



**TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI
CƠ SỞ II – TP. HỒ CHÍ MINH**

Kỷ yếu hội thảo khoa học
GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH
VÀ ĐẦU TƯ TRONG BỐI CẢNH
HỘI NHẬP

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH
TP.HCM, NĂM 2022

BAN TỔ CHỨC

1	TS. Phạm Ngọc Thành	Phó hiệu trưởng/Giám đốc CSII	Trưởng ban
2	TS. Lê Quốc Diễm	Phó trưởng khoa kế toán	Phó trưởng ban
3	ThS. Nguyễn Văn Đán	Phụ trách BM Tài chính	Thành viên
4	ThS. Huỳnh Thị Thúy Phượng	Phó trưởng BM Kiểm toán	Thành viên
5	ThS. Phạm Thị Thanh Huyền	Giảng viên khoa Kế toán	Thành viên

HỘI ĐỒNG KHOA HỌC KỸ YẾU

1	TS. Phạm Ngọc Thành	Phó hiệu trưởng/Giám đốc CSII	Trưởng ban
2	TS. Lê Quốc Diễm	Trưởng khoa kế toán	Phó trưởng ban
3	ThS. Nguyễn Văn Đán	Phụ trách MB Tài chính	Thành viên
4	ThS. Hoàng Thị Hạnh	Giảng viên khoa Kế toán	Thành viên
5	ThS. Bùi Đỗ Phúc Quyên	Giảng viên khoa Kế toán	Thành viên

BAN THƯ KÝ

1	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Giảng viên khoa Kế toán	Trưởng ban
2	ThS. Nguyễn Lê Tuyết Loan	Giảng viên khoa Kế toán	Thành viên

MỤC LỤC

ĐỀ DẪN HỘI THẢO	7
1. Giải pháp xây dựng cấu trúc vốn tối ưu để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp ở Việt Nam	9
<i>TS. Lê Quốc Diễm</i>	
2. Mô hình quản trị danh mục đầu tư: rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng	15
<i>TS. Đoàn Văn Đình</i>	
3. Các chiến lược sử dụng hợp đồng tương lai trong quản trị rủi ro danh mục đầu tư	31
<i>ThS. Nguyễn Văn Quý</i>	
4. Tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động công ty bảo hiểm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	40
<i>ThS. Lã Văn Đoàn</i>	
5. Vai trò quan trọng của quản trị tài chính đối với doanh nghiệp trước những thách thức và rủi ro trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế	51
<i>ThS. Nguyễn Thị Ngọc Uyển</i>	
<i>ThS. Phan Thị Quỳnh Trang</i>	
6. Ảnh hưởng của quản trị vốn luân chuyển và cấu trúc tài chính đến hiệu quả hoạt động của một số doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản niêm yết trên Hose	59
<i>ThS. Nguyễn Văn Đán</i>	
<i>ThS. Vũ Thị Phương Thảo</i>	
7. Các nguyên tắc quản trị tiền mặt trong bối cảnh hội nhập	70
<i>ThS. Nguyễn Thị Thu Hà</i>	
8. Quản trị rủi ro khi đầu tư vào cổ phiếu của cá nhân tại thị trường chứng khoán Việt Nam	78
<i>ThS. Võ Đình Phụng</i>	
9. Giải pháp phát triển bền vững thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam	85
<i>ThS. Hoàng Thị Hạnh</i>	
10. Thực trạng và thách thức khi áp dụng chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam	93
<i>ThS. Bùi Hoàng Việt</i>	

11. Một số đề xuất nhằm phát triển bền vững thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam trong bối cảnh hội nhập	103
<i>ThS. Nguyễn Văn Tình</i>	
12. Tình hình thị trường trái phiếu doanh nghiệp ở Việt Nam giai đoạn 2019 đến nay – một số đề xuất	110
<i>ThS. Nguyễn Thị Ngọc Vân</i>	
13. Một số giải pháp phát triển hoạt động cho thuê tài chính, thúc đẩy quá trình đầu tư tài sản cố định phát triển hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp	119
<i>ThS. Lê Thị Mỹ</i>	
<i>ThS. Nguyễn Thị Bích Ngọc</i>	
14. Chuyển đổi số gắn với chuỗi giá trị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	130
<i>TS. Trần Tấn Hùng</i>	
15. Cơ hội và thách thức đối với lĩnh vực tài chính – ngân hàng Việt Nam trong thời kỳ cách mạng công nghệ 4.0	140
<i>ThS. Nguyễn Lê Tuyết Loan</i>	
16. Công nghệ tài chính trong bối cảnh hiện nay	146
<i>ThS. Bùi Đỗ Phúc Quyên</i>	
17. Tài chính ngân hàng dưới sự tác động của cuộc CMCN 4.0	155
<i>ThS. Mai Xuân Toàn</i>	
18. Ngân hàng số tại Việt Nam – Thực trạng và thách thức	163
<i>ThS. Phạm Thị Thanh Huyền</i>	
19. Một số ý kiến bàn về phát triển ngân hàng kỹ thuật số: chiến lược tăng giá trị khách hàng	172
<i>ThS. Trương Thị Thắm</i>	
20. Vai trò của số hóa trong phát triển ngân hàng số tại Việt Nam	179
<i>ThS. Nguyễn Thị Diễm</i>	
<i>ThS. Nguyễn Thị Thu Hà</i>	
21. Quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam	184
<i>ThS. Hoàng Cao Thiện</i>	
22. Tài chính – Ngân hàng trong thời đại CMCN 4.0	194
<i>ThS. Nguyễn Thị Phương</i>	
<i>ThS. Võ Cảnh Thịnh</i>	

23. Thanh toán không dùng tiền mặt tại VN: thực trạng và giải pháp	204
<i>ThS. Dương Thị Nhung</i>	
24. Một số đề xuất nhằm thu hút dòng vốn FDI từ Nhật Bản và Việt Nam trong bối cảnh hiện nay	210
<i>ThS. Đinh Thị Mừng</i>	
25. Định giá bất động sản thế chấp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại ảnh hưởng đến quyết định vay của nhà đầu tư	218
<i>ThS. Nguyễn Thị Trà My</i>	
<i>ThS. Nguyễn Công Toại</i>	
26. Một số giải pháp thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhằm phát triển kinh tế xã hội Việt Nam	225
<i>ThS. Trịnh Thị Liên</i>	
27. Quy định công bố thông tin báo cáo tài chính giữa năm của doanh nghiệp Nhà nước theo luật doanh nghiệp năm 2020	234
<i>ThS. Hoàng Thị Biên</i>	
28. Các chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế	241
<i>ThS. Nguyễn Văn Nhân</i>	

ĐỀ DẪN HỘI THẢO

Kinh tế và thị trường tài chính toàn cầu đang chuyển mình mạnh mẽ trong kỷ nguyên số. Công nghệ Blockchain, trí tuệ nhân tạo, sự ra đời của đồng tiền kỹ thuật số,... đang đưa đến những thay đổi lớn chưa từng có trong lịch sử tài chính tiền tệ. Công nghệ tài chính (Fintech), Công nghệ bảo hiểm (Insurech) với các sản phẩm, dịch vụ mới, kênh phân phối mới, mô hình kinh doanh mới dựa trên nền tảng công nghệ số không ngừng phát triển. Từ đây đặt ra một loạt các vấn đề cần giải quyết đối với hệ thống các định chế tài chính truyền thống, đối với hệ thống quản trị tài chính công, cũng như các doanh nghiệp trong quá trình đổi mới công nghệ. Cùng với đó là các vấn đề đặt ra đối với chính sách, pháp luật và điều hành của nhà nước đối với hệ thống hệ thống ngân hàng thương mại, các định chế tài chính phi ngân hàng, đối với các mô hình kinh doanh mới,...

Kinh tế và thị trường tài chính toàn cầu cũng đang trải qua “cú sốc bất lợi nhất trong vòng một thế kỷ” do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 cùng với những thay đổi trong môi trường tài chính thương mại và đầu tư quốc tế gần đây như: một loạt các chính sách kinh tế mà Hoa Kỳ, các quốc gia Châu Âu và nhiều quốc gia khác liên tục áp dụng nhằm khôi phục nền kinh tế sau đại dịch Covid 19, các chính sách thương mại Hoa Kỳ áp dụng với Trung Quốc và nhiều quốc gia khác nhằm bảo hộ nền sản xuất và thương mại của Hoa kỳ. Những thay đổi trong xu hướng chuyển dịch của dòng vốn quốc tế và chuỗi cung ứng toàn cầu cùng với việc vai trò chi phối của đồng USD trong các giao dịch tài chính, thương mại, đầu tư và dự trữ quốc tế ngày càng bị lung lay sẽ có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế toàn cầu trong những năm tới. Nhiều xu hướng chủ đạo diễn ra của hệ thống kinh tế và tài chính toàn cầu sẽ tạo ra nhiều cơ hội, nhưng cùng với đó cũng đặt ra không ít những thách thức cho các quốc gia. Trong tiến trình hội nhập ngày càng sâu rộng vào môi trường tài chính, thương mại và đầu tư toàn cầu Việt Nam không thể nằm ngoài xu hướng trên.

Với mong muốn làm rõ thêm ảnh hưởng của quá trình hội nhập đến công tác quản trị tài chính và đầu tư cả về khía cạnh chính sách vĩ mô cũng như những đổi mới hoạt động của các tổ chức tài chính, doanh nghiệp. Khoa Kế toán, Trường Đại học Lao động - Xã hội Cơ sở II- TP.HCM tổ chức hội thảo Khoa học với chủ đề “*Giải pháp quản trị tài chính và đầu tư trong bối cảnh hội nhập*” nhằm đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu khoa học, giao lưu học thuật và chuyên môn, tạo diễn đàn trao đổi kiến thức, chia sẻ kinh nghiệm cũng như tăng cường hợp tác về hoạt động nghiên cứu khoa học và giảng dạy giữa các nhà khoa học, giảng viên, nghiên cứu viên và những người làm thực tế có liên quan đến lĩnh vực trên.

Hội thảo đã thu hút sự quan tâm và tham gia viết bài của các nhà khoa học đến từ các trường Đại học, các cơ quan, ngân hàng và doanh nghiệp. Ban tổ chức đã biên tập và lựa chọn 28 bài viết có chất lượng để đăng trong kỷ yếu hội thảo.

Ban tổ chức xin gửi lời cảm ơn đến tất cả các nhà khoa học, nhà quản lý và các tác giả đã tin tưởng, ủng hộ, gửi bài viết tham dự hội thảo. Chúc tất cả quý vị đại biểu, các tác giả dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Chúc hội thảo thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn!

TP. Hồ Chí Minh, tháng 4 năm 2022

TRƯỞNG BAN TỔ CHỨC

GIẢI PHÁP XÂY DỰNG CẤU TRÚC VỐN TỐI ƯU ĐỂ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHO CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

TS. Lê Quốc Diễm¹

Tóm tắt: *Hoạch định cấu trúc vốn là một trong những nhiệm vụ tài chính quan trọng của các doanh nghiệp. Bởi lẽ hoạt động này giúp cho doanh nghiệp đưa ra quyết định về cách thức huy động vốn một cách tối ưu nhất, từ đó xác định cách thức phân bổ nguồn vốn nhằm đạt được mục tiêu tối thiểu hóa chi phí vốn và tối đa hóa giá trị của doanh nghiệp. Trong phạm vi bài viết này, tác giả tập trung nghiên cứu, đề xuất một số giải pháp nhằm giúp cho các doanh nghiệp xây dựng cấu trúc vốn tối ưu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.*

Từ khóa: *Cấu trúc vốn, cấu trúc vốn tối ưu, năng lực cạnh tranh*

Abstract: *Because capital structure planning helps businesses make decisions about the most optimal way to raise capital, this activity is one of the important financial tasks of businesses. Thereby determining how to allocate capital to achieve the goals of minimizing the cost of capital and maximizing the value of the business. Within the scope of this article, the author focuses on researching and proposing some solutions to help enterprises build optimal capital structure to improve their competitiveness.*

Keywords: *Capital structure, optimal capital structure, competitiveness*

1. Đặt vấn đề

Trong môi trường kinh doanh, các doanh nghiệp luôn phải đối mặt với các chính sách về nhu cầu vốn để mở rộng hay duy trì hoạt động kinh doanh. Ngoài mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, nhà quản trị doanh nghiệp còn nhằm đạt tới mục tiêu tối đa hóa giá trị của doanh nghiệp (hay tối đa hóa giá trị cho chủ sở hữu). Việc hoạch định và xây dựng cấu trúc vốn tối ưu chính là việc giải quyết bài toán huy động, phân bổ nguồn vốn như thế nào để đạt được mục tiêu tối thiểu hóa chi phí hoặc tối đa hóa lợi nhuận, vì vậy đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng của các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp. Bên cạnh đó, trong bối cảnh hội nhập quốc tế như hiện nay thì các doanh nghiệp đang phải đứng trước nguy cơ cạnh tranh gay gắt không chỉ với các doanh nghiệp trong nước mà cả doanh nghiệp nước ngoài. Một trong những hoạt động để đảm bảo sự ổn định là thực hiện đầu tư mới, tuy nhiên đòi hỏi phải có nguồn tài chính không lồ. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để có thể đầu tư mới mang lại hiệu quả

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

cho doanh nghiệp, nguồn vốn huy động từ đâu và sử dụng nó như thế nào, tất cả những vấn đề này phải hoạch định và đưa ra quyết định một cách kỹ lưỡng để mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nhiệm vụ đặt ra cho các nhà quản lý tài chính là phải hoạch định cấu trúc nguồn vốn như thế nào, cách thức huy động vốn ra sao, chỉ ra cách phân bổ và sử dụng tối ưu các nguồn vốn đó.

2. Những vấn đề chung về cấu trúc vốn và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

2.1. Cấu trúc vốn của doanh nghiệp

Theo tác giả Ross và cộng sự (2008) thì *cấu trúc vốn của một doanh nghiệp hay còn gọi là đòn bẩy tài chính là sự kết hợp giữa việc sử dụng vốn nợ và vốn chủ sở hữu theo một tỉ lệ nhất định để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.*

Khi nghiên cứu cấu trúc vốn doanh nghiệp, việc phân bổ và sử dụng các nguồn vốn một cách hợp lý để tạo ra một cấu trúc vốn tối ưu nhằm mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Cấu trúc vốn cách hợp lý là sự kết hợp hài hòa giữa nợ vay và vốn chủ sở hữu sao cho chi phí vốn của doanh nghiệp là thấp nhất và tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu trong điều kiện kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

Cấu trúc vốn tối ưu được hiểu là một tỷ lệ nợ nhất định của doanh nghiệp mà tại đó giá trị của doanh nghiệp được tối đa hóa. Tại đó chi phí vốn của doanh nghiệp là thấp nhất mang lại các lợi ích về mặt giá trị tốt nhất cho doanh nghiệp (Nguyễn Thu Thủy, 2011).

Theo tác giả Nguyễn Minh Kiều (2011) “Khi bàn về chi phí vốn và hoạch định vốn đầu tư, chúng ta phải dựa vào một cấu trúc vốn cho sẵn để tính chi phí vốn bình quân và sử dụng nó như là chiết khấu để phân tích trong hoạch định đầu tư vốn. Khi cấu trúc vốn của doanh nghiệp thay đổi thì liệu chi phí vốn có thay đổi theo và do đó việc quyết định đầu tư hay không đầu tư vào một dự án nào đó có thay đổi theo hay không ? Ngoài ra, khi cấu trúc vốn thay đổi thì rủi ro doanh nghiệp có thay đổi, do đó giá cổ phiếu của doanh nghiệp có thay đổi theo hay không ? Vì vậy, chúng ta cần xem xét và phân tích sự ảnh hưởng của cấu trúc vốn lên giá cổ phiếu của doanh nghiệp và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành”.

2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Năng lực cạnh tranh là thuật ngữ kinh tế được sử dụng rộng rãi, tùy theo cách tiếp cận mà được hiểu và diễn giải theo nhiều cách khác nhau.

Theo D'Cruz J and A Rugman (1993) thì năng lực cạnh tranh là của một công ty được xem như khả năng thiết kế, sản xuất và cung cấp sản phẩm ra thị trường với giá cả và chất lượng vượt trội, sức cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng giành được và duy trì thị phần trên thị trường với lợi nhuận nhất định.

Theo Poter (1996), năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được đo lường qua

năng suất lao động, khả năng duy trì, mở rộng, chiếm lĩnh thị phần tiêu thụ các sản phẩm cùng loại hay sản phẩm thay thế nhằm đạt được lợi nhuận cao. Để thành công, các doanh nghiệp phải có được lợi thế cạnh tranh, phụ thuộc vào sự phối hợp các nguồn lực dưới hình thức, hoặc là chi phí thấp, hoặc là sản phẩm khác biệt. Năng lực cạnh tranh phải gắn liền với phát triển bền vững, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực.

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế OECD (2010) tại diễn đàn cấp cao về cạnh tranh công nghiệp thì năng lực cạnh tranh là khả năng của doanh nghiệp, ngành, quốc gia, khu vực trong việc nâng cao năng suất sản xuất, tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh kinh tế quốc tế.

Như vậy có thể hiểu năng lực cạnh tranh như sau:

- Năng lực cạnh tranh là khả năng cạnh tranh: chỉ sức mạnh về mặt kinh tế hay sức mạnh của một quốc gia, một ngành kinh tế hoặc một doanh nghiệp khi so sánh với các đối thủ của nó trong nền kinh tế thị trường toàn cầu mà ở đó hàng hóa, dịch vụ, con người, kỹ năng và ý tưởng có thể dịch chuyển tự do không giới hạn bởi các biên giới địa lý.

- Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng duy trì và mở rộng thị phần của doanh nghiệp.

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp luôn chịu sự tác động từ môi trường xung quanh và cả những tác động từ chính bản thân nội tại doanh nghiệp. Để duy trì sự tồn tại, mở rộng thị phần, tăng lợi nhuận doanh nghiệp phải đối mặt với đối thủ của mình. Vì vậy muốn nâng cao năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp luôn phải nỗ lực tìm kiếm lợi thế cạnh tranh riêng. Một mặt doanh nghiệp cần tiến hành những biện pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh, mặt khác cần phải chú ý đến những yếu tố chi phối và ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của mình. Một trong những nhân tố mà doanh nghiệp cần chú ý, nó xuất phát từ bên trong doanh nghiệp đó chính nhân tố về cấu trúc vốn.

2.3. Mối quan hệ giữa cấu trúc vốn và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Các lý thuyết cổ điển về cấu trúc vốn thường ngầm giả định rằng các doanh nghiệp không thể nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường sản phẩm đầu ra của họ bằng cách lựa chọn cấu trúc vốn chiến lược, thị trường đầu ra được giả định là cung cấp các nguồn doanh thu mà không bị ảnh hưởng bởi sự lựa chọn cơ cấu nguồn vốn. Tuy nhiên, nếu căn cứ vào tính chất, đặc điểm của nợ để xác định một cấu trúc vốn tối ưu thì doanh nghiệp có thể nâng cao vị thế cạnh của mình trong tương lai.

Theo Mitani (2014), có mối quan hệ giữa cấu trúc vốn và vị thế cạnh tranh của các doanh nghiệp thông qua thị phần của các doanh nghiệp đó. Cấu trúc vốn phát sinh trong cùng một ngành chứ không phải giữa các ngành khác nhau và đòn bẩy tài chính là có liên quan tới cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường (MacKay & Phillips,

2005). Những doanh nghiệp mới thường sử dụng đòn bẩy thấp hơn những doanh nghiệp hoạt động lâu dài trên thị trường. Đòn bẩy tối ưu và năng lực cạnh tranh trong thị trường sản phẩm có mối quan hệ theo chiều hướng tích cực (Lyandres, 2006). Các kết quả thực nghiệm đã nhấn mạnh rằng cấu trúc vốn và thị trường sản phẩm có liên quan với nhau mạnh mẽ và rằng các doanh nghiệp đưa ra những quyết định về thị trường sản phẩm thì luôn có liên quan đến các yếu tố tài chính.

3. Giải pháp xây dựng cấu trúc vốn tối ưu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp

Từ những vấn đề chung nền tảng về cấu trúc vốn và năng lực cạnh tranh, tác giả đề xuất giải pháp xây dựng cấu trúc vốn tối ưu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp tại Việt Nam.

Cấu trúc vốn có tác động tích cực lên năng lực cạnh tranh, khi cấu trúc vốn tăng ở một giá trị phù hợp sẽ làm cho thị phần của doanh nghiệp tăng lên. Việc mở rộng thị phần của doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Đối với doanh nghiệp có vay vốn để đầu tư thì việc mở rộng thị phần ngoài việc tối ưu hóa lợi nhuận còn tạo ra được niềm tin và uy tín cho việc chi trả các khoản nợ tốt hơn. Tăng cấu trúc vốn, sử dụng đòn bẩy cao hơn dẫn đến cạnh tranh mạnh mẽ hơn.

Phần lớn các doanh nghiệp đều gặp khó khăn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường do vấn đề về vốn. Nguồn vốn hạn chế sẽ làm giảm cơ hội đầu tư và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp không những trong nước mà còn với các doanh nghiệp nước ngoài. Trong điều kiện khó có thể nhanh chóng tăng nguồn vốn về số lượng thì vấn đề phân bổ và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn là con đường phù hợp nhất để giải quyết những khó khăn về tài chính cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần lựa chọn nguồn vốn phù hợp với các điều kiện cụ thể của doanh nghiệp, có thể huy động thông qua đội ngũ lao động trong doanh nghiệp để tạo nguồn vốn kịp thời với chi phí thấp và tạo ra được sự gắn bó quyền lợi của người lao động với doanh nghiệp.

Để quá trình kinh doanh được thực hiện một cách thuận lợi, hiệu quả, tiết kiệm chi phí thì yêu cầu đặt ra là phải xây dựng định mức chi phí hợp lý cho mỗi khâu, mỗi giai đoạn, đồng thời phải đồng bộ các giai đoạn với nhau để quá trình chuyển hóa các hình thái vốn được thuận lợi, từ đó có thể xem xét được các mặt dự trữ, lưu thông một cách toàn diện. Vì vậy doanh nghiệp cần điều chỉnh tỷ trọng vốn lưu động nằm trong các khâu của quá trình kinh doanh cho hợp lý.

Kiểm soát tốt nguồn vốn: việc kiểm soát tốt nguồn vốn giúp cho doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh theo kế hoạch đã đặt ra từ trước. Với nguồn vốn đủ cung cấp, doanh nghiệp có được lượng tài sản đủ lớn, có trang thiết bị tiên tiến, hiện đại phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì các mục tiêu và chiến lược kinh doanh sẽ được thực thi một cách tốt nhất.

Đa dạng hóa hình thức huy động vốn: việc đa dạng hình thức huy động vốn giúp

cho doanh nghiệp đa dạng hóa cấu trúc tài trợ vốn, hạn chế được rủi ro và giảm chi phí tài trợ. Ngoài các hình thức huy động vốn phổ biến như ngân hàng và thị trường chứng khoán thì doanh nghiệp có thể huy động vốn thông qua phát hành trái phiếu hoặc huy động vốn từ các quỹ đầu tư. Phương thức huy động vốn được lựa chọn phải đảm bảo chi phí thấp nhất, hiệu quả nhất, xây dựng hệ thống quản trị tài chính đảm bảo thống nhất, chặt chẽ và hữu hiệu.

Nâng cao khả năng quản trị nguồn vốn: hoạt động này vô cùng quan trọng khi xây dựng cấu trúc vốn mục tiêu, do đó các doanh nghiệp nên thành lập bộ phận chuyên trách để thực hiện hoạt động này để xây dựng, theo dõi và đánh giá khi áp dụng vào thực tiễn doanh nghiệp, xem rằng nó có mang lại hiệu quả như doanh nghiệp kỳ vọng hay không. Thông qua sự theo dõi, đánh giá này, kết hợp với kế hoạch và định hướng phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới để hoạch định cấu trúc vốn tối ưu. Để có thể tổng hợp và đưa ra tình hình tổng quan chung về nguồn vốn hiện tại của doanh nghiệp thì bộ phận quản trị vốn phải có mối liên hệ trực tiếp với các bộ phận khác, đặc biệt là bộ phận sản xuất kinh doanh để nắm bắt được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, tính toán nguồn vốn huy động có thể sử dụng và chi cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời thông qua đó để đánh giá khả năng huy động vốn và kế hoạch, chiến lược phát triển, nếu không đồng nhất thì phải có phương án đề xuất thay đổi cho phù hợp.

Sử dụng có hiệu quả nguồn vốn để tăng khả năng cạnh tranh: Khi doanh nghiệp đã tăng nguồn vốn bằng nhiều hình thức phù hợp thì trước khi sử dụng nguồn vốn, doanh nghiệp cần tính toán phương án đầu tư vốn một cách hợp lý nhất (lựa chọn phương án kinh doanh có tính khả thi cao để đầu tư), đặc biệt trong việc đầu tư phát triển ra bên ngoài, liên doanh, liên kết. Đầu tư mua sắm tài sản, trang thiết bị thật sự cần thiết, đủ số lượng, đảm bảo chất lượng đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh để Sản phẩm làm ra đáp ứng được nhu cầu của thị trường và xã hội, góp phần giúp doanh nghiệp ổn định và mở rộng thị phần, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

4. Kết luận

Trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi, hội nhập kinh tế sâu rộng như ở Việt Nam hiện nay, các doanh nghiệp đứng trước nguy cơ, thách thức và cả cơ hội để tồn tại và phát triển. Áp lực về vốn và cạnh tranh luôn là vấn đề hiện hữu đối với các doanh nghiệp. Và do đó việc huy động một lượng vốn vay mới thúc đẩy doanh nghiệp trở thành đối thủ cạnh tranh khốc liệt trên thị trường. Mặt khác, một doanh nghiệp mới gia nhập thị trường có thể gặp thất bại trong cuộc chiến nâng cao năng lực cạnh tranh bởi các chính sách về tối ưu hóa sản phẩm, sự cạnh tranh về giá cả và sản lượng với các đối thủ lâu năm khác có thể đứng trước nguy cơ về sự lựa chọn trả nợ hay đóng cửa. Khi xem xét một cấu trúc vốn hợp lý với tính chất, đặc điểm của nợ có thể nâng cao năng lực cạnh tranh trong tương lai. Mặt khác mức cân bằng nợ và chi phí đại

diện tác động tích cực đến vị thế cạnh tranh là tương ứng. Thêm vào đó, năng lực cạnh tranh trên thị trường sản phẩm có quan hệ chặt chẽ với đòn bẩy tối ưu và các quyết định về cạnh tranh thì luôn gắn liền với yếu tố tài chính.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. D'Cruz. J.R, and A Rugman. A.M. (1993). Developing international competitiveness: the five partners. *Business Quarterly of Journal*, Vol. 58 No. 2, pp. 60-72.
2. Đỗ Kim Dư. (2017). Ảnh hưởng của cấu trúc vốn tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp ngành thép. *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, số 12, trang 31-34.
3. Nguyễn Minh Kiều. (2011). *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, NXB Lao động, Hà Nội.
4. Lyandres, E. (2006). Capital structure and interactions among firms in output markets: Theory and evidence. *Journal of Business*, 70, pp.2381-2421.
5. MacKay, P. and Phillips, G. (2005). How does industry affect firms financial structure. *Review of Financial Studies*, 18, pp.175-200.
6. Mitani, M.H. (2014). Capital structure and competitive position in product market. *Journal International Review of Economics & Finance*, 29, pp.358-371.
7. Nguyễn Thu Thủy. (2011). *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Lao động, Hà Nội.
8. Porter, M. E. (1996). Competitive advantage, agglomeration economies, and regional policy. *International regional science review*, 19(1-2), 85-90.
9. Ross, S.A., Westerfield, R., & Jordan, B.D. (2008), *Fundamentals of Corporate Finance*, Retrieved February 26, 2019, from <https://www.amazon.co.uk/Corporate-Finance-David-Hiller/dp/0077121155>.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ DANH MỤC ĐẦU TƯ: RỦI RO VÀ LỢI NHUẬN KỲ VỌNG

TS. Đoàn Văn Đỉnh¹

Tóm tắt: Nghiên cứu khảo sát mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của đầu tư tài chính vì mối quan hệ giữa chúng là nghịch biến, mức độ chấp nhận rủi ro của nhà đầu tư càng cao thì lợi tức kỳ vọng càng lớn, do đó nhà đầu tư luôn yêu cầu mức độ tương xứng giữa rủi ro và lợi nhuận.

Nghiên cứu này áp dụng độ lệch chuẩn, phương sai, hệ số của phương pháp biến thiên và hàm ma trận để đo lường rủi ro. Bên cạnh đó, dữ liệu là tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu ROE, được thu thập ở ba công ty vào chuỗi thời gian từ 2005 đến 2021.

Phương sai hoặc độ lệch chuẩn càng cao thì lợi tức của chứng khoán càng cao, nhưng chứng khoán đó lại có rủi ro cao hơn và ngược lại. Kết quả cho thấy mức độ rủi ro của các cổ phiếu là 2,509%, 0,367%, 3,666% và tỷ suất sinh lợi tương ứng là 38,68%, 23,99% và 14,02%.

Kết quả hỗ trợ chính sách quản lý danh mục đầu tư một cách thích hợp. Nghiên cứu này xác định các vấn đề để các nhà quản lý, nhà đầu tư và độc giả xem xét: có giải pháp toàn diện giữa các chính sách vi mô, chính sách tài chính, chính sách đầu tư và các chính sách khác để kiểm soát và cân bằng mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận; có chính sách điều tiết quỹ phù hợp để kích thích đầu tư trong dài hạn.

Từ khóa: Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu, hàm ma trận, rủi ro đầu tư, quản lý danh mục đầu tư

Abstract: The study investigates the relationship between risk and the expected return of financial investment because the relationship between them is negative, the investor's higher level of risk tolerance, the greater the expected return, therefore investors always require a degree of proportionality between the risks and returns.

This study applied the standard deviation, variance, coefficient of variation methods, and matrix function to measure risk. Besides, the dataset is a return on equity ROE, which is collected in three companies at time series from 2005 to 2020.

The variance or the standard deviation is higher, the return on the securities is higher, but the securities are higher risk, and vice versa. The results showed risk levels of stocks that are 2.509 %, 0.367 %, 3.666 %, and the corresponding return mean of 38.68 %, 23.99% and 14.02 %.

¹ Khoa tài chính ngân hàng, Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh

The results support the portfolio management policy appropriately. This study identifies issues for managers, investors and readers to consider: have a comprehensive solution among microcosmic policies, finance policy, investment policy and other policies to control and balance the relationship between risk and return; have appropriate policies to regulate fund to stimulate investment over the long term.

Key word: Return on equity, matrix function, investment risk, portfolio management.

1. GIỚI THIỆU

Danh mục đầu tư là danh sách các dự án Kinh doanh mà nhà đầu tư đầu tư để kiếm Lợi nhuận. Trong quá trình đầu tư, nhà đầu tư có thể thu được lợi nhuận hoặc gặp rủi ro. Theo quy luật kinh tế, khi thu được lợi nhuận nhất thì rủi ro cũng cao nhất và ngược lại. Điều này phụ thuộc vào sự lựa chọn của các nhà đầu tư, vì vậy, họ chọn những dự án phù hợp nhất mà bạn gọi là tối ưu hóa hoàn hảo. Nhà đầu tư phải đa dạng hóa các khoản đầu tư trong danh mục để tránh rủi ro đầu tư. Nhà đầu tư sẽ đầu tư vào danh mục đầu tư tốt nhất là danh mục tối ưu về số lượng và loại chứng khoán, tức là danh mục có lợi nhuận kỳ vọng cao nhất. Nhà đầu tư cần nghiên cứu các loại chứng khoán so sánh lợi nhuận kỳ vọng và lựa chọn loại chứng khoán có lợi nhuận kỳ vọng cao nhất.

Các hoạt động đánh giá dự án R&D nghiên cứu và phát triển và lựa chọn danh mục dự án là để áp dụng sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ. Một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất và khó nhất của bất kỳ công ty đang phát triển nào là xác định các dự án mới. Các tác giả này cũng chỉ ra rằng quá trình này trở nên khó khăn khi phải chọn một danh mục đầu tư thích hợp từ một tập hợp các dự án ứng viên. Bằng cách này, nhà đầu tư có thể chọn danh mục dự án giảm thiểu rủi ro tương ứng và nâng cao giá trị tổng thể của danh mục. Bên cạnh đó, các tác giả cũng áp dụng một mô hình thực tế để lựa chọn danh mục dự án tốt nhất và phù hợp nhất trong khi cân nhắc vốn đầu tư của dự án, tỷ suất sinh lợi và rủi ro (V.Mohaghegh, và cộng sự., 2017). Nghiên cứu này chỉ ra rằng giới hạn cho các thước đo rủi ro của một danh mục đầu tư khi các thành phần của nó có phân phối cận biên đã biết nhưng sự phụ thuộc giữa các rủi ro là không xác định thường quá rộng để có thể hữu ích trong thực tế. Các tác giả đã áp dụng công thức tổng hợp vốn của Solvency II hoặc RBC là để đánh giá biên độ mà tổng vốn có thể bị đánh giá thấp hơn (Carole, và cộng sự., 2016).

Đóng góp của tác giả cho bài báo là tìm hiểu mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lợi kỳ vọng và rủi ro ở Việt Nam từ năm 1995 đến năm 2020. Tác giả áp dụng phép thử tương quan, hiệp phương sai và hệ số biến thiên cho các rủi ro đầu tư - đó là mức rủi ro nào? Có nghĩa là lợi tức kỳ vọng cần được duy trì ở mức thích hợp để đạt được lợi tức tối ưu. Nếu đầu tư rủi ro cao thì khả năng lỗ vốn cao. Do đó, bài báo áp dụng các phương pháp đo lường phổ biến để quản lý rủi ro đầu tư có biến ROE (Dinh, 2019).

Để duy trì mục tiêu lợi nhuận cao trong đầu tư danh mục đầu tư, nhà đầu tư buộc phải xem xét lợi nhuận kỳ vọng hoặc đối mặt với rủi ro đầu tư sẽ làm tăng lợi nhuận kỳ vọng và giảm rủi ro. Các nghiên cứu thực nghiệm này về lợi tức kỳ vọng và rủi ro đầu tư cho thấy rằng chúng có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và mối quan hệ của chúng có thể là tiêu cực hoặc tích cực, tuyến tính hoặc phi tuyến tính; điều này phụ thuộc vào mức độ rủi ro đầu tư. Hơn nữa, các kết quả nghiên cứu trước đây chỉ chính xác đối với bối cảnh kinh tế cụ thể của từng quốc gia. Bài báo áp dụng các phương pháp đo lường phổ biến trong quản lý đầu tư rủi ro để đánh giá xem rủi ro đầu tư có ảnh hưởng đến lợi nhuận kỳ vọng hay không. Và tác động của nó như thế nào? Kết quả của bài báo chứng minh rằng sự thay đổi mức độ rủi ro đầu tư ảnh hưởng đến lợi nhuận kỳ vọng. Tại sao nó là trường hợp?

Những đóng góp này đóng một vai trò quan trọng trong việc lập kế hoạch, định hướng hoặc thiết lập một nguồn vốn đầu tư được điều chỉnh phù hợp để thúc đẩy lợi nhuận tối ưu. Nhà đầu tư không nên sai lầm trong việc quyết định chọn quỹ đầu tư để kiểm soát mức độ rủi ro đầu tư và thu được lợi nhuận tối ưu.

Đánh giá các nghiên cứu được thực hiện trên các thị trường chứng khoán khác nhau trên thế giới cho thấy rằng các nhà nghiên cứu đã sử dụng một số phương pháp luận để phân tích rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng như CAPM, kỹ thuật phân tích rủi ro, giá trị rủi ro. Bài báo đã cung cấp một cách định lượng để xử lý các kỹ thuật phân tích rủi ro danh mục dự án, sử dụng các phương pháp quản lý dự án thành công, tập trung vào các dự án xây dựng (Augustin, và cộng sự., 2014). Các tài liệu khác cũng đánh giá danh mục đầu tư với các biện pháp tương tự như là công cụ cơ bản để xác định các mối quan hệ trong hoặc trên danh mục đầu tư bằng sáng chế. Mục đích của tài liệu là xây dựng một phương pháp đo lường tương tự lai dựa trên nhiều chỉ số để phân tích danh mục sáng chế. Họ đã xây dựng một phương pháp đo độ tương đồng kết hợp để phân tích danh mục bằng sáng chế bao gồm cả phân loại bằng sáng chế quốc tế IPC và các yếu tố văn bản. Phương pháp này bao gồm: một mô hình đo lường mức độ tương đồng theo phân loại dựa trên các danh mục và tiểu mục IPC; một mô hình đo độ tương đồng về ngữ nghĩa dựa trên cấu trúc cây và mô hình trọng số (Yi, và cộng sự., 2016). Nhóm tác giả đã áp dụng phương pháp đo lường rủi ro tài chính dựa trên mô hình định giá và các biến số thị trường khác. Mô hình này nhằm giúp các nhà đầu tư đưa ra quyết định tối ưu hóa và lựa chọn danh mục đầu tư. Bên cạnh đó, họ đã phát triển một khuôn khổ để lượng hóa tác động của lỗi mô hình và đo lường và giảm thiểu rủi ro theo cách phù hợp với mô hình lỗi. Mô hình là cơ sở để đo lường rủi ro sai lệch có thể xảy ra thông qua độ lệch so với mô hình, đưa ra rằng buộc chính xác về tính hợp lý của độ lệch. Họ đã áp dụng phương pháp này để đo lường rủi ro danh mục đầu tư, rủi ro tín dụng, v.v. (PAUL, và cộng sự., 2013).

Có một số tài liệu dành cho việc đo lường rủi ro danh mục đầu tư bằng các phương pháp khác nhau, nhưng hầu hết chúng đều tập trung vào việc khám phá danh

mục đầu tư phù hợp để giảm thiểu rủi ro đầu tư và thu được lợi nhuận cao, (Ephraim & Radu, 20013,) đã nghiên cứu tác động của rủi ro chính sách vĩ mô đối với đầu tư danh mục đầu tư và áp dụng lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại vì phương pháp này dễ áp dụng và có thể phù hợp với các kỹ thuật truyền thống trong đánh giá rủi ro chính trị để ước tính các thông số liên quan như phương sai và độ lệch chuẩn, kết quả cho thấy rủi ro đầu tư cao hay thấp, điều này phụ thuộc vào từng quốc gia mỗi quốc gia có những chính sách vĩ mô khác nhau. (Matthew, và cộng sự., 2015) đề xuất chọn một danh mục đầu tư đó là: lựa chọn giai đoạn đầu tiên bắt đầu bằng quan sát và kinh nghiệm và kết thúc bằng sự tự tin vào hiệu suất tương lai của các chứng khoán có sẵn và giai đoạn thứ hai bắt đầu với niềm tin có liên quan về các hoạt động trong tương lai và kết thúc với việc lựa chọn danh mục đầu tư. Tuy nhiên, tác giả đã phân tích giai đoạn thứ hai và áp dụng quy tắc “lợi nhuận kỳ vọng-phương sai của lợi tức”, mà nhà đầu tư thực hiện (hoặc nên) tối đa hóa lợi nhuận chiết khấu kỳ vọng hoặc dự kiến. Ngoài ra, tác giả xem xét quy tắc mà các nhà đầu tư đưa ra (hoặc nên) coi lợi nhuận kỳ vọng là mong muốn và phương sai của lợi nhuận là không mong muốn. Một tài liệu khác cũng đã áp dụng các biện pháp rủi ro liên quan đến đường cong Lorenz để đo lường phân phối thu nhập và bất bình đẳng cũng như để phân tích rủi ro và tài chính vì đường cong Lorenz được ước tính từ lợi nhuận của tài sản, đầu tư rủi ro và phương pháp này dễ sử dụng để lựa chọn danh mục đầu tư (HAIM, 2014). Bên cạnh đó, (Alexander, và cộng sự., 2016) đã điều tra tiền dự án để phân tích mức độ ảnh hưởng đến sự thành công của danh mục dự án trong các trường hợp cụ thể. Nó cho thấy mối quan hệ tích cực tương quan chặt chẽ giữa thành công front-end và thành công của danh mục đầu tư, và tác động mạnh hơn đối với danh mục dự án lớn hơn và danh mục đầu tư phụ thuộc lẫn nhau giữa các dự án. Các danh mục dự án được đánh giá bằng cách sử dụng hệ số beta thị trường để ước tính rủi ro đầu tư, các tác giả cho rằng betas thị trường biến động thấp có thể góp phần tạo ra nhiều danh mục đầu tư hơn. Đa dạng hóa vốn chủ sở hữu để kiếm lợi nhuận dài hạn từ nhiều nguồn đầu tư (Jason, và cộng sự., 2014). Một số tài liệu chỉ ra rằng rủi ro thấp hơn và lợi nhuận cao hơn phụ thuộc vào khu vực địa lý, đó là thị trường thuần túy, thị trường cạnh tranh hoàn hảo gây ra mối quan hệ tiêu cực giữa rủi ro và lợi nhuận. Do đó, các tài liệu áp dụng phương pháp ước lượng rủi ro để lựa chọn danh mục đầu tư tối ưu (Linda, và cộng sự., 2014).

Theo một số tài liệu, họ đã xác định rằng lợi nhuận của danh mục đầu tư là lợi suất trung bình và rủi ro mơ hồ dưới dạng phương sai để giải quyết vấn đề lựa chọn danh mục đầu tư với độ không đảm bảo ngẫu nhiên và độ không đảm bảo mờ và đề xuất mô hình entropy phương sai trung bình MVHEM. Tài liệu áp dụng các phương pháp đo lường phổ biến để quản lý rủi ro đầu tư (Rongxi, và cộng sự., 2015). Các tài liệu khác cũng khám phá rủi ro, lợi nhuận và triển vọng của việc đa dạng hóa danh mục đầu tư trên thị trường tài chính. Mặc dù họ cũng có ý kiến khác nhau về khả năng sinh lời và rủi ro cần được xem xét và đánh giá của danh mục đầu tư, nhưng mục đích của họ là khám phá rủi ro, lợi nhuận và đa dạng hóa danh mục đầu tư (Andrew &

Helen, 2004). Các tài liệu cho thấy rằng việc xác định lợi nhuận cổ phiếu được kết hợp với tính hợp lệ của các mô hình lựa chọn danh mục đầu tư tương ứng (Fabio, 2015). Sự phức tạp của thị trường tài chính thực sự chắc chắn dẫn đến sự đa dạng của các loại lợi tức chứng khoán. Các tài liệu đã giải quyết việc lựa chọn danh mục đầu tư kết hợp như vậy với sự hiện diện đồng thời của lợi nhuận ngẫu nhiên và không chắc chắn, cũng áp dụng phương sai của lợi nhuận danh mục đầu tư và đã được chứng minh dựa trên lý thuyết không chắc chắn. Bên cạnh đó, các mô hình phương sai trung bình tương ứng được áp dụng và các giải pháp phân tích thu được trong trường hợp không có nhiều hơn hai chứng khoán mới được niêm yết (Qin, 2015). Lựa chọn danh mục đầu tư là xem xét cách phân bổ vốn giữa các ứng viên chứng khoán rủi ro trong danh mục đầu tư để tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro.

Các tài liệu được đề cập ở trên cho thấy rằng họ đã sử dụng các phương pháp đo lường rủi ro và phạm vi nghiên cứu khác nhau, nhưng các phương pháp đo lường phổ biến để quản lý rủi ro đầu tư bao gồm mô hình định giá tài sản vốn (CAPM), độ lệch chuẩn, tỷ lệ Sharpe, beta, giá trị rủi ro (VaR), Bình phương R, các loại rủi ro và điểm mấu chốt, vì vậy các phương pháp này rất quan trọng trong thống kê và thường được sử dụng trong khoa học tự nhiên và xã hội để biểu diễn các biến ngẫu nhiên có giá trị thực, đồng thời, được áp dụng để đánh giá và đo lường rủi ro danh mục đầu tư.

Như đã biết, không có gì gọi là đầu tư hoàn hảo, nhưng việc đặt ra chiến lược mang lại lợi nhuận cao và rủi ro tương đối thấp là ưu tiên hàng đầu của các nhà đầu tư, theo đó, đầu tư cần thiết lập các danh mục đầu tư khác nhau, vì vậy bài báo áp dụng hiệp phương sai mô hình ma trận để khám phá mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của danh mục đầu tư, đây là điểm mới của bài báo.

Mặc dù có nhiều phương pháp đánh giá và đưa ra các tiêu chí đánh giá khác nhau nhưng điều này còn tùy thuộc vào mục tiêu nghiên cứu của từng tác giả. Do đó, bài báo đã trình bày một kế hoạch ưu tiên của dự án, bao gồm một số tiêu chí liên quan đến tác động của cơ hội dự án đối với mục tiêu của tổ chức, tỷ suất hoàn vốn nội bộ, phù hợp với chiến lược dài hạn và ước tính rủi ro của dự án, hiệu quả của việc ưu tiên dự án so với hiệu suất danh mục dự án được phân tích.

Dựa trên các tài liệu đã đề cập ở trên, bài báo có mục tiêu nghiên cứu như sau:

Nhìn chung, nghiên cứu này có xu hướng xem xét mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận của danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam, điều quan trọng là phải hiểu sâu sắc mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng vì những khía cạnh này sẽ tác động đến việc ra quyết định của nhà đầu tư.

- Để xem xét liệu một cổ phiếu có rủi ro thấp hơn hay cao hơn, đưa ra mức sinh lời kỳ vọng thấp hơn hay cao hơn.

- Để điều tra xem liệu lợi nhuận kỳ vọng và phương sai, hiệp phương sai hoặc rủi ro của cổ phiếu và lợi nhuận kỳ vọng có tương quan hay không.

- Phân tích mối quan hệ giữa rủi ro của n cổ phiếu và lợi nhuận kỳ vọng trong danh mục đầu tư.

Về cơ bản, bài báo này nghiên cứu mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của n chứng khoán trong danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam và xem xét liệu rủi ro cao có cần được đảm bảo bằng lợi nhuận cao hay không?

2. PHÁT TRIỂN PHƯƠNG PHÁP VÀ GIẢ THUYẾT

Mục tiêu của thảo luận là phân tích thực nghiệm giữa lợi nhuận kỳ vọng và rủi ro danh mục đầu tư bằng cách sử dụng giả thuyết danh mục đầu tư để khám phá xem lợi nhuận kỳ vọng có mối quan hệ như thế nào với rủi ro, tức là nếu lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng cao, hoặc lợi tức càng cao, nghĩa là rủi ro càng thấp. Được biết, lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại (MPT) là lý thuyết về cách các nhà đầu tư không thích rủi ro có thể xây dựng danh mục đầu tư để tối đa hóa lợi nhuận kỳ vọng dựa trên mức rủi ro thị trường nhất định.

Bên cạnh đó, danh mục đầu tư được hiểu là sự kết hợp sở hữu hai hoặc nhiều khoản đầu tư vào chứng khoán, trái phiếu, hàng hóa, bất động sản, các khoản tương đương tiền hoặc các tài sản khác của một cá nhân hoặc nhà đầu tư trong tổ chức. Mục đích của danh mục đầu tư là giảm thiểu rủi ro bằng cách đa dạng hóa các khoản đầu tư.

Định nghĩa: Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE), có nghĩa là Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu hoặc Tỷ suất lợi nhuận trên vốn, được tính bằng cách lấy lợi nhuận ròng sau thuế chia cho tổng giá trị vốn chủ sở hữu dựa trên bảng cân đối kế toán và báo cáo tài chính vào cuối kỳ này.

Định nghĩa khác: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu về cơ bản đo lường tỷ suất lợi nhuận mà người sở hữu cổ phiếu phổ thông của một công ty nhận được trên cổ phần của họ. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu cho biết mức độ tốt của công ty trong việc tạo ra lợi nhuận từ khoản đầu tư mà họ nhận được từ các cổ đông (The_Economic_Times, 2021). Công thức được viết như sau:

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Income or Profits}}{\text{Shareholder's Equity}} \quad (1)$$

Bối cảnh: Thị trường chứng khoán Việt Nam bắt đầu hoạt động từ năm 1996, nhưng Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh chính thức hoạt động với hai cổ phiếu giao dịch là REE và SAM vào năm 2000, tính đến cuối năm 2019, số công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán là khoảng 200 công ty, do đó, mẫu dựa trên các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam để chọn ra ba công ty làm dữ liệu nghiên cứu phù hợp, tuy mẫu không lớn nhưng kết quả thực nghiệm vẫn đảm bảo độ tin cậy, do bài báo đã áp dụng phương pháp ma trận hiệp phương sai để phân tích ba chứng khoán và ba danh mục đầu tư cho mối quan hệ giữa lợi nhuận kỳ vọng và rủi ro giữa chúng, do đó, kết quả thực nghiệm có thể tổng quát cho một mẫu lớn hơn gồm n chứng khoán và m danh mục Mô tả biến số và tập dữ liệu: Tỷ suất sinh

lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) là tỷ số tài chính đo lường khả năng sinh lời trên vốn cổ phần trong công ty cổ phần, cho biết thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ vốn tự có hoặc vốn đầu tư. Kết quả thực nghiệm dựa trên dữ liệu bảng theo chuỗi thời gian từ năm 2005 đến năm 2020 của ba công ty cổ phần gồm Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (mã chứng khoán VNM), Công ty Cổ phần Tập đoàn Hòa Phát (mã chứng khoán HPG), và Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (mã chứng khoán-CTG). Bảy công ty cổ phần đã được chọn nhưng do thiếu dữ liệu về một số biến quan trọng trong mẫu. Vì vậy bộ dữ liệu chỉ được thu thập bởi ba công ty cổ phần. Theo đây, tập dữ liệu được thu thập về % ROE trên báo cáo tài chính của ba công ty cổ phần (VIETSTOCK, 2002) và chức năng của ROE như sau:

$$f(ROE) = (ROE_{VNM}, ROE_{HPG}, ROE_{CTG}) \quad (2)$$

Trong đó: ROE (biến X) là biến phân tích, trong đó ROE_{VNM} là ROE của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam, ROE_{HPG} ROE của Công ty Cổ phần Tập đoàn Hòa Phát và ROE_{CTG} ROE của Công ty Cổ phần Thương mại Cổ phần Việt Nam Ngân hàng Công thương.

Đối với lý thuyết phương sai trung bình của mô hình Markowitz, hầu hết công việc được thực hiện để đo lường lợi tức đầu tư và rủi ro theo giá trị kỳ vọng và khả năng sinh lời của danh mục đầu tư (Markowitz, 1952), đã nhận ra rằng việc kết hợp các tài sản hoàn toàn không tương quan, có nghĩa là rằng các tài sản sinh lời không hoàn toàn di chuyển với nhau, nhà đầu tư có thể giảm rủi ro đầu tư của mình mà không làm giảm lợi tức kỳ vọng. Về mặt lý thuyết, có thể tạo ra một danh mục tài sản rủi ro cung cấp mức rủi ro nhỏ nhất cho lợi tức nhất định (HAIM, 2014).

Các mức lợi tức kỳ vọng khác nhau tạo ra phương sai trung bình của các cổ phiếu riêng lẻ với lợi tức kỳ vọng trung bình và độ lệch chuẩn tương ứng. Độ lệch chuẩn, đo lường mức lợi nhuận hàng năm của chứng khoán lệch khỏi trung bình lịch sử dài hạn của nó, được sử dụng làm ước tính rủi ro hoặc sự thay đổi trong kết quả đầu tư, vì vậy độ lệch chuẩn là căn bậc hai của phương sai.

Các mức lợi tức kỳ vọng khác nhau tạo ra phương sai trung bình của các cổ phiếu riêng lẻ với lợi tức kỳ vọng trung bình và độ lệch chuẩn tương ứng. Độ lệch chuẩn, đo lường mức lợi nhuận hàng năm của chứng khoán lệch khỏi trung bình lịch sử dài hạn của nó, được sử dụng làm ước tính rủi ro hoặc sự thay đổi trong kết quả đầu tư, vì vậy độ lệch chuẩn là căn bậc hai của phương sai, $\delta = \sqrt{\delta^2}$.

Ma trận hiệp phương sai của tập hợp m biến ngẫu nhiên là hình vuông $m \times m$, trong đó các phần tử trên đường chéo dịch chuyển từ trái sang phải, từ trên xuống dưới, lần lượt là hiệp phương sai của các biến này là $\text{Var}(X) = \text{Cov}(X, X)$, trong khi phần còn lại không nằm trên đường chéo là hiệp phương sai của một hoặc hai biến ngẫu nhiên khác nhau trong tập hợp. Nếu các thành phần của vectơ cột là các biến ngẫu nhiên có phương sai xác định không quá lớn đến vô cùng, thì ma trận hiệp

phương sai là ma trận có thành phần i, j là hiệp phương sai (Snedecor & Cochran, 1980):

$$\sum_{i,j} covX_i, X_j = \sum_{i,j} E[(X_i - \mu_i) \times (X_j - \mu_j)] \quad (3)$$

Trong đó: $\mu_i = E[X_i]$ là giá trị mong đợi của thứ i , thành phần của vectơ X , nói cách khác, nó được viết:

$$\Sigma = \begin{bmatrix} E|(X_1 - \mu_1)(X_1 - \mu_1)| & E|(X_1 - \mu_1)(X_2 - \mu_2)| & E|(X_1 - \mu_1)(X_n - \mu_n)| \\ E|(X_2 - \mu_2)(X_1 - \mu_1)| & E|(X_2 - \mu_2)(X_2 - \mu_2)| & \dots E|(X_2 - \mu_2)(X_n - \mu_n)| \\ \vdots & \vdots & \ddots \vdots \\ E|(X_n - \mu_n)(X_1 - \mu_1)| & E|(X_n - \mu_n)(X_2 - \mu_2)| & \dots E|(X_n - \mu_n)(X_n - \mu_n)| \end{bmatrix}$$

Ma trận hiệp phương sai là một khái niệm rất quan trọng trong kinh tế lượng và ước lượng mô hình để giúp đa dạng hóa việc nắm giữ cổ phiếu, do đó, ma trận hiệp phương sai, đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận của hai hoặc nhiều cổ phiếu, trong trường hợp hiệp phương sai là mối quan hệ cùng chiều, lợi nhuận của hai cổ phiếu tăng và giảm cùng chiều. Trong trường hợp hiệp phương sai là một mối quan hệ nghịch biến, thì sự tăng và giảm trở lại của chúng là mâu thuẫn nhau (Weisstein, 1999).

Đối với các phương pháp đo lường rủi ro danh mục đầu tư; Trong trường hợp có hai chứng khoán đầu tư trong một danh mục đầu tư, nó có thể có mối quan hệ tương hỗ với nhau, để đánh giá mối quan hệ này, nhà đầu tư phải sử dụng phương sai và hiệp phương sai. Mối tương quan giữa hai khoản mục đầu tư bất kỳ trong danh mục, được tính bằng công thức hệ số tương quan $P(A, B)$ như sau:

$$p_{A,B} = \frac{COVA_{A,B}}{\sigma_A \sigma_B} \text{ or } cov(A, B) = p_{A,B} \times \sigma_A \sigma_B. \quad (4)$$

$P_{A,B}$ là hệ số tương quan giữa tỷ suất sinh lợi của hai khoản đầu tư A và B và nó thay đổi từ -1 đến $+1$, có ba trường hợp như sau:

If $P_{A,B} = +1$: Có nghĩa là lợi tức của hai khoản đầu tư có tương quan dương quá chặt chẽ, rủi ro của hai khoản đầu tư sẽ không giảm, mà nó chính xác bằng tổng rủi ro của khoản đầu tư riêng lẻ.

If $P_{A,B} = -1$: Có nghĩa là tỷ suất sinh lợi của hai khoản đầu tư có mối tương quan nghịch chặt chẽ, rằng rủi ro của hai khoản đầu tư là nhỏ nhất.

If $P_{A,B} = 0$: Có nghĩa là tỷ suất sinh lợi của hai khoản đầu tư là độc lập, không có mối tương quan.

Giả thuyết: đối với bất kỳ danh mục đầu tư nào gồm hai khoản đầu tư A và B , có tỷ trọng vốn đầu tư cho các khoản đầu tư A và B là f_A và f_B , thì danh mục đó có tỷ

suất sinh lợi kỳ vọng cho danh mục đầu tư tương ứng, lợi tức kỳ vọng được tính bằng $r_E = f_A \bar{r}_A + f_B \bar{r}_B$ trong đó $\bar{r}_A$ là trung bình đầu tư A, $\bar{r}_B$ là trung bình đầu tư (Dinh, 2019). Do đó, nhà đầu tư phải lựa chọn danh mục đầu tư dựa trên tỷ suất sinh lợi giữa danh mục A và danh mục B để phân bổ tỷ trọng vốn đầu tư một cách hợp lý. Trong trường hợp tỷ trọng vốn đầu tư thay đổi giữa danh mục đầu tư A và B, lợi tức kỳ vọng cũng thay đổi. Tuy nhiên, trong trường hợp nhà đầu tư chỉ căn cứ vào lợi nhuận trung bình thì không thể đánh giá rủi ro của danh mục đầu tư A và B. Do đó, phương sai và độ lệch chuẩn của tỷ suất sinh lợi giữa danh mục đầu tư A và B được áp dụng để xem xét mức độ rủi ro của nó (Uspensky, 1938).

Trong đó: σ_p là độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư σ_A là độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư A, σ_B là độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư B. Vậy ma trận phương sai, độ lệch của hai cổ phiếu A, B được viết như sau:

$$\begin{bmatrix} |f_A^2 \sigma_A^2| & |f_A^2 f_B^2 CovA, B| \\ |f_A^2 f_B^2 CovA, B| & |f_B^2 \sigma_B^2| \end{bmatrix}, \text{ được viết lại như sau:}$$

$$\sigma_p^2 = f_A^2 \cdot \sigma_A^2 + f_B^2 \cdot \sigma_B^2 + 2f_A f_B \cdot covA, B \text{ and } \sigma_p = \sqrt{\sigma_p^2} \quad (5)$$

Ma trận phương sai của các cổ phiếu A, B là cơ sở để mở rộng n cổ phiếu. Bằng giả thuyết phân tích: Để đánh giá mức độ quan hệ rủi ro của n khoản mục đầu tư bất kỳ trong danh mục đầu tư, nhà đầu tư phải đo hiệp phương sai của lợi nhuận của các khoản đầu tư đó. Trong trường hợp danh mục đầu tư có nhiều khoản đầu tư hoặc n khoản mục chứng khoán thì độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư được xác định theo công thức:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n f_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1; i \neq j}^n f_i f_j \cdot covi, j} \quad (6)$$

Từ phân tích và đánh giá, mô hình dự báo được thiết lập như công thức chung được viết:

$$r_E = \sum_{i=1}^n \bar{r}_i \times f_i \quad (7)$$

Với mô hình này, nhà đầu tư có thể thay đổi tỷ lệ phân bổ vốn đầu tư f_i vào các danh mục đầu tư và sau đó đưa ra các kết quả kỳ vọng về lợi nhuận kỳ vọng khác nhau. Kết quả này là cơ sở để ước tính lợi tức đầu tư của nhà đầu tư.

Các phương pháp cơ bản trên được áp dụng để phân tích danh mục đầu tư rủi ro. Kết quả phân tích giúp các nhà đầu tư, các nhà quản lý rủi ro và các học giả đa dạng hóa các hạng mục đầu tư, bởi vì đa dạng hóa đầu tư là giảm thiểu rủi ro đầu tư. Nếu một khoản đầu tư bị lỗ và các khoản đầu tư khác có lãi trong cùng thời kỳ, chúng có thể là phần bù rủi ro lẫn nhau, chẳng hạn như phân tán rủi ro đầu tư (Hongke, và cộng sự., 2018).

Bài báo này dựa trên giả thuyết thực nghiệm để khám phá đầu tư rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng khi nhà đầu tư bỏ vốn vào ba công ty. Rủi ro danh mục đầu tư được đo lường bằng độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư. Khi kết hợp nhiều tài sản riêng lẻ trong một danh mục đầu tư, lợi nhuận của nó có liên quan với nhau, hiệp phương sai là đại lượng thống kê dùng để đo lường mức độ tương tác lẫn nhau giữa tỷ suất lợi nhuận của hai tài sản riêng biệt, độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư phụ thuộc vào mức độ quan hệ hoặc mức độ tương quan giữa các tài sản đầu tư trong danh mục đầu tư.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Bài thảo luận này tập trung vào việc áp dụng mô hình ma trận hiệp phương sai và độ lệch chuẩn của n chứng khoán trên m danh mục đầu tư (ở đây $n = 03$ chứng khoán doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam, $m = 3$ danh mục) bằng cách thiết lập hướng phụ thuộc lẫn nhau giữa rủi ro và lợi nhuận trong một số doanh nghiệp lớn các công ty tại Việt Nam, theo đây các kết quả thực nghiệm của tác giả có thể cung cấp phần nào hiểu biết cho các nhà đầu tư, học giả trong việc củng cố và tạo ra một mô hình đầu tư phù hợp.

Bộ dữ liệu là cơ sở để phân tích các chỉ số đầu tư rủi ro như mẫu trung bình, phương sai, hiệp phương sai và độ lệch chuẩn như sau:

Bảng 1: Mô tả thống kê

Mục	N	Tối thiểu	Tối đa	Tổng	Trung bình	Phân phối chuẩn	Phương sai
ROE _{VNM}	16	0,27	0,68	6,19	0,3868	0,09705	0,009
ROE _{HPG}	16	0,02	0,38	3,84	0,2399	0,08873	0,008
ROE _{CTG}	16	0,08	0,27	2,24	0,1402	0,05138	0,003

Nguồn: Phân tích của tác giả

Phân phối chuẩn là phân phối xác suất quan trọng nhất của toán học thống kê, nó phản ánh giá trị và sự phân bố của dữ liệu nghiên cứu. Ngoài ra, phân phối chuẩn được đặc trưng bởi hai tham số, giá trị kỳ vọng μ , còn được gọi là giá trị trung bình của $\bar{r}$ (lợi nhuận) và độ lệch chuẩn σ . Trong khi μ là giá trị trung bình của tất cả dữ liệu nghiên cứu và σ (rủi ro) phản ánh tính đồng nhất của những dữ liệu này. Giá trị trung bình của ROE_{VNM}: $\bar{r}_{VNM-ROE} = 0,3868$ or 38,68%; độ lệch chuẩn của ROE_{VNM}: $\sigma_{VNM-ROE} = 0,09705$ or 9,705%; giá trị trung bình của ROE_{HPG}: $\bar{r}_{HPG-ROE} = 0,2399$ or 23,99%, độ lệch chuẩn của ROE_{HPG}: $\sigma_{HPG-ROE} = 0,08873$, and giá trị trung bình của ROE_{CTG}: $\bar{r}_{CTG-ROE} = 0,1402$ or 14,02% và $\sigma_{CTG-ROE} = 0,05138$.

Cách để đo lường liệu hai khoản đầu tư có góp phần đa dạng hóa danh mục đầu tư hay không là tính toán hệ số tương quan giữa tỷ suất sinh lợi của chúng theo thời gian. Hệ số tương quan (r) < 0 hoặc < 0 và $\leq \pm 1$. Nếu $r > 0$, có nghĩa là tỷ suất sinh lợi

của hai khoản đầu tư này đều dương. Nếu lợi tức kỳ vọng của các khoản đầu tư có mối tương quan thuận trong danh mục đầu tư, thì điều này không thể giúp đa dạng hóa danh mục đầu tư vì lợi tức kỳ vọng của chúng có mức tăng trưởng giống hệt nhau tại cùng một thời điểm. Ngược lại, hệ số tương quan $r < 0$, nghĩa là lợi tức kỳ vọng của hai khoản đầu tư có mối tương quan nghịch trong danh mục đầu tư thì nhà đầu tư có thể lựa chọn một trong số chúng để đầu tư.

Bảng 2 Phân tích hiệp phương sai và tương quan

Hiệp phương sai	ROE_{VNM}	ROE_{HPG}	ROE_{CTG}
ROE_{VNM}	0,008835		
ROE_{HPG}	0,000452	0,007386	
ROE_{CTG}	0,001895	-0,000625	0,002501
Tương quan	ROE_{VNM}	ROE_{HPG}	ROE_{CTG}
ROE_{VNM}	1,000000		
ROE_{HPG}	0,055934	1,000000	
ROE_{CTG}	0,403121	-0,145509	1,000000

Nguồn: Phân tích của tác giả

Tương quan giữa ROE_{HPG} và ROE_{VNM} là tương quan đồng biến và chặt chẽ $r = 5,6\%$, vì vậy, nhà đầu tư có thể đầu tư vào hai công ty này để kiếm lời, không nhất thiết phải chọn một trong hai công ty đó. Mối tương quan giữa ROE_{CTG} và ROE_{VNM} là một số dương và mối tương quan của chúng tương đối chặt chẽ $r = 40,3\%$, do đó, một nhà đầu tư có thể đầu tư vào hai công ty để thu được lợi nhuận. Tuy nhiên, mối tương quan giữa ROE_{HPG} và ROE_{CTG} là $-0,1455$ $r = -14,6\%$. Nó có mối quan hệ tiêu cực và mối quan hệ lỏng lẻo, vì vậy nhà đầu tư cần lựa chọn một trong những công ty để đầu tư vào.

Theo phương pháp đo lường rủi ro danh mục, đo lường mức độ rủi ro của khoản mục đầu tư trong danh mục đầu tư, thì khoản mục đầu tư được đo lường trong danh mục bằng hiệp phương sai, tức là đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận của hai khoản mục đầu tư. Nếu hiệp phương sai của các khoản mục đầu tư là một mối quan hệ cùng chiều, lợi tức của chúng sẽ dịch chuyển cùng nhau và ngược lại, xem bảng 2.

Mật độ phân bổ tài sản đầu tư tối ưu trong danh mục trên là cơ sở để phân bổ tài sản đầu tư cho ROE_{VNM} , ROE_{HPG} và ROE_{CTG} danh mục đầu tư. Giả định rằng các nhà đầu tư có thể phân bổ trong ROE_{HPG} là 40%, ROE_{CTG} là 40% và phần còn lại 20% tài

sản đầu tư được đầu tư vào ROE_{VNM} . Từ cách phân bổ này, kết quả của độ lệch chuẩn của tổng tài sản đầu tư riêng lẻ trong danh mục đầu tư như sau:

Bảng 3: Kết quả đo lường rủi ro của ba loại cổ phiếu

Items	ROE_{VNM}	ROE_{HPG}	ROE_{CTG}
Tỷ lệ trung bình của lợi nhuận r^-	0,387	0,2399	0,1402
Độ lệch chuẩn, σ	0,097	0,08873	0,5139
hệ số biến thiên, $CV = \sigma / r^-$	2,509	0,367	3,666
Giả định tỷ trọng vốn đầu tư $\sum f = 1$	0,200	0,400	0,400
Lợi nhuận kỳ vọng của từng cổ phiếu riêng lẻ	0,0774	0,096	0,056
Lợi nhuận kỳ vọng của cổ phiếu trong danh mục đầu tư:	0,2297		

Nguồn: Phân tích của tác giả

Độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư, không phản ánh độ lệch chuẩn trung bình của các cổ phiếu, cũng bị ảnh hưởng bởi mối quan hệ giữa bất kỳ cổ phiếu nào trong danh mục đầu tư. Vì vậy tiêu chí hiệp phương sai được áp dụng để đánh giá mức độ tương quan giữa các cổ phiếu trong danh mục như sau:

Bảng 4: Đo lường rủi ro của ba loại cổ phiếu theo mô hình ma trận

Items	ROE_{VNM}	ROE_{HPG}	ROE_{CTG}	Total
ROE_{VNM}	0,00038	0,00004	0,00015	0,00056
ROE_{HPG}	0,00004	0,00126	-0,00010	0,00120
ROE_{CTG}	0,00015	-0,00010	0,00042	0,00047
Total σ_p^2				0,00223

Nguồn: Phân tích của tác giả

Kết quả độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư là $\sigma_p = \sqrt{0,00223} = 0,045$ or 4,5 %, nó nói rằng rủi ro cổ phiếu của các công ty là 4,5%. Nếu tỷ trọng vốn đầu tư thay đổi, độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư cũng thay đổi, lợi tức kỳ vọng và độ lệch chuẩn trung bình của danh mục đầu tư là để so sánh các cổ phiếu riêng lẻ. Kết quả thực nghiệm là cơ sở để thảo luận về việc đo lường rủi ro trong danh mục đầu tư trong phần thảo luận.

4. THẢO LUẬN

Kết quả của nghiên cứu này cho thấy đa dạng hóa đầu tư trong danh mục đầu tư vào các rủi ro khác nhau của cổ phiếu dựa trên kết quả đo lường rủi ro của danh mục

đầu tư, các rủi ro này được đo lường bằng độ lệch chuẩn và hiệp phương sai, là cơ sở để thiết lập tài sản hợp lý. cấu trúc để phân tán rủi ro hoặc giảm thiểu rủi ro đầu tư. Nhà đầu tư đầu tư vào việc đa dạng hóa các hạng mục tài sản đầu tư, tuy không loại bỏ được hoàn toàn rủi ro nhưng có thể giảm bớt một phần rủi ro đó theo nguyên tắc đầu tư đừng bỏ hết trứng vào một giỏ. (Josep và cộng sự, 2011).

Giả thuyết: tỷ suất sinh lợi kỳ vọng của danh mục đầu tư, là tổng tỷ suất sinh lợi trung bình của từng khoản mục đầu tư nhân với tỷ trọng vốn đầu tư riêng lẻ trong danh mục, là 22,94%, có nghĩa là, nếu nhà đầu tư đầu tư tài sản vào Công ty VNM là 20%, Công ty HPG là 40% và công ty CTG là 40%, lợi nhuận kỳ vọng là 22,94%, trên tổng tài sản đầu tư trong danh mục đầu tư, xem bảng 4.

Kết quả của hệ số tương quan (r) $\leq \pm 1$. Hệ số tương quan (r) > 0 có nghĩa là tương quan giữa hai khoản đầu tư tài sản là dương. Hệ số tương quan (r) < 0 có nghĩa là tương quan tỷ suất sinh lợi của hai tài sản đầu tư là âm. Do đó, kết quả cho thấy mối tương quan tỷ suất sinh lợi của cổ phần CTG là dương với tỷ suất sinh lợi của Cty cổ phần VNM và Cty HPG. Tuy nhiên, tỷ lệ hoàn vốn của Công ty cổ phần CTG không tương thích với tỷ lệ hoàn vốn của Công ty Công ty cổ phần HPG. Các nhà đầu tư đầu tư tài sản vào Công ty Cổ phần CTG và Công ty Cổ phần HPG và tỷ suất sinh lợi của hai công ty này là âm. Cụ thể, tương quan tỷ suất sinh lợi giữa Công ty Công ty cổ phần VNM và Công ty cổ phần HPG là 9,3%, CTG là 39%. Tương quan tỷ suất sinh lợi giữa Công ty công ty cổ phần HPG và Công ty công ty cổ phần CTG là - 19%. Điều này cho thấy mối tương quan về tỷ suất sinh lợi giữa Công ty công ty cổ phần VNM và Công ty công ty cổ phần CTG là tương đối chặt chẽ. Nếu tài sản đầu tư được đầu tư vào hai công ty này thì rủi ro của hai công ty cùng tăng lên và rủi ro giảm cũng cùng giảm. Trong trường hợp mối quan hệ của hai tài sản là chặt chẽ và dương $> 80\%$ thì chúng sẽ không thể chia sẻ rủi ro, xem bảng 2.

Hiệp phương sai là một đại lượng thống kê dùng để đo mức độ tương tác lẫn nhau giữa tỷ suất sinh lợi của hai tài sản cụ thể. Hiệp phương sai giữa hai tài sản đầu tư có thể dương, có thể âm. Kết quả thực nghiệm cho thấy hiệp phương sai của các tài sản đầu tư đó được kết hợp với nhau: Hiệp phương sai giữa σ_{HPG} và σ_{VNM} là 6,152, hiệp phương sai giữa σ_{HPG} và σ_{CTG} là -9,081 và hiệp phương sai giữa σ_{CTG} và σ_{VNM} là 27,136. Ngoài ra, hiệp phương sai của các tài sản đầu tư riêng lẻ là: σ_{HPG} là 86,754, σ_{VNM} là 50,926 và σ_{CTG} of 27,136, xem bảng 3.

Kết quả thực nghiệm cũng cho thấy hiệp phương sai giữa VNM và HPG là 6,152% và Công ty TCG là 14,523%. Phương sai giữa HPG và Công ty TCG là - 9,082%. Điều này có nghĩa là tài sản đầu tư được đầu tư vào Công ty công ty cổ phần VNM và Công ty công ty cổ phần HPG hoặc Công ty công ty cổ phần VNM và Công ty công ty cổ phần TCG, tỷ suất sinh lợi của hai công ty này tăng cùng chiều hoặc giảm cùng chiều. Tuy nhiên, tài sản được đầu tư vào các công ty HPG và TCG, lợi nhuận của Công ty TCG tăng dẫn đến lợi nhuận của Công ty HPG giảm và ngược lại,

do tương quan phương sai của hai công ty này là âm, xem bảng III. Hơn nữa, rủi ro danh mục đầu tư được khám phá thông qua độ lệch chuẩn trung bình của danh mục đầu tư. Nếu các cổ phiếu được kết hợp trong một danh mục đầu tư, thì khả năng sinh lời của các cổ phiếu đầu tư riêng lẻ có liên quan với nhau, tức là độ lệch chuẩn của danh mục đầu tư phụ thuộc vào mức độ hiệp phương sai, độ lệch chuẩn và mức độ tương quan giữa các cổ phiếu trong danh mục đầu tư của nó.

Giả thuyết: So sánh giữa Vốn đầu tư toàn bộ ban đầu vào cổ phiếu VNM và sau khi vốn đầu tư được phân bổ theo tỷ trọng vốn đầu tư để đầu tư vào danh mục như sau 20% cổ phiếu VNM, 40% cổ phiếu HPG và 40% cổ phiếu CTG. Kết quả thực nghiệm cho thấy mức độ rủi ro vốn đầu tư của cổ phiếu VNM thấp hơn do độ lệch chuẩn của cổ phiếu VNM giảm từ 9,705% xuống 4,5%. Tuy nhiên, lợi nhuận kỳ vọng cũng giảm tương ứng từ 38,68% xuống 22,97%. Tương tự, độ lệch chuẩn của cả hai cổ phiếu HPG và CTG giảm từ 8,873% và 5,139% xuống 4,5%, tỷ suất sinh lời kỳ vọng cũng giảm 23,99% xuống 22,97%, nhưng tỷ suất sinh lời kỳ vọng của cổ phiếu CTG tăng từ 14,02% lên 22,97%. Có nghĩa là độ lệch chuẩn của nó cao hơn độ lệch chuẩn của cả cổ phiếu HPG và CTG dẫn đến việc cổ phiếu CTG có rủi ro cao. Rủi ro cao sẽ được bù đắp bằng lợi nhuận cao, nhưng không có gì đảm bảo rằng bất kỳ ai đầu tư quỹ của họ vào một cổ phiếu rủi ro hơn và rủi ro hơn sẽ thực sự nhận được lợi nhuận cao hơn.

KẾT LUẬN

Kết quả thực nghiệm trên cho thấy nhà đầu tư nên đầu tư vào một danh mục đầu tư, nhưng khi họ đầu tư vào một danh mục bao gồm nhiều hạng mục chứng khoán, làm thế nào để họ xác định lợi nhuận kỳ vọng và rủi ro của danh mục đầu tư. Do đó, mục tiêu của bài báo là tìm ra cách xác định tỷ lệ lợi nhuận và rủi ro của danh mục đầu tư, điều này mang lại ý nghĩa cho các nhà đầu tư. Do đó, bài báo đã đưa ra phương pháp luận, bao gồm công thức tính toán và dữ liệu của các biến độc lập.

Bài báo tập trung phân tích lợi nhuận kỳ vọng và rủi ro đầu tư cá nhân để giúp nhà đầu tư tránh rủi ro đầu tư. Danh mục đầu tư có thể được kết hợp với hai hoặc nhiều hạng mục đầu tư khác nhau khi nhà đầu tư đầu tư vào các hạng mục đầu tư khác nhau thay vì đầu tư vào một hạng mục cụ thể cùng một lúc. Các nhà đầu tư nên xem xét chiến lược đầu tư đa dạng hóa để giảm thiểu rủi ro, nghĩa là họ đầu tư vào nhiều loại chứng khoán không tương quan hoàn hảo với nhau, điều này giúp ích cho họ khi lợi nhuận của cổ phiếu này giảm, nhưng nó có thể được bù đắp bằng lợi nhuận tăng của cổ phiếu khác.. Ngoài ra, họ nên đa dạng hóa để giảm thiểu rủi ro bằng cách đầu tư vào thị trường chứng khoán quốc tế thay vì tập trung vào thị trường chứng khoán của một quốc gia nhất định.

Tỷ suất sinh lợi luôn liên quan đến rủi ro đầu tư, do đó, bài báo đã đưa ra các giả thuyết đề xuất hoạch định chính sách đầu tư, nếu hạng mục đầu tư có cùng mức độ rủi ro thì nhà đầu tư sẽ chọn đầu tư vào nơi mang lại lợi nhuận cao hơn, nếu hạng mục

đầu tư có mức độ lợi nhuận, nhà đầu tư sẽ chọn đầu tư vào nơi rủi ro thấp hơn. Như đã biết, rủi ro là sự chênh lệch giữa lợi nhuận thực tế và lợi nhuận kỳ vọng, do đó để đo lường rủi ro cần sử dụng tiêu thức độ lệch chuẩn và hệ số biến thiên. Nhà đầu tư không ngoan thay vì đầu tư hết vốn vào một trong ba Công ty thì nên đầu tư vào ba Công ty như sau 20% cổ phiếu VNM, 40% cổ phiếu HPG và 40% cổ phiếu CTG trong danh mục. Như vậy, hàng năm dù gặp rủi ro nhưng họ vẫn có cơ hội thu được lợi nhuận từ danh mục đầu tư trên như đã phân tích ở trên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Alexander, K., Wilderich, H. & Hans, G. G., 2016. A Contingency Approach on the Impact of Front -End Success on Project Portfolio Success. *Project Management Journal*, 47(2), pp. 115 -129.
2. Andrew, C. W. & Helen, H., 2004. Art as an investment: Risk, return and portfolio diversification in major painting markets. *Accounting and Finance*, 44(2), pp. 257-272.
3. Augustin, P. & Constanta-Nicoleta, B., 2014. Project Prioritization and Portfolio Performance Measurement in Project Oriented Organizations. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 11(9), p. 339 – 348.
4. Carole, B., Michel, D. & Steven, V., 2016. Measuring Portfolio Risk Under Partial Dependence Information. *Journal of Risk and Insurance*, 85(3), pp. 843-863.
5. Dinh, D. V., 2019. Applied Individual Investment Risk Measurement Method to Forecast Expected Return Rate. *International Journal of Applied Mathematics and Statistics*TM, 58(3), pp. 60-17.
6. Ephraim, C. & Radu, T., 20013,. Emerging Markets: Investing with Political Risk. *Multinational Finance Journal*, 5(3), p. 155–173.
7. Fabio, M., 2015. Measuring Bond Mutual Fund Performance with Portfolio Characteristics. *Journal of Empirical Finance*, 33(3), pp. 223-242.
8. HAIM, S., 2014. Portfolio Risk Management Using the Lorenz Curve. *The Journal of Portfolio Management*, 40(3), pp. 152-159.
9. Hongke, Z. et al., 2018. Investment Recommendation in P2P Lending: A Portfolio Perspective with Risk Management. *Systems Man and Cybernetics: Systems IEEE Transactions on*, 48(1), pp. 1109-1114.
10. Jason, H., Tzee, C., Feifei, L. & Li-Lan, K., 2014. A Study of Low-Volatility Portfolio Construction Methods. *The Journal of Portfolio Management*, 40(4), pp. 89-105.

11. Josep, J., Masdemont & Luis, O.-G., 2011. Haar Wavelets-Based Approach for Quantifying Credit Portfolio Losses. *Journal Quantitative Finance*, 1(9), pp. 1587-1595.
12. Linda, K., Erik, J. H. & Abbie, G., 2014. An Empirical Investigation of the Antecedents and Outcomes of NPD Portfolio Success. *Journal of Product Innovation Management*, 31(6), pp. 1199-1213.
13. Markowitz, H., 1952. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), pp. 77-91.
14. Matthew, L. & Ismael, R., 2015. Research Portfolio Analysis in Science Policy: Moving from Financial Returns to Societal Benefits. *Minerva - Springer*, 53(2), p. 89–115.
15. Qin, Z., 2015. Mean-variance model for portfolio optimization problem in the simultaneous presence of random and uncertain returns. *European Journal of Operational Research*, 245(2), p. 480–488.
16. Rongxi, Z., Yu, Z., Ru, C. & Guanqun, T., 2015. A Mean-Variance Hybrid-Entropy Model for Portfolio Selection with Fuzzy Returns. *Entropy*, 17(5), pp. 3319-3331.
17. Snedecor, G. W. & Cochran, 1980. *Statistical Methods*. Ames, IA: Iowa State Press.
18. The_Economic_Times, 2021. *The Economic Times*. [Online] Available at: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/return-on-equity>
19. Uspensky, J. V., 1938. *Introduction to Mathematical Probability*. New York: McGraw-Hill Book.
20. V.Mohaghegh, S.M.Mousavi, B.Vahdani & R.M.Shahriari, 2017. R&D project evaluation and project portfolio selection by a new interval type-2 fuzzy optimization approach. *Neural Computing and Applications*, 28(12), p. 3869–3888..
21. VIETSTOCK, 2002. vietstock.vn. [Online] Available at: <https://f3.vietstock.vn/VNM-ctcp-sua-viet-nam.htm?languageid=2>, <https://f3.vietstock.vn/HPG-hoa-phat-group-joint-stock-company.htm?tab=BCTN> and <https://f3.vietstock.vn/CTG-vietnam-joint-stock-commercial-bank-for-industry-and-trade.htm?tab=BCTN>
22. Weisstein, E. W., 1999. *Covariance Matrix*. [Online] Available at: <https://mathworld.wolfram.com/CovarianceMatrix.html>
23. Yi, Z., Lu, H., Lining, S. & Alan, L., 2016. A hybrid similarity measure method for patent portfolio analysis. *Journal of Informetrics*, 10(4), pp. 1108-1130.

CÁC CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG HỢP ĐỒNG TƯƠNG LAI TRONG QUẢN TRỊ RỦI RO DANH MỤC ĐẦU TƯ

ThS. Nguyễn Văn Quý¹

Tóm tắt: Các sản phẩm phái sinh là công cụ để giúp nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro vị thế đang có. Hợp đồng tương lai là một trong bốn sản phẩm phái sinh thông dụng hiện nay bên cạnh hợp đồng quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng hoán đổi. Vị thế mua trong hợp đồng tương lai giúp nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro giảm giá danh mục tài sản. Vị thế bán trong hợp đồng tương lai giúp nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro tăng giá danh mục tài sản. Tùy vị thế tài sản và mong muốn phòng ngừa để nhà đầu tư lựa chọn các chiến lược sử dụng hợp đồng tương lai phù hợp.

Từ khóa: Chứng khoán phái sinh, thị trường chứng khoán phái sinh, hợp đồng tương lai.

Abstract: *Derivative products are tools to help investors hedge against the risk of existing positions. Futures contract is one of four common derivative products today besides options, forwards and swaps. Long positions in futures contracts help investors hedge the risk of falling asset prices. Short positions in futures contracts help investors hedge the risk of asset portfolio price appreciation. Depending on asset position and desire to hedge, investors can choose appropriate futures contract strategies.*

Keywords: *Derivative securities, derivative securities market, futures contract.*

1. Đặt vấn đề

Sau 22 năm phát triển, thị trường chứng khoán Việt Nam đã đạt được mức độ ổn định chuyên sâu và đòi hỏi sự hoàn thiện tiếp theo của cấu trúc thị trường. Trong đó, thị trường chứng khoán phái sinh là mảnh ghép cần thiết để hoàn thiện bức tranh tổng thể của thị trường chứng khoán Việt Nam. Vì thế, xây dựng thị trường chứng khoán phái sinh là một mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020 đã được Thủ tướng phê duyệt theo Quyết định Số 252/2012/QĐ-TTg. Cụ thể hóa “Đề án xây dựng và phát triển thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam” tại Quyết định số 336/QĐ-TTg được Thủ tướng Chính phủ ký ngày 11 tháng 3 năm 2014, ngày 05 tháng 05 năm 2015 Thủ tướng đã ban hành Nghị định Số 42/2015/NĐ-CP quy định về chứng khoán phái sinh và thị trường chứng khoán phái sinh. Tiếp đến, ngày 19 tháng 01 năm 2016, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư Số 11/2016/TT-BTC hướng dẫn một số điều của Nghị định Số 42/2015/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2016 và sau đó là Thông tư Số 23/2017/TT-

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

BTC ngày 16 tháng 03 năm 2017, sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư Số 11/2016/TT-BTC. Với sự nỗ lực lớn từ phía cơ quan quản lý và các thành viên thị trường, ngày 10/08/2017 thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam chính thức ra mắt và khai trương đi vào giao dịch, đánh dấu một mốc son mới trên chặng đường phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam. Bên cạnh Singapore, Malaysia, Indonesia và Thái Lan, Việt Nam sẽ là quốc gia thứ năm trong ASEAN có thị trường chứng khoán phái sinh và là quốc gia thứ 42 trên thế giới có thị trường tài chính bậc cao này. Sự ra đời của thị trường chứng khoán phái sinh là một bước hoàn thiện tài chính chứng khoán, thị trường tài chính Việt Nam theo thông lệ quốc tế, giúp cải thiện cơ sở nhà đầu tư, thu hút thêm các nhà đầu tư nước ngoài, nhờ đó, thúc đẩy thanh khoản trên thị trường cơ sở. Sau gần một năm đi vào hoạt động, từ một thị trường giao dịch khá trầm lắng với thanh khoản thấp, đến nay, thị trường chứng khoán phái sinh đang cho thấy khả năng tăng trưởng mạnh mẽ với dòng tiền đầu tư tăng theo cấp số nhân. Từ khi đi vào hoạt động trong tháng 8/2017, thị trường chứng khoán phái sinh ghi nhận tháng thứ 11 tăng trưởng liên tiếp cả về khối lượng và giá trị giao dịch. Trong đó, kết quả tháng 05 tăng đột biến, gấp 2.9 lần về khối lượng và 2.6 lần về giá trị giao dịch so với tháng 4. Rõ ràng với những lợi thế riêng biệt, thị trường chứng khoán phái sinh ngày càng hấp dẫn nhà đầu tư so với thị trường cơ sở. Sự tăng trưởng nhanh chóng cả về số lượng tài khoản và giá trị giao dịch chứng khoán phái sinh là một thành công đáng ghi nhận. Tuy nhiên, với việc dòng tiền chủ yếu đến từ nhà đầu tư cá nhân, tỷ lệ đòn bẩy cao, rủi ro tiềm ẩn trên thị trường chứng khoán phái sinh rất lớn. Vì thế, để thị trường chứng khoán phái sinh phát triển bền vững dài hạn, cần có những giải pháp căn cơ để phát triển thị trường trong thời gian tới.

2. Sản phẩm phái sinh sử dụng trên thị trường chứng khoán Việt Nam

Chứng khoán phái sinh là những hợp đồng tài chính mà giá trị của nó phụ thuộc vào giá trị hoặc mức độ sinh lời của một tài sản khác được gọi là tài sản tham chiếu hay tài sản cơ sở (underlying asset). Tài sản cơ sở bao gồm hàng hóa thông thường, cổ phiếu, trái phiếu, chỉ số chứng khoán, lãi suất hoặc tỷ giá. Sản phẩm chứng khoán phái sinh bao gồm nhiều sản phẩm khác nhau nhưng tập trung 4 nhóm sản phẩm chính: Hợp đồng kỳ hạn (Forwards); Hợp đồng tương lai (Futures); Hợp đồng quyền chọn (Options); và Hợp đồng hoán đổi (Swaps).

Hợp đồng kỳ hạn: Là thỏa thuận pháp lý giữa hai bên tham gia về việc mua và bán một loại tài sản tại một thời điểm nhất định trong tương lai với mức giá được xác định trước tại ngày giao dịch.

Hợp đồng tương lai: Là hợp đồng kỳ hạn được chuẩn hóa, niêm yết và giao dịch trên thị trường giao dịch tập trung.

Hợp đồng quyền chọn: Là thỏa thuận pháp lý trong đó một bên có quyền yêu cầu thực hiện và một bên có nghĩa vụ phải mua hoặc bán một lượng tài sản cơ sở theo mức

giá đã xác định trước trong hợp đồng trong một khoảng thời gian hoặc tại một thời điểm nhất định trong tương lai.

Hợp đồng hoán đổi: Là thỏa thuận pháp lý trong đó hai bên cam kết hoán đổi dòng tiền của một công cụ tài chính của một bên với dòng tiền của công cụ tài chính của bên còn lại trong một khoảng thời gian nhất định.

Chứng khoán phái sinh là sản phẩm mới của thị trường tài chính trong những thập kỷ gần đây. Một trong những lý do chính ra đời thị trường chứng khoán phái sinh là phòng ngừa rủi ro (hedging). Tuy nhiên, cùng với sự phát triển nhanh chóng của thị trường chứng khoán trên thế giới và khoa học công nghệ một vai trò mới của chứng khoán phái sinh hình thành. Sản phẩm phái sinh lúc này không chỉ sử dụng cho các mục đích phòng hộ nữa mà trở thành một công cụ đầu cơ.

Để phù hợp với xu hướng và giai đoạn phát triển mới của thị trường, Chính phủ, cơ quan quản lý đã ban hành các hành lang pháp lý cần thiết để vận hành thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam. Trên cơ sở đúc rút kinh nghiệm vận hành thị trường chứng khoán phái sinh các nước trên thế giới, bước đầu các sản phẩm phái sinh giao dịch trên thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam quy định tại Nghị định số 42/2015/NĐ-CP là hợp đồng tương lai chỉ số chứng khoán và hợp đồng tương lai trái phiếu Chính phủ.

Hợp đồng tương lai chỉ số với tài sản cơ sở là chỉ số chứng khoán do Sở giao dịch chứng khoán thiết kế trên cơ sở xây dựng và quản lý chỉ số do Sở giao dịch chứng khoán ban hành. Hợp đồng tương lai chỉ số khi đáo hạn được thực hiện dưới hình thức thanh toán bằng tiền theo quy chế do Trung tâm lưu ký chứng khoán ban hành.

Hợp đồng tương lai trái phiếu Chính phủ với tài sản cơ sở là trái phiếu Chính phủ đang giao dịch trên thị trường hoặc trái phiếu giả định có một số đặc trưng cơ bản của trái phiếu Chính phủ. Ủy ban chứng khoán Nhà nước xây dựng các đặc trưng cơ bản của trái phiếu Chính phủ, thiết kế trái phiếu giả định báo cáo Bộ Tài chính chấp thuận trước khi thực hiện. Hợp đồng tương lai trái phiếu chính phủ khi đáo hạn được thực hiện dưới hình thức thanh toán bằng tiền hoặc chuyển giao tài sản theo quy chế của Trung tâm lưu ký chứng khoán.

Lý do lựa chọn chứng khoán phái sinh đầu tiên để triển khai là Hợp đồng tương lai chỉ số cổ phiếu vì những lý do sau:

- Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, sản phẩm chứng khoán phái sinh đầu tiên thường được đưa vào giao dịch là Hợp đồng tương lai trên chỉ số. Thống kê từ các quốc gia trên thế giới cho thấy Hợp đồng tương lai trên chỉ số cổ phiếu luôn là sản phẩm đặt nền móng cho việc xây dựng thị trường chứng khoán phái sinh.

Bảng 2.1: Một số sản phẩm phái sinh trên thế giới

Quốc gia	Tên chỉ số	HBTL chỉ số	HDQC chỉ số
Mỹ	S&P 500	21/4/1982	28/01/1983
Úc	All Ordinaries	16/2/1983	1983 -1987
Hàn Quốc	KOSPI 200	05/1996	07/1997
Hồng Kông	Hang Seng	06/5/1986	N/A
Nhật	Nikkei 225	03/9/1986	1986
Canada	TSE 300 (S&P/TSX Composite Index)	16/01/1984	1984
Thái Lan	SET50	04/2006	2007
Séc (Prague)	PX Index	10/5/2006	Chưa có HDQC
Đài Loan	TAIEX	07/1998	03/2005
Ba Lan	WIG 20	16/01/1998	N/A
Hungary	BSi	31/3/1995	N/A
Tây Ban Nha	IBEX 35	14/01/1992	1992
Phần Lan (Helsinki)	FOX	02/5/1988	N/A
Anh (LSE)	FTSE 100	03/5/1984	N/A

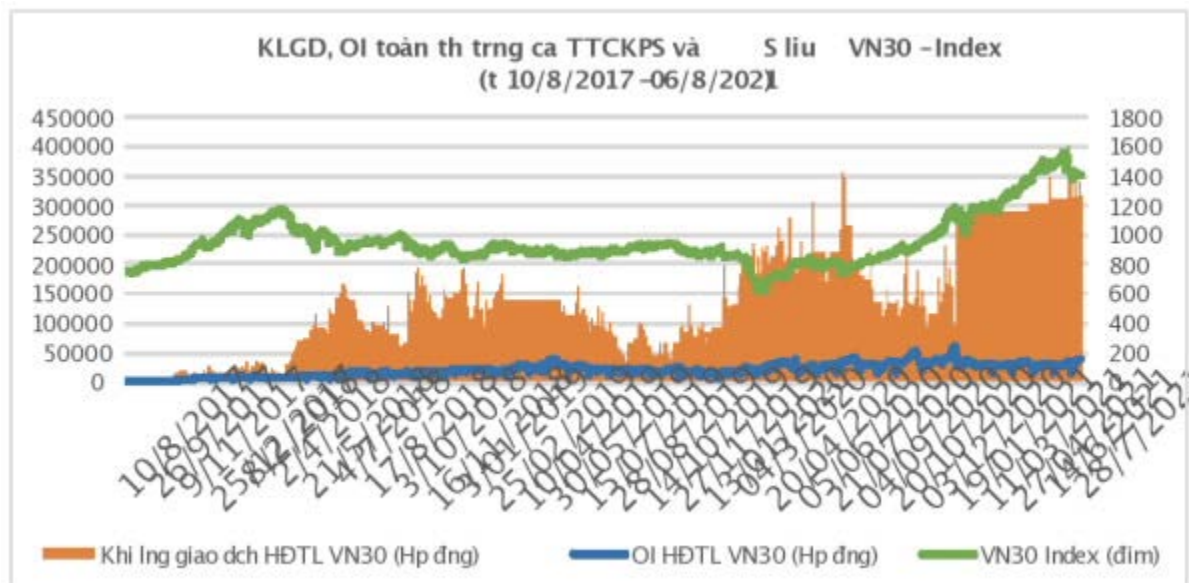
Nguồn: Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội

- Hợp đồng tương lai chỉ số dễ thực hiện và có độ rủi ro thấp hơn Hợp đồng tương lai trên cổ phiếu đơn lẻ. Chỉ số chứng khoán đại diện cho thị trường, do đó có thể coi đây là một danh mục đầu tư đã được đa dạng hóa nhằm giảm thiểu rủi ro cá biệt.

3. Thực trạng thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam qua 4 năm hoạt động.

Ngày 10/08/2017, Phó thủ tướng Vương Đình Huệ và những lãnh đạo trong ngành tài chính có mặt tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội để bấm nút đưa thị trường chứng khoán phái sinh đi vào hoạt động. Trải qua 4 năm hoạt động, thị trường chứng khoán phái sinh đã có sự phát triển nhanh chóng, vượt qua các kỳ vọng đặt ra, thể hiện rõ vai trò là công cụ phòng ngừa rủi ro, góp phần ổn định dòng vốn đầu tư trên thị trường chứng khoán cơ sở.

Bảng 3.1: Tổng KLGD, OI của HĐTL, diễn biến chỉ số VN30 trong 1.000 phiên.



Nguồn: Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội

Sản phẩm HĐTL VN30 có thanh khoản cao và ổn định nhất trên thị trường chứng khoán phái sinh. Năm 2020, khối lượng giao dịch bình quân đạt 160.000 hợp đồng/phiên và thị trường đã đạt kỉ lục giao dịch với HĐTL VN30 với 356.033 hợp đồng vào ngày 29/7/2020. Trong 7 tháng đầu năm 2021, kỉ lục giao dịch mới được xác định với 403.266 hợp đồng vào phiên giao dịch ngày 12/7/2021. Thống kê giao dịch tháng của HĐTL VN30 cho thấy một xu hướng phát triển tương đối ổn định của sản phẩm trong 1.000 phiên giao dịch.

So với HĐTL trên chỉ số VN30, dòng sản phẩm HĐTL trên TPCP thanh khoản chưa cao kể từ khi ra đời vào ngày 04/7/2019, do còn tồn tại một số hạn chế nhất định gây trở ngại cho sự tham gia của Ngân hàng thương mại (NHTM) vốn được xem là đối tượng đầu tư quan trọng nhất mà dòng sản phẩm này hướng tới. Mặc dù vậy, trong dài hạn, HĐTL TPCP vẫn được các chuyên gia kì vọng sẽ trở thành công cụ phòng ngừa rủi ro lãi suất hiệu quả đầu tiên cho NHTM trên thị trường TPCP. Tổng khối lượng giao dịch HĐTL TPCP kỳ hạn 5 năm từ ngày 04/7/2019 đến hết ngày 06/8/2021 là 296 hợp đồng, khối lượng hợp đồng mở (OI) đạt 0 hợp đồng.

Ngày 28/6/2021 vừa qua, HNX chính thức khai trương sản phẩm HĐTL TPCP kỳ hạn 10 năm, nhằm đáp ứng sát hơn nữa nhu cầu phòng vệ trên thị trường TPCP cơ sở. KLGD của HĐTL TPCP kỳ hạn 10 năm tính đến hết ngày 06/8/2021 đạt 1.123 hợp đồng, OI là 149 hợp đồng. Mức giao dịch này tuy chưa cao nhưng cũng là tín hiệu tốt cho thị trường sau một thời gian thiếu vắng giao dịch với HĐTL trên TPCP.

Từ khi thị trường chứng khoán phái sinh ra đời, số lượng tài khoản giao dịch phái sinh của nhà đầu tư liên tục gia tăng. Tính đến phiên giao dịch thứ 1.000, đã có 423.639 tài khoản được mở, tăng gấp 24,75 lần so với cuối năm 2017. Về cơ cấu thành viên đã có 23 công ty chứng khoán là thành viên giao dịch trên thị trường chứng khoán phái sinh, đóng góp tích cực vào hoạt động giao dịch sôi nổi trên thị trường.

4. Các chiến lược sử dụng Hợp đồng tương lai trong quản trị rủi ro danh mục.

Khi nhà đầu tư đang nắm giữ một hoặc một danh mục tài sản và lo ngại về khả năng sụt giảm trên thị trường trong tương lai, nhà đầu tư có thể xem xét thực hiện phòng ngừa rủi ro bằng việc giữ vị thế bán hợp đồng tương lai.

Trường hợp khác, khi nhà đầu tư dự định mua một hoặc một danh mục tài sản trong tương lai hoặc khi nhà đầu tư đã bán khống một hoặc một danh mục tài sản. Trong trường hợp này, rủi ro xảy ra khi giá tài sản tăng trên thị trường. Để dự phòng rủi ro, nhà đầu tư ở vị thế mua trong hợp đồng tương lai.

Trạng thái giao dịch hiện tại	Rủi ro không mong muốn	Phòng ngừa rủi ro
<i>Đang nắm giữ tài sản</i>	<i>Giá tài sản giảm</i>	<i>Phòng ngừa vị thế bán</i>
<i>Sẽ mua tài sản trong tương lai</i>	<i>Giá tài sản tăng</i>	<i>Phòng ngừa vị thế mua</i>
<i>Bán khống tài sản</i>	<i>Giá tài sản tăng</i>	<i>Phòng ngừa vị thế mua</i>

4.1. Phòng ngừa rủi ro bằng vị thế bán hợp đồng tương lai

Việc giữ vị thế bán hợp đồng tương lai dựa trên danh mục cổ phiếu đang nắm giữ, bất cứ khoản lỗ nào xuất hiện trên thị trường giao ngay sẽ được bù đắp bằng khoản lãi trên thị trường hợp đồng tương lai. Danh mục tài sản đang nắm giữ trong suốt quá trình biến động theo kỳ vọng của thị trường.

Giả sử vào tháng 04/2022, nhà đầu tư có một danh mục mô phỏng chỉ số VN30, giá trị danh mục là 505.000.000 VND. Giá HĐTL chỉ số VN30 đáo hạn tháng 5 là 1.010 và hệ số nhân là 25.000 VND. Như vậy số lượng HĐTL nhà đầu tư cần bán là 20 hợp đồng. Bảng sau mô phỏng kết quả danh mục của nhà đầu tư khi có những biến động trên cả thị trường cơ sở và thị trường phái sinh.

Thị trường giao ngay	Thị trường HĐTL
Tháng 04/2022 - Giá trị danh mục 505.000.000	Tháng 04/2022 - Bán 20 HĐTL VN30 ở mức 1.010 điểm - Giá trị vị thế HĐTL: 505.000.000
Tháng 05/2022 - Giá trị danh mục giảm còn 462.000.000 VND	Tháng 05/2022 - Mua 20 HĐTL VN30 đóng vị thế ở mức 935 điểm. - Lãi vị thế bán HĐTL 37.500.000 VND.
<i>Như vậy, khoản lỗ 43.000.000 VND trên danh mục được bù đắp phần nào bởi khoản lãi 37.500.000 VND trên thị trường HĐTL</i>	

4.2. Phòng ngừa rủi ro bằng vị thế mua hợp đồng tương lai.

Trong giao dịch phòng ngừa rủi ro tiên liệu, nhà đầu tư sẽ giữ vị thế mua HĐTL nhằm bảo vệ cho một vị thế mua tài sản cơ sở dự định sẽ được nắm giữ trên thị trường giao ngay.

Giả sử một nhà đầu tư kỳ vọng sẽ nhận được một khoản tiền 200.000.000 VND vào tháng 09 và số tiền này dùng để mua danh mục cổ phiếu. Nhà đầu tư phòng ngừa vị thế tăng giá của tài sản bằng mua 3 HĐTL chỉ số VN-Index đáo hạn tháng 09. Giả sử danh mục cổ phiếu mục tiêu mà nhà đầu tư dự định mua có hệ số Beta là 1,3. HĐTL chỉ số VN-Index tháng 09 đang giao dịch ở mức 950 và hệ số nhân là 100.000 VND.

Giả định thị trường danh mục cổ phiếu nhà đầu tư dự định mua đã tăng 10% tại thời điểm đáo hạn và HĐTL chỉ số VN-Index có giá thanh toán là 980 điểm. Vị thế mua HĐTL mang lại khoản lợi nhuận cho nhà đầu tư:

$$(980-950) \times 100.000 \times 3 = 9.000.000 \text{ VND}$$

Khoản lợi nhuận này sẽ bù đắp một phần vốn cho nhà đầu tư mua trên tài sản cơ sở.

Lời kết: Sử dụng Hợp đồng tương lai đem lại cho những người muốn quản lý rủi ro biến động giá cơ hội chuyển rủi ro đó sang cho những người sẵn sàng chấp nhận rủi ro với hy vọng không ngừng gia tăng lợi nhuận. Quá trình chuyển rủi ro này được gọi là phòng ngừa rủi ro. Trên thực tế, việc phòng ngừa rủi ro được thực hiện bằng cách

bù trừ rủi ro về giá hiện hữu trên thị trường giao ngay thông qua việc giữ một vị thế trái ngược nhưng có giá trị tương đương trên thị trường hợp đồng tương lai. Bằng cách này, người phòng ngừa rủi ro sẽ cố định được mức giá hay là mức lãi suất mà họ có thể chấp nhận được và hạn chế, thậm chí loại bỏ, những thiệt hại do biến động bất lợi của giá gây ra.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đào Lê Minh (2019), *Giáo trình Chứng khoán phái sinh và thị trường chứng khoán phái sinh*, NXB Lao động.
2. Võ Thị Phương (2016), *Phát triển thị trường chứng khoán phái sinh: Kinh nghiệm từ các nước Châu Á*, Tạp chí Tài chính. Truy xuất từ <http://tapchitaichinh.vn/nguyen-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/phan-trien-thi-truong-chung-khoan-phai-sinh-kinh-nghiem-tu-cac-nuoc-chau-a-82402.html>
3. Vũ Bằng (2016), *Giải pháp phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2016*, Tạp chí Tài chính. Truy xuất từ: <http://tapchitaichinh.vn/thi-truong-tai-chinh/chung-khoan/giai-phap-phan-trien-thi-truong-chung-khoan-viet-nam-nam-2016-76150.html>.
4. Nguyễn Thị Hoài Lê & Nhữ Trọng Bách (2014), *Xây dựng thị trường chứng khoán phái sinh ở Việt Nam*, Tạp chí Tài chính. Truy xuất từ: <http://tapchitaichinh.vn/thi-truong-tai-chinh/chung-khoan/xay-dung-thi-truong-chung-khoan-phai-sinh-o-viet-nam-47328.html>
5. Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, (2017), *Tìm hiểu về chứng khoán phái sinh*, Truy xuất từ: <http://hnv.vn/web/guest/tai-lieu>
6. Hải Vân (2018), *Nâng tỷ lệ ký quỹ, phái sinh không giảm sức hút*, Tạp chí Đầu tư chứng khoán, Số 86, trang 10-11.
7. Hải Vân (2018), *VSD sẽ hợp sức xây dựng sản phẩm phái sinh mới*, Truy xuất từ: <https://tinnhanhchungkhoan.vn/doanh-nghiep/vsd-se-hop-suc-xay-san-pham-phai-sinh-moi-238392.html>.
8. Minh Sơn (2018), *Phép thử một năm của thị trường chứng khoán phái sinh*, Truy xuất từ: <https://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/chung-khoan/phep-thu-mot-nam-cua-thi-truong-chung-khoan-phai-sinh-3790442.html>
9. Bảo Nam (2018), *Thị trường chứng khoán phái sinh sau 1 năm hoạt động: Đã có gần 40.000 tài khoản được mở*, Truy xuất từ: <http://cafef.vn/thi-truong-chung-khoan-phai-sinh-sau-1-nam-hoat-dong-da-co-gan-40000-tai-khoan-duoc-mo-20180809175530754.chn>.

10. Ủy ban chứng khoán Nhà nước (2021), *Thị trường chứng khoán phái sinh thể hiện rõ vai trò phòng vệ rủi ro*. Truy xuất từ:
http://www.ssc.gov.vn/ubck/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/vi/aptcnoidungchietiet.jsp?id=1941&_afLoop=5059625052000&_afWindowMode=0#%40%3F_afLoop%3D5059625052000%26id%3D1941%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3Dkqhfngyzu_9
11. Hoàng Minh (2018), *Phái sinh sôi động, thị trường cơ sở sẽ tốt*, Tạp chí Đầu tư chứng khoán số 96 (2129), thứ 6 10.8.2018.
12. Khắc Lâm (2018), *Vị thế những thành viên đầu tiên sản phái sinh*, Truy xuất từ:
<https://tinnhanhchungkhoan.vn/chung-khoan/vi-the-nhung-thanh-vien-dau-tien-san-phai-sinh-238390.html>.

TÁC ĐỘNG CỦA QUẢN TRỊ RỦI RO TÀI CHÍNH ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY BẢO HIỂM NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

ThS. Lã Văn Đoàn¹

Tóm tắt: Bài nghiên cứu này sử dụng dữ liệu của các công ty bảo hiểm (CTBH) có niêm yết giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2011 - 2020. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng quản trị rủi ro tài chính (QTRRTC) có tương quan đồng biến đến hiệu quả hoạt động của các CTBH được đại diện bởi 2 biến ROA và ROE. ROA có tương quan đồng biến đến SIZE và AGE. Ở chiều ngược lại, biến đại diện cho vấn đề sử dụng nợ của DN (DEA) có tương quan ngược chiều với QTRRTC.

Từ khóa: hiệu quả hoạt động, quản trị rủi ro tài chính, công ty bảo hiểm

Abstract: The study uses data from 09 insurance companies (insurance companies) registered to trade on the Vietnamese stock exchange in the period 2011 - 2020. Financial risk management results are positively related to financial risk management. The performance of insurers is represented by two variables ROA and ROE. ROA is positively correlated with SIZE and AGE. In the opposite direction, the variable representing the issue of debt use of enterprises (DEA) is negatively correlated with financial risk management.

Keywords: operational efficiency, financial risk management, insurance companies.

1. Giới thiệu

Hiện nay, trên thế giới đã có những nghiên cứu về tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp. Các nghiên cứu đưa ra các thước đo khác nhau về hiệu quả tài chính trong doanh nghiệp như ROA, ROE, ROS, TR, NPAT... tùy vào cách tiếp cận và mục tiêu nghiên cứu. Modigliani & Miller (1958), cho rằng các cổ đông tự quản trị rủi ro, đa dạng hóa danh mục đầu tư để đạt được hiệu quả cao nhất. Các nghiên cứu tiếp theo của Ahmed, Azevedo, & Guney (2014); Allayannis & Weston (2001); Kapitsinas (2008); Giraldo - Prieto (2017) nhận định QTRRTC làm tăng giá trị doanh nghiệp và tăng hiệu quả hoạt động để đo lường tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp. Modigliani & Miller được biết đến là lý thuyết đầu tiên nhắc đến rủi ro tài chính doanh nghiệp thông qua nghiên cứu nợ vay của doanh nghiệp. Tác giả cũng đề cập đến ảnh hưởng của nợ vay đến giá trị doanh nghiệp trong trường hợp không có thuế, giá trị doanh nghiệp có vay nợ bằng giá trị

¹ Khoa Bảo hiểm – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

doanh nghiệp không vay nợ; trong trường hợp có thuế, giá trị doanh nghiệp có sử dụng nợ bằng giá trị của doanh nghiệp không sử dụng nợ cộng với hiện giá của lá chắn thuế. Nợ vay quá lớn cũng có thể tạo ra rủi ro kiệt quệ tài chính. Khi nghiên cứu QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả tiếp cận lý thuyết về quản trị rủi ro làm tối đa hóa giá trị doanh nghiệp thông qua tác động giảm chi phí kiệt quệ tài chính. Điều này dẫn đến thu nhập của doanh nghiệp bị ảnh hưởng, từ đó tác động gián tiếp đến hiệu quả hoạt động thông qua các chỉ tiêu như ROA, ROE. Tại bài viết này, tác giả chọn chủ đề “Tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động công ty bảo hiểm niêm yết giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam” dữ liệu thu thập từ năm 2011 - 2020 để nghiên cứu về tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động của các CTBH.

2. Lý thuyết nền về tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp

Trong các lý thuyết và nghiên cứu trước đây về mối liên hệ giữa QTRRTC đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp có 2 khuynh hướng đã được đưa ra:

Thứ nhất, các biện pháp QTRRTC ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Lý thuyết về quản trị rủi ro làm tối đa hóa giá trị doanh nghiệp thông qua tác động làm giảm chi phí kiệt quệ tài chính; Lý thuyết về quản trị rủi ro làm giảm sự biến động của dòng tiền các doanh nghiệp, từ đó giảm chi phí kiệt quệ tài chính. Các nghiên cứu của Smith & Stulz (1985), Liebenberg & Hoyt (2003), Malik và cộng sự (2020) cho rằng, nếu kiệt quệ tài chính là tổn kém, các doanh nghiệp có động lực để làm giảm xác suất và quản trị rủi ro là một trong những phương pháp được lựa chọn thực hiện khi doanh nghiệp đối mặt với khả năng kiệt quệ tài chính. Nếu doanh nghiệp có các biện pháp quản trị rủi ro sẽ làm giảm chi phí khi kiệt quệ tài chính xảy ra, kèm theo giảm khả năng bị phá sản của doanh nghiệp. Điều đó có nghĩa là bằng cách giảm sự biến động của dòng tiền, việc quản trị rủi ro sẽ làm giảm chi phí kiệt quệ tài chính. Theo Smith & Stulz (1985) và Nguyễn Thị Ngọc Trang, (2007), việc giảm chi phí kiệt quệ tài chính làm tăng giá trị doanh nghiệp, giá trị cổ đông nâng cao và làm tăng thêm khả năng gánh chịu nợ của doanh nghiệp.

Thứ hai, QTRRTC ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động các doanh nghiệp. Theo Haushalter (2000), quản trị rủi ro có liên quan đến chi phí tài chính, DN có đòn bẩy tài chính cao sẽ quản trị rủi ro nhiều hơn, việc tăng thêm giá trị tài chính thông qua quản trị rủi ro. DeMarzo & Dufe (1995); Froot, Scharfstein và Stein (1993) ; Leland (1998) ; Mayers & Smith (1982); Smith & Stulz (1985) cho rằng, quản trị rủi ro đã làm tăng thêm khả năng sử dụng nợ của doanh nghiệp hoặc giảm lãi vay mà doanh nghiệp đang gánh chịu (Nguyễn Thị Ngọc Trang, 2007). Như vậy hoạt động QTRRTC làm phát sinh các chi phí tài chính có liên quan, việc duy trì khả năng thanh toán, thanh khoản và đảm bảo các chỉ tiêu tài chính ở ngưỡng an toàn có thể kìm hãm sự phát triển của các doanh nghiệp.

3. Mô hình nghiên cứu

3.1. Giả thuyết nghiên cứu

QTRRTC biến giải thích đại diện cho quản trị rủi ro tài chính CTBH. Đối với bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp thu thập từ các chỉ tiêu từ báo cáo tài chính để nhận diện rủi ro tài chính CTBH tại Việt Nam. QTRRTC nhận giá trị là 1 khi CTBH có một trong các loại rủi ro như rủi ro lãi suất, đòn bẩy tài chính, rủi ro tỷ giá, rủi ro biến động giá cả hàng hóa, rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản. Ngược lại, QTRRTC nhận giá trị là 0 có nghĩa là CTBH không có các rủi ro tài chính đã được nêu trên.

Các biến kiểm soát trong mô hình bao gồm quy mô doanh nghiệp (SIZE), đoàn bầy tài chính (DEA) và tuổi đời CTBH (AGE) sẽ có những ảnh hưởng khác nhau đến hiệu quả hoạt động của các CTBH. Trong nghiên cứu này tác giả tập trung phân tích và kiểm định một số giả thuyết về mối quan hệ giữa biến độc lập (ERM), các biến kiểm soát (SIZE, DEA, AGE) đến hiệu quả hoạt động CTBH được đo lường bởi 2 biến đại diện ROA và ROE.

H1: QTRRTC tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động CTBH;

H2: Đòn bẩy tài chính tác động ngược chiều đến hiệu quả hoạt động CTBH;

H3: Quy mô tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động CTBH;

H4: Độ tuổi tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động CTBH.

3.2. Cơ sở xây dựng mô hình nghiên cứu

Bảng 1. Mô tả các biến trong nghiên cứu của mô hình

TT	Tên biến	Nội dung	Cách tính	Giả thuyết	Tác giả
<i>Biến phụ thuộc</i>					
1	ROA	Tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản		Hult và cộng sự (2008), Eckles và cộng sự (2014), Ahmed và cộng sự (2014), Farrell và Gallagher (2019), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)
2	ROE	Tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu		Hult và cộng sự (2008), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)
<i>Biến độc lập</i>					
1	ERM	Quản trị rủi ro	QTRRTC nhận giá trị là 1 khi CTBH		Hoyt & Liebenberg (2011), Fan, Huang&Zhu (2013),

TT	Tên biến	Nội dung	Cách tính	Giả thuyết	Tác giả
		tài chính	có các rủi ro. Ngược lại nhận giá trị là 0		Eckles và cộng sự (2014), Ahmed và cộng sự (2014), Trịnh Thị Phan Lan (2016), Mã Văn Tuệ (2020), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)
<i>Biến kiểm soát</i>					
1	SIZE	Quy mô CTBH	Logarith của tổng doanh thu	+	Nance và cộng sự (1993), Cheng & Shiu (2007), Bartram và cộng sự (2009), Sprcic & Sevic (2012), Giraldo – Prieto (2017), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)
2	DEA	Biến kiểm soát đại diện cho vấn đề sử dụng nợ của công ty bảo hiểm	Tổng nợ/ Tổng tài sản	-	Nance và cộng sự (1993), Cheng & Shiu (2007), Fan, Huang&Zhu (2013), Ahmed và cộng sự (2014), Farrell và Gallagher (2019), Malik và cộng sự (2020), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)
3	AGE	Tuổi đời CTBH	Năm t – Năm thành lập + 1	+	Eckles và cộng sự (2014), Mai Thị Tuyết Nhung (2021)

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các nghiên cứu thực nghiệm (2022)

Mô hình (Bảng 1) dựa trên mô hình của Hoyt & Liebenbeg (2011) và Trịnh Thị Phan Lan (2016), sau khi loại bỏ biến không phù hợp và thêm biến mới trong mô hình là biến tuổi đời CTBH (AGE), Eckles và cộng sự (2014), Mai Thị Tuyết Nhung (2021).

3.3. Mô hình nghiên cứu

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 ERM_{it} + \beta_2 DEA_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 AGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 ERM_{it} + \beta_2 DEA_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 AGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Biến phụ thuộc: Hiệu quả hoạt động CTBH (ROA và ROE).

Biến độc lập: ERM đại diện cho QTRRTC của CTBH_i tại năm t của mô hình nghiên cứu đo lường tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH. DEA biến

kiểm soát là mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính. SIZE được tính toán bằng cách lấy logarithmic của tổng doanh thu dựa vào nghiên cứu của Nance và cộng sự (1993), Cheng và Shiu (2007), Bartram và cộng sự (2009), Sprcic và Sevic (2012), Giraldo - Prieto (2017). AGE được tính bằng năm t - năm thành lập +1 (Eckles và cộng sự, 2014).

4. Kết quả nghiên cứu tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH niêm yết giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam

4.1. Phân tích thống kê mô tả

AGE có giá trị trung bình 20.11 cho thấy, các CTBH trong mẫu nghiên cứu có độ tuổi tương đối cao, doanh nghiệp được thành lập lâu nhất là 56 năm, còn trẻ nhất là mới 6 năm. DEA có giá trị trung bình là 68.62 %, điều này cho thấy tiềm lực tài chính CTBH Việt Nam chưa mạnh, vẫn sử dụng ngân hàng là kênh tiếp cận nguồn vốn chủ yếu nhất. Đặc biệt có những CTBH có các khoản nợ phải trả lên đến 86.33% giá trị tổng tài sản. SIZE có trung bình là 21.80, giá trị nhỏ nhất và lớn nhất giao động từ 19.36 tới 25.18. ROA, ROE có giá trị trung bình lần lượt là 0.041 và 0.092 cho thấy hiệu quả hoạt động của các CTBH trong mẫu nghiên cứu tương đối thấp. Nguyên nhân chính là do CTBH gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh và sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, tổ chức tài chính đang dần trở nên gay gắt. Bên cạnh đó, một phần cũng là do quy mô của tổng tài sản, nguồn vốn trong các CTBH rất lớn làm cho tỷ lệ giữa lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu và tổng tài sản tính theo giá trị tương đối ở mức thấp.

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

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	90	.0414458	.0433049	.0030338	.29
ROE	90	.0923244	.0315542	.0169216	.164
ERM	90	.6666667	.4767313	0	1
SIZE	90	21.80037	1.368705	19.36146	25.18725
DEA	90	.6862299	.0984552	.5344623	.8633287
AGE	90	20.11111	13.39474	6	56

Nguồn: Dữ liệu nghiên cứu của tác giả (2022)

4.2. Phân tích tương quan

ERM có tương quan đồng biến đến hiệu quả hoạt động của các CTBH được đại diện bởi ROA và ROE. Qua đó có thể thấy việc quản trị rủi ro tài chính là rất quan

trọng trong hoạt động của CTBH. Đặc biệt, luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam còn chưa chặt chẽ, nhiều nội dung quản trị rủi ro tài chính cần được thực hiện... Vì vậy nếu muốn sử dụng các công cụ quản trị rủi ro thì chính những DN đó phải minh bạch hóa thông tin để tạo tiền đề cho việc kiểm soát hoạt động của DN. ROA có tương quan thuận với SIZE và AGE. DEA có tương quan ngược chiều với ERM. Xét hệ số tương quan giữa các biến độc lập có thể thấy, các hệ số tương quan này đều nhỏ hơn 0.8 nên không có hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình.

Bảng 3. Tương quan giữa các biến trong mô hình

	ROA	ROE	ERM	SIZE	DEA	AGE
ROA	1.0000					
ROE	0.7118	1.0000				
Sig	0.0246					
ERM	0.1981	0.1670	1.0000			
Sig	0.0115	0.0217				
SIZE	0.0101	0.2942	0.0540	1.0000		
Sig	0.0366	0.0498	0.0244			
DEA	0.2190	0.3543	-0.0909	0.3597	1.0000	
Sig	0.0484	0.0170	0.0326	0.0152		
AGE	0.1640	0.2271	0.0688	0.6099	0.5491	1.0000
Sig	0.0417	0.0335	0.0433	0.0000	0.0001	

Nguồn: Dữ liệu nghiên cứu của tác giả (2022)

4.3. Mô hình hồi quy dựa trên biến phụ thuộc ROA

Kết quả hồi quy bằng 3 phương pháp hồi quy nhằm đánh giá tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH dựa trên biến phụ thuộc ROA. Cụ thể:

Mô hình hồi quy gốc (1) và (2) để xem xét mô hình hồi quy như sau:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 ERM_{it} + \beta_2 DEA_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 AGE_{it} + it \quad (1)$$

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 ERM_{it} + \beta_2 DEA_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 AGE_{it} + it \quad (2)$$

Kết quả kiểm định hồi quy bằng ba phương pháp hồi quy là phương pháp hồi quy tuyến tính cổ điển (OLS), phương pháp hồi quy tác động cố định (FEM) và phương pháp hồi quy tác động ngẫu nhiên (REM) về sự tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH đại diện bởi biến phụ thuộc là ROA ở độ tin cậy 95% được trình bày chi tiết trong bảng 4.

Bảng 4. Tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH (ROA)

Tên biến	OLS	FEM	REM
ERM	0.0213	0.0186	0.0195
	(0.00208)	(0.00172)	(0.001875)
DEA	-.107	- 0.0875	- 0.102
	(0.00376)	(0.00802)	(0.00741)
SZE	0.00313	0.00271	0.00296
	(0.00126)	(0.00147)	(0.00145)
	(0.000326)	(0.000285)	(0.000227)
AGE	0.000319	0.000832	0.000496
	(0.000195)	(0.000294)	(0.000238)
Hằng số	0.0343	0.0219	0.0321
	(0.0302)	(0.0375)	(0.0315)
Số quan sát	90	90	90
Số doanh nghiệp	9	9	9
Kiểm định F – pvalue		0.0000	
Kiểm định Hausman – pvalue		0.0000	
Kiểm định Wald – pvalue	0.0000		
Kiểm định Wooldrige – pvalue	0.0208		

Nguồn: Dữ liệu nghiên cứu của tác giả (2022)

Kiểm định F p-value = 0.0000 < 0.05 phương pháp hồi quy tác động cố định là hiệu quả hơn phương pháp hồi quy tuyến tính cổ điển. Kiểm định Hausman p - value = 0.0000 < 0.05, thì phương pháp hồi quy tác động cố định cũng hiệu quả hơn hồi quy tác động ngẫu nhiên. Phương pháp hồi quy tác động cố định là phương pháp hồi quy

hiệu quả nhất để đánh giá tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH (ROA). Kiểm định Wald $p\text{-value} = 0.0000 < 0.05$ và kiểm định Wooldridge $p\text{-value} = 0.0208 < 0.05$ cho thấy với phương pháp hồi quy tác động cố định không có tồn tại hiện tượng phương sai thay đổi.

4.4. Mô hình hồi quy dựa trên biến phụ thuộc ROE

Kết quả kiểm định hồi quy bằng 3 phương pháp hồi quy là phương pháp hồi quy tuyến tính cổ điển (OLS), phương pháp hồi quy tác động cố định (FEM) và phương pháp hồi quy tác động ngẫu nhiên (REM) về sự tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH đại diện bởi biến phụ thuộc là ROE ở độ tin cậy 95% được trình bày chi tiết trong bảng 5.

Bảng 5. Tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động CTBH (ROE)

Tên biến	OLS	FEM	REM
ERM	0.0602	0.0475	0.0540
	(0.00512)	(0.00679)	(0.00463)
DEA	0.00460	0.0214	0.0182
	(0.0115)	(0.0109)	(0.0110)
SZE	0.0116	0.0110	0.0113
	(0.00286)	(0.00299)	(0.00325)
AGE	0.000575	0.00173	0.000991
	(0.000418)	(0.000659)	(0.000532)
Hằng số	-0.157	-0.183	-0.186
	(0.0716)	(0.0835)	(0.0779)
Số quan sát	90	90	90
Số doanh nghiệp	9	9	9
Kiểm định F – pvalue		0.0000	
Kiểm định Hausman – pvalue		0.0000	
Kiểm định Wald – pvalue	0.0000		
Kiểm định Wooldrige – pvalue	0.0416		

Nguồn: Dữ liệu nghiên cứu của tác giả (2022)

Kiểm định F $p\text{-value} = 0.0000 < 0.05$ phương pháp hồi quy tác động cố định (FEM) hiệu quả hơn phương pháp hồi quy tuyến tính cổ điển (OLS). Kiểm định hausman $p\text{-value} = 0.0023 < 0.05$, thì phương pháp hồi quy tác động cố định cũng hiệu

quả hơn hồi quy tác động ngẫu nhiên (REM). Phương pháp hồi quy tác động cố định là phương pháp hồi quy hiệu quả nhất để đánh giá tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp nhỏ và vừa (ROE). Với kiểm định Wald $p\text{-value} = 0.0000 < 0.05$ và kiểm định Wooldridge có $p\text{-value} = 0.0416 < 0.05$ cho thấy với phương pháp hồi quy tác động cố định không có tồn tại hiện tượng phương sai thay đổi.

4.5. Kết quả tác động của QTRRTC đến hiệu quả hoạt động DNBH tại Việt Nam

QTRRTC làm tăng hiệu quả hoạt động. Hai mô hình ROA và ROE, ERM cho kết quả cùng chiều với mức ý nghĩa là 1%. Kết quả này phù hợp với giả thuyết đặt ra. Các CTBH áp dụng ERM dẫn đến giá trị doanh nghiệp cao hơn, việc áp dụng ERM giúp cải thiện đáng kể hiệu quả doanh thu và tiết kiệm chi phí. Kết quả này cùng quan điểm của Hoyt & Liebenberg (2011), Eckles và cộng sự (2014), Abeyrathna & Kalainathan (2016), Farrell & Gallagher (2019), Chen và cộng sự (2019). DEA có tương quan ngược chiều với hiệu quả hoạt động của DN. Khi CTBH sử dụng quá nhiều nợ sẽ ảnh hưởng xấu đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. SIZE có tương quan cùng chiều đến hiệu quả hoạt động, từ đó cho thấy CTBH có quy mô càng cao thì khả năng tạo ra hiệu quả hoạt động cũng tốt hơn. AGE cũng có tương quan cùng chiều với hiệu quả hoạt động; doanh nghiệp có kinh nghiệm hoạt động lâu năm có thể xây dựng một thương hiệu tốt, đồng thời nắm bắt tốt được xu thế của thị trường để tạo ra một mức lợi nhuận cao hơn.

5. Hàm ý chính sách

QTRRTC của CTBH Việt Nam là một nội dung quan trọng trong hoạt động quản trị CTBH. Hiện nay, các quy định về hoạt động kinh doanh của CTBH được nêu chi tiết trong Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi năm 2010, Nghị định 73/2016/NĐ-CP và Thông tư 50/2017/BTC. Đối với các CTBH, việc nhận diện các rủi ro tài chính được coi là một nhiệm vụ tối quan trọng. Những rủi ro này có thể ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả hoạt động của CTBH. Để đảm bảo công tác quản trị rủi ro tài chính đạt hiệu quả cao, các CTBH ở Việt Nam cần thực hiện một số giải pháp:

Thứ nhất, nâng cao ý thức thực hiện các quy định của pháp luật liên quan đến việc duy trì khả năng thanh toán. CTBH phải luôn duy trì khả năng thanh toán trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Doanh nghiệp bảo hiểm được coi là có đủ khả năng thanh toán khi đã trích lập đầy đủ dự phòng nghiệp vụ theo quy định tại Điều 96 của Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2010 và có biên khả năng thanh toán không thấp hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu theo quy định của Chính phủ.

Thứ hai, thúc đẩy các giải pháp làm tăng tài sản ngắn hạn, giảm tỷ lệ tồn kho và các nợ ngắn hạn phải trả để đảm bảo khả năng thanh toán nhanh. Thực tế hiện nay nhiều doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng đều kiểm soát tỷ lệ thanh toán nhanh ở mức trên 1 lần. Tuy nhiên, nhiều tài liệu và nghiên cứu đã chỉ ra

rằng tỷ lệ này ở mức ≥ 0.5 lần cũng có thể coi là chấp nhận được. Nếu các CTBH thúc đẩy các biện pháp làm tăng hiệu quả kinh doanh, khai thác sản phẩm và mở rộng thị trường thì tỷ lệ này sẽ đảm bảo hiệu quả về cả mặt số lượng và cấu trúc. Việc cắt giảm các khoản phải thu của khách hàng, giảm hàng tồn kho sẽ đem lại cho doanh nghiệp nhiều lợi ích. Chẳng hạn như tăng lượng tiền mặt, tăng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, tăng doanh thu và giảm các chi phí không cần thiết. Đối với các hợp đồng bảo hiểm có mức độ rủi ro cao cần tiến hành thực hiện tái bảo hiểm để phân tán rủi ro cho các CTBH.

Thứ ba, cơ cấu lại nguồn vốn của CTBH. Vốn luôn là yếu tố cần thiết cho bất kỳ hoạt động kinh doanh nào. Hiện nay, nguồn vốn của đơn vị được hình thành từ nguồn vốn vay và vốn chủ sở hữu. Thông thường tỷ lệ này ở mức 50/50 là hợp lý. Tuy nhiên nếu tỷ lệ vốn chủ sở hữu cao hơn 50% thì chỉ tiêu này càng cho thấy “sức khỏe” của doanh nghiệp bảo hiểm. Vay mượn ít đi thì lợi nhuận sẽ được phân phối nhiều hơn cho các chủ sở hữu. Đồng thời cũng là nguồn vốn quan trọng để tái đầu tư và trả các khoản nợ đã vay.

Thứ tư, kiểm soát những rủi ro hoạt động trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Rủi ro hoạt động phát sinh từ hoạt động kinh doanh thông thường của CTBH. Rủi ro hoạt động bao gồm các vụ kiện, rủi ro gian lận, các vấn đề nhân sự và rủi ro mô hình kinh doanh, đó là rủi ro mà các mô hình tiếp thị và tăng trưởng của công ty có thể chứng minh là không chính xác hoặc không đầy đủ. Hiện nay tình trạng trục lợi bảo hiểm còn diễn ra khá thường xuyên và phức tạp làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của CTBH và làm xói mòn niềm tin của khách hàng, đối tác kinh doanh. Vì vậy cần thường xuyên tổ chức theo dõi, quản lý và giám sát nhân viên, hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Abeyrathna, G. M., & Kalainathan, K. (2016). Financial risk, financial risk management practices and performance of Sri Lankan SMEs: Special reference to Anuradhapura district. *Research Journal of Finance and Accounting*, 15(7), 16-22.
2. Adam, M., Mukhtaruddin, M., Yusrianti, H., & Sulistiani, S. (2016). Company characteristics and enterprise risk management disclosure: Empirical study on Indonesia listed companies. *International journal of applied Business and Economic Research*, 14(2).
3. Afonso, A., Schuknecht, L., & Tanzi, V. (2010). Income distribution determinants and public spending efficiency. *The Journal of Economic Inequality*, 8(3), 367-389.

4. Akdemir, B., Erdem, O., & Polat, S. (2010). Characteristics of high performance organizations. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 15(1).
5. Al Mutairi, M. E., Hasan, H., & Risik, E. A. (2011). *The impact of corporate financing decision on corporate performance in the absence of taxes: Panel data from Kuwait stock market*. In World Finance Conference, June.
6. Allayannis, G., & Ofek, E. (2001). Exchange rate exposure, hedging, and the use of foreign currency derivatives. *Journal of international money and finance*, 20(2), 273-296.
7. Allayannis, G., & Weston, J. P. (2001). The use of foreign currency derivatives and firm market value. *The review of financial studies*, 14(1), 243-276.
8. Allison, P. D. (1999). Comparing logit and probit coefficients across groups. *Sociological methods & research*, 28(2), 186-208.
9. Bộ Tài chính (2009), *Thông tư số 210/2009/TT-BTC: Hướng dẫn áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế về trình bày báo cáo tài chính và thuyết minh thông tin đối với công cụ tài chính*, Hà Nội.
10. Mai Thị Tuyết Nhung (2021), *Tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam*, Tạp chí Công thương, Số 3, Tháng 02/2021.
11. Mã Văn Tuệ (2016). *Quản trị rủi ro của doanh nghiệp nhỏ và vừa*. NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
12. Nguyễn Thị Ngọc Trang (2007). *Quản trị rủi ro tài chính*. NXB Thống kê.
13. Nguyễn Thị Ngọc Trang (2008). *Quản trị rủi ro tài chính trong các doanh nghiệp Việt Nam thời kỳ hậu WTO*. Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ. Mã số: B2007-09-26
14. Mã Văn Tuệ (2020). *Quản trị rủi ro tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh (sách chuyên khảo)*. NXB Tài chính.

VAI TRÒ QUAN TRỌNG CỦA QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TRƯỚC NHỮNG THÁCH THỨC VÀ RỦI RO TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

ThS. Nguyễn Thị Ngọc Uyển¹

ThS. Phan Thị Quỳnh Trang²

Tóm tắt: *Chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ cho thấy khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Trong khi đó, hiệu quả quản trị tài chính thể hiện năng lực quản trị của doanh nghiệp trong sản xuất, kinh doanh và đầu tư: Mức độ ổn định trong sản xuất? Lợi hay lỗ trong kinh doanh? Hiệu quả hoạt động đầu tư? Nguồn vốn để đảm bảo hoạt động và phát triển doanh nghiệp như thế nào? Vì vậy quản trị tài chính đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc sử dụng nguồn lực tài chính hữu hạn của doanh nghiệp để tối đa hóa hiệu quả hoạt động từ đó duy trì, gia tăng giá trị doanh nghiệp, và phát triển trong môi trường cạnh tranh và hội nhập. Bài viết đề cập vấn đề năng lực quản trị của doanh nghiệp, đặc biệt là quản trị tài chính, đồng thời trên cơ sở tóm tắt thực trạng và triển vọng của nền kinh tế giúp doanh nghiệp nhận diện tầm quan trọng của quản trị tài chính đối với việc bảo toàn và phát triển nguồn vốn trước những thách thức và rủi ro trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động, phát triển bền vững cho doanh nghiệp*

Từ khóa: *Quản trị, năng lực cạnh tranh, nguồn vốn, đầu tư, rủi ro*

The quality of products or services indicates enterprises' abilities of competition in the market. Meanwhile, financial management performance demonstrates the enterprises' management capacity in production, business, and investment: How stable is it in production? Profit or loss in business? Investment performance? How is the capital to ensure the operation and development of the business? Therefore, financial management plays an extremely important role in using limited financial resources to help businesses maximize operational efficiency that maintains, increases business value and develops in the business environment integration. The article summarizes the management performance of enterprise including financial management, at the same time, basing on summary of the current situation and prospects of the economy to help enterprises recognize the importance of financial management for the preservation and development of capital, improve competitiveness

¹ Khoa Ngoại ngữ - Trường ĐH Lao động - Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa Ngoại ngữ - Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

in current international economic integration environment which has a lot of challenges and risks, and then proposes the solutions to improve operational efficiency and to develop enterprise sustainably.

Keywords: *Management, competitiveness, capital, investment, risk*

1. Đặt vấn đề

Hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang là xu hướng phát triển chung của nền kinh tế thế giới. Việt Nam chúng ta xác định hội nhập quốc tế về kinh tế là một trong những định hướng chiến lược quan trọng, thiết thực trong công cuộc xây dựng nền kinh tế phát triển nhanh, mạnh và bền vững. Trong những năm gần đây, Việt Nam đã tham gia tích cực vào các hiệp định thương mại toàn cầu như WTO, CPTPP, các hiệp định FTA song phương và đa phương trong hầu hết các lĩnh vực nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước.

Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng vào sân chơi toàn cầu, vô số cơ hội được tạo ra song cũng tiềm ẩn không ít rủi ro và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam. Do vậy, việc xây dựng hệ thống quản trị và nâng cao hiệu quả quản trị là đòi hỏi cấp thiết với các doanh nghiệp qua đó định hướng, xây dựng chiến lược, lựa chọn giải pháp và đưa ra các quyết định phù hợp cho việc duy trì và phát triển doanh nghiệp như: quản trị nguồn nhân lực, quản trị sản xuất và đặc biệt là quản trị tài chính.

Xét về khía cạnh tài chính doanh nghiệp, nguồn vốn, dòng tiền luôn là hai yếu tố cốt yếu của sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Quản trị tài chính đóng vai trò bảo đảm phân bổ nguồn vốn, kiểm soát dòng tiền, phê duyệt các quyết định đầu tư, điều tiết và giám sát các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy đánh giá hiệu quả hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp là rất cần thiết từ đó đề ra các giải pháp phù hợp, thích ứng với sự biến chuyển của nền kinh tế trong điều kiện hội nhập quốc tế.

Với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, các doanh nghiệp hiện nay có rất nhiều thuận lợi trong quá trình quản trị nói chung và quản trị tài chính nói riêng, song song đó họ cũng phải đối diện vô số thách thức và rủi ro. Các thách thức và rủi ro liên quan đến tài chính luôn luôn phải được doanh nghiệp chú trọng giải quyết bởi đó luôn là những khó khăn mang tính quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Vai trò tối quan trọng của quản trị tài chính doanh nghiệp luôn được chủ doanh nghiệp chú trọng đặc biệt, dựa trên các phân tích về khía cạnh tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh tác động thường xuyên của các thách thức và rủi ro từ môi trường kinh doanh chủ doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định về chiến lược phát triển một cách phù hợp và hiệu quả nhất cho sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp.

2. Các vấn đề về năng lực doanh nghiệp, quản trị tài chính doanh nghiệp

Năng lực của mỗi doanh nghiệp thể hiện khả năng thực hiện các mục tiêu và chiến lược trong các hoạt động khác nhau. Đánh giá năng lực doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng, từ đó cho thấy lợi thế, năng lực cạnh tranh so với đối thủ, nhằm tối ưu hóa các lợi thế của bản thân; xác định những lợi thế của đối tác, đối thủ cạnh tranh từ đó ra quyết định, lựa chọn giải pháp một cách chính xác, kịp thời.

Theo giáo sư kinh tế học Michael Porter (1996), “Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng duy trì, mở rộng thị phần và đạt được lợi nhuận cao. Năng lực cạnh tranh hỗ trợ duy trì, triển khai, phối hợp các nguồn lực nhằm giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu đề ra, tạo ra lợi thế cạnh tranh, năng suất và chất lượng cao hơn các đối thủ của mình, chiếm thị phần lớn hơn, tạo ra thu nhập cao hơn và phát triển một cách bền vững”.

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu hiện nay, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, nhưng cạnh tranh cũng góp phần thúc đẩy doanh nghiệp không ngừng nghiên cứu và đổi mới trong quản trị và điều hành để có thể tồn tại và phát triển. Do vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh là một đòi hỏi tất yếu đối với tất cả các doanh nghiệp. Một trong những yếu tố đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chính là đánh giá năng lực tài chính và hiệu quả hoạt động quản trị tài chính.

Quản trị tài chính giúp lãnh đạo, các nhà quản trị doanh nghiệp lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính nhằm bảo đảm an toàn cho các hoạt động của doanh nghiệp và nâng cao giá trị doanh nghiệp. Quản trị tài chính chú trọng vào năng lực tổ chức, quản trị, điều hành hoạt động tài chính của các chủ doanh nghiệp-các nhà quản trị thông qua việc đánh giá sức khỏe tài chính doanh nghiệp, dự báo nhu cầu vốn, hiệu quả việc huy động vốn, quản trị nguồn vốn, tài sản, kiểm soát chi phí – doanh thu – lợi nhuận hoặc như xác định giá trị doanh nghiệp.

Quản trị tài chính doanh nghiệp có vai trò hết sức quan trọng, đảm bảo doanh thu, lợi nhuận tăng trưởng một cách ổn định và hiệu quả. Trong hoạt động của doanh nghiệp, hiệu quả quản trị tài chính được đánh giá qua vai trò kiểm soát dòng tiền của doanh nghiệp như xác định cơ cấu tài chính doanh nghiệp, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi của nguồn vốn đầu tư; bên cạnh đó là khả năng điều tiết kinh doanh, phân bổ hợp lý hiệu quả nguồn vốn; hiệu quả của các khoản đầu tư, các hoạt động marketing, tài trợ,... Quan trọng hơn nữa là quản trị tài chính hỗ trợ kiểm tra, giám sát chặt chẽ các chi phí trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp qua đó đưa ra các quyết định kịp thời, điều chỉnh các hoạt động tùy theo thực tế để hạn chế rủi ro, tận dụng cơ hội.

Một số nguyên tắc quản trị tài chính cơ bản doanh nghiệp doanh nghiệp luôn luôn phải nắm vững bao gồm:

- *Lợi nhuận càng cao, rủi ro càng nhiều*: Chấp nhận mức độ rủi ro và kiểm soát rủi ro để đạt mức độ lợi nhuận luôn phải được cân nhắc và quyết định tỉnh táo. Đó chính là sự đánh đổi giữa rủi ro và lợi nhuận

- *Đòn bẩy tài chính trong quản trị doanh nghiệp*: Nguồn vốn doanh nghiệp tự có là giới hạn cho đầu tư phát triển kinh doanh; tận dụng vốn vay hay đòn bẩy tài chính sẽ thúc đẩy hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên cũng tạo áp lực cho doanh nghiệp

- *Tác động của thuế*: Chính sách thuế có thể hỗ trợ doanh nghiệp hoạt động nhưng có khi ngược lại, cần phải bảo đảm lựa chọn ngành nghề cho phù hợp với các chính sách của nhà nước, quy định pháp luật.

- *Giá trị thời gian của tiền tệ*: Chi phí cơ hội gắn liền sự tăng/giảm của đồng tiền theo thời gian do lạm phát...

- *Phương án dự phòng*: Là cơ sở để phòng ngừa những rủi ro và quản lý các tác động của rủi ro đến chiến lược cũng như các mục tiêu của doanh nghiệp, đặc biệt là những rủi ro tài chính.

Rủi ro và thách thức là hai yếu tố mà doanh nghiệp luôn phải đặc biệt quan tâm khi nghiên cứu các nguyên tắc quản trị tài chính. Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào tham gia vào thị trường, rủi ro trong kinh doanh là tất yếu và luôn song hành với lợi nhuận. Hiểu và nắm rõ rủi ro giúp doanh nghiệp nắm bắt, tận dụng tốt các cơ hội và quan trọng hơn là phòng tránh rủi ro trong quá trình hoạt động. Do vậy, quá trình nắm bắt và quản trị các rủi ro giúp xác định, phân tích và chấp nhận hoặc giảm thiểu các nguy cơ trong sản xuất kinh doanh, đầu tư đặc biệt là trong lĩnh vực đầu tư tài chính. Quản lý rủi ro không đầy đủ có thể dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng cho các doanh nghiệp, làm suy giảm khả năng cạnh tranh trước các đối thủ và suy yếu trước các tác động của môi trường kinh doanh. Tuy nhiên, muốn đạt được lợi nhuận càng cao, người ta thường phải chấp nhận rủi ro càng lớn. Quản trị rủi ro hiệu quả sẽ làm gia tăng lợi nhuận và nguồn lực cho doanh nghiệp.

3. Tình hình kinh tế tài chính năm 2021 và giải pháp cho hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh kinh tế hội nhập và cách mạng 4.0

3.1. Tổng quan tình hình kinh tế tài chính Việt Nam năm 2021 và triển vọng năm 2022

➤ Tổng quan tình hình kinh tế tài chính Việt Nam năm 2021

Theo Tổng cục Thống kê, tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2021 tăng 2,58% so với cùng kỳ năm 2020, trong bối cảnh dịch COVID-19 ảnh hưởng nghiêm trọng tới mọi lĩnh vực của nền kinh tế mức tăng trưởng trên là một thành công lớn của cả nước trong việc phòng chống dịch bệnh, duy trì sản xuất kinh doanh.

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2021 tăng 1,84% so với năm 2020. Lạm phát cơ bản 12 tháng tăng 0,81%. Giá vàng và giá đô la Mỹ trong nước biến động trái chiều

với giá vàng và giá đô la Mỹ thế giới; chỉ số giá vàng bình quân năm 2021 tăng 8,67% so với năm 2020; chỉ số giá đô la Mỹ bình quân năm 2021 giảm 0,97% so với năm 2020.

Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã điều hành lãi suất phù hợp, tạo điều kiện để các tổ chức tín dụng tiếp tục giảm lãi suất cho vay, hỗ trợ nền kinh tế phục hồi. tăng trưởng tín dụng của nền kinh tế đạt 12,97%.

Giá trị giao dịch bình quân trên thị trường cổ phiếu tăng 257,5% so với bình quân năm trước; giá trị giao dịch bình quân trên thị trường trái phiếu tăng 9,9%. Vốn đầu tư năm 2021 tăng 3,2% so với năm trước. Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) phục hồi, nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục tin tưởng vào môi trường đầu tư Việt Nam.

Năm 2021, với những chỉ số cơ bản trên của nền kinh tế, sự bùng phát mạnh của đại dịch COVID-19 cùng với các đợt phong tỏa, giãn cách kéo dài đã tác động tiêu cực đến số lượng doanh nghiệp. Tổng số doanh nghiệp gia nhập và tái gia nhập thị trường giảm 10,7% so với năm 2020; doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường, tăng 17,8%. Môi trường kinh tế tài chính chung dù đã được Chính phủ linh hoạt trong quản lý và điều hành, song hoạt động của đại đa số các doanh nghiệp đều bị ảnh hưởng nặng nề vì đại dịch, đặc biệt là các doanh nghiệp du lịch và vận tải lữ hành. Tuy vậy cơ hội lại mở ra cho không ít các doanh nghiệp công nghệ thông tin và các doanh nghiệp đã đầu tư ứng dụng kỹ thuật công nghệ 4.0 vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Rõ ràng nhận thấy, trong rủi ro và nguy cơ vô cùng lớn của đại dịch vẫn có những cơ hội tốt cho các doanh nghiệp.

➤ *Thách thức trong tình hình bình thường mới*

Dịch bệnh vẫn còn đang diễn biến phức tạp và sẽ mang lại nhiều hệ lụy cho kinh tế chung của thế giới, Việt Nam và gây những khó khăn cho doanh nghiệp như việc đứt gãy chuỗi cung ứng, chuỗi sản xuất; sự khủng hoảng về nhân sự khi người lao động về quê hoặc thay đổi công việc sau covid; bên cạnh đó còn là sự thay đổi hành vi tiêu dùng khiến doanh nghiệp gặp khó khăn khi tiếp cận khách hàng; chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng cao; chi phí vận chuyển tăng,...

Trong nước, nguy cơ rủi ro lạm phát; nhu cầu tiêu dùng, đầu tư gia tăng khi phục hồi kinh tế gây sức ép lên giá cả ảnh hưởng đến các chính sách tài chính tiền tệ (chính sách thuế, phí,...). Việc mở rộng quy mô tín dụng, các gói tín dụng (vốn vay ưu đãi, trợ giá,...) có nguy cơ gây ảnh hưởng đến an toàn hệ thống tài chính, thị trường chứng khoán phát triển chưa bền vững. Do dịch bệnh kéo dài, năng lực tài chính của doanh nghiệp giảm sút, khả năng thanh toán bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Về cơ chế chính sách, dù chính phủ đã có nhiều giải pháp quyết liệt, tuy nhiên hệ thống pháp lý cho hoạt động tiền tệ - ngân hàng còn nhiều bất cập; sự đồng bộ giữa trong hệ thống ngân hàng, các quy định và hành lang pháp lý còn nhiều hạn chế, đặc biệt là trong ứng dụng chuyển đổi số...

Các mô hình kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn đang nghiên cứu và áp dụng ngày càng rộng rãi trên toàn cầu đòi hỏi sự đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp và của cả nền kinh tế.

➤ *Triển vọng kinh tế Việt Nam năm 2022*

Khả năng phục hồi tăng trưởng kinh tế của các quốc gia trong năm 2022 tùy thuộc vào chính sách kiểm soát dịch bệnh và quy mô các gói phục hồi kinh tế của mỗi quốc gia. Theo dự báo của các tổ chức quốc tế uy tín đều đánh giá kinh tế Việt Nam năm 2022 có khả năng phục hồi trở lại cao ở mức 6% đến 6,5% trong bối cảnh mà dịch bệnh được kiểm soát, tỷ lệ tiêm chủng được phủ rộng. Nguyên nhân thứ nhất là do dư địa chính sách tài khóa của Việt Nam là vẫn còn, thu ngân sách dự kiến vẫn tăng, bội chi ngân sách và trần nợ công vẫn duy trì trong mức cho phép, khả năng huy động nguồn vốn tài chính trong nước vẫn khá dồi dào. Nguyên nhân thứ hai là Chính phủ trình Quốc hội thông qua Nghị quyết về chính sách tài khóa, tiền tệ hỗ trợ triển khai Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội trong năm 2022 và năm 2023

Để phục hồi và tăng trưởng bền vững, một số chính sách đang được kiến nghị như: Thứ nhất, ưu tiên nguồn lực củng cố hệ thống y tế và bao phủ tỷ lệ tiêm vắc-xin trên toàn quốc và mua thuốc chữa bệnh. Thứ hai, củng cố hệ thống an sinh xã hội. Mục tiêu chính là hỗ trợ những nhóm dân cư, người lao động chịu ảnh hưởng nặng nề nhất do dịch bệnh. Thứ ba, hỗ trợ doanh nghiệp, cần sử dụng công cụ chính sách tiền tệ để hỗ trợ cho các doanh nghiệp, hạ mặt bằng lãi suất là cấp thiết do lãi suất hiện vẫn đang ở mức cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Thứ tư, tiếp tục cải cách thể chế, giải quyết những điểm nghẽn trong giải ngân vốn đầu tư công; bên cạnh việc đẩy mạnh giải ngân các dự án lớn, dự án trọng điểm quốc gia cần đẩy mạnh thực hiện các công trình tại địa phương, trùng tu, bảo dưỡng kết cấu hạ tầng sẵn có. Thứ năm, phối hợp để xây dựng và thực hiện các chính sách giữa các bộ, ngành, giữa Chính phủ và Quốc hội, đặc biệt là gói chính sách tài khóa, tiền tệ phải đủ liều lượng, đúng thời điểm và đúng đối tượng. Thứ sáu, nghiên cứu phát triển và đổi mới sáng tạo trong thời đại 4.0 theo xu hướng kinh tế số, cùng với xu thế tăng trưởng xanh và kinh tế tuần hoàn.

Tổng quan, trong bối cảnh Việt Nam hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay, đặc biệt là chính sách bình thường mới trong phòng chống đại dịch covid 19 và phục hồi kinh tế của hầu hết các quốc gia trên thế giới; kinh tế Việt Nam nói chung và hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng cần xây dựng chiến lược phục hồi và phát triển mới phù hợp với điều kiện mới trên cơ sở ứng dụng tối đa, hiệu quả các thành tựu của công nghệ, các đổi mới sáng tạo 4.0.

Ứng dụng mạnh mẽ, triệt để công nghệ trong quản trị điều hành, đặc biệt là quản trị tài chính, quản lý rủi ro từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh cho quốc gia,

địa phương và doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần chủ động đổi mới sáng tạo tận dụng sự hỗ trợ từ Nhà nước, Chính phủ và chính quyền địa phương

3.2. Giải pháp cho hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập và cách mạng 4.0

Lựa chọn giải pháp phù hợp cho quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính doanh nghiệp chính là chìa khóa cho việc nâng cao năng lực cạnh tranh, giá tăng giá trị của doanh nghiệp trên thị trường hiện nay.

Cơ sở để lựa chọn giải pháp cho doanh nghiệp là:

- Hội nhập sâu rộng của kinh tế trong nước và kinh tế quốc tế
- Sự cải tiến, điều chỉnh của các hiệp định thương mại, các chính sách của nhà nước - địa phương, các ngành nghề trong giai đoạn mới
- Sự tác động của cách mạng công nghiệp 4.0 vào mọi hoạt động đời sống xã hội: Internet vạn vật (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI), cơ sở dữ liệu lớn (Big data).
- Sự đa dạng của các ứng dụng công nghệ vào trong hoạt động của doanh nghiệp, trong quản trị điều hành,...
- Năng lực tổ chức, cá nhân, xu hướng trong bối cảnh bình thường mới
- Rủi ro & thách thức đến từ môi trường kinh tế hội nhập gia tăng từ nhiều lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh, hoạt động tài chính quốc tế.

Một số giải pháp đề nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản trị của doanh nghiệp như sau:

- Tăng cường chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ thông tin vào trong các hoạt động của doanh nghiệp
- Khảo sát, nghiên cứu, đánh giá SWOT; xác định mức độ chấp nhận rủi ro, thách thức; xây dựng quy trình quản trị rủi ro phù hợp.
- Gia tăng hoạt động đào tạo, chuyển giao công nghệ trong nước và quốc tế

Lựa chọn giải pháp phù hợp nhằm đảm bảo doanh nghiệp tồn tại và phát triển tùy thuộc vào việc định hướng và xác định mục tiêu của các nhà quản trị đối với doanh nghiệp. Mỗi một giải pháp đều bao gồm các cơ hội, lợi thế của doanh nghiệp và song song đó là các khó khăn, rủi ro và thách thức của môi trường hội nhập. Vì vậy sự kiên định mục tiêu, khả năng chấp nhận rủi ro là nền tảng để doanh nghiệp phát triển bền vững.

4. KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng của Việt Nam với nền kinh tế toàn cầu như hiện nay, tất cả các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đều phải tham gia vào môi trường cạnh tranh vô cùng khốc liệt; điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực quản trị điều hành đặc biệt là phải chú trọng cải tiến, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp và quản trị rủi ro. Hiệu quả quản trị doanh nghiệp trong đó có quản trị tài chính; duy trì và bảo đảm nguồn vốn, kiểm soát chặt chẽ dòng tiền chính là thước đo sức khỏe doanh nghiệp trong quá trình phát triển, tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần chấp nhận rủi ro, thách thức và xây dựng chiến lược quản trị rủi ro bài bản để tận dụng tối đa các cơ hội nhằm hướng tới việc tối đa hóa lợi nhuận, phát triển doanh nghiệp, thúc đẩy phát triển nền kinh tế đất nước.

Cách mạng công nghiệp 4.0 đã và đang mở ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp song cũng tiềm ẩn vô số rủi ro thách thức. Doanh nghiệp cần linh động sáng tạo trong tiếp nhận và ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào mọi mặt hoạt động để có thể xác định mục tiêu, xây dựng chiến lược phát triển hợp lý và hiệu quả nhằm hạn chế tối đa rủi ro từ đó đạt được mục tiêu đề ra.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Michael E. Porter (1996). *Chiến lược cạnh tranh*. NXB Khoa học và Kỹ thuật Hà Nội.
2. Nguyễn Hải Sản (2010). *Quản trị tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê
3. Tổng Cục Thống kê (2021). *Báo cáo tình hình kinh tế xã hội 2021*
<https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/12/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2021/>
4. Tạp chí Cộng sản (2021). *Kinh tế Việt Nam 2021 và triển vọng năm 2022*
<https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/kinh-te/kinh-te-viet-nam-nam-2021-va-trien-vong-nam-2022>

ẢNH HƯỞNG CỦA QUẢN TRỊ VỐN LUÂN CHUYỂN VÀ CẤU TRÚC TÀI CHÍNH ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG, LÂM, THỦY SẢN NIÊM YẾT TRÊN HOSE

ThS. Nguyễn Văn Đán¹

ThS. Vũ Thị Phương Thảo²

Tóm tắt: Nghiên cứu nhằm kiểm định mức độ và chiều hướng tác động của vốn luân chuyển và cấu trúc tài chính đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản niêm yết trên HOSE. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng được thu thập trong giai đoạn từ 2011 - 2019. Kết quả nghiên cứu cho thấy cấu trúc tài chính có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động; ngoài ra, kết quả cũng chỉ ra mối tương quan âm giữa vốn luân chuyển (chu kỳ chuyển đổi tiền mặt) và hiệu quả hoạt động của các công ty. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản niêm yết trên HOSE.

Từ khóa: Hiệu quả hoạt động, vốn luân chuyển, cấu trúc tài chính

Abstract: The study aims to test the extent and direction of the impact of working capital and financial structure on the performance of agro-forestry-fishery processing enterprises listed on HOSE. The study uses panel data collected in the period from 2011 to 2019. The findings of the study show that financial structure has a negative impact on performance, as well as a negative relationship between working capital (cash conversion cycle) and company performance. The authors propose a number of recommendations based on the research findings to improve the performance of agro-forestry-fishery processing enterprises listed on HOSE.

Key words: Company performance, working capital, financial structure

1. Đặt vấn đề

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, trong 9 tháng đầu năm 2021, GDP của ngành nông lâm ngư nghiệp tăng 2,74%, đóng góp 23,52% vào tăng trưởng của toàn nền kinh tế và hiện chiếm tỷ trọng 12,79% trong cơ cấu của toàn nền kinh tế nước ta³.

Sau nhiều năm đàm phán và theo đuổi Việt Nam đã ký hiệp định thương mại tự

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

³ <https://vneconomy.vn/nong-nghiep-the-hien-vai-tro-be-do-cho-nen-kinh-te.htm>

do EVFTA với liên minh châu Âu (EU), các lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản là những lĩnh vực chịu ảnh hưởng nhiều trong đó mang lại nhiều cơ hội nhưng cũng tạo ra không ít thách thức. Cùng với đó, kết quả sau 40 năm “Đổi mới” thực hiện cải cách kinh tế, ngành nông nghiệp Việt Nam (bao gồm trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản và lâm nghiệp) đã phát triển theo hướng thương mại đa dạng, đáp ứng nhu cầu trong nước và thế giới. Hiện nay, Chính phủ đang đẩy mạnh chương trình tái cơ cấu toàn diện ngành nông nghiệp trong bối cảnh nông nghiệp Việt Nam đang đứng trước ngã rẽ của cả cơ hội và thách thức.

Không thể phủ nhận rằng, để đạt được mục tiêu như trên trong bối cảnh hội nhập và môi trường cạnh tranh quốc tế ngày càng khốc liệt thì vai trò của các doanh nghiệp chế biến trong các lĩnh vực trên lại trở nên vô cùng quan trọng, quyết định đến giá trị gia tăng của sản phẩm. Với vai trò ngày càng tăng trong nền kinh tế, việc làm thế nào để phát triển khối doanh nghiệp chế biến trong lĩnh vực này một cách bền vững đang nhận được sự quan tâm của nhiều phía - từ các nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu và nhà hoạch định chính sách. Điều này đồng nghĩa với việc cần gia tăng hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp mà trong đó một trong những yếu tố then chốt là công tác quản trị tài chính.

Về bối cảnh học thuật, khi phân tích về các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đã có những hướng tiếp cận khác nhau. Hướng nghiên cứu thứ nhất, phân tích ảnh hưởng của cấu trúc tài chính đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp (Huang và Song, 2006); hướng còn lại quan tâm đến tác động của vốn luân chuyển đến hiệu quả hoạt động (Mathuva, 2010). Mặc dù, đây là những khía cạnh đơn lẻ nhưng khi xét trong mối quan hệ tổng thể của công tác quản trị tài chính thì chúng lại có mối quan hệ rất mật thiết với nhau.

Tuy nhiên, còn rất ít nghiên cứu phân tích đồng thời cả hai khía cạnh trên trong cùng một chủ đề. Bên cạnh đó, với đóng góp làm giàu cho bằng chứng thực nghiệm được nghiên cứu với bộ dữ liệu của Việt Nam thì mới chỉ có nghiên cứu của Bùi Đan Thanh (2017) về các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ. Nghiên cứu này tuy đã cung cấp bằng chứng về các doanh nghiệp có cùng đặc điểm là quy mô vốn, nhưng lại chưa giải quyết được các khía cạnh khác nhau khác đặc biệt là đặc điểm ngành nghề. Xuất phát từ những lý do trên, tác giả lựa chọn đề tài: ***“Ảnh hưởng của quản trị vốn luân chuyển và cấu trúc tài chính đến hiệu quả hoạt động của một số doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản niêm yết trên HOSE”***. Với mong muốn kết quả nghiên cứu sẽ là căn cứ khoa học và hữu ích giúp tác giả đưa ra một số đề xuất góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của nhóm các doanh nghiệp trên.

2. Cơ sở lý luận và bằng chứng thực nghiệm về mối quan hệ giữa quản trị vốn luân chuyển, cấu trúc tài chính và hiệu quả hoạt động

Mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính và hiệu quả hoạt động

Khi nói đến lý thuyết về mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính và hiệu quả hoạt động chúng ta có các quan điểm:

(i) Theo Miller & Modigliani (1963), doanh nghiệp nên sử dụng nợ càng nhiều càng tốt để tối đa hóa giá trị doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp tăng tỷ lệ nợ trên vốn cổ phần, lợi ích của lá chắn từ thuế sẽ tăng. Mức độ đòn bẩy cao cũng thúc đẩy HQHĐ của doanh nghiệp thông qua việc giảm mâu thuẫn lợi ích giữa cổ đông và nhà quản lý liên quan đến dòng tiền tự do (Jensen, 1986). Những nghiên cứu của Roden & Lewellen (1995); Hadlock, C. & James, C. (2002); Berger & Bonaccorsi di Patti (2006); Bùi Đan Thanh (2017) là các minh chứng cho mối quan hệ thuận chiều này.

(ii) Theo lý thuyết trật tự phân hạng (Myers & Majluf, 1984), doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận cao có khuynh hướng sử dụng nguồn lợi nhuận giữ lại để tài trợ cho nhu cầu đầu tư. Vì vậy, mối quan hệ giữa sử dụng nợ và hiệu quả hoạt động là ngược chiều. Nhiều nghiên cứu cũng đã đưa ra bằng chứng để chứng minh mối quan hệ ngược chiều này (Shyam-Sunder & Myers, 1999; Simerly & Li, 2000; Fama & French, 2002); Bùi Văn Thụy & ctg (2016), Trần Trọng Huy (2020).

Mối quan hệ giữa quản trị vốn luân chuyển và hiệu quả hoạt động

Theo Richards và Laughlin (1980), với khái niệm vốn luân chuyển được đo lường bởi chu kỳ chuyển đổi tiền mặt (Cash Conversion Cycle - CCC) bao gồm các yếu tố cấu thành: kỳ thu tiền bình quân, kỳ lưu kho bình quân, kỳ trả tiền bình quân. Do đó, tác động của vốn luân chuyển đến hiệu quả hoạt động sẽ được xem xét dưới các khía cạnh: (i) ảnh hưởng của kỳ thu tiền bình quân, (ii) ảnh hưởng của kỳ lưu kho bình quân và (iii) ảnh hưởng của kỳ trả tiền bình quân đến hiệu quả hoạt động. Các nghiên cứu chỉ ra mối tương quan ngược chiều giữa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt đến hiệu quả hoạt động như: Jose & ctg (1996), Lazaridis và Tryfonidis (2006), Mathuva (2010), Arunkumar & Radharamanan (2012), Vương Đức Hoàng Quân, & ctg (2014), Bùi Đan Thanh (2017).

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Sau khi lược khảo các mô hình nghiên cứu thực nghiệm từ các tác giả, căn cứ đặc thù nghiên cứu về ngành chế biến tại một đất nước đang phát triển, cũng như tính khả thi về mặt thu thập dữ liệu, nhóm tác giả kế thừa, hiệu chỉnh và đề xuất mô hình hồi quy để kiểm định sự tác động của cấu trúc tài chính và vốn luân chuyển đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu như sau:

Mô hình 1.a:

$$ROA = \beta_0 + \beta_1 SDA + \beta_2 LDA + \beta_3 ACP + \beta_4 ICP + \beta_5 APP + \beta_6 Size + \beta_7 Age + u$$

Mô hình 1.b:

$$ROA = \beta_0 + \beta_1 DA + \beta_2 CCC + \beta_3 Size + \beta_4 Age + u$$

Mô hình 2.a:

$$ROE = \beta_0 + \beta_1 SDA + \beta_2 LDA + \beta_3 ACP + \beta_4 ICP + \beta_5 APP + \beta_6 Size + \beta_7 Age + u$$

Mô hình 2.b:

$$ROE = \beta_0 + \beta_1 DA + \beta_2 CCC + \beta_3 Size + \beta_4 Age + u$$

Trong đó:

- Nhóm biến đại diện cho hiệu quả hoạt động gồm: ROA là tỷ suất sinh lợi tổng tài sản và ROE là tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu;
- Nhóm biến đại diện cho cấu trúc tài chính gồm: SDA là tỷ lệ nợ ngắn hạn so với tổng tài sản, LDA là tỷ lệ nợ dài hạn so với tổng tài sản và DA là tỷ lệ tổng nợ so với tổng tài sản;
- Nhóm biến đại diện cho vốn luân chuyển gồm: ACP là kỳ thu tiền bình quân, ICP là kỳ lưu kho bình quân, APP là kỳ trả tiền bình quân và CCC là chu kỳ chuyển đổi tiền mặt của công ty;
- Nhóm biến kiểm soát gồm: Size là quy mô công ty và Age là thời gian hoạt động của các công ty.

3.2. Dữ liệu và phương pháp xử lý

Dữ liệu thứ cấp được thu thập theo năm từ 2011- 2019 của các công ty chế biến nông, lâm và thủy sản niêm yết trên HOSE từ các website: cafef.vn và cophieu68.com. Cụ thể, dữ liệu được trích xuất từ báo cáo tài chính của các doanh nghiệp là Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh; một số thông tin khác như độ tuổi của doanh nghiệp được trích xuất từ hồ sơ của doanh nghiệp.

Sau khi thực hiện thống kê mô tả dữ liệu, đề tài tiến hành ước lượng mô hình hồi quy với dữ liệu dạng bảng trong ba trường hợp. Trường hợp đơn giản nhất là sẽ bỏ qua tác động của chuỗi thời gian và đơn vị chéo của dữ liệu bảng mà chỉ ước lượng mô hình hồi quy POOLS. Thứ hai là mô hình hồi quy với các tác động cố định (fixed effects model) và cuối cùng là mô hình hồi quy với các tác động ngẫu nhiên (random effects model). Trong phần này tác giả sử dụng các kiểm định để chọn ra mô hình phù hợp nhất trong 3 mô hình POOLS, FEM, REM. Một số kiểm định như: kiểm tra đa cộng tuyến, phương sai thay đổi, tự tương quan của mô hình được lựa chọn.

4. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Thống kê các thông số về giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, giá trị lớn nhất, giá trị nhỏ nhất của các biến qua các năm của các công ty được tính toán và thể hiện trong bảng 1 dưới đây:

Bảng 1: Thống kê mô tả cơ bản các biến số

Tên biến	Obs	Mean	Min	Max	Std. Dev
ROA	116	.079993	-.3181166	.3563373	.0966697
ROE	116	.1531574	-1.281785	.9462969	.2650993
SDA	116	.454787	.0341162	.927104	.199602
LDA	116	.043165	0	.2151188	.0536371
DA	116	.497952	.0461838	.9419117	.2022802
ACP	116	61.46843	7.020689	218.1386	40.72287
ICP	116	106.242	17.53522	638.5927	70.45823
APP	116	23.35531	2.301734	152.2671	24.73511
CCC	116	144.3551	20.94864	584.2544	71.83778
Size	116	3.124894	2.326889	4.239287	.4512069
Age	116	24.64655	4	50	11.73716

Nguồn: Kết quả tính được trích xuất từ phần mềm

Sau khi thực hiện phân tích hồi quy, các kiểm định để lựa chọn mô hình phù hợp tác giả tổng hợp kết quả cuối cùng được lựa chọn để phân tích dưới đây:

Bảng 2: Kết quả hồi quy phương pháp REM với biến phụ thuộc ROA

Biến phụ thuộc ROA	Mô hình 1.a	Mô hình 1.b
Constant	.034987 [0.741]	.027663 [0.767]
SDA	-.1689894** [0.011]	
LDA	-.4270399** [0.023]	
DA		-.1599108*** [0.005]
ACP	-.0004349 [0.163]	
ICP	-.0003776** [0.040]	
APP	.0007116 [0.226]	
CCC		-.0003507** [0.014]

Biến phụ thuộc ROA	Mô hình 1.a	Mô hình 1.b
Size	.060632** [0.050]	.051911*** [0.054]
Age	.0000178 [0.989]	.0008003 [0.458]
Số quan sát	116	116
R-squared điều chỉnh	0.4160	0,3306
Largrange Prob > chi2	0.0138	
Hausman Prob > chi2		0.0860

Nguồn: Kết quả tính được trích xuất từ phần mềm

Bảng 3: Kết quả hồi quy phương pháp Pooled OLS với biến phụ thuộc ROE

Biến phụ thuộc ROE	Mô hình 2.a	Mô hình 2.b
Constant	.230575 [0.551]	-.055263 [0.873]
SDA	-.5310841** [0.034]	
LDA	-1.106934 [0.185]	
DA		-.621826*** [0.003]
ACP	-.0017525 [0.138]	
ICP	-.0025244*** [0.010]	
APP	.006467** [0.013]	
CCC		-.0012886** [0.030]
Size	.1608091* [0.063]	.2331509** [0.016]
Age	.0074067 [0.110]	.0031526 [0.402]
Số quan sát	116	116
R-squared điều chỉnh	0.3926	0.3321
Largrange Prob > chi2	0.0750	0.0620

Nguồn: Kết quả tính được trích xuất từ phần mềm

Ghi chú: *, **, *** tương ứng với các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Các số liệu trong ngoặc là các giá trị p tương ứng.

Kết quả ước lượng các hệ số hồi quy bằng mô hình REM và Pooled OLS tại bảng 2 và 3 cho thấy hầu hết các hệ số ước lượng đều có ý nghĩa thống kê cho mẫu nghiên cứu. Cụ thể, cấu trúc tài chính được đo lường bằng tỷ lệ nợ ngắn hạn, tỷ lệ nợ dài hạn, và tỷ lệ tổng nợ đều tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động. Kết quả được giải thích bởi *lý thuyết đánh đổi về cấu trúc vốn (Trade-Off Theory Of Capital Structure)*; đó

là, có sự đánh đổi giữa lợi ích tâm lá chắn thuế và chi phí kiệt quệ tài chính trong việc lựa chọn một tỷ lệ tài trợ bằng nợ. Kết quả trên cũng ủng hộ cho các nghiên cứu của Shyam-Sunder & Myers, (1999); Simerly & Li, (2000); Fama & French, (2002). Bùi Văn Thụy & ctg (2016), Trần Trọng Huy (2020).

Quản trị vốn luân chuyển được đo lường bởi kỳ chuyển đổi tiền mặt, kỳ lưu kho tác động tiêu cực đến đến hiệu quả hoạt động và kỳ trả tiền tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Lazaridis và Tryfonidis (2006), Mathuva (2010), Arunkumar & Radharamanan (2012), Nguyễn Thị Uyên Uyên & ctg (2014), Vương Đức Hoàng Quân, & ctg (2014), Bùi Đan Thanh (2017). Một số kết quả khác liên quan đến biến kiểm soát như quy mô doanh nghiệp có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp.

5. Một số đề xuất

Nhóm giải pháp về cấu trúc tài chính

Thứ nhất, điều chỉnh cấu trúc tài chính theo hướng giảm tỷ lệ nợ vay nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Kết quả tìm thấy ở trên chỉ ra rằng các nhà quản trị, lãnh đạo công ty cần nhận thức rõ về vai trò của cơ cấu tài chính đối với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Cụ thể, hiệu quả hoạt động của các công ty chịu ảnh hưởng ngược chiều bởi tỷ số nợ dài hạn trên tổng tài sản, tỷ số nợ ngắn hạn trên tổng tài sản và tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản, như vậy muốn gia tăng ROA và ROE thì cần giảm các tỷ lệ nợ. Để điều chỉnh vấn đề trên doanh nghiệp cần gia tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu thông qua một số cách:

- Chủ động khai thác nguồn vốn nội sinh từ lợi nhuận để lại. Đây là nguồn lực tài chính giúp doanh nghiệp chủ động đáp ứng nhu cầu vốn mà vẫn đảm bảo được quyền kiểm soát công ty mà không phải đối mặt với áp lực chi trả.

- Huy động vốn chủ sở hữu từ bên ngoài thông qua hình thức phát hành cổ phần ra công chúng. Thu hút các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài thông qua chào bán cổ phần với hình thức phát hành riêng lẻ. Hình thức phát hành riêng lẻ giúp các doanh nghiệp có khả năng huy động vốn với quy mô lớn, tận dụng được khả năng tiếp cận cách thức tổ chức và quản lý tài chính chuyên nghiệp.

- Một giải pháp tương đối có tính khả thi đối với một số doanh nghiệp có tình hình hoạt động kinh doanh ổn định là trong trường hợp cần thiết có thể đàm phán với các chủ nợ để chuyển đổi một phần nợ vay thành vốn cổ phần.

Thứ hai, cân bằng các nguồn nợ tài trợ theo hướng kiểm soát rủi ro, đa dạng

Kết quả phân tích và đánh giá thực trạng về cấu trúc tài chính của các doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu cho thấy, nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ lệ chủ đạo trong cơ cấu nợ. Thực trạng trên cũng ảnh hưởng không nhỏ đến công tác quản trị rủi ro tài chính cũng như hiệu quả hoạt động của công ty.

- Khi sử dụng nợ ngắn hạn với tỷ lệ cao vô hình chung lại gây áp lực cho khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty. Cùng với đó, với tỷ lệ nợ ngắn hạn cao thì khi các doanh nghiệp có nhu cầu vốn mới các sẽ bị đánh giá rủi ro cao về khả năng thanh toán ngắn hạn, điểm số xếp hạng tín dụng được chấm sẽ thấp, do đó doanh nghiệp lại bị khó khăn khi vay vốn hoặc phải vay với một chi phí cao hơn do các tổ chức cho vay có xu hướng đòi hỏi lãi suất cao để bù đắp cho rủi ro tín dụng, dẫn đến tăng chi phí tài chính và làm giảm hiệu quả hoạt động. Vì vậy, các doanh nghiệp này cần thiết cân bằng lại giữa tỷ lệ nợ ngắn hạn và tỷ lệ nợ dài hạn tức giảm dần tỷ lệ vay ngắn hạn và tăng dần tỷ lệ vay dài hạn trong cơ cấu vay nợ.

- Để chủ động và đa dạng nguồn vốn vay hơn nữa thì các doanh nghiệp nên cân nhắc thêm hình thức phát hành trái phiếu để huy động vốn bên cạnh hình thức vay ngân hàng. Hình thức này có ưu điểm là không cần phải có tài sản đảm bảo như vay dài hạn từ ngân hàng, cũng không phải chịu sự giám sát chặt chẽ trong quá trình sử dụng vốn. Các doanh nghiệp có thể tận dụng được uy tín, sự minh bạch về thông tin tài chính, hiệu quả hoạt động và những điều kiện, tiêu chuẩn phát hành trái phiếu do đã là công ty niêm yết. Trong đó, các doanh nghiệp này có thể giới thiệu trái phiếu đến các nhà đầu tư nước ngoài. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài, nhất là những nhà đầu tư lớn, chịu được rủi ro, rất ưa thích trái phiếu doanh nghiệp của các quốc gia đang phát triển như Việt Nam.

- Một trong những giải pháp cung cấp nguồn vốn dài hạn hiệu quả mà các doanh nghiệp khối ngành chế biến có thể nên áp dụng là hình thức cho thuê tài chính. Đây là hình thức tài trợ có tính an toàn cao, tiện lợi và hiệu quả cho các bên giao dịch. Việc huy động vốn bằng việc đi thuê tài chính có lợi thế rất tốt để tài trợ cho các dự án đầu tư dây chuyền công nghệ hay cải tiến máy móc. Việc này cũng giúp cho các doanh nghiệp đang sử dụng đúng mục tiêu chiến lược kinh doanh dài hạn.

Nhóm giải pháp về quản lý vốn luân chuyển

Kỳ thu tiền bình quân

Cả về mặt lý thuyết cũng như thực tiễn đều phản ánh kỳ thu tiền là một thành phần quan trọng cấu thành nên chu kỳ vốn luân chuyển và việc kéo dài hay rút ngắn kỳ thu tiền cũng sẽ tác động trực tiếp đến vòng quay vốn lưu động và kéo theo ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty. Do đó, một số kiến nghị để quản trị kỳ thu tiền được đề xuất như sau: (i) xây dựng và ban hành quy chế quản lý các khoản nợ phải thu, phân công và xác định rõ trách nhiệm của từng đối tượng trong việc theo dõi, thu hồi, thanh toán các khoản công nợ. Có biện pháp phòng ngừa rủi ro thanh toán: lựa chọn khách hàng, xác định mức tín dụng thương mại, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần tiền hàng. (ii) thực hiện chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng trên cơ sở xem xét khả năng thanh toán, vị thế tín dụng của khách hàng. Phải có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng bán hàng, quy định lãi suất sẽ áp dụng với các

khoản nợ quá hạn thanh toán theo hợp đồng. (iii) định kỳ phân tích tuổi các khoản nợ; chú ý xem xét các khoản nợ quá hạn, tìm ra nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn và áp dụng các biện pháp xử lý thích hợp. Trong một số trường hợp cần thiết có thể tiến hành biện pháp như thực hiện việc bán nợ để thu hồi vốn.

Kỳ tồn kho bình quân

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy việc giảm bớt thời gian lưu kho sẽ giúp các doanh nghiệp trên nâng cao được hiệu quả hoạt động và ngược lại. Kết quả thống kê cũng cho thấy bình quân các doanh nghiệp cần tới 106 ngày (3,5 tháng) để luân chuyển tồn kho. Do đó, để nâng cao hiệu quả hoạt động các doanh nghiệp cần rút ngắn kỳ tồn kho thông qua một số khía cạnh sau: (i) các doanh nghiệp trên cần đẩy mạnh tăng cường liên kết với các doanh nghiệp đơn vị cung ứng nguồn nguyên vật liệu. Việc tăng cường liên kết này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chế biến có nguồn nguyên liệu ổn định, bảo đảm về mặt chất lượng cũng như khối lượng một cách lâu dài và chủ động. Với sự chủ động này, các doanh nghiệp sẽ giảm được áp lực tồn kho mà vẫn đảm bảo ổn định sản xuất, giúp giảm được các chi phí liên quan đến tồn kho góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. (ii) thường xuyên phân tích để đánh giá nhu cầu thị trường, năng lực của bản thân doanh nghiệp. Hoạch định cung ứng, doanh nghiệp cần đánh giá công suất sản xuất, năng lực tài chính và khả năng cung ứng hàng hóa (đầu vào) từ đối tác. Việc làm trên cũng giúp doanh nghiệp chủ động tránh được việc tồn kho phòng thủ quá nhiều không cần thiết. (iii) kết hợp kinh nghiệm quản lý thực tiễn với áp dụng các mô hình quản trị hàng tồn kho trong quản trị tài chính như EOQ cũng sẽ góp phần hiệu quả vào việc xây dựng cho công ty các mức tồn kho và điểm đặt hàng tối ưu.

Kỳ trả tiền bình quân

Để gia tăng hiệu quả hoạt động thì các công ty trong mẫu nghiên cứu nên tìm cách kéo dài kỳ thanh toán (hợp pháp). Một số biện pháp có thể giúp doanh nghiệp kéo dài thời gian toanh toán được đề xuất như sau: (i) doanh nghiệp nên đa dạng hóa nhà cung cấp, để gia tăng cơ hội mua chịu hàng hóa hay dịch vụ. (ii) chủ doanh nghiệp nên tích cực đàm phán với nhà cung cấp, chú trọng bảo vệ uy tín, củng cố vị thế tín dụng bằng cách minh chứng năng lực tài chính và luôn có thiện chí trả nợ, để gia tăng uy tín của mình trong thị trường, từ đó sẽ dễ dàng trong việc đàm phán với nhà cung cấp.

Kỳ luân chuyển vốn lưu động

Để gia tăng hiệu quả hoạt động thì các công ty thuộc nhóm ngành phân tích cần chủ động rút ngắn chu kỳ vốn lưu động. Trong công tác quản trị vốn lưu động, những nỗ lực nhằm rút ngắn chu kỳ vốn lưu động sẽ giúp tối thiểu hóa lượng vốn đầu tư vào nó, kéo theo tiết kiệm được chi phí cơ hội của việc sử dụng vốn. Kết quả là, cùng một lượng chi phí sử dụng vốn tính theo một kỳ kinh doanh của doanh nghiệp nhưng do

vốn được luân chuyển liên tục sẽ tạo ra nhiều doanh thu và lợi nhuận hơn nên xét về mặt hiệu quả hoạt động sẽ gia tăng.

Một số giải pháp khác

Nghiên cứu đề xuất các doanh nghiệp cần chủ động gia tăng quy mô hoạt động. Việc các công ty có quy mô lớn có lợi thế hơn trong việc đa dạng hóa rủi ro, có khả năng chống chọi với các cú sốc tài chính tốt hơn. Cùng với đó về mặt thực tiễn có thể thấy, các doanh nghiệp trong ngành chế biến có quy mô lớn thuận lợi hơn trong việc tiếp cận công nghệ kỹ thuật tiên tiến, đa dạng hóa tốt hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành có quy mô nhỏ. Ngoài ra, doanh nghiệp có quy mô lớn thường có thương hiệu, uy tín trên thị trường nên việc tiếp cận các nguồn vốn từ bên ngoài với chi phí rẻ hơn cũng như thực hiện hoạt động bán hàng dễ dàng hơn. Do vậy, gia tăng quy mô sẽ thúc đẩy gia tăng hiệu quả hoạt động.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Arunkumar, O, N., & Radharamanan, T, R. (2012), Analysis of effects of working capital management on corporate profitability of Indian Manufacturing Firms, *International Journal of Business Insights & Transformation*; Oct2011-Mar2012, Vol. 5 Issue 1, p71.
2. Berger, A. & Bonaccorsi di Patti, E. (2006), ‘Capital structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry’, *Journal of Banking and Finance*, 32, 1065-1102.
3. Bùi Đan Thanh (2017), Tác động của cấu trúc vốn và vốn luân chuyển đến hiệu quả tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa, *tạp chí tài chính*, truy cập tại <https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/tac-dong-cua-cau-truc-von-va-von-luan-chuyen-den-hieu-qua-tai-chinh-cua-doanh-nghiep-nho-va-vua-126696.html>.
4. Bùi Văn Thụy & ctg (2016), Ảnh hưởng của cấu trúc vốn đến hiệu quả hoạt động các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, *Journal of Science of Lac Hong University*, Vol. 5(2016), pp. 95-100.
5. Fama, E.F. & French, K.R. (2002), ‘Testing trade-off and pecking order predictions about dividends and debt’, *Review of Financial Studies*, 15 (1), 1-33.
6. Hadlock, C. & James, C. (2002), ‘Do banks provide financial slack?’, *The Journal of Finance*, 57, 1383-420.
7. Jensen, M.C. (1986), ‘Agency cost of free cash flow, corporate finance, and takeovers’, *The American Economic Review*, 76, 323-329, retrieved on November 11th 2015, from the SSRN eLibrary.

8. Jose, M.L., Lancaster, C., & Stevens, J. L. (1996), Corporate Return and Cash Conversion Cycle, *Journal of Economics and Finance*, 20(1), pp. 33-46.
9. Lazaridis, I., & Tryfonidis D. (2006), Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens stock exchange, *Journal of Financial Management and Analysis*, Vol. 19, pp. 26-35
10. Mathuva, D, M. (2010), The Influence of Working Capital Management Components on Corporate Profitability: A Survey on Kenyan Listed Firms, *Research Journal of Business Management*, 4(1), pp. 1 – 11.
11. Modigliani, F., & Miller, M. (1963), *Corporate income taxes and the cost of capital: a correction*, The American Economic Review, Vol. 53, 1963, pp. 443–53.
12. Myers, S.C. & Majluf, N.S. (1984), ‘Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have’, *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.
13. Nguyễn Thị Uyên Uyên & ctg (2014), Mối quan hệ giữa quản trị vốn luân chuyển và khả năng sinh lợi: Bằng chứng thực nghiệm ở Việt Nam, *Tạp chí pháp triển và hội nhập*, số 14(24), tháng 01 năm 2014, trang 62- 70.
14. Roden, D.M. & Lewellen, W.G. (1995), ‘Corporate capital structure decisions: evidence from leveraged buyouts’, *Financial Management*, 24 (2), 76-87.
15. Shyam-Sunder & Myers, S.C. (1999), ‘Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure’, *Journal of Financial Economics*, 51, 219-244.
16. Simerly, R.L. & Li, M. (2000), ‘Environmental dynamism, capital structure and performance: a theoretical integration and an empirical test’, *Strategic Management Journal*, 21 (1), 31-49.
17. Trần Trọng Huy (2020), Tác động của cấu trúc vốn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành năng lượng nhiệt trên thị trường chứng khoán Việt Nam, *Tạp chí Công thương*, truy cập tại <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/tac-dong-cua-cau-truc-von-den-hieu-qua-hoat-dong-kinh-doanh-cua-cac-doanh-nghiep-trong-nganh-nang-luong-niem-yet-tren-thi-truong-chung-khoan-viet-nam-75900.htm>
18. Vương Đức Hoàng Quân, & ctg (2014), Mối liên hệ giữa quản trị vốn lưu động và khả năng tạo ra lợi nhuận của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam giai đoạn 2008 -2013, *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, số 101, (tháng 8/2014), trang 23 -30.

CÁC NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ TIỀN MẶT TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

ThS. Nguyễn Thị Thu Hà¹

Tóm tắt: Doanh nghiệp có thể doanh thu rất cao, doanh số rất tốt nhưng lại không có tiền mặt, liệu có tồn tại không? Chẳng hạn, một số doanh nghiệp xây dựng lợi nhuận rất cao, doanh thu rất tốt, ký được nhiều hợp đồng lớn, nhưng luôn luôn bị công nợ, cuối năm không có tiền, không đi thu hồi nợ về được, thậm chí không có tiền để trả lương cho nhân viên. Điều đó khiến cho doanh nghiệp không có tiền để chi trả những chi phí cần thiết, chắc chắn nhân viên không thể chờ cho đến khi khách hàng đến trả nợ rồi mới nhận lương. Nếu doanh nghiệp không có tiền, buộc phải đi vay, hoặc vay nhiều lần hoặc không vay được thì doanh nghiệp sẽ bị phá sản, doanh nghiệp gặp vấn đề về tài chính. Vậy nên, doanh số cao, doanh thu tốt không có nghĩa là nền tảng để doanh nghiệp tồn tại. Ngược lại, một số công ty năm nào cũng báo lỗ như các doanh nghiệp niêm yết nước ngoài như là Grab, Uber, Bee v.v thế nhưng doanh nghiệp ấy vẫn tồn tại cho đến ngày nay là bởi vì họ có tiền mặt. Họ biết kêu gọi vốn, biết cách huy động vốn của các nhà đầu tư, họ có tiền mặt. Khi có tiền mặt, doanh nghiệp sẽ tồn tại và phát triển bền vững và có khả năng bán lại cho các doanh nghiệp khác. Vậy nên, dòng tiền vô cùng quan trọng, đừng bao giờ để hết tiền mặt. Đó là lý do tại sao nói rằng tiền mặt là vua. Do đó, bài viết này đưa ra một số nguyên tắc quản trị tiền mặt để có thể áp dụng hiệu quả trong công việc kinh doanh.

Từ khoá: Quản trị tiền mặt, mô hình, nguyên tắc.

Abstract: While a business has very high sales, very good sales, but there is no cash. For example, some businesses have built high profits, have very revenue, signed many giant contracts, but always have debts, have no money at the end of the year, they can't go back to collect debts, or even fail to recover have money to pay employees. That leaves business with no money to pay necessary expenses, certainly employees can't wait until customers com to pay their debts before receiving salaries. If the business has no money, It is forced to borrow, or borrow may times, cannot borrow, or it will go bankrupt and the business will have financial problems. Therefore, high sales, good revenue does not mean the foundation for the business to exist. In contrast, some foreign companies report losses every year such as Grab, Uber, Bee, ect. However, that business will exists nowadays, because they have cash. They know how to call for capital, how to raise capital from investors, they have cash, too. When there is cash, the business will survive and develop sustainably and be able to resell to other businesses. Therefore, cash flow is extremely important, never run

¹ Khoa Ngoại ngữ – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

out of cash. That's the reason why it is said cash is King. Given that, this paper particular discusses some cash management principles to be able to apply effectively in business.

Key words: Cash management, model, principles.

1. Đặt vấn đề

Tiền mặt là tài sản cơ bản đảm bảo cho quá trình thanh toán trong quá trình hoạt động kinh doanh thường ngày để chi trả lương, thanh toán cổ tức, trả trước thuế, và các chi phí giao dịch khác. Trong kinh doanh, quản trị tiền mặt là thành phần chính trong sự ổn định tài chính và cũng được coi là một phần của tổng danh mục tài sản. Quản trị tiền mặt chính là công tác quản trị tài chính giúp cho tiền mặt thực hiện được vai trò của nó một cách hiệu quả. Trong môi trường kinh doanh hiện nay, quản trị tiền mặt không chỉ giúp đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp mà còn giúp nguồn lực tiền mặt được sử dụng đem lại hiệu quả cao. Sự quản lý này liên quan chặt chẽ đến việc quản lý các loại tài sản gắn với tiền mặt như các loại chứng khoán có khả năng thanh khoản cao, đồng thời chúng cũng có thể được bán rất nhanh để thoả mãn những nhu cầu cấp bách về tiền mặt.

Những vấn đề nêu trên, bài viết: “Nguyên tắc Quản trị tiền mặt của doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay” được chọn nghiên cứu để bàn về lý do phải lập tồn quỹ tiền mặt, làm thế nào để doanh nghiệp quyết định tồn quỹ một cách tối ưu nhất và gợi ý các nguyên tắc để có thể quản trị được dòng tiền của mình cũng như biết được rằng chỉ số về dòng tiền nằm trong chỉ số vô cùng quan trọng.

2. Cơ sở lý thuyết về tiền mặt

2.1. Đối tượng quản trị tiền mặt

Theo quan điểm của Frederic S. Mishkin tiền là bất cứ phương tiện nào được thừa nhận chung để thanh toán cho việc mua bán, trao đổi hàng hoá dịch vụ hoặc thanh toán nợ nần. Tiền mặt được hiểu theo nghĩa rộng là bao gồm tiền tồn quỹ và tiền trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp ở ngân hàng. Tiền mặt là thành phần trong tài sản lưu động.

$$\text{Tiền mặt} = \text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ ngắn hạn} - \text{Tài sản lưu động khác ngoài tiền mặt} - \text{Tài sản cố định}$$

Như chúng ta đã biết đặc điểm của tiền mặt là có mức sinh lời thấp và sức mua có xu hướng giảm do lạm phát. Tuy nhiên bất kỳ doanh nghiệp hay cá nhân nào cũng phòng quỹ tiền mặt, đó là lý do nắm giữ tiền mặt.

2.2. Lý do nắm giữ tiền mặt

Đối với một doanh nghiệp, có ba động cơ để nắm giữ tiền mặt là:

Động cơ giao dịch: nhằm đáp ứng các nhu cầu giao dịch hàng ngày như chi trả tiền lương, thuế, tiền hàng trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp để đáp ứng kịp thời các khoản chi tiêu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Động cơ dự phòng: nhằm chi tiêu khi có những biến cố bất ngờ xảy ra, ảnh hưởng đến hoạt động thu chi của doanh nghiệp hoặc nhanh chóng đáp ứng những cơ hội kinh doanh đột xuất.

Động cơ tích lũy: Để thực hiện các cơ hội đầu tư sinh lời như đầu tư chứng khoán hoặc sự biến động về tỷ giá hối đoái trên thị trường, sự khan hiếm, biến động giá cả, nguyên vật liệu khi giá thị trường giảm

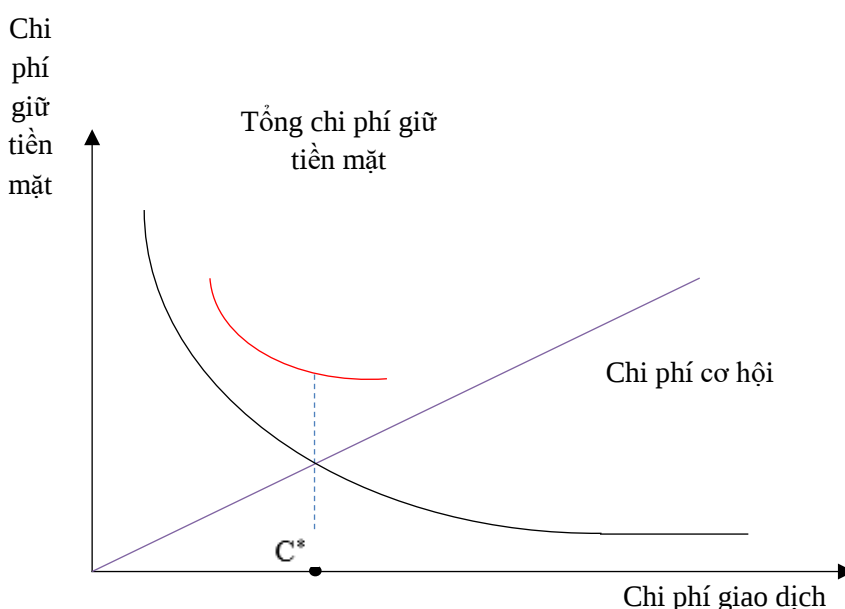
2.3. Tồn quỹ tiền mặt tối ưu

Nếu doanh nghiệp tồn quỹ tiền mặt quá nhiều, tiền không được đầu tư vào mục đích sinh lời, vì vậy chi phí cơ hội sẽ cao. Tuy nhiên, các chi phí liên quan đến việc chuyển đổi từ tài sản, đầu tư thành tiền mặt để phục vụ chi tiêu sẽ thấp, chi phí này gọi là chi phí giao dịch

Nếu doanh nghiệp tồn quỹ tiền mặt quá ít, chi phí cơ hội sẽ thấp, nhưng chi phí giao dịch sẽ cao. Vậy một khi doanh nghiệp tồn quỹ tiền mặt dù nhiều hay ít cũng sẽ tồn tại tổng chi phí giữ tiền mặt bao gồm hai chi phí thành phần là chi phí cơ hội và chi phí giao dịch.

Tổng chi phí giữ tiền mặt	=	Chi phí cơ hội	+	Chi phí giao dịch
---------------------------	---	----------------	---	-------------------

Tồn quỹ tiền mặt mục tiêu (tồn quỹ tiền mặt tối ưu)



Hình vẽ trên biểu diễn các chi phí mà chúng ta vừa kể đến như chi phí cơ hội, chi phí giao dịch và tổng chi phí giữ tiền mặt. Ta thấy tổng chi phí giữ tiền mặt có điểm cực tiểu là C^* . Vậy C^* điểm ở đó tồn quỹ tiền mặt tối ưu. Để xác định C^* người ta sử dụng một trong hai mô hình đó là mô hình Miller Orr và Baumol.

Tuy nhiên ở cấp độ tác giả chỉ đi chi tiết mô hình Baumol. William Baumol là người đầu tiên đưa ra mô hình quyết định kết hợp giữa chi phí cơ hội và chi phí giao dịch. Mô hình này cung cấp định hướng cho công ty để duy trì lượng tiền mặt phù hợp trong việc hoàn thành các nghĩa vụ khác nhau và nhằm mục tiêu đầu tư khi dư thừa tiền. Điều này là do nếu nó không được thực hiện đúng cách, công ty sẽ mất cơ hội đầu tư khi số dư tiền mặt cao. Nếu tiền mặt thấp, mức độ thanh khoản của công ty cũng thấp và công ty sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán các nghĩa vụ khác nhau của mình. Đây là công thức được sử dụng cho mô hình Baumol:

Gọi:

F: Chi phí giao dịch khi bán chứng khoán (CK) ngắn hạn

T: Tổng số tiền cần bù đắp trong năm

K: Chi phí cơ hội khi giữ tiền mặt (%) (Lãi suất ngắn hạn)

C: Tồn quỹ tối ưu

Vậy để xác định tồn quỹ tiền mặt tối ưu, trước tiên ta xét

$$\text{Lượng tồn quỹ tiền mặt trung bình (TB)} = \frac{C}{2}$$

Vậy tương ứng với lượng tồn quỹ tiền mặt trung bình, ta có chi phí cơ hội $TB = K \times \frac{C}{2}$

$$\text{Tổng số lần bán CK ngắn hạn trong năm là } \frac{T}{C}$$

Tương ứng với tổng số lần bán CK ngắn hạn trong năm, ta có Tổng chi phí giao dịch khi bán CK ngắn hạn $= F \times \frac{T}{C}$

Vậy tổng chi phí tồn quỹ tiền mặt lúc này bao gồm hai chi phí thành phần là chi phí cơ hội và chi phí giao dịch

$$CP = K \left(\frac{C}{2} \right) + F \left(\frac{T}{C} \right) \Rightarrow \frac{dCP}{dC} = \frac{K}{2} - \frac{TF}{C^2} = 0 \Rightarrow C^* = \sqrt{\frac{2TF}{K}}$$

Ví dụ: Nếu chi phí giao dịch mỗi lần bán chứng khoán ngắn hạn là 1 triệu đồng, tổng số tiền cần bù đắp trong năm là 31,2 tỷ đồng và lãi suất ngắn hạn là 10% thì tồn quỹ tối ưu là bao nhiêu?

$$C = \sqrt{\frac{2TF}{K}} = \sqrt{\frac{2 * 31.200 * 1}{10\%}} = 789,937 \text{ triệu đồng}$$

3. Khái quát chung về quản trị tiền mặt

Khi nói đến quản trị tiền mặt thì hoạt động của doanh nghiệp có thể chia thành những lĩnh vực khác nhau, trong đó tồn tại những khoản thu, chi tiền mặt đa dạng và có đặc trưng riêng.

3.1. Tiền đang chuyển do chi (Disbursement Float)

Hoạt động của doanh nghiệp có thể chia thành những lĩnh vực khác nhau, trong đó tồn tại những khoản thu, chi tiền mặt đa dạng và đặc trưng riêng. Chênh lệch giữa tài khoản ngân hàng và tồn quỹ tài khoản kế toán được gọi là tiền đang chuyển. Tiền đang chuyển phát sinh do thời gian thanh toán chứng từ trên đường đi hay đang chờ xử lý ở ngân hàng.

• Giả sử công ty bạn hiện tồn quỹ 100 triệu đồng ở tài khoản ngân hàng. Trước khi công ty mua hàng tiền đang chuyển là 0 đồng

$$\begin{aligned} \text{Tiền đang chuyển} &= \text{Tồn quỹ TK NH} - \text{Tồn quỹ TK kế toán} \\ &= 100 \text{ triệu} - 100 \text{ triệu} \\ &= 0 \end{aligned}$$

• Giả sử sau khi công ty mua hàng trị giá 100 triệu đồng và thanh toán tiền hàng bằng cheque, nhưng vì người bán chưa nộp cheque vào ngân hàng, nên tồn quỹ TK NH vẫn còn 100 triệu đồng, trong khi tồn quỹ kế toán đã giảm xuống 100 triệu đồng. Vì vậy tiền đang chuyển do chi lúc này là 100 triệu đồng

$$\begin{aligned} \text{Tiền đang chuyển} &= \text{Tồn quỹ TK NH} - \text{Tồn quỹ TK kế toán} \\ &= 100 \text{ triệu} - 0 \\ &= 100 \text{ triệu} \end{aligned}$$

3.2. Tiền đang chuyển do thu (Collection Float)

Lượng tiền trôi nổi sẽ mang lại lợi ích cho người chi trả và gây thiệt hại cho người thanh toán.

Giả sử công ty bạn bán hàng trị giá hàng là 100 triệu đồng và đã được khách hàng thanh toán bằng cheque, nhưng công ty chưa nộp cheque vào NH. Lúc này tồn quỹ TK kế toán tăng thêm 100 triệu đồng thành 200 triệu đồng, nhưng tồn quỹ ngân hàng chưa tăng vẫn còn 100 triệu đồng. Vì vậy tiền đang chuyển do thu lúc này âm 100 triệu đồng.

$$\begin{aligned}\text{Tiền đang chuyển} &= \text{Tồn quỹ TK NH} - \text{Tồn quỹ TK kế toán} \\ &= 100 \text{ triệu} - (100 + 100) \text{ triệu} \\ &= -100 \text{ triệu}\end{aligned}$$

3.3. Mục tiêu của quản trị thu và chi tiền

- Đối với quản trị chi tiền

Mục tiêu của quản trị chi tiền là kéo dài khoảng thời gian từ lúc công ty thanh toán cho người bán đến lúc người bán xuất trình tờ cheque vào ngân hàng. Để làm được điều này công ty có thể trích tiền từ tài khoản khác hệ thống với TK của người bán.

- Đối với quản trị thu tiền

Mục tiêu của quản trị thu tiền là rút ngắn thời gian từ lúc khách hàng thanh toán đến lúc công ty xuất trình tờ cheque vào ngân hàng. Công ty có thể tìm hiểu khách hàng có TK lớn hơn ở ngân hàng nào, yêu cầu KH chuyển vào TK của công ty mở cùng hệ thống, khi đó ta sẽ rút ngắn khoảng thời gian này lại.

4. Nguyên tắc quản trị tiền mặt tại doanh nghiệp

Nguyên lý về quản trị tiền mặt trong kinh doanh buộc phải nắm các nguyên tắc sau đây:

Một là, đừng bao giờ để doanh nghiệp hết tiền mặt: Cạn tiền mặt là định nghĩa của thất bại kinh doanh. Dù thế nào cũng đừng để điều đó xảy ra với cỗ máy kinh doanh. Dòng số cuối cùng của Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ phải luôn là số dương. Nếu để hết tiền mặt đồng nghĩa với việc phá sản.

Hai là, tiền mặt là vua: Ai nắm giữ đủ tiền mặt sẽ có lợi thế vượt trội và an toàn hơn trước những bất ổn của thị trường, vậy nên, đừng bao giờ quên nguyên tắc này. Đơn giản là vì không có tiền mặt đồng nghĩa với không có kinh doanh. Nếu không có đủ tiền mặt, một doanh nghiệp sẽ chết. Nhiều chuyên gia cho rằng: nếu công việc kinh doanh là một cơ thể thì tiền mặt được ví như dòng máu nuôi sống cơ thể đó.

Ba là, biết chắc số dư tiền mặt hiện có: Bạn phải biết chắc số dư tiền mặt của doanh nghiệp đang có là bao nhiêu. Có rất nhiều bạn kinh doanh, nhưng không biết lượng tiền mặt của doanh nghiệp là bao nhiêu, không nắm rõ con số về tiền mặt. Đó là một vấn đề. Đa số doanh nghiệp để cho kế toán quản trị tiền mặt, họ không để ý, không quan tâm. Một doanh nghiệp nhiều kinh nghiệm vẫn thất bại khi đưa ra các quyết định kinh doanh dựa trên tính toán số dư tiền mặt không đầy đủ chính xác. Điều này lý giải cho thất bại của vô số người không chuyên nghiệp. Vậy nên, hãy thay đổi điều này, phải biết được lượng tiền mặt trong công ty hiện tại đang có là bao nhiêu.

Bốn là, hệ thống kế toán tài chính Real-time: Nếu như doanh nghiệp có bộ máy hệ thống kế toán tài chính, khi bạn muốn biết về những con số liên quan đến tiền mặt mà phải chờ trong nhiều ngày, tháng, lúc đó kế toán mới cung cấp cho bạn được dữ liệu đó, thì quá muộn rồi. Doanh nghiệp cần phải được cung cấp số liệu theo từng giờ, từng phút, từng giây, liên tục cập nhật, chỉ cần mở hệ thống quản trị về dòng tiền hay tài chính của doanh nghiệp, bạn có thể nhìn thấy được số tiền mặt mà bạn đang có, đó chính là Real-time.

Năm là, tối ưu tiền mặt bằng cách bán hàng không công nợ, hoặc bán hàng thu tiền trước: Có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh bằng hình thức đặt tiền trước sau đó mới giao hàng, đó là bán hàng thu tiền trước. Khi giao hàng thu tiền ngay, đó là bán hàng không công nợ. Có trường hợp bán hàng bị khách hàng nợ tiền, thì bạn vừa mất thời gian đi đòi tiền; cần nhân sự đi đòi tiền; không tối ưu dòng tiền mặt.

Sáu là, tối ưu tiền mặt bằng nguyên tắc đàm phán, mua hàng trước-thanh toán sau: Bạn phải tối ưu dòng tiền của mình bằng việc là: khi mua hàng hoá, mua dịch vụ, bạn tìm đến nhà cung cấp dịch vụ, hàng hoá, bạn cần phải đàm phán để làm sao mua hàng trước, thanh toán chỉ trả sau. Điều này giúp cho bạn tối ưu được nguyên tắc tiền mặt nhiều hơn. Ví dụ bạn nhập hàng vào trước, sau đó bán hàng ra, lấy tiền bán được một phần đem trả cho nhà sản xuất, nhà cung cấp. Đây chính là cách đòn bẩy lượng tiền của mình, giúp cho dòng tiền của bạn luôn luôn dồi dào, đó chính là cách bạn có thể. Quản trị được dòng tiền của mình;

Bảy là, biết được số dư tiền mặt trong 6 tháng: Dự báo trước các dòng tiền (vào + ra) trong vòng 6 tháng, giúp cho bạn làm chủ trong chiến lược kinh doanh, làm chủ hệ thống kinh doanh của mình. Nếu bạn muốn nhập hệ thống hàng hoá mới hoặc chi trả cho gì đó, bạn phải luôn luôn cân nhắc, để xem có bị ảnh hưởng đến dòng tiền không? Trong vòng 6 tháng, nếu chẳng may có sự cố nào xảy ra chẳng hạn như dịch Covid 19, khủng hoảng do chiến tranh Nga – Ucraina, kinh tế suy thoái v.v doanh nghiệp vẫn có thể tồn tại ỏi thiếu trong vòng 6 tháng.

Trên đây là những nguyên tắc vô cùng quan trọng mà các doanh nghiệp cần nắm để biết cách quản trị dòng tiền trong kinh doanh

5. Kết luận

Một doanh nghiệp tốt không chỉ được nhìn thấy ở khả năng thu được lợi nhuận mà còn ở việc quản lý và sử dụng tiền mặt mà họ có. Các doanh nghiệp cần thực hiện quản trị tiền mặt của mình tốt để có thể sử dụng cho những mục đích đúng đắn, phòng hờ rủi ro. Từ đó có thể ngày càng phát triển và đạt được nhiều thành công. Vì vậy các nhà quản trị phải có tư duy tốt về tiền mặt để có thể áp dụng hiệu quả trong công việc kinh doanh của mình, ngoài ra cần có chiến lược phù hợp để duy trì số dư tiền mặt luôn dương trong suốt quá trình phát triển của dự án.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- [1] Nguyễn Văn Dung (2008), Chiến lược quản trị dòng tiền mặt tạo ra lợi nhuận, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [2] Nguyễn Hải Sản (2007), Quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB Tài chính, TP, Hồ Chí Minh
- [3] Đoàn Xuân Tiên (2012), Giáo trình kế toán quản trị doanh nghiệp, NXB Tài chính, Hà Nội.

Tiếng Anh

- [4] Aswath Damodaran (2001), Corporate Finance – Theory and Practice (second edition), John Wiley & Sons, Inc 13.
- [5] Baumol W (1952), The Transaction demand for cash: An inventory theoretic approach, The quarterly journal of Economics
- [6] Terry S. Manness, John T. Zietlow (2005), Short-Term Financial Management (third edition), South-Western, part of the Thomson Corporation, The United States of America.14.

Trang Web

- http://tailieudientu.lrc.tnu.edu.vn/Upload/Collection/brief/brief_57313_20170907144940GT%20Ke%20toan%20quan%20tri%20doanh%20nghiep.pdf.
- <https://thptsoctrang.edu.vn/tien-te-la-gi-phan-tich-ban-chat-va-cac-chuc-nang-cua-tien-te/>
- <https://vietnambiz.vn/quan-tri-tien-mat-cash-management-trong-doanh-nghiep-la-gi-tam-quantrong20191011165616693.htm#:~:text=Qu%E1%BA%A3n%20tr%E1%BB%8B%20ti%E1%BB%81n%20m%E1%BA%B7t%20trong,t%C3%A0i%20ch%C3%ADnh%20c%E1%BB%A7a%20c%C3%B4ng%20ty>.
- <https://nguoicantho.com/quan-tri-tien-mat-dinh-nghia-muc-dich-va-vi-du-t20186.html>
- <https://nguoicantho.com/quan-tri-tien-mat-dinh-nghia-muc-dich-va-vi-du-t20186.html>
- <https://www.uob.com.vn/discover/entrepreneur/expert-talk/cashflow-management-part2.page>.

QUẢN TRỊ RỦI RO KHI ĐẦU TƯ VÀO CỔ PHIẾU CỦA CÁ NHÂN TẠI THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

ThS. Võ Đình Phụng¹

Tóm tắt: Đầu tư vào bất kỳ lĩnh vực nào cũng có rủi ro, đặc biệt là cổ phiếu. Có nhiều loại rủi ro khác nhau khi đầu tư vào cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam như rủi ro thị trường, rủi ro doanh nghiệp, rủi ro nhà đầu tư. Các biện pháp giảm thiểu rủi ro trong đầu tư chứng khoán bằng cách học hỏi và áp dụng các kỹ thuật phân tích và phân tích cơ bản, đặc biệt là đa dạng hóa danh mục đầu tư; thường xuyên giám sát thị trường và lựa chọn công ty chứng khoán chuyên nghiệp. Bài viết này tập trung vào vấn đề quản lý rủi ro khi đầu tư vào cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2018 đến năm 2022.

Từ khóa: Rủi ro, chứng khoán, cổ phiếu

Investing in any sectors carries risk, especially stocks. There are different types of risks when investing in stocks in Vietnam's stock market such as market risk, corporate risk, investor risk. Measures to reduce risk taking in stock investment by learning and applying techniques analysis and fundamental analysis, especially diversifying investment portfolio; regularly supervising informatial market and choosing a professional securities company. This article focuses on risk management when investing in stocks in the Vietnamese stock market from 2018 to 2022.

Key words: Risk, securities, stock.

1. Đặt vấn đề

Đầu tư cổ phiếu của cá nhân là hình thức đầu tư có khá nhiều rủi ro. Có thể hiểu khái quát rằng, rủi ro trong đầu tư cổ phiếu là khả năng giá trị khoản đầu tư giảm, khiến nhà đầu tư bị thua lỗ. Khi tham gia vào đầu tư cổ phiếu, nhìn chung sẽ có các loại rủi ro ảnh hưởng đến giá cổ phiếu như: Rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động doanh nghiệp, rủi ro lỗi thời, rủi ro truyền thông và rủi ro chuyên môn. Vậy, khi đầu tư tại thị trường chứng khoán Việt nam, cụ thể là cổ phiếu thì cần các giải pháp nào tương ứng với thực trạng để khắc phục rủi ro.

2. Cơ sở lý luận

2.1 Khái niệm về nhà đầu tư cổ phiếu cá nhân

Là các nhà đầu tư không thuộc tổ chức chuyên nghiệp, thực hiện mua bán cổ phiếu. Họ có vốn nhàn rỗi, thực hiện đầu tư trên tài khoản của mình để đạt được mục

¹ Trường đại học Ngoại ngữ và Tin học TpHCM

tiêu tài chính của bản thân. Nhà đầu tư cá nhân rất đông đảo trong công chúng, có khả năng cung ứng một khối lượng tiền tệ rất lớn.

2.2. Một số loại rủi ro cơ bản cho đầu tư cổ phiếu cá nhân

2.2.1. Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là khả năng hứng chịu một kết quả thua lỗ trong kinh doanh khi mà thị trường có những biến động và thay đổi ngược chiều so với dự đoán của cá nhân. Các yếu tố rủi ro chính trên thị trường được xác định qua sự chênh lệch giá chứng khoán, giá cả hàng hóa và thanh khoản.

2.2.2. Rủi ro ngành và rủi ro doanh nghiệp

Rủi ro trong ngành và doanh nghiệp thường được hiểu là một tình huống, sự kiện xảy ra có thể gián tiếp hoặc trực tiếp ảnh hưởng đến quá trình vận hành và đạt được mục tiêu đã đề ra của một doanh nghiệp. Những rủi ro này có thể xuất phát từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm sự không chắc chắn về mặt tài chính, trách nhiệm pháp lý, sai sót trong khâu quản lý chiến lược, tai nạn hoặc thiên tai. Ngoài ra, nó còn liên quan đến một số vấn đề về quản lý, văn hóa doanh nghiệp, chế độ đãi ngộ hoặc đến từ sự biến động của kinh tế như xu hướng phát triển, xu hướng tiêu dùng hoặc sự phát triển của công nghệ kỹ thuật. Mỗi cổ phiếu sẽ đại diện cho một doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp sẽ thuộc một ngành nghề kinh doanh khác nhau. Bất kỳ ngành nghề nào cũng có điểm mạnh và yếu, rủi ro ngành nghề luôn hiện hữu theo chu kỳ nền kinh tế thị trường.

2.2.3. Rủi ro lỗi thời và rủi ro truyền thông

Rủi ro lỗi thời là rủi ro mà một quy trình, sản phẩm hoặc công nghệ được sử dụng hoặc sản xuất bởi một công ty vì lợi nhuận sẽ trở nên lỗi thời và do đó không còn khả năng cạnh tranh trên thị trường và sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, rủi ro do khủng hoảng truyền thông xã hội là một sự kiện đột phá và bất ngờ có nguy cơ gây tổn hại cho tổ chức hoặc các bên liên quan được khơi mào trên các phương tiện truyền thông đại chúng hoặc mạng xã hội.

2.2.4. Rủi ro chuyên môn

Rủi ro chuyên môn: Sai lầm quan trọng nhất mà nhiều người thường gặp phải là thiếu kiến thức chuyên môn và khả năng đánh giá tình hình doanh nghiệp. Điều này sẽ khiến việc đầu tư chứng khoán trở thành một ván bạc, vì khi đó nhà đầu tư sẽ không biết vùng giá mua, giá bán hợp lý mà chỉ trông chờ vào may rủi. Ví dụ như đầu tư theo đám đông, thích mua cổ phiếu giá trị thấp.

3. Thực trạng về thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2018 đến những tháng đầu năm 2022

Đối với thị trường chứng khoán Việt Nam, trong năm 2021 và quý 1 năm 2022,

bất chấp ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, thị trường vẫn liên tục tăng trưởng. Theo thống kê, VN-Index đã tăng 26,41% trong 1 năm vừa qua và lọt top 5 các chỉ số tăng mạnh nhất thế giới. Đi cùng với đó, thanh khoản thị trường chứng khoán cũng tăng tốt với nhiều phiên giao dịch lên đến hàng tỷ USD.

Theo Tiến sĩ kinh tế Nguyễn Anh Tuấn – Tổng biên tập Tạp chí Nhà đầu tư: “Thị trường chứng khoán 2 tháng đầu năm 2022 diễn biến trời sập”. Chỉ số chính VN-Index dao động quanh ngưỡng 1.500 điểm, chưa tìm kiếm được động lực bứt phá trong bối cảnh có nhiều biến số khó lường cả trong và ngoài nước.

Năm 2022 Việt Nam tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức trước khả năng dịch bệnh COVID-19 tiếp tục diễn biến phức tạp với sự xuất hiện của các biến chủng mới, sẽ tiếp tục ảnh hưởng bất lợi tới quá trình hồi phục của doanh nghiệp và nền kinh tế, giá nguyên vật liệu đầu vào ngày càng tăng mạnh sẽ tác động trực tiếp tới chi phí hoạt động của doanh nghiệp. Việc chính phủ các nước cắt giảm các biện pháp kích thích kinh tế trước áp lực lạm phát, kinh tế thế giới được dự báo sẽ tăng trưởng chậm lại trong năm 2022 ở mức 4,4% so với 5,9% của năm 2021. Tăng trưởng thương mại thế giới do vậy cũng được dự báo giảm so với năm 2021 (6% so với 9,3%). Điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam.

Về vấn đề chính trị, kinh tế thế giới dự báo tiềm ẩn nhiều rủi ro, trong khi đó Thị trường chứng khoán rất nhạy cảm với các biến động thị trường thế giới. Theo ông Phạm Minh Tuấn - Phó Chủ tịch Tập đoàn Bamboo Capital cho rằng: “Căng thẳng chiến sự leo thang giữa Nga – Ukraine có thể coi là thiên nga đen thứ 2, sau COVID-19 hồi đầu năm 2020 và ảnh hưởng đến của các nền kinh tế”. Giá cả lương thực, năng lượng, đặc biệt là dầu mỏ và khí đốt liên tục tăng và đang ở vùng đỉnh cao nhất mọi thời đại trước bối cảnh nguồn cung bị ảnh hưởng do xung đột chính trị dẫn đến làm gia tăng áp lực lạm phát lên các nền kinh tế. Từ đó các loại hàng hóa cơ bản khác cũng tăng phi mã do đứt gãy nguồn cung. Trước bối cảnh xung đột kéo dài này sẽ làm tăng nguy cơ lạm phát, dẫn đến lãi suất cũng theo đó tăng cao.

Theo ông Lưu Đức Khánh- Giám đốc Phát triển năng lực đầu tư, CTCP Chứng khoán VPS đánh giá năm 2022 sẽ khó đầu tư hơn, nhiều thách thức hơn và đòi hỏi các nhà đầu tư kiên nhẫn hơn bởi thị trường chứng khoán thường sẽ tăng chậm lại. Dù vậy, nhà đầu tư không nên bi quan quá, dù thị trường lên hay xuống, điều quan trọng là chúng ta đầu tư cổ phiếu nào, nhóm ngành nào. Đôi khi, bất chấp lạm phát, dòng tiền vẫn trú ẩn ở các mã chứng khoán và việc rủi ro luôn tồn tại khi đầu tư chứng khoán. Thực ra, rủi ro trong đầu tư chứng khoán là sự dao động của lợi nhuận mong đợi. Sự dao động này có thể là sự sụt giảm, thua lỗ. Có thể hiểu khái quát rằng, rủi ro trong đầu tư cổ phiếu là khả năng giá trị khoản đầu tư giảm, khiến nhà đầu tư bị thua lỗ. Vì thế, để đạt được mức lợi nhuận tốt, nhà đầu tư cần có kỹ năng quản trị rủi ro. Các loại rủi ro đặt ra cho các nhà đầu tư cổ phiếu như sau:

3.1. Rủi ro thị trường.

Rủi ro thị trường liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng đến nền kinh tế hay đến phân khúc thị trường chứng khoán. Rủi ro này ảnh hưởng đến tất cả các công ty bất kể tình trạng tài chính hoặc quản lý của công ty. Một số ví dụ của rủi ro hệ thống là: các sự kiện chính trị bất ngờ, suy thoái kinh tế thế giới, biến động lãi suất. Đây là những sự kiện có khả năng ảnh hưởng đến toàn bộ thị trường chứng khoán.

Tại Việt Nam, vào tháng 4/2018, thị trường chứng khoán chứng kiến một cú giảm mạnh khoảng 25% đến từ rủi ro hệ thống. Nguyên nhân của sự sụt giảm này bao gồm:

- Chiến tranh thương mại Mỹ -Trung gây ra sự bất ổn vĩ mô trong khoảng thời gian.
- Đồng USD trên đà tăng mạnh. Điều này khiến khối ngoại có xu hướng bán ròng gây lỗ do tỷ giá chênh lệch.

Rủi ro thị trường thường xuất phát từ những sự kiện hữu hình, nhưng do tâm lý không vững vàng của các nhà đầu tư nên họ hay có phản ứng vượt quá các sự kiện đó. Những sự sụt giảm đầu tiên trên thị trường là nguyên nhân gây sợ hãi đối với các nhà đầu tư và họ sẽ cố gắng rút vốn và sau đó kéo theo những phản ứng dây chuyền làm tăng vọt số lượng bán, giá cả chứng khoán sẽ rơi xuống thấp so với giá trị cơ sở. Rủi ro thị trường bao gồm cả: rủi ro hàng hóa, rủi ro thanh khoản.

Nhà đầu tư khi tham gia đầu tư chứng khoán tức là đầu tư vào các công ty cổ phần phát hành chứng, hay nói một cách cụ thể hơn chính là đầu tư vào hàng hóa và sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp đó. Giá hàng hóa sẽ tác động trực tiếp tới giá cổ phiếu, đặc biệt là một số loại hàng hóa liên quan đến chính sách nhà nước như: xăng, dầu, giá điện, gas. Ví dụ: Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, người dân đi lại ít, trong Q2,3/2020 cho thấy mức giá cổ phiếu của ngành dầu khí biến động liên tục do việc giá dầu ở mức thấp (giảm 22%) sẽ có tác động trực tiếp đến ngành, làm giảm đơn giá bán cũng như các nhu cầu dịch vụ dầu khí.

Tính thanh khoản là khả năng chuyển đổi ra tiền mặt của cổ phiếu và ngược lại. Nếu tính thanh khoản kém, khó tìm được người mua hoặc phải bán giá thấp hơn. Khi điều kiện giao dịch thay đổi, rủi ro thanh khoản xuất hiện. Nó không có lợi cho nhà đầu tư và cần được phòng ngừa kỹ lưỡng. Một ví dụ về rủi ro thanh khoản có thể kể đến là công ty cổ phần FPT (FPT) được giao dịch trên sàn VN30 có tính thanh khoản cao nhưng mức giá được đánh giá là cao hơn so với mức giá trung bình trên thị trường, từ đó dẫn đến các giao dịch ít người mua. Nhà đầu tư nên xem xét khả năng thanh khoản trước khi quyết định mua một cổ phiếu nhất định. Bên cạnh đó để hạn chế rủi ro thanh khoản chứng khoán, các nhà đầu tư cũng cần có cơ chế phân bổ nguồn vốn phù hợp. Đây cũng là cách hiệu quả để giảm thiểu rủi ro trong đầu tư chứng khoán.

3.3 Rủi ro ngành và rủi ro doanh nghiệp

Rủi ro ngành là rủi ro đặc trưng của từng ngành gây ra những tác động xấu đến thị trường cổ phiếu. Rủi ro ngành còn được xem là rủi ro chịu nhiều ảnh hưởng của những yếu tố bên ngoài tác động đến ngành, từ đó gây ảnh hưởng đến chỉ số VN-INDEX. Cụ thể, theo báo cáo chiến lược tài chính từ Mirae Asset Securities đến tháng 4/2021 do bị ảnh hưởng của dịch Covid-19, đã tác động nhóm ngành vận tải như HVN (-11%), VJC (-4%); GAS (-7%) và POW (-7%) trong ngành tiện ích; PLX (-9%) và PVD (-15%) trong ngành năng lượng; BVH (-4%) trong ngành bảo hiểm đã kìm hãm đà tăng của thị trường. Nếu nhà đầu tư không có cái nhìn tổng quát và phân tích kỹ những ngành nào đang có nguy cơ vỡ do nhiều yếu tố bên ngoài cũng như bên trong tác động thì khả năng thua lỗ là rất lớn.

Rủi ro doanh nghiệp là những rủi ro xuất phát từ chính hoạt động nội tại của doanh nghiệp đó như tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh hay các vấn đề nhân lực,.... Các nhà đầu tư có thể tham khảo đọc hiểu báo cáo tài chính của doanh nghiệp cũng như những rủi ro có liên quan để có định hướng đầu tư.

3.4 Rủi ro lỗi thời và rủi ro truyền thông

Đây là loại rủi ro có thể xảy ra với bất kỳ doanh nghiệp và ngành kinh doanh nào trên thị trường. Một số trường hợp có thể xảy ra như các sản phẩm lỗi thời, không có giá trị đổi mới, không tăng trưởng lợi nhuận trong nhiều năm. Khi đó, doanh nghiệp hoạt động trì trệ so với các đối thủ cạnh tranh. Giá cổ phiếu của doanh nghiệp đó có thể giảm sút. Ví dụ điển hình có thể kể đến Nguyễn Kim. Đây là thương hiệu đi đầu trong ngành bán lẻ các thiết bị công nghệ ở Việt Nam trong nhiều năm. Nhưng những năm gần đây, Nguyễn Kim tăng trưởng vô cùng chậm chạp với sự ra đời của các công ty như Thế Giới Di Động hay FPT ra đời và tăng trưởng mạnh mẽ, vượt mặt Nguyễn Kim. Đây chính là rủi ro lỗi thời trong ngành công nghệ – một ngành đòi hỏi sự thay đổi liên tục.

Rủi ro xảy ra khi doanh nghiệp phát hành chứng khoán phải đối mặt với sự kiện xấu, truyền thông xấu từ nhiều phía. Truyền thông sai sự thật cũng có thể gây ảnh hưởng tới thương hiệu. Nó khiến giá cổ phiếu của công ty giảm nhanh.

3.5 Rủi ro chuyên môn

Là loại rủi ro đề cập đến việc nhiều nhà đầu tư tham gia thị trường đầu tư cổ phiếu với kiến thức chưa được trang bị kỹ càng, có thể dựa vào cảm xúc của mình ra quyết định mà không suy xét kỹ doanh nghiệp mặc dù thị trường cổ phiếu biến động nhẹ. Cụ thể. Một là đầu tư theo số đông. Đối với những nhà đầu tư mới bắt đầu, họ thường sẽ chạy theo số đông vì nghĩ rằng cổ phiếu nhiều người mua là cổ phiếu tốt. Nhưng họ lại không thể lường trước rằng tâm lý đám đông lên cao trào sẽ khiến nhiều người bán

tháo số lượng lớn để thoái vốn. Hơn nữa, giá cổ phiếu sẽ càng giảm nếu có quá nhiều cổ phiếu bán ra và khiến cho nhà đầu tư gặp lỗ nặng. Vì thế khi quyết định đầu tư, hãy dự tính đến những khả năng xấu nhất và tự chủ bản thân khi lựa chọn cổ phiếu. Hai là, chọn mua nhiều cổ phiếu có giá trị thấp thay vì ngược lại. Việc này sẽ mang lại cho cảm giác được sở hữu nhiều cổ phiếu sẽ có lời hơn nhưng trong khi đó, thực tế loại nhuận chỉ tính theo phần trăm mà không dựa trên số lượng cổ phiếu.

4. Những khuyến nghị nhằm giảm rủi ro khi đầu tư cổ phiếu

4.1 Đa dạng hóa danh mục đầu tư

Nhiều lời khuyên cho các nhà đầu tư chứng khoán là không nên bỏ hết trứng vào một giỏ. Đây chính là phong cách đầu tư đa dạng hóa danh mục. Một chiến lược phân bổ tài sản đầu tư vào nhiều nhóm ngành. Nhà đầu tư có thể lựa chọn nhiều cổ phiếu của các công ty ở các ngành khác nhau để giảm rủi ro phi hệ thống đối với từng ngành.

4.2 Thường xuyên theo dõi thông tin, biến động thị trường

Thị trường tài chính và các công ty luôn thay đổi hàng ngày, hàng tuần, chính vì vậy việc tìm hiểu kỹ các khoản đầu tư thôi là chưa đủ mà thay vào đó, nhà đầu tư cần theo dõi những biến động về hoạt động kinh doanh nội tại công ty, những chính sách mới của chính phủ, những biến động của thị trường nói chung và ngành nói riêng có thể dựa vào kênh youtube từ các chuyên gia; trang web của các công ty chứng khoán hoặc các lớp học về đầu tư chứng khoán.

4.3 Bổ sung kiến thức đầu tư

Nhà đầu tư nên trang bị thêm cho mình những kiến thức về thị trường hay những kiến thức liên quan đến hoạt động doanh nghiệp và trang bị cho mình kỹ năng quản lý tài chính cá nhân hay phân bổ tài sản đầu tư nhằm tối đa hóa khả năng sử dụng nguồn tiền của mình vừa dành cho đầu tư sinh lời cao, vừa có những khoản tiết kiệm cho các trường hợp khẩn cấp. Ngoài ra nhà đầu tư nên xây dựng cho mình bộ nguyên tắc riêng: mức chốt lỗ, chốt lời, thời điểm bán, thời điểm mua,... điều đó sẽ giúp nhà đầu tư tránh khoản lỗ lớn. Đặc biệt, nếu bạn chưa có nhiều thời gian để trau dồi kiến thức cũng như phân tích mỗi ngày, hãy lựa chọn hình thức đầu tư quỹ mở. Đặc biệt, năm vững 02 phương pháp: Phân tích kỹ thuật và phương pháp cơ bản. Một trong những phương pháp phân tích cơ bản phổ biến nhất là phương pháp phân tích từ vĩ mô đến vi mô (phân tích top-down) bao gồm các giai đoạn sau: Phân tích môi trường kinh tế vĩ mô (quốc tế, quốc gia); phân tích thị trường tài chính nói chung; phân tích ngành và đặc thù ngành; phân tích công ty và sức khỏe của công ty; cuối cùng là phân tích cổ phiếu của công ty đó và ra quyết định.

4.4 Lựa chọn công ty chứng khoán chuyên nghiệp

Nếu là một nhà đầu tư không chuyên, hãy lựa chọn cho mình một công ty môi giới chuyên nghiệp để nắm bắt được tình hình thị trường cũng như những lời khuyên

có ích. Tránh những môi giới không chuyên, gây ra nhiều loạn thông tin từ môi giới. Ngoài ra, nhà đầu tư cũng nên bắt đầu đầu tư với số tiền nhỏ để thử sức với thị trường.

Kết luận

Nhìn chung, đầu tư cổ phiếu là hình thức đầu tư mạo hiểm với nhiều loại rủi ro tác động trực tiếp đến toàn thị trường nói chung, đến các ngành và doanh nghiệp nói riêng. Tuy nhiên, trong số các kênh đầu tư hiện nay, đầu tư cổ phiếu là kênh đầu tư có tỷ lệ sinh lợi cao và hấp dẫn nhất. Nhằm giảm thiểu rủi ro và thua lỗ trong đầu tư cổ phiếu, nhà đầu tư phải tích lũy cho mình nhiều kiến thức cũng như chiến lược đầu tư thông minh như đã nêu trên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. <https://thebank.vn/blog/19673-nha-dau-tu-ca-nhan-la-gi-hoat-dong-dau-tu-ca-nhan-tai-viet-nam.html>. Tuyết Thanh, 2021, Nhà đầu tư cá nhân là gì? Hoạt động đầu tư cá nhân tại Việt Nam.
2. <https://gomoney.vn/rui-ro-trong-dau-tu-co-phieu/>. Menulife, 2021, Rủi ro trong đầu tư cổ phiếu và cách hạn chế.
3. <https://vneconomy.vn/chung-khoan-nam-2022-doi-dien-ba-rui-ro-lon-tu-vi-mo.htm>. An Nhiên, 2021, Chứng khoán năm 2022 đối diện ba rủi ro lớn từ vĩ mô.
4. <https://kinhtedothi.vn/chung-khoan-troi-sut-co-hoi-nao-cho-nha-dau-tu.html?gidzI=M8LVCpC6ZmDPabWpCH6C0LYIMZ8g6OjIGv0FDYPEt0D9mrnX8ngD0aQLNp1uIezN7PDUP3bSkkO6DW-91m>.

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

ThS. Hoàng Thị Hạnh¹

Tóm tắt: Số liệu trong báo cáo của VSCB cho thấy khối lượng trái phiếu doanh nghiệp (TPDN) phát hành của năm 2020 so với các năm trước đó có sự gia tăng lớn. Điều này đã làm dấy lên quan ngại về sự phát triển quá nóng của thị trường này vì một số doanh nghiệp đang tìm kiếm các nguồn tài trợ vốn với không tài sản đảm bảo, không xếp hạng tín dụng và không bảo lãnh thanh toán. Chính vì vậy bài viết nhằm giới thiệu các quy định mới về phát hành TPDN, phân tích thực trạng và từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm giúp thị trường TPDN phát triển ổn định, đạt được mục tiêu tạo sự đa dạng cung – cầu về vốn trên thị trường bên cạnh thị trường tiền tệ và thị trường cổ phiếu.

Từ khóa: Trái phiếu doanh nghiệp, Việt Nam

Astract: The data in VSCB's report shows that the volume of corporate bonds (Corporate bonds) issued in 2020 compared to previous years has increased significantly. This has raised concerns about the overheating of this market because a number of businesses are looking for funding sources with no collateral, no credit rating and no payment guarantee. Therefore, the article aims to introduce new regulations on corporate bond issuance, analyze the current situation and then propose some solutions to help the corporate bond market develop stably, achieve the goal of creating a diversified supply - demand for capital in the market besides the money market and the stock market.

Keywords: Corporate bonds, Vietnam

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo số liệu trong Báo cáo triển vọng thị trường trái phiếu doanh nghiệp 2022 của Công ty chứng khoán Vietcombank cho thấy quy mô thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam có sự gia tăng bền vững trong giai đoạn từ 2011-2021, từ mức dư nợ trái phiếu/GDP là 3,3% vào năm 2011 đến 16,8% vào năm 2021. Tuy nhiên so với quy mô thị trường trái phiếu doanh nghiệp của một số nước trong khu vực Đông Nam Á, Châu Á thì quy mô giao dịch của thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam còn khá khiêm tốn. Sau 2 năm 2020 và 2021, nền kinh tế Việt Nam cũng như nền kinh tế thế giới đều bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 nhưng dự báo tăng trưởng kinh tế GDP của Việt Nam trong năm 2022 là 6,8%-7,2% cho thấy nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp là rất lớn. Chính vì vậy, việc phát hành trái

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

phiếu vẫn là một kênh huy động vốn trung và dài hạn được các doanh nghiệp lựa chọn trong tương lai. Bên cạnh đó, với mục tiêu chiến lược về phát triển thị trường vốn giai đoạn 2021-2030 trong đó có phát triển thị trường trái phiếu doanh nghiệp ổn định, bền vững, một loạt các văn bản pháp lý bắt đầu có hiệu lực từ tháng 01 năm 2021 như Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019, Luật doanh nghiệp năm 2020 số 59/2020/QH14, Nghị định 153/2020/NĐ-CP, Nghị định 155/2020/NĐ-CP đã dần hoàn thiện khung pháp lý hơn trong hoạt động này. Chính vậy, bài vì này mong muốn cung cấp bức tranh về thực trạng thị trường trái phiếu doanh nghiệp tại Việt Nam để từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển bền vững thị trường này.

2. KHUNG PHÁP LÝ CHO THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Theo Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 thì trái phiếu là một loại chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần nợ của tổ chức phát hành. Cũng theo quy định trong Luật này thì việc chào bán chứng khoán được thực hiện thông qua hai hình thức đó là chào bán chứng khoán ra công chúng và chào bán riêng lẻ. Đối với hình thức chào bán chứng khoán ra công chúng cần thông qua các phương thức gồm: (1) Chào bán thông qua phương tiện thông tin đại chúng; (2) Chào bán cho từ 100 nhà đầu tư trở lên, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp; (3) Chào bán cho nhà đầu tư không xác định. Đối với hình thức chào bán chứng khoán riêng lẻ thì được thực hiện thông qua phương thức (1) Chào bán cho dưới 100 nhà đầu tư trở lên, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp; (2) Chỉ chào bán cho nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp và (3) không thông qua phương tiện thông tin đại chúng. Bên cạnh đó, theo quy định của Điều 128, Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 thì điều kiện để công ty cổ phần không phải là công ty đại chúng được phát hành trái phiếu riêng lẻ gồm có:

- + Công ty đã thanh toán đủ cả gốc và lãi của trái phiếu đã chào bán và đã đến hạn thanh toán hoặc thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn trong 03 năm liên tiếp trước đợt chào bán trái phiếu (nếu có), trừ trường hợp chào bán trái phiếu cho các chủ nợ là tổ chức tài chính được lựa chọn;

- + Có báo cáo tài chính của năm trước liền kề năm phát hành được kiểm toán;

- + Bảo đảm điều kiện về tỷ lệ an toàn tài chính, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động theo quy định pháp luật;

- + Điều kiện khác theo quy định của pháp luật có liên quan.

Khác với các điều kiện phát hành chứng khoán riêng lẻ thì các điều kiện đối với công ty được phát hành trái phiếu ra công chúng phải đảm bảo các quy định trong Điều 19 của Nghị định số 155/2020/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ ký ngày 31/12/2020, cụ thể các quy định này bao gồm:

+ Doanh nghiệp có mức vốn điều lệ đã góp tại thời điểm đăng ký chào bán từ 30 tỷ đồng trở lên tính theo giá trị ghi trên sổ kế toán;

+ Hoạt động kinh doanh của năm liền trước năm đăng ký chào bán phải có lãi, đồng thời không có lỗ lũy kế tính đến năm đăng ký chào bán; không có các khoản nợ phải trả quá hạn trên 01 năm;

+ Có phương án phát hành, phương án sử dụng và trả nợ vốn thu được từ đợt chào bán được Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị hoặc Hội đồng thành viên hoặc chủ sở hữu công ty thông qua;

+ Có cam kết thực hiện nghĩa vụ của tổ chức phát hành đối với nhà đầu tư về điều kiện phát hành, thanh toán, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư và các điều kiện khác;

+ Có công ty chứng khoán tư vấn hồ sơ đăng ký chào bán trái phiếu ra công chúng, trừ trường hợp tổ chức phát hành là công ty chứng khoán;

e) Tổ chức phát hành không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích;

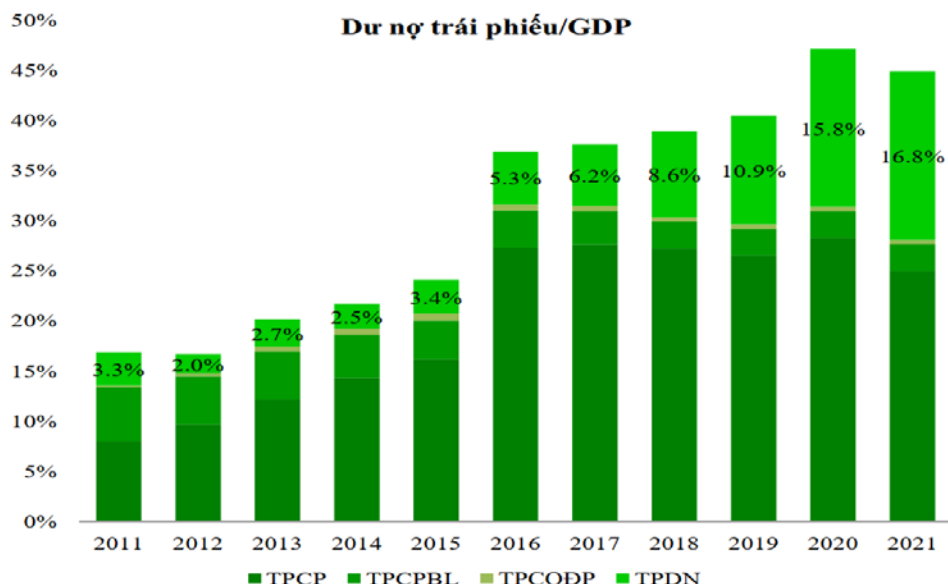
g) Có kết quả xếp hạng tín nhiệm đối với tổ chức phát hành trái phiếu theo quy định của Chính phủ về các trường hợp phải xếp hạng tín nhiệm và thời điểm áp dụng;

h) Tổ chức phát hành phải mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua trái phiếu của đợt chào bán;

i) Tổ chức phát hành có cam kết và phải thực hiện niêm yết trái phiếu trên hệ thống giao dịch chứng khoán sau khi kết thúc đợt chào bán.

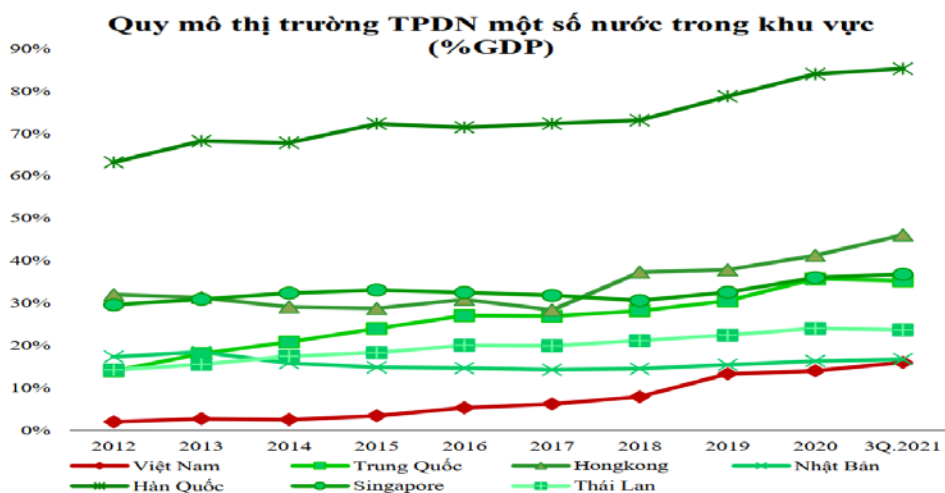
3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Mặc dù thị trường trái phiếu Việt Nam đã bắt đầu hình thành từ những năm 1990 nhưng chủ yếu là trái phiếu của Chính phủ phát hành dưới nhiều hình thức khác nhau mãi cho đến năm 2007, sau khi Việt Nam gia nhập WTO thì trái phiếu do doanh nghiệp mới được phát hành. Số liệu minh họa ở Hình 1 cho thấy quy mô thị trường trái phiếu trên GDP đã có sự gia tăng đáng kể trong những năm gần đây, đặc biệt là dư nợ trái phiếu doanh nghiệp trên GDP so với các chủ thể phát hành khác đã có sự gia tăng đáng kể từ 3,3% năm 2011 lên 16,8%, gấp hơn 5 lần sau 10 năm.



Hình 1: Dư nợ trái phiếu/GDP – Nguồn: VSCB

Mặc dù dư nợ trái phiếu doanh nghiệp trên GDP đã có sự gia tăng rõ rệt trong những năm gần đây nhưng nếu so với quy mô thị trường này của Việt Nam so với một số nước trong khu vực và Châu Á thì sự phát triển của thị trường TPDN Việt Nam vẫn còn khá hạn chế. Điều này có thể cho thấy rằng mặc dù quy mô thị trường này đã được mở rộng nhưng nhu cầu huy động vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua thị trường này vẫn còn tiếp tục gia tăng trong thời gian sắp tới.

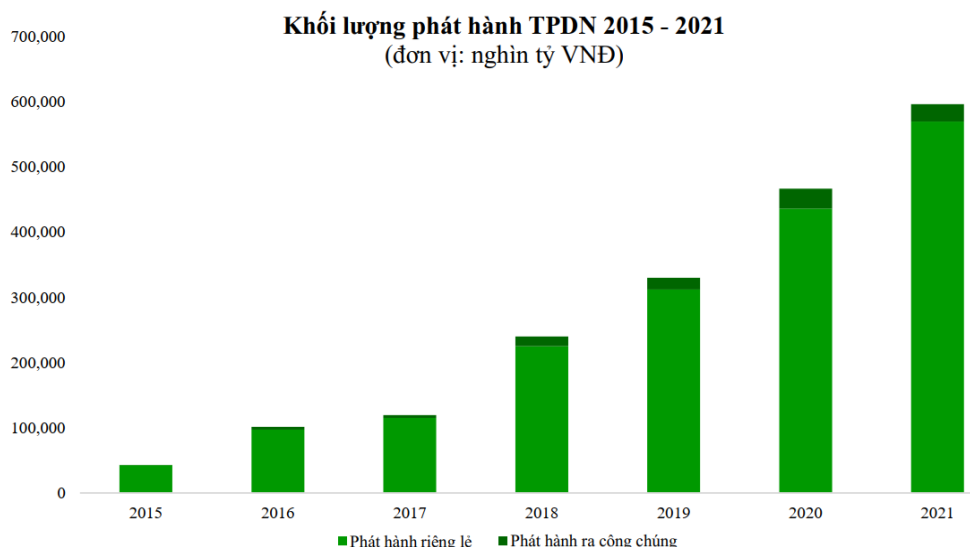


Nguồn: HNX, ABO, VCBS Tổng hợp & ước tính

Hình 2: Quy mô thị trường TPDN một số nước trong khu vực

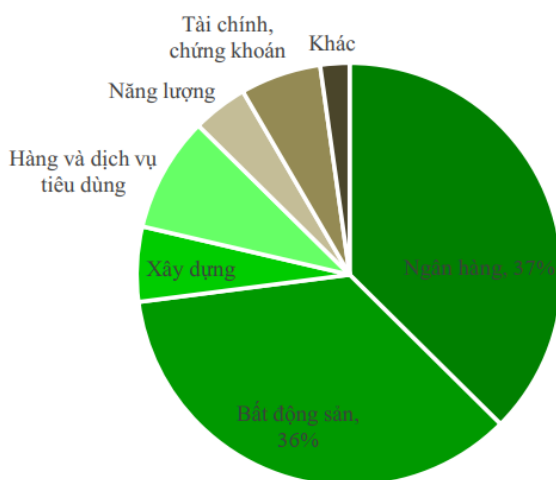
Xét về hình thức phát hành TPDN hiện nay thì vẫn tập trung chủ yếu là phát hành riêng lẻ, thường chiếm tỷ trọng trên 95% trên tổng số đợt phát hành. Đối với hình thức phát hành ra công chúng trong những năm gần đây tỷ lệ này có sự gia tăng cho đến năm 2020, năm 2021 có sự sụt giảm nhỏ là do phản ứng tâm lý khá thận

trọng của các bên tham gia thị trường khi mà một loạt các văn bản pháp lý bắt đầu có hiệu lực từ đầu năm này. Tuy nhiên, xét về quy mô toàn thị trường thì năm 2021 vẫn có 964 đợt phát hành TPDN trong nước với tổng giá trị phát hành đạt 594.520 tỷ đồng, trong đó có 937 đợt phát hành riêng lẻ với tổng giá trị là 568,66 nghìn tỷ đồng chiếm tỷ trọng 98,5%; 23 đợt phát hành ra công chúng giá trị 26,34 nghìn tỷ đồng chiếm tỷ trọng 1,5%. Như vậy, rõ ràng là các thành viên thị trường đã có sự thích ứng tốt với các quy định hiện hành của Nhà nước và đã có sự đa dạng hóa danh mục đầu tư sang thị trường này nhằm tìm kiếm nguồn tài trợ giá rẻ hơn. (Hình 3)

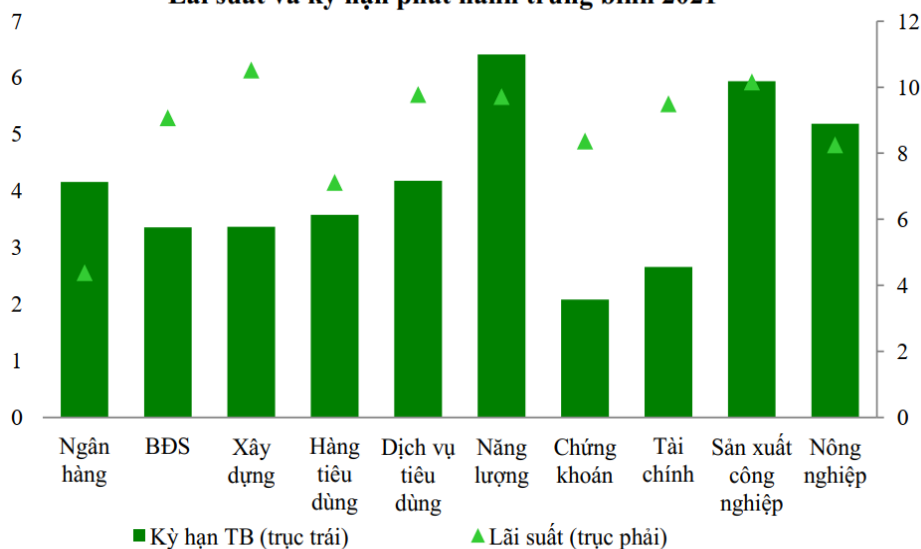


Hình 3: Khối lượng phát hành TPDN 2015-2021 – Nguồn VCBS tổng hợp

Hình 4 phản ánh cơ cấu các chủ thể phát hành TPDN, theo số liệu minh họa trên biểu đồ thì thấy rằng Ngân hàng hiện đang là đơn vị có tỷ lệ khối lượng giá trị phát hành cao nhất, chiếm 37%; tiếp đó là các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực bất động sản chiếm 36%; các ngành còn lại gồm Xây dựng, Hàng và dịch vụ tiêu dùng, Năng lượng, Tài chính, chứng khoán, các ngành khác chiếm tỷ lệ 27%. Qua tỷ lệ trên có thể thấy rằng tỷ lệ doanh nghiệp phát hành bất động sản là khá lớn, chưa kể phần vốn vay của ngân hàng cho các doanh nghiệp bất động sản và của chính các doanh nghiệp bất động sản không đáp ứng đủ điều kiện vay vốn phải chuyển sang hình thức phát hành trái phiếu. Nếu số vốn được phát hành thành công của các đơn vị bất động sản, ngân hàng không sử dụng đúng mục đích thì tiềm ẩn nhiều rủi ro không chỉ đối với thị trường bất động sản mà còn đối với cả hệ thống tài chính.

Cơ cấu nhóm ngành phát hành TPDN 2021**Hình 4: Cơ cấu nhóm ngành phát hành TPDN 2021 – Nguồn VCBS tổng hợp**

Về lãi suất trái phiếu phát hành và hình thức phát hành đối với TPDN được mô tả trong Hình 5 và Hình 6. Theo đó, so với mặt bằng chung thì trái phiếu đối với doanh nghiệp bất động sản và doanh nghiệp xây dựng là có lãi suất cao so với các doanh nghiệp có cùng kỳ hạn phát hành (Hình 5). Bên cạnh đó tỷ lệ các doanh nghiệp phát hành trái phiếu không có tài sản đảm bảo còn khá cao, chiếm khoảng 54% (chủ yếu là nhóm Ngân hàng và các doanh nghiệp có lịch sử phát hành tốt).

Lãi suất và kỳ hạn phát hành trung bình 2021**Hình 5: Lãi suất và kỳ hạn phát hành trung bình 2021 – Nguồn VCBS tổng hợp**

Phân loại theo loại hình phát hành

Loại hình	Giá trị (tỷ VND)	Tỷ trọng
Không chuyển đổi, không kèm chứng quyền, không có TSBĐ	320.949	53,98%
Không chuyển đổi, không kèm chứng quyền, có TSBĐ	272.178	45,78%
Chuyển đổi, không kèm chứng quyền, có TSBĐ	690	0,12%
Trái phiếu chuyển đổi	60	0,01%
Trái phiếu chuyển đổi, không có tài sản đảm bảo	59,2	0,01%
Khác	585	0,10%

Hình 6: Phân loại theo loại hình phát hành – Nguồn VCBS tổng hợp**4. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

Từ các số liệu tổng hợp từ báo cáo của VCSB được trình bày và dựa trên những quy định hiện hành đối với thị trường TPDN Việt Nam hiện nay, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển ổn định thị trường TPDN như sau:

Thứ nhất Chính phủ cần đẩy mạnh công tác thanh tra, kiểm tra đối với các doanh nghiệp phát hành với quy mô lớn, các doanh nghiệp phát hành không có tài sản đảm bảo và các doanh nghiệp phát hành không thông qua bảo lãnh để đảm bảo nguồn vốn được huy động được sử dụng đúng mục đích, thực sự đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo đòn bẩy cho việc mở rộng và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai Chính phủ cũng cần có các cơ chế khuyến khích và hoàn thiện sự hoạt động và phát triển của các tổ chức xếp hạng tín nhiệm trong nước để giúp chất lượng thông tin tình hình hoạt động, tài chính của doanh nghiệp được minh bạch, công khai. Điều này cũng giúp các nhà đầu tư có được nguồn thông tin đáng tin cậy để ra các quyết định và cũng phù hợp với thông lệ của các nước tiên tiến.

Thứ ba nhanh chóng hoàn thiện cơ chế pháp lý đối với TPDN ở thị trường thứ cấp đối với TPDN phát hành riêng lẻ. Việc phát triển thị trường TPDN trên thị trường thứ cấp sẽ giúp tăng tính thanh khoản đối với nhà đầu tư đồng thời giúp doanh nghiệp có thêm kênh huy động vốn minh bạch, hiệu quả song song với kênh phát hành các loại chứng khoán khác trên thị trường.

Cuối cùng, Chính phủ cần học hỏi các bài học kinh nghiệm đối với việc phát

triển thị trường TPDN từ các nước tiên tiến trong khu vực và trên thế giới. Thị trường TPDN Việt Nam nói riêng và thị trường chứng khoán Việt Nam nói chung so với nhiều thị trường khác còn khá non trẻ, chính vì vậy việc học hỏi sẽ tránh được những rủi ro từ những sai lầm không đáng có và giúp thị trường nhanh chóng phát triển ổn định, bền vững hơn.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế Việt Nam vẫn được dự đoán là tăng trưởng trong dài hạn vì vậy nhu cầu gia tăng về vốn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh vẫn còn tiếp tục trong thời gian sắp tới. Bên cạnh thị trường tiền tệ, thị trường cổ phiếu thì hiện nay nhu cầu vốn trung và dài hạn thông qua thị trường trái phiếu của doanh nghiệp đang từng bước được hình thành. Chính vì vậy bài viết này đã trình bày một số quy định mới nhất đối với việc phát hành TPDN, phân tích một số kết quả thống kê từ báo cáo của VCBS để từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển ổn định thị trường TPDN tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty chứng khoán Vietcombank (2022). Báo cáo Triển vọng thị trường trái phiếu doanh nghiệp 2022, truy cập tại file:///D:/Documents/Downloads/bao-caovi-mo-trien-vong-thi-truong-trai-phieu-doanh-nghiep-nam-2022_20220125085535.pdf ngày 09/04/2022
2. Chính phủ (2020). *Nghị định số 153/2020/NĐ-CP, ngày 31/12/2020 quy định về chào bán, giao dịch trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ tại thị trường trong nước và chào bán trái phiếu doanh nghiệp ra thị trường quốc tế.*
3. Anh Minh (2021). Cần thước đo để phát triển bền vững thị trường trái phiếu doanh nghiệp, truy cập tại <https://baochinhphu.vn/can-thuoc-do-de-phat-trien-ben-vung-thi-truong-trai-phieu-doanh-nghiep-102298472.htm> ngày 09/04/2022.
4. Ánh Tuyết (2021). Quyết tâm “thanh lọc” thị trường trái phiếu doanh nghiệp truy cập tại <https://vneconomy.vn/quyet-tam-thanh-loc-thi-truong-trai-phieu-doanh-nghiep.htm> ngày 08/04/2022.
5. Vũ Văn Thành (2021). Giải pháp phát triển thị trường trái phiếu doanh nghiệp ở Việt Nam, truy cập tại <https://kinhtevadubao.vn/giai-phap-phat-trien-thi-truong-trai-phieu-doanh-nghiep-o-viet-nam-20645.html> ngày 05/04/2022.

THỰC TRẠNG VÀ THÁCH THỨC KHI ÁP DỤNG CHUYỂN ĐỔI SỐ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

ThS. Bùi Hoàng Việt¹

Tóm tắt: Trong những năm gần đây cùng với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ đã đưa doanh nghiệp vào một cuộc chuyển mình lớn mang tên **chuyển đổi số**. Với điều kiện là một nước đang phát triển với khả năng tiếp cận công nghệ nhanh chóng và linh hoạt, các doanh nghiệp Việt Nam đứng trước cơ hội bắt kịp xu thế chung của nền kinh tế thế giới cũng như nguy cơ tụt hậu xa hơn nữa nếu thất bại trong cuộc đua này. Chính vì vậy, chuyển đổi số không còn là tầm nhìn mà đã trở thành nhu cầu hiện tại, thực tế mà các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện và thực hiện thành công. Bài viết phân tích và đánh giá về hoạt động chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: chuyển đổi số, doanh nghiệp.

Abstract: In recent years, businesses have experienced a major development trend, the digital transformation, under the rapid development of technology. As a developing country with a quick and flexible access to technology, Vietnamese businesses have opportunities to catch up with the development of global economy via the digital transformation. The digital transformation is no longer a development vision but a requirement for Vietnamese enterprises in order to survive and thrive. This paper analyzes and assesses the digital transformation in some Vietnamese enterprises.

Keywords: digital transformation, enterprise.

1. Đặt vấn đề

Dưới tác động của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, chuyển đổi số là xu hướng tất yếu, vấn đề sống còn đối với các quốc gia, tổ chức, doanh nghiệp và người tiêu dùng trên toàn thế giới, đặc biệt trong bối cảnh đại dịch COVID-19 hiện nay. Những sự thay đổi to lớn về năng suất lao động, nhu cầu, tâm lý, thói quen của người dùng và các mô hình sản xuất, kinh doanh mới đang được hình thành cho thấy vai trò và tác động to lớn của chuyển đổi số đến đời sống xã hội và mọi ngành nghề hiện nay.

Mặc dù xuất hiện từ giữa thế kỷ XX trên thế giới, nhưng chỉ đến khi Cách mạng công nghiệp lần thứ tư bùng nổ, chuyển đổi số (Digital Transformation) mới trở nên phổ biến. Chuyển đổi số là thay đổi phương thức làm việc, sản xuất thông qua sự tích hợp các công nghệ kỹ thuật số vào hoạt động của mỗi đơn vị, doanh nghiệp nhằm thay

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

đổi cách thức vận hành, mô hình kinh doanh và đem đến những hiệu quả cao hơn, những giá trị mới hơn. Chuyển đổi số còn là sự thay đổi về văn hóa của đơn vị, doanh nghiệp, đòi hỏi sự liên tục cập nhật cái mới, hiện đại và phải chấp nhận cả thất bại bên cạnh những thành công do đổi mới đem lại.

Chuyển đổi số trong doanh nghiệp có thể hiểu là quá trình thay đổi mô hình cũ, mô hình truyền thống sang dạng doanh nghiệp số, dựa trên những ứng dụng công nghệ mới, như: Big data, IoT, điện toán đám mây,... nhằm thay đổi phương thức điều hành, quy trình làm việc và văn hóa lao động trong doanh nghiệp. Mục đích mà các doanh nghiệp chuyển đổi số thường hướng tới bao gồm: Tăng tốc độ thị trường, tăng vị trí cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, tăng năng suất lao động, mở rộng khả năng thu hút và giữ chân khách hàng.

Việt Nam đang từng bước xây dựng và áp dụng hệ thống các chính sách phù hợp với xu hướng chuyển đổi số trong doanh nghiệp hiện nay. Bên cạnh đó, cũng khuyến khích các ngành nghề, doanh nghiệp áp dụng chuyển đổi số, nhất là chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng, giáo dục, truyền thông,... Đồng thời, Việt Nam đang trong quá trình xây dựng và đẩy mạnh thực thi chiến lược chuyển đổi số quốc gia nhằm định hướng sự phát triển kinh tế - xã hội số. Trên cơ sở đó, xây dựng các chiến lược chuyển đổi số trong từng ngành, từng lĩnh vực, từng doanh nghiệp,... góp phần thúc đẩy công nghiệp hóa và tái cơ cấu nền kinh tế, trong đó Nhà nước - doanh nghiệp - trường đại học, viện nghiên cứu giữ vai trò nòng cốt.

Chuyển đổi số mang lại nhiều lợi ích đối với doanh nghiệp. Khi ứng dụng chuyển đổi số, sự liên kết thông tin giữa các bộ phận trong doanh nghiệp được kết nối trên nền tảng một hệ thống công nghệ đồng nhất, giúp cho các vấn đề phát sinh trong doanh nghiệp được giải quyết ngay khi xảy ra và sự vận hành không bị tắc nghẽn, gây tác động xấu đến hoạt động của doanh nghiệp, như: phục vụ khách hàng bị chậm trễ, lượng hàng bán được giảm sút,...

Tham gia quá trình chuyển đổi số, người điều hành sẽ có thể chủ động và dễ truy xuất báo cáo về các hoạt động của doanh nghiệp. Mọi hoạt động của doanh nghiệp, như: nhân viên ghi nhận doanh số, biến động nhân sự, tệp khách hàng tìm hiểu sản phẩm... sẽ được thể hiện trên các phần mềm quản trị doanh nghiệp, giúp quản lý doanh nghiệp hiệu quả và minh bạch hơn.

Chuyển đổi số giúp doanh nghiệp khai thác được tối đa năng lực làm việc của nhân viên trong công ty. Bởi, những công việc có giá trị gia tăng thấp, hệ thống có thể tự động thực hiện mà doanh nghiệp không tốn chi phí, đồng thời cũng giúp nhân viên có thêm thời gian để nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ, thực hiện các công việc quan trọng khác. Chuyển đổi số cũng giúp người quản lý dễ dàng đánh giá chất lượng công việc của từng nhân viên qua số liệu báo cáo kịp thời.

Nếu sở hữu nền tảng số hóa sẽ có thể triển khai và vận hành doanh nghiệp hiệu

quả, chính xác và chất lượng. Bởi các giải pháp quản trị và vận hành số hóa sẽ tăng tính hiệu quả và chính xác trong các quyết định của doanh nghiệp. Đồng thời, chuyển đổi số giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp khác nhờ việc tối ưu hóa quản trị, chi phí, lợi nhuận, tương tác nhanh chóng với khách hàng, chính sách chăm sóc và phục vụ khách hàng,...

Việc chuyển đổi số tác động đến tất cả các ngành công nghiệp, các doanh nghiệp và trong cuộc đua hướng tới số hóa, chỉ những doanh nghiệp có thể thích nghi và chủ động, tích cực nhất mới có thể tồn tại và phát triển.

2. Cơ sở lý thuyết

Thuật ngữ chuyển đổi số đã được sử dụng từ giữa thế kỷ trước và được xem là một trong những đặc điểm của thời kỳ hiện đại. Và tất nhiên, đã có nhiều nhà nghiên cứu đánh giá về khái niệm này, cụ thể:

Gobble (2018) cho rằng: chuyển đổi số là quá trình chuyển đổi thông tin tương tự sang kỹ thuật số. Số hóa đề cập đến việc sử dụng công nghệ kỹ thuật số, có thể là thông tin được số hóa để tạo ra và thu hoạch giá trị theo những cách thức mới.

Còn theo Luz Martín-Peña và cộng sự (2018): Công nghiệp 4.0 đang được khuyến khích bởi sự ra đời của các công nghệ kỹ thuật số thúc đẩy sự chuyên môn hóa của chuỗi giá trị và kết nối giữa các tác nhân. Công nghiệp 4.0 báo trước hiệu quả hoạt động cao hơn và sự phát triển của các sản phẩm, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới.

Nghiên cứu của Rachinger và cộng sự (2018) đưa ra định nghĩa: chuyển đổi số là việc khai thác các cơ hội kỹ thuật số. Số hóa bằng cách kết hợp các công nghệ khác nhau (ví dụ: công nghệ đám mây, cảm biến, dữ liệu lớn, in 3D), mở ra các khả năng không lường trước được và mang lại tiềm năng tạo ra các sản phẩm, dịch vụ.

Như vậy, có thể hiểu, chuyển đổi số là mô tả những hoạt động đổi mới một cách toàn diện trong cách thức hoạt động của toàn doanh nghiệp, ở tất cả những khía cạnh như cung ứng, sản xuất, hợp tác, mối quan hệ khách hàng với cách thức hoạt động mới hoàn toàn dựa trên nền tảng công nghệ số.

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, bài viết sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính (lựa chọn, thu thập và phân tích, tổng hợp các bài nghiên cứu về chuyển đổi số). Trên cơ sở phân tích các tài liệu này tác giả đưa ra một số giải pháp phù hợp giúp hoàn thiện việc chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thực trạng chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam

Đến nay, **chuyển đổi số** không còn là tầm nhìn, mục tiêu dài hạn, mà đã trở thành một thực tế bắt buộc các doanh nghiệp phải tham gia để có thể phát triển và

tránh tụt hậu. Điều này có thể thấy thông qua thực tế ngày càng có nhiều hơn các doanh nghiệp bắt tay vào thực hiện chuyển đổi số và ngày càng coi trọng giá trị của dữ liệu doanh nghiệp.

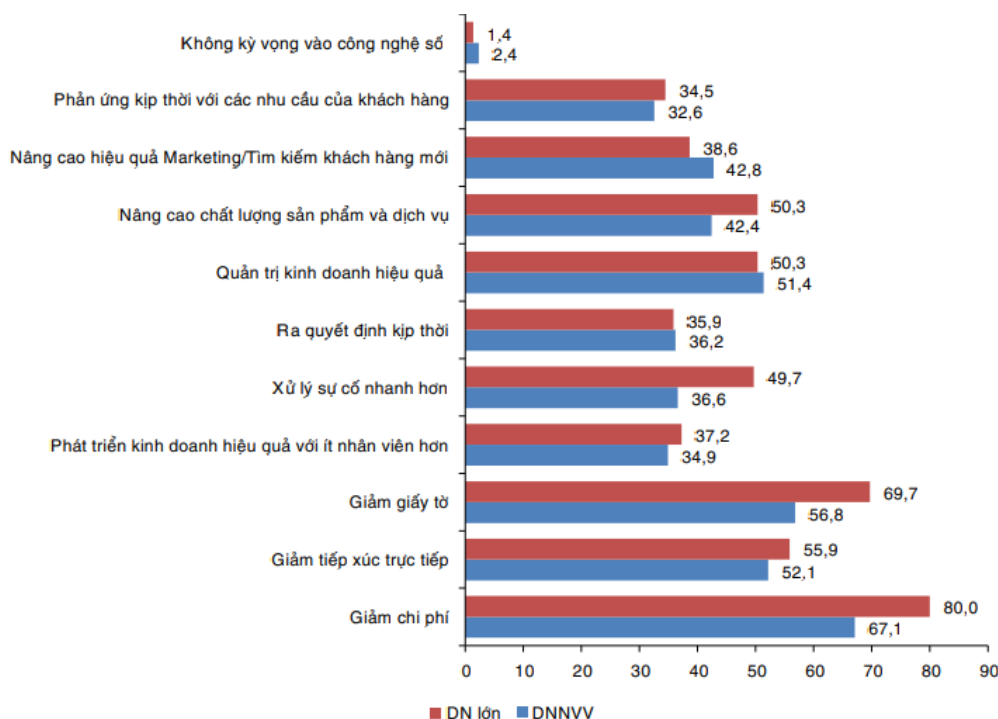
Theo kết quả của khảo “*Thực trạng Chuyển đổi số trong doanh nghiệp trong bối cảnh Covid-19*” do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thực hiện năm 2020 khảo sát trên 400 doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ cũng như quy mô lớn cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam cũng đã bắt đầu nhận thức và ứng dụng các công nghệ số vào các khâu như quản trị nội bộ, mua hàng, logistics, sản xuất, marketing, bán hàng và thanh toán. Khi dịch Covid-19 lan rộng, dẫn tới những hạn chế tiếp xúc và việc phát thực hiện các biện pháp giãn cách xã hội đã buộc các doanh nghiệp phải ứng dụng nhiều hơn các công nghệ số trong hoạt động của mình, nhất là trong quản trị nội bộ, thanh toán điện tử, marketing trực tuyến. Từ đó, tỷ lệ các doanh nghiệp ứng dụng các công nghệ số cao gần bằng tỷ lệ doanh nghiệp đã ứng dụng trong thời gian dài trước đây, cụ thể như trong quản lý nhân sự từ xa, hội nghị trực tuyến, học trực tuyến, phê duyệt nội bộ,

Theo tổng hợp kết quả khảo sát thu được, trong lĩnh vực quản trị nội bộ, điện toán đám mây là công cụ kỹ thuật được nhiều doanh nghiệp Việt Nam sử dụng trước nhất với 60,6% tăng 19,5% so với thời điểm trước dịch Covid-19. Tiếp theo là hệ thống hội nghị trực tuyến, hệ thống quản lý công việc và quy trình với xấp xỉ 30% số doanh nghiệp đã ứng dụng các công cụ này trong hoạt động của doanh nghiệp trước khi có Covid-19 và xấp xỉ 19% số doanh nghiệp đã bắt đầu sử dụng các công cụ này từ khi có dịch bệnh.

Đồng thời khảo sát trên cho thấy kỳ vọng lớn của đại bộ phận các doanh nghiệp Việt Nam đối với quá trình chuyển đổi số. Có tới 98% doanh nghiệp kỳ vọng có sự thay đổi trội trong hoạt động sản xuất kinh doanh khi thực hiện chuyển đổi số, trong đó lớn nhất là khả năng giúp giảm chi phí, chiếm tỷ lệ hơn 71%, giúp doanh nghiệp hạn chế giấy tờ (61,4%) đưa thêm giá trị gia tăng vào trong sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ (45,3%).

Hình 1 cho thấy được có một sự khác biệt rõ ràng giữa thực tế chuyển đổi số cũng như sự kỳ vọng về hiệu quả của chuyển đổi số giữa các doanh nghiệp có quy mô lớn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong đó, các doanh nghiệp quy mô lớn chuyển đổi nhanh cũng như tin tưởng hơn đối với chuyển đổi số.

Hình 1: Kỳ vọng của doanh nghiệp trong ứng dụng công nghệ số theo quy mô (đơn vị %)



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp, VCCI, 2020

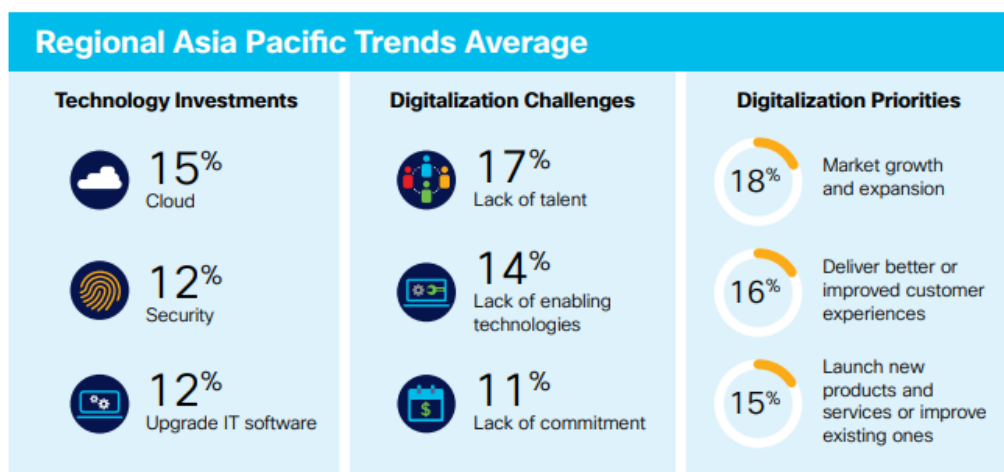
Tính đến nay, chuyển đổi số đã diễn ra hầu hết các loại hình doanh nghiệp và ở nhiều mức độ khác nhau.

Trong ngành Ngân hàng, các doanh nghiệp đã nghiên cứu và triển khai chiến lược chuyển đổi số bước đầu với ứng dụng IoT cho phép khách hàng truy cập sử dụng dịch vụ ngân hàng, kết nối với các hệ sinh thái số khác trên nền tảng Internet (dịch vụ ngân hàng số Timo của VPBank, Live Bank của TPBank, E-Zone của BIDV...), hoặc cung ứng các dịch vụ ngân hàng thông qua ứng dụng được cài đặt ngay trên điện thoại di động (Mobile Banking... Ở nhóm “big 4” các ngân hàng lớn nhất Việt Nam, quá trình chuyển đổi số cũng diễn ra mạnh mẽ trong năm 2020. Đơn cử như Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) đã ra mắt ứng dụng ngân hàng số VCB Digibank, mà theo Vietcombank, đây là dịch vụ mới nổi bật với sự đồng nhất về trải nghiệm, dễ dàng trong thao tác, tích hợp nhiều giải pháp bảo mật ưu việt. Ngay cả doanh nghiệp nổi tiếng truyền thống như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) cũng tiên phong triển khai lắp đặt ATM đa chức năng (CDM) trên thị trường thẻ. Từ đó, Agribank mở rộng tới các dịch vụ ngân hàng số hiện đại như ngân hàng tự động Autobank, ứng dụng eKYC, giao dịch rút tiền không cần thẻ,... dần thay thế các phòng giao dịch hoạt động không hiệu quả.

Theo báo cáo của Cisco năm 2020, tại Việt Nam, các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang phải đối mặt với những rào cản trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số như thiếu kỹ năng số và nhân lực (17%), thiếu nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho

phép chuyển đổi kỹ thuật số (14%), thiếu sự cam kết (11%),...Trong khi đó, đầu tư vào công nghệ điện toán đám mây dựa trên nền tảng cloud còn thấp chỉ mới 15%, tương tự cho an ninh và nâng cấp phần mềm công nghệ là 12% (Hình 2)

Hình 2: Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang phải đối mặt với những rào cản trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số



Source: IDC-Cisco 2020 Asia Pacific SMB Digital Maturity Study

4.2. Thách thức khi áp dụng chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay

4.2.1. Thách thức từ công nghệ

Chuyển đổi số chính là việc ứng dụng công nghệ vào mọi hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện trong thời đại bùng nổ về công nghệ trên nền tảng của hệ thống internet mạnh mẽ, chính vì vậy đòi hỏi trình độ rất cao của cả về kỹ thuật cũng như nhân lực. Trong khi đó, Việt Nam vẫn còn đi sau thế giới về mặt công nghệ, chúng ta chưa làm chủ được các công nghệ lõi của chuyển đổi số, các hệ thống platform cơ bản. Chính vì vậy, chuyển đổi số tại Việt Nam hiện vẫn cơ bản sử dụng các công nghệ sẵn có trên thế giới.

Để các doanh nghiệp thực hiện chuyển đổi số thành công cần có cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin (CNTT) phù hợp - cả phần cứng và phần mềm. Vì vậy, việc sở hữu cơ sở hạ tầng CNTT phù hợp đóng vai trò rất quan trọng trong đáp ứng nhu cầu ngày càng mạnh mẽ của các doanh nghiệp Việt Nam trong ngắn hạn cũng như về mặt lâu dài. Tại Việt Nam hiện các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn chiếm 95 - 96% số lượng doanh nghiệp nhưng là nhóm gặp khó khăn trong việc chuyển đổi số nhất. Mặc dù đã có những nhận thức về sự cần thiết của chuyển đổi số, tuy nhiên do khả năng sản xuất còn hạn chế, mức độ tự động hóa còn chưa cao nên khó áp dụng chuyển đổi số.

Đồng thời chuyển đổi số cần có nguồn nhân lực chất lượng cao để có thể làm chủ công nghệ mới, phục vụ cho việc triển khai chuyển đổi số và đó cũng là điều mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp khó khăn. Trên bình diện quốc gia, mỗi năm Việt Nam

thiếu khoảng 90.000 nhân lực để phát triển nền kinh tế số, xã hội số trong khi các chương trình đào tạo ngành công nghệ thông tin trong nước vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu. Một nghiên cứu của Vietnam Report trong năm 2019 cho thấy các doanh nghiệp lo lắng về việc thiếu hụt lao động có kỹ năng để vận hành các hệ thống công nghệ mới. Có đến 49,1% doanh nghiệp khảo sát cho rằng thách thức này sẽ ngăn cản thực hiện chuyển đổi số.

4.2.2. Thách thức từ vốn đầu tư

Đầu tư chi chuyển đổi số là đầu tư để thay đổi, từ nhận thức, chiến lược, nhân lực, cơ sở hạ tầng tới giải pháp công nghệ chính, vì vậy đây là công cuộc đòi hỏi nguồn vốn đầu tư lớn. Tuy vậy, việc sẽ phải đầu tư lớn về tài chính và nhân lực, trong khi chưa chắc chắn về hiệu quả cũng như đối mặt với nguy cơ thất bại từ đó tạo lên rào cản lớn với các doanh nghiệp Việt Nam.

Đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa vốn có ngân sách hạn chế, điều này làm chậm quá trình ra quyết định và buộc các nhà lãnh đạo phải lùi bước. Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê, Việt Nam có hơn 98,1% doanh nghiệp SME và 99% doanh nghiệp này đang gặp khó khăn về vốn. Chính vì thiếu vốn, nên các doanh nghiệp này cho rằng chuyển đổi số là cuộc chơi của các doanh nghiệp lớn. Chính vì vậy, chuyển đổi số vẫn chỉ là sự “khao khát” của khoảng 72% doanh nghiệp này; thay vì tốn chi phí, nhân lực cho việc chuyển đổi số thì doanh nghiệp SME sẽ ưu tiên đầu tư vào các hình thức tăng trưởng ngắn hạn.

Vì thiếu vốn nên khi các doanh nghiệp tại Việt Nam thường chọn “đám mây” là công nghệ mà họ đầu tư nhiều nhất (15%) bởi công nghệ này cho phép các doanh nghiệp mở rộng nhanh chóng khi có nhu cầu mà không phải đầu tư nhiều vốn vào cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin. Theo báo cáo của VCCI có 55,6% doanh nghiệp được khảo sát cho biết rào cản mà họ gặp phải khi chuyển đổi số bắt nguồn từ vấn đề tài chính khi mà hoạt động này đòi hỏi chi phí cao.

Các doanh nghiệp lớp tuy không chịu áp lực lớn về tài chính cho hoạt động chuyển đổi số tuy nhiên cuộc đua chuyển đổi số giữa các doanh nghiệp lớn theo kiểu mạnh ai lấy làm sẽ gây ra sự lãng phí lớn. Một ví dụ có thể kể tới là việc các doanh nghiệp ngân hàng Việt Nam hiện đang triển khai giải pháp định danh khách hàng điện tử (eKYC) một cách quyết liệt. Cuộc chạy đua triển khai eKYC dẫn tới tốn kém không ít chi phí cho tất cả các bên thay vì dùng nguồn lực này để hỗ trợ khách hàng chẳng hạn khách hàng sẽ chỉ cần mở một tài khoản nhưng có thể sử dụng dịch vụ của nhiều ngân hàng khác nhau.

4.2.3. Thách thức từ nhận thức của doanh nghiệp

Chuyển đổi tại mỗi doanh nghiệp sẽ tác động lớn đến chiến lược kinh doanh, hình thức hoạt động của doanh nghiệp vì vậy đó sẽ là một sự thay đổi lớn tới toàn bộ doanh nghiệp, điều này gây áp lực cho các nhà quản trị tại các doanh nghiệp này. Các

nhà quản trị sẽ gặp nhiều trở ngại trong vấn đề nhận thức tầm quan trọng của chuyển đổi số đối với sự phát triển doanh nghiệp. Quá trình này đòi hỏi nguồn tài chính lớn cũng như sự tham gia của toàn bộ doanh nghiệp nhưng đồng thời sẽ đối mặt với vấn đề về tính hiệu quả.

Theo nghiên cứu của VINASA - Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghệ thông tin Việt Nam - tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện có 4 quan niệm hiểu chưa chính xác về chuyển đổi số: Chỉ dành cho doanh nghiệp lớn; tốn nhiều tiền; triển khai càng nhiều, càng nhanh càng tốt và là chiếc đũa thần giúp doanh nghiệp cất cánh. Điều này trái ngược với bản chất của chuyển đổi số, quá trình này tuy tạo điều kiện, mở rộng thời cơ cho phát triển nhưng không thể là giải pháp toàn năng giải quyết mọi vấn đề cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó tùy thuộc vào đặc điểm riêng biệt của mỗi doanh nghiệp cần có cách tiếp cận khác nhau dựa trên sự nghiên cứu và khảo sát cụ thể mà không thể sao chép một hình mẫu chung nào về chuyển đổi số.

Việc chuyển đổi số như thế nào, phải bắt đầu từ đâu vẫn là câu hỏi nhiều doanh nghiệp chưa có lời giải. Tuy nhiên, chuyển đổi số phải bắt đầu từ tư duy người lãnh đạo, đến xây dựng hạ tầng, đào tạo nhân sự và cuối cùng là yếu tố công nghệ. Một khảo sát cho thấy 85% những người giữ vai trò ra quyết định quan trọng trong doanh nghiệp cho biết họ chỉ có 2 năm để nắm vững về chuyển đổi số. Chính vì vậy, thực tế buộc những nhà quản trị cần có được nhận thức kịp thời và đưa ra hành động sớm cho chuyển đổi số tại doanh nghiệp của mình.

Trong bối cảnh hiện nay, chiến lược tư duy truyền thống không còn phù hợp đối với mỗi doanh nghiệp. Lãnh đạo doanh nghiệp cần thay đổi suy nghĩ của mình để có một chiến lược kinh doanh công nghệ số hiệu quả, tạo ra những trải nghiệm ban đầu và lồng ghép những trải nghiệm đó vào quy trình chiến lược phát triển doanh nghiệp.

4.2.4. Một số giải pháp thúc đẩy chuyển đổi số tại các doanh nghiệp Việt Nam

- Về phía doanh nghiệp:

Thứ nhất, đào tạo nguồn nhân lực công nghệ sẵn sàng về năng lực, tư duy và sẵn sàng chấp nhận công nghệ mới: Để có nguồn nhân lực công nghệ, doanh nghiệp có thể thực hiện thông qua 2 hướng: (1) tuyển dụng nguồn nhân lực với tiêu chí sẵn sàng về năng lực, tư duy và chấp nhận công nghệ mới, (2) đào tạo nguồn nhân lực có sẵn. Với hình thức cận tuyển dụng, với trường hợp doanh nghiệp trực tiếp tuyển dụng, cần thiết lập những tiêu chí về năng lực công nghệ cụ thể phù hợp với đặc thù mỗi công việc và tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Trường hợp doanh nghiệp thông qua bên thứ 3 tuyển dụng nhân viên, doanh nghiệp phải đưa ra các yêu cầu, tiêu chí tuyển dụng cụ thể cho bên thứ 3, tránh trường hợp sai lệch thông tin. Như vậy, doanh nghiệp cần phải xây dựng một bộ phận thực hiện giám sát, kiểm tra quá trình tuyển dụng của bên thứ 3. Với hình thức đào tạo nguồn nhân lực có sẵn, doanh nghiệp cần thiết lập chương trình

và khung đào tạo phù hợp cho từng giai đoạn và đặc trưng riêng của doanh nghiệp. Với hình thức này, doanh nghiệp không thể đào tạo tập trung đồng bộ toàn hệ thống trong một thời gian nhất định. Do đó, doanh nghiệp phải lên kế hoạch đào tạo phù hợp với từng bộ phận, ưu tiên những bộ phận mà công nghệ nắm giữ vị trí theo chốt trong hoạt động của tổ chức và những bộ phận khác đào tạo sau. Doanh nghiệp nên tuyển dụng hoặc mời các chuyên gia để đào tạo nguồn nhân lực. Như vậy, trong một giai đoạn nhất định, doanh nghiệp sẽ đồng bộ hóa công nghệ và nâng cao được năng lực công nghệ của nhân viên.

Thứ hai, chuẩn bị cơ sở hạ tầng kỹ thuật cần thiết cho chuyển đổi số: Để việc áp dụng chuyển đổi số thành công, doanh nghiệp cần xây dựng hạ tầng số trên nền tảng dữ liệu và đảm bảo kết nối, an toàn, hiệu quả. Cụ thể, doanh nghiệp nên phát triển hạ tầng mạng bảo đảm khả năng kết nối cho các bộ phận và hệ thống thiết bị khoa học - kỹ thuật, nhằm đảm bảo năng lực xử lý, lưu trữ, bảo mật,... của trung tâm dữ liệu doanh nghiệp. Tích hợp công cụ công nghệ thông tin để thay đổi hoạt động phi công nghệ thông tin, do vậy, hệ thống công cụ công nghệ thông tin cần được chuẩn bị ở trạng thái sẵn sàng tham gia vào dây chuyền của doanh nghiệp.

Thứ ba, xây dựng chuỗi cung ứng các dịch vụ số như dịch vụ Internet, phần mềm và các dịch vụ hỗ trợ: doanh nghiệp cần sử dụng công nghệ thông tin trong quá trình vận chuyển để minh bạch hóa quy trình thông qua ứng dụng kiểm tra, giám sát lộ trình của sản phẩm hay hoạt động của nhân viên; đồng thời nhân viên dễ dàng báo cáo cho quản lý bằng hình ảnh một cách tiện lợi, nhanh chóng. Sử dụng nền tảng đám mây để lưu trữ tất cả các dữ liệu của doanh nghiệp trong vận hàng từ sản xuất đến kinh doanh, thông qua thư điện tử để trao đổi và giao dịch hàng hóa. Cùng với đó, nên xây dựng hệ thống phần mềm quản lý nhân viên, sản phẩm và các bên liên quan khác.

- Về phía chính phủ:

Thứ nhất, thiết lập cơ chế, môi trường chính sách thuận lợi cho các hoạt động ứng dụng khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp, đồng thời có chính sách ưu tiên mang tính đặc thù cũng như là đột phá về hoạt động khoa học công nghệ, về chuyển đổi số đối với các doanh nghiệp nói riêng và hình thành được liên minh công nghiệp và công nghệ số, qua đó liên kết phát triển sản xuất theo chuỗi.

Thứ hai, hỗ trợ và phát triển năng lực toàn diện cho các doanh nghiệp phát triển nguồn lực số và hình thành các nguồn tài nguyên, hạ tầng số dùng chung, đầu tư phát triển hạ tầng và công cụ, giải pháp công nghệ cho các doanh nghiệp. Triển khai một số dự án chuyển đổi số có tính đại diện để đảm bảo tính lan tỏa, nhân rộng các mô hình đã triển khai, gia tăng hiệu quả thực tiễn.

5. Kết luận

Chuyển đổi số là một quá trình dài với nhiều thách thức đặt ra buộc các Chính phủ, doanh nghiệp và người tiêu dùng phải thay đổi. Tuy nhiên, chuyển đổi số sẽ giúp

Chính phủ ngày càng cải thiện chất lượng công việc của cán bộ công nhân viên chức, cải thiện dịch vụ công, giúp giảm ách tắc và phục vụ nhu cầu của người dân hiệu quả hơn. Chuyển đổi số cũng giúp doanh nghiệp tiết giảm được chi phí hoạt động bởi khả năng kết nối vô hạn của quá trình số hóa, không cần nguồn lực có sẵn, mặc dù quá trình này còn vô vàn khó khăn do nguồn nhân lực chưa hoàn thiện mà hầu hết các doanh nghiệp phải đào tạo lại. Do đó, cần nhanh chóng nâng cấp hệ thống số hóa giúp công cuộc chuyển đổi số hoàn thiện nhằm đáp ứng xu hướng hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Microsoft. (2017). A Strategic Approach to Digital Transformation in Manufacturing Industries. USA: Microsoft.
2. Khương (2019). Dự báo tác động của chuyển đổi số tới kết quả sản xuất - kinh doanh của 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam, 10, 15.
3. Chu Văn Vệ (2019), Chuyển đổi Số: Bối cảnh và thách thức, Tạp chí Ngân hàng, chuyên đề Tình hình ngân hàng, số 4/2019.
4. Microsoft (2018), Giải mã những ảnh hưởng kinh tế của chuyển đổi số tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương.
5. Nhật & Khoa (2021). Chuyển đổi số: chiến lược xanh hóa hoạt động marketing cho doanh nghiệp Việt Nam. Tạp chí Công Thương, Số 16/2021.
6. Chính phủ (2020), Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030.
7. Cisco. (2020). Cisco APAC SMB Digital Maturity Index. USA: Cisco.
8. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2020), Chuyển đổi số: Giải pháp giúp doanh nghiệp vượt qua đại dịch COVID-9 và phát triển. <http://vienptdn-vcci.vn/wp-content/uploads/2020/11/CHUYEN-DOI-SO-DOANH-NGHIEP-TV.pdf>.
9. Gobble, M. M. (2018). Digitalization, digitization, and innovation. Research-Technology Management, 61(4), 56-59.
10. Luz MartínPeđa, M., Díaz-Garrido, E., & Sánchez-López, J. M. (2018). The digitalization and servitization of manufacturing: A review on digital business models. Strategic Change, 27(2), 91-99.
11. Rachinger, M., Rauter, R., Mller, C., Vorraber, W., & Schirgi, E. (2019). Digitalization and its influence on business model innovation. Journal of Manufacturing Technology Management, 30(8), 1143-1160.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN PHÁI SINH VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

ThS. Nguyễn Văn Tình¹

Tóm tắt: Cùng với sự phát triển thị trường tài chính nói chung, sự ra đời của thị trường chứng khoán phái sinh với vai trò là công cụ phòng ngừa rủi ro cũng như kênh đầu tư hữu hiệu là một điều tất yếu. Với sự hội nhập ngày càng mạnh mẽ với kinh tế thế giới, thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam sau hơn bốn năm đi vào vận hành đã đạt được một số thành công ban đầu. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn không ít những tồn tại làm ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường. Xuất phát từ thực tế trên, bài viết đi vào phân tích thực trạng thị trường CKPS Việt Nam, từ đó, tác giả đề xuất một kiến nghị góp phần thúc đẩy sự phát triển thị trường CKPS trong bối cảnh hội nhập.

Từ khóa: Chứng khoán phái sinh, phát triển bền vững, TTCK và hội nhập

Abstract: The presence of the derivatives market as a risk protection tool and an effective investment channel is intrinsically linked to the expansion of the financial market in general. Vietnam's derivatives market has seen some early success after more than four years of existence, owing to the country's expanding integration with the global economy. Aside from that, the market's expansion is still being hampered by a number of issues. Based on the preceding, the article investigates the current situation of the derivatives market in Vietnam, after which the author proposes a strategy for promoting market growth in the context of integration.

Key words: Derivatives, sustainable development, stock market and integration

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vào thế kỉ 16, Antwerp (Hà Lan) là nơi giao thương quan trọng của thương nhân địa phương và quốc tế. Thời điểm đó, Antwerp đã mở một sở giao dịch mà hình thức giao dịch thông qua các hợp đồng giao nhận hàng hoá tương lai, chủ yếu thông qua hình thức hối phiếu với cấu trúc như các hợp đồng quyền chọn liên quan tới ngày giao nhận hàng và chất lượng hàng khi giao đã được sử dụng tương đối rộng rãi. Một số hợp đồng cho người mua quyền chọn nhận hàng hoặc chỉ trả một khoản phí cố định thay vì nhận giao hàng. Một số hình thức tương tự cũng được tìm thấy ở Hamburg (Đức), Amsterdam (Hà Lan) hay Rouen (Pháp). Cột mốc quan trọng trong sự phát triển của thị trường phái sinh tiếp tục được đánh dấu bằng việc giao dịch phái sinh chứng khoán ở Amsterdam những năm 1602 (hình thức OTC).

¹ Trường Bồi dưỡng Cán bộ Tài chính

Thị trường phái sinh có tổ chức được ghi nhận là thị trường phái sinh đến từ Osaka và có từ thế kỷ 17 với sự ra đời của Sở giao dịch gạo Dojima. Vào thế kỷ 18, các giao dịch phái sinh phát triển mạnh tại Anh. Ngày 03/4/1848, Sở giao dịch chứng khoán Chicago (Chicago Board of Trade – CBOT) ra đời, thực sự đánh dấu cho sự phát triển của thị trường phái sinh hiện đại. Hiện nay, CBOT đã sáp nhập với Sở giao dịch hàng hoá Chicago dưới cái tên CME Group, vẫn là tổ chức đứng đầu trong việc giao dịch các công cụ phái sinh. Theo Statista (2019), nếu xét về số lượng hợp đồng được giao dịch hoặc đã được thực hiện, CME Group đứng đầu với 4,09 tỷ hợp đồng cùng 8,59 tỷ công cụ phái sinh. Năm 2017, tại các khu vực còn lại trên thế giới, số lượng giao dịch phái sinh thực hiện tại một số sở giao dịch phái sinh lớn cũng tăng lên nhanh chóng, cụ thể như Eurex với 1675,9 tỷ giao dịch; Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải; Sở giao dịch Hàn Quốc với số lượng giao dịch lần lượt là 1364,2 tỷ; 1015,3 tỷ (Statista, 2019).

Nhìn chung, sự phát triển của các công cụ phái sinh và thị trường giao dịch sản phẩm phái sinh là một nhu cầu tất yếu, đặc biệt trong bối cảnh thương mại quốc tế và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay. Việc phát triển một thị trường phái sinh, đặc biệt với các quốc gia đang phát triển có thể đem lại nhiều lợi ích cho sự phát triển chung của nền kinh tế quốc gia, cũng như các chủ thể tham gia giao dịch trên thị trường. Thông qua phân tích về thực trạng về thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam, cũng như tham khảo các kinh nghiệm phát triển thị trường chứng khoán phái sinh tại một số quốc gia trên thế giới, tác giả xuất một số giải pháp để xây dựng và phát triển thị trường này ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

2. VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN PHÁI SINH

Có thể nói, các công cụ tài chính phái sinh đóng vai trò quan trọng đối với việc phòng ngừa và quản trị rủi ro vì chúng tạo điều kiện truyền dẫn vốn hiệu quả hơn cho các nền kinh tế mới nổi và các quốc gia đang phát triển. Cùng với sự phát triển của công nghệ và bối cảnh toàn cầu hoá gia tăng tại hầu hết các quốc gia trên thế giới, thị trường phái sinh cung cấp các công cụ tài chính phái sinh giúp gia tăng việc đầu tư xuyên biên giới và hạn chế các rủi ro liên quan, cụ thể trên các phương diện như tỷ giá hối đoái; lãi suất; mức tiếp cận tín dụng và tính thanh khoản. Việc đầu tư này sẽ giúp cho các chủ thể tham gia thị trường dễ dàng đa dạng hoá danh mục đầu tư, hoặc tránh được sự kiểm soát tín dụng hay các yêu cầu về vốn và mức thuế.

Mặc dù ra đời sau các loại thị trường tài chính, nhưng thị trường công cụ phái sinh đã thể hiện rõ vai trò quan trọng đối với thị trường tài chính nói riêng và nền kinh tế nói chung.

– Thị trường phái sinh giúp quản lý rủi ro

Vai trò rất nổi bật của thị trường phái sinh đó là phòng ngừa rủi ro. Vai trò trên được thể hiện thông qua việc nó sẽ giúp chuyển rủi ro từ những người đang gặp rủi ro

và ngại rủi ro sang những người chấp nhận rủi ro. Vì giá cả công cụ phái sinh chịu ảnh hưởng của trị giá trao ngay của tài sản cơ sở nên chúng có thể được dùng để tăng hoặc giảm rủi ro của việc nắm giữ các tài sản cơ sở ấy. Trong lĩnh vực phái sinh tài chính, chiến lược phòng ngừa rủi ro đã được sử dụng đa dạng nhằm giảm thiểu rủi ro thay đổi về tỷ giá, lãi suất và tính thanh khoản, từ đó gia tăng mức độ hiệu quả trên toàn bộ thị trường.

– Thị trường phái sinh cung cấp chỉ báo giá

Có rất nhiều mức giá cả trong các thị trường phái sinh tập trung phản ánh kì vọng của các thành viên tham gia thị trường về tương lai và dẫn dắt giá của tài sản cơ sở đến mức giá tương lai đó. Có thể kể tới như các hợp đồng kì hạn, hợp đồng tương lai cung cấp thông tin quan trọng về giá cả, là cơ sở để hình thành giá trao ngay của hàng hoá/chứng khoán. Không những vậy với mức giá cả trong hợp đồng kì hạn, hợp đồng tương lai cũng chứa đựng kì vọng của nhà đầu tư về tương lai của giá giao ngay. Tuy nhiên, lưu ý rằng kì vọng này có thể thay đổi. Thị trường phái sinh không cung cấp trực tiếp dự báo về tương lai của giá trao ngay mà chỉ cung cấp các thông tin hữu ích về biến động giá hay rủi ro của tài sản cơ sở.

– Thị trường phái sinh tạo điều kiện thuận lợi trong điều hành

Đầu tiên, thuận lợi chính là thị trường phái sinh có chi phí giao dịch thấp hơn thị trường trao ngay và theo đó, các nhà giao dịch sẽ thấy bị thu hút và dễ giao dịch trên thị trường này thay vì thị trường trao ngay, hoặc hỗ trợ thêm cho hoạt động trên thị trường trao ngay. Bên cạnh đó, trên thị trường công cụ phái sinh thường có thanh khoản cao hơn thị trường trao ngay. Tính thanh khoản cao của thị trường có được là nhờ khả năng sử dụng đòn bẩy cao của thị trường này, người tham gia chỉ cần một số vốn nhỏ đã có thể tham gia thị trường. Không những thế nó còn xuất hiện các rủi ro và lợi nhuận được điều chỉnh cho bất kì mức độ mong muốn nào. Do đó thị trường phái sinh có thể “tiêu hoá” các giao dịch giá trị lớn. Và cuối cùng, trên thị trường phái sinh cho phép nhà đầu tư có thể bán không dễ dàng giúp tạo cơ hội mang lại lợi nhuận cho các nhà đầu tư.

3. THỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN PHÁI SINH VIỆT NAM

Vào ngày 10/08/2017, thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam chính thức được đưa vào hoạt động. Ủy ban chứng khoán nhà nước và Bộ Tài chính đóng vai trò là cơ quan cấp phép và điều tiết trực tiếp đối với các giao dịch và các sản phẩm phái sinh giao dịch trên thị trường. Sở Giao dịch chứng khoán có nhiệm vụ thiết kế phát triển sản phẩm và tổ chức các giao dịch phái sinh. Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam VSD thực hiện việc thanh toán theo mô hình đối tác bù trừ trung tâm (CCP)

Đến nay, sau hơn 4 năm đi vào hoạt động, thị trường chứng khoán phái sinh đã vận hành tốt với 3 sản phẩm giao dịch là: Hợp đồng tương lai chỉ số chứng khoán VN30 và Hợp đồng tương lai trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 5 năm. Hợp đồng tương lai trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 10 năm.

Tính chung cả năm 2020, tổng hợp đồng tương lai của chỉ số VN30 đạt 39.914.205 hợp đồng, tăng 79,91% so với năm 2019. Khối lượng giao dịch bình quân/phiên năm 2020 đạt 158.390 hợp đồng/phiên, tăng 78,49% so với năm 2019, gấp 2 lần năm 2018 và gấp hơn 14 lần năm 2017. Trong đó, phiên có khối lượng giao dịch cao nhất là ngày 29/7/2020 với 356.033 hợp đồng. Đây là con số mà Sở giao dịch hàng hóa kỳ hạn Đài Loan (TAIFEX) mất 13 năm, Sở giao dịch phái sinh Thái Lan (TFEX) mất 7,5 năm mới đạt được. Trong 7 tháng đầu năm 2021, kỉ lục giao dịch mới được xác định với 403.266 hợp đồng vào phiên giao dịch ngày 12/7/2021. Thống kê giao dịch tháng của HĐTL VN30 cho thấy một xu hướng phát triển tương đối ổn định của sản phẩm trong 1.000 phiên giao dịch.

So với HĐTL trên chỉ số VN30, dòng sản phẩm HĐTL trên TPCP thanh khoản chưa cao kể từ khi ra đời vào ngày 04/7/2019, do còn tồn tại một số hạn chế nhất định gây trở ngại cho sự tham gia của Ngân hàng thương mại (NHTM) vốn được xem là đối tượng đầu tư quan trọng nhất mà dòng sản phẩm này hướng tới. Mặc dù vậy, trong dài hạn, HĐTL TPCP vẫn được các chuyên gia kì vọng sẽ trở thành công cụ phòng ngừa rủi ro lãi suất hiệu quả đầu tiên cho NHTM trên thị trường TPCP. Tổng khối lượng giao dịch HĐTL TPCP kỳ hạn 5 năm từ ngày 04/7/2019 đến hết ngày 06/8/2021 là 296 hợp đồng, khối lượng hợp đồng mở (OI) đạt 0 hợp đồng. Ngày 28/6/2021, HNX chính thức khai trương sản phẩm HĐTL TPCP kỳ hạn 10 năm, nhằm đáp ứng sát hơn nữa nhu cầu phòng vệ trên thị trường TPCP cơ sở. KLGD của HĐTL TPCP kỳ hạn 10 năm tính đến hết ngày 06/8/2021 đạt 1.123 hợp đồng, OI là 149 hợp đồng. Mức giao dịch này tuy chưa cao nhưng cũng là tín hiệu tốt cho thị trường sau một thời gian thiếu vắng giao dịch với HĐTL trên TPCP.

Từ khi thị trường chứng khoán phái sinh ra đời, số lượng tài khoản giao dịch phái sinh liên tục gia tăng. Tính đến phiên giao dịch thứ 1.000, đã có 423.639 tài khoản được mở, tăng gấp 24,75 lần so với cuối năm 2017. Về cơ cấu thành viên đã có 23 công ty chứng khoán là thành viên giao dịch trên thị trường chứng khoán phái sinh, đóng góp tích cực vào hoạt động giao dịch sôi nổi trên thị trường. Nếu năm 2019, tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư cá nhân trong nước là 92,51% và nhà đầu tư tổ chức trong nước là 7,03% thì năm 2020, các tỷ lệ này là 85,86% và 13,29%; trong 7 tháng đầu năm 2021 là 81,17% và 17,7%. Điều này cho thấy sự quan tâm của các nhà đầu tư tổ chức trong nước đối với thị trường chứng khoán phái sinh ngày càng tăng.

Ngoài ra, với những thành tựu đáng khích lệ, thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam đã và đang ngày càng thể hiện rõ vai trò phòng vệ rủi ro đặc biệt khi thị trường cơ sở biến động mạnh, đồng thời là công cụ đầu tư kiếm lời hữu hiệu dựa trên

biến động thị trường cơ sở. Kể từ khi phái sinh ra đời, những “cú sốc trên TTCK” do các thông tin cơ bản không tích cực gây nên đã giảm đáng kể cả về số lượng và mức độ tác động, đồng thời nhà đầu tư cũng không ồ ạt rút tiền khỏi thị trường chứng khoán như trước đây.

4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN PHÁI SINH VIỆT NAM

Thứ nhất, đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm hàng hóa trên thị trường

Sau thời gian hơn 4 năm đi vào hoạt động, thị trường chứng khoán phái sinh có cơ cấu sản phẩm chưa thực sự đa dạng. Số lượng các dòng sản phẩm trên thị trường chỉ bao gồm một sản phẩm HĐTL chỉ số VN30 và hai sản phẩm HĐTL về TPCP kỳ hạn 5 năm và 10 năm. Nếu so với các thị trường như Hàn Quốc, Singapore và Trung Quốc thì cơ cấu sản phẩm của thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam còn khá khiêm tốn. Vì lý do trên, phần nào đã làm giảm đi tính hấp dẫn của thị trường. Do đó, để cải thiện tình trạng trên nhằm gia tăng tính hấp dẫn của thị trường, sở giao dịch chứng khoán cần tiếp tục nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới như: HĐTL trên chỉ số cổ phiếu khác, HĐTL trên cổ phiếu đơn lẻ (SSF), hợp đồng quyền chọn trên chỉ số chứng khoán, hợp đồng quyền chọn trên cổ phiếu đơn lẻ (SSO), công cụ phái sinh chỉ số vốn cổ phần, công cụ phái sinh chỉ số cổ tức. Việc phát triển các sản phẩm bổ sung cho thị trường cũng cần theo một lộ trình nhất định, đồng thời phải gắn với mức độ sẵn sàng của thị trường cũng như mức độ ổn định của hạ tầng công nghệ.

Thứ hai, đa dạng hóa nhà đầu tư tham gia thị trường

Cùng với việc cơ cấu hàng hóa trên thị trường còn hạn chế thì cơ cấu về nhà đầu tư tham gia trên thị trường chứng khoán phái sinh cũng chưa thực sự đa dạng. Kết quả thống kê cho thấy trong khối lượng giao dịch thì tỷ trọng nhà đầu tư cá nhân vẫn chiếm chủ đạo. Mặc dù tỷ lệ này có xu hướng giảm đáng kể sau bốn năm thị trường được vận hành từ 98% vào cuối năm 2017 xuống còn 81,17% vào giữa năm 2021. Tuy nhiên, nếu nhìn vào con số tỷ lệ nhà đầu tư tổ chức và nhà đầu tư nước ngoài lần lượt chỉ chiếm 17,7% và 1,13% thì đây là một cơ cấu chưa thực sự hợp lý. Bởi vì tỷ lệ nhà đầu tư cá nhân quá cao thường đẩy thị trường vào trạng thái đầu cơ hơn là phòng ngừa rủi ro và làm giảm đi tính ổn định của thị trường. Bài toán cần giải quyết hiện nay là sở giao dịch chứng khoán cần đẩy mạnh phối hợp với các cơ quan quản lý khác nghiên cứu cải thiện các chính sách cũng như tăng cường quảng bá về thị trường nhằm hướng đến thúc đẩy đa dạng hóa nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán phái sinh. Bài học từ Hàn Quốc đó là cơ quan quản lý đã không ngừng hoàn thiện các quy định, xây dựng những biện pháp ưu đãi thuế với các nhà đầu tư. Hay kinh nghiệm từ Singapore đã cho phép thị trường liên thông với thị trường Chicago và các nhà đầu tư được giao dịch trên cả hai thị trường mà không tốn thêm chi phí chính là một hành động hợp lý, giúp khuyến khích các nhà đầu tư trong nước lẫn nước ngoài tham gia vào thị trường.

Thứ ba, gỡ bỏ vướng mắc và định hướng khả năng tiếp cận thị trường đối với nhà đầu tư

So với HĐTL trên chỉ số VN30, dòng sản phẩm HĐTL trên TPCP thanh khoản chưa cao kể từ khi ra đời vào ngày 04/7/2019, do còn tồn tại một số hạn chế nhất định gây trở ngại cho sự tham gia của Ngân hàng thương mại vốn được xem là đối tượng đầu tư quan trọng nhất mà dòng sản phẩm này hướng tới.

Về lý thuyết, có ba loại nhà đầu tư tham gia thị trường chứng khoán phái sinh gồm: (1) nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro (hedgers); (2) nhà đầu tư đầu cơ rủi ro (speculators) thường giao dịch đối ứng với nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro; và (3) nhà đầu tư chênh lệch giá (kiếm lợi trên sự chênh lệch giữa giá phái sinh với giá cơ sở). Tuy nhiên, trên thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam hiện nay chỉ cho phép duy nhất nhà đầu tư tổ chức tham gia, sự thiếu vắng của nhà đầu tư cá nhân khiến cho khối lượng các giao dịch hợp đồng tương lai trái phiếu chính phủ có thanh khoản khá khiêm tốn. Xuất phát từ thực tiễn nêu trên, các cơ quan quản lý cần phối hợp, trao đổi để có những giải pháp, chính sách khuyến khích nhằm định hướng có chọn lọc các nhà đầu tư tham gia thị trường chứng khoán phái sinh. Mục đích hướng đến thị trường phát triển cả về quy mô và chất lượng mà không quá chú trọng việc giới hạn các đối tượng tham gia vào các dòng sản phẩm. Để điều tiết những đối tượng nhà đầu tư tham gia thị trường một cách hiệu quả các cơ quan quản lý cần xây dựng các tiêu chuẩn khoa học và rõ ràng. Kinh nghiệm từ Singapore và Trung Quốc về quản lý các đối tượng nhà đầu tư rất hiệu quả như: Để được giao dịch trên thị trường Singapore các nhà đầu tư cá nhân cần được yêu cầu trang bị kinh nghiệm về giao dịch phái sinh, các kiến thức về tài chính và các hình thức hợp đồng phái sinh. Tại Trung Quốc quy định đặc biệt là với các nhà đầu tư cá nhân, để nhằm hạn chế tình trạng đầu cơ. Các nhà đầu tư cá nhân được yêu cầu trang bị các tiêu chí như kiến thức tài chính, cung cấp bằng chứng về lịch sử thu nhập và tín dụng. Đồng thời, mức ký quỹ cũng tương đối cao. Một thị trường khác cũng rất thành công và phát triển là thị trường chứng khoán phái sinh Hàn Quốc mà việc quản lý thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam cũng nên tham khảo và học hỏi. Hàn Quốc đã thực hiện nhiều thay đổi về quản lý trên thị trường tập trung. Việc gia tăng hệ số nhân đối với các hợp đồng quyền chọn chỉ số KOSPI, tăng yêu cầu ký quỹ đối với hợp đồng quyền chọn và hợp đồng tương lai nhằm hạn chế đầu cơ về giá hay đặt ra những yêu cầu nâng cao hiểu biết của các nhà đầu tư cá nhân về giao dịch trên thị trường cũng giúp cho thị trường phát triển thật sự hiệu quả.

Thứ tư, phát triển hạ tầng cơ sở cho thị trường chứng khoán phái sinh

Hạ tầng công nghệ cho TTCK phái sinh đảm bảo dựa trên những công nghệ tiên tiến, đáp ứng nhu cầu của thị trường và nhà đầu tư, xử lý được khối lượng giao dịch lớn, các lệnh phải được khớp liên tục với tốc độ cao và đảm bảo thông suốt. Ngoài ra, hệ thống thông tin cần được tích hợp giữa hệ thống giám sát, công bố thông tin, giao dịch và thanh toán bù trừ, đặc biệt, tích hợp giữa TTCK cơ sở, TTCK phái sinh và với

các CTCK thành viên. Do vậy, song song với việc đưa giao dịch chứng khoán phái sinh vào hoạt động ở HNX, cần đẩy nhanh việc hợp nhất hai SGDCK thành SGDCK Việt Nam.

Thứ năm, đẩy mạnh công tác giám sát

Với việc tiếp tục phát huy hiệu quả trong công tác giám sát trên thị trường chứng khoán phái sinh cũng như giám sát liên thị trường, đảm bảo thị trường vận hành thông suốt, hiệu quả và an toàn, hi vọng thời gian tới, thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển với nhiều cột mốc đáng ghi nhận hơn nữa, trở thành một kênh đầu tư đáng tin cậy của nhà đầu tư trên thị trường trong nước cũng như ngoài nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ (2015), *Nghị định số 42/2015/NĐ-CP chứng khoán phái sinh và TTCK phái sinh ban hành ngày 05/5/2015*.
2. Chính phủ (2020), *Nghị định số 158/2020/NĐ-CP về chứng khoán phái sinh và TTCK phái sinh ban hành ngày 31/12/2020*.
3. Christian Upper, Marcos Valli (2016), *Emerging derivatives markets?* BIS Quarterly Review, truy cập tại: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1612g.pdf.
4. Đặng Thị Bích Ngọc (2021), *Giải pháp tăng cường phát triển thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam*, truy cập tại <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/giai-phap-tang-cuong-phat-trien-thi-truong-chung-khoan-phai-sinh-viet-nam-80284.htm.File/8010/7704>.
5. Nguyễn Thu Thủy (2017), *Thuận lợi và thách thức trong phát triển thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam*, tạp chí ngân hàng, truy cập tại https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/menu/rm/apph/tcnh/tcnh_chitiet?leftWidth=20%25&showFooter=false&showHeader=false&dDocName=SBV306981&rightWidth=0%25¢erWidth-state%3D136t7fkwes_9.
6. Sittisawad, T., & Sukcharoensin, P. (2018). *Success Factors of Financial Derivatives Markets in Asia*. Asia-Pacific Financial Markets, 25(2), 71–86.
7. Statista (2019), *Largest derivatives exchanges worldwide in 2017, by number of contracts traded (in millions)*, truy cập tại: <https://www.statista.com/statistics/272832/largest-international-futures-exchanges-by-number-of-contracts-traded/>
8. Tianying Zhou (2016), *Overview on derivatives trade in China*, European scientific journal, vol.12, truy cập tại: <http://eujournal.org/index.php/esj/article/View>

TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2019 ĐẾN NAY - MỘT SỐ ĐỀ XUẤT

ThS. Nguyễn Thị Ngọc Vân¹

Tóm tắt: Thị trường trái phiếu là một kênh huy động một khối lượng khá lớn vốn trong nền kinh tế quốc gia. Các số liệu thống kê đã cho thấy sự phát triển sôi nổi của thị trường này. Trái phiếu doanh nghiệp (TPDN) đóng một vai trò quan trọng trong thị trường này, tuy nhiên nó cũng đi kèm theo các rủi ro mà nhà đầu tư phải gánh chịu. Bài viết tìm hiểu về sự biến động của loại hình TPDN và một số rủi ro của TPDN.

Từ khóa: TPDN, rủi ro trái phiếu, đầu tư trái phiếu...

Astract: The bond market is a channel to raise large amount of capital in the national economy. The statistics show the strong growth of this market. Corporate bonds play an important role in this market, but it also comes with risks that investors must bear. The article learns about the volatility of corporate bonds and some risks of corporate bonds

I. Giới thiệu

Với sự phát triển của nền kinh tế thị trường ngày càng lớn mạnh, nhu cầu vốn của các doanh nghiệp để mở rộng sản xuất kinh doanh ngày càng tăng. Trái phiếu doanh nghiệp (TPDN) trở thành một kênh dẫn vốn tương đối lớn trong mối tương quan với kênh vay vốn tín dụng từ ngân hàng cũng như kênh huy động vốn cổ phần qua thị trường chứng khoán.

Tại Việt Nam, thị trường trái phiếu doanh nghiệp được bắt đầu hình thành và phát triển từ năm 2000. Theo Báo cáo thị trường trái phiếu Việt Nam năm 2021 của Hiệp Hội Thị trường trái phiếu Việt Nam (VBMA, 2022), tổng khối lượng phát hành trong nước năm 2021 đạt 658,007 tỷ đồng, tăng 40% so với năm 2020 (466,826 tỷ đồng), và tăng gần 60% so với năm 2019 (274,026 tỷ đồng). Trong đó, nhóm ngành ngân hàng thương mại và bất động sản chiếm tỷ trọng lớn nhất về khối lượng phát hành trong giai đoạn 2019-2021. Quy mô thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam đạt gần 14.75% GDP sau điều chỉnh (theo số liệu ABO đến hết tháng 9/2021, VBMA, 2022). Dư nợ trái phiếu doanh nghiệp chiếm khoảng 12% tổng dư nợ của cả nền kinh tế, tăng khoảng 11.2% so với thời điểm cuối năm 2020. Mặc dù vậy, quy mô thị trường tại Việt Nam còn thấp hơn nhiều so với các nước trong khu vực như Malaysia (56% GDP), Singapore (38% GDP), Thailand (25% GDP).

¹ Khoa Kinh tế-Tài chính, Huflit

Việc huy động vốn thông qua kênh phát hành trái phiếu đã giúp các doanh nghiệp có thêm nguồn vốn đáng kể để mở rộng và phát triển kinh doanh, đặc biệt trong giai đoạn vừa qua khi dịch bệnh Covid 19 kéo dài, ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc bùng nổ phát hành trái phiếu doanh nghiệp cũng mang đến những rủi ro không chỉ cho doanh nghiệp phát hành mà còn cho cả các chủ nợ cho vay thông qua hình thức trái phiếu này. Để hạn chế các rủi ro trên và gia tăng sự quản lý của các cơ quan nhà nước, các quy định về việc phát hành trái phiếu doanh nghiệp được áp dụng trong năm 2022, trong đó các quy định bổ sung cho nghị định 153/2020 đối với việc phát hành đã và đang được triển khai.

II. Lịch sử hình thành và phát triển thị trường trái phiếu doanh nghiệp tại Việt Nam

1. Định nghĩa trái phiếu

Theo quy định tại luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 định nghĩa “Trái phiếu doanh nghiệp là loại chứng khoán có kỳ hạn từ 01 năm trở lên do doanh nghiệp phát hành, xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần nợ của doanh nghiệp phát hành “. Như vậy trái phiếu doanh nghiệp là một loại chứng khoán, là đối tượng giao dịch trên thị trường chứng khoán. Trong đó, trái phiếu ghi nhận nợ quy định nghĩa vụ của công ty phát hành (người vay tiền) phải trả cho người nắm giữ trái phiếu (người cho vay) một khoản tiền xác định. Trái phiếu là một chứng nhận nghĩa vụ nợ của người phát hành phải trả cho người sở hữu trái phiếu đối với một khoản tiền cụ thể (mệnh giá của trái phiếu), trong một thời gian xác định và với một lợi tức quy định.

Có 2 loại hình trái phiếu phổ biến là (i) trái phiếu chuyển đổi: là trái phiếu có bảo đảm hoặc trái phiếu không có bảo đảm, trái phiếu kèm theo chứng quyền hoặc trái phiếu không kèm theo chứng quyền. (ii) trái phiếu không chuyển đổi: là trái phiếu có bảo đảm hoặc trái phiếu không có bảo đảm, trái phiếu kèm theo chứng quyền hoặc trái phiếu không kèm theo chứng quyền. Thị trường Trái phiếu doanh nghiệp có thể được phát hành (i) riêng lẻ hoặc phát hành (ii) ra công chúng tùy theo nhu cầu của doanh nghiệp chọn lựa.

2. Sự phát triển trái phiếu doanh nghiệp trong những năm gần đây ở Việt Nam

Mặc dù thị trường trái phiếu Việt Nam được bắt đầu hình thành từ năm 2000, tuy nhiên trong giai đoạn đầu của sự phát triển (trước năm 2010), thị trường còn sơ khai, một số Doanh nghiệp Nhà Nước phát hành trái phiếu để huy động vốn dưới hình thức trái phiếu chuyển đổi (công ty xi măng Hoàng Thạch, REE) (Báo cáo thường niên thị trường trái phiếu năm 2020, BTC). Sau khi Luật Chứng khoán năm 2006 & Nghị Định 52/2006 ra đời, thị trường TPDN bước đầu có sự phát triển, trong đó năm 2006 có khoảng 22.000 tỷ đồng VND được phát hành, năm 2007 một số doanh nghiệp phát hành trái phiếu với khối lượng lớn như BIDV (3.000 tỷ đồng), ACB (4.170 tỷ đồng),...

Bước qua giai đoạn 2011-2017, sau khủng hoảng kinh tế, khối lượng phát hành TPDN đã có sự tăng trưởng qua từng năm, tổng khối lượng phát hành trong 5 năm (2012-2017) đạt gần 349.924 tỷ đồng, quy mô thị trường tăng khoảng 26%/năm, trong đó trái phiếu chủ yếu được phát hành dưới hình thức riêng lẻ. Ngoài ra trong giai đoạn này các doanh nghiệp đã bắt đầu thành công phát hành ở thị trường quốc tế như Masan (155 triệu USD), Vingroup (300 triệu USD), Vietinbank (250 triệu USD). Sự tăng trưởng bùng nổ mạnh mẽ của TPDN được diễn ra trong giai đoạn 2018-2020, bình quân tăng 51.4%/năm với tổng khối lượng phát hành đạt trên 1.036,5 tỷ đồng, chủ yếu là phát hành TPDN riêng lẻ. Và ngày càng nhiều các doanh nghiệp phát hành thành công huy động vốn trên thị trường quốc tế, có thể kể đến như Novaland với 160 triệu USD kỳ hạn 5 năm, coupon 5.5%/năm vào tháng 04/2018; VPBank với 300 triệu USD kỳ hạn 3 năm, lãi suất 6.25%/năm tại thị trường Singapore vào tháng 07/2019, ... Riêng năm 2021 tổng khối lượng phát hành TPDN trong cả nước đạt 658.009 tỷ đồng, tăng 40% so với năm 2020.

Trong giai đoạn 2017-2020, quy mô của thị trường sơ cấp TPDN riêng lẻ tăng trưởng nhanh, bình quân 45.8%/năm. So với thị trường sơ cấp TPDN riêng lẻ, quy mô thị trường TPDN phát hành ra công chúng còn nhỏ, ngoài một số ngân hàng thương mại và tập đoàn lớn phát hành TPDN ra công chúng, hầu hết các doanh nghiệp chưa lựa chọn phương án này để huy động vốn. Trái phiếu phát hành chủ yếu là trái phiếu thường, không chuyển đổi và không kèm chứng quyền, khối lượng trái phiếu có tài sản đảm bảo trong giai đoạn 2019-2020 chiếm 48.1% tổng khối lượng phát hành.

Về loại hình trái phiếu, trong năm 2020, 51,2% khối lượng phát hành là trái phiếu có tài sản đảm bảo; 48,8% khối lượng phát hành là trái phiếu không có tài sản đảm bảo; 0,6% khối lượng phát hành là trái phiếu chuyển đổi. Trong khi đó 29% khối lượng trái phiếu phát hành không có tài sản bảo đảm, hoặc chỉ bảo đảm bằng cổ phiếu (tỷ lệ này đã tăng khoảng 4-5% trong nửa cuối năm 2021 lên 29% khi diễn biến giá cổ phiếu BĐS tương đối thuận lợi cho việc thế chấp). *Năm 2021, số trái phiếu không có tài sản đảm bảo là 83 nghìn tỷ đồng, chiếm tới 18% tổng lượng trái phiếu phát hành*

Đối với TPDN riêng lẻ trong nước, 54,7% khối lượng trái phiếu phát hành có tài sản đảm bảo; 0,5% tổng khối lượng phát hành là trái phiếu chuyển đổi; không có trái phiếu phát hành kèm chứng quyền. Về kỳ hạn, kỳ hạn phát hành bình quân TPDN riêng lẻ năm 2020 đạt khoảng 4,21 năm, tăng khoảng 0,15 năm so với năm 2019, và giảm xuống còn 3.8 năm vào năm 2021

Khối lượng trái phiếu phát hành riêng lẻ có kỳ hạn từ 10 năm trở lên chiếm 5,0% tổng khối lượng phát hành. Kỳ hạn phát hành bình quân trái phiếu phát hành ra công chúng đạt trên 5 năm

Về lãi suất, đối với TPDN phát hành riêng lẻ, bình quân lãi suất phát hành vào khoảng 9,34%/năm, lãi suất phát hành phổ biến từ 8,5%/năm-12%/năm. Đối với

TPDN phát hành ra công chúng, lãi suất trái phiếu thường thả nổi theo lãi suất tham chiếu bình quân của 4 ngân hàng thương mại lớn (BIDV, Vietcombank, Vietinbank, Agribank)

Về doanh nghiệp phát hành, trong năm 2020, doanh nghiệp bất động sản và ngân hàng thương mại là nhà phát hành lớn nhất, chiếm lần lượt là 33,6% và 27,9% tổng khối lượng TPDN phát hành; các doanh nghiệp dịch vụ và sản xuất chiếm 9,0% và 8,8% tổng khối lượng TPDN phát hành. Đối với TPDN riêng lẻ, doanh nghiệp bất động sản và ngân hàng thương mại chiếm lần lượt 35,86% và 26,23% tổng khối lượng phát hành riêng lẻ. Về phương thức phát hành: các doanh nghiệp chủ yếu phát hành theo phương thức đại lý phát hành, trong đó công ty chứng khoán hoặc ngân hàng thương mại đóng vai trò tư vấn phát hành, là đại lý phân phối trái phiếu và lưu ký trái phiếu. Về nhà đầu tư: nhà đầu tư chủ yếu trên thị trường sơ cấp TPDN riêng lẻ là nhà đầu tư tổ chức mua 87,32%, nhà đầu tư cá nhân mua 12,68% tổng khối lượng trái phiếu phát hành. Tuy nhiên, TPDN là sản phẩm có thể giao dịch được nên sau khi phát hành trên thị trường sơ cấp, tỷ lệ nắm giữ trái phiếu của các nhà đầu tư sẽ tiếp tục có sự thay đổi.

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp mới phát hành trái phiếu trong năm 2020 và 2021

Loại hình doanh nghiệp	2020	2021
Bất động sản	63	131
Tài chính	8	12
Dịch vụ tiêu dùng	23	22
Hàng tiêu dùng	12	15
Năng lượng	33	19
Nông nghiệp		4
Công nghiệp	21	19
Xây dựng	2	21
	162	243

(Nguồn: Báo cáo của hiệp hội trái phiếu Việt Nam VBMA2021)

Từ năm 2020, khung pháp lý về phát hành TPDN được hoàn thiện từ cấp luật, nghị định đến các thông tư hướng dẫn. Theo đó, khung pháp lý đối với thị trường TPDN đã được ban hành đồng bộ, tăng cường tính công khai minh bạch trong việc huy động vốn trái phiếu. Để hạn chế các rủi ro và gia tăng sự quản lý của các cơ quan nhà nước, các quy định về việc phát hành trái phiếu doanh nghiệp được áp dụng trong năm 2022, trong đó các quy định bổ sung cho nghị định 153/2020 đối với việc phát hành đã

và đang được triển khai.

3. Triển vọng và rủi ro thị trường trái phiếu doanh nghiệp

Có thể thấy trái phiếu doanh nghiệp đang trở thành công cụ huy động vốn tiềm năng cho các doanh nghiệp để mở rộng sản xuất kinh doanh. Nhu cầu vốn trung và dài hạn của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là rất lớn, trong khi đó năng lực đáp ứng vốn của hệ thống NHTM là không đủ. Ngoài ra, sau tác động của dịch Covid lên nền kinh tế, ảnh hưởng trực tiếp đến dòng vốn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, thì nhu cầu tái cấu trúc kỳ hạn nguồn vốn nợ vay theo hướng dài hạn hơn để phù hợp với dòng tiền kỳ vọng từ kinh doanh là rất lớn. Điều này đặc biệt cần thiết với các doanh nghiệp không có tài sản thế chấp và khó có khả năng được ngân hàng gia hạn hay tăng hạn mức tín dụng trong bối cảnh hiện nay. Và TPDN ngày càng đang trở nên quan trọng hơn trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp trong những năm gần đây.

Nhóm ngành Bất động sản, ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất về khối lượng phát hành với tỷ lệ từ 30%-40% tổng khối lượng phát hành mỗi năm. Trong 2 tháng đầu năm 2022, theo báo cáo của VBMA, tổng khối lượng phát hành TPDN đạt hơn 27.600 tỷ đồng, Bất động sản vẫn dẫn đầu về giá trị phát hành với tổng khối lượng đạt 15.520 tỷ đồng, chiếm 56.04%. Bên cạnh sự bùng nổ phát triển mạnh mẽ của thị trường TPDN, sự tiềm ẩn rủi ro khi nhiều doanh nghiệp không đảm bảo sức khỏe về tài chính vẫn tìm cách phát hành gây ảnh hưởng nghiêm trọng cho các nhà đầu tư và thị trường. Trong 11 tháng đầu năm 2021, gần 95% TPDN được phát hành là trái phiếu riêng lẻ (thống kê của Bộ tài chính), trong đó có một nửa là phát hành không có TSDB, và phần còn lại chủ yếu được đảm bảo bằng cổ phiếu của chính doanh nghiệp phát hành hoặc các dự án hình thành trong tương lai.

Theo quy định hiện hành, Doanh nghiệp phát hành riêng lẻ không cần thiết phải có xếp hạng tín nhiệm. Khái niệm trái phiếu “3 không” – không tài sản đảm bảo, không xếp hạng tín nhiệm, không bảo lãnh thanh toán được các doanh nghiệp ưu ái sử dụng khi phát hành riêng lẻ. Điều này dẫn đến một số doanh nghiệp yếu về năng lực tài chính, không có khả năng cân đối tài chính, không đủ quy mô, không đủ năng lực thực tế huy động vốn trên cả thị trường vốn chủ và vốn vay vẫn huy động cả ngàn tỷ đồng. Trường hợp của Evergrande (TQ) có thể xem là một bài học kinh nghiệm đặt ra cho các doanh nghiệp và cơ quan nhà nước của Việt Nam trong thời gian tới.

Theo VBMA (2022), Nhóm Ngân hàng thương mại là nhóm có khối lượng phát hành cao nhất, với gần 40% khối lượng trái phiếu được phát hành vào Quý 4, 2021 nhằm huy động vốn phục vụ tăng trưởng tín dụng cuối năm và tuân thủ các quy định theo Basel II. Các ngân hàng thương mại cũng là nhóm nhà đầu tư trái phiếu lớn nhất trên thị trường. Cụ thể, tính đến ngày 30/6/2021, 28 ngân hàng đã mua lượng trái phiếu doanh nghiệp có số dư là 589.000 tỷ đồng, trong đó, trái phiếu do tổ chức tín dụng phát hành là 393.000 tỷ đồng và trái phiếu của tổ chức kinh tế khác là 196.800 tỷ

đồng. Điều này đồng nghĩa với việc, Thông tư 16/2021/TT- NHNN chỉ điều chỉnh đối với việc mua trái phiếu do doanh nghiệp phát hành, ước tính khoảng 200.000 tỷ đồng, chiếm khoảng 20% quy mô thị trường trái phiếu doanh nghiệp.

Trong khi đó, số liệu thống kê thị trường trái phiếu doanh nghiệp cho thấy, phần lớn các lô trái phiếu doanh nghiệp đều được phát hành và mua bởi các ngân hàng và các công ty chứng khoán. Đến 30/6/2021, ngoài các ngân hàng đang nắm giữ 589 nghìn tỷ đồng, các công ty chứng khoán đã mua khoảng 110 nghìn tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp. Đến hết năm 2021 có tới 29% nhà đầu tư sơ cấp là tổ chức tín dụng. Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đã cấp phép cho khoảng 50 doanh nghiệp được phép thực hiện các giao dịch trên thị trường TPDN, và phần lớn thị phần lại thuộc về các công ty con của các ngân hàng. Sau khi mua TPDN các tổ chức tín dụng sẽ tiến hành bán lại cho các nhà đầu tư, một phần lớn trong đó là các nhà đầu tư cá nhân. Với các dịch vụ bán hàng và tư vấn rộng khắp, các tổ chức tín dụng dễ dàng thuyết phục các nhà đầu tư cá nhân

Thế nhưng, các công ty chứng khoán và các ngân hàng đều không phải là người sở hữu trái phiếu doanh nghiệp cuối cùng. Sau khi mua, họ sẽ bán lại cho các nhà đầu tư, trong đó có rất nhiều nhà đầu tư cá nhân. Thông qua hệ thống mạng lưới rộng khắp, số lượng khách hàng lớn, các tổ chức tín dụng dễ dàng chuyển rủi ro qua nhà đầu tư cá nhân khi thuyết phục thành công họ đầu tư vào trái phiếu.

Hoạt động mua bán trái phiếu trên thị trường thứ cấp chưa năng động, hiện nay hầu như chỉ thu hút nhóm nhỏ các nhà đầu tư. Quy mô thị trường còn nhỏ khi so với Hàn Quốc, Thái Lan... nên chưa hấp dẫn nhiều công ty bảo hiểm, các quỹ...Thị trường chỉ trở nên năng động hơn khi có thể thu hút được các nhà đầu tư chuyên nghiệp.

Trong báo cáo của mình năm 2021, Fiingroup cho biết các đơn vị xếp hạng tín nhiệm nội địa phát triển nhanh chóng ở các quốc gia trong khối ASEAN cho thấy, vai trò quan trọng của các cơ quan chức năng liên quan trong việc tạo ra khung chính sách để thúc đẩy sự phát triển bền vững của thị trường vốn, đồng thời tạo ra động lực phát triển cho các DN xếp hạng tín nhiệm nội địa. Tại Việt Nam việc thiếu các tổ chức đánh giá, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp chuyên nghiệp và uy tín cũng gây trở ngại cho các nhà đầu tư trong việc khó tiếp cận với thông tin để có thể đưa ra các đánh giá về rủi ro của TPDN.

4. Hướng đi cho thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam trong tương lai

a) Quy mô nền kinh tế: Ở các quốc gia lớn hơn, thị trường trái phiếu dễ phát triển hơn vì chi phí cố định là cần thiết để xây dựng cơ sở hạ tầng thị trường và các thị trường lớn hơn thì tính thanh khoản sẽ cao hơn. Vì vậy ở góc độ vĩ mô, việc mở rộng quy mô kinh tế sẽ là một cú hích đối với thị trường TPDN. Sự phát triển thấp của nền kinh tế kéo theo nhiều yếu tố bất lợi cho sự phát triển thị trường trái phiếu, chẳng hạn

như môi trường đầu tư kém, chính phủ hạn chế các hoạt động thương mại, luật pháp và thể chế chưa hoàn thiện (quyền của chủ nợ, tính minh bạch, quản trị công ty, v.v.). Chúng ta cần sự hoàn thiện hơn về cơ sở pháp lý và chính sách quản lý, điều hành thị trường tài chính nói chung và thị trường trái phiếu doanh nghiệp nói riêng để mang lại sự an tâm cho nhà đầu tư.

b) Những vấn đề liên quan đến luật pháp. i) Các luật và quy định liên quan đến thị trường: Luật chứng khoán, luật doanh nghiệp, luật phá sản, v.v. Có thể bao gồm các quy định về vốn. Đối với thị trường trái phiếu, việc quan trọng đầu tiên là phải xây dựng luật phá sản và làm rõ các quyền của chủ nợ và trách nhiệm đối với các khoản nợ. ii) Công bố thông tin doanh nghiệp đi kèm xếp hạng tín dụng: yếu tố khuyến khích đầu tư tăng cao và dẫn đến việc mở rộng thị trường và cải thiện tính thanh khoản. Ở Việt Nam, Bộ Tài chính là cơ quan quản lý trực tiếp của các đơn vị xếp hạng tín nhiệm đã đưa ra lộ trình phát triển cho ngành xếp hạng tín nhiệm với kế hoạch cấp phép tối đa cho 05 đơn vị cho đến thời điểm năm 2030. Các cơ quan chức năng cũng đang triển khai ban hành các nghị định liên quan như Nghị định số 88/2014/NĐ-CP quy định về dịch vụ xếp hạng tín nhiệm, Nghị định số 153/2020/NĐ-CP quy định về phát hành trái phiếu và Nghị định số 155/2020/NĐ-CP hướng dẫn Luật Chứng khoán, để tạo hành lang pháp lý đẩy mạnh sự phát triển của ngành xếp hạng tín nhiệm tại Việt Nam.

c) Công ty phát hành: họ phải có nhu cầu lớn về nguồn vốn dài hạn, chẳng hạn như do đầu tư cơ sở vật chất, và điều cần thiết là chi phí phát hành trái phiếu phải thấp hơn lãi suất vay ngân hàng. Phần đông các doanh nghiệp là các tập đoàn vừa và nhỏ, và rất ít công ty có đủ quy mô và uy tín để phát hành trái phiếu nên các công ty vừa và nhỏ có thể phát hành TPDN bằng cách sử dụng các công cụ như chứng khoán hóa và bảo lãnh tín dụng. Các công ty phát hành TPDN đồng thời lên kế hoạch để đối phó với các khả năng rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

d) Nhà đầu tư: Cần thu hút thêm các tổ chức đầu tư, nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư nước ngoài. Các nhà đầu tư hợp pháp được kỳ vọng sẽ mở rộng thị trường trái phiếu, cải thiện tính thanh khoản, tiến bộ của công nghệ tài chính và cải thiện quản trị công ty. Để thực hiện các giao dịch hiệu quả của các tổ chức đầu tư, cần đưa ra các biện pháp khuyến khích đầu tư; chẳng hạn như hỗ trợ cải thiện kỹ năng quản lý tài sản và quản lý rủi ro. Nhà đầu tư TPDN cần phải tìm hiểu kỹ về sản phẩm mình đầu tư, nắm rõ được các chỉ số tài chính cơ bản của công ty, qua đó có cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính của công ty. Trang bị những kiến thức cơ bản trong việc đầu tư để hạn chế rủi ro từ đầu tư.

e) Các trung gian tài chính và cơ quan quản lý nhà nước: Cần có sự cạnh tranh thích hợp giữa các bên trung gian, ở đây chủ yếu là các công ty chứng khoán và các ngân hàng. Trong thị trường TPDN, người trung gian đóng vai trò nhà tạo lập thị trường. Do đó, đòi hỏi trình độ chuyên môn cao đối với các trung gian tài chính. Ngoài ra, cần phải có các cơ quan chức năng có cam kết cao trong việc phát triển thị trường. Khi sự

phát triển của thị trường liên quan đến các chính sách tài khóa và tiền tệ, v.v., xung đột lợi ích có thể xuất hiện giữa các cơ quan chức năng khác. Do đó, năng lực phù hợp của các cơ quan hữu quan là rất quan trọng đối với sự phát triển của thị trường.

f) Là một thị trường TPDN mới trong khu vực, Việt Nam cần nghiên cứu các nước đi trước trong khu vực để rút ra bài học phù hợp để áp dụng vào thị trường nước ta để giảm được những rủi ro sẽ gặp phải trong thời gian tới.

III. Kết luận:

Dưới tác động của dịch Covid-19 nhiều doanh nghiệp đã rời khỏi thị trường, và có thể trong đó có cả những doanh nghiệp đã phát hành trái phiếu. Bởi vì trong giai đoạn qua đã xuất hiện tình trạng các công ty không tên tuổi đã phát hành thành công những lô trái phiếu giá trị lớn.

Từ sự việc của Tân Hoàng Minh mới đây càng cho thấy luật Chứng khoán 2019 cùng với Nghị định 153/2020/NĐ-CP hiện vẫn còn nhiều “lỗ hổng” trong quy định liên quan đến trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ không có tài sản đảm bảo. Thị trường TPDN là một kênh dẫn vốn quan trọng vì vậy thị trường này sẽ phát triển hơn khi kinh tế ngày càng phát triển, bên cạnh đó cũng đi kèm những rủi ro cho các nhà đầu tư. Cần có những chính sách để giúp thị trường TPDN hoạt động lành mạnh hơn hạn chế rủi ro trong nền kinh tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2021), Thị trường trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ 11 tháng đầu năm và những rủi ro nhà đầu tư cần lưu ý, truy cập từ <https://mof.gov.vn/webcenter/portal/btcvn/>
2. Công ty chứng khoán SSI (2021), Báo cáo thị trường trái phiếu doanh nghiệp, truy cập từ <https://www.ssi.com.vn/khach-hang-ca-nhan/bao-cao-vi-mo>
3. Gandhi, S. R. (2016) “Challenges in Developing the Bond Market in BRICS,” RBI Bulletin, October, pp. 59-64.
4. Lê Hồng Khang (2021), *Xếp hạng tín nhiệm góp phần phát triển thị trường trái phiếu doanh nghiệp minh bạch, hiệu quả*, Tạp chí Tài chính kỳ 1 tháng 12/2021
5. Ngân hàng Nhà nước (2021). Thông tư số 03/2021/TT-NHNN, ngày 02/04/2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 01/2020/TT-NHNN, ngày 13/03/2020 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về việc tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cơ cấu lại thời hạn trả nợ, miễn, giảm lãi, phí, giữ nguyên nhóm nợ nhằm hỗ trợ khách hàng chịu ảnh hưởng bởi dịch Covid-19.

6. Ngân hàng phát triển Châu Á, Asia Bond Monitor – November 2021, truy cập từ <https://www.adb.org/publications/asia-bond-monitor-november-2021>
7. Hiệp hội trái phiếu Việt Nam, Tóm tắt thị trường trái phiếu Việt Nam 2019, 2020, 2021, truy cập từ <https://vbma.org.vn/vi/reports/yearly>
8. Quốc hội (2019), Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Chung-khoan/Luat-Chung-khoan-nam-2019-399763.aspx>
9. Tổng cục Thống kê (2021), Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý II và 6 tháng đầu năm 2021, truy cập từ <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/06/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-ii-va-6-thang-dau-nam-2021/>
10. Park, C. (2016) “Developing Local Currency Bond Markets in Asia,” ADB Economics Working Paper Series No. 495, August.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH, THÚC ĐẨY QUÁ TRÌNH ĐẦU TƯ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP

ThS. Lê Thị Mỹ¹

ThS. Nguyễn Thị Bích Ngọc²

Tóm tắt: Cho đến nay hoạt động cho thuê tài chính và thuê tài chính đã phát triển rất mạnh mẽ trên thế giới, tuy nhiên tại Việt Nam hoạt động này vẫn chưa được phát triển rộng rãi. Trong bài viết này, tác giả trình bày: Khái niệm thuê tài chính; Lịch sử hình thành và phát triển hoạt động thuê tài chính trên thế giới và tại Việt Nam (VN); Thực trạng hoạt động thuê tài chính tại VN (cụ thể là giới thiệu một số công ty thuê tài chính tại VN, các hoạt động cho thuê tài chính); Lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính và một số tồn tại về sự chưa phát triển rộng rãi của hoạt động này tại Việt Nam. Từ đó tác giả đưa ra một số giải pháp đẩy mạnh sự phát triển của thị trường cho thuê tài chính, đồng thời thúc đẩy hoạt động mua sắm TSCĐ phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp..

Từ khóa: công ty cho thuê tài chính, mua sắm TSCĐ, tài sản đảm bảo, thuê hoạt động ...

Abstract: Up to now, financial leasing and finance lease activities have developed very strongly in the world, but in Vietnam this activity has not been widely developed. In this article, the author presents: The concept of finance lease; History of formation and development of finance leasing activities in the world and in Vietnam; Actual situation of financial leasing activities in Vietnam (specifically introducing some finance leasing companies in Vietnam, financial leasing activities); the benefits of financial leasing and some disadvantages of its widespread underdevelopment in Vietnam. From there, the author proposes some solutions to promote the development of the financial leasing market, and at the same time promote the purchase of fixed assets to develop business activities of enterprises.

Key words: financial leasing companies, procurement of fixed assets, collateral assets, operating leases...

Lời mở đầu

Sau đại dịch Covid 19, nhiều Doanh nghiệp (DN) mong muốn được tiếp cận

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa QTKD – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

nguồn vay từ Ngân hàng để đầu tư Tài sản cố định (TSCĐ) như máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất, thiết bị vận tải...nhằm phát triển hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên đối với những DN không có tài sản thế chấp thì việc vay vốn là rất khó khăn, nếu vay tín chấp thì lãi suất rất cao và tín dụng được cấp không nhiều, dịch vụ này rất ít ngân hàng hỗ trợ. Nhưng đối với hoạt động cho thuê tài chính (CTTC) lại khác, DN có được quyền sử dụng tài sản bằng cách thuê tài chính, sau thời gian thuê DN sẽ có được quyền sở hữu TSCĐ khi thực hiện thao tác mua lại TSCĐ sau thời gian thuê với giá rất thấp được ký kết trong hợp đồng. Hoạt động cho thuê tài chính sẽ mang lại lợi nhuận cho tất cả các bên. Tuy vậy cho đến nay nhiều DN vẫn chưa biết đến hình thức thuê tài chính và các Công ty hoạt động trong lĩnh vực thuê tài chính.

1. Khái niệm thuê tài chính:

Theo Điều 113 Luật Các tổ chức tín dụng (2010): Hoạt động cho thuê tài chính là việc cấp tín dụng trung hạn, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính và phải có một trong các điều kiện như: Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được nhận chuyển quyền sở hữu tài sản cho thuê hoặc tiếp tục thuê theo thỏa thuận của hai bên; Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được quyền ưu tiên mua tài sản cho thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản cho thuê tại thời điểm mua lại; Thời hạn cho thuê một tài sản phải ít nhất bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản cho thuê đó; Tổng số tiền thuê một tài sản quy định tại hợp đồng cho thuê tài chính ít nhất phải bằng giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Nghị Định 39/2014 định nghĩa cho thuê tài chính là “một hoạt động cấp tín dụng trung hoặc dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính giữa bên cho thuê tài chính và bên thuê tài chính. Bên cho thuê tài chính cam kết mua một tài sản cho thuê tài chính theo yêu cầu của bên thuê tài chính và nắm giữ quyền sở hữu tài sản theo hợp đồng cho thuê tài chính trong suốt thời hạn cho thuê. Bên thuê tài chính sử dụng tài sản theo hợp đồng cho thuê tài chính trong suốt thời gian thuê được quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính”.

Theo chuẩn mực kế toán số 06 Ban hành và công bố theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính: Thuê tài chính: Là thuê tài sản mà bên cho thuê có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản cho bên thuê. Quyền sở hữu tài sản có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê.

Theo Nguyễn Văn Ngọc (2012), Cho thuê tài chính (financial leasing) là việc một công ty hay ngân hàng mua tài sản (nhà xưởng, máy móc, máy bay v.v...) và giữ quyền sở hữu tài sản, sau đó cho khách hàng thuê với mức tiền thuê nhất định. Cho thuê, còn gọi là cho thuê tài chính, là một nguồn đầu tư quan trọng, bởi nó cho phép các cá nhân hay công ty sử dụng tài sản mà không phải bỏ ra số vốn quá lớn.

Như vậy cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính giữa Bên cho thuê là các công ty CTTC và Bên thuê là khách hàng.

Bên cho thuê (công ty CTTC) cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của Bên thuê và nắm quyền sở hữu đối với các tài sản thuê trong suốt quá trình thuê. Bên thuê được sử dụng tài sản thuê, thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận và không được hủy bỏ hợp đồng thuê trước thời hạn.

Khi kết thúc thời hạn thuê, Bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê lại tài sản đó theo các điều kiện đã được hai bên thoả thuận.¹

2. Lịch sử hình thành và phát triển hoạt động thuê tài chính trên thế giới và tại VN

- **Babylonia và Hy Lạp Cổ đại:** Những hoạt động thuê đã có từ cách đây rất lâu, có thể tới 5000 năm trước. Người ta đã tìm được những chứng cứ về sự tồn tại của một công ty thuê khoảng năm 1800 trước Công nguyên ở Babylonia. Những người Hy Lạp cổ là những người đầu tiên phát triển hình thức cho thuê lại các khu mỏ và cho thuê nhà băng. Hợp đồng cho thuê nhà băng đầu tiên được kí vào năm 370 trước CN cho các tài sản bao gồm tên của nhà băng, các khoản cầm cố, các văn phòng và nhân viên.

- **Liên hiệp Anh:** Một trong những điều luật đầu tiên nhắc tới thuê ở Liên hiệp Anh là Đạo luật xứ Wales được soạn thảo vào năm 1284. Đạo luật đã sử dụng những điều luật về đất đai sẵn có làm khung pháp lý cho việc thuê các tài sản như các thiết bị nông nghiệp. Cùng với sự phát triển của hệ thống đường sắt vào giữa thế kỷ 19, các doanh nghiệp nhỏ cũng đầu tư vốn vào các toa tàu chở than và sau đó cho các công ty mỏ thuê lại. Các hợp đồng thuê thường cho người thuê quyền được mua thiết bị sau khi hết thời hạn hợp đồng.

- **Hoa Kỳ:** Cho thuê tài chính với những hình thức như hiện thời bắt nguồn từ Mỹ. Công ty cho thuê đầu tiên của Mỹ được thành lập bởi Henry Shofeld vào năm 1952. Công ty được thành lập để phục vụ ngành vận tải đường sắt. Đi thuê giúp cho các doanh nghiệp có được tài sản với những điều khoản có lợi hơn là việc mua thiết bị. Tại Mỹ, khoảng 80% các doanh nghiệp lớn trong danh sách Fortune 500 đều thuê một phần máy móc thiết bị trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- **Tại Trung Quốc:** Tính đến tháng 6 năm 2017, đã có 8.218 doanh nghiệp cho thuê tài chính ở Trung Quốc, đã thực hiện các giao dịch trị giá 5,6 nghìn tỷ NDT; con

¹ <https://lc.vietinbank.vn/sites/home/knowledge/09061505.html>

số này lần lượt gấp 8 lần (về số DN) và 2,7 lần (về giá trị giao dịch) so với cuối năm 2013 sau một loạt chính sách thuận lợi đã thúc đẩy ngành cho thuê tài chính của Trung Quốc (2014) đã giúp CTTC phát triển nhanh chóng.¹

▪ **Tại Nhật Bản:** Thị trường cho thuê tài chính tăng trưởng nhanh cùng với sự tăng trưởng cao của nền kinh tế Nhật Bản. Tại Nhật Bản có gần 240 công ty cho thuê tài chính, gần 97% doanh nghiệp sử dụng dịch vụ này. Với tỷ lệ hơn 97% doanh nghiệp tại Nhật Bản đang sử dụng dịch vụ thuê tài chính thì loại tài sản thuê tài chính là máy móc, thiết bị trong ngành công nghiệp xây dựng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tỷ trọng giá trị cho thuê tài chính. Các nhà thầu xây dựng Nhật Bản không ưu tiên việc bỏ tiền để đầu tư máy móc xây dựng, thay vào đó họ ưu tiên phương án thuê tài chính máy thi công.

▪ **Tại Việt Nam:** Mặc dù công ty cho thuê tài chính đầu tiên được thành lập tại Việt Nam vào năm 1996 và hoạt động cho thuê tài chính cũng đã phát triển ở các ngân hàng trước đó nhưng phải cho đến khi Chính phủ ban hành Nghị định 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 thì hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam mới thực sự hình thành và ngày càng phát triển mạnh mẽ.

3. Thực trạng hoạt động thuê tài chính tại VN

3.1 Giới thiệu một số công ty thuê tài chính tại VN

Ở các nước, hoạt động CTTC hoạt động rất sôi nổi, cạnh tranh rất gay gắt với các Ngân hàng thương mại (NHTM) để giành khách hàng, nhưng ở Việt Nam số lượng công ty CTTC ra đời tương đối ít, hoạt động trầm lắng. Sau khi NHNN ban hành quyết định thu hồi giấy phép hoạt động của Công ty CTTC ANZ/V-TRAC 100% vốn nước ngoài do hoạt động kém hiệu quả vào năm 2013, hiện chỉ còn 3 công ty nước ngoài và 7 công ty VN. Theo danh sách Ngân hàng Nhà nước công bố, cho đến cuối ngày 30/09/2021 số Công ty cho thuê tài chính tại VN gồm 10 công ty sau:

STT	TÊN TỔ CHỨC CTTC	ĐỊA CHỈ
1	Công ty cho thuê tài chính (CTTC) TNHH MTV Công nghiệp Tàu thủy. (VINASHIN Finance Leasing Company Limited)	Tầng 2, số 120 Hàng Trống, Hoàn Kiếm, Hà Nội
2	Công ty CTTC TNHH MTV Kexim Việt Nam (100% vốn nước ngoài). (Kexim Vietnam Leasing Company)	Tầng 9 Diamond Plaza, 34 Lê Duẩn, Quận 1, TP.HCM

¹ *China Financial Leasing Industry Report, 2017-2021 (reportlinker.com)*

STT	TÊN TỔ CHỨC CTTC	ĐỊA CHỈ
3	Công ty CTTC TNHH MTV Ngân hàng Á Châu. (Asia Commercial Bank Leasing Company Limited)	Tầng 9 tòa nhà ACB Tower, số 444A-446 Cách Mạng Tháng Tám, Phường 11, Quận 3, TP. HCM
4	Công ty CTTC TNHH MTV Ngân hàng Công thương Việt Nam. (Industrial and Commercial Bank of Vietnam Leasing Company Limited)	16 Phan Đình Phùng, quận Ba Đình, Hà Nội
5	Công ty TNHH MTV CTTC Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam. (VCB Leasing Company Limited)	25T1, N05, đường Hoàng Đạo Thúy, Phường Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
6	Công ty CTTC I Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.(Agribank no.1 Leasing Company)	Số 4 Phạm Ngọc Thạch, Đống Đa, Hà Nội
7	Công ty TNHH MTV CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín. (Sacombank Leasing Limited Company)	Tầng 1, 2 Tòa Nhà Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
8	Công ty TNHH CTTC Quốc tế Việt Nam (Vietnam International Leasing Company Limited)	P 902, Centre Tower 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
9	Công ty TNHH CTTC Quốc tế Chailease (100% vốn nước ngoài) (Chailease International Leasing Company Limited)	Phòng 2801-04 tầng 28, Sài Gòn Trade Centre, 37 Tôn Đức Thắng, phường Bến Nghé, Quận 1, TP HCM
10	Công ty TNHH CTTC BIDV – Sumi Trust	Tầng 20 tháp A, Vincom, số 191 Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Theo Ngân hàng nhà nước Việt Nam (Danh sách các công ty cho thuê tài chính đến 30/9/2021) Nguồn: <https://www.sbv.gov.vn>

3.2 Các hoạt động cho thuê tài chính

Theo Nghị định số 39/2014/NĐ-CP ngày 7/5/2014 của Chính phủ về hoạt động của công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính thì các hình thức cho thuê tài chính mà các công ty được phép kinh doanh ở Việt Nam như sau:

❖ Hình thức cho thuê tài chính trong nước

Cho thuê tài chính trong nước là việc công ty cho thuê tài chính đại diện Bên thuê sẽ mua tài sản từ Nhà cung cấp ở trong nước và cho Bên thuê thuê lại tài sản theo lịch trình thanh toán thể hiện trên Hợp đồng thuê. Thuê tài chính trong nước còn là phương thức cấp tín dụng trung và dài hạn cho dự án đầu tư mua sắm máy móc xây dựng, dây chuyền sản xuất, thiết bị in ấn, phương tiện vận tải... của doanh nghiệp.

Khi thuê tài chính thì Bên thuê sẽ tự chọn lựa loại thiết bị, nhà cung cấp hoặc nhà sản xuất. Họ cũng có thể thương lượng trực tiếp về giá mua, chế độ bảo hành và các dịch vụ hậu mãi cần thiết với nhà cung cấp. Căn cứ vào đơn xin thuê, công ty cho thuê tài chính sẽ mua đúng loại thiết bị và các dịch vụ kèm theo và giao cho bên thuê sử dụng. Đến cuối thời hạn thuê, Bên thuê sẽ được chuyển quyền sở hữu thiết bị hay hiểu một cách đơn giản trong thời gian thuê tài chính thì quyền sử dụng tài sản thuê tài chính sẽ thuộc về bên thuê và quyền sở hữu sẽ thuộc về bên cho thuê.

❖ Hình thức cho thuê tài chính nhập khẩu

Cho thuê tài chính nhập khẩu là việc công ty CTTC đại diện Bên thuê mua tài sản từ Nhà cung cấp ở nước ngoài và cho bên thuê thuê lại tài sản theo lịch trình thanh toán quy định trong hợp đồng thuê.

Một số công ty CTTC như Công ty cho thuê tài chính Chailease, Vietinbank có cả hình thức mở tín dụng thư để nhập khẩu tài sản thuê cho khách hàng nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ không thể thực hiện nghiệp vụ này.

❖ Hình thức cho thuê tài chính mua và cho thuê lại

Mua và cho thuê lại theo hình thức cho thuê tài chính là việc công ty CTTC mua tài sản thuộc sở hữu Bên thuê và cho bên thuê thuê lại chính tài sản đó theo hình thức cho thuê tài chính để bên thuê tiếp tục sử dụng phục vụ cho hoạt động của mình trong thời gian bên thuê khó khăn về tài chính thanh toán cho nhà cung cấp. Trong giao dịch mua và cho thuê lại, bên thuê đồng thời là nhà cung cấp tài sản cho thuê.

Đây là cách tài trợ vốn để cơ cấu nguồn vốn lại cho doanh nghiệp trung và dài hạn. các tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư và đã sử dụng sẽ được chuyển quyền sở hữu sang công ty cho thuê tài chính trong thời gian nhất định từ 2-5 năm. Bên cạnh đó, doanh nghiệp này có thể được tài trợ lên đến 90% giá trị còn lại của thiết bị. Với phương thức đặc biệt này, các doanh nghiệp sẽ được bổ sung vốn lưu động, cân đối lại nguồn vốn hoặc làm vốn đối ứng mới cho dự án khác, mục đích khác...

Hoặc khi cần nguồn vốn lưu động sản xuất kinh doanh, họ cũng có thể sử dụng dịch vụ này đối với bất kỳ máy móc thiết bị hiện có nào tại doanh nghiệp. Dịch vụ này giúp các doanh nghiệp có thể trích khấu hao, chuyển thiết bị thành tiền mặt trong khi vẫn còn toàn quyền sử dụng thiết bị.

❖ Hình thức cho thuê tài chính cho thuê vận hành

Hình thức cho thuê tài chính cho thuê vận hành còn được gọi là cho thuê hoạt động, là hình thức cho thuê tài sản, theo đó khách hàng sử dụng tài sản cho thuê của công ty cho thuê tài chính trong một thời gian nhất định và sẽ hoàn trả lại tài sản đó cho bên cho thuê khi kết thúc thời hạn thuê tài sản. Công ty cho thuê tài chính giữ quyền sở hữu tài sản cho thuê và khách hàng phải có trách nhiệm thanh toán theo hợp đồng thuê.

4. Lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính và một số tồn tại về sự chưa phát triển rộng rãi của hoạt động này tại Việt Nam

4.1 Lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính

Triết gia Aristotle (1986) đã nói “*Sự giàu có thực sự không phải nằm trong quyền sở hữu tài sản mà là trong quyền sử dụng nó*”. Một doanh nghiệp không nhất thiết phải sở hữu tài sản để làm ra lợi nhuận. Nhiều khi chỉ cần quyền sử dụng tài sản trong một khoảng thời gian nhất định cũng đủ để sinh lời.

Hay câu nói của một đại gia dầu lửa Mỹ, nhà tỷ phú đầu tiên trên thế giới Paul Getty, “*Cái gì tăng giá thì hãy mua, cái gì sẽ mất giá thì hãy đi thuê*” gần như đã trở thành slogan của nhiều công ty cho thuê tài chính.

Cho thuê tài chính là hoạt động giúp doanh nghiệp đầu tư TSCĐ phát triển hoạt động kinh doanh đem lại hiệu quả cho DN trên thế giới nói chung và VN nói riêng. Một số lợi ích từ hoạt động CTTC như sau:

❖ Cho thuê tài chính không yêu cầu tài sản đảm bảo

Không như ngân hàng, khi doanh nghiệp muốn vay vốn thì bắt buộc phải có tài sản đảm bảo (hay còn được gọi là tài sản thế chấp như quyền sở hữu nhà đất...). Riêng đối với cho thuê tài chính, hoạt động này không yêu cầu DN phải thế chấp bất kỳ tài sản. Giả sử rằng DN đang cần mua một chiếc xe tải, máy móc thiết bị sản xuất và sử dụng dịch vụ CTTC từ công ty cho thuê tài chính DN không phải phải thế chấp bất cứ tài sản nào.

❖ Bên thuê có thể sở hữu tài sản sau khi thuê

Đối với các doanh nghiệp lựa chọn thuê tài chính, quyền sở hữu tạm thời ở hiện tại là của bên cho thuê tài chính, và được chuyển nhượng lại cho bên thuê vào cuối kỳ thanh toán. Như vậy theo phương thức này đến cuối thời hạn hợp đồng quyền sở hữu tài sản sẽ thuộc về bên thuê.

❖ Tiền thuê cố định và thời hạn thuê dài giúp hoạt động tài chính linh động hơn

Khi lựa chọn hình thức cho thuê tài chính bạn có thể thanh toán tiền thuê hàng kỳ cố định và thời gian thanh toán có thể lên tới 5 năm. Vì vậy, DN có thể dễ dàng cân đối chi phí, linh động hơn cũng như chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh.

❖ Hạn chế rủi ro công nghệ lỗi thời

Một doanh nghiệp không nhất thiết phải sở hữu tài sản để tạo ra lợi nhuận. Với một số ngành nghề đặc thù, chỉ cần sử dụng quyền sử dụng tài sản (theo dịch vụ thuê vận hành) trong một khoảng thời gian nhất định để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, thành tựu công nghệ phát triển ngày càng nhanh, nên việc mua máy móc thiết bị đặc thù có thể sẽ làm doanh nghiệp vị lạc hậu hay lỗi mốt và gây nhiều trở ngại cho việc phát triển kinh doanh. Đây được xem là giải pháp hữu hiệu giúp doanh nghiệp hạn chế các rủi ro về công nghệ, giá cả, chi phí bảo trì, sửa chữa, chi phí thanh lý tài sản...Loại hình dịch vụ này rất phù hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng tài sản thuê trong thời gian không quá dài và luôn có nhu cầu cập nhật công nghệ.

❖ Hạn chế rủi ro lạm phát và giảm áp lực nguồn vốn

Khi có nhu cầu muốn mua sắm máy móc thiết bị phục vụ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh, DN không nên để dành đủ tiền rồi mới mua, vì đồng tiền sẽ bị mất giá trong tương lai. Vì vậy DN nên chọn thuê tài chính cho dần máy móc mới này hơn là trả một khoản tiền lớn cho nhà cung cấp. Ngoài ra, nhờ phương thức thanh toán như vậy, doanh nghiệp sẽ linh động hơn trong việc sử dụng vốn vào những hoạt động kinh doanh khác quan trọng hơn, cấp bách hơn.

4.2 Một số tồn tại về sự chưa phát triển rộng rãi của hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam

❖ Hành lang pháp lý

Vấn đề khách quan mà các CTTC chưa có biện pháp khắc phục là sự hạn chế về môi trường pháp lý trong lĩnh vực CTTC. Cụ thể điều khiến các công ty CTTC gặp khó khăn là bởi theo các văn bản quy định về hoạt động đối với lĩnh vực này được ban hành khá lâu và chưa có những điều chỉnh mới để phù hợp với tình hình thực tế. Đa số đơn vị CTTC là công ty con của các NHTM nhưng quy định của NHNN đối với việc NHTM cho công ty CTTC vay khá khắt khe. Công ty CTTC chỉ được huy động vốn thông qua việc nhận tiền gửi có kỳ hạn từ 1 năm trở lên, trong khi việc huy động vốn dài hạn ngay cả NH cũng gặp khó nên nguồn vốn để các công ty này hoạt động còn rất hạn chế.

Trong khi các quy định về nguồn vốn siết chặt thì hoạt động thuê tài sản lại chưa chặt chẽ, nên các công ty CTTC đối mặt với rủi ro ở mức cao. Cụ thể, khi DN thuê máy móc thiết bị sử dụng hết thời hạn hợp đồng nhưng vẫn không chuyển giao lại cho đơn vị cho thuê hoặc trả lại tài sản thuê với tình trạng hư hỏng nặng, thậm chí có trường hợp còn tẩu tán tài sản. Khi rơi vào trường hợp này, đơn vị cho thuê có thể khởi kiện nhưng quy trình khởi kiện, thi hành án rất dài, tốn kém chi phí, khiến nhiều công ty bị mất thanh khoản, chỉ còn hoạt động cầm chừng để thu hồi nợ.

Theo Ông Nguyễn Thiều Sơn - Tổng Giám đốc Công ty Cho thuê Tài chính TNHH BIDV – SuMi TRUST đã nhận định tại Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam đã tổ chức Hội nghị thường niên Ngày 29 tháng 06 năm 2020 tại Hà Nội, ông cho rằng: Bên cạnh những bước phát triển đáng khích lệ của toàn thị trường cho thuê tài chính thì vẫn còn những vướng mắc trong cơ chế, chính sách của các cơ quan quản lý đang gây khó khăn cho các công ty cho thuê tài chính và sự phát triển của lĩnh vực cho thuê tài chính nói chung. Bên cạnh đó vấn đề mà ông Sơn cũng thống nhất với ý kiến của các thành viên khác là phạm vi hoạt động của các Công ty cho thuê tài chính, hiện nay theo quy định các công ty CTTC không được thu các khoản phí dịch vụ nào khác ngoài tiền lãi, điều này sẽ làm hẹp phạm vi hoạt động của các công ty thành viên.”

❖ Quy mô và quảng bá hoạt động

Số lượng các công ty cho thuê tài chính còn hạn chế, cả nước chỉ có 10 công ty CTTC, và chỉ tập trung tại TP HCM và Hà Nội. Mặt khác các công ty CTTC lại hạn chế trong hoạt động marketing, quảng bá. Do đó thị trường CTTC hiện nay chưa được sự đón nhận rộng rãi từ phía các DN, từ đó có thể thấy việc truyền tải thông tin đến khách hàng chưa được các công ty CTTC chú trọng.

❖ Sản phẩm dịch vụ CTTC

Một nhân tố cũng thuộc về sản phẩm, dịch vụ của công ty CTTC đó chính là chất lượng. Cụ thể, chất lượng của sản phẩm dịch vụ CTTC nằm ở khả năng phục vụ của công ty CTTC, phong cách tác nghiệp, quy trình và các thủ tục trong giao dịch... Có thể khẳng định hiện nay, tính cạnh tranh cao của nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế luôn đòi hỏi chất lượng sản phẩm dịch vụ phải được quan tâm hàng đầu nếu muốn bản thân công ty và thị trường CTTC ổn định và phát triển.

Phát triển sản phẩm cho thuê vận hành: Hình thức cho thuê này hay đi song hành với CTTC, được quy định khá chi tiết trong Quyết định số 731/2004/QĐ-NHNN ban hành quy chế về hoạt động cho thuê vận hành của các công ty CTTC. Song, thực tế giao dịch sản phẩm này tại Việt Nam vẫn còn rất hạn chế, nếu không muốn nói là đã bị bỏ qua.

❖ Hoạt động Hiệp hội CTTC Việt Nam

Cho đến thời điểm hiện tại, Hiệp hội CTTC Việt Nam vẫn chưa đẩy mạnh hoạt động CTTC rộng rãi khắp cả nước cụ thể cho đến ngày 31/12/2020 Hiệp hội chỉ có 6/10 hội viên Công ty cho thuê tài chính (CTTC) tham gia, gồm VietinBank Leasing, Vietcombank Leasing, BIDV Leasing, Sacombank Leasing, ACB Leasing, Agirbank Leasing I. M.

Tại Hội nghị Hội nghị thường niên về hoạt động Cho thuê tài chính tổ chức ngày 26/11/2021, Ban chấp hành Hiệp hội đã ra mắt thành viên mới Công ty CTTC TNHH MTV Quốc Tế Chailease, thành viên mới của Hiệp hội kể từ ngày 07/07/2021 cũng là thành viên đầu tiên có 100% vốn đầu tư nước ngoài, nâng số thành viên hiệp hội lên 7/10 hội viên.

❖ Về phía doanh nghiệp (khách hàng):

Một số DN khi tiến hành hoạt động chuẩn bị hồ sơ minh chứng về tình hình hoạt động kinh doanh còn nhiều thiếu sót. Một số DN chưa cung cấp những nội dung do Cty CTTC yêu cầu, hoặc báo cáo không phản ánh trung thực và hợp lý tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, dẫn đến không thể triển khai thực hiện hợp đồng.

5. Một số giải pháp thúc đẩy sự phát triển của thị trường cho thuê tài chính

Để hoạt động CTTC mở rộng về quy mô và gia tăng về giá trị hợp đồng cho thuê, ngoài nỗ lực từ phía các Công ty CTTC rất cần sự quan tâm từ phía Nhà nước.

❖ Về phía Nhà nước:

Nhà nước cần hoàn thiện hơn nữa các quy định pháp lý liên quan đến hoạt động CTTC nhằm bảo đảm sự phát triển bền vững của các công ty CTTC. Chẳng hạn như, xem xét mở rộng phạm vi huy động vốn của các công ty CTTC, tạo điều kiện cho các công ty CTTC có khả năng huy động đủ vốn đáp ứng nhu cầu phát triển. Đồng thời bổ sung hướng dẫn thực hiện các chính sách hướng dẫn về việc thẩm định các nhà cung cấp máy móc thiết bị hay việc áp thuế VAT đối với dịch vụ mua và cho thuê dịch vụ vận tải hành khách. Khi khung pháp lý cho thị trường CTTC ngày càng hoàn thiện, thuê tài chính sẽ trở thành giải pháp quan trọng giúp DN có thêm nguồn lực mở rộng sản xuất kinh doanh, góp phần đa dạng hóa các nguồn tài trợ vốn cho DN, giảm tải việc sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung-dài hạn của hệ thống ngân hàng, góp phần phát triển thị trường tài chính.

❖ Về phía doanh nghiệp:

Tăng cường quảng bá hoạt động kinh doanh, hình ảnh về sản phẩm dịch vụ của công ty CTTC sẽ trở nên phổ biến hơn với công chúng. Liên kết tổ chức các tọa đàm đến các trường đại học, các tổ chức nghề nghiệp để hình ảnh và hoạt động cho thuê tài chính được mở rộng trên cả nước.

Mở rộng thị trường kinh doanh khắp cả nước. Cụ thể đối với khu vực miền Nam (TP. Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Bình Dương, Đồng Nai, Long An...), khu vực miền Bắc (Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh...), khu vực miền Trung (Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Bình Định...). Tại các địa phương này, các công ty CTTC có thể mở thêm các chi nhánh, kết hợp nhận định đâu là thế mạnh phát triển của vùng để đưa ra chiến lược kinh doanh phù hợp.

Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ CTTC: Mỗi hình thức có những ưu điểm và sự tương ứng nhất định với nhu cầu của một đối tượng khách hàng cụ thể. Vì thế, việc có nhiều hình thức tài trợ sẽ giúp công ty CTTC đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng và giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Bên cạnh cho thuê 3 bên truyền thống, công ty CTTC có thể áp dụng hình thức mua và cho thuê lại (cho thuê hoạt động) để mở rộng thị trường hơn. Việc đẩy mạnh triển khai cho thuê vận hành sẽ tạo thêm điều kiện cho các công ty CTTC đáp ứng hơn nữa đòi hỏi của khách hàng.

❖ Về phía Hiệp hội CTTC:

Nâng cao vai trò của Hiệp hội CTTC để đóng góp vào công cuộc phát triển chung cho thị trường CTTC thì tất cả các thành viên trong Hiệp hội phải tham gia tích cực hơn, cố gắng phấn đấu nhằm hoàn thành mục tiêu và sứ mệnh hoạt động của Hiệp hội. Cùng với các công ty CTTC đánh giá tổng kết hoạt động thực tiễn, đề xuất, kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng nhà nước những vấn đề để hoàn thiện các cơ chế, tạo điều kiện cho các công ty CTTC hoạt động tốt hơn.

❖ Về phía doanh nghiệp đi thuê tài chính:

Đối với DN, vì CTTC không yêu cầu tài sản đảm bảo, nên DN phải tăng cường tính minh bạch hóa thông tin mới có thể được các CTTC xem xét cho thuê, cũng như có thể được hưởng lãi suất ở mức thấp hơn...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) Đặng Văn Dân (2016) “Bàn về giải pháp phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam” Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh
- 2) Nguyễn Văn Ngọc (2012), *Từ điển Kinh tế học*, NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân
- 3) Giải pháp phát triển thị trường cho thuê tài chính máy thi công xây dựng tại Việt Nam (2019), *Tạp chí Kinh tế xây dựng*, Số 4/2019
- 4) Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính
- 5) Quốc Hội (2010), *Luật các Tổ chức tín dụng*.
- 6) Website: <https://www.reportlinker.com/p02912889/China-Financial-Leasing-Industry-Report.html>
- 7) Website: <https://kinhdoanhnet.vn/loi-the-va-kho-khan-cua-hoat-dong-cho-thue-tai-chinh-34715.html>
- 8) Website: <https://baochinhphu.vn/thue-tai-chinh-o-viet-nam-con-nhieu-du-dia-phat-trien-102226776.htm>
- 9) Website: <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/tien-te-bao-hiem/2020-02-18/thue-tai-chinh-go-kho-tiep-can-von-trung-dai-han-cho-doanh-nghiep-82699.aspx>
- 10) https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/m/menu/fm/htctctd/tctdpnh/ctcttc?dDocName=SBV466065&_afrLoop=52169655619038224#%40%3F_afrLoop%3D52169655619038224%26centerWidth%3D100%2525%26dDocName%3DSBV466065%26leftWidth%3D0%2525%26rightWidth%3D0%2525%26showFooter%3Dfalse%26showHeader%3Dfalse%26_adf.ctrl-state%3Dargmg7v7z_17

CHUYỂN ĐỔI SỐ GẮN VỚI CHUỖI GIÁ TRỊ NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

TS. Trần Tấn Hùng¹

Tóm tắt: Chuyển đổi số trong kinh doanh là sự kết hợp thành tựu của công nghệ số gắn kết với hoạt động quản trị sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kết quả của chuyển đổi số phải mang lại sự trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng, hình thành một quy trình vận hành tối ưu và những mô hình sản xuất kinh doanh mới. Trên cơ sở áp dụng khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh, việc xây dựng quy trình vận hành và mô hình kinh doanh mới đòi hỏi các doanh nghiệp cần xem xét, phân tích, đánh giá từng hoạt động riêng biệt trong chuỗi giá trị nội bộ và mở rộng nhằm gia tăng giá trị gia tăng. Chuyển đổi số trong kinh doanh đòi hỏi từng doanh nghiệp phải có một lộ trình phù hợp với quy mô và các nguồn lực có khả năng đáp ứng. Đây chính là thách thức cũng như cơ hội của doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) trong gia tăng năng lực cạnh tranh để tồn tại và phát triển.

Từ khóa: Chuyển đổi số, chuỗi giá trị, năng lực cạnh tranh, DNNVV.

Abstract: Digital transformation in business is the combination of achievements of digital technology associated with business and production management activities of enterprises. The result of digital transformation must bring a better experience to customers, form an optimal operating process and new business models. Based on the application of a theoretical framework for competitive advantage, the construction of a new operating process and business model requires businesses to consider, analyze and evaluate each separate activity in the internal and external of value chain to increase added value. Digital transformation in business requires each business to have a roadmap that is suitable for its size and capable resources. This is the challenge as well as the opportunity of Vietnamese enterprises, especially small and medium enterprises (SMEs) in increasing their competitiveness to survive and develop.

Keywords. Digital transformation, value chain, competitiveness, SMEs.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cuộc CMCN 4.0 và xu thế hội nhập quốc tế đã và đang tạo ra nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Chuyển đổi số được xác định là một trong những giải pháp mang tính chiến lược để các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV,

¹ Khoa QTKD – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

có thể tồn tại và gia tăng năng lực cạnh tranh, năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh, nhất là tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Số liệu công bố tại “Báo cáo Chỉ số phát triển kỹ thuật số của doanh nghiệp vừa và nhỏ khu vực châu Á - Thái Bình Dương” của Cisco (Tập đoàn hệ thống công nghệ Hoa Kỳ) năm 2018 cho thấy quá trình số hóa của các DNNVV tại Việt Nam có thể đóng góp từ 24-30 tỷ USD vào GDP năm 2024. Tuy nhiên, vẫn còn hơn 70% DNNVV tại Việt Nam phản ứng thụ động với những thay đổi của thị trường. Còn theo khảo sát của Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ công nghệ thông tin Việt Nam (2021) cũng cho thấy trên cả nước chỉ có 15% doanh nghiệp đang chuyển đổi số. Phần lớn DNNVV chưa nhận thức đúng tầm quan trọng của chuyển đổi số và chưa xây dựng chiến lược ứng dụng công nghệ số gắn với chuỗi giá trị để có thể chủ động trước những biến động của thị trường. Điều này khiến các DNNVV Việt Nam đứng sau Philippines và Indoneisa về chuyển đổi số. Nếu không chuyển đổi số, doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng sẽ bị thụt lùi, giảm sức cạnh tranh và không thể đuổi kịp so với các doanh nghiệp trong khu vực và quốc tế. Với phương pháp nghiên cứu định tính, dựa trên cơ sở lý thuyết lợi thế cạnh tranh gắn với chuỗi giá trị của Michael E.Porter (1985), bài viết hướng đến đề xuất một số giải pháp trong quản trị nhằm thực hiện lộ trình chuyển đổi số phù hợp cho các DNNVV Việt Nam trong bối cảnh cuộc CMCN 4.

2. MỘT SỐ KHÁI NIỆM VỀ CHUYỂN ĐỔI SỐ, CHUỖI GIÁ TRỊ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA CUỘC CMCN 4.0 ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM.

2.1. Khái niệm và các giai đoạn của chuyển đổi số

Rất nhiều công trình nghiên cứu trong và ngoài nước những năm gần đây đã đề cập đến khái niệm về chuyển đổi số trong doanh nghiệp. Điển hình là theo Gartner, một công ty của Mỹ chuyên nghiên cứu và cung ứng dịch tư vấn công nghệ thông tin, đã thể hiện khái niệm chuyển đổi số là việc sử dụng các công nghệ số để thay đổi mô hình kinh doanh, tạo ra những cơ hội, doanh thu và giá trị mới (“Chuyển đổi số,” n.d). Còn Microsoft thì cho rằng chuyển đổi số là việc tư duy lại cách thức các tổ chức tập hợp mọi người, dữ liệu và quy trình để tạo những giá trị mới (“Chiến lược chuyển đổi số,” n.d). Tại Việt Nam, khái niệm gần nhất theo tài liệu hướng dẫn chuyển đổi số, thì chuyển đổi số trong doanh nghiệp là việc tích hợp, áp dụng công nghệ số để nâng cao hiệu quả kinh doanh, hiệu quả quản lý, nâng cao năng lực, sức cạnh tranh của doanh nghiệp và tạo ra các giá trị mới (Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với Dự án USAID LinkSME, 2021). Từ những khái niệm này cho thấy những điểm tương đồng nhất định, có thể định nghĩa chuyển đổi số là quá trình ứng dụng công nghệ số nhằm tối đa hóa lợi ích thu được từ hoạt động của doanh nghiệp, cho thấy chuyển đổi số là một xu thế bắt buộc trong xây dựng chiến lược và nâng cao lợi thế cạnh tranh cho tất cả các doanh nghiệp, bao gồm cả DNNVV.

Chuyển đổi số trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một quá trình diễn ra khá phức tạp, đòi hỏi về cả thời gian và nguồn lực đáp ứng. Có thể phân tích quá trình chuyển đổi số thành 3 giai đoạn. Cụ thể:

- Giai đoạn đầu tiên là giai đoạn số hóa: Thu thập dữ liệu – Tổng hợp và lưu trữ dữ liệu – Xử lý dữ liệu – Hệ thống hóa quy trình, phân tích dữ liệu và ra quyết định.
- Giai đoạn thứ hai là giai đoạn ứng dụng số: đây là giai đoạn phát triển cao của phân tích dữ liệu, hướng đến tối ưu hóa quy trình vận hành.
- Giai đoạn thứ ba là giai đoạn chuyển đổi số, giai đoạn tạo ra một mô hình kinh doanh mới.

2.2. Chuỗi giá trị và tác động của cuộc CMCN 4.0 đến năng lực cạnh tranh

Khái niệm về chuỗi giá trị được M.E. Porter (1985) đưa ra trong lý thuyết về lợi thế cạnh tranh, cho thấy chuỗi giá trị thể hiện tổng giá trị, bao gồm các hoạt động giá trị và lợi nhuận. Theo M. E. Porter (1985), hệ thống giá trị trong chuỗi giá trị đối với từng doanh nghiệp đơn ngành hay đa ngành về cơ bản đều khác nhau, do quá trình phát triển và chiến lược của từng doanh nghiệp có sự khác nhau. Bên cạnh đó, chuỗi giá trị của các doanh nghiệp có phạm vi cạnh tranh khác nhau cũng sẽ khác nhau, tương ứng với tiềm lực của lợi thế cạnh tranh. Mô hình 5 áp lực cạnh tranh của M.E. Porter vẫn cho thấy giá trị của nó đối với tất cả các doanh nghiệp ở mọi quy mô, mọi ngành nghề. Tuy nhiên, với những thành tựu của công nghệ kỹ thuật, đặc biệt là công nghệ kỹ thuật số, việc nghiên cứu và ứng dụng mô hình 5 áp lực cạnh tranh để nâng cao giá trị của từng hoạt động riêng biệt với mức độ phù hợp và ưu tiên trong lựa chọn hoạt động ứng dụng công nghệ số có thể nâng cao lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV.

2.3. Mối liên kết giữa chuyển đổi số của DNNVV và mô hình 5 áp lực cạnh tranh của M.E. Porter

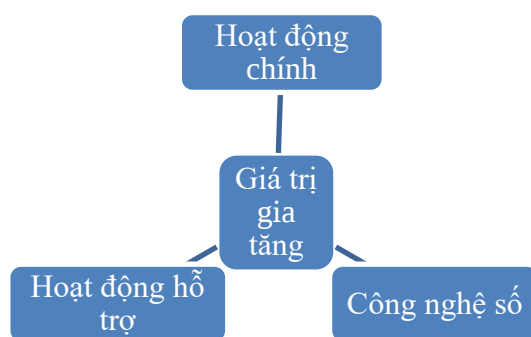
Thể hiện rõ ràng nhất là sự phát triển của thị trường thương mại điện tử (TMĐT). Hoạt động của các mạng xã hội, đặc biệt là khả năng tương tác qua các phần mềm livestream trực tiếp đến thanh toán qua ví điện tử, digital banking, phần mềm kê khai thuế, phần mềm kế toán, bảo hiểm xã hội.. đã rút ngắn về thời gian, giảm thiểu chi phí và gia tăng hiệu quả đối với nhiều hoạt động của doanh nghiệp, tạo cơ hội cho xây dựng và triển khai đồng loạt các chiến lược: chiến lược chi phí tối ưu, chiến lược khác biệt hóa và chiến lược tập trung nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh.

Áp lực của các nhà cung cấp lên hoạt động đảm bảo các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp cũng có sự thay đổi rõ rệt. Điều này thể hiện trên các khía cạnh như doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các nguồn cung ứng đáp ứng đầy đủ về tiêu chuẩn của các yếu tố đầu vào, truy cập và tìm hiểu thông tin về nhà cung cấp, vị thế thương lượng về giá và điều kiện giao nhận, rút ngắn thời gian và các chi phí phát sinh so với

các phương thức giao dịch truyền thống trước đây. Bản thân các nhà cung cấp cũng có chuỗi giá trị (ngược dòng), những thay đổi về hoạt động trong chuỗi giá trị của họ lại tạo ra và phân phối những giá trị mới cho doanh nghiệp, những khách hàng của họ.

Ứng dụng của công nghệ số còn mở cửa, cung ứng những cơ hội cho những doanh nghiệp khởi sự (start-up) đẩy nhanh tốc độ xâm nhập vào hoạt động của ngành, không chỉ trong phạm vi một phân khúc thị trường theo từng tiêu chí như về thu nhập, về vị trí địa lý ... mà còn có khả năng bao phủ cả thị trường và mở ra những thị trường mới. Như vậy công nghệ số không chỉ có tầm quan trọng thúc đẩy sự chuyển hóa của cơ cấu ngành kinh tế mà còn gia tăng mạnh mẽ hơn nữa áp lực cạnh tranh cho tất cả doanh nghiệp và cá nhân (không phân biệt quy mô, vị thế, danh tiếng, thời gian hoạt động..) đã, đang và sẽ tham gia trên thị trường.

Giá trị được tạo ra tăng thêm do thành quả của cuộc CMCN 4.0 cần được xem xét ở nhiều khía cạnh. Nếu xem xét trên góc độ chuỗi cung ứng, có thể phân định thành chuỗi cung ứng bên ngoài doanh nghiệp và chuỗi cung ứng bên trong doanh nghiệp. Nếu xem xét trên góc độ cơ cấu ngành kinh tế thì có thể phân định theo mối tương quan giữa các ngành và trong nội bộ của từng ngành... Để khai thác hiệu quả tối đa của chiến lược chuyển đổi số quốc gia gắn liền với phát triển kinh tế xã hội thể hiện qua ba bộ phận hợp thành là tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tiến bộ xã hội, thì trên góc độ vi mô, theo đề xuất của tác giả, có thể xem ứng dụng công nghệ số gắn kết giữa các hoạt động hỗ trợ và các hoạt động chính là ba trụ cột quyết định tạo lập giá trị gia tăng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.



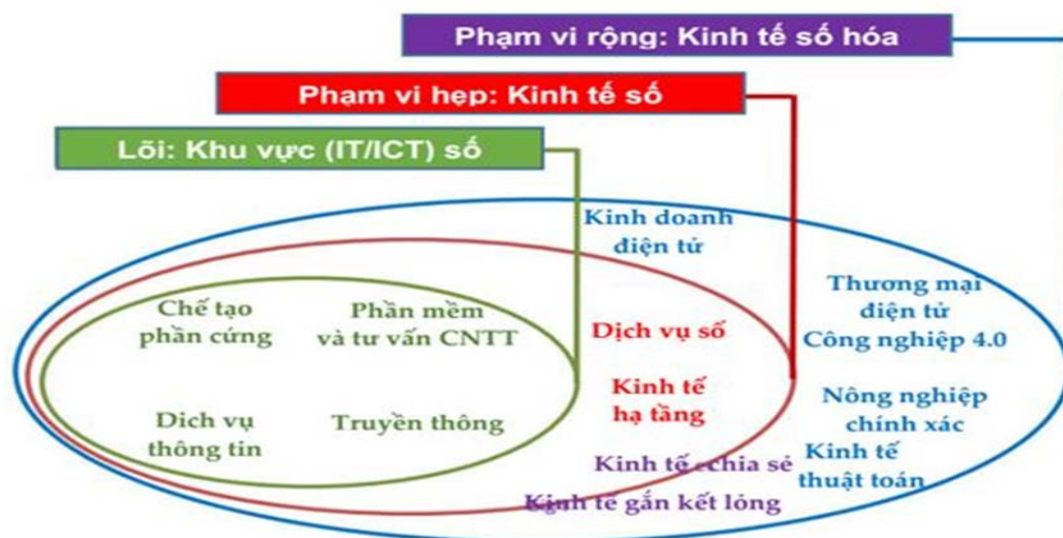
Hình 1. Ba trụ cột tạo lập nâng cao giá trị doanh nghiệp

(Nguồn: đề xuất của tác giả)

Áp lực từ vị thế của người mua sẽ trở thành một vấn đề có vị trí quan trọng nhất trong mô hình 5 áp lực cạnh tranh khi cuộc CMCN 4.0 tiếp tục đạt được những thành tựu mới. Với những phát minh, sáng chế đột phá về công nghệ kỹ thuật như ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI), vạn vật kết nối (IoT), dữ liệu lớn (Big data), công nghệ Blockchain, robot tự hành, vật liệu mới ... cho thấy bắt buộc các doanh nghiệp phải có chiến lược đổi mới công nghệ, không thể tiếp tục duy trì thực hiện chiến lược cải tiến

công nghệ cũ. Đồng thời ứng dụng từ những phát minh, sáng chế này đòi hỏi phải đổi mới song hành về số hóa các quy trình và dữ liệu trong các hoạt động khác của doanh nghiệp. Hiệu quả từ những chiến lược và giải pháp này dẫn đến khả năng thỏa mãn nhu cầu tốt nhất cho khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng có thể tiếp cận, trải nghiệm, dẫn đến quyết định thay đổi nhận thức và hành vi mua hàng. Không những thế, với một thị trường mở đúng nghĩa (đa dạng chủng loại hàng hóa, dịch vụ, không giới hạn về vị trí địa lý, không giới hạn về thời gian, không giới hạn về lượng thu thập thông tin...) đã tạo cho người mua một vị thế thương lượng mới, gia tăng năng lực đàm phán. Ở phía ngược lại, doanh nghiệp có thể nâng cao giá trị đáp ứng cho người mua, thông qua cung ứng các sản phẩm, dịch vụ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng với một mức giá hợp lý.

Báo cáo Tương lai nghề nghiệp của Diễn đàn kinh tế Thế giới năm 2016 cho thấy viễn cảnh 65% lượng học sinh bắt đầu vào tiểu học hôm nay khi đi làm sẽ làm những công việc mà ngày hôm nay chưa xuất hiện, đây là cơ sở cho nhận định gắn với xu thế của cuộc CMCN 4.0 về sự phát triển mạnh mẽ của sản phẩm thay thế là tất yếu, là cơ hội thành công cho các start-up biết nắm bắt cơ hội. Theo quan điểm truyền thống thì chỉ có các công ty lớn, có rất nhiều tiềm lực kinh tế mạnh mới có thể tiếp cận được công nghệ mới. Do đó họ luôn dẫn đầu thị trường, ít nhất là một vài bước. Nhưng bây giờ, thì dù DNNVV hay những start-up đều có thể tiếp cận được công nghệ không thua kém gì các những doanh nghiệp lớn. Thế mạnh công nghệ mới đang giúp cho các start-up giành lợi thế trên tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế (Hình 2). Xu thế này tạo ra những thay đổi quan trọng trong chuỗi giá trị các ngành kinh tế cũng như chuỗi cung ứng toàn cầu. Trong bối cảnh của nền kinh tế số hiện nay, đòi hỏi các tổ chức, doanh nghiệp phải có sự thay đổi mạnh mẽ để tiếp tục tồn tại và phát triển.



Hình 2. Khung khái niệm kinh tế số theo phạm vi

Nguồn: Rumana Bukht and Richard Heeks. Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, 2017.

Đứng trước giai đoạn bùng nổ của công nghệ số, một trong những lĩnh vực quan trọng của cuộc CMCN 4.0, đã tạo cơ hội cho áp dụng lý thuyết lợi thế cạnh tranh lên một tầm cao mới. Báo cáo của các công ty nghiên cứu thị trường lớn như Gartner, IDC... đều chỉ ra rằng chuyển đổi số thực sự mang lại rất nhiều lợi ích cho mọi mặt hoạt động của doanh nghiệp: từ điều hành quản lý đến nghiên cứu, kinh doanh... Những lợi ích dễ nhận biết nhất của chuyển đổi số đối với doanh nghiệp đó là cắt giảm chi phí vận hành, tiếp cận được nhiều khách hàng hơn trong thời gian ngắn hơn, lãnh đạo ra quyết định nhanh chóng và chính xác hơn nhờ hệ thống báo cáo thông suốt kịp thời, tối ưu hóa được năng suất làm việc của nhân viên... những điều này giúp tăng hiệu quả hoạt động và tính cạnh tranh của doanh nghiệp.

3. THỰC TRẠNG CHUYỂN ĐỔI SỐ NHẢM GIA TĂNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DNNVV VIỆT NAM

Theo nghiên cứu của Microsoft và IDC tại khu vực châu Á – Thái Bình Dương, tác động mà chuyển đổi số mang lại cho GDP năm 2017 là khoảng 6%, năm 2019 được dự đoán là 25% và tới năm 2021 là 60%. Chuyển đổi số còn góp phần gia tăng năng suất lao động, năm 2017 tác động của chuyển đổi số tới tăng trưởng năng suất lao động ở vào khoảng 15%, đến năm 2020, con số này là 21% và 85% công việc trong khu vực sẽ bị biến đổi trong ba năm tiếp theo (Microsoft, 2018). Nghiên cứu gần nhất của UNCTAD và Hiệp hội Thương mại điện tử Netcomm Suisse phối hợp với Trung tâm Thông tin Mạng Brazil (NIC.br) và Inveon với chủ đề “COVID-19 và Thương mại điện tử” được công bố tháng 5/2020 cho thấy tác động của đại dịch đã thay đổi cách người tiêu dùng sử dụng thương mại điện tử và các giải pháp kỹ thuật số đã được ứng dụng, cải tiến và phát triển mạnh mẽ (UNCTAD, 2020). Thực tế cho thấy các doanh nghiệp biết chuyển hóa khó khăn thành cơ hội, tận dụng tốt thời điểm thị trường có sự chùng xuống, mạnh dạn đầu tư, nâng cấp hệ thống quản lý, hệ thống quản lý sản xuất, tăng năng suất lao động, đặc biệt là các hệ thống tiếp thị, bán hàng và làm việc online đều đã mang lại những kết quả khả quan. Đại dịch Covid-19 có thể xem là một chất xúc tác cho sự phát triển mạnh mẽ của các công cụ Digital tự động và thúc đẩy mạnh mẽ hơn bao giờ hết vào sự chuyển đổi số của các doanh nghiệp trên toàn cầu. Kết quả này cho thấy nhiều điểm tương đồng với thực trạng chi tiêu và mua sắm trực tuyến ở Việt Nam trong đợt bùng phát dịch COVID-19 lần thứ 4. Thị trường TMĐT của Việt Nam từ con số gần bằng 0 vào năm 2006 đã tăng trưởng đạt 13,2 tỉ USD trong năm 2020. Về quy mô, năm 2018, TMĐT Việt Nam tiếp tục phát triển toàn diện với tốc độ tăng trưởng trên 30%, thói quen mua hàng của người tiêu dùng Việt Nam cũng có những thay đổi tích cực (Bộ Công thương, 2021).

Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu từ các hội thảo, các công trình nghiên cứu cho thấy thực trạng chuyển đổi số của DNNVV Việt Nam hiện nay rất khiêm tốn. Báo cáo Thực trạng chuyển đổi kinh doanh số năm 2018 của IDG đã chỉ ra rằng, ở Việt Nam có đến 55% start-up sử dụng các công nghệ số để vận hành doanh nghiệp hiệu quả, nhưng đối với các doanh nghiệp truyền thống chỉ ở mức là 38%, nhất là tỷ lệ DNNVV Việt Nam ứng dụng công nghệ vào sản xuất còn thấp (Cục Xúc tiến thương mại, 2021). Nhiều chuyên gia khác cho rằng các doanh nghiệp lớn còn có bộ phận công nghệ thông tin, riêng DNNVV hiểu được về công nghệ số đã là rất khó. Ngoài ra, trong việc chuyển đổi số còn có nhiều rào cản khác như quy định, quy tắc của doanh nghiệp không phù hợp số hóa, thiếu cam kết, hiểu biết của người lao động, văn hoá công nghệ số trong doanh nghiệp chưa hình thành, một phần trong nhận thức của các chủ DNNVV còn cho rằng đây là vấn đề của doanh nghiệp lớn. Ngoài ra còn có các nguyên nhân khác như chi phí đầu tư cao, hạ tầng công nghệ thông tin, nguồn nhân lực chuyển đổi số hạn chế, tổ chức quản lý, quy trình nghiệp vụ, chuỗi cung ứng cần chuẩn hóa. Nhiều chuyên gia khẳng định tiến trình chuyển đổi số không phải là một bản kế hoạch từ bộ phận marketing hay bộ phận công nghệ thông tin, mà người tiên phong phải là người đứng đầu doanh nghiệp. Hiện tượng chủ doanh nghiệp vừa là người đưa ra ý tưởng đồng thời là người tổ chức thực thi trên cơ sở gắn kết với sự chia sẻ của người lao động chưa nhiều.

Từ thực trạng trên cho thấy mục tiêu chuyển đổi số của DNNVV của Việt Nam khó thực hiện được. Tuy vậy, với chính sách hỗ trợ, khuyến khích của Chính phủ thông qua chương trình chuyển đổi quốc gia đồng thời với số lượng dân số xấp xỉ 97 triệu người, cơ cấu dân số trẻ năng động và có khả năng tiếp cận công nghệ cao, một nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định trong khu vực, thì các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, DNNVV nói riêng có tiềm năng rất lớn trong việc chuyển đổi số. Đây là những cơ hội mạnh mẽ để các DNNVV Việt Nam cần nắm bắt để gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường nhờ vào những lợi ích của chuyển đổi số.

4. GIẢI PHÁP

Thứ nhất, DNNVV cần xác định những mục tiêu phù hợp trong lộ trình chuyển đổi số

Tận dụng các nền tảng công nghệ sẽ giúp các DNNVV cải thiện được nhiều hoạt động và hướng đến 5 mục đích cuối cùng của chuyển đổi số: Tiếp cận thị trường; gia tăng vị thế cạnh tranh; Tăng trưởng doanh thu; Nâng cao năng suất của người lao động; Thỏa mãn tốt hơn nhu cầu khách hàng.

Xác định mục tiêu ưu tiên cần dựa trên đặc điểm riêng của từng DNNVV cụ thể trong từng ngành với thời gian từ 3 – 5 năm, tránh đặt nặng nhiều mục tiêu phải đạt được trong một thời gian ngắn.

Thứ hai, xác định các hoạt động cần ưu tiên ứng dụng chuyển đổi số

Ứng dụng công nghệ có thể được áp dụng vào các hoạt động của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị, từ những hoạt động chính đến hoạt động hỗ trợ. Các DNNVV cần ưu tiên hoàn thiện phần mềm kế toán xử lý tự động các hóa đơn đầu ra, đầu vào, tích hợp với các phần mềm về nhân sự, marketing, bán hàng, mua hàng... đồng thời kết nối với cơ quan thuế, hải quan, bảo hiểm xã hội, ngân hàng ... nhằm đảm bảo tính chính xác của dữ liệu và giảm thiểu chi phí quản lý. Bên cạnh đó, cần xây dựng lộ trình, huy động nguồn vốn để đầu tư ứng dụng dây chuyền tự động hóa, robot thông minh, hệ thống điều hành trong sản xuất và các công nghệ hỗ trợ như IoT, công nghệ thực tế ảo (VR), thực tế ảo tăng cường (AR) và AL ...là những yếu tố giúp DNNVV có thể chuyển đổi số thành công. Để biết được công nghệ hỗ trợ nào sẽ phù hợp với mình thì các DNNVV cần phải có các hoạt động tìm hiểu, lựa chọn công cụ trên nguyên tắc vừa đáp ứng cho nhu cầu hiện tại và khả năng nâng cấp, tích hợp trong tương lai.

Bước một, các DNNVV cần khai thác những ứng dụng từ chương trình hỗ trợ chuyển đổi số và những phần mềm liên quan đến hoạt động nâng cao hiệu quả quản trị tài chính, tiếp cận thị trường và tăng trưởng doanh thu như tài chính - kế toán; quảng cáo - tiếp thị; bán hàng trực tuyến; thanh toán và chăm sóc khách hàng.

Bước hai, cần ứng dụng công nghệ số vào hoạt động chính của doanh nghiệp theo từng ngành và phạm vi vực hoạt động.

Cuối cùng cần ứng dụng công nghệ 4.0 vào quản lý và kết nối toàn bộ các bộ phận của doanh nghiệp.

Thứ ba, ứng dụng công nghệ số gắn với chính sách trao quyền cho người lao động

Một doanh nghiệp đạt được hiệu quả trong chuyển đổi số cần gắn với nâng cao giá trị cảm nhận của khách hàng dựa trên các thông tin của khách hàng từ việc thu thập, phân tích, xử lý các loại dữ liệu ở tất cả các hoạt động của doanh nghiệp có tương tác với khách hàng. Việc tích hợp dữ liệu từ các phần mềm, sử dụng thích hợp các phương tiện truyền thông là vấn đề cơ bản đối với các doanh nghiệp. Nhất là khi giữa con người, máy móc thiết bị và các vật dụng có khả năng tương tác, kết nối và chuyển đổi với nhau nhiều hơn.

Xây dựng các quy trình theo hướng đơn giản hóa, phổ cập được các kiến thức và nền văn hóa kỹ thuật số đến từng người lao động, từng bộ phận là điều kiện cần để đẩy nhanh quá trình trao quyền. Phát huy vai trò của người lao động gắn với chuyển đổi số theo từng bước đi cụ thể là rất quan trọng để khai thác sức mạnh tổng hợp của doanh nghiệp.

Việc kết nối khách hàng (bên trong và bên ngoài) với đa dạng kênh tiếp xúc và linh hoạt, gắn chặt lợi ích cá nhân và lợi ích của doanh nghiệp, phát huy vai trò, tinh thần trách nhiệm và thái độ của từng nhân viên trong ứng dụng các phần mềm để xử lý thông tin, giúp giữ chân khách hàng cũ và tiếp cận khách hàng mới hiệu quả hơn, dễ dàng điều chỉnh nội dung từng bước công việc trong từng bộ phận để phù hợp với sự thay đổi các yếu tố của thị trường, có thể xem là hoạt động có khả năng cao nhất trong tạo ra giá trị và năng lực cạnh tranh của DNNVV.

Thứ tư, DNNVV cần tạo lập giá trị bền vững ngay từ những bước đi đầu tiên

DNNVV cần phải quan tâm đến vấn đề bảo mật dữ liệu và an toàn dữ liệu đi kèm với bảo mật thông tin cá nhân. Cần xác định xây dựng chính sách về quyền riêng tư và minh bạch như một giải pháp xây dựng và bảo vệ thương hiệu trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt hướng đến khách hàng.

Thứ năm, luôn cập nhật và theo sát những chính sách khuyến khích của Nhà nước

Chương trình chuyển đổi số quốc gia hướng đến tạo lập một môi trường pháp lý minh bạch, xây dựng hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại và phát triển nguồn nhân lực số có chất lượng là nền tảng của cho phát triển nền kinh tế số và gia tăng năng lực cạnh tranh cho DNNVV. Chủ động tiếp cận, khai thác và đề xuất hoàn chỉnh, bổ sung các phần mềm gắn với các dịch vụ do nhà nước cung cấp, đồng thời các chủ DNNVV cần cập nhật kiến thức, thông tin từ các chương trình hỗ trợ, tư vấn, trao đổi học hỏi kinh nghiệm chuyển đổi số thành công của các doanh nghiệp khác ... sẽ góp phần tiết kiệm chi phí, nâng cao năng suất chất lượng của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Với sự tiến bộ của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ số sẽ giúp quy trình chuyển đổi số ở các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng sẽ đơn giản hơn và có ít rủi ro hơn. Với môi trường chính trị ổn định, chính sách mở cửa nền kinh tế và chủ động hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu đã tạo điều kiện cho tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam ổn định và thể hiện những tín hiệu tốt trong bối cảnh đại dịch COVID-19 còn nhiều diễn biến phức tạp. Việt Nam hiện có nguồn nhân lực dồi dào trên nhiều lĩnh vực, trong đó ngành công nghệ thông tin, sẽ là cơ hội đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số trên mọi lĩnh vực, đặc biệt đối với hoạt động kinh doanh của DNNVV. Chủ động phát huy nội lực đồng thời đón nhận sự đầu tư của các tập đoàn công nghệ lớn trong khu vực và thế giới trên lĩnh vực công nghệ số sẽ thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh và bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Tuấn Anh. (2020). *Thúc đẩy chuyển đổi số tại Việt Nam*. Truy xuất từ <https://vjst.vn/vn/tin-tuc/3302/thuc-day-chuyen-doi-so-tai-viet-nam.aspx>.
- [2]. Bộ Công thương. (2020). *Sách trắng thương mại điện tử Việt Nam 2021*. Truy xuất từ <https://moit.gov.vn/thong-bao-moi/ra-mat-sach-trang-thuong-mai-dien-tu-viet-nam-nam-2021.html>
- [3]. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Dự án USAID LinkSME. (2021). *Tài liệu Hướng dẫn chuyển đổi số cho doanh nghiệp giai đoạn 2021-2025*.
- [4]. Rumana Bukht and Richard Heeks. (2017). *Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy*. Paper No. 68, Centre for Development Informatics, Global Development Institute, SEED.
- [5]. Cục Xúc tiến thương mại. (2021). *Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận chuyển đổi số*. Truy xuất từ <https://vjst.vn/vn/layouts/15/ICT>.
- [6]. Chuyển đổi số.(n.d.).Truy xuất từ <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization>.
- [7]. Chiến lược chuyển đổi số.(n.d). Truy xuất từ <https://www.arbelatech.com/what-we-do/services/business-strategy-consulting/digital-transformation.html>.
- [8]. Diễn đàn kinh tế Thế giới. (2016). *Báo cáo Tương lai nghề nghiệp*. Truy xuất từ https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf
- [9]. IDC. (2020). *2020 Asia Pacific SMB Digital Maturity Study*. Truy xuất từ https://www.cisco.com/c/dam/global/en_sg/solutions/small-business/pdfs/ebookciscosmbdigitalmaturity-withcountries.pdf.
- [10]. Tô Trọng Hùng. (2021). *Nhận thức về kinh tế số và một số giải pháp phát triển nền kinh tế số ở Việt Nam*. Truy xuất từ <https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/nhan-thuc-ve-kinh-te-so-va-mot-so-giai-phap-phat-trien-nen-kinh-te-so-o-viet-nam-334876.html>.
- [11]. Microsoft. (2018). *Giải mã những ảnh hưởng kinh tế của chuyển đổi số tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương*. Truy xuất từ <https://www.sggp.org.vn/chuyen-doi-so-se-dong-gop-tren-1000-ty-usd-vao-gdp-505510.html>
- [12]. M.E. Porter. (2008). *Lợi thế cạnh tranh*, NXB Trẻ.
- [13]. Thủ tướng Chính phủ. (2020). *Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03/6/2020 phê duyệt "Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030"*.
- [14]. UNDP. (2020). *COVID-19 has changed online shopping forever, survey shows*. Truy xuất từ <https://unctad.org/news/covid-19-has-changed-online-shopping-forever-survey-shows>.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI LĨNH VỰC TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ CÁCH MẠNG CÔNG NGHỆ 4.0

ThS. Nguyễn Lê Tuyết Loan¹

Tóm tắt: Cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0) đang diễn ra và tác động mạnh mẽ đến tất cả các ngành, các lĩnh vực đời sống kinh tế xã hội, trong đó có lĩnh vực Tài chính- ngân hàng. Những tác động này về cơ bản sẽ mang lại tín hiệu tốt, làm thay đổi diện mạo của lĩnh vực này trong tương lai, tuy nhiên để đạt được thì hiện tại phải vượt qua được những thách thức trong thời gian đầu mà cuộc CMCN 4.0 này mang lại. Bài viết này tác giả đề cập đến những cơ hội, thách thức của ngành Tài chính- Ngân hàng và đưa ra các giải pháp để thích ứng với những yêu cầu mới.

Từ khóa: cơ hội, thách thức, ngành Tài chính- Ngân hàng, CMCN 4.0

Abstract: The technological foundation of Industry 4.0 has brought positive aspects to the socio-economic development and created many opportunities for companies in the finance and banking industry to join global value chains. However, the Industry 4.0 has also brought limitations that are needed to be solved. This article analyzes opportunities and challenges that are brought to the finance and banking industry by the Industry 4.0, and proposes solutions to existing limitations.

Keywords: opportunities, challenges, Finance - Banking sector, Industry 4.0.

1. Đặt vấn đề

Trong lịch sử phát triển nhân loại đã diễn ra bốn cuộc Cách mạng Công nghiệp, cuộc CMCN lần thứ nhất kéo dài từ cuối thế kỷ 18 đến nửa đầu thế kỷ 19, đánh dấu bằng việc sử dụng nước và năng lượng từ hơi nước để cơ giới hóa sản xuất. Sau đó là sử dụng động cơ đốt trong, nhiên liệu than đá và xây dựng các tuyến đường sắt mở rộng giao thương, cuộc CMCN lần thứ hai bắt đầu từ nửa sau thế kỷ 19 cho đến đầu thế kỷ 20, với đặc điểm nổi bật là sử dụng điện năng để phục vụ sản xuất quy mô lớn. Đây là thời kỳ phát minh ra máy phát điện, đèn điện, động cơ điện, cuộc CMCN lần thứ ba bắt đầu từ thập niên 60 của thế kỷ 20, khi mà con người đã phát minh ra máy tính để thực hiện các công việc về trí óc thay cho con người. Cuộc CMCN này đã giúp cho máy tính, phần cứng, phần mềm và mạng toàn cầu phát triển mạnh mẽ, làm biến đổi mọi mặt đời sống kinh tế và xã hội toàn cầu, tạo tiền đề cho sự ra đời một cuộc CMCN mới – CMCN 4.0 là sự kết hợp của công nghệ trong các lĩnh vực vật lý, công nghệ số và sinh học, tạo ra những khả năng sản xuất hoàn toàn mới và có tác động sâu

¹ Khoa Kế toán - Trường Đại học Lao động - Xã hội (CSII – TP.HCM)

sắc đến đời sống kinh tế, chính trị, xã hội của thế giới. Cuộc CMCN 4.0 dựa trên nền tảng của sự kết hợp công nghệ cảm biến mới, phân tích dữ liệu lớn, điện toán đám mây và kết nối internet vạn vật sẽ thúc đẩy sự phát triển của máy móc tự động hóa và hệ thống sản xuất thông minh. Bên cạnh đó CMCN 4.0 sử dụng công nghệ in 3D để sản xuất sản phẩm một cách hoàn chỉnh nhờ nhất thể hóa các dây chuyền sản xuất không phải qua giai đoạn lắp ráp các thiết bị phụ trợ giúp giảm chi phí sản xuất nhiều nhất có thể. Ngoài ra, công nghệ nano và vật liệu mới tạo ra các cấu trúc vật liệu mới ứng dụng rộng rãi trong hầu hết các lĩnh vực. Trí tuệ nhân tạo và điều khiển học cho phép con người kiểm soát từ xa, không giới hạn về không gian, thời gian, tương tác nhanh hơn và chính xác hơn.

Cuộc CMCN 4.0 đã tác động mạnh mẽ và toàn diện đến nền kinh tế xã hội trên thế giới. Việt Nam cũng bị tác động không nhỏ bởi cuộc cách mạng toàn cầu này. Ngành Tài chính - Ngân hàng, lĩnh vực đang được coi là đứng đầu về ứng dụng công nghệ thông tin cũng không nằm ngoài vòng xoáy và chịu sự ảnh hưởng không nhỏ từ sự phát triển liên tục của thời đại CMCN 4.0. CMCN 4.0 sẽ thay thế hoàn toàn kênh phân phối và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống bằng việc ứng dụng nhiều hơn công nghệ thông tin, ứng dụng chuyển đổi kỹ thuật số, các sản phẩm của ngân hàng có thể tích hợp được với nhiều sản phẩm dịch vụ phụ trợ để làm hài lòng khách hàng. Vì vậy, điều các ngân hàng trong nước cần chú trọng là tối đa hóa trải nghiệm khách hàng dựa trên việc nắm bắt và hiểu rõ xu hướng trên bằng việc kết hợp với các công ty fintech.

2. Những cơ hội của ngành Tài chính – Ngân hàng trong CMCN 4.0

CMCN 4.0 mang lại nhiều cơ hội cho lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng Việt Nam. Trước hết là cơ hội cho việc ứng dụng các công nghệ quản trị thông minh và tự động hóa trong quy trình nghiệp vụ giúp đẩy nhanh tiến trình xử lý công việc hướng tới việc xây dựng các ngân hàng kỹ thuật số thông minh trong tương lai.

Với sự hiện diện của chiếc điện thoại thông minh đã trở thành phương tiện thông dụng của con người trong giao tiếp cũng như tương tác, thêm vào đó là sự thay đổi trong kênh phân phối, mạng lưới bán hàng thông minh và cách thiết kế sản phẩm dịch vụ của các ngân hàng. Kênh bán hàng qua Internet, Mobilebanking, mạng xã hội, phát triển ngân hàng kỹ thuật số, giao dịch không giấy tờ từ đó mà trở thành xu thế phát triển mạnh không ngừng như hiện nay. Những tiến bộ về kỹ thuật công nghệ đó đã thúc đẩy sự hình thành những sản phẩm dịch vụ tài chính mới trong ngành ngân hàng như: M-POS, ví điện tử, công nghệ thẻ chip, Mobile Banking, Internet banking... Sự ra đời của những sản phẩm dịch vụ tài chính mới này sẽ tạo thuận lợi trong việc sử dụng dịch vụ ngân hàng hiện đại và góp phần tiết kiệm được chi phí giao dịch cho người dân. Hiện nay, phần lớn doanh thu bán lẻ của hệ thống ngân hàng đến từ website và các App ứng dụng trên thiết bị điện thoại di động. Vì vậy, nếu các ngân hàng trong nước không nắm bắt và thay đổi theo kịp với xu thế, cải thiện khả năng ứng dụng trên

điện thoại di động của các tiện ích dịch vụ, phát triển mạnh các dịch vụ hỗ trợ khách hàng qua internet thì rất khó có thể giữ được khách hàng tiếp tục sử dụng và gắn bó lâu dài với ngân hàng.

Thêm vào đó, trong bối cảnh CMCN 4.0, mạng máy tính kết nối các thị trường tài chính trên toàn cầu thành một thị trường thống nhất và hoạt động liên tục. Điều này góp phần khắc phục được trở ngại về thời gian và không gian, tiết kiệm được chi phí, đồng thời tạo điều kiện cho các giao dịch ngân hàng quốc tế được thực hiện một cách nhanh chóng, dễ dàng, đem lại cơ hội lớn cho các nhà kinh doanh Tài chính- Ngân hàng... Tiến bộ từ cuộc CMCN 4.0 là động lực giúp các tổ chức tài chính, ngân hàng trong nước phát triển và cạnh tranh với các ngân hàng tiên tiến trong khu vực và trên thế giới trong điều kiện nắm bắt và thay đổi kịp thời để thích nghi với công nghệ mới.

Ngoài ra, việc áp dụng các nguyên tắc của CMCN 4.0, nhờ việc xây dựng được những trung tâm dữ liệu lớn giúp cho khoa học phân tích và quản lý dữ liệu trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng có nhiều thuận lợi. Việc thu thập, phân tích hành vi khách hàng và xử lý dữ liệu lớn sẽ tạo ra xu hướng tương lai cho thời đại công nghệ số khi có thể thu thập dữ liệu bên trong và bên ngoài thông qua tổ chức phân tích hành vi khách hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, mang lại giá trị gia tăng, và hỗ trợ cho các quá trình đưa ra quyết định nhanh chóng và hiệu quả, từ đó góp phần giảm được chi phí và tạo lợi thế cạnh tranh cho các ngân hàng, đặc biệt là công tác thống kê, dự báo về hoạt động tài chính ngân hàng sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

CMCN 4.0 tác động đến nhận thức và hành động của mỗi cán bộ nhân viên ngân hàng, khuyến khích các cá nhân nỗ lực học tập nâng cao trình độ khoa học công nghệ và biết ứng dụng những tiến bộ về kỹ thuật trong công tác chuyên môn, từ đó nâng cao năng suất lao động và chất lượng công việc.

3. Những thách thức đối với ngành Tài chính – Ngân hàng trong CMCN 4.0

CMCN 4.0 tạo ra nhiều cơ hội cho ngành ngân hàng nhưng cũng đặt ra không ít thách thức, buộc các ngân hàng Việt Nam phải quan tâm. Một số thách thức lớn đối với ngành ngân hàng như sau:

Thứ nhất, CMCN 4.0 cũng đang đặt ra nhiều thách thức đối với các nhà quản lý chính sách tại Việt Nam trong việc hoàn thiện hành lang pháp lý phục vụ hoạt động ngân hàng. Trong đó, việc xuất hiện nhiều vấn đề mới, phức tạp, đòi hỏi các cơ quan chức năng cần nghiên cứu, đánh giá, sửa đổi, bổ sung cơ chế, chính sách của ngành ngân hàng để tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, bảo đảm hài hòa lợi ích đối với các mô hình kinh doanh dịch vụ truyền thống, kiểm soát việc minh bạch về thông tin, quản lý giao dịch điện tử và thanh toán quốc tế về thương mại bằng thẻ, quản lý chất lượng dịch vụ và sản phẩm, chống thất thoát thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân và một số vấn đề xã hội khác như lao động, việc làm và an sinh xã hội đáp ứng yêu cầu thực tế và sự phát triển nhanh của khoa học công nghệ.

Thứ hai, CMCN 4.0 đặt ra thách thức đối với các ngân hàng trong nước là cần xem xét lại mô hình tổ chức để phù hợp với xu hướng quản trị thông minh, mô hình ngân hàng di động, ngân hàng không giấy, ngân hàng số, thanh toán điện tử... đồng thời, các ngân hàng phải nghiên cứu, thay đổi các dịch vụ một cách phù hợp để đáp ứng nhu cầu đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng thời đại CMCN 4.0.

Thứ ba, Với sự phát triển ngày càng tinh vi của công nghệ số và xu hướng chuyển dần sang điện toán đám mây sẽ làm tăng những lỗ hổng bảo mật, tạo điều kiện cho tội phạm công nghệ cao hoạt động. Trong nhiều trường hợp, một số tổ chức, cá nhân có thể theo dõi người dùng, thu thập thông tin cá nhân riêng tư của người khác thông qua các giao dịch được thực hiện trên mạng, cũng như thanh toán điện tử. Điều này đặt ra thách thức cho toàn bộ ngành Ngân hàng Việt Nam về an toàn hệ thống, vấn đề bảo mật thông tin, về các loại tội phạm công nghệ cao, cũng như thách thức về số lượng, chất lượng, trình độ và năng lực của đội ngũ cán bộ công nghệ thông tin phục vụ cho ngành Ngân hàng.

Thứ tư, một thách thức lớn đối với ngành Ngân hàng là việc đầu tư phát triển trang thiết bị để thích ứng với tiến bộ khoa học công nghệ số. Đầu tư cho các thiết bị công nghệ sẽ giúp mang lại nhiều hiệu quả, tuy nhiên chi phí đầu tư là vấn đề đáng quan tâm của toàn ngành.

Thứ năm, CMCN 4.0 đặt ra yêu cầu mới về số lượng, chất lượng cán bộ, nhân viên ngân hàng, đặc biệt là nhiều hoạt động có thể được thực hiện bằng rô bốt. Để giải quyết những hạn chế về trình độ, năng lực của cán bộ, nhân viên và sắp xếp công việc cho một số lượng công nhân viên là một bài toán không hề dễ đối với ngành ngân hàng trong bối cảnh cuộc CMCN 4.0.

4. Các giải pháp đối với lĩnh vực Tài chính – Ngân hàng trong CMCN 4.0

Để hạn chế các tác động của CMCN 4.0 đến lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng của Việt Nam thời gian tới, các giải pháp cần được tập trung thực hiện gồm:

Một là, xây dựng chiến lược phát triển Ngân hàng Nhà nước hiện đại, tiên tiến, có mô hình tổ chức hợp lý, phát huy vai trò điều hành, định hướng, quản lý hoạt động của toàn bộ hệ thống ngân hàng, đảm bảo ngành Ngân hàng vận hành đồng bộ, hoạt động có hiệu quả, chất lượng, phù hợp với cơ chế thị trường và thích ứng với những tiến bộ khoa học kỹ thuật của CMCN 4.0. Tiếp tục hoàn thiện thể chế về hoạt động ngân hàng, đảm bảo sự phù hợp với các nguyên tắc thị trường và cam kết trong quá trình hội nhập quốc tế. Để làm được điều này, ngân hàng Nhà Nước thường xuyên rà soát các văn bản pháp luật, các chính sách, quy định, hướng dẫn có liên quan đến hoạt động của các ngân hàng thương mại để nắm bắt và chỉnh sửa kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thương mại hoạt động hiệu quả.

Hai là, đẩy mạnh đổi mới và ứng dụng các thành tựu công nghệ hiện đại được phát minh từ CMCN 4.0 thông qua việc xây dựng và hoạch định chiến lược về phát triển công nghệ thông tin trong lĩnh vực ngân hàng. Ưu tiên nguồn lực để phát triển những giải pháp công nghệ mới, khuyến khích những ý tưởng và kế hoạch sáng tạo nhằm ứng dụng và phát triển công nghệ kỹ thuật.

Ba là, chú trọng đến vấn đề an ninh mạng. Các ngân hàng cần đầu tư, trang bị các giải pháp về an ninh, bảo mật, thường xuyên kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định về an ninh, bảo mật, phát hiện và xử lý kịp thời những lỗ hổng về bảo mật, nâng cao năng lực tài chính, quản trị ngân hàng, nhất là quản trị rủi ro. Bảo đảm bí mật thông tin khách hàng, bảo đảm an toàn về tài sản cho khách hàng.

Bốn là, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng hiện đại, tăng cường hội nhập khu vực và quốc tế đáp ứng yêu cầu phổ cập tài chính chất lượng cao cho nền kinh tế, phát triển dịch vụ ngân hàng đa dạng và công nghệ cao, nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng của người dân.

Năm là, xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực ngành ngân hàng, trong đó chú trọng đổi mới và tăng cường công tác đào tạo nguồn nhân lực công nghệ cao, tăng khả năng ứng dụng công nghệ thông tin, xây dựng đội ngũ cán bộ ngân hàng đủ năng lực, phẩm chất đạo đức đáp ứng yêu cầu quản lý và kinh doanh ngân hàng, góp phần nâng cao sức cạnh tranh, rút ngắn khoảng cách chênh lệch về trình độ so với khu vực và thế giới.

5. Kết luận

CMCN 4.0 đã và đang diễn ra với tốc độ nhanh và tác động nhiều đến sự phát triển kinh tế - xã hội của kinh tế toàn cầu, trong đó có Việt Nam. CMCN 4.0 sẽ ảnh hưởng mạnh đến nhiều ngành nghề và trong đó ngành Tài chính - Ngân hàng cũng không ngoại lệ. Trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới ngày càng sâu rộng với việc hoàn tất nhiều hiệp thương quy mô lớn mang tầm quốc tế thì việc chủ động trang bị những nền tảng kiến thức cần thiết để tiếp cận thành tựu công nghệ mới từ cuộc cách mạng này sẽ giúp nền kinh tế Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính, ngân hàng nói riêng đạt được nhiều hiệu quả trong chuỗi giá trị toàn cầu, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, đóng góp tích cực cho sự tăng trưởng của đất nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Nguyễn Thị Hiền, ThS. Đỗ Thị Bích Hồng (2020), “Tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ 4 tới lĩnh vực tài chính - ngân hàng”, Tạp chí Điện tử tài chính - Viện Chiến lược Ngân hàng.
2. Trần Hoàng Trúc Linh, “ Ngành Tài chính – Ngân hàng trong thời đại CMCN 4.0”, Tạp chí Tài chính.
3. Vũ Xuân Thanh (2020), Ngành Ngân hàng trước tác động của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, Tạp chí Ngân hàng, số 15/2020.
4. Nguyễn Ngọc Thương (2020), “Cách mạng công nghiệp 4.0 và những vấn đề đặt ra với Việt Nam”, Tạp chí CSND, T32.
5. Bùi Quang Tiên (2020), Tác động của Cách mạng công nghiệp 4.0 đối với ngành Ngân hàng Việt Nam và cơ hội, thách thức đối với lĩnh vực thanh toán, Tạp chí Ngân hàng, số 8/2020.

CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH TRONG BỐI CẢNH HIỆN NAY

ThS. Bùi Đỗ Phúc Quyền¹

Tóm tắt: Cách mạng công nghệ 4.0 được kỳ vọng tạo ra bước chuyển biến mạnh mẽ đối với sự phát triển kinh tế - xã hội toàn cầu. Cùng với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ tài chính trên thế giới đã đem lại nhiều lợi ích và cơ hội cho người tiêu dùng, các doanh nghiệp thì sự phát triển của công nghệ tài chính Việt Nam là một xu thế tất yếu. Tuy nhiên, sự phát triển này cũng đặt ra không ít thách thức mà nổi bật là thách thức trong việc bảo vệ an ninh tài chính, tiền tệ đối với từng định chế tài chính. Để kịp thời ứng phó trước những thách thức này, Việt Nam cần tạo một nền tảng công nghệ tài chính hiện đại để tạo đà quan trọng cho kinh tế tăng trưởng bền vững trong giai đoạn tới.

Từ khóa: công nghệ tài chính, Việt Nam, hiện nay.

Abstract: The 4.0 technology revolution is expected to create a drastic change in the global socio-economic development. Along with the rapid development of financial technology in the world, which has brought many benefits and opportunities to consumers and businesses, the development of financial technology in Vietnam is an inevitable trend. However, this development also poses many challenges, notably the challenge of protecting financial and monetary security for each financial institution. To promptly respond to these challenges, Vietnam needs to create a modern financial technology foundation to create an important momentum for sustainable economic growth in the coming period.

Key words: financial technology, Vietnam, today.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ.

Cuộc Cách mạng công nghệ 4.0 được đánh giá sẽ vượt ra khỏi quy mô công xưởng, doanh nghiệp (DN) khi vạn vật được kết nối bởi internet (IoT - Internet of Things). Cụ thể, tất cả máy móc, thiết bị trong công xưởng được kết nối với nhau thông qua internet, đồng thời nhiều cảm biến được lắp đặt để thu thập dữ liệu.

Cách làm này giúp máy móc có thể “giao tiếp” với nhau mà không cần sự có mặt của con người, dây chuyền sản xuất sẽ được vận hành tự động một cách thích hợp, ứng với lượng hàng tồn kho. Phạm vi ảnh hưởng của cuộc cách mạng này rộng lớn trên toàn cầu với hầu hết các ngành công nghiệp ở mọi quốc gia với tác động vừa sâu, vừa rộng, dẫn tới sự chuyển đổi của toàn bộ hệ thống sản xuất, quản lý và quản trị của xã hội loài người.

¹ Khoa Kế toán, Trường Đại học Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

Công nghệ tài chính cũng không nằm ngoài dòng chảy của cuộc cách mạng công nghệ. “Fintech”, viết tắt của “Financial Technology”- Công nghệ tài chính, hướng đến giải pháp tài chính bằng cách sử dụng công nghệ (Greg M. 2017).

Fintech được định nghĩa một cách đơn giản nhất là tất cả các ứng dụng, cải tiến đột phá về công nghệ và mô hình kinh doanh trong lĩnh vực tài chính (Demirgüç K. và cộng sự, 2018). Về cách thức tổ chức hoạt động, Fintech tạo ra một môi trường làm việc hiệu quả và thông minh, tại đó thông tin về các cá nhân được lưu trữ và chia sẻ thông qua công nghệ chuỗi khối và số liệu lớn, được sử dụng để tạo lập các báo cáo tự động... Đối với việc tương tác giữa các cá nhân, tổ chức, hệ thống bảo mật dữ liệu bằng vân tay và chữ ký điện tử, các hợp đồng thông minh cho phép thực hiện các giao dịch an toàn, hiệu quả; các hình thức gọi vốn như Crowdfunding, P2P Lending... giúp tiết kiệm thời gian, chi phí. Tuy nhiên, rủi ro đi kèm với ứng dụng Fintech cũng rất đáng kể như rủi ro về bảo mật thông tin, rủi ro lừa đảo, rủi ro về an ninh mạng rất khó để nắm bắt do thiếu cơ chế quản lý, công bố thông tin cũng như cách thức tiến hành thông qua mạng Internet.

Trên cơ sở tìm hiểu thực trạng công nghệ tài chính thế giới và Việt Nam, bài viết đề xuất một số kiến nghị cho việc áp dụng công nghệ tài chính tại Việt Nam

2. CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH TRÊN THẾ GIỚI.

Tài chính và công nghệ song hành phát triển cùng nhau kể từ năm 1968, khởi đầu bằng việc ngành công nghiệp ngân hàng triển khai các hoạt động như ATM hay ngân hàng điện tử. Kể từ năm 2008, một kỷ nguyên mới của FinTech đã nổi lên ở cả các quốc gia phát triển và đang phát triển. Công nghệ tài chính bùng nổ trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghệ 4.0 bắt đầu xuất hiện, phát triển và nở rộ (Lee H.S.,2017)

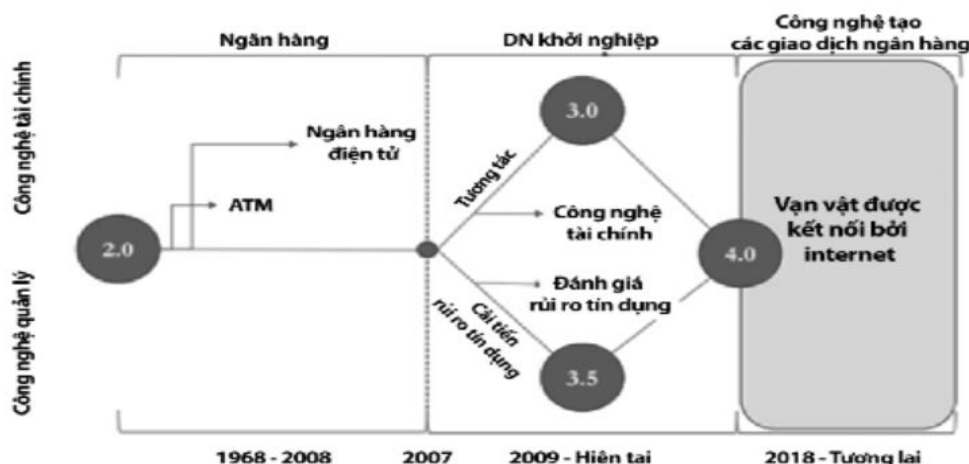
An ninh dữ liệu luôn là vấn đề đáng quan ngại nhất đối với lĩnh vực công nghệ nói chung và công nghệ tài chính nói riêng. Theo Lael Brainard, thành viên của Hội đồng thống đốc Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED), các hoạt động công nghệ tài chính cũng như các tổ chức tài chính truyền thống dựa vào chia sẻ dữ liệu và thông tin có thể tạo ra rủi ro về bảo mật, quyền riêng tư và quyền sở hữu dữ liệu, ngay cả khi chúng mang lại sự tiện lợi cho người tiêu dùng.

Những vụ sập sàn giao dịch điện tử, lừa đảo đầu tư diễn ra trong thời gian gần đây tại nhiều quốc gia trên thế giới gây thiệt hại lớn cho nền kinh tế và làm tổn hại đến lòng tin của nhà đầu tư. Các sự việc xảy ra có liên quan tới gian lận quy mô lớn và vi phạm an ninh mạng cho thấy sự nguy hiểm của rủi ro bảo mật. Với sự phát triển ngày càng tinh vi của công nghệ số và xu hướng chuyển dần sang điện toán đám mây, cơ chế quản trị rủi ro và giám sát ngân hàng dựa trên các phương pháp truyền thống có thể không còn phù hợp.

Sự xuất hiện còn quá mới mẻ của nhiều sản phẩm, giải pháp tài chính đã khiến các công ty công nghệ tài chính mới thành lập không những phải cạnh tranh khốc liệt,

mà đôi khi còn phải tiến hành hợp tác với các định chế tài chính truyền thống để có thể được phép hoạt động.

Hình 1: Ảnh hưởng của công nghệ tài chính đến các lĩnh vực



(Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu)

Các định chế tài chính này thường rất lớn mạnh, được quản trị chặt chẽ và đặc biệt là hạn chế các thay đổi, do lo sợ phát sinh thêm chi phí và rủi ro. Các công ty khởi nghiệp công nghệ tài chính khi làm việc sẽ gặp vấn đề chậm chạp về mặt thời gian do phải thuyết phục, xử lý nhiều quy trình, thủ tục, từ đó dẫn đến việc khó kêu gọi vốn đầu tư...

Thị trường lao động trong lĩnh vực ngân hàng cũng sẽ có sự thay đổi mạnh mẽ. Nhân lực cho khu vực này dần đòi hỏi chất lượng cao (giỏi cả về chuyên môn nghiệp vụ ngân hàng và công nghệ thông tin). Số lượng nhân sự có thể bị giảm sút đột ngột do bị thay thế bởi máy móc và các thiết bị tự động. Các cơ quan quản lý cũng tương tự như ngành Dịch vụ tài chính đang phải đối mặt với nhu cầu sử dụng công nghệ để giải quyết những thách thức trong việc theo dõi và thực thi các quy định trong bối cảnh thị trường biến đổi nhanh, tăng trưởng mạnh và mang tính xuyên biên giới.

Đặc biệt ở các nước đang phát triển, điển hình như Trung Quốc - gặp phải những thách thức từ sự xuất hiện nhanh chóng của công nghệ tài chính. Các cơ quan quản lý buộc phải cải tiến các cách tiếp cận về quản lý mà không gây trở ngại cho sự phát triển và đổi mới của công nghệ tài chính trong khi vẫn hạn chế được rủi ro đối với người sử dụng và sự ổn định của hệ thống tài chính (Beck T., 2020).

Các cơ quan hoạch định chính sách, quản lý sẽ phải đối mặt với thách thức của việc chuyển đổi nhanh của hệ thống tài chính trong những năm tới và buộc phải xây dựng cơ sở hạ tầng cần thiết để hỗ trợ điều hành và thực thi các quy định của họ.

Nếu quá chậm trễ trong việc cập nhật các công nghệ về quản lý thông tin, dữ liệu quy mô lớn, sẽ tạo ra nhiều khoảng trống trong quản lý và giám sát thị trường. Điều

này làm tăng khả năng gây khủng hoảng trên quy mô rộng, khi các hoạt động quản lý và giám sát không được tiến hành đầy đủ và cẩn trọng.

Đáng lưu ý nhất trên thị trường tài chính hiện nay là sự phát triển và dần được chấp nhận rộng rãi của các đồng tiền điện tử không do các ngân hàng trung ương phát hành (như bitcoin, onecoin, lifecoin). Về phương diện thị trường tài chính, việc đầu tư vào tiền điện tử còn khá nhiều rủi ro cho nhà đầu tư khi giá của các đồng tiền này biến động với biên độ lớn trong các phiên giao dịch. Về phía các nhà điều hành chính sách, sự xuất hiện của tiền điện tử có thể sẽ gây ảnh hưởng đến hiệu quả của các chính sách tiền tệ ở mỗi quốc gia, đặc biệt là vấn đề tỷ giá và lãi suất...

3. CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH TẠI VIỆT NAM

Theo số liệu của Ngân hàng Thế giới về hệ thống ngân hàng, trong giai đoạn 2010-2016, tín dụng dành cho tiêu dùng đã có tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ từ chỉ 2,3% lên 8% và hiện đang ở mức trên 100 nghìn tỷ đồng, trong khi đó, 79% dân số Việt Nam vẫn chưa được tiếp cận với các dịch vụ tài chính (Worldbank, 2017). Đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, công nghệ tài chính là một kênh đầu tư tiềm năng khi hầu hết các khoản vay hiện nay mới chỉ được cung cấp bởi các định chế tài chính truyền thống.

Tại Việt Nam, công nghệ tài chính đang là miền đất hứa. Tỷ lệ người sở hữu tài khoản ngân hàng 63% dân số ở độ tuổi trưởng thành của Việt Nam, tức 43 triệu người, số người có thể tín dụng chỉ là 3% (Worldbank, 2020). Vì vậy, Việt Nam vẫn là một thị trường hấp dẫn, tiềm năng cho các công ty dịch vụ tài chính trong và ngoài nước đầu tư vào phát triển công nghệ tài chính. Đây là cơ hội thực sự cho các công ty đang cung cấp mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng kỹ thuật số.

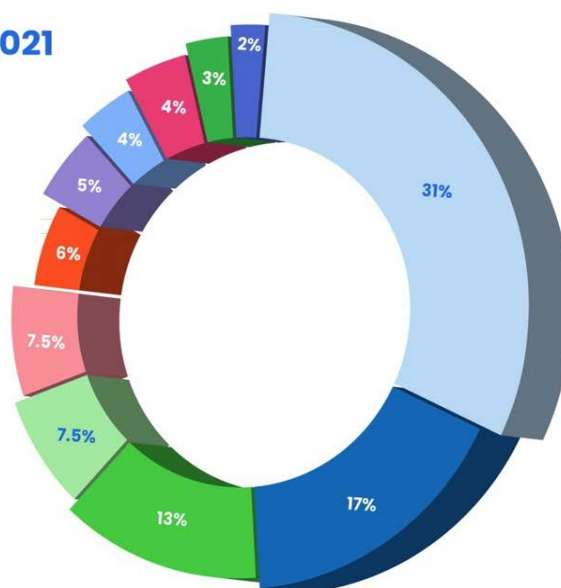
Để thúc đẩy công nghệ tài chính, Chính phủ Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách liên quan, như: Chương trình phát triển thương mại điện tử quốc gia giai đoạn 2014 - 2020 (Quyết định số 689/QĐ-TTg ngày 11/5/2014); Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016); Đề án nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế (Quyết định số 1726/QĐ-TTg ngày 05/9/2016); Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020 (Quyết định số 2545/QĐ-TTg ngày 30/12/2016); Đề án ứng dụng khoa học và công nghệ trong quá trình tái cơ cấu ngành Công Thương giai đoạn đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030 (Quyết định số 754/QĐ-TTg ngày 31/5/2017); Thành lập Ban Chỉ đạo về lĩnh vực công nghệ tài chính (Quyết định số 328/QĐ-NHNN ngày 16/3/2017); Đề án Hoàn thiện khung pháp lý để quản lý, xử lý đối với các loại tài sản ảo, tiền điện tử, tiền ảo (Quyết định số 1255/QĐ-TTg ngày 21/8/2017).

Hiện nay, Việt Nam có lợi thế nhất định về cơ sở hạ tầng cho công nghệ tài chính, với 70% dân số sử dụng internet, 145,8 triệu thuê bao đăng ký điện thoại (150% dân số) trong đó 95% là điện thoại thông minh, tỷ lệ sử dụng các mạng xã hội đạt 73%. Theo Báo cáo của Appota (12/5/2021) về thị trường ứng dụng di động 2021, Việt Nam nằm trong top 12 những quốc gia có giá thành internet rẻ nhất trên toàn cầu và đứng thứ 2 Đông Nam Á về tốc độ internet trên thiết bị di động. Trong khi đó, công nghệ là lĩnh vực còn khá mới mẻ Việt Nam, dù các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ trung gian thanh toán đã xuất hiện vào năm 2008 với 9 đơn vị được Ngân hàng Nhà nước cấp phép. Số lượng các công ty Fintech tham gia cung ứng dịch vụ trên thị trường Việt Nam đã tăng hơn 2 lần, từ con số khoảng 40 công ty cuối năm 2016 lên tới gần 100 công ty ở thời điểm hiện tại, trải rộng trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Không chỉ các startup Fintech mới vào cuộc, mà nhiều ngân hàng thương mại đã và đang dần chuyển đổi, vận hành hệ thống ngân hàng số trên nền tảng công nghệ hiện đại, như: BIDV, Vietinbank, VPBank, TPBank,... nhằm đáp ứng yêu cầu phục vụ khách hàng nhanh chóng, thông suốt. Đến nay, Việt Nam đã có 48 công ty Fintech và 48% công ty tham gia vào hoạt động thanh toán, cung cấp cho khách hàng và các nhà bán lẻ các dịch vụ thanh toán trực tuyến hoặc các giải pháp thanh toán kỹ thuật số. So với một số quốc gia trong khu vực, số lượng các công ty Fintech tại Việt Nam còn khá ít trong khi Singapore có hơn 300 công ty, Thái Lan có 208 công ty (Nguyễn Thu Hiền, 2021).

Có thể xem giai đoạn 2008 - 2017 là thời kỳ bùng nổ sự xuất hiện của các nền tảng/ giải pháp/ ứng dụng thanh toán, góp phần kiến tạo nền móng cho sự phát triển của thị trường Fintech Việt Nam; thì giai đoạn 2017 - 2020 là làn sóng ra đời hàng loạt các doanh nghiệp/ dự án cho vay ngang hàng và blockchain/cryptocurrency; thì từ năm 2020 tâm điểm của sự chú ý đã, đang và sẽ chuyển dịch dần sang các giải pháp công nghệ cho thị trường đầu tư tài chính và bảo hiểm.

Hình 2: Thị trường công nghệ tài chính tại Việt Nam**THỊ TRƯỜNG FINTECH VIỆT NAM 2021**

Ví điện tử & Thanh toán trực tuyến
 Cho vay ngang hàng
 Blockchain/ Tiền mã hóa
 Quản lý bán hàng
 Đầu tư & Quản lý tài sản
 So sánh
 Quản lý dữ liệu/ Đánh giá tín dụng
 Gọi vốn cộng đồng
 Bảo hiểm
 Ngân hàng số
 Tài chính doanh nghiệp SMEs



(Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu)

Bên cạnh đó, sự phát triển công nghệ tài chính ở Việt Nam vẫn còn phải đối mặt với một số khó khăn sau:

Một là, chưa có hệ thống văn bản pháp lý và sự hướng dẫn rõ ràng cho các hoạt động trong lĩnh vực công nghệ tài chính. Điều này khiến số lượng ứng dụng và giải pháp tài chính được phép và có thể được cung cấp tới người tiêu dùng vẫn còn hạn chế.

Hai là, người dân đang còn khá dè dặt với việc sử dụng các dịch vụ tài chính trực tuyến sau hàng loạt vụ việc tài khoản khách hàng bị mất tiền khi công nghệ ngân hàng chưa đáp ứng được vấn đề bảo mật cho khách hàng.

Nhìn rộng ra, sự phát triển của công nghệ tài chính cũng sẽ đặt ra những vấn đề về an ninh tài chính, tiền tệ của đất nước. Hiện tại vẫn chưa có một định nghĩa thống nhất về an ninh tài chính, tiền tệ và các chuyên gia thường sử dụng thuật ngữ ổn định tài chính, tiền tệ.

Có thể hiểu an ninh tài chính, tiền tệ là trạng thái mà hệ thống tài chính có thể thực hiện được các chức năng của mình một cách có hiệu quả, an toàn và bền vững; khi đối diện với những cú sốc thì vẫn có khả năng hấp thụ/phản ứng và phục hồi để có thể thực hiện chức năng của mình mà không bị gián đoạn.

Do đó, sự phát triển của công nghệ tài chính sẽ đặt ra một số thách thức đối với sự ổn định của hệ thống tài chính Việt Nam ở những khía cạnh như:

Thứ nhất, các định chế tài chính sẽ phải đối mặt với vấn đề về an ninh dữ liệu tài chính; sự cạnh tranh khốc liệt giữa mô hình tài chính truyền thống với mô hình tài chính hiện đại ảnh hưởng đến sự an toàn và lợi nhuận của các tổ chức tài chính, sự thu hẹp quy mô của các định chế tài chính truyền thống và ảnh hưởng đến tính thanh khoản của toàn hệ thống.

Với đặc điểm hệ thống tài chính Việt Nam phụ thuộc lớn vào lĩnh vực ngân hàng, trong khi công nghệ tài chính chủ yếu được phát triển tại các ngân hàng hàng đầu, sự phát triển ổn định, an toàn và lành mạnh của các tổ chức tín dụng sẽ tác động mạnh mẽ đến sự ổn định của cả hệ thống tài chính.

Thứ hai, sự lưu hành rộng rãi của các đồng tiền điện tử (như bitcoin, onecoin, lifecoin...), việc giao dịch ngoại hối hết sức dễ dàng qua các cổng thanh toán điện tử như Paypal hay e-gold sẽ tác động đến vấn đề điều hành chính sách tiền tệ quốc gia: Hệ số nhân tiền sẽ tăng nhanh chóng, tỷ giá và lãi suất sẽ bị tác động, tình trạng đô la hóa trầm trọng hơn. Điều này sẽ kéo theo việc khó kiểm soát các mục tiêu ổn định vĩ mô như kiểm soát lạm phát, ổn định thị trường tài chính.

Thứ ba, hệ thống giám sát tài chính sẽ gặp thách thức trong việc giám sát thực thi các quy định của các định chế tài chính trong bối cảnh thị trường biến đổi nhanh, tăng trưởng mạnh và mang tính xuyên biên giới. Việc cập nhật các công nghệ về quản lý thông tin chậm trễ, dữ liệu quy mô lớn sẽ tạo ra nhiều khoảng trống trong quản lý và giám sát thị trường.

4. CÁC KIẾN NGHỊ

Để chuẩn bị cho sự bùng nổ về công nghệ tài chính sắp tới cần phải có những bước chuẩn bị và chiến lược hành động cụ thể. Nhằm tận dụng tối đa những cơ hội từ Cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đem lại, đồng thời hạn chế được các rủi ro và đảm bảo an ninh tài chính, tiền tệ, bài viết gợi mở một số đề xuất như sau:

- *Tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý nhằm phát triển công nghệ tài chính.* Theo đó, cần thiết lập các quy tắc và quy định cho hệ sinh thái công nghệ tài chính; tập trung xây dựng hành lang pháp lý về hoạt động cung cấp dịch vụ/sản phẩm công nghệ tài chính ... Bên cạnh đó, xây dựng chiến lược phát triển, chính sách phát triển, tầm nhìn phát triển Fintech gắn với phát triển hệ thống tài chính - ngân hàng và với định hướng phát triển của các tổ chức tín dụng.

- *Phát triển kết cấu hạ tầng công nghệ tài chính.* Hạ tầng công nghệ tài chính bao gồm: hạ tầng công nghệ thông tin (hệ thống internet, các thiết bị di động, ứng dụng hỗ trợ các dịch vụ tài chính); hệ thống các tổ chức tín dụng (chủ yếu là các ngân hàng thương mại, công ty công nghệ tài chính cung cấp dịch vụ thanh toán) và hệ thống các công ty cung cấp các dịch vụ hỗ trợ. Cần nghiên cứu và đưa ra giải

pháp quản lý đối với một số vấn đề trọng tâm như việc ứng dụng công nghệ chuỗi khối (Blockchain)/Sổ cái phân tán (DLT); cho vay ngang hàng (P2P Lending); định danh khách hàng điện tử (e-KYC); giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API) và thanh toán điện tử (e-payments),... để áp dụng nhanh chóng trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng và các lĩnh vực khác, do những lợi ích từ công nghệ này là rất lớn, tránh nguy cơ tụt hậu trước sự phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ của cách mạng công nghiệp 4.0.

- Có giải pháp hỗ trợ, định hướng, ưu đãi để nâng cao trình độ nguồn nhân lực cho ứng dụng và quản lý công nghệ tài chính, có cơ chế khuyến khích đào tạo nhân lực và thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao cho phát triển công nghệ tài chính. Đồng thời, tranh thủ sự hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn của các tổ chức quốc tế, như: ADB, WBG,... và hợp tác song phương với các cơ quan quản lý các nước để trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm hữu ích trong quản lý doanh nghiệp.

- Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát kiểm soát hoạt động của các đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính, đảm bảo an ninh mạng, bảo mật, an toàn thông tin. Kiểm soát chặt chẽ các đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính, ngăn ngừa các hành vi lợi dụng sự hạn chế thông tin, kiến thức và kỹ năng để trục lợi. Đây là việc làm rất cần thiết để bảo đảm quyền lợi chính đáng, tạo lòng tin của người sử dụng các dịch vụ, qua đó mở rộng, phát triển dịch vụ. Bên cạnh đó, cần có biện pháp đảm bảo an ninh, an toàn cho các hệ thống thanh toán quan trọng; Phối hợp chặt chẽ, hiệu quả với các cơ quan chức năng bảo vệ pháp luật. Chủ động theo dõi, cập nhật tình hình an ninh mạng trong nước và quốc tế để cảnh báo cũng như chỉ đạo các đơn vị kịp thời phòng chống, xử lý các rủi ro, lỗ hổng bảo mật công nghệ thông tin.

5. KẾT LUẬN

Sự phát triển của công nghệ tài chính Việt Nam là một xu thế tất yếu. Đi kèm với xu thế đó là những cơ hội cho các doanh nghiệp, các định chế tài chính, người tiêu dùng và cả các quốc gia. Tuy nhiên, việc triển khai tài chính toàn diện kỹ thuật số cũng phải đối mặt với một số thách thức, bao gồm các rủi ro tiềm tàng có khả năng ảnh hưởng đến ổn định tài chính. Do đó, cần có lộ trình cụ thể và các biện pháp quản lý, điều hành phù hợp để thúc đẩy tài chính toàn diện kỹ thuật số tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Thu Hiền (2021). Fintech: Nắm bắt xu hướng để phát triển. Truy cập tại <http://vjst.vn/vn/tin-tuc/4871/fintech--nam-bat-xu-huong-de-phat-trien.aspx>.
2. Nguyễn Thị Thanh Huyền (2021). Thúc đẩy phát triển tài chính số trong bối cảnh đại dịch Covid-19, *Tạp chí Tài chính*, 1.
3. Đào Hồng Nhung, Trần Thanh Thu, Nguyễn Minh Tuấn. (2020). Tác động của Fintech đối với tài chính toàn diện: Bằng chứng thực nghiệm tại các quốc gia và một số khuyến nghị cho Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 276, 41-48.
4. Chúc Anh Tú. (2019). Nhận diện bản chất về tài chính toàn diện nhằm thực hiện việc thúc đẩy phát triển bền vững. Hội thảo quốc gia "Thúc đẩy phát triển tài chính toàn diện tại Việt Nam: Những vấn đề lý luận, kinh nghiệm thực tiễn của các nước", *NXB Tài chính*, 11-16.

Tiếng Anh

5. Beck Thorsten (2020), Fintech and Financial Inclusion: Opportunities and Pitfalls, *ADB Working Paper Series*.
6. Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess (2018). *The Global Findex Database: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank Group, Washington, DC.
7. Greg Medcraf (2017). The Fourth Industrial Revolution: Impact on financial services and markets. *A speech at ASIC Annual Forum 2017*.
8. IMF (2020), The Promise of Fintech: Financial Inclusion in the Post Covid-19 Era.
9. McKinsey Global Institute (2016). *Digital finance for all: Powering inclusive growth in emerging economies*.
10. Lee, H.S (2017). Finance in the fourth Industrial Revolution: Expected changes and Responses. *KCMI*.
11. Worldbank (2017). *Fintech in Europe and Central Asia: Maximizing Benefits and Managing Risks*. Fintech Note, 4, World Bank, Washington, DC.
12. Worldbank (2020). *Vietnam: Science, Technology and Innovation Report*. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/country/vietnam>.

TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG DƯỚI SỰ TÁC ĐỘNG CỦA CUỘC CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP 4.0

ThS. Mai Xuân Toàn¹

Tóm tắt: Công nghiệp là một bộ phận của nền kinh tế, là lĩnh vực sản xuất hàng hóa mà quá trình sản xuất được thúc đẩy mạnh mẽ nhờ sự tiến bộ của công nghệ, khoa học và kỹ thuật. Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0) đã và đang diễn ra trên toàn cầu, tạo ra nhiều chuyển biến trên mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội. Ngành Tài chính - Ngân hàng, lĩnh vực đang được coi là đứng đầu về ứng dụng công nghệ thông tin và chịu sự ảnh hưởng không nhỏ từ sự phát triển liên tục của thời đại cách mạng công nghiệp 4.0. Trong phạm vi bài viết này tác giả trình bày những hiểu biết chung về CMCN 4.0 qua đó đưa ra những lợi ích và thách thức của ngành tài chính, ngân hàng dưới sự tác động của Cuộc cách mạng này.

Từ khóa: Cách mạng công nghiệp 4.0, CMCN 4.0, tài chính, ngân hàng.

Abstract: The industry is a part of the economy, a field of production of goods whose production is strongly promoted by the advancement of technology, science, and engineering. The Industrial Revolution 4.0 has been taking place globally, creating many changes in all aspects of socio-economic life. The Finance - Banking industry is considered the leading field in information technology application and is greatly influenced by the continuous development of the era of industrial revolution 4.0. Within the scope of this article, the author presents the general understanding of Industry 4.0, thereby presenting the benefits and challenges of the financial and banking industry under the impact of this Revolution.

Keywords: Revolution 4.0, Industry 4.0, finance, banking.

1. Cách mạng công nghiệp

Lịch sử nhân loại đã diễn ra 3 cuộc Cách mạng công nghiệp và cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang diễn ra trên phạm vi toàn cầu, tạo ra nhiều chuyển biến trên mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội. Để nắm bắt được tiến trình phát triển và sự thúc đẩy của các cuộc cách mạng công nghiệp, chúng ta hãy tìm hiểu quá trình lịch sử của các cuộc cách mạng công nghiệp dưới đây.

Cách mạng công nghiệp 1.0 (Industry 1.0): Cuộc cách mạng công nghiệp nổi lên đầu tiên ở Anh vào cuối thế kỷ 18 sau đó nó bắt đầu lan rộng qua Tây Âu và Hoa Kỳ. Trong thời kỳ này, những cỗ máy đầu tiên được vận hành bằng sức mạnh của hơi nước thay vì lao động của con người như máy dệt. Nhiều phát minh mới sử dụng hơi

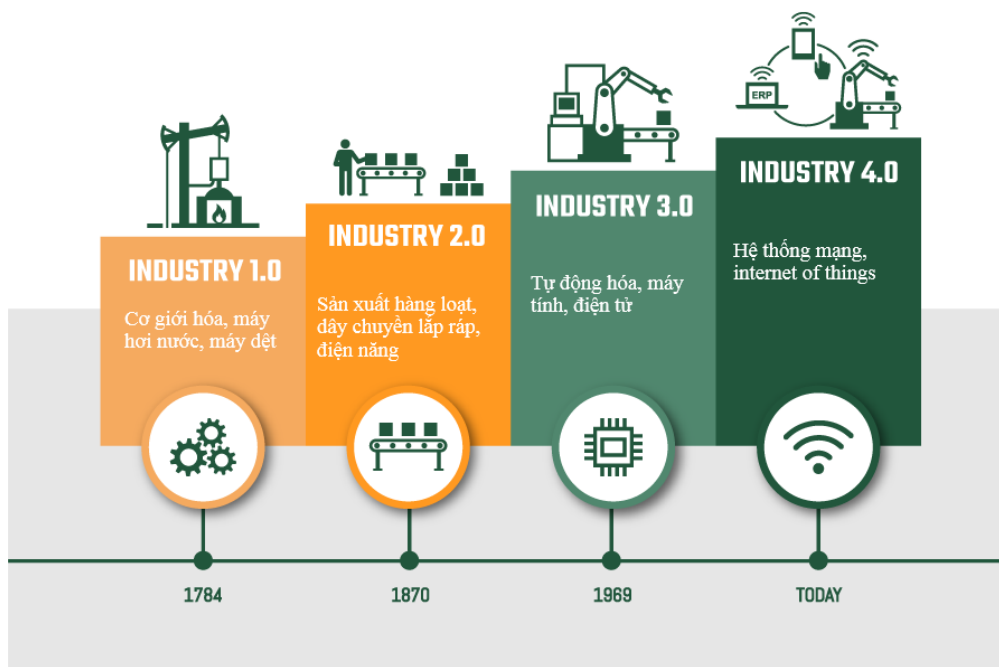
¹ Khoa Giáo dục Đại cương - Trường Đại học Lao động - Xã hội (CSII – TP.HCM)

nước đã làm thay đổi toàn diện về thương mại. Hệ thống đường sắt được xây dựng rộng rãi, nguyên liệu thô và sản phẩm hàng hóa được vận chuyển lớn hơn, xa hơn và nhanh hơn. Các doanh nghiệp gia đình kiểu cũ và các cơ sở sản xuất nhỏ trở thành các nhà máy lớn. Việc làm mới được tạo ra nhiều hơn, đời sống của người dân ngày càng được cải thiện, dân số tăng trưởng nhanh và nước Anh cũng như vùng Tây Âu bắt đầu giành lấy vị thế thống trị trên toàn cầu.

Cách mạng công nghiệp 2.0 (Industry 2.0): Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 2 bắt đầu từ việc sử dụng điện trong các hệ thống sản xuất và dây chuyền lắp ráp cuối thế kỷ 19. Sản phẩm được sản xuất theo dây chuyền trong thời gian ngắn hơn và với số lượng lớn hơn. Đó là sự khởi đầu của sản xuất hàng loạt. Phần lớn dân số có thể mua sản phẩm từ các nhà máy vì chúng được sản xuất với giá rẻ hơn. Các phát triển mới khác như điện thoại, đài phát thanh, máy đánh chữ, giấy báo cũng đã thay đổi hoàn toàn văn hóa xã hội. Sản xuất sắt thống trị cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ nhất đã chuyển sang sản xuất thép đẩy nhanh giao thông và giao thông đường sắt. Các quốc gia về kinh tế và xã hội đã được thành lập. Sự công nghiệp hóa, đã cho thấy tác động của nó ở Anh và châu Âu trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất, đã ảnh hưởng đến nhiều khu vực trên thế giới thông qua việc lan rộng nhanh chóng ở các quốc gia như Hoa Kỳ và Nhật Bản với cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ hai.

Cách mạng công nghiệp 3.0 (Industry 3.0): Trong khi cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất được mô tả là cuộc cơ giới hóa sản xuất và cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ hai là sự tuần tự hóa thì cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ ba được mô tả là tự động hóa sản xuất. Trong thời kỳ này, sự phát triển của các ngành khoa học như máy tính, vi điện tử, sợi quang, laser, viễn thông, hạt nhân, màng sinh học và sinh học ảnh hưởng đến hướng và hình thức sản xuất. Thương mại và công nghiệp đã được toàn cầu hóa với sự phát triển của truyền thông và giao thông vận tải.

Cách mạng công nghiệp 4.0 (Industry 4.0): Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư hiện đang diễn ra, với các thiết bị tự động hóa thông minh và tất cả các hệ thống khác liên quan đến sản xuất được kết nối mạng theo cách tốt nhất có thể. Mạng tạo ra các khả năng mang tính cách mạng để phối hợp các hệ thống với nhau. Mỗi hệ thống có thể truy cập thông tin cần thiết để vận hành tối ưu bất cứ lúc nào và cũng có thể cung cấp dữ liệu của riêng mình. Điều này tạo ra khả năng tự tối ưu hóa và tự kiểm soát cho sản xuất và đó là lý do cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 còn được gọi là “nhà máy thông minh”.



Hình 1: Bốn cuộc cách mạng công nghiệp

(Nguồn: aicenter-itp.edu.vn)

2. Thực trạng ngành Tài chính ngân hàng hiện nay

Đại dịch COVID-19 đã tạo ra tác động mạnh đến nền kinh tế toàn cầu, làm sụt giảm GDP trên toàn thế giới hơn 6% trong năm 2021. Đồng thời, theo Viện Nghiên cứu Kinh tế và Xã hội Quốc gia Anh (NIESR), cuộc xung đột ở Ukraine có thể khiến nền kinh tế thế giới mất 1.000 tỷ USD và lạm phát toàn cầu tăng 3% trong năm 2022. Những tác động này trước hết là tới nền kinh tế thực về sản xuất hàng hóa và dịch vụ, sau đó ở giai đoạn tiếp theo mới tác động tới ngành tài chính ngân hàng.

Nguy cơ rủi ro lạm phát ở Việt Nam do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan, trong nước và ngoài nước, tác động của chính sách thương mại, chính sách thắt chặt tiền tệ, sự dịch chuyển dòng vốn đầu tư của một số nước lớn. Trong khi đó, kinh tế dự kiến phục hồi trong năm 2022 khiến nhu cầu tiêu dùng, đầu tư gia tăng, gây sức ép lên giá cả. Điều này sẽ ảnh hưởng đến mục tiêu điều hành chính sách tiền tệ, nhất là trong điều kiện chính sách tiền tệ đã được nới lỏng kéo dài trong mấy năm qua.

Dịch bệnh kéo dài trong suốt 2 năm và vẫn còn đang diễn biến phức tạp đã, đang và sẽ mang lại nhiều hệ lụy cho nền kinh tế. Những khó khăn như vòng quay vốn chậm, dòng tiền đứt gãy, doanh nghiệp bị sụt giảm doanh thu, mất khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, gia tăng rủi ro về thu hồi nợ... đến năm 2022 sẽ tác động mạnh hơn đến hoạt động ngân hàng do có độ trễ (nếu tính cả dư nợ của khách hàng được cơ cấu lại thời hạn trả nợ, miễn, giảm lãi theo Thông tư 01 có nguy cơ chuyển thành nợ xấu thì tỉ lệ nợ xấu sẽ tăng ở mức 7,31%). Bên cạnh đó, dịch bệnh diễn biến phức tạp,

kéo dài làm cho năng lực tài chính của doanh nghiệp giảm sút, ảnh hưởng khả năng trả nợ đúng hạn. Việc thẩm định, giải ngân tín dụng, thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm, thủ tục xử lý nợ và việc trả nợ ngân hàng của khách hàng cũng gặp khó khăn khi thực hiện phong tỏa, giãn cách xã hội, kể cả giãn cách cục bộ.

3. Những tác động của các mạng công nghiệp 4.0 đến ngành Tài chính ngân hàng

Ngành Tài chính, ngân hàng - khu vực đang được coi là đứng đầu về ứng dụng công nghệ thông tin do đó, mặc dù không nằm trong 9 khu vực/lĩnh vực được đánh giá là chịu ảnh hưởng mạnh mẽ nhất của CMCN 4.0 nhưng chắc chắn cũng sẽ không nằm ngoài vòng xoáy của CMCN 4.0.

3.1. Quá trình số hóa trong ngành Tài chính ngân hàng

Ngành tài chính ngân hàng là một ngành năng động với sự cạnh tranh gay gắt về sản phẩm và dịch vụ. Do đó, các ngân hàng không ngừng nỗ lực phát triển và chuyển đổi để không bị đối thủ cạnh tranh bỏ xa. Hiện tại, đang diễn ra cuộc cạnh tranh về cấu trúc ngân hàng kỹ thuật số cho phép cung cấp dịch vụ thông qua các kênh kỹ thuật số. Quá trình số hóa ngân hàng trong vài năm qua đã trở thành một phần không thể thiếu trong các kế hoạch và quyết định chiến lược của đa số các ngân hàng. Sự tiến bộ nhanh chóng trong công nghệ kỹ thuật số chắc chắn dẫn đến sự gia tăng cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ tài chính.

Quá trình số hóa ngân hàng tất yếu mang đến những yếu tố mới và khả năng mở rộng các dịch vụ ngân hàng mới, đồng thời với đó là những cơ hội mới để tăng hiệu quả hoạt động chính của doanh nghiệp, đặc biệt là lợi nhuận của ngân hàng. Một trong những cơ hội cơ bản để cải thiện kết quả kinh doanh được phản ánh ở khả năng công nghệ tương tác tốt hơn với khách hàng của ngân hàng, cũng như hiểu biết chi tiết và chính xác hơn về nhu cầu, thói quen và khả năng của họ.

Chuyển đổi kỹ thuật số về bản chất bao hàm việc loại bỏ các hoạt động kinh doanh liên quan đến sự thay đổi của các chiến lược bên trong và bên ngoài. Với sự hỗ trợ của các chiến lược này, việc sử dụng các công nghệ hiện đại sẽ mang lại cho nhân viên công việc hiệu quả hơn và chất lượng quan hệ với khách hàng cũng tốt hơn. Một sự chuyển đổi thiết yếu sẽ chỉ xảy ra nếu tất cả các nguồn lực được sử dụng để thực hiện các chiến lược mới. Các ngân hàng trong tương lai chắc chắn sẽ hoạt động hiệu quả, hiện đại và với các chi nhánh ngân hàng được trang bị công nghệ không phải xếp hàng dài và các dịch vụ sẽ được cung cấp thông qua các máy tự phục vụ thích hợp và máy tính sẽ tập trung vào khách hàng, đây là mục tiêu chính của ngân hàng.

Các mục tiêu cơ bản mà các ngân hàng cần thực hiện trong tương lai thông qua quá trình hình thành chuyển đổi kỹ thuật số là thích ứng các dịch vụ và cách thức phục vụ với các phương thức hoạt động kinh doanh mới, giới thiệu các dịch vụ dựa trên kinh nghiệm cá nhân, cũng như áp dụng khái niệm về đạo đức ngân hàng.

3.2. Trí tuệ nhân tạo trong ngành Tài chính ngân hàng

Một trong những chủ đề được nhắc đến nhiều nhất gần đây là vai trò và khái niệm của trí tuệ nhân tạo, trí tuệ nhân tạo đồng nghĩa với sức mạnh mới của thời hiện đại. Ngoài việc cải thiện hướng dẫn sử dụng và cung cấp thông tin nhanh chóng, không bị lỗi, trí tuệ nhân tạo cũng có thể được sử dụng để tự động hóa các quy trình tại ngân hàng. Về cơ bản, quá trình số hóa đang đi theo hướng mà mọi thứ có thể được số hóa sẽ được số hóa. Một số ngân hàng đã tạo ra nền tảng "Chat Banking" dựa trên trí tuệ nhân tạo, qua đó khách hàng giao tiếp với ngân hàng thông qua các ứng dụng Facebook và Zalo. "Chatbots" là những bước đầu tiên trong việc sử dụng trí tuệ nhân tạo trong lĩnh vực ngân hàng. Nhiệm vụ của nó giúp các ngân hàng đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả các thắc mắc của khách hàng về các sản phẩm và dịch vụ. Trí tuệ nhân tạo chắc chắn sẽ rất có ý nghĩa cả trong lĩnh vực phục vụ khách hàng và trong lĩnh vực tư vấn cho khách hàng. Khái niệm "Cognitive Computing" là sự kết hợp giữa robot, trí tuệ nhân tạo và làm việc với một lượng lớn dữ liệu đang được sử dụng rộng rãi trên thế giới. Ngoài ra còn có một nền tảng đang được chuẩn bị cho việc sử dụng tự động hóa nhận thức tiên tiến hơn so với quá trình robot và sẽ có thể làm việc với dữ liệu phi cấu trúc [4].

Điều quan trọng là việc tích hợp trí tuệ nhân tạo mang lại sự đổi mới, tốc độ và sự linh hoạt của hoạt động tài chính, nhưng đồng thời duy trì niềm tin như định đề cơ bản của hoạt động ngân hàng. Mục tiêu của trí tuệ nhân tạo là ứng dụng của nó mang lại những tác động tích cực đến thương hiệu và danh tiếng hiện có của công ty trên thị trường, nhằm tăng hiệu quả kinh doanh, nhưng theo cách mà nó được hướng đến và áp dụng cho các hoạt động lặp đi lặp lại và trở thành thông lệ, vì vậy rằng nhân viên có thể tập trung vào công việc sáng tạo hơn, mang lại giá trị gia tăng cho cả cá nhân và công ty mà họ làm việc.

3.3. Tài chính ngân hàng và những tác động khác

Hiện nay các công ty công nghệ lớn và các sàn thương mại điện tử đang có sự cạnh tranh rất lớn đối với các ngân hàng trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ thanh toán. Các công ty công nghệ lớn (big tech) ngày càng xâm nhập mạnh hơn vào lĩnh vực tài chính và cung cấp các dịch vụ tài chính như một phần trong một loạt các hoạt động lớn hơn. Các big tech bắt đầu tham gia vào lĩnh vực tài chính với các hoạt động thanh toán và nhanh chóng mở rộng sang các lĩnh vực khác như cung cấp tín dụng (đặc biệt là tài chính tiêu dùng và các khoản cho vay siêu nhỏ có kỳ hạn ngắn), dịch vụ ngân hàng, huy động vốn cộng đồng, quản lý tài sản và bảo hiểm.

Một trong những xu hướng đặc trưng cho số hóa ngân hàng chắc chắn là sự xuất hiện của các công nghệ blockchain và nó có liên quan đến sự xuất hiện của tiền điện tử. Sự xuất hiện của tiền kỹ thuật số tức là tiền điện tử là hệ quả tất yếu của cuộc cách mạng Công nghiệp 4.0 và nền kinh tế kỹ thuật số. Rất nhiều loại tiền điện tử đã xuất

hiện, chỉ một số trong số chúng có mức độ phổ biến và được khẳng định đầy đủ. Một trong những loại tiền điện tử nổi tiếng nhất chắc chắn là Bitcoin. Blockchain có thể có tác động đến hoạt động kinh doanh giống như cách mà Internet đã ảnh hưởng đến truyền thông, bởi vì các mạng này đang thay đổi hoàn toàn cách mọi thứ được thực hiện và chúng là một phần của công nghệ kỹ thuật số biến đổi tất cả các lĩnh vực. Các ngân hàng đã tham gia vào các hoạt động kinh doanh này và do đó các nền tảng kỹ thuật số cho thương mại dựa trên công nghệ blockchain cũng được phát triển. Công nghệ blockchain sẽ thay đổi hoạt động ngân hàng ở một mức độ lớn, vì nó cho phép chuyển các lô hàng nhanh chóng, an toàn và rẻ, không cần trung gian và hầu như loại trừ khả năng bị hack. Blockchain sẽ thay đổi lĩnh vực ngân hàng, giống như Internet đã thay đổi thông tin liên lạc và phương tiện truyền thông, bởi vì blockchain cho phép mọi người gửi tiền gần như ngay lập tức và với chi phí (phí) tương đối thấp.

4. Một số giải pháp với ngành Tài chính ngân hàng trong cuộc cách mạng công nghệ 4.0

Để hạn chế các tác động của CMCN 4.0 đến lĩnh vực tài chính, ngân hàng của Việt Nam thời gian tới, các giải pháp cần được tập trung thực hiện gồm:

Một là, đẩy mạnh đổi mới và ứng dụng các công nghệ hiện đại thông qua việc xây dựng và hoạch định chiến lược về phát triển công nghệ thông tin của khu vực tài chính, ngân hàng, trong đó nhiệm vụ xuyên suốt là nghiên cứu và ứng dụng các thành tựu công nghệ hiện đại được phát minh từ CMCN 4.0.

Hai là, các tổ chức tài chính nói riêng và các định chế tài chính nói chung cần tập trung thúc đẩy phát triển, tạo sự bứt phá về hạ tầng công nghệ hỗ trợ cho sự phát triển của toàn hệ thống. Cụ thể: Nhà nước tập trung đầu tư tài chính để phát triển hạ tầng công nghệ (đặc biệt là hạ tầng thanh toán quốc gia) phục vụ cho sự phát triển các sản phẩm dịch vụ của các tổ chức tài chính, các định chế tài chính; đồng thời xây dựng các chính sách khuyến khích các tổ chức tài chính, các định chế tài chính phát triển các sản phẩm, dịch vụ tài chính, ngân hàng dựa trên công nghệ số.

Ba là, tăng cường ứng dụng chuỗi cung ứng thông minh. Nguyên lý của CMCN 4.0 là tạo ra một mô hình chuỗi cung ứng mới gắn kết chặt chẽ hơn với nhu cầu của khách hàng. Chuỗi cung ứng mới này sẽ tạo ra một cơ sở dữ liệu duy nhất, làm cho chuỗi cung ứng thông minh hơn, minh bạch hơn và hiệu quả hơn ở mọi giai đoạn, từ khi phát sinh nhu cầu cho đến khi bàn giao dịch vụ, sản phẩm. Như vậy, đứng trước kỷ nguyên CMCN 4.0, các ngân hàng và tổ chức tài chính trong nước cần nhanh chóng hoạch định chiến lược, tìm kiếm những giải pháp toàn diện cho dịch vụ tài chính, ngân hàng thông qua sử dụng các dữ liệu thông minh và sự hợp tác với nhiều ngành kinh doanh.

Bốn là, đẩy nhanh tiến độ xây dựng và hoàn thiện Chiến lược tài chính toàn diện trong đó nhấn mạnh vai trò ứng dụng công nghệ thông tin, khuyến khích sự phát triển hợp tác giữa ngân hàng và các công ty tài chính công nghệ Fintech; Thúc đẩy hệ sinh thái Fintech phát triển, trở thành một phần của hệ sinh thái trong chuỗi cung ứng sản phẩm dịch vụ tài chính, ngân hàng hiện đại. Dựa trên xu hướng phát triển số hóa các dịch vụ ngân hàng hiện nay, rõ ràng là các ngân hàng sẽ phải thay đổi mô hình kinh doanh và thích ứng với những thay đổi nhanh chóng của thị trường hoặc liên minh với các công ty công nghệ lớn, cũng như với các công ty nhỏ hơn.

Năm là, chú trọng quản lý an ninh mạng. CMCN 4.0 đã đẩy cao mức độ chia sẻ thông tin từ đó tạo ra một nhu cầu rất lớn về an ninh mạng. Theo đó, các ngân hàng và các định chế tài chính cần đặc biệt quan tâm đến việc xây dựng trung tâm Dự phòng dữ liệu (Disaster Recovery); nâng cấp hệ thống an ninh, bảo mật ở mức cao, đảm bảo việc mở rộng phạm vi hoạt động (nếu có) được ổn định, an toàn, mang lại hiệu quả lâu dài.

Sáu là, xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực ngành tài chính, ngân hàng, trong đó chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực công nghệ cao; tăng khả năng ứng dụng công nghệ thông tin. Việc đào tạo, quan tâm tới chất lượng nguồn nhân lực công nghệ cao được thực hiện trên toàn hệ thống tài chính.

Các cán bộ nghiệp vụ của Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước cần được đào tạo đảm bảo đủ khả năng ứng dụng công nghệ thông tin, phương thức làm việc tiên tiến, có năng lực đề xuất, tham mưu xây dựng chiến lược, định hướng, chính sách, chế độ, thực hiện quản lý nhà nước về hoạt động thị trường tài chính, tiền tệ, tín dụng, ngân hàng phù hợp với những đòi hỏi của nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng.

5. Kết luận

Công nghiệp 4.0 đã tạo ra nhiều đổi mới, một số trong số đó bao gồm việc biết khách hàng thực sự làm gì và cư xử phù hợp, cung cấp cho khách hàng các lựa chọn đặc biệt, tập trung vào sự hài lòng của khách hàng, tạo ra các dịch vụ dựa trên công nghệ, tăng cường sử dụng cảm biến và dữ liệu lớn trong quy trình kinh doanh, chuyển hoàn toàn quy trình sản xuất sang robot, phát triển trí tuệ nhân tạo, chế tạo tại nhà bằng máy in 3D và phân tích và đánh giá dữ liệu lớn. Người tiêu dùng giờ đây mong đợi các dịch vụ tài chính có thể dễ dàng truy cập từ mọi nơi và nhanh chóng, thú vị và thân thiện với người dùng. Sự phát triển của công nghệ và kỳ vọng ngày càng tăng của khách hàng đang thúc đẩy nhu cầu mới trong lĩnh vực tài chính và việc chuyển đổi kỹ thuật số là điều cần thiết để thu hút khách hàng và tăng lòng trung thành của khách hàng hiện tại. Do đó, để duy trì sự ổn định trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gia tăng và điều kiện thị trường thay đổi, các ngân hàng và tổ chức tài chính cần chuyển mình thành các tổ chức dịch vụ đầu tư vào chuyển đổi kỹ thuật số thay vì các dịch vụ

truyền thống, chủ động trang bị những nền tảng kiến thức cần thiết để tiếp cận thành tựu công nghệ mới từ cuộc cách mạng này sẽ giúp nền kinh tế Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính, ngân hàng nói riêng đạt được nhiều hiệu quả trong chuỗi giá trị toàn cầu, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, đóng góp tích cực cho sự tăng trưởng của đất nước./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thị Hiền, Đỗ Thị Bích Hồng (2017). Tác động của Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 tới lĩnh vực tài chính - ngân hàng. *Tạp chí Tài chính*.
2. Bùi Quang Tiên (2017). Tác động của Cách mạng công nghiệp 4.0 đối với ngành Ngân hàng Việt Nam và cơ hội, thách thức đối với lĩnh vực thanh toán. *Tạp chí Ngân hàng*, số 8/2017.
3. Thủ tướng Chính phủ (2017). Chỉ thị số 16/CT-TTg ngày 04/5/2017 về việc tăng cường năng lực tiếp cận cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4.
4. Boško Mekinjić (2019), The impact of industry 4.0 on the transformation of the banking sector. *Journal of Contemporary Economics*.

NGÂN HÀNG SỐ TẠI VIỆT NAM – THỰC TRẠNG VÀ THÁCH THỨC

ThS. Phạm Thị Thanh Huyền¹

Tóm tắt: Chuyển đổi số đang được thực hiện trong tất cả các lĩnh vực đời sống xã hội, trong đó có dịch vụ ngân hàng. Những năm gần đây, các ngân hàng Việt Nam đã và đang chú trọng đầu tư mở rộng các dịch vụ bằng cách tích cực ứng dụng các công nghệ điện tử nhằm đơn giản hóa quy trình phục vụ khách hàng. Sự phát triển của công nghệ số cũng góp phần khuyến khích các ngân hàng truyền thống cải tiến công nghệ. Tuy nhiên, bên những kết quả tích cực, chuyển đổi số của các ngân hàng Việt Nam cũng đối diện với không ít khó khăn, thách thức. Đánh giá thực trạng phát triển ngân hàng số tại Việt Nam hiện nay, bài viết kiến nghị một số giải pháp nhằm thúc đẩy xu thế này phát triển.

Từ khóa: chuyển đổi số, dịch vụ, ngân hàng, công nghệ điện tử, thực trạng, giải pháp.

Abstract: Digital transformation is being implemented in all areas of social life, including banking services. In recent years, Vietnamese banks have been focusing on expanding their services by actively applying electronic technologies to simplify the customer service process. The development of digital technology also contributes to encouraging traditional banks to improve technology. However, besides the positive results, the digital transformation of Vietnamese banks also faces many difficulties and challenges. Assessing the current situation of digital banking development in Vietnam, the article recommends some solutions to promote this trend.

Key words: digital transformation, services, banking, electronic technology, current situation, solutions.

ĐẶT VẤN ĐỀ:

Cùng với sự phát triển của công nghệ 4.0, ngân hàng số đã và đang là xu thế tất yếu vì không chỉ tạo cơ hội cải thiện chất lượng dịch vụ cho hoạt động ngành tài chính nói riêng, ngân hàng số còn góp phần vào thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế nói chung như giảm khối lượng tiền mặt lưu thông trong nền kinh tế, tạo sự liên thông giữa các tổ chức tài chính, giúp tối ưu hóa hệ thống tài chính quốc gia, giúp Nhà nước có thông tin đầy đủ và cụ thể về việc nộp thuế một cách nhanh chóng và đầy đủ; đồng thời là cầu nối cho một quốc gia hội nhập với nền kinh tế quốc tế, đặc biệt là kết nối với các quốc gia phát triển đã tới tới mô hình ngân hàng số.

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

I. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG SỐ

1. Khái niệm ngân hàng số

Ngân hàng số (Digital Banking) là một hình thức ngân hàng số hóa tất cả những hoạt động và dịch vụ ngân hàng truyền thống. Theo đó mọi giao dịch ngân hàng đều được thực hiện qua Internet thông qua các hình thức như GPRS/3G/4G/Wifi, diễn ra mọi lúc mọi nơi.

Khách hàng không phải đến chi nhánh hay phòng giao dịch ngân hàng, chỉ cần vài thao tác đơn giản, trong 1 - 2 phút có thể thực hiện mọi giao dịch trực tuyến:

- Thanh toán
- Chuyển khoản/Chuyển tiền
- Vay ngân hàng
- Gửi tiết kiệm
- Nộp tiền vào tài khoản
- Quản lý tài khoản, quản lý thẻ
- Tham gia các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm.

2. Lợi ích của ngân hàng số

Ngân hàng số ngày càng phát triển mạnh mẽ và mang lại nhiều lợi ích cho người dùng, cụ thể:

Giao dịch tiện lợi: Chỉ với thiết bị điện tử có kết nối Internet, bạn có thể thực hiện mọi giao dịch bất cứ lúc nào và bất cứ nơi đâu.

Tiết kiệm thời gian và công sức: Với dịch vụ ngân hàng số, khách hàng không phải tốn thời gian và công sức để đến Phòng giao dịch/Chi nhánh ngân hàng. Khách hàng có thể tự giao dịch ngay với thiết bị điện tử trong tay. Mọi giao dịch đều được tự động hóa với tốc độ xử lý nhanh chóng. Diễn hình với giao dịch chuyển khoản/thanh toán, tiền sẽ được chuyển ngay cho người nhận ngay lập tức.

Tiết kiệm chi phí: Nhằm khuyến khích và cải thiện trải nghiệm cho khách hàng, ngân hàng đều có các chính sách giảm hoặc miễn phí nhiều dịch vụ phổ biến như chuyển tiền, rút tiền ATM, duy trì tài khoản... Tại một số ngân hàng, thanh toán trực tuyến còn kèm thêm nhiều ưu đãi.

Bảo mật dữ liệu an toàn: Nhiều người dùng thắc mắc cơ chế bảo mật của ngân hàng số là gì? Ngân hàng số được xây dựng với nhiều lớp bảo vệ, trong đó sử dụng mã xác thực dùng một lần (OTP) đang là cơ chế bảo mật thông dụng và hữu hiệu. Ngoài ra, hình thức bảo mật khác là Token cũng được áp dụng cho giao dịch thanh toán ngân hàng trực tuyến Internet Banking. Đồng thời, mọi thông tin biến động về tài khoản đều được thông báo cho khách hàng ngay lập tức.

II. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG SỐ Ở VIỆT NAM

Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của công cuộc chuyển đổi số, nhiều ngân hàng bắt đầu triển khai các dịch vụ ngân hàng số. Phần lớn các ngân hàng ở Việt Nam đều có chiến lược số hóa và định hướng phát triển ngân hàng số. Các ngân hàng đều coi chuyển đổi số có ý nghĩa quan trọng sống còn, do đó, có đến 96% ngân hàng đã và đang xây dựng chiến lược phát triển dựa trên các công nghệ 4.0 và có 92% ngân hàng đã phát triển dịch vụ ứng dụng trên internet và mobile (theo tạp chí tài chính online)

Hầu hết các ngân hàng Việt Nam đã và đang triển khai chiến lược chuyển đổi số, thành lập riêng bộ phận ngân hàng số tập trung nghiên cứu thực hiện chuyển đổi số. Chẳng hạn, NHTM Cổ phần Nam Á (Nam A Bank) đã cho ra đời không gian giao dịch số tích hợp hệ sinh thái thiết bị hiện đại, ứng dụng trí tuệ nhân tạo với sự xuất hiện của Robot OPBA và chi nhánh số VTM OPBA; Hay như NHTM Cổ phần Phương Đông (OCB) đã xây dựng kênh OCB OMNI. Theo đó, các kênh giao dịch số được kết nối, đồng nhất cho khách hàng trải nghiệm xuyên suốt khi họ có sự chuyển dịch giữa các kênh, giúp khách hàng có thể sử dụng sản phẩm, dịch vụ mà không cần đến phòng giao dịch...

Bên cạnh đó, nhiều ngân hàng đang bắt đầu triển khai ngân hàng số ở cấp độ quy trình và kênh giao tiếp, chỉ một số ít ngân hàng chuyển đổi số hóa ở nền tảng dữ liệu. Ở khía cạnh quy trình, một số ngân hàng đã hoàn thiện hệ thống giao dịch tự động, ứng dụng một phần dữ liệu lớn như: NHTM Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), NHTM Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), NHTM Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank), NHTM Cổ phần Tiên Phong (TPBank)... Ở khía cạnh giao tiếp, một số ngân hàng đã ứng dụng trí tuệ nhân tạo, học máy và đưa các dịch vụ tư vấn tự động 24/7 thông qua các hội thoại trên website hoặc mạng xã hội của ngân hàng.

Ngoài ra, các ngân hàng đang thực hiện mô hình hợp tác với doanh nghiệp công nghệ trong lĩnh vực tài chính hay các công ty công nghệ lớn. Việc hợp tác này mang lại cho khách hàng nhiều trải nghiệm thú vị, cũng như có khả năng tiếp cận được đa dạng hóa dịch vụ với số lần giao dịch ít hơn.

Đồng thời, thông qua sự hợp tác, các ngân hàng đã gia tăng được lượng khách hàng cũng như các chi phí đầu tư công nghệ. Một số thương vụ hợp tác đã diễn ra như VietinBank hợp tác cùng Opportunity Network trong cung cấp nền tảng số cho doanh nghiệp; Vietcombank và M-Service hợp tác trong thanh toán chuyển tiền; hợp tác giữa VPBank và Moca trong cung cấp dịch vụ thanh toán số, hay sự kết hợp giữa VIB và công ty Fintech Weezi cung cấp ứng dụng MyVIB Keyboard giúp khách hàng có khả năng chuyển tiền qua mạng xã hội; Techcombank hợp tác cùng Fastcash đưa ra tính năng F@st mobile giúp chuyển tiền qua Facebook và Google+...

Việt Nam hiện có khoảng 30 triệu người sử dụng hệ thống thanh toán ngân hàng qua internet mỗi ngày. Tốc độ tăng trưởng về lượng giao dịch trên mobile banking tại Việt Nam là 200%. Giá trị giao dịch tiền với riêng kênh điện thoại di động hiện đạt khoảng 300 nghìn tỷ đồng/ngày.

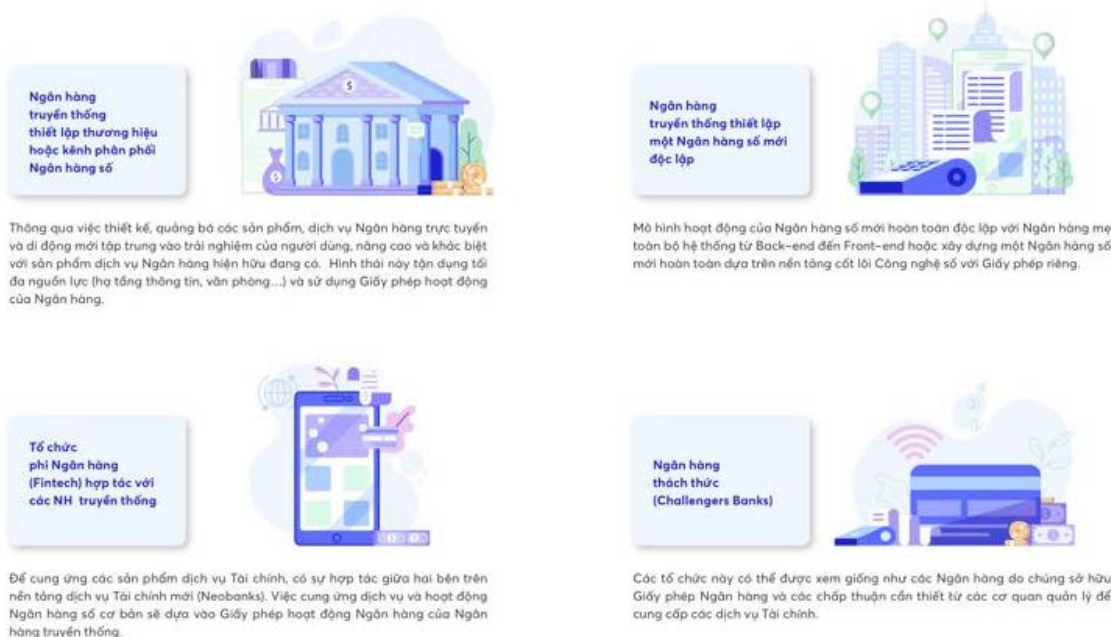
Kết quả thống kê cho thấy thanh toán trên thiết bị di động tại Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng hàng năm bình quân lên tới 90% về số lượng giao dịch và 150% về giá trị thanh toán, tức doanh số thanh toán. Nhiều NHTM đạt tốc độ tăng trưởng trên 90% giá trị giao dịch thanh toán điện tử được khách hàng thực hiện trên kênh số. Trong cả nước, chỉ tính riêng từ tháng 3/2021 đến giữa tháng 11/2021 đã có thêm hơn 1,8 triệu tài khoản thanh toán của khách hàng được mở trực tuyến theo phương thức mới eKYC tại các NHTM, trong tổng số hơn 100 triệu tài khoản của khách hàng thanh toán đang hoạt động tại các NHTM ở Việt Nam (Hùng, P.T (2021))

Trong 2 năm 2020 – 2021, các NHTM trong cả nước đã có những chính sách giảm phí dịch vụ thanh toán, hỗ trợ kịp thời cho doanh nghiệp và người dân, giảm bớt khó khăn do tác động của đại dịch COVID-19. Cụ thể, các NHTM đã giảm 50% phí hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng, giảm từ 70% đến 100% phí chuyển mạch bù trừ điện tử, miễn giảm phí dịch vụ thanh toán dịch vụ công. Tính riêng năm 2021, tổng số tiền phí các NHTM đã giảm cho người dân là hơn 1.500 tỷ đồng. Nếu tính cả số phí thanh toán đã giảm trong năm 2020, tổng số tiền đã giảm cho người dân đã lên tới hơn 2.000 tỷ đồng. Trong đó, hơn 80% giá trị giao dịch thanh toán cá nhân trên kênh điện tử đã được miễn phí.

Tính đến nay, gần 95% tổ chức tín dụng (TCTD) tại Việt Nam đã có, đang xây dựng hoặc dự tính sẽ xây dựng chiến lược chuyển đổi số. Hiện nay, cũng có khoảng 80 ngân hàng triển khai dịch vụ Internet Banking, 44 ngân hàng cung cấp dịch vụ Mobile Banking, 45 tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán, hơn 90 nghìn điểm thanh toán QR, gần 298 nghìn POS. Tính riêng trong 9 tháng đầu 2021 so với cùng kỳ 2020, thanh toán qua Mobile tăng 76,2% về số lượng và 88,3% về giá trị; Thanh toán qua Internet tăng 51,2% về số lượng và 29,1% về giá trị.

Số lượng thẻ ngân hàng cũng tăng mạnh trong thời gian qua. Tại thời điểm cuối tháng 6/2021, số lượng thẻ nội địa đang lưu hành đạt tới 98 triệu thẻ, tăng 4 triệu thẻ so với đầu năm. Thẻ quốc tế (trong đó đa số là thẻ tín dụng) tăng mạnh, đạt hơn 20 triệu thẻ vào cuối quý II/2021, tức tăng 3 triệu thẻ so với đầu năm.

Ứng dụng Ngân hàng số tại Việt Nam: lấy khách hàng làm cốt lõi



Những hình thái hoạt động của ngân hàng số

Nguồn: MB bank

Có thể nói, ngân hàng số là một bước phát triển đột phá, cho phép các ngân hàng thương mại truyền thống thông qua áp dụng công nghệ và dữ liệu số tạo nên những sáng tạo đột phá cho sản phẩm dịch vụ truyền thống để cạnh tranh về biên độ chi phí, đồng thời mở rộng các sản phẩm dịch vụ, cũng như tìm kiếm được những vùng lợi nhuận mới.

Nhìn vào toàn cảnh bức tranh về ngân hàng số tại Việt Nam hiện nay, có thể thấy 5 chủ đề về chuyển đổi số trong ngành tài chính - ngân hàng tại Việt Nam:

- (1) Tài chính toàn diện và sự phát triển của Ngân hàng số;
- (2) Chuyển đổi số ngân hàng để phát triển ngân hàng số;
- (3) Công nghệ cho ngân hàng số;
- (4) Kinh nghiệm và những bài học về phát triển ngân hàng số tại Việt Nam và trên thế giới;
- (5) Xây dựng cộng đồng số để phát triển dịch vụ ngân hàng số.

Quyết định 149/QĐ-TTg về việc phê duyệt Chiến lược tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 của Thủ tướng chính phủ cho thấy ngân hàng số đã tạo ra một cơ hội lớn để ngân hàng tiếp cận với khách hàng đại chúng, cung cấp những giải pháp tài chính thuận tiện với chi phí hợp lý trước những thách thức thời đại và sự cạnh tranh lớn từ Fintech.

Để chuyển đổi số, các chuyên gia khẳng định Ngân hàng sẽ phải trải qua ba giai đoạn chính trong tiến trình phát triển và buộc phải lựa chọn các hình thái hoạt động phù hợp với chiến lược và định hướng.

Trước tiên, các ngân hàng cần đánh giá mức độ sẵn sàng số (Digital Readiness Assessment) và tập trung cho 6 yếu tố then chốt để xây dựng thành công hàng số:

- (1) Tập trung vào việc mang lại giá trị cho các phân khúc khách hàng khác nhau;
- (2) Thường xuyên thử nghiệm để cải thiện trải nghiệm khách hàng;
- (3) Tổ chức hoạt động hướng tới tính sáng tạo, linh hoạt và tốc độ;
- (4) Tạo một hệ sinh thái để hợp tác;
- (5) Xây dựng mô hình hoạt động công nghệ thông tin hai tốc độ;
- (6) Sáng tạo với việc tiếp thị.

Xác định công nghệ là nền tảng thúc đẩy chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng, báo cáo nhấn mạnh tầm quan trọng của công nghệ Internet vạn vật (IoT), Phân tích dữ liệu lớn (Big Data Analytics), Trí tuệ nhân tạo (AI), Điện toán đám mây (Cloud Computing), Lập trình ứng dụng (API); Vấn đề an toàn bảo mật, quy định quản lý dữ liệu và Chuỗi khối (Blockchain), coi đây là các công nghệ cần được các Ngân hàng chú trọng ưu tiên đầu tư trong chiến lược trở thành một Ngân hàng số.

Có thể thấy, các ngân hàng trước đó triển khai chuyển đổi số theo 3 cấp độ từ thấp đến cao: số hoá về giao diện, số hoá theo module và các ngân hàng có bản chất số. Ngoài ra, vấn đề về hành lang pháp lý của quốc gia cũng được đề cập và đóng vai trò quan trọng trong thành công của chuyển đổi số của ngành ngân hàng.

Tại Việt Nam, việc chuyển đổi số đang là chiến lược phát triển mạnh, kèm với hạ tầng số được đầu tư, nhưng mức độ số hóa của các ngân hàng ở Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng. Vì thế, việc lựa chọn phương thức chuyển đổi số đi kèm với một hành lang pháp lý hiệu quả sẽ giúp các Ngân hàng Việt Nam sớm bắt kịp với xu hướng của thế giới.

Các chuyên gia khẳng định một ngân hàng số thành công chỉ khi họ xác định được khái niệm về khách hàng và chăm sóc khách hàng trong kỷ nguyên số, xây dựng được cộng đồng và đặt trải nghiệm của khách hàng làm trọng tâm, đặc biệt khi đại dịch Covid-19 bùng phát.

Định hướng này đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển doanh nghiệp, từ đó ngân hàng buộc phải thay đổi để thích ứng với hoàn cảnh mới, từ chuyển đổi mô hình kinh doanh, trải nghiệm khách hàng, hệ thống sản phẩm/dịch vụ, tái cấu trúc tổ chức, hình thành bộ phận nhiệm vụ mới, trung tâm công nghệ,...

III. MỘT SỐ KHÓ KHĂN – THÁCH THỨC

Bên cạnh những thuận lợi thì hoạt động phát triển ngân hàng số ở Việt Nam vẫn còn gặp không ít khó khăn, thách thức:

Thứ nhất, khuôn khổ pháp lý, tạo cơ sở cho hoạt động và phát triển ngân hàng số vẫn còn thiếu. Chẳng hạn, mảng thanh toán số hiện nay đang phát triển rất nhanh theo các tiến bộ công nghệ, nhưng các quy định pháp lý lại chưa theo kịp, khiến các NHTM ngại áp dụng công nghệ, dịch vụ mới ngoài khuôn khổ cho phép...

Thứ hai, các trường hợp gian lận liên quan tới các hoạt động thanh toán số gần đây đang diễn biến ngày càng tinh vi và phức tạp. Năng lực phòng chống gian lận đối với các giao dịch ngân hàng số luôn được các NHTM quan tâm, song vẫn chưa thể tạo sự yên tâm cho khách hàng.

Thứ ba, cuộc chạy đua công nghệ trong ngành Ngân hàng với các dự án ngân hàng số cũng góp phần tạo nên nhiều rủi ro trong vấn đề bảo mật nói chung và mất an toàn thông tin người dùng nói riêng. Năng lực bảo mật thông tin tài chính trong môi trường số còn hạn chế ở Việt Nam.

Thứ tư, nhận thức của người dùng khi chưa ý thức về các rủi ro trong giao dịch ngân hàng trực tuyến, coi nhẹ bảo mật thông tin cá nhân; sinh viên, người lao động... cho thuê thông tin, tạo điều kiện cho tội phạm tạo các tài khoản ma, gây khó khăn trong điều tra; các giao dịch, thủ đoạn gian lận ngày càng tinh vi khó phát hiện...

Thứ năm, người Việt Nam vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán. Thói quen thanh toán không dùng tiền mặt hiện nay mới chỉ phổ biến ở các tỉnh, thành phố trung tâm - nơi có các điều kiện hạ tầng công nghệ tốt, trong khi đó, ở các vùng sâu, vùng xa thì thanh toán không dùng tiền mặt vẫn đang nằm ở kế hoạch.

IV. KIẾN NGHỊ

Thời gian tới, nhằm thúc đẩy phát triển ngân hàng số ở Việt Nam, cần chú trọng các giải pháp sau:

Một là, tiếp tục hoàn thiện hệ thống khuôn khổ pháp lý cho các dịch vụ ngân hàng mới sẽ nhanh chóng hoàn thiện trong thời gian tới, để các ngân hàng có đầy đủ hành lang pháp lý nhằm phát triển các sản phẩm số mạnh và nhanh hơn nữa. Đặc biệt, việc hoàn thiện các hành lang pháp lý để đảm bảo an ninh, an toàn thông tin, dữ liệu khách hàng là vô cùng quan trọng trong công tác quản lý dữ liệu lĩnh vực ngân hàng, tài chính; tạo nền tảng cho việc ứng dụng các công nghệ chủ chốt của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, hướng tới sự phát triển vững mạnh, hiện đại của ngân hàng trong tương lai.

Hai là, để triển khai ngân hàng số thành công, cần phải loại bỏ những rào cản do dữ liệu phân bố rải rác, tạo những cơ sở dữ liệu lớn nhờ mức độ tích hợp dịch vụ cao trong hệ sinh thái tài chính và thực hiện chuyển đổi dữ liệu vào đám mây giúp đẩy

nhanh quá trình chuyển đổi. Đồng thời, cần xây dựng tiêu chuẩn thống nhất về mã QR cho thị trường, xây dựng hệ thống chia sẻ thông tin liên ngân hàng, hoàn thiện các công nghệ liên quan đến việc sử dụng văn bản điện tử thay cho văn bản giấy, đẩy mạnh ứng dụng chữ ký điện tử...

Ba là, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động điều hành quản lý, thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học công nghệ, nghiên cứu ứng dụng trong lĩnh vực số hóa nhằm hỗ trợ quá trình xây dựng chính sách và hành lang pháp lý.

Bốn là, thay đổi tư duy, nhận thức của nhà quản trị, người đứng đầu ngân hàng với sự tiên phong dẫn dắt, cũng như theo đuổi chiến lược phát triển công nghệ số đã xác định một cách đồng bộ và nhất quán.

Năm là, bám sát chiến lược phát triển chung của ngân hàng, kết hợp với đánh giá nội tại thực trạng công nghệ của ngân hàng, từ đó hình thành chiến lược ứng dụng công nghệ số trong hoạt động ngân hàng. Nghiên cứu việc hợp tác với các công ty fintech để xây dựng mô hình kinh doanh đột phá thông qua ứng dụng công nghệ số nhằm tăng cường sự thuận tiện và tiết kiệm chi phí.

Sáu là, cân đối ngân sách dành cho việc triển khai ứng dụng công nghệ số. Đầu tư cho công nghệ số là một quá trình lâu dài, gồm nhiều công nghệ khác nhau và chi phí đầu tư rất lớn. Do vậy, các ngân hàng cần bám sát vào ngân sách dành cho hoạt động công nghệ của mình để lựa chọn việc triển khai ứng dụng công nghệ nào trong bảy xu hướng ứng dụng công nghệ số ở trên và cho mảng hoạt động nào cho phù hợp.

Bảy là, tuân thủ các quy định, hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước về đảm bảo an toàn bảo mật giao dịch ngân hàng trực tuyến; xây dựng các kịch bản, quy trình, hướng dẫn ứng phó chi tiết với các sự cố về gian lận trực tuyến... Mới đây, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Thông tư số 09/2020/TT-NHNN quy định về an toàn hệ thống thông tin trong hoạt động ngân hàng nhằm cập nhật các quy định mới của Luật An toàn thông tin mạng và các văn bản hướng dẫn; đồng thời, điều chỉnh các yêu cầu về an ninh bảo mật phù hợp với thực tế phát triển nhanh chóng, đa dạng của công nghệ thông tin và tình hình an toàn thông tin mạng trong ngành Ngân hàng...

KẾT LUẬN

Như vậy, có thể nói, các ngân hàng thương mại Việt Nam đã nắm bắt khá nhanh quá trình chuyển đổi số và coi đó là xu hướng không thể đảo ngược. Theo khảo sát của Vụ Thanh toán - Ngân hàng Nhà nước (2020), 95% các ngân hàng ở Việt Nam đã hoặc đang thực hiện chuyển đổi số, số chưa tính đến khả năng này chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ 5% (100 - 95). Tuy vậy, hiệu quả của việc chuyển đổi số của các ngân hàng thương mại hiện nay vẫn là một ẩn số. Có lẽ, các ngân hàng nhìn vào hiệu quả dài hạn hơn là ngắn hạn nên giai đoạn hiện nay có thể coi là giai đoạn đầu tư. Hệ sinh thái số ở Việt Nam chưa thực sự đồng bộ và phát triển nên hiệu quả của việc phát triển ngân hàng số ở Việt Nam chưa trở thành một hiện tượng nổi bật. Hơn nữa, hầu hết các ngân hàng

thương mại (kể cả các ngân hàng thương mại lớn) hiện nay cũng mới chỉ vượt qua giai đoạn số hóa sản phẩm dịch vụ và quy trình. Một số ngân hàng hàng đầu cũng đang triển khai giai đoạn tự động hóa nên chưa phát huy đầy đủ những ưu việt của việc chuyển đổi số một cách toàn diện.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Anh Minh (2021); *“Nhiều thách thức với ngành ngân hàng năm 2022”*; Báo điện tử chính phủ
- Đinh Thị Thanh Vân & Nguyễn Thanh Phương (2019), *“Phát triển ngân hàng số: kinh nghiệm quốc tế và bài học cho Việt Nam”*, Tạp chí Ngân hàng số 4/2019;
- Đức Anh (2021); *“Ngành Ngân hàng hội nhập quốc tế: Nhận diện cơ hội và thách thức”*; Hà Nội Mới.
- Hà An (2020), *“Ngân hàng số: Bắt đầu từ thói quen người tiêu dùng”*, Thời báo Ngân hàng điện tử;
- Hương Giang (2020), *“Công nghệ giúp ngân hàng số “vượt ải” gian lận trong giao dịch”*, Thời báo Ngân hàng điện tử;
- Nguyễn Thu Thủy, Nguyễn Thị Hà Thanh & Lê Thành Tuyên (2020), *“Phát triển ngân hàng số tại Việt Nam và một số kinh nghiệm quốc tế”*, Tạp chí Tài chính Kỳ 1- Tháng 6/2020;
- Phạm Thái Hà (2021); *“Ngân hàng thương mại Việt Nam hội nhập quốc tế, cơ hội và thách thức”*; Tạp chí Nghiên cứu khoa học Kiểm toán.
- Phan Thị Hoàng Yến & Nguyễn Thúy Hằng (2022); *“Cơ hội và thách thức trong chuyển đổi số đối với ngân hàng Việt Nam”*; Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ số 12 năm 2021.
- Thanh Tuyết (2020), *“Ngân hàng số thúc đẩy xu hướng thanh toán không tiền mặt”*, Thời báo Ngân hàng điện tử;

MỘT SỐ Ý KIẾN BÀN VỀ PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG KỸ THUẬT SỐ: CHIẾN LƯỢC TĂNG GIÁ TRỊ KHÁCH HÀNG

ThS. Trương Thị Thắm¹

Tóm tắt: Công nghệ số, đổi mới sáng tạo trong sản xuất và sự kết nối, chia sẻ thông tin đã tạo nên cuộc cách mạng lớn trong tất cả các lĩnh vực và ngành nghề. Dữ liệu đã trở thành tài nguyên quan trọng nhất trong các sản phẩm dịch vụ cũng dần được cung cấp chủ yếu dưới dạng số đến tay người tiêu dùng, không bị giới hạn bởi không gian và thời gian. Công nghệ số đã và đang chuyển đổi lĩnh vực ngân hàng, tài chính ở nhiều khía cạnh. Mục tiêu của bài viết này là giải thích ngắn gọn hành vi của thế hệ mới người tiêu dùng và đề xuất một số giải pháp nhằm gia tăng năng lực về ứng dụng công nghệ số cho ngân hàng nhằm hướng đến phục vụ khách hàng tốt hơn.

Từ khóa: công nghệ số, ngân hàng, người tiêu dùng, giá trị khách hàng.

Abstract: Digital technology, innovation in production and the connection and information sharing, has created a big revolution in all fields and industries. Data has become the most important resource in products/services that are also gradually provided mainly in digital form to consumers, unlimited by space and time. Digital technology has been transforming the banking and financial sectors in many aspects. The objective of this article is to briefly explain the behavior of the new generation of consumers, and to propose a few solutions to increase the capacity of digital technology application for banks in order to serve customers better.

Keywords: digital technology, banking, consumers, customer value.

1. Đặt vấn đề

Từ đầu những thập niên 90 đến nay, công nghệ số đã liên tục phát triển, phản ánh tính chất cách mạng to lớn của các công nghệ mới và sự ứng dụng của chúng đối với các tập đoàn, công ty, người tiêu dùng cũng như chính phủ các quốc gia. Sự phát triển của công nghệ thông tin, hạ tầng kỹ thuật và công nghệ là nhân tố chính - cụ thể là mạng Internet và sự lan tỏa của các sản phẩm và dịch vụ kỹ thuật số đến khắp nơi trên thế giới - đã thúc đẩy sự thay đổi nhanh chóng tại nhiều lĩnh vực.

Lĩnh vực ngân hàng, tài chính là một trong các lĩnh vực có nhiều cơ hội mới cũng như tiềm ẩn rủi ro của xu hướng này. Tốc độ phát triển của thị trường cũng như các công nghệ mới đặt ra thách thức lớn đối với Chính phủ nói chung và Ngân hàng Nhà nước nói riêng về yêu cầu xây dựng chính sách và định hướng thị trường ngân hàng, tài chính. Những chính sách này sẽ nhằm mục tiêu tận dụng, khai thác triệt để được

¹ Khoa Ngoại ngữ – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

các cơ hội, đồng thời phòng ngừa, khắc phục được những rủi ro, nguy cơ tiềm tàng.

Theo nghiên cứu mới nhất của McKinsey (2015) cho thấy người tiêu dùng châu Á đang nhanh chóng chuyển sang lĩnh vực ngân hàng kỹ thuật số. Kể từ năm 2011, ngân hàng kỹ thuật số đã tăng vọt trên khắp châu Á. Người tiêu dùng của các dịch vụ tài chính đang chuyển sang máy tính, điện thoại thông minh và máy tính bảng, hạn chế tới giao dịch trực tiếp với các ngân hàng, các chi nhánh và việc gọi đến các dịch vụ đường dây nóng cũng ít hơn.

Trong thời gian đóng cửa quốc gia kể từ đầu đại dịch Covid-19 vào tháng 1 năm 2020, khách hàng ở Việt Nam có thể đã có những trải nghiệm khác nhau với ngân hàng số khi không có phương thức thanh toán thay thế nào. Vai trò của ngân hàng thay đổi nhanh chóng cùng với sự thay đổi nhu cầu của xã hội.

Trong bối cảnh này, việc áp dụng một chiến lược kỹ thuật số hoàn thiện đòi hỏi phải hiện đại hóa cơ sở hạ tầng một cách tổng thể của ngân hàng. Nó đòi hỏi phải có hệ thống mới. Quan trọng không kém, nó đòi hỏi sự chuyển đổi từ quan điểm dựa trên tài khoản của khách hàng ngân hàng sang một tài khoản với tư cách cá nhân và nâng cao trải nghiệm của khách hàng với các sản phẩm dịch vụ tiện lợi và được cá nhân hóa. Ngày nay, người tiêu dùng đã tận dụng công nghệ kỹ thuật số trong các ngành công nghiệp dịch vụ khác như: đặt vé máy bay, khách sạn, mua sách, ...; đồng thời ngày càng mua sắm nhiều hàng tạp hóa và các hàng hóa khác qua các kênh kỹ thuật số. Vì vậy, các ngân hàng phải chủ động trong việc cung cấp dịch vụ ngân hàng số cho các bên liên quan.

2. Hành vi và phân khúc của thế hệ mới người tiêu dùng

Trong nhiều thập kỷ vừa qua, tỷ lệ người tiêu dùng châu Á chấp nhận các công nghệ kỹ thuật số ở mức cao như: điện thoại di động (Henayake, 2016). Việc sử dụng ATM đã tăng vọt ở Châu Á và trên các phân khúc độ tuổi, người tiêu dùng ngày càng quyết định chuyển sang trực tuyến. Mô hình đối với hầu hết các giao dịch mua bán hiện nay là khách hàng tìm hiểu qua trực tuyến và mua tại cửa hàng nhưng đã xuất hiện hình thức mua hàng trực tuyến.

Trong khi đó, số lượng lớn người tiêu dùng châu Á, đặc biệt là những người trẻ tuổi, đang chiếm ưu thế tương tác qua các kênh tự do. Họ đã sử dụng công nghệ di động và cảm thấy thoải mái với việc thanh toán kỹ thuật số.

2.1. Hành vi của người tiêu dùng

Cũng theo Henayake (2016), những thay đổi lớn trong hành vi của người tiêu dùng trong lĩnh vực ngân hàng kỹ thuật số chủ yếu ở các lĩnh vực sau:

Tăng cường sử dụng các dịch vụ kỹ thuật số

Điều này bao gồm mức độ thâm nhập cao hơn của điện thoại di động, Internet và điện thoại thông minh trên khắp các thị trường. Sự gia tăng sử dụng công nghệ đang

thay đổi hành vi người tiêu dùng, bao gồm cả hành vi mua bán, với kết nối mạng, đánh giá sản phẩm và nghiên cứu trực tuyến trở thành tiêu chuẩn.

Thay đổi trong sở thích kênh

Kênh yêu thích trong ngân hàng đã thay đổi đáng kể trong số phân khúc những người trẻ hơn và giàu có hơn. Khách hàng giàu có bây giờ thích ngân hàng trực tuyến hoặc di động hơn. Internet đang phát triển vượt bậc trong phân khúc người giàu có và người giàu lớn tuổi hơn, nơi mà việc sử dụng ATM là tiêu chuẩn; mặt khác, đối với thế hệ trẻ châu Á, Internet đã trở thành một kênh ưa thích.

Hành trình ra quyết định của người tiêu dùng đa kênh

Con đường dẫn đến mua hàng — từ nhận thức đến nghiên cứu, đăng ký và bảo trì — đã trở thành một hành trình đa kênh cho người tiêu dùng châu Á. Trong giai đoạn nhận thức và đặc biệt là giai đoạn nghiên cứu, hầu hết người mua đang tham khảo ý kiến từ nhiều kênh và quay lại sử dụng đa kênh trong việc bảo trì sản phẩm của họ sau khi mua.

2.2. Phân khúc người tiêu dùng

Phân khúc người tiêu dùng có thể được xác định theo kiến thức của họ về Công nghệ. Các ngân hàng cần tập trung vào các phân khúc này để tối đa hóa giá trị khả năng phán đoán tương tác kỹ thuật số.

Phân khúc Giàu - Những người tiêu dùng giàu có này có trình độ đại học tốt hoặc thậm chí cao hơn và là các chuyên gia của các công ty hàng đầu. Một số thành viên của nhóm này cũng là các doanh nhân thế hệ thứ hai, những người có trình độ học vấn và kiến thức máy tính cao hơn thế hệ cha mẹ của họ.

Trung lưu kỹ thuật số - Những người tiêu dùng mức trung lưu và đại chúng này có bằng cấp và vị trí quản lý trong các doanh nghiệp. Nhóm cũng bao gồm các doanh nhân kinh doanh dịch vụ.

Thế hệ Y - khách hàng ngân hàng kỹ thuật số tương lai của Châu Á hiện từ 15 đến 30 tuổi; họ đang sinh viên và các chuyên gia trẻ, một số trong những công việc đầu tiên của họ, và họ cực kỳ hiểu biết kỹ thuật số. Họ sẽ nhanh chóng tạo thành nền tảng ưu việt cho ngân hàng kỹ thuật số trong tương lai gần.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ kỹ thuật số - Số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ đang sử dụng Internet và các hình thức công nghệ kỹ thuật số khác sẽ chỉ tăng mà không giảm trên toàn châu Á. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ phi truyền thống này cuối cùng sẽ trở thành tiêu chuẩn và sẽ tìm cách sử dụng nền tảng ngân hàng kỹ thuật số, được thiết kế để phục vụ nhu cầu của họ.

Mỗi phân khúc này có những đặc điểm riêng biệt phải được xem xét khi phát triển lời đề nghị.

4. Một số đề xuất

4.1. Đề xuất giá trị

Để định vị một cách chiến lược trên thị trường của mình, mỗi ngân hàng sẽ cần phải tìm ra một đề xuất giá trị nhằm mục tiêu đến phân khúc mà ngân hàng kỹ thuật số đang cố gắng giải quyết. Một ngân hàng kỹ thuật số có thể tham gia thị trường gồm bốn hoặc năm sản phẩm tương đối đơn giản và có một hoặc hai các sản phẩm chủ chốt. Các ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng trải nghiệm trực quan, không có khuyết điểm, văn hóa không rò rỉ khách hàng, với khả năng xử lý thời gian thực tế và môi trường vừa học vừa thực hành.

Ngoài ra, các ngân hàng có thể cung cấp trải nghiệm Web được cá nhân hóa để khách hàng có thể nhận được các sản phẩm dựa trên dữ liệu kỹ thuật số của họ, chẳng hạn như hành vi duyệt web. Một xã hội và chiều hướng tập trung vào thiết bị di động có thể có ý nghĩa đối với một số ngân hàng, trong đó, kỹ thuật công nghệ và nền tảng số mới nhất sẽ được sử dụng để nâng cao phạm vi tiếp cận và cung cấp. Các ngân hàng cũng có thể cung cấp cho khách hàng "sự hài lòng ngay lập tức" trên các trang web của họ, với nội dung phong phú, tiết kiệm thời gian giao dịch, không cần giấy tờ và tự phân tích.

Đối với một số ngân hàng, truy cập đa kênh tích hợp sẽ trở thành đặc điểm cốt lõi làm nên giá trị của họ đề xuất, bao gồm sự hiện diện nhẹ nhàng và các tác nhân để nâng cao trải nghiệm của khách hàng, cũng như để thúc đẩy niềm tin và thương hiệu. Có thể phát triển các dịch vụ đa danh mục hấp dẫn; ví dụ, có thể làm mờ ranh giới giữa ngân hàng bán lẻ và bán lẻ. Ngân hàng kỹ thuật số có thể và phải là một không gian sáng tạo cao, thúc đẩy mối quan hệ và lòng trung thành với những cách thú vị để tương tác khách hàng trẻ tuổi chẳng hạn như các khía cạnh “đánh bạc” có chọn lọc của trải nghiệm ngân hàng. Một hệ sinh thái đối tác chéo cho phép cộng tác sáng tạo và hình thành các cộng đồng và các ứng dụng tích hợp sẽ rất quan trọng đối với các thể hệ phương tiện truyền thông xã hội đang phát triển. Vấn đề là sáng tạo kỹ thuật số sẽ trở thành một đề xuất hấp dẫn khách hàng khi sự chấp nhận kỹ thuật số tăng trên các phân khúc khách hàng.

4.2. Số hóa các quy trình vận hành

Số hóa các quy trình, từ đầu đến cuối, là một yếu tố quan trọng thiết yếu đối với khách hàng kỹ thuật số của ngân hàng. Số hóa quy trình khác với tự động hóa thuần túy ở chỗ nó không chỉ tạo ra hiệu quả về chi phí mà còn mang lại giá trị, bằng cách đáp ứng nhu cầu của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ mới tốt hơn. Một cách tiếp cận mới tập trung vào giá trị đang hình thành, dựa trên các hành động sau:

Bằng cách theo đuổi các nguyên tắc này một cách phù hợp, các ngân hàng có thể chuyển đổi mô hình hoạt động của mình để hỗ trợ các kỳ vọng về ngân hàng kỹ thuật số của khách hàng. Không chỉ là cơ hội tạo ra hiệu quả về chi phí và khả năng mở

rộng, nhưng dịch vụ tốt hơn cho khách hàng cơ sở sẽ nâng cao doanh thu và giảm rò rỉ cho ngân hàng. Ngân hàng kỹ thuật số của tương lai sẽ thành công chỉ khi đáp ứng nhu cầu của một thế hệ người tiêu dùng hiểu biết về kỹ thuật số, những người sẽ thiết lập các thông số cho ngân hàng.

Nhận ra giá trị của kỹ thuật số

Có bốn cách cơ bản trong đó các khả năng kỹ thuật số có thể được các ngân hàng sử dụng để tạo ra giá trị:

Thứ nhất, công nghệ kỹ thuật số làm tăng khả năng kết nối của ngân hàng — không chỉ với khách hàng mà còn với nhân viên và nhà cung cấp. Điều này mở rộng từ các giải pháp thanh toán và tương tác trực tuyến đến chức năng di động và cơ hội để quảng bá thương hiệu ngân hàng trên phương tiện truyền thông xã hội.

Thứ hai, kỹ thuật số dựa trên dữ liệu lớn và phân tích nâng cao để mở rộng và tinh chỉnh việc đưa ra quyết định. Những phân tích như vậy đang được triển khai bởi các ngân hàng sáng tạo nhất trong nhiều lĩnh vực, bao gồm bán hàng, thiết kế sản phẩm, định giá và bảo lãnh phát hành, và thiết kế những trải nghiệm khách hàng.

Cách thứ ba mà kỹ thuật số tạo ra giá trị là bằng cách cho phép xử lý trực tiếp — nghĩa là tự động hóa và số hóa một số quy trình lặp đi lặp lại, giá trị thấp và rủi ro thấp. Ứng dụng kỹ thuật số mang đến quy trình làm việc không cần giấy tờ, hiệu quả hơn.

Cuối cùng, số hóa là một phương tiện thúc đẩy sự đổi mới trên các sản phẩm và mô hình kinh doanh. Ví dụ về điều này bao gồm tiếp thị xã hội và hỗ trợ nguồn lực từ cộng đồng, cũng như "tập trung vào kỹ thuật số" các mô hình kinh doanh.

Ngân hàng số hóa đòi hỏi một mức độ điều phối cao của các sáng kiến liên ngân hàng bao gồm ưu tiên, phân bổ nguồn lực và cộng tác trong thực thi. Hơn nữa, hầu hết các ngân hàng chỉ đang trong giai đoạn đầu phát triển năng lực và văn hóa của các tổ chức bản địa kỹ thuật số, bao gồm một số yếu tố:

Thiết kế hành trình của khách hàng, lấy người dùng làm trung tâm - Hành trình của khách hàng phải hấp dẫn và có tính khác biệt, kết hợp cá nhân hóa, tốc độ và dễ sử dụng cho tất cả các quy trình, bao gồm đăng ký và được chấp thuận cho một khoản vay, mở và hiểu cách sử dụng đầy đủ một tài khoản và điều chỉnh các khoản thanh toán. Để thực hiện bước nhảy vọt này trong việc cung cấp hành trình của khách hàng, các ngân hàng cần nhanh chóng hành động để có được những khả năng chuyên sâu về trải nghiệm người dùng và giao diện người dùng.

Cá nhân hóa, tận dụng dữ liệu và phân tích nâng cao - Hầu hết dữ liệu vẫn chưa được sử dụng. Tuy nhiên, ở đó là giá trị quan trọng trong việc áp dụng phân tích nâng cao để tạo ra các dịch vụ bán kèm và bán chạy. Thành công có được nhờ dữ liệu có thể sử dụng được trong thời gian thực, chẳng hạn như tại điểm bán hàng, và kết hợp dữ

liệu với các công cụ phân tích để tạo ra thông tin chi tiết được cung cấp bởi “sản phẩm tiếp theo để mua” mô hình hoặc đánh giá rủi ro. Một số ngân hàng nghi ngờ về sự khác biệt giữa công cụ phân tích dữ liệu nâng cao (ADA) và công cụ quản lý mối quan hệ khách hàng (CRM) mà nhiều ngân hàng đã đầu tư trong vòng 10 đến 20 năm qua. ADA sử dụng thêm dữ liệu và kỹ thuật thống kê để thu thập thông tin chi tiết về khách hàng. Và những thông tin chi tiết đó không chỉ ở lĩnh vực tiếp thị và bán hàng mà còn trên toàn bộ chuỗi giá trị. Các ngân hàng đã sử dụng ADA đã có thể xác định các cơ hội để tăng số dư tín dụng, tăng tỷ giá bán chéo và cải thiện đáng kể năng suất của hoạt động trung tâm cuộc gọi của họ. Ngoài ra, một số ngân hàng đã bắt đầu sử dụng phân tích nâng cao để dự đoán lưu lượng truy cập vào các chi nhánh, dự đoán nhu cầu tiền mặt hàng ngày cho các máy ATM.

Thử nghiệm nhanh chóng và phát triển nhanh - Các ngân hàng cần học hỏi nhanh chóng để tiếp thu hoặc bắt chước các sáng kiến có giá trị cao, đồng thời thể hiện khả năng chịu đựng thất bại trong các thử nghiệm. Các ngân hàng thường gặp khó khăn với văn hóa thử nghiệm. Ngoài ra, họ cần chuyển sang "phân phối nhanh", với chạy nước rút hàng tuần, từ cách tiếp cận "thác nước", trong đó có các tháng giữa các lần phát hành. Họ phải đạt được mô hình linh hoạt này trên quy mô lớn nhưng không phải luôn phù hợp trong các tình huống.

Trong toàn bộ chuỗi giá trị — từ hoạt động và công nghệ thông tin đến tiếp thị, từ bán hàng đến phát triển sản phẩm và tài chính — dữ liệu và công nghệ cần thiết để thực hiện tầm nhìn này trong ngân hàng thường đã tồn tại. Điều còn thiếu là định hướng tổ chức và tư duy để có các nhóm đa chức năng quy mô nhỏ, làm việc cùng nhau thông qua các chương trình cải tiến và thử nghiệm nhanh. Thật vậy, nhiều năng lực cần tiếp thu từ các ngành khác mà trong ngân hàng không có. Nhận thức được nhu cầu thay đổi là thách thức đầu tiên mà các CEO ngân hàng phải đối mặt.

Nhưng nếu các CEO cùng các lãnh đạo nhận ra được những thách thức chiến lược từ những tiến bộ kỹ thuật số, họ có thể định vị các tổ chức của mình để cạnh tranh hiệu quả và nắm bắt quỹ đạo tăng trưởng dài hạn, mới nổi với khách hàng cơ sở của họ.

5. Kết luận

Khi bắt tay vào hành trình ngân hàng số, mỗi ngân hàng cần phải có kế hoạch phù hợp. Đây có thể được gọi là lộ trình Doanh nghiệp để phát triển kỹ thuật số. Lộ trình cần cân đối các giá trị chính của khách hàng như lòng trung thành, sự thuận tiện, mức độ liên quan, sự tương tác và tính di động với các giá trị ngân hàng như lợi nhuận, hiệu quả hoạt động, mở rộng thị trường và giảm thiểu rủi ro. Các lộ trình bắt đầu với một khái niệm được củng cố bởi cấp có thẩm quyền, sự sẵn sàng và kỷ luật. Trước tiên, nó tiếp cận khía cạnh vấn đề có giá trị nhất. Đó là tạo ra trải nghiệm cho khách hàng cao cấp sử dụng các kênh dịch vụ nhằm nâng cao mức độ hài lòng và cho phép khách hàng lựa chọn dịch vụ tự phục vụ đầu tiên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Barquin, S & Vinayak, H. (2015). Digital Banking in Asia: What do Asian consumers really want? McKinsey and Company
2. Eistert, T. (2013). Banking in a Digital World. AT Kearney.
3. Hennayake, B. (2021). Digital banking: enhancing customer value. National Savings Bank.
4. Khanna, S. & Broeders, H. (2015). Strategic choices for banks in the digital age. McKinsey and Company
5. Linh, T. (2020). Phát triển công nghệ số trong lĩnh vực ngân hàng tài chính. Tạp chí ngân hàng. <https://tapchinganhang.gov.vn/phat-trien-cong-nghe-so-trong-linh-vuc-ngan-hang-tai-chinh.htm>
6. McKinsey (2014). Digital Banking in Asia – Winning approaches in a new generation of financial services. McKinsey and Company.

VAI TRÒ CỦA SỐ HOÁ TRONG PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG SỐ TẠI VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Thị Diễm¹

ThS. Nguyễn Thị Thu Hà²

Tóm tắt: Trong xu thế chung của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 (CMCN 4.0) chuyển đổi số là cụm từ được đang được thực hiện trong tất cả các lĩnh vực đời sống xã hội, trong đó nổi bật nhất ngành ngân hàng đã và đang có những bước đi khá chắc chắn trong việc ứng dụng công nghệ vào trong các dịch vụ tại ngân hàng. Sự phát triển của các công ty Fintech cũng góp phần khuyến khích các ngân hàng truyền thống cải tiến công nghệ. Các ngân hàng tại Việt Nam như: VietinBank, HD bank, Vietcombank... đã và đang chú trọng đầu tư mở rộng các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao, hỗ trợ hiệu quả hoạt động kinh doanh nhằm đơn giản hóa quy trình phục vụ khách hàng. Việc chuyển đổi số đã góp phần đa dạng hoá các dịch vụ cung cấp cho khách hàng, tăng hiệu quả hoạt động, tạo ra lợi thế cạnh tranh mạnh mẽ giữa các ngân hàng.

Từ khóa: Ngân hàng, số hóa ngân hàng, công nghệ

Abstract: In the 4th industrial revolution trend, digital transition is the definition that is deploying in almost aspects of society, in which, banking industry has been delivering the applied sciences into its services. The development of Fintech enterprises is one of the key factor to encourage the technology improvement of traditional banking. There are big local banks likes VietinBank, HD bank, Vietcombank... have been investing much on the high tech services, contributing the business efficiency and simplifying its standard operation performance to customers. Moreover, digital transition is also varying the essential services to customers, improving the productivity and creating the competitive advantages between local banks.

Key words: Bank, bank digitalization, technology

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước, ngành ngân hàng thời gian qua đã chủ động đi đầu trong đẩy mạnh chuyển đổi số. Ngân Hàng Nhà Nước(NHNN) đã ban hành Thông tư 16/2020/TT-NHNN ngày 4/12/2020 cho phép khách hàng mở tài khoản trực tuyến không cần đến điểm giao dịch. Ngày 11/5/2021, Thống đốc NHNN đã ban hành Quyết định 810/QĐ-NHNN phê duyệt “Kế hoạch chuyển đổi số ngành ngân

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

hàng tới năm 2025, định hướng đến năm 2030”. Ngày 13/01/2022 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước vừa ban hành Chỉ thị số 02/CT-NHNN về việc nhằm đẩy mạnh chuyển đổi số và đảm bảo an ninh, an toàn thông tin trong hoạt động ngân hàng

Đây là những văn bản quan trọng cho định hướng hoạt động chuyển đổi số của ngành. Nhiều ngân hàng như Vietcombank, MB bank, Viettinbank, HD bank... đã đi đầu và chủ động đầu tư công nghệ để tham gia cuộc đua lớn này. Như tại ngân hàng Vietcombank luôn xác định công nghệ và số hóa là những yếu tố then chốt, quyết định việc duy trì năng lực cạnh tranh. Ngay từ năm 2001, Vietcombank đã tiên phong trong cung ứng dịch vụ số cho khách hàng, bắt đầu với phiên bản Internet Banking đầu tiên cho khách hàng cá nhân và hệ thống VCB-Money cho khách hàng tổ chức, các dịch vụ số của Vietcombank ngày càng được nâng cấp, đa dạng hóa. Số lượng khách hàng cá nhân sử dụng ứng dụng Digibank của Vietcombank tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm gần đây. Tính riêng trong 11 tháng đầu năm 2021, số lượng khách hàng trên các kênh số tăng 44%, số lượng giao dịch tăng gần 57% và giá trị giao dịch tăng 64%. Mỗi ngày, các kênh số của Vietcombank xử lý thông suốt từ 2,5-3,5 triệu giao dịch với giá trị từ 18-36 nghìn tỷ đồng. Tỷ lệ giao dịch của khách hàng cá nhân trên các kênh số chiếm 97% tổng số lượng giao dịch.

Tại ngân hàng HDBank đã thực hiện “Số hoá hành trình khách hàng tại quầy” là điểm nhấn của HDBank trong chặng đường chuyển đổi số, giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng khi giao dịch tại quầy. Trong đó, các ứng dụng số và tự động hóa hoạt động của HDBank vào sản phẩm dịch vụ như đưa eKYC vào xác thực tài khoản, tăng cường thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, gia tăng tiện ích trên các kênh giao dịch số... đã giúp nâng cao hiệu quả và đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng trong bối cảnh thực hiện giãn cách. Nhờ đó, 6 tháng đầu năm 2021, số lượng giao dịch e-banking tăng gấp hai lần cùng kỳ, giá trị giao dịch cao gấp 3 lần, đạt gần 60.000 tỷ đồng.

Như vậy chuyển đổi số ở các ngân hàng đã nâng cao được hiệu quả các mặt hoạt động, nâng cao chất lượng phục khách hàng của các ngân hàng. Bài viết đưa ra vai trò của số hoá trong phát triển ngân hàng tại Việt Nam hiện nay, qua đó kiến nghị một số giải pháp nhằm thúc đẩy xu thế này phát triển.

2. NGÂN HÀNG SỐ

Khái niệm

Theo Lê Cẩm Tú (2021), ngân hàng số (Digital Banking) là việc tích hợp số hóa và công nghệ số vào mọi lĩnh vực ngân hàng. Sự tích hợp này cho phép tạo mới hoặc sửa đổi các quy trình kinh doanh, văn hóa và trải nghiệm khách hàng hiện có nhằm đáp ứng các yêu cầu thay đổi của thị trường và mong muốn của khách hàng. Chuyển đổi số giúp ngân hàng tiết kiệm chi phí và hợp lý hóa các quy trình hoạt động. Sự tích hợp này cũng giúp mang lại trải nghiệm khách hàng dễ dàng và hấp dẫn hơn.

Ngân hàng số là một hình thức ngân hàng số hóa tất cả những hoạt động và dịch vụ ngân hàng truyền thống. Theo đó mọi giao dịch ngân hàng đều được thực hiện qua Internet thông qua các hình thức như GPRS/3G/4G/Wifi, diễn ra mọi lúc mọi nơi. Ngân hàng số có thể thực hiện hầu hết các giao dịch ngân hàng bằng hình thức trực tuyến thông qua Internet. Khi sử dụng các giao dịch của ngân hàng số, khách hàng không phải đến phòng giao dịch/chi nhánh của ngân hàng, được giảm thiểu đến mức tối đa những thủ tục giấy tờ liên quan. Đồng thời, tính năng của ngân hàng số có thể thực hiện mọi lúc, mọi nơi mà không phụ thuộc vào thời gian, không gian nên khách hàng hoàn toàn chủ động. Chỉ cần vài thao tác đơn giản, trong 1 - 2 phút có thể thực hiện mọi giao dịch trực tuyến như: Thanh toán, chuyển tiền, vay ngân hàng, nộp tiền, gửi tiền tiết kiệm, quản lý tài khoản, tham gia các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm...

3. VAI TRÒ CỦA SỐ HÓA TẠI CÁC NGÂN HÀNG Ở VIỆT NAM

Trong những năm gần đây, ngành ngân hàng đã có nhiều thay đổi đáng kể nhờ ứng dụng công nghệ trong chuyển đổi số, các công ty fintech đã làm thay đổi thị trường với sự xuất hiện của Blockchain. Các ngân hàng hợp tác với Fintech để đưa ra các dịch vụ kỹ thuật số mới nhằm chủ động thích ứng với bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, tạo lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững. Chuyển đổi số trong ngành Ngân hàng giúp chuyển đổi trong tổ chức điều hành hoạt động của ngân hàng; chuyển đổi số giúp phát triển nguồn nhân lực & xây dựng văn hoá ngân hàng.

Chuyển đổi số trong hoạt động tổ chức quản trị điều hành.

Kế hoạch triển khai số hoá (SH) gồm: Số hoá kênh phân phối, số hoá quy trình, số hoá sản phẩm dịch vụ, xây dựng hệ sinh thái và áp dụng rộng rãi chuyển đổi số các hoạt động nghiệp vụ.

Tại các ngân hàng khi chuyển đổi số đã giúp ngân hàng rà soát danh sách các quy trình và nghiên cứu tự động hoá; đầu tư ứng dụng Robotics nhằm tăng năng suất lao động, giảm rủi ro tác nghiệp vận hành. Các ngân hàng cũng đã hoàn thành tự động hoá quy trình cho vay có tài sản đảm bảo thanh khoản cao, tiếp tục rà soát danh mục quy trình tự động hoá giai đoạn tiếp theo; triển khai hệ thống hoá quản trị user người dùng tập trung; phát triển phần mềm tự động hoá xử lý điện chuyển tiền uỷ nhiệm chi; xử lý tự động điện chuyển tiền giao dịch thu Ngân sách Nhà nước và tăng tỷ lệ chuyển tiền ngoại tệ ...

Ngoài ra các ngân hàng cũng khai thác tối đa nguồn dữ liệu tập trung bằng công cụ tự động hỗ trợ trong các hoạt động vận hành tác nghiệp nội bộ với hỗ trợ vận hành thanh toán, hỗ trợ nghiệp vụ bán lẻ, hỗ trợ trong công tác quản lý đào tạo, nghỉ phép ở ngân hàng. Các hoạt động này giúp giảm thủ tục hành chính, rút ngắn thời gian tra cứu giải đáp và tự động hoá quy trình giúp người dùng nội bộ liên hệ tra cứu nhanh chóng, chính xác.

Bên cạnh đó khi chuyển đổi số cũng đã giúp ngân hàng sẵn sàng đáp ứng yêu cầu

của Nhà nước trong việc triển khai hoá đơn điện tử cho sản phẩm dịch vụ, nhờ đó giúp tối ưu hoá được quy trình, công tác quản lý và gửi báo cáo kịp thời về cho với cơ quan thuế; khi chuyển đổi số giúp tinh giản mẫu hoá đơn, chứng từ qua đó tiết kiệm chi phí in ấn, lưu trữ hoá đơn, chứng từ... càng tăng trải nghiệm số hoá cho khách hàng.

Ngoài ra số hoá còn thể hiện trong việc: Triển khai hệ thống chữ ký số hồ sơ đối với các loại văn bản lưu hành nội bộ; đưa vào chương trình khảo sát đánh giá nội bộ lấy ý kiến chéo giữa các đơn vị trong hệ thống của ngân hàng; triển khai hệ thống nhắc việc tập trung quy trình luồng báo cáo khách hàng đến hạn/ hết hạn chấm điểm tín dụng

Đặc biệt trong giai đoạn giãn cách, chống dịch covid 19 các ngân hàng triển khai ứng dụng hỗ trợ hoạt động làm việc từ xa, cho phép cán bộ nhân viên khi giãn cách vẫn hội nghị và làm việc bình thường.

Chuyển đổi số hoá giúp phát triển nguồn nhân lực và xây dựng văn hoá ngành ngân hàng

Chuyển đổi số không những giúp tổ chức quản trị điều hành tốt các hoạt động của ngân hàng mà còn hỗ trợ tổ chức, cán bộ công nhân viên của ngân hàng xây dựng tư duy, thói quen, tác phong làm việc năng động sáng tạo để từ đó phát triển tốt nguồn nhân lực. Cụ thể các nhân viên ngân hàng được tiếp cận, làm quen các ứng dụng công nghệ như: Facebook, workplace. Đây là kênh truyền thông nội bộ, giao lưu của cán bộ nhân viên của ngân hàng mọi miền; là môi trường chia sẻ, kết nối, khuyến khích các ý tưởng đề xuất và hiện thực hoá ý tưởng cải tiến sản phẩm dịch vụ, ngoài ra bên workplace còn là nơi phát triển thi đua, cập nhật tin tức của nhiều nhóm nghiệp vụ.

Ngoài ra trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại và bảo mật cao, các ngân hàng cung cấp nhiều ứng dụng nội bộ trên thiết bị di động, cho phép người dùng vẫn tin tài khoản, theo dõi báo cáo tổng hợp và cập nhật biến động tài khoản khách hàng mọi lúc mọi nơi. Các ứng dụng giúp cán bộ nhân viên ngân hàng làm việc trực tiếp với khách hàng từ xa.

Chuyển đổi số còn hỗ trợ tổ chức, cán bộ nhân viên xây dựng tư duy, thói quen và tác phong làm việc năng động, sáng tạo

4. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SỐ HOÁ NGÀNH NGÂN HÀNG TẠI VIỆT NAM

Thứ nhất, Để phát triển ngân hàng số thành công thì các ngân hàng cần đầu tư nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, có khả năng vận hành hệ thống số để đảm bảo tính bảo mật thông tin. Ngoài ra các ngân hàng cần đưa ra chính sách đãi ngộ để thu hút và giữ chân được nguồn nhân lực có chất lượng phục vụ cho việc chuyển đổi số thành công.

Thứ hai, Nhà nước cần thể chế hoá các quy định để cho phép các ngân hàng đầu tư mạnh mẽ nghiên cứu và phát triển công nghệ để chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo; đầu tư chuyển đổi số đồng thời chấp nhận rủi ro ở mức độ cho phép để khuyến khích đầu tư vào công nghệ

Thứ ba, Nhà nước cần hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về giao dịch điện tử, chữ ký điện tử, hợp đồng điện tử, cơ chế giám sát các công ty Fintech... cũng như đảm bảo tính bảo mật an ninh mạng, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng nhằm hạn chế rủi ro.

Thứ tư, Tăng cường công tác truyền thông, tuyên truyền, giáo dục tài chính đồng thời nâng cao nhận thức của người dân về sử dụng các ứng dụng kỹ thuật số, cũng như phòng tránh rủi ro khi thực hiện các giao dịch điện tử.

5. KẾT LUẬN

Thực hiện chuyển đổi số tại các ngân hàng không còn là vấn đề của sự lựa chọn nữa mà sẽ là định hình tương lai. Chuyển đổi số đã đóng vai trò quan trọng tổ chức quản lý điều hành của ngân hàng và góp phần trong xây dựng văn hoá doanh nghiệp, phát triển nguồn nhân lực của chính ngân hàng. Các ngân hàng nên nghiên cứu điều kiện thực tế để đưa ra chiến lược và sử dụng các công cụ phù hợp để đạt được thành công trong tương lai. Hành trình chuyển đổi số trong ngân hàng không phải là điều dễ dàng và đòi hỏi nhiều nguồn lực, đặc biệt xây dựng thể chế các văn bản, qui định của nhà nước để hỗ trợ tốt hơn cho các ngân hàng chuyển đổi số. Khi công nghệ phát triển và nâng cao, ngành Ngân hàng cũng sẽ ngày càng phát triển hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Cẩm Tú (2021). Chuyển đổi số trong ngân hàng, cơ hội và thách thức. Truy xuất từ <https://tapchinganhang.gov.vn/chuyen-doi-so-trong-ngan-hang-co-hoi-va-thach-thuc.htm>
2. Chỉ thị số 02/CT-NHNN (15/01/2022) về việc nhằm đẩy mạnh chuyển đổi số và đảm bảo an ninh, an toàn thông tin trong hoạt động ngân hàng
3. Trần Linh (2020). Phát triển công nghệ số trong lĩnh vực ngân hàng tài chính.. Truy xuất từ <https://tapchinganhang.gov.vn/phat-trien-cong-nghe-so-trong-linh-vuc-ngan-hang-tai-chinh.htm>
4. Vũ Hồng Thanh (13/2020). Số hóa hoạt động ngân hàng - Cần một tư duy phát triển mới. Truy xuất từ <https://tapchinganhang.gov.vn/so-hoa-hoat-dong-ngan-hang-can-mo-t-tu-duy-phat-trien-moi.htm>

QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

ThS. Hoàng Cao Thiện¹

Tóm tắt: Hệ thống ngân hàng nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng có vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế, bởi vì nó giúp cho các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp có thể hoạt động một cách thuận lợi và có hiệu quả, nó là trung gian của các hoạt động trong nền kinh tế. Trong các hoạt động của ngân hàng thì nghiệp vụ tín dụng được coi là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Bài viết tập trung nghiên cứu về quản trị rủi ro tín dụng với mục tiêu phân tích thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam để đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng trong bối cảnh hiện nay.

Từ khóa: Ngân hàng; Ngân hàng thương mại; Quản trị ngân hàng, Quản trị rủi ro; Rủi ro tín dụng.

Abstract: Because the banking system in general and commercial banks in particular help organizations, individuals and businesses to operate safely and effectively, they play an extremely important role in the development of the economy. They are the intermediary of activities in the economy. Credit operations are considered as the main profit-making activities for the bank in banking activities,. The article focuses on researching credit risk management with the goal of analyzing the current status of credit risk management at commercial banks in Vietnam to propose solutions to improve the effectiveness of credit risk management in the current context.

Keywords: Bank; Commercial Bank; Banking administration, Risk management; Credit risk.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh hoạt động đặc thù đó là kinh doanh tiền tệ. Cũng giống như các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh khác, mục tiêu cuối cùng của họ cũng là tối đa hóa lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro đến mức thấp nhất. Trong hoạt động kinh doanh, các ngân hàng thương mại phải luôn đối mặt với nhiều loại rủi ro như: rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng, rủi ro lạm phát, rủi ro tỷ giá,...trong số những rủi ro này thì rủi ro tiềm ẩn ở hầu hết các ngân hàng đó chính là rủi ro tín dụng. Rủi ro này được các ngân hàng quan tâm nhiều nhất bởi vì nó chiếm tỷ lệ khá cao và gây ra hậu quả nghiêm trọng.

¹ Khoa Ngoại ngữ – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

Trong những năm qua, nhu cầu tín dụng trên thị trường ngày một tăng cao làm cho hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại cũng tăng trưởng mạnh mẽ. Tuy nhiên hoạt động này cũng có nhiều rủi ro tiềm ẩn như: khách hàng thiếu trung thực, khách hàng sử dụng không đúng mục đích so với ban đầu hoặc do sự khủng hoảng của nền kinh tế... làm phát sinh tăng nợ xấu, tăng các khoản cho vay khó thu hồi. Bên cạnh đó, còn có những rủi ro đến từ chính bên trong hệ thống ngân hàng làm ảnh hưởng đến khách hàng và bản thân các ngân hàng. Đây là vấn đề nhức nhối hiện nay mà các ngân hàng thương mại đang phải đối mặt. Những áp lực từ doanh số cũng làm cho cán bộ tín dụng xem nhẹ các quy trình, quy định trước và sau khi cho vay, thậm chí hồ sơ vay sơ sài. Thực tế đặt ra và đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải tìm giải pháp phù hợp để hoàn thiện công tác quản lý rủi ro tín dụng đáp ứng yêu cầu hiện nay, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh, bảo đảm sự tồn tại và phát triển lâu dài.

2. LÝ LUẬN CHUNG VỀ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

2.1. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro không thu hồi được cả gốc và lãi của khoản vay hoặc việc thanh toán nợ gốc và /hoặc lãi không đúng hạn.

Theo Greunin và Bratanovic (2003), rủi ro tín dụng là rủi ro có thể phát sinh thất thoát tài chính cho ngân hàng khi người đi vay không thể chi trả tiền lãi hoặc hoàn trả vốn gốc so với thời hạn đã ấn định trong hợp đồng tín dụng.

Theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN: rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Theo khoản 1 Điều 3 Thông tư số 02/2013/TT-NHNN: “*Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng* là tổn thất có khả năng xảy ra đối với nợ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ của mình theo cam kết”.

Như vậy, có thể hiểu rủi ro tín dụng là một khái niệm được dùng để xác định khả năng tổn thất tài sản của người cho vay có thể phát sinh khi người vay vi phạm nguyên tắc hoàn trả, có thể là hoặc người vay không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ đã cam kết, trong mối quan hệ tín dụng đã được xác lập.

2.2. Quản trị rủi ro tín dụng

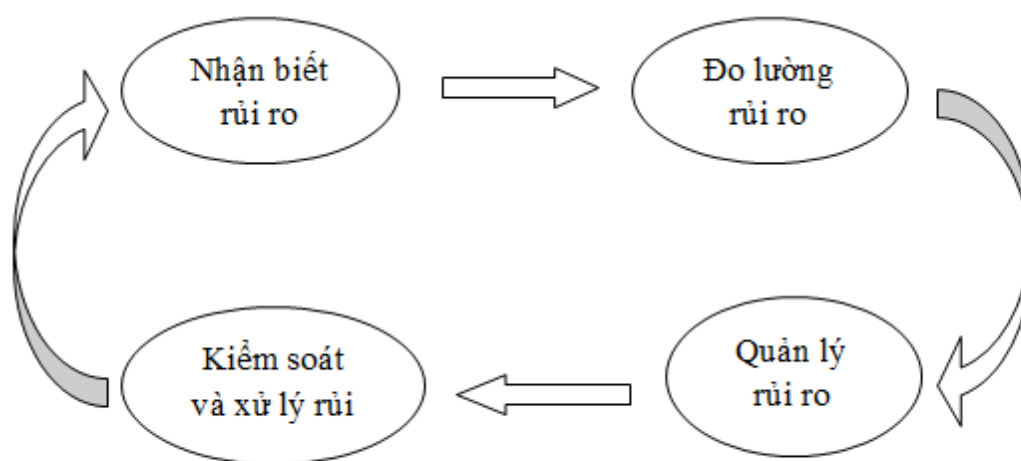
Trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro tín dụng nói riêng đóng vai trò trung tâm trong hoạt động quản trị điều hành của các ngân hàng thương mại.

Theo Ủy ban Basel, quản trị rủi ro tín dụng là việc thiết lập cơ chế nhận biết, đo lường, quản lý và kiểm soát được các rủi ro hiện tại và rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động tín dụng một cách đầy đủ, toàn diện nhằm tối đa hóa lợi nhuận được điều chỉnh theo yếu tố rủi ro bằng cách duy trì mức độ rủi ro tín dụng trong một phạm vi chấp nhận được (Basel, 2005).

Như vậy, quản trị rủi ro tín dụng là một trong những hoạt động quản trị chủ đạo của ngân hàng thương mại. Quản trị rủi ro tín dụng phải hướng tới việc đảm bảo hiệu quả hoạt động tín dụng và không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại ngay cả trong điều kiện thị trường đầy biến động, nguy cơ rủi ro gia tăng (Nguyễn Thị Hoài Phương, 2017).

2.3. Quy trình quản trị rủi ro tín dụng

Theo nguyên tắc Basel, hoạt động quản trị rủi ro tín dụng có thể thực hiện tóm tắt như sơ đồ sau:



Nguồn: Robert S.Chrinko and Gen D.Guill (1991)

(1) **Nhận biết rủi ro**: đây là bước đầu tiên trong quá trình quản trị rủi ro tín dụng nhằm mục đích đánh giá rủi ro đối với các khoản nợ. Tiêu chí thường được các ngân hàng thương mại sử dụng để đánh giá rủi ro là “nợ xấu”. Nợ xấu là khái niệm chỉ những khoản vay có vấn đề trong thanh toán.

Theo khuôn mẫu lý thuyết của Financial soundness indicators and banking crises. (2013), một khoản nợ được coi là nợ xấu khi quá hạn trả lãi và/hoặc gốc từ 90 ngày trở lên; hoặc các khoản lãi chưa trả từ 90 ngày trở lên đã được nhập gốc, tái cấp vốn hoặc chậm trả theo thỏa thuận; hoặc các khoản phải thanh toán đã quá hạn dưới 90 ngày nhưng có lý do chắc chắn để nghi ngờ về khả năng khoản vay được thanh toán đầy đủ.

Theo Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng (BCBS), một khoản nợ được coi là nợ xấu khi thỏa mãn một trong hai hoặc cả hai điều kiện: ngân hàng thấy người vay không có khả năng thực hiện trả nợ đầy đủ hoặc người vay đã quá hạn trả nợ quá 90 ngày (Basel, 2005).

Theo chuẩn mực kế toán quốc tế về ngân hàng (IAS 39), nợ xấu được xác định chủ yếu dựa vào khả năng hoàn trả nợ bất luận thời gian quá hạn chưa quá 90 ngày hoặc chưa quá hạn.

Tại Việt Nam, theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005, Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 24/4/2007 và Thông tư 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013 được bổ sung bởi Thông tư 09/2014/TT-NHNN của NHNNVN nợ xấu được hiểu là những khoản nợ được xếp vào các nhóm sau:

- Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn gồm: nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; nợ được gia hạn trả nợ lần đầu; nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng và nợ được phân loại vào nhóm 3 theo kết quả phân loại của CIC.

- Nhóm 4: Nợ nghi ngờ, bao gồm: nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần hai; nợ được phân loại vào nhóm 4 theo kết quả phân loại của CIC.

- Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn, gồm: nợ quá hạn trên 360 ngày; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lần hai; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã bị quá hạn; nợ được phân loại vào nhóm 5 theo kết quả phân loại của CIC.

(2) **Đo lường rủi ro:** Đây là bước tiếp theo nhằm đánh giá khả năng vỡ nợ của đối tác hoặc của danh mục đầu tư tín dụng, qua đó dự kiến được mức độ tổn thất thông qua việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

Theo Joel Bassis (2012), xét theo phạm vi rủi ro trong hoạt động tín dụng thì có 2 nhóm rủi ro đó là: Rủi ro riêng lẻ và Rủi ro danh mục đầu tư tín dụng.

- Rủi ro riêng lẻ: là khả năng vỡ nợ của những khách hàng đơn lẻ. Rủi ro này thường phụ thuộc vào những biến cố rủi ro từ bản thân khách hàng. Đối với nhóm rủi ro này, các ngân hàng có thể đo lường rủi ro hay khả năng vỡ nợ của khoản vay thông qua các mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ và var tín dụng theo hướng dẫn của Hiệp ước Basel II hoặc thông qua mô hình điểm số Z.

- Rủi ro danh mục đầu tư tín dụng: là những nguy cơ tổn thất tổng thể trên danh mục cho vay của ngân hàng. những nguy cơ tổn thất này thường phụ thuộc vào các giá trị kinh tế, quy mô cho vay, cơ cấu tín dụng, ngành nghề... Đối với nhóm rủi ro này, các ngân hàng có thể đo lường rủi ro hay khả năng vỡ nợ của khoản vay thông qua

các chỉ tiêu tổng thể như: Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ, tỷ lệ dự phòng rủi ro/tổng dư nợ (Rose, 1999).

(3) Quản lý rủi ro; Kiểm soát và xử lý rủi ro: Đây là 2 bước cuối cùng của quy trình quản trị rủi ro tín dụng. Theo Joel Bassis (2012), mục đích của quản trị rủi ro tín dụng là kiểm soát rủi ro. Nội dung cơ bản của quản lý rủi ro bao gồm:

- Xây dựng chiến lược quản trị rủi ro phù hợp với mục tiêu kinh doanh của ngân hàng.

- Xây dựng chính sách quản trị rủi ro: đây là cơ sở để hình thành nên quy trình tín dụng với những hướng dẫn cụ thể trong việc thẩm định và phê duyệt cấp tín dụng. Chính sách này cũng quy định đối tượng không cho vay, giới hạn tín dụng và phân loại tài sản, trích lập dự phòng.

- Quản lý danh mục cho vay và phân tán rủi ro.

3. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

Các ngân hàng thương mại phải đối mặt với áp lực cạnh tranh mãnh liệt giữa các ngân hàng với nhau, giữa ngân hàng với các định chế tài chính khác do sự bùng nổ số lượng tổ chức tín dụng và mạng lưới hoạt động, trong khi đó hệ thống dự báo và quản lý rủi ro của các ngân hàng chưa vững mạnh như:

- Hệ thống quản trị rủi ro của ngân hàng còn thiếu hệ thống quản trị rủi ro thị trường dẫn đến khả năng dự báo thị trường kém hiệu quả.

- Cơ sở hạ tầng cho hệ thống quản trị rủi ro như công nghệ, nhân lực cho các khâu kiểm tra, kiểm soát nội bộ, khâu phê duyệt tín dụng,...chưa được xây dựng đầy đủ. Do đó xuất hiện xu hướng bày đàn trong hoạt động ngân hàng, đã đẩy các ngân hàng thương mại cho vay chủ yếu dựa vào tài sản thế chấp là bất động sản mà không chú trọng nhiều đến khả năng trả nợ của khách hàng.

3.1. Nhận diện rủi ro tín dụng

Một trong những vấn đề quan trọng nhất trước khi thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro đó là phải nhận biết được tất cả các rủi ro có khả năng xảy ra. Nhận diện rủi ro từ phía khách hàng, ngân hàng và các yếu tố khách quan ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

Rủi ro từ môi trường kinh doanh:

Hiện nay số lượng các ngân hàng ngày càng tăng dẫn đến mức độ cạnh tranh cũng trở nên gay gắt hơn. Vì vậy để thu hút khách hàng, gia tăng thị phần đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải linh hoạt trong chính sách cho vay, giảm những điều kiện, thủ tục cho vay, điều này có thể làm phát sinh rủi ro. Bên cạnh đó, môi trường kinh tế không ổn định, biến động khôn lường làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất

kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế, dẫn đến không có khả năng trả nợ hoặc trả nợ không đầy đủ và đúng hạn cho ngân hàng.

Rủi ro từ phía khách hàng

Một số chủ thể đi vay không sử dụng đúng mục đích hoặc các doanh nghiệp vay phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng bị thua lỗ, hoặc không nắm bắt được thị trường dùng tiền vay đầu tư ồ ạt mà không tính đến hiệu quả lâu dài, khi thị trường biến động ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

Rủi ro từ phía ngân hàng

Công tác thẩm định và đề xuất cho vay của cán bộ tín dụng vẫn còn yếu, coi trọng tài sản đảm bảo mà chưa quan tâm nhiều đến mục đích vay vốn. Bên cạnh đó, một số cán bộ tín dụng do áp lực doanh số nên làm hồ sơ không trung thực, cố ý nâng cao giá trị tài sản đảm bảo cho khách hàng, thiếu trách nhiệm trong công tác quản lý, giám sát các khoản vay dẫn đến nguy cơ không thu được nợ vay. Hoặc cho vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn dẫn đến một số khách hàng mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

3.2. Đo lường rủi ro tín dụng

Các ngân hàng thương mại thực hiện phân loại khách hàng để lượng hóa mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng thông qua quy trình đánh giá bằng thang điểm thống nhất dựa vào thông tin của khách hàng, bao gồm cả thông tin tài chính và phi tài chính.

- Đối với khách hàng doanh nghiệp: các tài liệu được sử dụng trong quá trình thu thập thông tin để phân loại khách hàng bao gồm: Báo cáo tài chính; tình hình quan hệ tín dụng tại các tổ chức tín dụng thời điểm gần nhất; tình hình quan hệ hiện tại với đối tác kinh doanh, từ CIC và các thông tin khác.

- Đối với khách hàng cá nhân: thu thập thông tin từ CIC, ngân hàng khác, pháp nhân, pháp lý, khả năng dân sự của khách hàng đi vay...

3.3. Quản lý rủi ro tín dụng, kiểm soát và xử lý rủi ro

Để phát hiện kịp thời những thiếu sót và biến động trong quá trình vay vốn của khách hàng, các ngân hàng thương mại thực hiện giám sát các khoản vay một cách thường xuyên và chặt chẽ. Nhằm đảm bảo an toàn vốn vay, thu hồi được đầy đủ nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn thì cán bộ tín dụng sẽ chủ động xây dựng phương án quản lý, kiểm tra giám sát khoản vay cũng như nguồn thu. Việc giám sát các khoản vay trước, trong và sau khi cho vay được các ngân hàng đặc biệt chú trọng.

- Về thực hiện giám sát trước khi cho vay: cán bộ tín dụng độc lập xem xét các vấn đề về khoản vay để đánh giá rủi ro và mức độ tuân thủ chính sách tín dụng của khách hàng nhằm đảm bảo quy trình tuân thủ chính sách tín dụng một cách chặt chẽ, cơ cấu thích hợp về các điều kiện, điều khoản cho vay, tài sản đảm bảo cho từng giao

dịch, đồng thời phân tích mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận. Căn cứ vào các đánh giá này cán bộ tín dụng sẽ đề xuất tín dụng với các thông tin về khách hàng, năng lực tài chính và các dự báo tài chính liên quan đến khả năng trả nợ của khách hàng.

- Về thực hiện giám sát trong khi cho vay: đối với khoản cho vay ngắn hạn, cán bộ tín dụng xác định mục đích vay của khách hàng, từ đó xem xét những chứng từ có liên quan đến mục đích vay để làm căn cứ có giải quyết cho khách hàng vay hay không. Đối với khoản vay dài hạn thì cán bộ tín dụng kiểm tra lại một cách thận trọng các điều kiện mà Hội đồng tín dụng thông qua đã đầy đủ chưa như: điều kiện thanh toán trong hợp đồng kinh tế hoặc hợp đồng xây dựng, hạng mục giải ngân, tiến độ đầu tư, tình hình thực hiện dự án...

- Về thực hiện giám sát sau khi cho vay: Sau khi giải ngân, các bộ tín dụng vẫn tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng, thường xuyên giám sát và đánh giá, xếp loại khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống xấu xảy ra nhằm giảm thiểu rủi ro xuống mức thấp nhất.

Trong quá trình hoạt động, các ngân hàng nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng đã có nhiều nỗ lực trong việc kiểm soát rủi ro trong cho vay cũng như đưa ra nhiều giải pháp để quản lý rủi ro tín dụng và mạng lại những kết quả nhất định, tuy nhiên vẫn còn bộc lộ một số hạn chế như:

+ Định hướng đầu tư tín dụng đối với từng loại khách hàng chưa có sự thống nhất do đó chưa có sự phân tán rủi ro mặc dù hoạt động cho vay đã được đa dạng hóa.

+ Độ tin cậy của nội dung báo cáo thẩm định chưa cao, chưa đánh giá được tình hình tài chính của khách hàng, chưa xác định được mức độ rủi ro của khách hàng.

+ Hoạt động kiểm tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu về hạn chế rủi ro tín dụng, chưa đảm bảo tính kịp thời. Công nghệ phục vụ cho việc kiểm tra, giám sát còn nhiều hạn chế.

+ Hoạt động thu hồi nợ, hoạt động thanh lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ còn gặp nhiều khó khăn, thời gian xử lý chậm và làm phát sinh nhiều chi phí.

4. GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

Nhằm giúp cho các ngân hàng thương mại nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý rủi ro tín dụng, một số giải pháp được đề xuất như sau:

4.1. Tăng cường nhận diện rủi ro tín dụng

Để tăng cường nhận diện rủi ro tín dụng thì hai việc mà ngân hàng thương mại cần phải thực hiện đó là: thiết lập, khai thác thông tin về quản trị rủi ro tín dụng và nhận diện liên tục các dấu hiệu về rủi ro tín dụng.

Thiết lập, khai thác thông tin về quản trị rủi ro tín dụng: Việc thu thập thông tin đầy đủ về khách hàng, về thị trường có vai trò vô cùng quan trọng trong việc hạn chế rủi ro tín dụng. Đây cũng là căn cứ để ngân hàng đưa ra quyết định cho vay do đó cần có sự trung thực từ cả phía khách hàng và cán bộ tín dụng. Không chỉ dừng lại ở việc thu thập thông tin tài chính của khách hàng mà ngân hàng cần thu thập thông tin về thị trường, tức là xem xét thêm vị thế của khách hàng trên thị trường, tình hình kinh doanh biến động như thế nào, thông tin về giá trị tài sản đảm bảo...

Nhận diện liên tục các dấu hiệu về rủi ro tín dụng: Đối với các rủi ro khách quan thì ngân hàng thường xuyên cập nhật tin tức thị trường, những dự đoán của chuyên gia về tình hình kinh tế, cập nhật kịp thời các chính sách của Nhà nước, không chỉ về lĩnh vực tín dụng mà còn là các chính sách tiền tệ. Đối với các rủi ro từ phía khách hàng thì ngân hàng phải theo dõi thường xuyên để nắm bắt tình hình tài chính của khách hàng nhằm phát hiện ra những dấu hiệu rủi ro của khoản cho vay.

4.2. Xây dựng hệ thống dự báo và quản trị rủi ro tín dụng hiệu quả

Để tránh xu hướng dựa quá nhiều vào tài sản đảm bảo là bất động sản trong chính sách cho vay, các ngân hàng thương mại cần xây dựng cho mình một hệ thống dự báo tốt cũng như hệ thống quản trị rủi ro tín dụng hiệu quả. Cụ thể như sau:

- Hệ thống quản trị rủi ro phải được xây dựng đồng bộ và đầy đủ các loại rủi ro trong đó đặc biệt quan tâm đến hệ thống quản trị rủi ro thị trường để có cơ sở dữ liệu dự báo tốt về thị trường nhằm hạn chế đầu tư vào những lĩnh vực rủi ro cao.
- Xây dựng khung quản trị rủi ro tín dụng rõ ràng minh bạch từ nhận diện rủi ro cho đến chính sách lựa chọn và đào tạo nguồn nhân lực đầy đủ đảm bảo cho việc phê duyệt, kiểm tra, giám sát các mức độ rủi ro chấp nhận.
- Gia tăng tính độc lập và tự chịu trách nhiệm của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ

4.3. Đa dạng hóa hoạt động

Trong các lĩnh vực hoạt động của ngân hàng (tín dụng, đầu tư và dịch vụ) thì hoạt động tín dụng và hoạt động đầu tư đã được các ngân hàng thương mại khai thác triệt để trong thời gian qua và các ngân hàng đang phải đối mặt với thách thức kiểm soát rủi ro tín dụng. Do đó, định hướng mở rộng dịch vụ ngân hàng ngoài hai hoạt động trên được xem như là chiến lược phòng chống rủi ro cho các ngân hàng.

Sự phát triển của thị trường dịch vụ ngân hàng hiện đại ở Việt Nam chưa mang tính đồng bộ và sự tiện ích chưa có tính cạnh tranh cao. Chính vì vậy, để phát triển hoạt động dịch vụ theo hướng mới và hiện đại thì điều quan trọng nhất là các ngân hàng phải thương mại phải mạnh dạn đầu tư cho hạ tầng công nghệ, nhất là trong giai đoạn hiện nay cùng với sự phát triển bùng nổ của công nghệ thông tin thì các ngân hàng thương mại không còn cách nào khác là phải ứng dụng công nghệ tiên tiến vào

các lĩnh vực dịch vụ. Có như thế mới đảm bảo cạnh tranh được với các ngân hàng khác, đồng thời làm gia tăng thu nhập ngoài tiền lãi cho vay.

4.4. Tăng trưởng tín dụng phù hợp với quy mô vốn

Theo khuyến nghị của Basel, quy mô vốn ổn định nhưng tỷ lệ đòn bẩy tài chính tăng cao cũng có thể báo hiệu những rủi ro tiềm ẩn trong hệ thống. Vì vậy các ngân hàng thương mại cần phải chú ý đến vấn đề quản lý đòn bẩy tài chính trong điều kiện kinh tế vĩ mô bất ổn. Các ngân hàng thương mại không chỉ xây dựng đủ vốn dựa trên hệ số an toàn vốn tối thiểu mà còn tính đến việc tăng vốn phù hợp với tốc độ gia tăng tín dụng của ngân hàng trong giai đoạn kinh tế ở chu kỳ thịnh vượng hoặc gia tăng tín dụng phù hợp với hệ số đủ vốn hiện có.

5. KẾT LUẬN

Trong quá trình hoạt động thì các ngân hàng nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng không tránh khỏi các rủi ro tín dụng. Vì vậy để phòng tránh cũng như làm giảm các rủi ro trong hoạt động tín dụng thì các ngân hàng phải luôn kiểm tra, rà soát và cải tiến hệ thống quản trị rủi ro tại đơn vị mình. Thực tế cho thấy các ngân hàng thương mại cần phải xây dựng rõ chính sách hoạt động, thiết lập hệ thống các chính sách quản lý phù hợp và cụ thể, đặc biệt cần cải tổ và hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro tín dụng. Hiện nay, tình hình kinh tế đầy biến động kéo theo những rủi ro về nợ xấu cũng tăng theo, đây là những vấn đề đang được sự quan tâm của không chỉ hệ thống ngân hàng thương mại ở Việt Nam mà ở cả các nước đang phát triển. Qua bài viết này, tác giả hy vọng có thể đóng góp một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Greunin, H. anh Bratanovic, S. (2003). *Analyzing and Managing Banking Risk*. The World Bank.
2. Basel, I. I. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. November 2005. URL: www.bis.org.
3. Nguyễn Thị Hoài Phương. (2017). Tác động các nhân tố tới nợ xấu tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. *Báo cáo khoa học: Phát triển thị trường mua bán nợ và xử lý nợ xấu tại Việt Nam*, trang 164-182. Đại học kinh tế TP HCM, năm 2017.
4. Chirinko, R. S., & Guill, G. D. (1991). A framework for assessing credit risk in depository institutions: Toward regulatory reform. *Journal of Banking & Finance*, 15(4-5), 785-804.

5. Houben, A. G., Kakes, J., & Schinasi, G. J. (2004). Toward a framework for safeguarding financial stability. *IMF Working Papers*, 2004(101).
6. Joel Bassis. (2012). *Quản trị rủi ro trong ngân hàng*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Trần Hoàng Ngân, Đinh Thế Hiển và Nguyễn Thanh Huyền, 2012. Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Lao động Xã hội.
7. Navajas, M. C., & Thegeya, A. (2013). *Financial soundness indicators and banking crises*. International Monetary Fund.
8. Rose, P. (1999). *Quản trị ngân hàng thương mại*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Nguyễn Huy Hoàng, Nguyễn Đức Hiển và Phạm Long, 2001. Hà Nội: Nhà xuất bản Hà Nội.

Website:

9. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 04 năm 2005, <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Quyết-dinh-493-2005-QĐ-NHNN-phan-loai-no-trich-lap-su-dung-du-phong-de-xu-ly-rui-ro-tin-dung-trong-hoat-dong-ngan-hang-to-chuc-tin-dung-53338.aspx>
10. Thông tư số 02/2013/TT-NHNN về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành, <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-02-2013-TT-NHNN-phan-loai-tai-san-co-muc-trich-phuong-phap-trich-lap-165814.aspx>
11. Thông tư 09/2014/TT-NHNN Sửa đổi thông tư 02/2013/TT-NHNN về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành, <https://thukyluat.vn/vb/thong-tu-09-2014-tt-nhnn-sua-doi-02-2013-tt-nhnn-phan-loai-tai-san-co-trich-lap-du-phong-rui-ro>

TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG TRONG THỜI ĐẠI CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP 4.0

ThS. Nguyễn Thị Phương¹

ThS. Võ Cảnh Thịnh²

Tóm tắt: Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang ngày càng phát triển sâu rộng, mang đến cho nền kinh tế nước nhà nhiều cơ hội tăng trưởng nhưng cũng đặt ra không ít các thử thách. Nhiều chuyên gia cho rằng, cách mạng công nghiệp 4.0 có tác động mạnh mẽ đến nhiều ngành nghề và trong đó ngành tài chính - ngân hàng cũng không ngoại lệ. Để đạt được những mục tiêu đề ra, ngành tài chính - ngân hàng cần phải nhận ra những cơ hội, cũng như khắc phục những mặt hạn chế còn tồn đọng trong quá trình triển khai các chiến lược, mục tiêu đề ra. Bài viết này, tác giả tập trung phân tích các cơ hội và thách thức của ngành tài chính - ngân hàng trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và kiến nghị một số giải pháp cho những hạn chế còn đang hiện hữu.

Từ khóa: Cách mạng 4.0, tài chính - ngân hàng, cơ hội, thách thức, hiệu quả.

Abstract: The industrial revolution 4.0 is developing more and more deeply, bringing the country's economy many growth opportunities but also posing many challenges. Many experts believe that the industrial revolution 4.0 will strongly affect many industries and in which the Banking and Finance industry is no exception. In order to achieve the set goals, the Finance and Banking industry needs to recognize the opportunities, as well as overcome the remaining shortcomings in the process of implementing the strategies and objectives. In this article, the author focuses on analyzing the opportunities and challenges of the Banking and Finance industry in the industrial revolution 4.0 and recommends some solutions to existing limitations.

Keywords: Revolution 4.0, finance - banking, opportunities, challenges, efficiency.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong xu thế hội nhập quốc tế và công cuộc cách mạng 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ thì sự phát triển của nền kinh tế xã hội cũng đã có những bước tăng trưởng vượt bậc, giúp mở ra nhiều cánh cửa cơ hội và phát triển cho nhiều ngành nghề và trong đó không thể không nhắc đến ngành tài chính - ngân hàng một trong những ngành chủ lực, “mạch máu” của nền kinh tế trong quá trình luân chuyển vốn và đầu tư.

Sự phát triển của công cuộc cách mạng 4.0 đã tạo ra làn sóng thúc đẩy sự đổi mới, cải tiến trong công tác và thực hiện các nghiệp vụ của ngành tài chính - ngân

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

hàng, giúp công việc giải quyết nhanh chóng, thuận lợi hơn, giảm bớt sai sót và chi phí sử dụng nguồn nhân lực. Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội thì cuộc cách mạng 4.0 cũng mang đến nhiều thách thức cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành tài chính - ngân hàng nói riêng. Để bắt kịp xu thế hội nhập cũng như giúp nâng cao trình độ khoa học kỹ thuật, công nghệ trong ngành tài chính - ngân hàng, thì việc thích nghi và cải tiến bộ máy cơ cấu cũng như nâng cao chất lượng cơ sở vật chất, chất lượng nguồn nhân lực trong hệ thống ngành là những điều kiện tiên quyết cần được thực hiện. Muốn thực hiện, hoàn thành tốt các mục tiêu đề ra thì đòi hỏi ngành tài chính - ngân hàng phải tiến hành công cuộc cải cách trên nhiều phương diện, đẩy nhanh quá trình hội nhập, nhất là quá trình cải cách công nghệ trong hệ thống ngành.

Trong nghiên cứu này tác giả tập trung đề cập tới các cơ hội và thách thức đối với ngành tài chính - ngân hàng trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0. Thông qua bài viết này, tác giả mong muốn đề cập đến các cơ hội và thách thức của ngành tài chính - ngân hàng trong bối cảnh hội nhập, đồng thời kiến nghị một số giải pháp cho những hạn chế còn hiện hữu.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý thuyết

Khi nói đến công nghệ thì chúng ta không thể không nhắc đến ngành tài chính - ngân hàng, một trong những ngành đang được coi là đứng đầu về ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh và điều hành hệ thống, là ngành luôn cập nhật và không ngừng cải tiến bộ máy cơ cấu để phù hợp với xu thế hội nhập cũng như bắt kịp đà tăng trưởng của thời đại cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay.

Theo Bách khoa toàn thư, ngành tài chính - ngân hàng là một ngành học liên quan đến tất cả các dịch vụ giao dịch tài chính, lưu thông và vận hành tiền tệ. Ngành tài chính - ngân hàng có thể chia thành nhiều chuyên ngành khác nhau như ngân hàng, tài chính doanh nghiệp, tài chính thuế, tài chính bảo hiểm. Cụ thể hơn, tài chính - ngân hàng là hình thức kinh doanh liên quan đến vấn đề tiền tệ thông qua ngân hàng và các công cụ tài chính của ngân hàng phát hành nhằm thanh toán và chi trả trong nội địa và quốc tế. Nói tóm lại, ngành tài chính - ngân hàng là ngành kinh tế mũi nhọn có tầm ảnh hưởng quan trọng trong nền kinh tế chính trị xã hội của một quốc gia. Chính vì vậy, trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0 thì bên cạnh những cơ hội phát triển thì ngành tài chính - ngân hàng cũng gặp phải những thách thức cần vượt qua nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của xã hội trong bối cảnh hội nhập. Theo Phạm Thị Lâm Anh (2021), cuộc cách mạng khoa học công nghiệp 4.0 sẽ có tác động đến nguồn nhân lực trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng trên thế giới khi làm giảm nhu cầu nguồn nhân lực ở một số bộ phận như giao dịch viên ngân hàng nhưng tăng nhu cầu ở một số vị trí việc làm: Thiết kế trải nghiệm hỗn hợp, thuật toán máy, thiết kế giao diện đàm thoại, cố vấn dịch vụ toàn cầu, kỹ sư xử lý kỹ thuật số, kết nối công đối tác. Bên cạnh đó là

thay đổi chiến lược tuyển dụng trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng. Nguyễn Thị Thuý Quỳnh, Lê Thu Hoài (2021), nhận định rằng CMCN 4.0 đặt ra thách thức trong việc hoàn thiện hành lang pháp lý phục vụ hoạt động ngân hàng; thách thức xem xét lại mô hình tổ chức để phù hợp với xu hướng quản trị thông minh; CMCN 4.0 làm tăng những lỗ hổng bảo mật, tạo điều kiện cho tội phạm công nghệ cao hoạt động; cũng như giảm dần vai trò của các chi nhánh; CMCN 4.0 dẫn đến sự cạnh tranh lớn giữa các ngân hàng, đòi hỏi các ngân hàng phải tích cực thay đổi, sáng tạo và có phương án phát triển tốt hơn; CMCN 4.0 đặt ra yêu cầu mới về số lượng, chất lượng cán bộ, nhân viên ngân hàng. Đoàn Thị Hồng Nga (2019), CMCN 4.0 ảnh hưởng đến dịch vụ sản phẩm ngân hàng. Các công nghệ mới không chỉ giúp hệ thống ngân hàng Việt Nam chuyển dịch kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ truyền thống từ các chi nhánh, quầy giao dịch, ATM vật lý sang các kênh số hóa, tăng cường sự tương tác với khách hàng mà còn có khả năng thay đổi mô hình kinh doanh, quy trình nghiệp vụ, cấu trúc sản phẩm, dịch vụ theo hướng số hóa, hỗ trợ các ngân hàng từng bước trở thành ngân hàng số, cung cấp tiện ích, trải nghiệm mới mẻ và đem lại lợi ích thiết thực cho khách hàng.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu: Xuất phát từ những thông tin, số liệu thứ cấp liên quan đến quá trình hội nhập quốc tế, cách mạng công nghiệp 4.0, tác giả tiến hành thu thập và phân tích các thông tin, số liệu đã có.

Phương pháp phân tích và tổng hợp: Từ những tài liệu, lý luận khác nhau về ngành tài chính - ngân hàng trong bối cảnh hội nhập, tác giả căn cứ phân tích các cơ hội cũng như những thách thức đối ngành tài chính - ngân hàng. Từ đó tổng hợp, liên kết từng bộ phận, từng thành phần nhằm hệ thống lại các lý luận liên quan đến mục tiêu nghiên cứu.

Phương pháp nghiên cứu định tính (phỏng vấn chuyên gia): Tác giả tiến hành tham vấn ý kiến của các chuyên gia bao gồm các nhà hoạch định chính sách, nhà nghiên cứu về cải tiến công nghệ, về ngành tài chính - ngân hàng và các đại diện cán bộ ngân hàng. Mục đích của phương pháp là đánh giá những cơ hội, thách thức ngành tài chính - ngân hàng trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Cơ hội đối với ngành tài chính - ngân hàng trong thời đại công nghiệp 4.0

Công nghiệp 4.0 (hay Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư) là sự ra đời của một loạt các công nghệ mới, kết hợp tất cả các kiến thức trong lĩnh vực vật lý, kỹ thuật số, sinh học, và ảnh hưởng đến tất cả các lĩnh vực, nền kinh tế, các ngành kinh tế và ngành công nghiệp (Klaus Schwab, 2015). Công nghiệp 4.0 không chỉ tập trung vào sự phát triển của công nghệ và công cụ mới để cải thiện hiệu quả sản xuất mà còn là cuộc cách mạng hóa cải cách toàn bộ doanh nghiệp. Trung tâm của cuộc cách mạng này là những

đột phá công nghệ trong nhiều lĩnh vực như trí tuệ nhân tạo (AI), robot, internet vạn vật (IoT), công nghệ sinh học, xe tự lái, công nghệ in 3D, và công nghệ nano. Trong đó, những yếu tố cốt lõi của kỹ thuật số sẽ là: Trí tuệ nhân tạo (AI), vạn vật kết nối – Internet of Things (IoT) và dữ liệu lớn (Big Data).

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 được dự đoán sẽ tạo ra nhiều cơ hội trong việc nâng cao trình độ công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh trong chuỗi sản phẩm, tạo cơ hội đầu tư hấp dẫn và đầy tiềm năng trong lĩnh vực công nghệ số, Internet. Giúp cải thiện đáng kể hiệu quả hoạt động, năng suất, chất lượng sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, sử dụng tài sản, thời gian tiếp thị nhanh chóng, an toàn nơi làm việc và bền vững, thân thiện với môi trường.

Thời đại công nghiệp 4.0 đã mở ra những cánh cửa cơ hội phát triển cho mọi ngành nghề trong xã hội. Trong đó, tác động đối với ngành tài chính - ngân hàng nói riêng, có thể kể đến là sự ra đời của những sản phẩm dịch vụ tài chính, thông minh, tiện lợi, như M-POS, ví điện tử, công nghệ thẻ chip, Mobile Banking, Internet banking... Sự ra đời của những sản phẩm dịch vụ tài chính mới này đã tạo thuận lợi trong việc sử dụng dịch vụ ngân hàng hiện đại và góp phần tiết kiệm được chi phí giao dịch cho khách hàng. Bên cạnh đó, trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0, sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống mạng máy tính đã giúp kết nối các thị trường tài chính trên toàn cầu thành một thị trường thống nhất và hoạt động liên tục. Điều này đã góp phần khắc phục được trở ngại về thời gian và không gian, tiết kiệm được chi phí, đồng thời tạo điều kiện cho các giao dịch ngân hàng quốc tế được thực hiện nhanh chóng, dễ dàng, đem lại cơ hội lớn cho các nhà kinh doanh tài chính, ngân hàng.

Đồng thời, nhờ việc xây dựng được những trung tâm dữ liệu lớn đã giúp cho việc phân tích và quản lý dữ liệu trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng có nhiều thuận lợi hơn. Giúp cho việc thu thập, phân tích và xử lý dữ liệu lớn diễn ra nhanh chóng và có độ chính xác cao. Từ đó, giúp các nhà lãnh đạo, các nhà đầu tư tài chính... dễ dàng đưa ra quyết định liên quan đến hệ thống ngân hàng và danh mục đầu tư của mình. Góp phần giảm thiểu chi phí và tạo lợi thế cạnh tranh cho ngành, đặc biệt là đối với các công tác thống kê, dự báo, thu thập thông tin liên quan trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng.

Bên cạnh cơ hội nâng cao hiệu quả về hệ thống thiết bị, cách mạng công nghiệp 4.0 cũng góp phần tác động đến nhận thức và hành động của mỗi cán bộ, nhân viên ngân hàng, như khuyến khích các cá nhân không ngừng nỗ lực học tập, nâng cao trình độ khoa học công nghệ, nâng cao nhận thức và rèn luyện tư duy. Ứng dụng những tiến bộ về khoa học, kỹ thuật trong công tác chuyên môn, từ đó nâng cao năng suất lao động và chất lượng trong công việc.

3.2. Thách thức đối với ngành tài chính - ngân hàng trong thời đại công nghiệp 4.0

Cách mạng công nghiệp 4.0 đã tạo ra nhiều cơ hội cho ngành tài chính - ngân hàng nhưng cũng đặt ra không ít những thách thức, buộc hệ thống ngành tài chính, ngân hàng Việt Nam phải quan tâm. Có thể kể đến một số thách thức lớn như:

Thứ nhất, rủi ro an mạng – bảo mật thông tin.

Trong số các lĩnh vực bị tấn công mạng nhiều nhất trên thế giới hiện nay, tài chính - ngân hàng là một trong những lĩnh vực chịu ảnh hưởng lớn nhất. Theo báo cáo toàn cầu về an ninh mạng của Keepersecurity (2020), gần 70% tổ chức tài chính từng là nạn nhân của các cuộc tấn công mạng. Còn theo báo cáo về an ninh mạng của Insights (2021), hơn 25% các cuộc tấn công bằng phần mềm độc hại là nhằm vào các ngân hàng và tổ chức tài chính, số lượng này nhiều hơn bất kỳ ngành nào khác (Hong Vinh, 2021).

Ở Việt Nam nói riêng, các vụ tấn công, lừa đảo mạng, hiện đứng thứ 21 trên thế giới, với 673.743 cuộc tấn công được ghi nhận trong năm 2020. Nếu xét riêng khu vực Đông Nam Á, Việt Nam ở trong nhóm dẫn đầu bị tấn công mạng, chỉ sau Thái Lan và Indonesia. Theo khảo sát của Hiệp hội An toàn thông tin Việt Nam, hơn 50% các cuộc tấn công mạng là nhằm vào các tổ chức tài chính và ngân hàng. Còn theo báo cáo của Cục An ninh mạng và phòng chống tội phạm sử dụng công nghệ cao, Bộ Công an, trong năm 2020 các ngân hàng đã bị thiệt hại khoảng 100 tỷ đồng từ 4.000 vụ tấn công an ninh mạng, trong đó có ngân hàng bị thiệt hại lên tới 44 tỷ đồng vì bị ảnh hưởng của các cuộc tấn công mạng (Hong Vinh, 2021).

Trong thời kỳ hội nhập, đổi mới, quá trình chuyển đổi số là một yêu cầu tất yếu khách quan của ngành tài chính - ngân hàng. Mục tiêu của quá trình này là nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng, gia tăng trải nghiệm khách hàng và đặc biệt tạo thuận lợi cho khách hàng trong sử dụng dịch vụ ngân hàng hiện đại. Tuy nhiên, cùng với xu hướng chuyển đổi số, chính là những thách thức về an ninh mạng. Điển hình như hệ thống dữ liệu ngân hàng bị xâm nhập, lấy cắp dữ liệu hoặc tội phạm mạng gây nhiều nhầm lẫn thực hiện các hành vi gây thiệt hại về tài sản của ngân hàng và khách hàng... Như vậy, có thể thấy hoạt động ngân hàng số ở Việt Nam đang đứng trước rủi ro an ninh mạng cao, bởi vì những lỗ hổng trong hệ thống, quy trình hoặc trong chính người sử dụng.

Thứ hai, đầu tư cơ sở vật chất, hạ tầng kỹ thuật.

Thời gian vừa qua, ngân hàng Nhà nước đã chỉ đạo việc xây dựng và chính thức vận hành hệ thống thanh toán bù trừ tự động các giao dịch bán lẻ (ACH) (từ tháng 7/2020) với khả năng thanh toán thời gian thực, hoạt động liên tục 24/7, xử lý giao dịch đa kênh. Tiêu chuẩn kỹ thuật được triển khai xuyên suốt trong toàn bộ hạ tầng

ACH dựa trên tiêu chuẩn ISO 20022 có khả năng mở rộng nhanh và dễ dàng tích hợp giữa các hệ thống.

Bên cạnh đó, hạ tầng kỹ thuật phục vụ cho thanh toán thẻ cũng được cải thiện chất lượng, tập trung đầu tư phát triển. Tính đến nay, trên toàn quốc có gần 20.000 cây ATM và hơn 280.000.000 máy POS. Phía các ngân hàng thương mại cũng đưa ra nhiều sản phẩm, dịch vụ hiện đại, thân thiện, tiện lợi mang lại trải nghiệm và lợi ích thiết thực cho khách hàng; đồng thời, từng bước xây dựng hạ tầng số tập trung, chuẩn hóa, tích hợp tạo hệ sinh thái số trải rộng như: hệ sinh thái mobile banking kết nối với dịch vụ công, tài chính, viễn thông, điện lực, giao thông, y tế... Đến nay có trên 78 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán triển khai thanh toán qua Internet và 47 tổ chức thanh toán qua điện thoại di động.

Dịch vụ thanh toán thẻ tiếp tục được các ngân hàng quan tâm phát triển. Các ngân hàng thương mại đã tích hợp thêm nhiều tính năng vào thẻ ngân hàng để sử dụng thanh toán hàng hóa, dịch vụ; đồng thời, chất lượng dịch vụ thẻ cũng như độ an toàn trong thanh toán thẻ được các ngân hàng chú trọng và nâng cao. Trong năm 2020, số lượng giao dịch qua POS có mức tăng trưởng tốt, đạt trên 362,2 triệu giao dịch, tăng khoảng 16,7% so với năm 2019...

Mặc dù cơ sở hạ tầng cho thanh toán số đã phát triển mạnh, từ đó thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, tuy nhiên vẫn còn một số bất cập. Hiện còn không ít các tổ chức tài chính (gồm ngân hàng, trung gian thanh toán và ví điện tử) xây dựng hệ thống trang thiết bị thanh toán riêng tại một điểm chấp nhận thanh toán, do vậy, vừa lãng phí lại không tận dụng được hạ tầng chung. Hệ thống thanh toán hiện đại còn chưa phổ cập tới các vùng miền. Khu vực nông thôn, vùng sâu vùng xa thì hầu như không có sự hiện diện. Hơn nữa, hạ tầng thanh toán số trên di động như hóa đơn điện, nước, truyền hình, điện thoại, internet, bảo hiểm, tài chính cá nhân, hành chính công... đã được triển khai nhưng phạm vi chưa tương xứng với tiềm năng thị trường. Gần đây, các hoạt động thanh toán xuyên biên giới có chiều hướng gia tăng cũng là thách thức cho cơ quan quản lý. Ngoài ra, thanh toán dịch vụ công qua ngân hàng còn chưa thực sự phổ biến do thói quen sử dụng tiền mặt và hạ tầng kỹ thuật còn chưa sẵn sàng trong việc kết nối giữa các trường học, công ty nước và ngân hàng; chưa có hệ thống dữ liệu tập trung, chuẩn hóa dẫn đến khó khăn trong triển khai tích hợp, kết nối...

Thứ ba, các quy định về hành lang pháp lý.

Với mục tiêu “ngân hàng không giấy” trong thời đại công nghiệp 4.0 thì việc xây dựng hành lang pháp lý cho phù hợp với những quy định, quy chế của Luật pháp Việt Nam, cũng là những thách thức không hề nhỏ đối với ngành ngân hàng. Hiện nay, các quy định về Luật Giao dịch điện tử, chứng thực chữ ký điện tử, chữ ký số, hợp đồng điện tử trong giao dịch ngân hàng hay các quy định về chứng từ liên quan đến việc

kiểm toán, thuế... cũng đang đòi hỏi các cơ quan ban ngành nói chung và các tổ chức ngân hàng nói riêng, xem xét và thống nhất cho phù hợp với quá trình phát triển của nền kinh tế, xã hội.

Thứ tư, trình độ chuyên môn của cán bộ nhân viên.

Trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0, việc phát triển hệ thống trí tuệ nhân tạo IR 4.0 gắn với những đột phá về công nghệ, internet, kỹ thuật số... đã tác động và thay đổi dần suy nghĩ, tư duy, thói quen của con người, nhất là trong vận hành và xử lý công việc. Sự phát triển mạnh về công nghệ kỹ thuật đã giúp giảm số giờ việc làm, cũng như giảm hao tổn sức lực trong các công việc lao động nặng nhọc, đặc biệt đối với lao động trình độ thấp và trung bình bởi sự thay thế của máy móc. Theo Nguyễn Hồng Minh (2016) “trong một số lĩnh vực, với sự xuất hiện của robot, số lượng nhân viên sẽ giảm đi 1/10 so với hiện nay”. Trong khi đó, Manpower Group cho rằng “có đến 45% công việc con người làm có thể được tự động hóa. Các ngành chịu tác động nhiều nhất từ công nghệ và tự động hóa là IT (26%), nhân sự (20%) và dịch vụ khách hàng (15%)”. Theo Manpower Group, “ngành bán lẻ và tài chính chịu tác động rất lớn với 47% hoạt động mà nhân viên làm hàng ngày có thể được tự động hóa bằng công nghệ; đối với công việc kế toán, ghi sổ và xử lý dữ liệu khác, tỷ lệ này lên tới 86%”. Trong lĩnh vực ngân hàng, “máy móc có thể thay thế khoảng 30% công việc hiện có của nhân viên ngân hàng” (Bank Governance Leadership Network, 2018)... Tuy nhiên, bên cạnh việc giảm số lượng lao động trình độ thấp thì yêu cầu đặt ra trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0 đối với nhân sự ngành tài chính - ngân hàng là đòi hỏi số lượng nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, có đầy đủ các kỹ năng về tin học, công nghệ và ngoại ngữ, đây là bài toán không hề dễ dàng đối với nguồn nhân lực của nước ta hiện nay.

Thứ năm, thói quen tiêu dùng, trình độ của khách hàng có những sự thay đổi

Trong xu thế hội nhập thế giới và cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ thì việc thay đổi thói quen của khách hàng là một thách thức đối với các hệ thống ngân hàng. Bên cạnh thói quen sử dụng tiền mặt, thanh toán trực tiếp hay sở thích nắm giữ tiền trong tay thì vấn đề về trình độ khách hàng, cũng như khả năng tiếp nhận sản phẩm, dịch vụ công nghệ số đối với khách hàng cũng là vấn đề đáng quan tâm của hệ thống ngân hàng. Theo ông Trần Quốc Anh - Giám đốc Khối Khách hàng cá nhân của HDBank cho rằng “việc thay đổi thói quen cũng như giúp khách hàng tiếp nhận các sản phẩm, dịch vụ thông minh là cả một vấn đề, bởi vì chỉ một vài trục trặc trong lúc rút tiền có thể khiến người dùng Việt lo ngại, thậm chí chỉ trích chất lượng dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ số hóa tự động khi giao dịch mà không có hỗ trợ vật lý của nhân viên ngân hàng”.

Nguồn nhân lực của Việt Nam đang ngày càng tăng cùng với sự gia tăng của dân số. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến năm 2020, quy mô dân số cả nước ước đạt 97,58 triệu người, trong đó lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên khoảng 54,6 triệu người, chiếm gần 65% so với quy mô dân số cả nước. Với tỷ lệ dân số có chuyên môn kỹ thuật chiếm 24% (quý II/2020). Tỷ lệ dân số có trình độ đại học trở lên chiếm 11,1% (quý II/2020). Nhìn chung, trình độ dân trí của nước ta đang ngày một nâng cao, tuy nhiên số lao động phổ thông và lao động nông thôn vẫn chiếm một tỷ trọng không nhỏ. Chính vì vậy, việc thay đổi thói quen cũng như hướng dẫn khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ công nghệ là một thách thức đối với ngành Tài chính Ngân hàng.

3.3. Một số giải pháp đối với ngành tài chính - ngân hàng trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0

Đề hạn chế những tồn tại, thách thức của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang đặt ra cho nền kinh tế nước ta nói chung và cho ngành tài chính - ngân hàng nói riêng, tác giả kiến nghị một số giải pháp cần triển khai gồm:

Một là, tăng cường đầu tư vào các hệ thống bảo mật an ninh mạng như hệ thống Firewall, đặc biệt là thế hệ NextGen để ngăn chặn truy cập bất hợp pháp và các cuộc tấn công. Đầu tư vào các phần mềm phòng chống mã độc, chống thất thoát các dữ liệu ... Đồng bộ việc quản lý tài khoản và quyền của người dùng, quản lý và phân vùng các truy cập đến các tài nguyên của tổ chức. Giám sát chi tiết các giao dịch, các kết nối mạng, hiệu năng của hệ thống, phát hiện các vấn đề bất thường... Đẩy mạnh công tác tuyên truyền và hướng dẫn cho khách hàng hiểu và nhận thức được tầm quan trọng của việc bảo mật thông tin cá nhân, tránh cung cấp cũng như bị kẻ gian lợi dụng, lừa đảo.

Hai là, triển khai quy hoạch, thiết kế, xây dựng “hạ tầng thanh toán số quốc gia” đồng bộ, thống nhất, dùng chung. Các cơ quan liên quan như các ngân hàng, tổ chức tài chính, các trung tâm thương mại, sàn thương mại điện tử, cơ sở kinh doanh, dịch vụ cần xây dựng hạ tầng mạng lưới các điểm chấp nhận thanh toán điện tử (từ siêu thị, khách sạn, nhà hàng, cho tới cửa hàng tạp hoá...) rộng khắp; Xây dựng hệ thống thanh toán hoá đơn điện tử tập trung (từ y tế, giáo dục, dịch vụ công, cho tới điện, nước, truyền hình, điện thoại...) và kết nối liên thông tới toàn bộ cơ quan thuế tại Trung ương cũng như địa phương. Hạ tầng chấp nhận thanh toán dùng chung này đáp ứng mọi phương tiện thanh toán được phát hành bởi các ngân hàng, trung gian thanh toán, các tổ chức tài chính, các tổ chức thanh toán trong và ngoài nước. Trên cơ sở sử dụng hạ tầng chuyển mạch bù trừ để kết nối, các thành phần tham gia không cần phải lắp đặt riêng các thiết bị máy POS, QR code, NFC... do đó giảm thiểu chi phí đầu tư của xã hội và đạt được mức chi phí thấp cho người dân.

Ba là, Chính phủ và ngân hàng Nhà nước cần xem xét và đẩy nhanh tiến độ nghiên cứu, xây dựng Luật Giao dịch điện tử thay thế hoặc sửa đổi, bổ sung Luật Giao dịch điện tử năm 2005 để tạo cơ sở pháp lý cho các Bộ, Ngành hoàn thiện các quy định pháp luật có liên quan, giúp đẩy mạnh số hóa, ứng dụng kỹ thuật số, tạo môi trường giao dịch thuận lợi cho người dân, doanh nghiệp qua kênh số, phương thức điện tử. Sớm ban hành nghị định về định danh và xác thực điện tử và xây dựng hành lang pháp lý về bảo vệ dữ liệu, bảo vệ quyền riêng tư dữ liệu người dùng trên môi trường mạng.

Bốn là, cần xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực 4.0 ngành ngân hàng. Giao cho các cơ sở đào tạo tại các trường đại học nghiên cứu và đề xuất chiến lược đào tạo nguồn nhân lực 4.0 trên cơ sở nghiên cứu, đánh giá tác động của IR 4.0 đến khu vực ngân hàng cũng như lực lượng lao động ngành tài chính - ngân hàng. Đối với các ngân hàng, cần có chính sách tuyển dụng, đãi ngộ, sử dụng thu hút nhân tài phục vụ cho sự phát triển lâu dài. Đồng thời, các ngân hàng cần tăng cường đào tạo và đạo tạo lại cán bộ đảm bảo đội ngũ cán bộ có đủ trình độ để vận hành và làm chủ công nghệ. Để làm được điều này, các ngân hàng thương mại có thể phối hợp với các tổ chức hoặc trung tâm đào tạo chuyên nghiệp nhằm cải thiện kỹ năng chuyên nghiệp của nhân viên ngay cả khi họ đang làm việc.

Năm là, cần bổ sung các bảng hướng dẫn chi tiết có kèm hình ảnh minh họa tại các cây ATM hoặc tại các cơ sở hạ tầng có gắn các thiết bị thông minh để khách hàng có thể dễ dàng thao tác theo hướng dẫn. Đồng thời, bố trí nhân viên chuyên trách, phục vụ đào tạo, hướng dẫn cho khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ thông minh, thông qua các thiết bị cá nhân như điện thoại, thẻ... đảm bảo tạo cho khách hàng cảm giác thân thuộc, dễ tiếp cận, dễ sử dụng.

4. KẾT LUẬN

Cách mạng công nghiệp 4.0 đang ngày càng diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới, trong đó có cả Việt Nam. Sự tác động mạnh mẽ này đã giúp cho việc phát triển kinh tế xã hội ngày càng tăng, trong đó có sự phát triển của ngành tài chính - ngân hàng. Với mục tiêu hoàn thành cách mạng công nghiệp 4.0 nói chung và mục tiêu “ngân hàng không giấy” nói riêng, thì đòi hỏi ngành tài chính - ngân hàng phải đề ra các chiến lược nhằm giải quyết các thách thức mà quá trình hội nhập, phát triển đã đặt ra, từ đó mở rộng quy mô, phát triển ngành trên phạm vi toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Thị Lâm Anh (2021). Tác động của cách mạng công nghiệp 4.0 đến nguồn nhân lực lĩnh vực tài chính - ngân hàng. *Tạp chí Tài chính* kỳ 2 tháng 4/2021.
2. Cục Giám sát an toàn hệ thống các tổ chức tín dụng (2020). *Báo cáo thường niên năm 2020*. Hà Nội.
3. Nguyễn Thị Hiền, Đỗ Thị Bích Hồng (2017). Tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ 4 tới lĩnh vực tài chính - ngân hàng. *Tạp chí Điện tử tài chính - Viện Chiến lược Ngân hàng*.
4. Ngọc Huyền (2019). Thách thức ngân hàng số: Thay đổi thói quen người dùng mới là vấn đề cần được ưu tiên, *Tạp chí Thị trường tài chính – tiền tệ*, 2019, Số 10 (10), Trang 56 – 84.
5. Klaus Schwab (2015). *Làm chủ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư*. Foreign Affairs, German.
6. Đoàn Thị Hồng Nga (2019). Nghiên cứu sự biến đổi của sản phẩm dịch vụ ngân hàng thời kỳ Cách mạng công nghiệp 4.0. *Tạp chí Tài chính* kỳ 1 tháng 7/2019.
7. Nguyễn Thị Thuý Quỳnh, Lê Thu Hoài (2021). Đẩy mạnh ứng dụng Cách mạng công nghiệp 4.0 trong lĩnh vực ngân hàng. *Tạp chí Tài chính* kỳ 2 tháng 4/2021.
8. Phan Chung Thủy, Phan Thu Hiền, Huỳnh Ngọc Quang Anh (2016). *Rủi ro an ninh mạng trong hoạt động ngân hàng số: Trường hợp Việt Nam*. Nguồn: [http://digital.lib.ueh.edu.vn/handle/UEH/62533]
9. Vũ Văn Thực (2016). Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực ngành ngân hàng. *Tạp chí Phát triển và hội nhập*, Số 26 (36), Tháng 1-2/2016, Trang 110 - 115.
10. Hồng Vinh (2021). *Việt Nam đứng thứ 21 thế giới về các vụ tấn công, lừa đảo qua mạng*. Nguồn: [https://vneconomy.vn/viet-nam-dung-thu-21-the-gioi-ve-cac-vu-tan-cong-lua-dao-qua-mang-646136.htm]

THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT TẠI VIỆT NAM THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

ThS. Dương Thị Nhung¹

Tóm tắt: Thanh toán không dùng tiền mặt có vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Việc thanh toán không dùng tiền mặt sẽ làm giảm khối lượng tiền mặt trong lưu thông và làm giảm nhiều chi phí khác như: chi phí in tiền, chi phí vận chuyển, chi phí bảo quản Thanh toán không dùng tiền mặt làm cho tốc độ luân chuyển vốn tăng, thúc đẩy lưu thông hàng hóa và lưu thông tiền tệ. Bài viết này tập trung vào các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt, nêu thực trạng không dùng tiền mặt tại Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp.

Từ khóa: thanh toán, hình thức thanh toán, thanh toán không dùng tiền mặt

Abstract: Non - cash payments play an important role in the economy. This type of payment will reduce the volume of cash in circulation and other costs such as printing, transportation, storage costs, etc. Non-cash payment makes capital turnover increase, promotes circulation of goods and circulation of money. This article focuses on non-cash payment methods, outlines the current non-cash situation in Vietnam, and then proposes solutions.

Keywords: payment, payments, non-cash payment

1. Đặt vấn đề:

Thanh toán bằng tiền mặt trong giao dịch là một trong những phương thức truyền thống. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của khoa học, công nghệ và Internet việc thanh toán dùng tiền mặt không còn đáp ứng được với nhu cầu phát triển của xã hội. Vì vậy, việc không dùng tiền mặt là xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển kinh tế thương mại toàn cầu.

Việt Nam đã và đang bắt nhịp theo xu hướng phát triển của thế giới và đạt những thành tựu bước đầu đáng ghi nhận trong đó có là hình thức thanh toán không dùng tiền mặt, hình thức đó đang trong quá trình phát triển. Chính vì vậy, phát triển thanh toán không dùng tiền mặt là một trong những mục tiêu lớn của ngành Ngân hàng hiện nay. Thời gian gần đây, các ngân hàng thương mại, tổ chức tài chính đã triển khai các ứng dụng cùng nhiều chương trình ưu đãi khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Để tiếp tục thúc đẩy phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, thì cần phải nghiên cứu, đề xuất các giải pháp để việc thanh toán không dùng tiền mặt được phát triển.

¹ Khoa Kế toán - Trường Đại học Lao động - Xã hội (CSII – TP.HCM)

2. Hình thức thanh toán không dùng tiền mặt

Thanh toán không dùng tiền mặt là hình thức thanh toán thông qua các phương tiện khác không phải tiền mặt, như: tài sản, chứng chỉ có giá trị tương đương... Không dùng tiền mặt thanh toán mục đích là giảm lượng tiền mặt lưu thông trên thị trường và giảm thiểu chi phí cho xã hội.

Ở Việt Nam hiện nay, các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt tương đối đa dạng, phong phú. Dưới đây là một số hình thức thanh toán không dùng tiền mặt:

Thanh toán sử dụng giấy ủy nhiệm chi

Đây là hình thức thanh toán qua ngân hàng bằng giấy ủy nhiệm. Giấy ủy nhiệm là một lệnh chi/thu theo mẫu của ngân hàng, yêu cầu ngân hàng đó chi hoặc thu cho người được ghi trên giấy ủy nhiệm một số tiền nhất định.

Thanh toán sử dụng séc

Séc là chứng từ thanh toán ghi nhận lệnh trả tiền của chủ tài khoản hoặc người đại diện, của chủ tài khoản được lập trên mẫu in sẵn theo thể thức luật định. Theo đó, tổ chức quản lý tài khoản trích một khoản tiền từ tài khoản tiền gửi thanh toán vô điều kiện để trả cho người thụ hưởng có tên ghi trên séc.

Thanh toán qua thẻ ngân hàng

Thẻ ngân hàng là công cụ thanh toán được tích hợp nhiều tính năng gồm chuyển tiền, rút tiền, thanh toán hóa đơn, tiết kiệm và thực hiện các giao dịch liên kết với các ứng dụng điện tử.

Khách hàng có thể dùng thẻ ngân hàng để thanh toán khi mua hàng mà không cần dùng tiền mặt. Thẻ ngân hàng được chia làm 3 loại: thẻ trả trước, thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ.

Thanh toán trực tuyến

Hình thức thanh toán trực tuyến hiện nay vô cùng đa dạng và phong phú bao gồm một số hình thức chủ yếu như internet banking, mobile banking, ví điện tử (zalo pay, vietel pay, momo, shopee pay,...), mobile money,... Hiện nay, các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt thông qua phương thức trực tuyến được sử dụng phổ biến nhất bởi sự hỗ trợ của công nghệ. Các dịch vụ ngân hàng hoặc dịch vụ thanh toán trên tạo nên sự tiện lợi với sự liên kết với các sàn thương mại điện tử như shopee, lazada, ...

3. Thực trạng thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2020), thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng có xu hướng tăng dần với giá trị giao dịch lớn. Cụ thể, thanh toán nội địa qua thẻ ngân hàng tăng 26,2% về số lượng và 15,7% về giá trị, thanh toán qua kênh Internet tăng 3,2% về số lượng và 45,7% về giá trị, thanh toán qua kênh điện

thoại di động tăng 198,8% về số lượng và 21,9% về giá trị so với cùng kỳ năm 2019. Tỷ trọng thanh toán bằng thẻ trong tổng phương tiện thanh toán tăng lên cả về số lượng lẫn giá trị giao dịch, số thẻ được phát hành cho người dân đã có sự tăng trưởng khá nhanh, con số thẻ này đã lên tới hơn 100 triệu thẻ, đã có 78 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán qua internet và 45 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán di động, với số lượng giao dịch lên đến vài trăm triệu tỷ đồng...

Hệ thống ATM, POS tiếp tục được quan tâm đầu tư, nâng cao chất lượng. Tính đến cuối năm 2021, trên toàn quốc có 20.058 máy ATM và 297.995 máy POS. Chỉ riêng năm 2021, giá trị giao dịch bình quân qua hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng (IBPS) đạt hơn 300 nghìn tỷ đồng/ngày, giá trị giao dịch qua POS đạt hơn 500 nghìn tỷ đồng/năm; qua điện thoại di động đạt hơn 4 nghìn tỷ đồng/năm; qua internet đạt hơn 17.000 nghìn tỷ đồng/năm.

Dịch vụ internet banking, mobile banking phát triển nhanh, dịch vụ này gắn liền với quá trình phát triển của các hoạt động thương mại và các dịch vụ ăn uống, giải trí, du lịch, giao thông vận tải. Đây là điều kiện rất thuận lợi để các ngân hàng phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại ứng dụng trên nền tảng công nghệ số, trên môi trường mạng, máy tính và điện thoại thông minh. Đến nay, trên ứng dụng Mobile banking, Ví điện tử và tạo lập hệ sinh thái số của các ngân hàng, trung gian thanh toán, người dân không chỉ đơn thuần chuyển tiền mà còn có thể thanh toán, chi trả cho hầu hết mọi nhu cầu mua sắm giao dịch hàng ngày cả trực tiếp lẫn trực tuyến như: Thanh toán học phí, viện phí, đi chợ, siêu thị trực tuyến, gọi xe - giao hàng, đặt mua vé máy bay, tour du lịch, vé tàu xe,...

Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước cũng cho thấy, số liệu tăng trưởng, cụ thể, thanh toán trên thiết bị di động tại Việt Nam tăng trưởng mạnh hàng năm, 90% về số lượng và 150% về giá trị, nhiều ngân hàng đạt trên 90% giá trị giao dịch thực hiện trên kênh số

4. Nguyên nhân cản trở việc thanh toán bằng tiền mặt tại Việt Nam.

Theo Quyết định số 2545/QĐ-TTg, ngày 30/12/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt giai đoạn 2016-2020 nhưng thanh toán không dùng tiền mặt ở nước ta vẫn chưa đạt được nhiều kết quả như kỳ vọng. Nguyên nhân cản trở việc thanh toán bằng tiền mặt là:

Một là, thói quen thanh toán dùng tiền mặt.

Khó khăn hiện nay là người dân chưa quen dùng thẻ thanh toán. Theo số liệu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có 50% dân số Việt Nam chưa có tài khoản ngân hàng hoặc thẻ thanh toán điện tử, người dân chưa có nhiều cơ hội tiếp xúc với các phương tiện thanh toán hiện đại. Việc thanh toán tiền mặt đã tồn tại từ rất lâu và đã trở thành thói quen khó thay đổi.

Hai là, hành lang pháp lý trong lĩnh vực thanh toán còn chưa hoàn thiện

Việt Nam chưa hoàn thiện việc cấp mã công dân. Nếu việc định danh khách hàng, quản lý sim rác và giao dịch ẩn danh không được thực hiện chặt chẽ, việc thanh toán không bằng tiền mặt có thể là kênh để "rửa giao dịch", ảnh hưởng đến công tác phòng chống rửa tiền. Nếu không có phương án quản lý và bảo mật phù hợp, tiền của khách hàng nguy cơ bị mất, có thể bắt nguồn từ phía nhà cung cấp, đại lý, tội phạm công nghệ thông tin hoặc thậm chí là những người thân. Mặt khác đây là sản phẩm công nghệ cao, được cung cấp chủ yếu qua các nhà mạng, việc giám sát và quản lý cần phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan liên quan như Ngân hàng Nhà nước, Bộ Thông tin - Truyền thông, Bộ Công an,...;

Ba là, Cơ sở hạ tầng phục vụ cho thanh toán không dùng tiền mặt chưa phát triển.

Kết cấu hạ tầng và trang thiết bị kỹ thuật phục vụ cho hoạt động thanh toán còn kém hiệu quả. Nếu so với các nước trong khu vực, tỷ lệ số lượng máy ATM trên dân số của Việt Nam vẫn còn thấp: tỷ lệ ATM/100.000 người trưởng thành bình quân của khu vực ASEAN năm 2017 là 42 trong khi Việt Nam là 24 (Phạm Tiến Dũng, 2019). Thực tế cho thấy, mạng lưới máy rút tiền tự động còn rất hạn chế do được lắp đặt chủ yếu ở khu vực thành phố và tập trung ở các siêu thị, trung tâm thương mại, ..., trong khi ở khu vực nông thôn, miền núi còn ít, gây khó khăn cho chủ thẻ khi sử dụng hàng ngày dẫn đến việc thanh toán bằng tiền mặt trong nền kinh tế vẫn còn lớn.

5. Giải pháp phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam

Để thúc đẩy hình thức thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam, tác giả đưa ra những giải pháp chủ yếu sau:

Thứ nhất: Thay đổi thói quen không dùng tiền mặt của người dân bằng cách:

Muốn phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, trước hết cần giúp mỗi người dân hiểu rõ những tiện ích của phương tiện thanh toán này. Nếu người dân có hiểu biết đầy đủ hơn, họ sẽ cảm thấy an toàn hơn, thuận tiện và thoải mái hơn khi sử dụng dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, từ đó tất yếu nảy sinh nhu cầu sử dụng. Bên cạnh đó, nhà nước cần ban hành nghị định về thanh toán không dùng tiền mặt, ban hành các văn bản hướng dẫn nhằm tạo hành lang pháp lý để người dân yên tâm dùng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, đồng thời khuyến khích dịch vụ thanh toán bằng thẻ,

Thúc đẩy thói quen thanh toán không dùng tiền mặt thông qua tiện ích của dịch vụ, đảm bảo nhanh chóng, chi phí thấp, an toàn khi sử dụng. Trong quá trình sử dụng có xảy ra sự cố sẽ được giải quyết nhanh chóng. Bên cạnh đó thực hiện công tác truyền thông, tiếp thị một cách bài bản; cùng với việc tăng cường giáo dục tài chính.

Thứ hai: Hoàn thiện hành lang pháp lý trong lĩnh vực thanh toán:

Hoàn thiện công tác định danh khách hàng thông qua hoàn thiện và ban hành các quy định về xác minh, định danh khách hàng, đẩy nhanh tiến độ dự án xây dựng cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư và cấp mã công dân. Các doanh nghiệp viễn thông cũng cần nhanh chóng hoàn thiện việc chuẩn hóa thông tin thuê bao di động, định danh khách hàng, kiểm soát sim rác,...

Cần qui định phải luôn có mã xác thực, mã pin hoặc mật khẩu khi thực hiện giao dịch trên điện thoại nhằm xác minh danh tính người dùng. Ngoài ra, khách hàng cần nâng cao ý thức và hành động bảo mật, để hiểu về quyền, về thủ tục khiếu nại để giải quyết hiệu quả khi rủi ro xảy ra.

Cần có quy định về giới hạn số tài khoản khách hàng có thể nắm giữ, hạn mức mỗi lần giao dịch hay mỗi tháng giao dịch, số dư tối đa trên tài khoản, có hệ thống giám sát các luồng giao dịch, có khả năng cảnh báo cho nhà cung cấp dịch vụ các giao dịch đáng ngờ.

Thứ ba: Phát triển cơ sở hạ tầng

Xây dựng trung tâm chuyển mạch thẻ thống nhất, kết nối toàn bộ máy ATM của các ngân hàng thành một hệ thống duy nhất, để người dân sử dụng dịch vụ thẻ ở tất cả các điểm giao dịch của các ngân hàng khác nhau.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong việc thanh toán trên nền tảng công nghệ hiện đại, theo hướng tự động hóa đồng thời tăng tốc độ xử lý giao dịch, đảm bảo dễ dàng kết nối với các hệ thống ứng dụng khác.

6. Kết luận

Trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0, các hoạt động kinh doanh cùng với các hình thức thanh toán giao dịch mới ra đời. Giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt là một trong những hình thức thanh toán mới và là hình thức thanh toán phổ biến trong thời gian tới. Đây là hình thức thanh toán ứng dụng khoa học công nghệ vào trong lĩnh vực tiền tệ, các khách hàng có thể thực hiện các giao dịch thanh toán tài chính thông qua internet, mạng viễn thông mà không cần phải thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt. Vì vậy, hình thức thanh toán không dùng tiền mặt sẽ tác động nhiều mặt đến nền kinh tế, giúp quá trình thanh toán của người dân dễ dàng và đơn giản hơn, giúp người dân ở các khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa tiếp cận các dịch vụ trên nền tảng internet như y tế, giáo dục, tài chính... Việc nghiên cứu các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam trong bối cảnh công nghệ thông tin phát triển là một vấn đề lớn, đòi hỏi phải nghiên cứu sâu hơn, cụ thể hơn. Nghiên cứu này gợi mở cho các nghiên cứu sau nhằm đi sâu hơn các hình thức giao dịch thanh toán mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Tổng cục Thống kê. (2020). *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý I/2021*. TP. Hà Nội.
2. Lê Hữu Hưng. (2021). Thay đổi thói quen hướng tới sử dụng thanh toán không dùng tiền mặt trước tác động của đại dịch Covid-19. *Tạp chí Ngân hàng*, 5, 30-32.
3. Phạm Tiến Dũng (2019). *Thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt: Khách hàng là trọng tâm*, Đặc san Toàn cảnh Ngân hàng Việt Nam 2019.
4. PGS.TS. Nguyễn Đình Kiệm, TS. Bạch Đức Hiền (2008). *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM THU HÚT DÒNG VỐN FDI TỪ NHẬT BẢN VÀO VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HIỆN NAY

ThS. Đinh Thị Mừng¹

Tóm tắt: Bài viết sử dụng nguồn số liệu thứ cấp được thu thập từ các cơ quan ban ngành và dựa trên các chỉ tiêu đánh giá hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài nói chung nhằm đánh giá tình hình thu hút vốn đầu tư trực tiếp Nhật Bản vào Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy trong những năm vừa qua Nhật Bản luôn là một trong những quốc gia đi đầu trong đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Với ý nghĩa đó, bài viết nêu bật bài viết nêu bật tình hình thu hút vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam trong thời gian vừa qua nhằm làm cơ sở đề xuất một số kiến nghị góp phần nâng cao hiệu quả thu hút vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam.

Từ khóa: FDI Nhật Bản, vốn đầu tư trực tiếp, dòng vốn FDI

Abstract: The article uses secondary data sources collected from agencies and departments and is based on the evaluation criteria of foreign investment attraction activities in general to assess the situation of attracting Japanese direct investment capital. Vietnamese version. Research results show that in recent years Japan has always been one of the leading countries in foreign direct investment in Vietnam. With that in mind, the article highlights the article highlighting the recent situation of attracting Japanese investment capital to Vietnam as a basis for proposing some recommendations to improve the efficiency of attracting investment capital Japanese investment in Vietnam.

1. Giới thiệu

Việt Nam có sự gắn bó với Nhật Bản ngay từ những năm 50 thông qua các dự án hợp tác đầu tư. Cùng với việc thực hiện chính sách ngoại giao chính trị, Nhật Bản đã tiến hành các dự án đầu tư vào Việt Nam, qua đó tạo ra một khối lượng việc làm lớn cho lao động trong nước từ các công ty Nhật. Hầu hết các hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài bắt nguồn từ các công ty xuyên quốc gia, chuyên cung cấp nguồn vốn, công nghệ và kinh nghiệm quản lý trong đầu tư quốc tế. Theo số liệu của cục đầu tư nước ngoài thì Nhật Bản luôn là đối tác hàng đầu của Việt Nam. Nhật Bản là nhà đầu tư nước ngoài (FDI) lớn thứ hai với 4.690 dự án có tổng vốn đầu tư đăng ký là 62,9 tỷ USD, chiếm khoảng 16% tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Theo khảo sát thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp Nhật Bản ở khu vực Châu Á của Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), 70% doanh nghiệp Nhật Bản tiếp tục coi Việt Nam là thị trường ưu tiên quan trọng nhất cần duy trì chiến lược mở rộng hoạt động trong thời

¹ Khoa QTKD – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

gian tới, vượt qua các đối thủ lớn nhất trong cạnh tranh thu hút vốn đầu tư là Indoseia, Thái Lan, Phillipines. Điều này thể hiện rõ qua hai khía cạnh trong đầu tư của Nhật, bao gồm số lượng vốn đầu tư FDI theo ngành. Vốn đầu tư FDI đến từ Nhật Bản có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong bối cảnh Việt Nam đang đặt vấn đề công nghiệp hóa làm chiến lược hàng đầu. Có thể nói Tại Việt Nam các doanh nghiệp Nhật Bản được đánh giá là đóng vai trò chủ đạo trong quá trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ Việt Nam. Tháng 7/ 2013, Việt Nam đã phê duyệt “Chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam trong khuôn khổ hợp tác Việt Nam – Nhật Bản hướng đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030” trong đó ưu tiên phát triển 6 ngành công nghiệp bao gồm: điện tử; máy nông nghiệp; chế biến nông, thủy sản; đóng tàu; môi trường và tiết kiệm năng lượng; sản xuất ô tô và phụ tùng ô tô. Với mục tiêu đưa 6 ngành này thành những ngành công nghiệp chủ lực của nền kinh tế, có giá trị gia tăng cao và năng lực cạnh tranh quốc tế, các ngành này sẽ giữ vai trò dẫn dắt về thúc đẩy thu hút đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước, trước hết là doanh nghiệp Nhật Bản. Năm 2015, Nhật Bản cam kết tiếp tục hỗ trợ Việt Nam triển khai chiến lược, đồng thời hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực của Việt Nam, khuyến khích doanh nghiệp Nhật Bản tham gia dự án Đại học Việt-Nhật. Với ý nghĩa đó, bài viết nêu bật tình hình thu hút vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam trong thời gian vừa qua nhằm làm cơ sở đề xuất một số kiến nghị góp phần nâng cao hiệu quả thu hút vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam.

2. Một số vấn đề lý luận về vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

2.1. Khái niệm vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (1996) quy định: *đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành hoạt động đầu tư theo luật này.*

Quỹ tiền tệ quốc tế IMF (1993): FDI được định nghĩa là “*loại hình đầu tư quốc tế trong đó một chủ thể kinh tế thuộc một nền kinh tế thu được lợi ích lâu dài từ một chủ thể kinh tế thuộc một nền kinh tế khác. Đầu tư trực tiếp bao hàm mối quan hệ dài hạn giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp đầu tư trực tiếp, và một mức độ ảnh hưởng nhất định của nhà đầu tư đối với công tác quản trị hoạt động tại doanh nghiệp nhận khoản vốn đầu tư.*

Theo tổ chức thương mại thế giới – WTO (1996): *đầu tư nước ngoài xảy ra khi một nhà đầu tư từ một nước (nước chủ đầu tư) có được một tài sản từ một nước khác (nước thu hút đầu tư) cùng với(quyền quản lý tài sản đó. Phương diện quản lý là thứ để phân biệt FDI với các công cụ tài chính khác.*

OECD (1996), FDI được xem là “ *việc đầu tư được thực hiện nhằm thu được lợi ích lâu dài của một chủ thể đầu tư ở một quốc gia (nhà đầu tư trực tiếp) vào một chủ thể kinh tế ở một quốc gia khác (doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp). Lợi ích lâu dài bao hàm sự tồn tại của một mối quan hệ trong dài hạn giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp tiếp nhận vốn, và một mức độ ảnh hưởng nhất định của mối quan hệ này lên công tác quản trị hoạt động của doanh nghiệp. Đầu tư trực tiếp nước ngoài bao*

gồm các giao dịch ban đầu giữa hai chủ thể kinh tế, và các giao dịch kế tiếp sau liên quan đến vốn các chủ thể này với các chi nhánh, các đơn vị liên kết.

Tóm lại, đầu tư nước ngoài là sự di chuyển các nguồn lực từ quốc gia này qua quốc gia khác để tiến hành các hoạt động đầu tư nhằm thu hút được lợi ích.

2.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hoạt động thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

Theo tác giả Nguyễn Quỳnh Thơ (2017) thì hệ thống chỉ tiêu đánh giá hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài là kết quả thu hút và thực hiện FDI. Hệ thống chỉ tiêu này cho phép đánh giá trực tiếp kết quả thu hút và thực hiện FDI tại nước chủ nhà. Đây là nhóm chỉ tiêu Truyền thống với các tiêu chí đánh giá bao gồm:

(1) Quy mô vốn đăng ký: là tổng số vốn góp bằng tiền hoặc tài sản lợp pháp, lợi nhuận để lại và các hình thức vốn khác do nhà đầu tư nước ngoài cam kết đưa vào nước chủ nhà để tiến hành các hoạt động trực tiếp (World Bank, 2016). Vốn đăng ký bao gồm vốn đăng ký của nhà đầu tư nước ngoài theo giấy phép cấp mới (đối với các dự án thực hiện lần đầu hoặc dự án độc lập với các dự án đang hoạt động mới được cấp giấy chứng nhận đầu tư trong kỳ); và cấp bổ sung (đối với các dự án đầu tư nhằm mở rộng quy mô, nâng cao công suất, năng lực sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm ô nhiễm môi trường của các dự án đầu tư hiện có đã được cấp giấy chứng nhận đầu tư trong các năm trước).

(2) Quy mô vốn thực hiện: là số vốn đầu tư thực tế do các nhà đầu tư nước ngoài đã chi ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh tại nước sở tại, bao gồm chi phí xây dựng các công trình, nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị... Quy mô vốn thực hiện thể hiện hiệu quả của hoạt động xúc tiến đầu tư, cơ chế quản lý nhà nước, cũng như hiệu lực thực thi của các văn bản pháp luật. Về mặt lý thuyết, vốn FDI thực hiện thường nhỏ hơn vốn FDI đăng ký của dự án.

(3) Cơ cấu FDI: là chỉ tiêu thể hiện sự cân bằng hay mất cân bằng trong xu thế phát triển của dòng vốn FDI. Cơ cấu FDI có thể được phân theo các tiêu chí khác nhau: hình thức đầu tư, ngành kinh tế, vùng kinh tế. Nhóm chỉ tiêu này cho phép đánh giá sự thay đổi về mẫu hình của dòng vốn tại quốc gia tiếp nhận vốn.

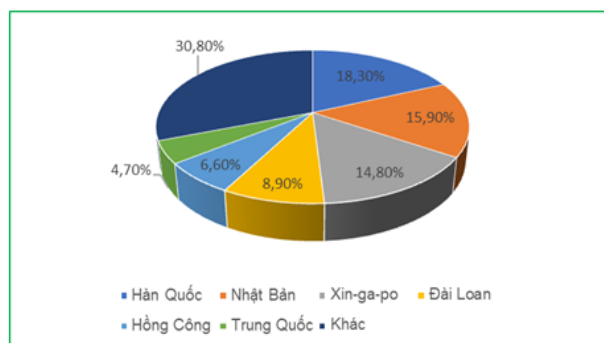
3. Thực trạng thu hút vốn đầu tư trực tiếp Nhật Bản vào Việt Nam

Quy mô và tốc độ thu hút vốn đầu tư

Với lợi thế cạnh tranh về môi trường đầu tư thông thoáng, môi trường chính trị ổn định, môi trường kinh tế vĩ mô phát triển ổn định, nguồn nhân lực dồi dào với chi phí thấp, Việt Nam là một trong những quốc gia hấp dẫn với nhà đầu tư nước ngoài. Nhờ các lợi thế đó, dòng vốn FDI vào Việt Nam những năm gần đây có xu hướng tăng lên, đặc biệt là sau khi Việt Nam tham gia vào các hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương. Nhật Bản là một trong số các nhà đầu tư nước ngoài chiến lược quan trọng nhất của Việt Nam. Các doanh nghiệp Nhật Bản được đánh giá là hoạt động

hiệu quả, nghiêm túc, chấp hành tốt các quy định pháp luật của Việt Nam góp phần giải quyết việc làm và thúc đẩy tăng trưởng của nền kinh tế. Trong các năm qua, Nhật bản luôn giữ tốc độ đầu tư cao, ổn định. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, tính đến hết năm 2020 Việt Nam đã thu hút được tổng số vốn đăng ký trên 377 tỷ USD với tổng số 33.148 dự án từ các quốc gia và vùng lãnh thổ. Nhật Bản đứng thứ hai với 60,1 tỷ USD và 4.674 dự án đầu tư (chiếm gần 15,9% tổng vốn đầu tư).

Hình 1: Cơ cấu đối tác FDI lớn tại Việt Nam lũy kế đến năm 2020

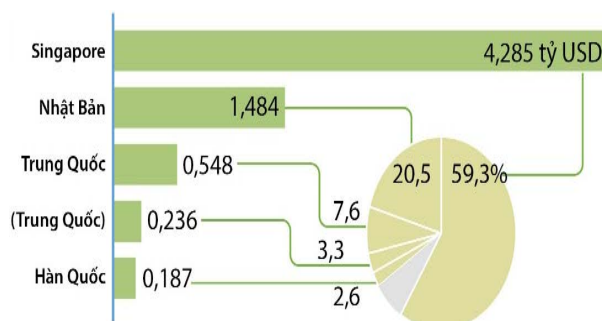


Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục thống kê

Cũng theo Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến cuối tháng 10/2021, Nhật Bản đứng thứ 2/141 quốc gia và vùng lãnh thổ đã có đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam với 4.765 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký 63,94 tỷ USD. Quy mô dự án bình quân của Nhật Bản là 13,4 triệu USD/dự án, cao hơn quy mô dự án bình quân chung của cả nước là 11,7 triệu USD/dự án. Về đầu tư, Nhật Bản là nhà đầu tư nước ngoài (FDI) lớn thứ 2 với 4.690 dự án có tổng vốn đầu tư đăng ký là 62,9 tỷ USD, chiếm khoảng 16% tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Cùng với Hàn Quốc Nhật Bản luôn là một trong số các quốc gia đi đầu trong đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Tính đến ngày 20/3/2021, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài (FDI) của Quý I đạt 10,13 tỷ USD, tăng 18,5% so với cùng kỳ năm 2020. Nhật Bản là quốc gia đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư đạt 1,484 tỷ USD chiếm tỷ trọng 20,5 % tổng vốn đầu tư.

Hình 2: Cơ cấu đối tác FDI lớn tại Việt Nam lũy kế đến 20/3/2021



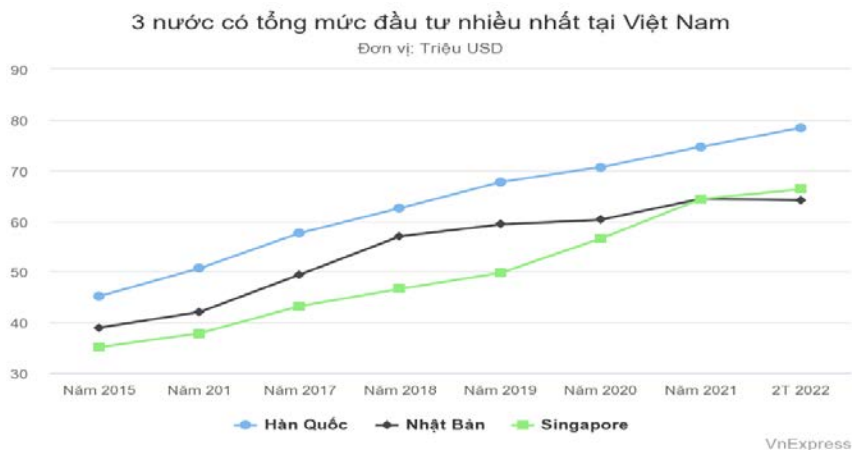
Nguồn: Tổng cục thống kê tháng

Tại hội thảo trực tuyến “Kết nối Đầu tư Việt Nam – Nhật Bản” ngày 22/9/2021 ông Tạ Đức Minh, tham tán thương mại Việt Nam tại Nhật Bản dẫn số liệu từ Bộ KHĐT cho biết hiện Nhật Bản là đối tác Thương mại lớn thứ 4 của Việt Nam với tổng kim ngạch thương mại hai chiều năm 2020 đạt 40 tỷ USD; trong 7 tháng đầu năm 2021, kim ngạch XNK của Việt Nam với Nhật Bản đạt 24,5 tỷ USD, tăng 11,9% so với cùng kỳ năm 2020.

Về đầu tư, Nhật Bản là nhà đầu tư nước ngoài (FDI) lớn thứ 2 với 4.690 dự án có tổng vốn đầu tư đăng ký là 62,9 tỷ USD, chiếm khoảng 16% tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Trong 8 tháng đầu năm 2021, trong số 92 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam, Nhật Bản có vốn đầu tư trên 3,2 tỷ USD, chiếm 16,8% tổng vốn đầu tư, tăng 94,9% so với cùng kỳ năm 2020, chỉ sau Singapore với tổng vốn đầu tư trên 6,2 tỷ USD. Tuy nhiên, điều đáng nói ở đây, thời gian này chỉ có Nhật Bản là tăng vốn đầu tư, còn Singapore và các đối tác lớn khác như Hàn Quốc... đều có xu hướng giảm vốn đầu tư. Tuy nhiên bước sang năm 2021, riêng trong 10 tháng, các nhà đầu tư Nhật Bản đã đầu tư 150 dự án mới (gấp 3 lần so với cùng kỳ năm trước), điều chỉnh 105 lượt dự án và 170 lượt dự án góp vốn, mua cổ phần với tổng vốn đăng ký 3,38 tỷ USD, đứng thứ 3/97 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam.

Hình 3: Cơ cấu đối tác FDI lớn tại Việt Nam lũy kế đến năm 2022



Nguồn tổng cục thống kê năm 2022

Về lĩnh vực đầu tư

Theo báo cáo mới nhất của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về hợp tác đầu tư Việt Nam - Nhật Bản lũy kế tính hết ngày 20/11/2021 chỉ ra rằng, Nhật Bản là một trong những đối tác đầu tư quan trọng hàng đầu của Việt Nam, Nhật Bản hiện đã đầu tư tại 57/63 tỉnh, thành phố của Việt Nam. Thanh Hóa là địa phương thu hút đầu tư nước ngoài lớn nhất của Nhật Bản với số vốn là 12,5 tỷ USD chiếm 19,59% tổng vốn đầu tư.

Hiện các dự án đầu tư của Nhật Bản tại Việt Nam tập trung vào 19 ngành, lĩnh vực, nhưng tập trung nhiều nhất trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo với 1.842 dự án với số vốn 41,79 tỷ USD vốn đăng ký, chiếm đến 65,3% tổng vốn đầu tư. Lĩnh vực sản xuất phân phối điện đứng thứ hai với 19 dự án, tổng vốn đầu tư là 7,4 tỷ USD chiếm 11,5% tổng vốn đầu tư. Kế đến là kinh doanh bất động sản với số vốn là 6,97 tỷ USD chiếm 10,9% tổng vốn đầu tư.

4. Một số thuận lợi và khó khăn cho đầu tư Nhật Bản Vào Việt Nam

Thuận lợi

Việt Nam có chế độ chính trị ổn định, tạo được sự yên tâm cho các nhà đầu tư nước ngoài nói chung và các nhà đầu tư Nhật Bản nói riêng.

Năm 1987, Việt Nam ban hành luật đầu tư nước ngoài đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Việt Nam tham gia các Hiệp định thương mại tự do, trong đó có Hiệp định đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) được ký kết ngày 25/12/2008 và có hiệu lực bắt đầu từ ngày 1/10/2009. Đây là FTA song phương đầu tiên của Việt Nam, trong đó cả Việt Nam và Nhật Bản có nhiều ưu đãi cho nhau. Hiệp định này có nhiều ưu đãi thuế quan đối với nhiều dòng sản phẩm nên sẽ có nhiều doanh nghiệp mở rộng đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam.

Khó khăn

Các Doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư tại Việt Nam đang gặp phải một số khó khăn sau:

Trong thời gian qua môi trường đầu tư kinh doanh của Việt Nam không ngừng được cải thiện theo hướng thông thoáng, minh bạch, và phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Các chính sách pháp luật tại Việt Nam về thu hút đầu tư vẫn chưa đầy đủ, thiếu tính ổn định và thiếu sự đồng bộ trong quá trình thực thi. Thủ tục hành chính còn rườm rà, gây ảnh hưởng đến quá trình triển khai dự án.

Cơ sở hạ tầng cũng là nguyên nhân làm giảm đầu tư FDI ở một số tỉnh thành. Hiện nay hầu hết các doanh nghiệp Nhật Bản tập trung ở hầu hết các khu vực Công nghiệp, các địa phương có cơ sở hạ tầng tốt. Những nơi có cơ sở hạ tầng kém chưa thu hút được vốn đầu tư của Nhật Bản.

Việt Nam có nguồn lao động dồi dào nhưng chất lượng thấp.

Ngoài ra đợt dịch Covid-19 thứ 4 bùng phát tại Việt Nam khiến cả hệ thống chính trị phải cùng vào cuộc phòng chống dịch bệnh. Đến nay dịch bệnh đã cơ bản được kiểm soát, các doanh nghiệp cũng bắt tay vào khôi phục sản xuất. Tuy nhiên, nhìn lại gần 6 tháng giãn cách xã hội ở nhiều cấp độ thì sức khỏe của doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp Nhật Bản nói riêng đã không còn như trước. Doanh nghiệp đang đối mặt với hàng ngàn khó khăn và thử thách.

5. Một số đề xuất nhằm thu hút vốn FDI từ Nhật Bản

Thứ nhất, để thu hút được đầu tư từ các tập đoàn xuyên quốc gia đến từ Nhật Bản thì ngoài những vấn đề liên quan đến môi trường đầu tư nói chung, Việt Nam cần chú trọng quan tâm đến đòi hỏi của những nhà đầu tư về một số khía cạnh như: Tính công khai, minh bạch, ổn định, dễ dự báo về thể chế, chính sách và luật pháp; thực thi pháp luật nghiêm minh, thống nhất, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư; thủ tục hành chính đơn giản, bảo đảm thời gian đã quy định.

Thứ hai, đối với các địa phương đã phát triển đang cần thu hút dự án công nghệ cao, công nghệ tương lai, dịch vụ hiện đại; Chú trọng đến việc đáp ứng yêu cầu của các tập đoàn xuyên quốc gia của Nhật Bản về thời gian đàm phán, ký thỏa thuận và triển khai thực hiện.

Thứ ba, các doanh nghiệp trong nước phải nỗ lực nâng cao năng lực về tất cả các mặt, từ công nghệ đến năng lực, trình độ của đội ngũ người lao động, quản lý. Chỉ khi đó, các doanh nghiệp FDI của Nhật Bản mới tìm đến đặt hàng và hỗ trợ hoàn thiện quy trình sản xuất đáp ứng yêu cầu của họ.

Thứ tư, rà soát lại việc sử dụng FDI hiện tại để có kế hoạch điều chỉnh, cơ cấu lại hợp lý; Ưu tiên các nhà đầu tư chiến lược của Nhật Bản nhất là chú trọng ưu tiên doanh nghiệp công nghệ cao và chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp Việt Nam đến từ Nhật Bản.

Thứ năm, kiểm soát chặt chẽ những dự án đầu tư không phù hợp với nhu cầu phát triển của Việt Nam hoặc những lĩnh vực mà doanh nghiệp trong nước đủ năng lực về công nghệ.

6. Kết Luận

Vốn đầu tư trực tiếp từ Nhật Bản có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong bối cảnh Việt Nam đang đặt vấn đề công nghiệp hóa làm chiến lược hàng đầu. Có thể nói tại Việt Nam doanh nghiệp Nhật Bản được đánh giá là đóng vai trò chủ đạo trong quá trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam. Tháng 7/2013, Việt Nam đã phê duyệt chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam trong công cuộc hợp tác Việt Nam – Nhật Bản hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2030” trong đó ưu tiên phát triển 6 ngành công nghiệp: bao gồm: điện tử; máy nông nghiệp; chế biến nông sản; đóng tàu; môi trường và tiết kiệm năng lượng; sản xuất ô tô và phụ tùng ô tô. Với mục tiêu đưa 6 ngành này thành những ngành chủ lực của nền kinh tế, có giá trị gia tăng cao và năng lực cạnh tranh quốc tế, các ngành này sẽ giữ vai trò dẫn dắt về thúc đẩy thu hút đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước, trước hết là doanh nghiệp Nhật Bản. Có thể nói nguồn vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam có ý nghĩa hết sức quan trọng, góp phần vào quá trình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. IMF (1993), Balance of payment Manual”, 5th Edition.
2. Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (1996), truy cập tại http://www.moj.gov.vn/vbpg/lits/vn%20bn%20php%20lut/view_detail.aspx?itemid=9035.
3. OECD (2013), “OECD Investment Policy Reviews: Malaysia 2013”, truy cập tại <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-police/TPRMalaysia2013Summary.PDF>.
4. Nguyễn Quỳnh Thơ (2017), thu hút vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, *Luận án Tiến sĩ kinh tế* - Học viện Ngân Hàng
5. Lê Thị Mai Hương – Phạm Thị Giang Thùy (2018), tình hình thu hút vốn đầu tư Nhật Bản vào Việt Nam” *kỷ yếu hội thảo khoa học quốc tế*, trường Đại học Văn Hiến.
6. Ngọc Trang (2021), coi Việt Nam là điểm đến FDI chiến lược của Nhật Bản, truy cập tại: <https://baochinhphu.vn/coi-viet-nam-la-diem-den-chien-luoc-fdi-cua-nhat-ban-tang-truong-sac-net-102304202.htm>
7. Bộ kế hoạch đầu tư (2020), thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2021, truy cập tại <https://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=50387&idcm=208>
8. WTO (1996), Trade and foreign direct investment, WTO NEWS: 1996 press releases, press/579 October.
9. Bùi Hùng/VOV-Tokyo <https://vov.vn/kinh-te/nhat-ban-tang-truong-von-dau-tu-vao-viet-nam-bat-chap-dich-benh-covid-19-892587.vov>.

ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN THỂ CHẤP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VAY CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

ThS. Nguyễn Thị Trà My¹

ThS. Nguyễn Công Toại²

Tóm tắt: Định giá bất động sản thể chấp là một trong những nghiệp vụ quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại để ngân hàng xem xét khả năng và đưa ra quyết định có chấp nhận cho người vay vay hay không và cho vay bao nhiêu? Bài viết trình bày phương pháp so sánh trực tiếp - phương pháp định giá bất động sản thể chấp mà các ngân hàng hiện nay đang áp dụng và một số hạn chế của phương pháp này. Từ đó, đề xuất một số kiến nghị khi định giá bất động sản thể chấp vừa giúp ngân hàng thương mại hạn chế nợ xấu và rủi ro tín dụng vừa tăng tính cạnh tranh trong việc thu hút nhiều khách hàng trong lĩnh vực cho vay và đáp ứng nhu cầu vay của các nhà đầu tư.

Từ khóa: Định giá, bất động sản, ngân hàng thương mại

Abstract: Valuation of mortgaged real estate is a very important operation in the credit operations of commercial banks for the bank to consider its ability and make a decision whether to accept a loan or not and how much to lend. In addition, valuation activities both help commercial banks limit non-performing loan or credit risks and increase competitiveness in attracting many customers in the lending industry. The article presents methods of valuing mortgaged real estate, clearly stating the direct comparison method that commercial banks are applying at present. Thus, this helps investors determine the amount of money borrowed from mortgaged real estate, make a decision whether to borrow to buy real estate or not. Furthermore, the article also gives some limitations in valuing mortgaged real estate and some recommendations when valuing real estate to help commercial banks meet the borrowing needs of investors and appeal more customers.

Keywords: Valuation, real estate, commercial banking

1. Đặt vấn đề

Khi muốn đầu tư bất động sản, nhiều nhà đầu tư thiếu tài chính đã xem xét đến việc thế chấp tài sản đang có hoặc thế chấp chính tài sản sẽ mua cho ngân hàng. Do đó, ngân hàng sẽ tiến hành hoạt động định giá bất động sản mà nhà đầu tư dự định thế chấp. Sau khi định giá, bước tiếp theo ngân hàng sẽ tính toán tỷ lệ khoản vay trên giá trị đã

¹ Khoa Ngoại ngữ – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

² Khoa QL NNL – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

được định giá (LVR). LVR giúp người cho vay cân nhắc rủi ro khi phê duyệt khoản vay mua bất động sản. Đối với ngân hàng, hoạt động định giá bất động sản thể chấp có ý nghĩa quan trọng, là cơ sở cho việc ra quyết định cho vay, đầu tư, góp vốn, cấp vốn vào các dự án, góp phần hạn chế nợ xấu và rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, tại các ngân hàng thương mại hiện nay công tác này còn một số hạn chế như áp dụng chưa đúng phương pháp định giá, tỷ lệ khoản vay thấp trên giá trị bất động sản đã được định giá, do thiếu thông tin từ thị trường, nhân viên còn thiếu tính chủ động, sáng tạo... dẫn tới xác định giá trị bất động sản thể chấp chưa chính xác, kết quả là xác định mức cho vay chưa đúng với thực tế, chưa đáp ứng nhu cầu vay của nhà đầu tư. Vì vậy, định giá bất động sản tại ngân hàng có thể tác động đến khả năng vay của nhà đầu tư hoặc chính ngân hàng sẽ từ chối nhiều khách hàng vay, giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường cho vay.

2. Một số khái niệm

2.1. Khái niệm bất động sản

Bất động sản: Bất động sản là tài sản có tính bất động, tính không đồng nhất, tính khan hiếm, tính bền vững. Bất động sản là các tài sản bao gồm:

- Đất đai
- Nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với nhà, công trình xây dựng đó;
- Các tài sản khác gắn liền với đất đai;
- Các tài sản khác do pháp luật quy định.

2.2. Khái niệm định giá

Quốc hội (2014, Luật kinh doanh bất động sản) quy định: “ Định giá bất động sản là hoạt động tư vấn, xác định giá của một bất động sản cụ thể tại một thời điểm xác định”.

Định giá có thể được hiểu là việc đánh giá giá trị của tài sản phù hợp với thị trường tại một địa điểm, thời điểm nhất định. Định giá tài sản là việc tư vấn, định các mức giá cụ thể cho từng loại tài sản làm căn cứ cho các hoạt động giao dịch mua, bán tài sản, hàng hóa, dịch vụ đó trên thị trường. Đối với các loại tài sản, hàng hóa, dịch vụ do nhà nước định giá (các cơ quan có thẩm quyền quy định) thì các mức giá cụ thể của từng loại tài sản, hàng hóa mang tính bắt buộc mọi đối tượng tham gia hoạt động giao dịch, mua bán phải thực hiện. Đối với các tài sản, hàng hóa, dịch vụ không thuộc danh mục Nhà nước định giá thì do các tổ chức, cá nhân tự định giá theo quy luật thị trường làm cơ sở cho các hoạt động giao dịch mua bán, trao đổi.

3. Định giá bất động sản thể chấp bằng phương pháp so sánh trực tiếp

Hiện nay, có nhiều phương pháp định giá bất động sản theo từng loại bất động sản (Ví dụ: đất, nhà...). Để định giá đất thì có các phương pháp: phương pháp so sánh trực tiếp, phương pháp chiết từ, phương pháp thu nhập, phương pháp thặng dư, phương pháp hệ số điều chỉnh giá đất. (Chính phủ (2014), Nghị định 44/2014/NĐ-CP).

Tuy nhiên, hiện nay, các ngân hàng thương mại thường sử dụng phương pháp so sánh trực tiếp để định giá bất động sản thế chấp. Theo Chính phủ (2014, Nghị định 44/2014/NĐ-CP) thì phương pháp so sánh trực tiếp là phương pháp định giá đất thông qua việc phân tích mức giá của các thửa đất trống tương tự về mục đích sử dụng đất, vị trí, khả năng sinh lợi, điều kiện kết cấu hạ tầng, diện tích, hình thể, tính pháp lý về quyền sử dụng đất (sau đây gọi là thửa đất so sánh) đã chuyển nhượng trên thị trường, trúng đấu giá quyền sử dụng đất để so sánh, xác định giá của thửa đất cần định giá.

Ưu điểm của phương pháp này là ít khó khăn về mặt kỹ thuật, vì nó không cần thiết phải xây dựng các công thức hoặc mô hình tính toán, mà dựa vào sự hiện diện của các giao dịch thị trường, các sản phẩm tương tự trên thị trường; Phương pháp này có sự đánh giá về giá trị thị trường giao dịch thực tế. Vì vậy dễ dàng thuyết phục được khách hàng.

Bước 1: Xác định cơ sở để định giá

Tìm hiểu giá cả và các đặc tính tương tự của bất động sản: đặc điểm kinh tế, kỹ thuật chủ yếu, tình trạng pháp lý.... Người định giá phải so sánh các thông số kinh tế, kỹ thuật chủ yếu, tình trạng pháp lý của bất động sản cần định giá với bất động sản so sánh để điều chỉnh (tăng, giảm) mức giá chỉ dẫn để đi đến mức giá tài sản cần định giá.

➔ Tùy thuộc vào loại bất động sản nào để định giá và cần thu thập thông tin nào cho việc định giá. Do đó, nếu trong quá trình thu thập thông tin mà nhân viên định giá chưa thu thập đủ thông tin hoặc thông tin thu thập thiếu chính xác sẽ ảnh hưởng đến giá trị thật của bất động sản thế chấp.

Ví dụ 1: Nếu định giá bất động sản là quyền sử dụng đất ở lâu dài thì cần khảo sát thực tế tại khu vực có nhà đất dự kiến thế chấp và tham khảo về giá mua, bán của các nhà đất có đặc điểm và vị trí tương đương với tài sản định giá trong thời gian gần nhất. Các nguồn tin về giao dịch mua bán nhà đất cần tham khảo các trang website có uy tín, tránh các trang website ảo. Ngân hàng đánh giá về tần suất giao dịch mua bán thành công nhà đất tại đây. Đối chiếu với nhà đất dự kiến thế chấp về có trong quy hoạch không, diện tích, kích thước các mặt, đường, đường vào, lợi thế khác để đưa ra mức giá mua bán hợp lý với quan điểm lợi ích của ngân hàng nhất. Nếu định giá bất động sản là căn hộ chung cư thì cần tìm hiểu thêm hợp đồng mua bán căn hộ với chủ đầu tư để có thêm cơ sở định giá căn hộ. Nguồn thông tin thu thập để so sánh của ngân hàng sẽ có thêm từ phía chủ đầu tư dự án.

Nếu định giá tài sản là nhà hình thành trên đất: Nhà hình thành trên đất trên thửa đất có sổ đỏ công nhận tài sản gắn liền với đất thuộc quyền sở hữu của chủ tài sản thì sẽ được ngân hàng định giá và chấp thuận phần giá trị này. Tuy nhiên, nếu trên sổ đỏ không công nhận tài sản gắn liền với đất thuộc quyền sở hữu của chủ tài sản thì hiện nay có nhiều ngân hàng không chấp thuận phần giá trị tài sản này vào giá trị tài sản thế chấp. Ngoài ra, cần xem xét nhà ở có hỏng, nứt, xuống cấp nhanh hay không. Đối với

nhà ở kiên cố, ngân hàng thường xác định tổng chi phí xây dựng ngôi nhà và khấu hao thông thường là 25 năm mặc dù quy định của pháp luật là từ 25 năm đến 50 năm.

Bước 2: Phân tích, so sánh và điều chỉnh mức giá do các yếu tố khác biệt của bất động sản.

- Phân tích, so sánh để xác định các yếu tố giống nhau và khác biệt của thửa đất so sánh với thửa đất cần định giá.

- Ước tính giá, điều chỉnh mức giá do các yếu tố khác biệt của bất động sản so sánh với bất động sản cần định giá.

Ví dụ: Ước tính giá đất của thửa đất cần định giá

Giá đất ước tính của thửa đất cần định giá được xác định bằng cách điều chỉnh giá đất của từng thửa đất so sánh do các yếu tố khác biệt của các thửa đất so sánh với thửa đất cần định giá theo công thức sau:

Ngân hàng định giá = diện tích đất x giá đất hiện tại/m²

Giá đất ước tính của thửa đất cần định giá theo từng thửa đất so sánh	=	Giá đất của từng thửa đất so sánh
---	---	-----------------------------------

Xác định giá của thửa đất cần định giá bằng cách lấy bình quân số học đối với các mức giá ước tính của thửa đất cần định giá đã xác định.

Bước 3: Xác định tỷ lệ cho vay

Giá trị tài sản sau khi được định giá kết hợp với quy định của ngân hàng về tỷ lệ % cho vay trên giá trị tài sản được định giá sẽ ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng và quyết định đi vay của nhà đầu tư.

Sau khi định giá tài sản thế chấp, ngân hàng sẽ áp dụng tỷ lệ cho vay (LVR). Tùy ngân hàng mà tỷ lệ này sẽ khác nhau. Ví dụ ngân hàng Vietinbank thì tỷ lệ này là 75%. Như vậy định giá tài sản và tỷ lệ cho vay sẽ giúp ngân hàng có cho vay hay không và nhà đầu tư có vay hay không?

Ví dụ 2:

Trường hợp 1: Giả sử nhà đầu tư Nguyễn Thị An muốn mua miếng đất với giá là 1 tỷ đồng nhưng chị An chỉ có 400 triệu đồng. Chị An dự định thế chấp miếng đất mình mua. Vậy chị An cần vay Ngân hàng là 600 triệu. Ngân hàng định giá tài sản của chị An là 800 triệu. Tỷ lệ cho vay mà hiện nay ngân hàng đang áp dụng LVR là 75%, tức là ngân hàng có thể cho chị An vay 600 triệu. Vậy chị An sẽ quyết định vay.

Trường hợp 2: Giả sử nhà đầu tư Nguyễn Thị An muốn mua miếng đất với giá là 1 tỷ đồng nhưng chị An chỉ có 400 triệu đồng. Chị An dự định thế chấp miếng đất mình mua. Vậy chị An cần vay Ngân hàng là 600 triệu. Ngân hàng định giá miếng đất của chị An là 700 triệu. Tỷ lệ cho vay mà hiện nay ngân hàng đang áp dụng LVR là

70%, tức là ngân hàng có thể cho chị An vay 490 triệu. Vậy chị A cần vay thêm 110 triệu (vay từ người thân, bạn bè...). Nếu chị An không vay cá nhân được thì có thể chị An không vay để đầu tư.

4. Hạn chế trong việc định giá bất động sản thế chấp theo phương pháp so sánh trực tiếp và một số kiến nghị khi định giá bất động sản thế chấp

- Khi định giá bất động sản là nhà hình thành trên đất nhưng trong sổ không công nhận tài sản gắn liền với đất thuộc quyền sở hữu của chủ tài sản dẫn đến giá trị của bất động sản định giá sẽ khác nhau, xảy ra theo 3 trường hợp:

Trường hợp 1: Định giá của bất động sản = giá trị của đất + giá trị của nhà

Trường hợp 2: Định giá của bất động sản = giá trị của đất + 1 phần giá trị của nhà

Trường hợp 3: Định giá của bất động sản = giá trị của đất

Như vậy, giá trị của bất động sản thế chấp được định giá tùy thuộc vào quan điểm và quyết định của ngân hàng, ảnh hưởng đến mức cho vay của ngân hàng.

- Do sự thay đổi chính sách quản lý đất đai và thay đổi quy hoạch của nhà nước: nhân viên định giá thu thập thiếu thông tin, thông tin sai lệch, không cập nhật thông tin kịp thời sẽ làm ảnh hưởng đến giá trị thật của bất động sản thế chấp hoặc ngân hàng không chấp nhận bất động sản thế chấp (vì cho rằng bất động sản nằm trong khu đất quy hoạch).

Ví dụ: Tại thời điểm định giá bất động sản, nhân viên định giá thu thập được thông tin là bất động sản đang định giá nằm trong khu đất quy hoạch, sẽ bị thu hồi. Nhưng do sự thay đổi chính sách quản lý đất đai và thay đổi quy hoạch của nhà nước nên đã có quyết định không thu hồi đất, không giải tỏa mặt bằng của cơ quan có thẩm quyền. Vì vậy, bất động sản thế chấp vẫn bảo đảm được giá trị của nó.

- Khi thu thập thiếu thông tin, chưa xem xét/xem xét thiếu sót thông tin các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến giá trị bất động sản khi định giá. Những yếu tố đó là: thông số kinh tế, kỹ thuật chủ yếu, tình trạng pháp lý, mức giá giao dịch, thời gian, điều kiện giao dịch (điều kiện thị trường, điều khoản tài chính...), yếu tố khác biệt khác có ảnh hưởng lớn đến giá trị tài sản.

Trở lại ví dụ 2 (trường hợp 2): Giả sử tại thời điểm định giá bất động sản là 01/4/2022, nhân viên định giá bất động sản có giá là 700 triệu. Hiện tại, thị trường bất động sản đang “sốt”, giá đang tăng lên rất nhanh theo từng ngày. Vì vậy, nếu 01 tuần sau ngày 01/4/2022, bất động sản tăng giá, lúc này bất động sản có thể sẽ được định giá là 800 triệu. Điều này ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng.

- Nhân viên thẩm định thiếu chuyên môn, kinh nghiệm sẽ gặp khó khăn khi thu thập thông tin hoặc thu thập thiếu thông tin trong việc xác định các yếu tố khác biệt của

bất động sản so sánh với bất động sản cần định giá. Ví dụ như nhân viên chưa xem xét yếu tố: Khu vực lân cận, vị trí bất động sản, kích thước bất động sản, tuổi và tình trạng bất động sản, thị trường địa phương, các chỉ tiêu kinh tế, lãi suất...

(1) Yếu tố khu vực lân cận

Một trong những chỉ số tốt nhất về giá trị của bất động sản là giá bán của những bất động sản tương tự trong khu vực lân cận đã được bán gần đây.

Ví dụ: Nhân viên định giá chưa tìm hiểu về

- + Lân truy cập gần đây: Tìm những ngôi nhà đã được bán trong thời gian gần đây.

- + Tính năng giống nhau: Chọn những bất động sản giống với bất động sản của mình nhất về các đặc điểm như loại nhà (cấp 4, có lầu...), năm xây dựng, số phòng ngủ, phòng tắm và diện tích...

- + Khoảng cách: bất động sản có gần chợ, trường học, bệnh viện, ủy ban, khu công nghiệp hay có một vị trí độc đáo, chẳng hạn như trên con đường/khu dân cư đông đúc, sân golf hoặc bờ sông...

(2) Vị trí: Bất động sản được xem xét ba chỉ số chính

Vị trí bất động sản có gần với trường Đại học có chất lượng, có nhiều cơ hội việc làm (gần nhiều công ty/khu công nghiệp), gần các trung tâm mua sắm, vui chơi, giải trí...

Ngoài ra, vị trí gần với đường cao tốc, đường tiện ích và phương tiện công cộng đều có thể ảnh hưởng đến giá trị tổng thể của bất động sản. Khi nói đến việc tính toán giá trị của một bất động sản, vị trí có thể quan trọng hơn cả kích thước và tình trạng của bất động sản, Điều này lại không được nhân viên định giá đánh giá cao.

(3) Kích thước bất động sản

Khi ước tính giá trị thị trường kích thước bất động sản là một yếu tố quan trọng cần xem xét, vì kích thước lớn hơn có thể tác động tích cực đến giá trị của nó.

Không gian sống là điều quan trọng nhất đối với người mua và người thẩm định. Ngôi nhà có phòng ngủ, số lượng phòng ngủ và nhà vệ sinh được đánh giá cao.

(4) Tuổi và tình trạng bất động sản

Thông thường, những ngôi nhà mới hơn sẽ được đánh giá ở mức giá trị cao hơn.

(5) Thị trường địa phương

Ngay cả khi bất động sản của nhà đầu tư ở trong tình trạng tuyệt vời, ở vị trí tốt nhất, với những nâng cấp cao cấp, thì số lượng bất động sản khác được rao bán trong khu vực và số lượng người mua trên thị trường có thể ảnh hưởng đến giá trị bất động sản thể chấp đang được định giá. Yếu tố này có thể không được xem xét khi nhân viên định giá thiếu kinh nghiệm.

(6) Các chỉ tiêu kinh tế

Nền kinh tế thường ảnh hưởng đến thị trường mua bán bất động sản và giá trị bất động sản. Điều quan trọng là nhân viên định giá có chuyên môn và kinh nghiệm phải thường xuyên cập nhật tình trạng mua bán bất động sản hiện tại và sự tăng giá trong khu vực.

- Khi áp dụng phương pháp so sánh trực tiếp có thể làm cho giá bất động sản thể chấp thấp hơn dự kiến, không đáp ứng đủ mức vay của nhà đầu tư. (ví dụ 2, trường hợp 2).

Do đó, ngân hàng nên thay đổi/kết hợp phương pháp định giá khác để nâng giá trị cho bất động sản thể chấp như **kết hợp với phương pháp hệ số điều chỉnh giá đất**- là phương pháp định giá đất bằng cách sử dụng hệ số điều chỉnh giá đất nhân (x) với giá đất trong bảng giá đất do Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương ban hành.

Phương pháp hệ số điều chỉnh giá đất được áp dụng để định giá đất cho các trường hợp quy định của Chính phủ (2014, Nghị định 44/2014/NĐ-CP)

Ví dụ: Để áp dụng các phương pháp định giá chính xác, nhân viên định giá cần phải điều tra các thông tin về giá đất đã chuyển nhượng trên thị trường, giá đất trúng đấu giá quyền sử dụng đất, giá đất trong cơ sở dữ liệu về đất đai, giá đất trên sàn giao dịch bất động sản, giá đất được xác định từ chi phí, thu nhập của thửa đất phải bảo đảm khách quan, trung thực. Trường hợp tại khu vực định giá đất không đủ thông tin thì có thể thu thập thông tin tại khu vực lân cận với khu vực có thửa đất cần định giá.

Giá đất ước tính của thửa đất cần định giá được xác định bằng cách điều chỉnh giá đất của từng thửa đất so sánh do các yếu tố khác biệt của các thửa đất so sánh với thửa đất cần định giá theo công thức sau:

Giá đất ước tính của thửa đất cần định giá theo từng thửa đất so sánh	=	Giá đất của từng thửa đất so sánh	±	Mức điều chỉnh về giá do các yếu tố khác biệt của từng thửa đất so sánh với thửa đất
---	---	-----------------------------------	---	--

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2015). Thông tư 126/2015/TT-BTC tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam số 08, 09 và 10, ngày 20 tháng 8 năm 2015.
2. Chính phủ (2014). Nghị định 44/2014/NĐ-CP, ngày 15 tháng 5 năm 2014. Quốc hội (2014). Luật kinh doanh bất động sản năm 2014, ngày 25 tháng 11 năm 2014.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NHẪM PHÁT TRIỂN KINH TẾ XÃ HỘI VIỆT NAM

ThS. Trịnh Thị Liên¹

Tóm tắt: Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là nguồn vốn quan trọng của Việt Nam và của các nước đang phát triển trên thế giới. Bài viết này trình bày một số cơ sở lý luận liên quan đến thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, phân tích và đánh giá thực trạng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhằm phát triển kinh tế xã hội tại Việt Nam.

Từ khóa: FDI, thu hút, giải pháp

Abstract: Foreign direct investment (FDI) is an important source of capital for Vietnam and developing countries in the world. This article presents some theories related to attracting foreign direct investment capital, analyze and evaluate the status of attracting foreign direct investment, proposing some solutions to attracting foreign direct investment capital for socio-economic development in Vietnam.

1. Đặt vấn đề

Việt Nam là quốc gia mới nổi, đang phát triển và trong quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế với những định hướng và cam kết của chính phủ trong việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam tiếp nhận những kỹ thuật mới, công nghệ tiên tiến thuộc các lĩnh vực công nghệ thông tin, công nghệ số, trí tuệ nhân tạo, Big Data, thành phố thông minh, nghiên cứu phát triển... góp phần vào việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng nông nghiệp, tăng tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ. Các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài có quy mô lớn sẽ thu hút một lượng lớn lao động trực tiếp và tạo ra nhiều việc làm, từ đó hình thành một lực lượng công nhân kỹ thuật lành nghề, tăng nguồn thu cho ngân sách, phát triển kinh tế - xã hội của địa phương tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài nói riêng và Việt Nam nói chung.

Tuy nhiên, việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài vừa qua gặp nhiều khó khăn do tình hình dịch bệnh phức tạp trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Đặc biệt là chất lượng nguồn vốn FDI chưa cao, quy mô vốn của nhiều doanh nghiệp FDI nhỏ, Việt Nam cũng chưa chú trọng chọn lựa các doanh nghiệp FDI có hàm lượng

¹ Khoa Bảo hiểm – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

công nghệ tiên tiến và kỹ thuật cao, đặc biệt là chưa quản lý chặt chẽ yếu tố giảm thiểu tác động môi trường trong đầu tư trực tiếp nước ngoài.

FDI là nguồn vốn rất quan trọng của nền kinh tế, là động lực góp phần thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng và phát triển. Tìm các giải pháp để đẩy mạnh thu hút FDI là đòi hỏi cấp bách và cần thiết trong giai đoạn hiện nay cũng như trong tương lai.

2. Một số vấn đề liên quan đến thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài FDI

2.1. Các khái niệm cơ bản

2.1.1. Khái niệm về đầu tư

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD, 2015) thì đầu tư được hiểu là sự hi sinh các nguồn lực hiện tại để tiến hành các hoạt động nào đó nhằm thu về các kết quả nhất định trong tương lai lớn hơn các nguồn lực đã bỏ ra để đạt được các kết quả đó.

2.1.2. Khái niệm về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

- Theo khía cạnh lý thuyết:

+ Sonarajah (1994) cho rằng FDI liên quan đến việc chuyển giao tài sản từ một quốc gia sang quốc gia khác với mục đích tạo ra các cửa cải dưới sự kiểm soát toàn bộ hoặc một phần nào đó của chủ sở hữu của tài sản.

+ Theo quỹ tiền tệ quốc tế (IMF, 1993) thì cho rằng FDI là hoạt động đầu tư được thực hiện nhằm đạt được những lợi ích lâu dài của một doanh nghiệp tại một nước khác không phải nước mà doanh nghiệp đang hoạt động với mục đích quản lý một cách có hiệu quả doanh nghiệp.

- Theo khía cạnh thống kê:

+ Tổ chức Thương Mại Thế Giới (WTO, 1996) định nghĩa “đầu tư trực tiếp nước ngoài xảy ra khi một nhà đầu tư từ một nước có được một tài sản ở một nước khác cùng với quyền quản lý tài sản đó. Phương diện quản lý là thứ để phân biệt FDI với các công cụ tài chính khác. Trong phần lớn trường hợp, cả nhà đầu tư lẫn tài sản mà người quản lý ở nước ngoài là các cơ sở kinh doanh”.

+ Theo Tổng Cục Thống Kê (2011), đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc các nhà đầu tư nước ngoài mang các nguồn vốn vào Việt Nam với mục đích tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

- Theo khía cạnh quản lý:

Theo Luật Đầu tư (2005), FDI là hình thức đầu tư do nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn và tham gia kiểm soát hoạt động đầu tư ở nước ngoài theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2.1.3. *Khái niệm về thu hút vốn đầu tư nước ngoài*

Thu hút vốn đầu tư nước ngoài là những hoạt động, những chính sách của chính quyền, cộng đồng doanh nghiệp và dân cư để nhằm quảng bá, xúc tiến, hỗ trợ, khuyến khích các nhà đầu tư bỏ vốn thực hiện mục đích đầu tư phát triển. Thực chất thu hút vốn đầu tư là làm gia tăng sự chú ý, quan tâm của các nhà đầu tư để từ đó dịch chuyển dòng vốn đầu tư vào địa phương hoặc ngành (Nguyễn Huy Thám, 1999).

2.2. *Lý thuyết về quyết định đầu tư của doanh nghiệp FDI*

- Lý thuyết năng suất cận biên vốn:

Lý thuyết năng suất cận biên vốn của MacDougall (1960), và sau đó được phát triển bởi Kemp (1964) được xem là lý thuyết khởi đầu nghiên cứu về FDI. Lý thuyết này giả định rằng hai nước có chi phí vốn bằng với năng suất biên, khi dòng vốn di chuyển tự do từ nước đầu tư sang nước nhận đầu tư, năng suất biên của vốn có xu hướng trở nên cân bằng giữa 2 nước. Tuy nhiên lý thuyết năng suất cận biên vốn không giải thích được vì sao một số nước đồng thời có dòng vốn chảy vào và đồng thời có dòng vốn chảy ra, hay tỷ suất đầu tư trong nước cao nhưng tỷ suất đầu tư ra nước ngoài cũng cao.

- Lý thuyết về lợi thế sở hữu:

Lý thuyết Hymer (1960) cho rằng có 2 yếu tố quan trọng để doanh nghiệp quyết định đầu tư nước ngoài. Thứ nhất là doanh nghiệp đó có lợi thế cạnh tranh, lợi thế đó có thể là: tính đặc biệt của sản phẩm, công nghệ hiện đại, lợi thế về quy mô, kiến thức quản trị, tài chính, marketing cao cấp. Lợi thế này giúp cho công ty đa quốc gia vượt qua khó khăn, rủi ro đầu tư ở nước ngoài. Yếu tố thứ hai để doanh nghiệp quyết định đầu tư nước ngoài là doanh nghiệp đó phải vượt qua rào cản trên thị trường quốc tế. Công ty đa quốc gia có thể thực hiệp hợp tác và chia sẻ thị trường cùng với đối thủ cạnh tranh hoặc có trực tiếp quản lý quy trình sản xuất ở thị trường nước ngoài.

Các nghiên cứu sau này tiếp tục mở rộng về lý thuyết của Hymer như nghiên cứu của Caves (1971), Cowling và Sugden (1987)

- Lý thuyết về chu kỳ sản phẩm:

Lý thuyết về chu kỳ sản phẩm được phát triển bởi Raymond Vernon (1966), lý thuyết này cho rằng các sản phẩm trải qua 4 giai đoạn: giới thiệu, phát triển, chín muồi và suy thoái. Trong giai đoạn giới thiệu thì sản phẩm còn mới, số lượng sản xuất ít, giá thành cao nên thường tiêu thụ tại nước phát minh ra sản phẩm. Giai đoạn phát triển, sản lượng sản xuất tăng mạnh, nhiều nhà sản xuất khác tham gia sản xuất sản phẩm tương tự dẫn đến gia tăng tính cạnh tranh. Các nhà sản xuất tìm cơ hội xuất khẩu sản phẩm và tìm các quốc gia có sự tương đồng về mức sống và văn hóa để đặt địa điểm sản xuất tại quốc gia này. Giai đoạn thứ 3 là giai đoạn chín muồi, giai đoạn này có sự cạnh tranh diễn ra mạnh mẽ, giá cả giảm nhiều, thị phần cũng giảm. Các nhà sản xuất

thay đổi mẫu mã và kiểu dáng, di chuyển địa điểm sản xuất sang các nước kém phát triển hơn. Giai đoạn cuối cùng là giai đoạn sản phẩm suy thoái, giai đoạn này chủ yếu chỉ còn ở thị trường các nước đang phát triển, và hiện tượng xuất khẩu ngược sản phẩm trở lại các nước công nghiệp phát triển do có một bộ phận dân cư vẫn có nhu cầu về sản phẩm.

- Lý thuyết nội bộ hóa:

Theo Mahoney và cộng sự (2001), hoạt động FDI sẽ diễn ra khi giao dịch bên trong công ty tốt hơn giao dịch bên ngoài công ty. Tuy nhiên lý thuyết này không giải thích được lợi ích của nội bộ hóa là gì, không đưa ra được bằng chứng cụ thể và khó kiểm chứng bằng nghiên cứu thực nghiệm.

- Lý thuyết chiết trung của Dunning

Dunning (1977) cho rằng một công ty có dự định tham gia vào các hoạt động FDI cần có 3 lợi thế: Lợi thế về sở hữu, lợi thế về địa điểm và lợi thế nội bộ hóa. Lợi thế sở hữu là tiền đề cho hoạt động FDI, được hiểu là công ty đang sở hữu những lợi thế so với công ty khác như công nghệ, phát minh sáng chế, thương hiệu, nhãn hiệu, kỹ năng quản lý. Lợi thế địa điểm có được khi công ty đầu tư tại địa điểm mang lại lợi thế giúp công ty phát triển mạnh mẽ hơn so với công ty khác. Lợi thế địa điểm có thể đến từ: tài nguyên thiên nhiên, quy mô thị trường lớn, chi phí yếu tố đầu vào thấp, môi trường kinh doanh thân thiện. Lợi thế nội bộ hóa là sự tương tác giữa hai lợi thế sở hữu và lợi thế địa điểm với nhau

3. Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài hiện nay

- Đối tác đầu tư:

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có sự đóng góp vô cùng to lớn đối với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Việt Nam đang ngày càng thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bởi sự thay đổi về chính sách và sự gia nhập tổ chức quốc tế. Cụ thể: Luật đầu tư 2014 có hiệu lực, Việt Nam trở thành thành viên của Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA), Hiệp định thương mại Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP)... Các nhà đầu tư nước ngoài nhìn nhận Việt Nam là điểm sáng với nhiều tiềm năng, cơ hội, trước mắt là về các dự án đầu tư mới, mở rộng hoặc đầu tư tăng thêm.

Bảng 1: Số đối tác đầu tư

	2017	2018	2019	2020	2021
Số đối tác đầu tư trong năm	115	112	125	112	106
Số đối tác có dự án còn hiệu lực	125	130	135	139	141
Đối tác có vốn đầu tư lớn	Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore	Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore	Hàn Quốc, Hồng Kong, Singapore	Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore	Singapore, Hàn Quốc, Nhật bản

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài các năm 2017 – 2021.

Số đối tác đầu tư có dự án còn hiệu lực trong giai đoạn 2017 đến 2021 ngày càng tăng từ 115 quốc gia, vùng lãnh thổ năm 2017 lên 112 quốc gia, vùng lãnh thổ năm 2021. Trong đó, các quốc gia có tổng số vốn đăng ký đầu tư lớn tại Việt Nam gồm có: Hàn Quốc, Singapore, Nhật Bản, Hồng Kông.

Số quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam trong năm tăng từ năm 2017 đến năm 2019, tuy nhiên từ năm 2020 đến năm 2021 số quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam giảm là do ảnh hưởng của đại dịch Covid – 19 làm ảnh hưởng đến việc đi lại của các nhà đầu tư cũng như quyết định đầu tư mới. Xét trong bối cảnh đầu tư toàn cầu suy giảm rất mạnh thì kết quả này tốt hơn nhiều quốc gia khác, điều này thể hiện sức hấp dẫn của Việt Nam trong thị trường đầu tư quốc tế.

- Quy mô vốn FDI:

Quy mô vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt cao nhất vào năm 2019 là 38,02 tỷ USD, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm 2018. Tuy nhiên năm 2020 vốn đăng ký giảm xuống còn 28,53 tỷ USD, bằng 75% so với cùng kỳ năm 2019 do ảnh hưởng của dịch Covid 19, nhưng năm 2021 vốn đăng ký có tín hiệu lạc quan hơn và tăng lên.

Xét về quy mô vốn dự án thực hiện có sự gia tăng từ năm 2017 đến năm 2019, sau đó có giảm nhẹ từ 2020, tuy nhiên xét về tỷ lệ vốn thực hiện dự án có sự gia tăng rất lớn đặc biệt là tỷ lệ vốn thực hiện dự án cao nhất vào năm 2020 đạt 70%.

Bảng 2: Quy mô vốn dự án FDI

	2017	2018	2019	2020	2021
Quy mô vốn dự án đăng ký (Tỷ USD)	35,88	35,47	38,02	28,53	31,15
Quy mô vốn dự án thực hiện (Tỷ USD)	17,5	19,1	20,38	19,98	19,74
Tỷ lệ vốn thực hiện dự án (%)	48,77	53,85	53,6	70	63,37

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài các năm 2017 – 2021.

Các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 18 đến 19 ngành trong tổng số 21 ngành kinh tế quốc dân trong giai đoạn 2017 đến năm 2021, trong đó những ngành dẫn đầu về tổng vốn đầu tư là lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo; ngành sản xuất phân phối điện; ngành kinh doanh bất động sản; bán buôn, bán lẻ.

Số dự án, Vốn đăng ký, vốn thực hiện lũy kế của các dự án còn hiệu lực đều tăng qua các năm từ năm 2017 đến năm 2021, đặc biệt là tỷ lệ vốn thực hiện lũy kế/Tỷ lệ vốn đầu tư đăng ký còn hiệu lực cũng tăng tương đối đều qua các năm từ 54% năm 2017 lên 61,7% năm 2021.

Bảng 3: Quy mô vốn dự án lũy kế

	2017	2018	2019	2020	2021
Số ngành	19	18	19	19	18
Số dự án lũy kế còn hiệu lực	24.748	27.353	30.827	33.070	34.527
Vốn đăng ký lũy kế của các dự án còn hiệu lực (Tỷ USD)	318,72	340,1	362,58	384	408,1
Vốn thực hiện lũy kế của các dự án còn hiệu lực (Tỷ USD)	172,35	191,4	211,78	231,86	251,6
Tỷ lệ vốn thực hiện lũy kế/Tỷ lệ vốn đầu tư đăng ký còn hiệu lực (%)	54	56,2	58,4	60,4	61,7

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài các năm 2017 – 2021.

- Đầu tư nước ngoài theo địa bàn đầu tư:

Nhà đầu tư nước ngoài đã có mặt ở tất cả 63 tỉnh thành trong năm 2018, 2020, tuy nhiên đến năm 2021 số nhà đầu tư nước ngoài giảm xuống còn 59 tỉnh, thành phố do ảnh hưởng chung của tình hình dịch bệnh Covid 19 trên toàn thế giới nói chung cũng như Việt Nam nói riêng. Các tỉnh thành có vốn đầu tư nước ngoài lớn là những tỉnh, thành phố lớn, phát triển và có nhiều khu công nghiệp như: TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương, Long An, Hải Phòng và Thanh Hóa.

Bảng 4: Số tỉnh thành được đầu tư từ nguồn vốn nước ngoài

	2017	2018	2019	2020	2021
Số tỉnh, thành phố được đầu tư nước ngoài	59	63	62	63	59
Tỉnh, thành phố có vốn đầu tư nước ngoài lớn	TP. Hồ Chí Minh, Bắc Ninh, Thanh Hóa	TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương	Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương	TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương	Hải Phòng, Long An, TP. Hồ Chí Minh

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài các năm 2017 – 2021.

4. Cơ hội và thách thức trong việc thu hút vốn FDI giai đoạn hiện nay

Trong bối cảnh cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, căng thẳng xung đột Nga – Ukraine, đại dịch Covid 19 chưa kiểm soát hoàn toàn trên thế giới. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã thực hiện di dời chuỗi sản xuất ra khỏi Trung Quốc, Nga, Ukraine. Từ đó các nhà đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm môi trường đầu tư có sự ổn định về mặt chính trị, kiểm soát tốt về dịch bệnh, và tham gia các hiệp định thương mại. Việt Nam được xem là có hội tụ đủ các yếu tố thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, mặt khác Chính phủ Việt Nam cũng ban hành nhiều chính sách để tăng sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài như: Ưu đãi về thuế, cải cách thủ tục, giá cho thuê đất...

Bên cạnh những thuận lợi như trên, việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài còn có những thách thức sau:

- Một số nước thuộc thị trường kinh tế đang phát triển cũng tích cực thực hiện các chính sách thu hút đầu tư nước ngoài như: chính sách ưu đãi về cho thuê đất, thuế suất ưu đãi...

- Trong thời gian qua Việt Nam thu hút nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài không chọn lọc, dẫn đến chất lượng nguồn vốn FDI chưa cao như: quy mô vốn nhỏ, không mang lại hiệu quả kinh tế cho địa phương, ứng dụng công nghệ thấp, nguồn vốn không đảm bảo tính bền vững...

- Các thủ tục để các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam đã có những cải thiện đáng kể, tuy nhiên vẫn còn rườm rà, phức tạp và mất nhiều thời gian

- Chất lượng nguồn nhân lực của thị trường Việt Nam chưa đáp ứng được yêu cầu của nhà đầu tư đặc biệt là thiếu nhân lực cho những dự án công nghệ cao.

5. Một số giải pháp nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài nhằm phát triển kinh tế xã hội tại Việt Nam

Thứ nhất, Hoàn thiện quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội. Xây dựng và hoàn thiện quy hoạch đáp ứng được quy hoạch tổng thể về phát triển kinh tế - xã hội, xác định rõ mục đích và định hướng thu hút FDI của từng giai đoạn phù hợp với chiến lược của Nhà nước, phù hợp với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và yêu cầu hội nhập. Về kế hoạch thu hút FDI phải rõ ràng và có tiến độ thời gian nhất định, giúp nhà đầu tư có hướng đầu tư dài hay ngắn hạn để tính toán đầu tư chính xác.

Thứ hai, cần tạo được lợi thế về môi trường đầu tư cạnh tranh so với các nước đang phát triển nhằm thu hút doanh nghiệp FDI cần đảm bảo thể chế, chính sách và luật pháp có tính công khai, minh bạch, và thống nhất cao. Mặt khác, các quy định cần chú trọng bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của nhà đầu tư, thủ tục hành chính đơn giản, thực hiện đúng thời gian theo quy định để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp, nhà đầu tư nước ngoài.

Thứ ba, cần chú trọng, tăng cường đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho sự phát triển kinh tế - xã hội nói chung và đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp FDI nói riêng. Mặt khác các doanh nghiệp trong nước phải nỗ lực nâng cao năng lực về tất cả các mặt, từ công nghệ đến năng lực, trình độ của đội ngũ người lao động, quản lý. Như vậy, các doanh nghiệp FDI sẽ chủ động tìm cơ hội đầu tư trực tiếp tại Việt Nam.

Thứ tư, chuẩn bị sẵn sàng các điều kiện cần thiết để thu hút đầu tư như rà soát, bổ sung quỹ đất sạch, đơn độc triển khai các dự án điện... Cần có những chính sách ưu đãi về cho thuê đất, thuế suất ưu đãi... để cạnh tranh với các nước đang phát triển có nhu cầu cao về thu hút nguồn vốn FDI.

Thứ năm, cần rà soát lại việc sử dụng nguồn vốn FDI hiện tại để đạt được hiệu quả cao; ưu tiên các nhà đầu tư chiến lược và có quy mô vốn lớn; xây dựng chuỗi sản xuất toàn cầu; ưu tiên doanh nghiệp công nghệ cao và chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp Việt Nam nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cho địa phương tiếp nhận vốn FDI nói riêng, đảm bảo nguồn vốn phát triển bền vững cho Việt Nam nói chung.

Thứ sáu, Kết hợp chặt chẽ giữa đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ với hệ thống xử lý chất thải, các giải pháp thiết thực để bảo vệ môi trường. Các dự án đầu tư mới phải áp dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại để sản xuất sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, đảm bảo khả năng cạnh tranh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO**TÀI LIỆU TIẾNG ANH**

- (1) Caves, RE (1971), International corporations: The industrial economics of foreign investment. **Economica**, vol. 38, no. 149, pp. 1–27.
- (2) Cowling, K & Sugden, R (1987), **Transnational monopoly capitalism**, Wheatsheaf, Brighton.
- (3) Dunning (1977). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. **International journal of the economics of business**.
- (4) Hymer, SH (1960). **The international operations of national firms: A study of direct foreign investment**. MA: MIT Press, Cambridge.
- (5) IFM (1993). **Balance of Payments Manual**: Fifth Edition (BPM5). Washington, D.C., International Monetary Fund.
- (6) Kemp, M. C. (1964). **The Pure Theory of International Trade**. Englewood Cliffs, NJ. Prentice Hall
- (7) MacDougall, G. D. A. (1960). The benefits and costs of private investment from abroad: A theoretical approach 1. **Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics**, 22(3), 189-211.
- (8) Mahoney, D, Trigg, M, Griffin, R & Pustay, M (2001), **International Business: A managerial perspective**, Prentice Hall, Australia.
- (9) Sonarajah, M (1994). **The international law on foreign investment**, Cambridge University Press, Cambridge.
- (10) Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. **The quarterly journal of economics**, 190-207.
- (11) WTO (1996). Trade and foreign direct investment. **WTO News**: 1996 Press Releases

TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT

- (1) Luật số 59/2005/QH11 của Quốc hội: Luật Đầu tư
- (2) Nguyễn Huy Thám (1999). Kinh nghiệm thu hút vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Luận án tiến sỹ kinh tế. Học viện ngân hàng.
- (3) OECD (2015). Chính sách nông nghiệp Việt Nam 2015. Báo cáo rà soát nông nghiệp và lương thực của OECD.
- (4) Tình hình đầu tư, [Detail \(mpi.gov.vn\)](http://mpi.gov.vn)
- (5) Thông tin đầu tư trực tiếp nước ngoài, <https://www.mpi.gov.vn/Pages/ktXH.aspx?idcm=208>.

QUY ĐỊNH CÔNG BỐ THÔNG TIN BÁO CÁO TÀI CHÍNH GIỮA NĂM CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THEO LUẬT DOANH NGHIỆP NĂM 2020

ThS. Hoàng Thị Biên¹

Tóm tắt: Trong xu thế hội nhập quốc tế, doanh nghiệp Nhà nước đóng vai trò quan trọng bên cạnh các thành phần kinh tế khác. Việc công bố báo cáo tài chính của doanh nghiệp không những giúp doanh nghiệp dựa vào đó để hoạch định các chính sách quản lý và sử dụng tài sản, huy động và sử dụng vốn, quản lý doanh thu, chi phí và sử dụng các luồng tiền của doanh nghiệp mà còn giúp các nhà đầu tư, nhà cung cấp, khách hàng có thể đánh giá tiềm năng và thực trạng tài chính, thực trạng hoạt động kinh doanh và triển vọng kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp. Bài viết này đi vào tìm hiểu về quy định công bố thông tin báo cáo tài chính giữa năm của doanh nghiệp nhà nước theo quy định của Luật Doanh nghiệp năm 2020.

Abstract: In the trend of international integration, State-owned enterprises play an important role in addition to other economic sectors. The disclosure of the enterprise's financial statements not only helps the enterprise based on it to make policies on asset management and use, to mobilize and use capital, to manage revenue, expenses and to use other assets, cash flow of the business, but also helps investors, suppliers, and customers to assess the potential and financial status, current status of business operations and business prospects and capabilities of the enterprise. This article explores the regulations on disclosure of mid-year financial statements of state-owned enterprises in accordance with the provisions of the Enterprise Law 2020.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhà nước, báo cáo tài chính, Luật Doanh nghiệp.

Keyword: State-owned enterprises; financial statements; the Enterprise Law.

1. Mở đầu

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã và đang phát huy sức mạnh tổng hợp của các thành phần kinh tế, kết hợp nội lực với ngoại lực để phát triển nhanh hơn. Trong các thành phần kinh tế, Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) có vị trí, vai trò quan trọng trong thực hiện các chính sách kinh tế vĩ mô, hoạt động trong những lĩnh vực mà khối tư nhân không tham gia hoặc do độc quyền tự nhiên; cung cấp những sản phẩm, dịch vụ thiết yếu, quan trọng đối với nền kinh tế. Do đó, công khai thông tin hoạt động của DNNN là một trong những công cụ hữu hiệu để các cơ quan có thẩm quyền thực hiện giám sát việc thực thi các nhiệm vụ được Nhà nước giao và nâng cao hiệu quả quản

¹ Khoa Luật – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

lý, sử dụng các nguồn lực của Nhà nước tại các doanh nghiệp này. Theo đó, việc công khai thông tin qua báo cáo tài chính sẽ giúp một phần chia sẻ, minh bạch hóa thông tin trong nội bộ doanh nghiệp cũng như giữa doanh nghiệp với cơ quan đại diện chủ sở hữu, cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức, cá nhân có liên quan.

2. Doanh nghiệp nhà nước và Báo cáo tài chính của doanh nghiệp nhà nước

2.1. Một số khái niệm

Doanh nghiệp nhà nước là tổ chức kinh tế do Nhà nước sở hữu toàn bộ vốn điều lệ hoặc cổ phần, vốn góp chi phối được tổ chức dưới hình thức công ty Nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn. Doanh nghiệp nhà nước đã và đang trở thành công cụ quan trọng để điều tiết nền kinh tế, bảo đảm thực hiện có hiệu quả các chính sách ổn định vĩ mô, kiềm chế lạm phát, tạo nguồn thu cho ngân sách, đóng góp quan trọng cho phát triển kinh tế xã hội và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện nhiệm vụ quốc phòng, an ninh và chính sách an sinh xã hội. Khi nói đến doanh nghiệp nhà nước có nhiều khái niệm khác nhau. Ngân hàng thế giới (1999) đã xác định tiêu chí nhận diện thông qua định nghĩa: “DNNN là thực thể kinh tế thuộc quyền sở hữu hay quyền kiểm soát thuộc về chính phủ, và phần lớn thu nhập của chúng được tạo ra từ việc bán hàng hóa và dịch vụ”¹. Theo định nghĩa này DNNN là doanh nghiệp mà nhà nước kiểm soát việc quản lý nhờ sở hữu một phần lớn cổ phần của doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp mà Nhà nước nắm số ít cổ phần song vẫn có thể thực sự kiểm soát được việc phân phối các cổ phần còn lại.

Theo Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) tại Điều 17.1. đưa ra khái niệm: “DNNN là một doanh nghiệp chủ yếu tham gia vào hoạt động thương mại, trong đó một bên (Nhà nước): a. Trực tiếp sở hữu hơn 50% vốn cổ phần; b. kiểm soát trên 50% quyền biểu quyết không thông qua lợi ích chủ sở hữu; hoặc c. giữ quyền chỉ định đa số thành viên Ban quản trị hoặc bất kỳ bộ máy quản lý tương đương khác”². Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) tại Điều 11.1 quy định “doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước” là “một doanh nghiệp bao gồm cả công ty thành viên, trong đó một Bên, trực tiếp hoặc gián tiếp: (i) sở hữu trên 50% vốn điều lệ hoặc kiểm soát trên 50% số phiếu bầu gắn với cổ phiếu do doanh nghiệp phát hành; (ii) có quyền bổ nhiệm hơn một nửa số thành viên ban quản trị hoặc bộ máy quản lý tương đương; hoặc (iii) có thể thực hiện quyền kiểm soát đối với các quyết định chiến lược của doanh nghiệp”³.

Cả hai hiệp định nêu trên đã quy định tỷ lệ cụ thể về quyền sở hữu chi phối của Nhà nước, quyền kiểm soát chi phối.

¹ Ngân hàng thế giới (1999), *Báo cáo nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới: Giới quan chức trong kinh doanh, ý nghĩa kinh tế và chính trị của sở hữu nhà nước*, Nxb Chính trị quốc gia.

² Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương.

³ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU.

Ở Việt Nam, theo quy định tại khoản 3 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp năm 2020 thì: “Doanh nghiệp Nhà nước bao gồm các doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ, tổng số cổ phần có quyền biểu quyết theo quy định tại Điều 88 của Luật này”. Theo đó khái niệm DNNN được xác định theo nguyên tắc phân chia các loại doanh nghiệp có vốn nhà nước theo tỷ lệ vốn chủ sở hữu khác nhau, mỗi loại hình doanh nghiệp có quy định về tổ chức quản trị phù hợp để nâng cao hiệu lực quản trị, công khai, minh bạch và trách nhiệm giải trình, bảo đảm bình đẳng với doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác.

Để đánh giá tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động đã qua, giúp cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp Nhà nước nói riêng thì các doanh nghiệp cần phải công bố báo cáo tài chính (BCTC) của doanh nghiệp mình để nhà quản lý doanh nghiệp như: Chủ doanh nghiệp, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc dựa vào đó để hoạch định các chính sách quản lý và sử dụng tài sản, chính sách huy động và sử dụng vốn, chính sách quản lý doanh thu, chi phí và sử dụng các luồng tiền của doanh nghiệp. Đối với những đối tượng sử dụng bên ngoài doanh nghiệp như các nhà đầu tư, các chủ nợ, ngân hàng: thông tin trên báo cáo tài chính có thể giúp họ đánh giá tiềm năng và thực trạng tài chính, thực trạng hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và những rủi ro, để có những quyết định hợp lý đối với việc đầu tư, mức độ và thời hạn cho vay, lãi suất cho vay; đối với các nhà cung cấp và khách hàng thông tin trên báo cáo tài chính có thể giúp họ có những đánh giá về triển vọng kinh doanh và khả năng cung cấp nguồn hàng, khả năng thanh toán ngắn hạn, để có những quyết định đúng đắn về các quan hệ kinh doanh, bán hàng. Do vậy, có thể hiểu BCTC là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu và nợ phải trả cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

Dưới khía cạnh của pháp luật thì tại Khoản 1, Điều 3, Luật Kế toán số 88/2015/QH13 quy định: “*Báo cáo tài chính là hệ thống thông tin kinh tế, tài chính của đơn vị kế toán, được trình bày theo mẫu biểu quy định tại chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán*”. Nói cách khác, báo cáo kế toán tài chính là phương tiện trình bày khả năng sinh lời và thực trạng tài chính của doanh nghiệp cho những người quan tâm (chủ DN nhà đầu tư, nhà cho vay, cơ quan thuế và các cơ quan chức năng...). BCTC được hiểu là báo cáo được trình bày hết sức tổng quát, phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình tài sản, các khoản nợ, nguồn hình thành tài sản, tình hình tài chính cũng như kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

2.2. Vai trò của báo cáo tài chính của doanh nghiệp

Trong điều kiện kinh tế thị trường, thông tin trên báo cáo tài chính không chỉ phục vụ yêu cầu quản trị của các nhà quản lý và điều hành doanh nghiệp mà chủ yếu là đáp ứng nhu cầu thông tin của những đối tượng bên ngoài doanh nghiệp. Mỗi đối tượng sử dụng báo cáo tài chính của doanh nghiệp với mục đích cụ thể khác nhau,

nhưng nhìn chung hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp có tác dụng chủ yếu đối với các đối tượng sử dụng đó như sau:

Cung cấp những chỉ tiêu kinh tế, tài chính cần thiết giúp cho việc nhận biết và kiểm tra một cách toàn diện và có hệ thống tình hình và kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh tế, tài chính chủ yếu của doanh nghiệp.

Cung cấp số liệu, tài liệu, thông tin cần thiết phục vụ cho việc phân tích hoạt động kinh tế, tài chính, để nhận biết tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực trạng tài chính, tình hình về nhu cầu và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Dựa vào báo cáo tài chính để phân tích, phát hiện khả năng tiềm tàng về kinh tế, tài chính, dự đoán tình hình và xu hướng hoạt động của doanh nghiệp để từ đó đề ra các quyết định đúng đắn và có hiệu quả.

Cung cấp tài liệu, số liệu để tham khảo phục vụ cho việc lập kế hoạch sản xuất, kinh doanh, kế hoạch đầu tư, các dự án sản xuất, kinh doanh cho phù hợp với điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp.

3. Quy định và thực trạng công bố thông tin báo cáo tài chính giữa năm của Doanh nghiệp Nhà nước

Theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC về hướng dẫn chế độ Kế toán doanh nghiệp, tất cả các doanh nghiệp thuộc các ngành, các thành phần kinh tế đều phải lập và trình bày BCTC năm¹. Với các công ty, tổng công ty có các đơn vị trực thuộc, ngoài BCTC năm còn phải lập BCTC tổng hợp hoặc BCTC hợp nhất vào cuối kỳ kế toán năm dựa trên BCTC của các đơn vị trực thuộc. Đối với các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán, ngoài BCTC năm còn phải lập BCTC giữa niên độ (báo cáo quý – trừ Quý IV) dạng đầy đủ.

Riêng đối với tổng công ty nhà nước và các doanh nghiệp nhà nước có các đơn vị kế toán trực thuộc còn phải lập BCTC tổng hợp hoặc BCTC hợp (BCTC hợp nhất giữa niên độ được thực hiện bắt buộc từ năm 2008). Bắt đầu từ năm 2008, các công ty mẹ và tập đoàn phải lập BCTC hợp nhất giữa niên độ và báo cáo hợp nhất cuối niên độ kế toán và BCTC hợp nhất sau khi hợp nhất kinh doanh.

Thời gian nộp BCTC đối với các doanh nghiệp nhà nước được quy định, chậm nhất là sau 20 ngày đối với báo cáo quý – kể từ ngày kết thúc quý và chậm nhất là sau 30 ngày đối với báo cáo năm – kể từ sau ngày kết thúc năm tài chính. Đối với các tổng công ty, thời hạn gửi BCTC chậm nhất là 45 ngày đối với báo cáo quý – kể từ ngày kết thúc quý và chậm nhất là 90 ngày đối với báo cáo năm, kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Với các đơn vị kế toán trực thuộc nộp BCTC quý, năm cho đơn vị kế toán cấp trên theo thời hạn do đơn vị cấp trên quy định.

¹ Xem Điều 109 Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014.

Theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 109 Luật Doanh nghiệp năm 2020 và điểm g khoản 1 Điều 23 Nghị định số 47/2021/NĐ-CP ngày 01/4/2021 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Doanh nghiệp thì doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ phải định kỳ công bố báo cáo và tóm tắt báo cáo tài chính giữa năm đã được kiểm toán bởi tổ chức kiểm toán độc lập trên trang thông tin điện tử của công ty và của cơ quan đại diện chủ sở hữu.

Tuy nhiên, khoản 2 Điều 60 Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp năm 2014, khoản 1 Điều 33 Luật Kế toán năm 2015 và Điều 37 Luật Kiểm toán độc lập năm 2011 quy định doanh nghiệp nhà nước chỉ phải kiểm toán bắt buộc đối với báo cáo tài chính hằng năm; không quy định kiểm toán đối với báo cáo tài chính giữa năm.

Từ thời điểm Luật Doanh nghiệp năm 2020 có hiệu lực (ngày 01 tháng 01 năm 2021), quy định tại điểm d khoản 1 Điều 109 Luật Doanh nghiệp năm 2020 được triển khai trong thực tế, tuy nhiên có rất nhiều kiến nghị, phản ánh từ các doanh nghiệp (bao gồm doanh nghiệp quy mô lớn thuộc mô hình công ty mẹ - công ty con thuộc Trung ương và các công ty độc lập quy mô nhỏ thuộc địa phương) về sự chồng chéo, không thống nhất về nội dung yêu cầu doanh nghiệp thực hiện kiểm toán đối với báo cáo tài chính giữa năm giữa Luật Kế toán, Luật Doanh nghiệp và Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp¹.

Bên cạnh đó, việc yêu cầu doanh nghiệp công bố thông tin định kỳ đối với báo cáo tài chính giữa năm đã được kiểm toán bởi tổ chức kiểm toán theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 109 Luật Doanh nghiệp tạo thêm gánh nặng về chi phí cho doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp quy mô nhỏ, hoạt động chủ yếu không vì mục tiêu lợi nhuận. Trên thực tế, doanh nghiệp nhà nước quy mô nhỏ không thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính giữa năm, chỉ có một số công ty mẹ Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước thuê tổ chức kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính giữa năm. Với khoảng 1.000 doanh nghiệp nhà nước phải thực hiện nghĩa vụ công bố thông tin theo Luật Doanh nghiệp có thể gián tiếp làm giảm nguồn thu cho ngân sách nhà nước hằng năm do toàn bộ khối doanh nghiệp có thể mất chi phí nhiều tỷ đồng để thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính giữa năm trước².

¹ Chính phủ (2021), Tờ trình Dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư công, Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư, Luật Đầu tư, Luật Đấu thầu, Luật Điện lực, Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật Thi hành án dân sự, truy cập: <https://nguoidaibieu.binhding.gov.vn/vi/news/gop-y-cac-du-an-luat/tai-lieu-du-thao-luat-sua-doi-bo-sung-mot-so-dieu-cua-luat-dau-tu-cong-luat-dau-tu-theo-phuong-thuc-doi-tac-cong-tu-luat-dau-tu-luat-dau-thau-luat-dien-luc-luat-doanh-nghiep-luat-thue-tieu-thu-dac-biet-va-luat-thi-hanh-an-dan-su-785.html?download=1&id=0> ngày 31/3/2022

² H. Thoan (2021), Tháo gỡ bất cập trong công bố thông tin của doanh nghiệp nhà nước, truy cập tại: <http://m.baokiemtoannhanuoc.vn/hoi-nhap-va-phat-trien/thao-go-bat-cap-trong-cong-bo-thong-tin-cua-doanh-nghiep-nha-nuoc-151450>

Do vậy, khoản 4 Điều 7 Luật số 03/2022/QH15 ngày 11/01/2022 sửa đổi quy định báo cáo tài chính giữa năm của doanh nghiệp thực hiện công bố thông tin không bắt buộc kiểm toán. Cụ thể: “*Báo cáo và tóm tắt báo cáo tài chính giữa năm, bao gồm cả báo cáo tài chính của công ty mẹ và báo cáo tài chính hợp nhất (nếu có); việc công bố phải thực hiện trước ngày 31 tháng 7 hằng năm;*”.

Có thể thấy, đây là một điểm mới, khắc phục nhanh của cơ quan nhà nước ngay sau khi Luật Doanh nghiệp năm 2020 đi vào thực tiễn. Điều này giúp giảm bớt chi phí, thời gian cho doanh nghiệp và bảo đảm tính thống nhất của hệ thống pháp luật trong thực hiện công bố thông tin doanh nghiệp.

4. Kết luận

Như vậy, theo quy định mới được sửa đổi nêu trên, doanh nghiệp Nhà nước chỉ cần công bố báo cáo và tóm tắt báo cáo tài chính giữa năm, bao gồm cả báo cáo tài chính của công ty mẹ và báo cáo tài chính hợp nhất (nếu có) mà không bắt buộc báo cáo này phải được kiểm toán tại tổ chức kiểm toán độc lập như trước đây. Việc nói lỏng về quy định công bố báo cáo tài chính giữa năm của doanh nghiệp Nhà nước giúp giảm thiểu những khó khăn cho doanh nghiệp về thời gian, nhân lực và chi phí thực hiện./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương.
2. Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU.
3. Luật Doanh nghiệp năm 2020.
4. Luật số 03/2022/QH15 ngày 11/01/2022 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư công, Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư, Luật Đầu tư, Luật Nhà ở, Luật Đấu thầu, Luật Điện lực, Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật Thi hành án dân sự.
5. Ngân hàng thế giới (1999), Báo cáo nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới: Giới quan chức trong kinh doanh, ý nghĩa kinh tế và chính trị của sở hữu nhà nước, Nxb Chính trị quốc gia.
6. H. Thoan (2021), Tháo gỡ bất cập trong công bố thông tin của doanh nghiệp nhà nước, truy cập tại: <http://m.baokiemtoannhanuoc.vn/hoi-nhap-va-phat-trien/thao-go-bat-cap-trong-cong-bo-thong-tin-cua-doanh-nghiep-nha-nuoc-151450>, truy cập ngày 31/3/2022.
7. Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014.

8. Chính phủ (2021), Tờ trình Dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư công, Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư, Luật Đầu tư, Luật Đấu thầu, Luật Điện lực, Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật Thi hành án dân sự, truy cập: <https://nguoidaibieu.binhding.gov.vn/vi/news/gop-y-cac-du-an-luat/tai-lieu-du-thao-luat-sua-doi-bo-sung-mot-so-dieu-cua-luat-dau-tu-cong-luat-dau-tu-theo-phuong-thuc-doi-tac-cong-tu-luat-dau-tu-luat-dau-thau-luat-dien-luc-luat-doanh-nghiep-luat-thue-tieu-thu-dac-biet-va-luat-thi-hanh-an-dan-su-785.html?download=1&id=0> ngày 31/3/2022

CÁC CHÍNH SÁCH THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

ThS. Nguyễn Văn Nhân¹

Tóm tắt: Trong sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước cũng như trong hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung, một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến sự phát triển của đất nước hay quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp, đó chính là nguồn vốn đầu tư, nguồn vốn đầu tư càng lớn thì đất nước sẽ dễ phát triển, doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội để phát triển kinh doanh hơn, chẳng như: Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ, mở rộng quy mô, quảng bá thương hiệu, chiếm lĩnh thị trường, mở rộng thị phần... Đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay, thì vấn đề đặt ra là làm sao có được nguồn vốn nhiều nhất, trong đó có hai nguồn vốn rất quan trọng là FDI và ODA.

Tuy nhiên, thực trạng hiện nay cho thấy, nguồn vốn FDI và ODA của Việt Nam đang còn nhiều hạn chế, do một số nguyên nhân khách quan và chủ quan. Với tình hình trên, các doanh nghiệp trong nước cũng như chính phủ Việt nam, làm thế nào để có thể huy động được vốn trong nước ngày càng nhiều và có thể thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ngày càng mạnh mẽ và tăng trưởng, cần phải có kế hoạch và có giải pháp đồng bộ để thực hiện tốt việc này.

Từ khóa: nguồn vốn, vốn đầu tư, huy động vốn, sử dụng vốn, FDI, ODA ...

Abstract: In the cause of national construction and development as well as in production and business activities in general, one of the important factors that determines the development of the country or determines the success or failure of an enterprise. The main source of investment capital, the larger the investment capital, the easier it will be for the country to develop, and businesses will have more opportunities to develop their business, such as: Diversifying products and services, expanding production processes. scale, brand promotion, dominating the market, expanding market share... Especially in the context of international economic integration deepening and deepening today, the problem is how to get the most capital., in which there are two very important capital sources, FDI and ODA.

However, the current situation shows that Vietnam's FDI and ODA capital is still limited due to a number of objective and subjective reasons. With the above situation, domestic enterprises as well as the Vietnamese government, how can they mobilize more and more domestic capital and can attract more and more foreign investment

¹ Khoa Kế toán – Trường ĐH Lao động – Xã hội (CSII – TP.HCM)

capital into Vietnam? growth, it is necessary to have a plan and a synchronous solution to do this well.

Keywords: *capital, investment capital, capital mobilization, use of funds, FDI, ODA...*

1. LỜI MỞ ĐẦU

Đất nước ta đang tiến hành Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa với mục tiêu chiến lược đến năm 2030. Trong những năm qua, Đảng và nhà nước đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi khuyến khích đầu tư trong nước và nước ngoài vào Việt Nam. Hơn nữa nước ta đã gia nhập vào khối ASEAN và APEC, đặc biệt là nước ta hiện nay đã chính thức là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO), các doanh nghiệp có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế, trong đó phải kể đến một bộ phận rất lớn các doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư vào Việt nam với hình thức trực tiếp cũng như gián tiếp, vừa cung cấp tài chính cho nền kinh tế vừa là nơi thu hút nguồn nhân lực rất lớn phục vụ cho các lĩnh vực như: Tài chính, kế toán, kinh doanh tiền tệ, thanh toán quốc tế, bộ phận ngân quỹ...

Vốn đầu tư là vấn đề sống còn của doanh nghiệp nói chung, không phân biệt vốn tư nhân hay vốn của nhà nước, trong những năm qua nhà nước ta cũng đã có những chiến lược thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam gồm cả 2 hình thức là: Vốn đầu tư trực tiếp (FDI) và vốn hợp tác phát triển chính thức (ODA), sau đây là một số thông tin về 2 loại vốn này:

▪ **Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn vay ưu đãi của Việt Nam thời gian qua**

ODA và vốn vay ưu đãi là một trong những nguồn vốn bổ sung quan trọng cho đầu tư phát triển của Việt Nam trong điều kiện nguồn lực trong nước còn nhiều hạn chế. Trung bình giai đoạn 2011-2019, vốn ODA và vốn vay ưu đãi đã đóng góp 6,9% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, 34,09% vốn đầu tư từ NSNN và chiếm khoảng 2,4% GDP Việt Nam.

Tính đến năm 2019, Việt Nam đã tiếp nhận trên 85 tỷ USD vốn ODA và vốn vay ưu đãi. Trong đó, 7 tỷ USD là vốn viện trợ không hoàn lại (chiếm 8% tổng vốn ODA và vốn vay ưu đãi), trên 70 tỷ USD là vốn vay với lãi suất dưới 2% (tương đương 90% tổng vốn ODA và vốn vay ưu đãi) và 1,7 tỷ USD vốn vay kém ưu đãi nhưng lãi suất vẫn thấp hơn vốn vay thương mại (chiếm 2%). Lượng giải ngân đạt gần 65 tỷ USD.

Tính riêng trong giai đoạn 2016-2020, huy động vốn ODA và vốn vay ưu đãi đạt 12,553 tỷ USD, trong đó vốn vay là 12,04 tỷ USD (vay ODA: 9,169 tỷ USD, vay ưu đãi: 2,871 tỷ USD), viện trợ không hoàn lại là 513 triệu USD.

Nguồn: Báo cáo thống kê năm 2022 - Bộ kế hoạch và đầu tư

▪ **Tình hình về việc huy động và sử dụng vốn FDI tại Việt Nam**

Tính đến ngày 20/10/2020, tổng vốn đầu tư nước ngoài đăng ký vào Việt Nam đạt 23,74 tỷ USD, tăng 1,1% so với cùng kỳ. Trong đó, vốn FDI đăng ký mới và tăng thêm đều tăng mạnh. Vốn đăng ký mới từ đầu năm đến nay đạt trên 13 tỷ USD, tăng 11,6% so với cùng kỳ; vốn tăng thêm đạt trên 7,09 tỷ USD, tăng 24,2% so với cùng kỳ.

Mức tăng ấn tượng này có được là do 10 tháng qua, 3 dự án lớn được cấp chứng nhận đầu tư mới và điều chỉnh, bao gồm dự án Điện LNG Long An, 3,1 tỷ USD; LD Display Hải Phòng, tăng vốn thêm 2,15 tỷ USD; Nhiệt điện Ô Môn II, 1,31 tỷ USD, nên cả vốn đăng ký mới và tăng thêm đều tăng khá mạnh so cùng kỳ.

Hiện có 97 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam, trong đó Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư 7,51 tỷ USD, chiếm 31,9% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam. Hàn Quốc đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư 3,42 tỷ USD, chiếm 14,6%. Trung Quốc đứng vị trí thứ ba với tổng vốn đầu tư đăng ký 2,17 tỷ USD, chiếm 9,2%. Tiếp theo là Nhật Bản, Thái Lan, Đài Loan (Trung Quốc)...

Nguồn: Báo cáo thống kê năm 2022 - Bộ kế hoạch và đầu tư

Qua số liệu trên cho thấy tình hình huy động vốn và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào Việt nam tương đối khả quan, tuy nhiên vẫn còn một số quốc gia chưa đầu tư trực tiếp vào Việt Nam hoặc chưa viện trợ vốn bằng hình ODA, đây là vấn đề mà chính phủ Việt Nam cũng như các ban ngành, các doanh nghiệp cần phải nghiên cứu để có thể thu hút nguồn vốn ngày càng dồi dào và lớn mạnh, từ đó mới phát triển được kinh tế của đất nước.

Xuất phát từ những lý do trên, tác giả đã chọn bài viết: **“Các chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế”** nhằm đánh giá thực trạng về việc huy động vốn và sử dụng vốn của 2 nguồn vốn quan trọng đó là ODA và FDI, từ đó đưa ra những giải pháp hợp lý và hiệu quả nhất để có thể thu hút được ngày càng nhiều nguồn vốn của các quốc gia trên thế giới, đó là cơ sở, là nền tảng để phát triển kinh tế cũng như xây dựng một đất nước ngày càng phát triển và lớn mạnh.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài sử dụng một số phương pháp sau:

- **Phương pháp mô tả, diễn giải:** Dùng để mô tả, diễn giải các khái niệm về vốn ODA, vốn FDI, mô tả các đặc điểm cũng như các quy định về quản lý và sử dụng của 2 loại nguồn vốn này.

- **Phương pháp thống kê:** Dùng để thống kê các số liệu về huy động và sử dụng 2 nguồn vốn FDI và ODA qua các năm (từ năm 2010 đến năm 2020)

- **Phương pháp phân tích, tổng hợp:** Dùng để phân tích, tổng hợp, nhận xét và đánh giá thực trạng về việc huy động và sử dụng 2 nguồn vốn ODA và FDI, trên cơ sở đó đưa ra những giải pháp phù hợp để huy động ngày càng mạnh mẽ 2 nguồn vốn trên.

3. TỔNG QUAN VỀ CÁC LOẠI VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

3.1 Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

3.1.1 Khái niệm FDI

FDI (Foreign Direct Investment) là hình thức đầu tư dài hạn của cá nhân hoặc tổ chức nước này vào nước khác bằng cách thiết lập nhà xưởng sản xuất, cơ sở kinh doanh. Mục đích nhằm đạt được các lợi ích lâu dài và nắm quyền quản lý cơ sở kinh doanh này.

Giải thích chi tiết hơn về FDI, Tổ chức Thương mại Thế giới đưa ra định nghĩa: Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) xảy ra khi một nhà đầu tư từ một nước (nước chủ đầu tư) có được một tài sản ở nước khác (nước thu hút đầu tư) đi cùng với quyền quản lý số tài sản đó. Phương diện quản lý là thứ để phân biệt FDI với các công cụ tài chính khác.

3.1.2 Nguồn gốc và bản chất của FDI

Mặc dù xuất hiện muộn hơn các hoạt động kinh tế đối ngoại khác đến cả vài chục năm nhưng FDI đã nhanh chóng thiết lập vị trí của mình trong quan hệ quốc tế. Dần trở thành một xu thế tất yếu của lịch sử, một nhu cầu không thể thiếu của mọi quốc gia trên thế giới.

Về bản chất, FDI là sự gặp nhau về nhu cầu của hai bên, một bên là nhà đầu tư và bên còn lại là quốc gia tiếp nhận đầu tư. Trong đó, cụ thể:

- Có sự thiết lập quyền và nghĩa vụ của nhà đầu tư tới nơi được đầu tư.
- Đối với các nguồn vốn đã được đầu tư, thiết lập quyền sở hữu và quyền quản lý.
- Kèm theo quyền chuyển giao công nghệ, kỹ thuật của nhà nước đầu tư với nước bản địa.
- Có liên quan đến sự mở rộng thị trường của các doanh nghiệp, tổ chức đa quốc gia.
- Luôn luôn gắn liền với sự phát triển của thị trường tài chính quốc tế và thương mại quốc tế.

3.1.3 Các đặc điểm chính của FDI

FDI là hình thức mang tính khả thi và hiệu quả kinh tế rất lớn. Vì vậy, mục đích hàng đầu của FDI chính là **mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư**.

Thu nhập mà chủ đầu tư thu được mang tính chất là thu nhập kinh doanh chứ

không phải lợi tức. Loại hình thu nhập này phụ thuộc hoàn toàn vào kết quả kinh doanh.

Muốn thu hút đầu tư, thúc đẩy kinh tế phát triển, các nước được đầu tư cần phải có hành lang pháp lý rõ ràng.

Tỷ lệ đóng góp của các bên trong vốn điều lệ hoặc vốn pháp định là cơ sở quy định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên. Đồng thời, lợi nhuận và rủi ro của các nhà đầu tư cũng tương ứng với tỷ lệ này.

Chủ đầu tư có quyền tự quyết định đầu tư, quyết định sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về lỗ lãi. Bên cạnh đó, họ còn được tự do lựa chọn lĩnh vực đầu tư, hình thức đầu tư... Vì thế có thể đưa ra những quyết định phù hợp nhất mang lại lợi nhuận cao.

Để được tham gia kiểm soát hoặc kiểm soát doanh nghiệp nhận đầu tư, nhà đầu tư phải góp đủ số vốn tối thiểu, tùy theo quy định của mỗi quốc gia.

Thông thường, FDI được thực hiện thông qua việc xây dựng mới hay mua lại một phần hoặc toàn bộ doanh nghiệp đang hoạt động, bằng việc mua cổ phiếu để thông tin xác nhận.

3.2 Vốn hợp tác phát triển chính thức (ODA)

3.2.1 Khái niệm vốn ODA

Vốn hợp tác phát triển chính thức (ODA) là viện trợ không hoàn lại hoặc hoàn lại hoặc tín dụng ưu đãi (cho vay lãi suất thấp) của chính phủ, cơ quan thuộc Liên hợp quốc, tổ chức phi chính phủ, tổ chức tài chính quốc tế (IMF, WB, ADB), được gọi chung là các đối tác nước ngoài dành cho chính phủ và nhân dân các nước nhận viện trợ.

Vốn hợp tác phát triển chính thức gồm có: vốn hợp tác phát triển chính thức ràng buộc (chỉ tại nước viện trợ); vốn hợp tác phát triển chính thức không ràng buộc (chỉ ở bất kỳ nước nào); vốn hợp tác phát triển chính thức ràng buộc một phần (một phần chỉ ở nước viện trợ, phần còn lại chỉ ở bất kỳ nơi nào).

Vốn hợp tác phát triển chính thức phân loại theo góc độ “vay - trả” gồm có: viện trợ không hoàn lại; viện trợ hỗn hợp; viện trợ có hoàn lại.

Vốn hợp tác phát triển chính thức được thực hiện thông qua các hình thức sau: hỗ trợ cán cân thanh toán; tín dụng thương mại với các điều khoản “mềm; viện trợ chương trình; hỗ trợ dự án.

3.2.2 Quy định về quản lý vốn ODA

Bộ kế hoạch và đầu tư là cơ quan đầu mối trong việc thu hút, điều phối và quản lý nhà nước về ODA có những nhiệm vụ, quyền hạn cụ thể:

- Chủ trì soạn thảo chiến lược, chính sách, định hướng thu hút và sử dụng ODA; hướng dẫn Các bộ, ngành, địa phương xây dựng danh mục các chương trình, dự án ưu tiên vận động ODA; tổng hợp danh mục các chương trình, dự án ODA yêu cầu tài trợ.

- Chủ trì việc chuẩn bị nội dung, tổ chức vận động và điều phối các nguồn ODA phù hợp với chiến lược, định hướng thu hút, sử dụng ODA; đề xuất việc kí kết điều ước quốc tế khung về ODA và điều ước quốc tế cụ thể về ODA không hoàn lại theo quy định của pháp luật; hỗ trợ các bộ, ngành và địa phương chuẩn bị nội dung và theo dõi quá trình đàm phán điều ước quốc tế cụ thể về ODA với các nhà tài trợ.

- Hướng dẫn các đơn vị, tổ chức có liên quan chuẩn bị chương trình, dự án ODA; chủ trì, phối hợp với Bộ tài chính xác định cơ chế tài chính trong nước sử dụng vốn ODA thuộc diện ngân sách nhà nước cấp phát hoặc cho vay lại.

Đặc điểm của nguồn vốn ODA

Nguồn vốn hợp tác phát triển

ODA là một hình thức hợp tác khác giữa chính phủ các nước phát triển, tổ chức quốc tế với các nước đang phát triển hoặc chậm phát triển. Đây là các khoản viện trợ không hoàn lại hoặc có chính sách vay với điều kiện ưu đãi.

Bên cạnh việc cho vay các khoản vay ưu đãi, bên viện trợ sẽ thực hiện cung cấp hàng hóa, chuyển giao khoa học kỹ thuật, cung cấp các dịch vụ khác... Bên nhận viện trợ phải có trách nhiệm sử dụng nguồn vốn vào các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, xây dựng cơ sở hạ tầng,... tạo điều kiện phát triển kinh tế, nâng cao đời sống người dân.

Nguồn vốn có nhiều ưu đãi

Các khoản vay ODA có mức lãi suất rất thấp, chỉ dao động từ một vài phần trăm, nếu là ngân hàng thế giới thì khoản vay 0% một năm. Với mục tiêu hỗ trợ các quốc gia đang phát triển và kém phát triển, ODA có tính ưu đãi hơn bất kỳ một nguồn vốn nào khác, phải kể đến đó là: thời hạn vay dài trên 30 năm gắn với mức lãi suất tín dụng thấp, thời gian ân hạn tương đối dài,...

Đi kèm một số điều kiện ràng buộc

Các nước viện trợ vốn ODA đều có những chính sách, quy định ràng buộc khác nhau với nước tiếp nhận. Các nước viện trợ vừa muốn đạt ảnh hưởng về chính trị, vừa muốn đem lại lợi nhuận cho chính mình,... Bởi vậy mà những khoản ODA bao giờ cũng có những điều kiện nhất định về kinh tế, chính trị hay khu vực địa lý.

3.3 Vai trò của vốn đầu tư ngoài tại việt nam

3.3.1 Vai trò của FDI

- Do người nước ngoài là người trực tiếp điều hành, quản lý vốn nên họ có trách nhiệm cao và kỹ năng tốt.

- Khai thác được nguồn tài nguyên khoáng sản và nguồn lao động dồi dào. Tăng lượng việc làm và đào tạo nhân công chất lượng cao.
- Mở rộng thị trường tiêu thụ kéo theo đó là quy mô sản xuất rộng lớn, nâng cao sản xuất, giảm giá thành sản phẩm phù hợp với thu nhập của người tiêu dùng.
- Tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch và phí mậu dịch của nước tiếp nhận đầu tư.
- Bổ sung nguồn vốn cho phát triển kinh tế – xã hội trong nước, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.
- Tạo nguồn thu ngân sách lớn cho cả hai bên.

3.3.2 Vai trò của ODA

Nguồn vốn viện trợ phát triển chính thức (ODA) có vai trò quan trọng giúp Việt Nam xây dựng nền tảng để thu hút các nguồn lực khác. Trong 20 năm qua, các nhà tài trợ đã cung cấp cho Việt Nam một nguồn tài chính đáng kể, góp phần thực hiện cải cách kinh tế và hội nhập quốc tế.

- *Thứ nhất*, ODA là nguồn bổ sung vốn quan trọng cho đầu tư phát triển. ODA đã trở thành nguồn vốn từ bên ngoài quan trọng để đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển. Bên cạnh đầu tư cho phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng kinh tế kỹ thuật một lượng lớn vốn ODA đã được sử dụng để đầu tư cho việc phát triển ngành giáo dục, y tế, hỗ trợ phát triển ngành nông nghiệp ...

- *Thứ hai*, ODA giúp cho việc tiếp thu những thành tựu khoa học, công nghệ hiện đại và phát triển nguồn nhân lực. Thông qua các dự án ODA các nhà tài trợ có những hoạt động nhằm giúp Việt Nam nâng cao trình độ khoa học công nghệ và phát triển nguồn nhân lực như: cung cấp các tài liệu kỹ thuật, tổ chức các buổi hội thảo với sự tham gia của những chuyên gia nước ngoài, cử các cán bộ Việt Nam đi học ở nước ngoài,... Thông qua đó sẽ góp phần đáng kể vào việc nâng cao trình độ khoa học, công nghệ và phát triển nguồn nhân lực của Việt Nam và đây mới chính là lợi ích căn bản, lâu dài đối với chúng ta.

- *Thứ ba*, ODA giúp cho việc điều chỉnh cơ cấu kinh tế. Các dự án ODA mà các nhà tài trợ dành cho Việt Nam thường ưu tiên vào phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế kỹ thuật, phát triển nguồn nhân lực tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển cân đối giữa các ngành, các vùng khác nhau trong cả nước.

- *Thứ tư*, ODA góp phần tăng khả năng thu hút FDI và tạo điều kiện để mở rộng đầu tư phát triển. Các nhà đầu tư nước ngoài khi quyết định bỏ vốn đầu tư vào một nước, trước hết họ quan tâm tới khả năng sinh lợi của vốn đầu tư tại nước đó. Bởi vậy, đầu tư của chính phủ vào việc nâng cấp, cải thiện và xây mới các cơ sở hạ tầng, hệ thống tài chính, ngân hàng đều hết sức cần thiết nhằm làm cho môi trường đầu tư trở nên hấp dẫn hơn.

4. THỰC TRẠNG VỀ CÁC NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

4.1 Thực trạng về nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Sau 30 năm mở cửa thu hút đầu tư nước ngoài, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đã không ngừng tăng. Năm 2010, vốn đầu tư thực hiện đạt 11 tỷ USD, tới năm 2015 đã đạt 14,5 tỷ USD, và tới năm 2016 đã đạt 15,8 tỷ USD. Tính đến cuối năm 2017, Việt Nam đã thu hút được trên 25.000 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài với tổng mức đầu tư đăng ký hơn 333 tỷ USD.

Đến nay, 129 quốc gia/vùng lãnh thổ đã đầu tư vào Việt Nam. Các dự án FDI đã hiện diện tại 63/63 địa phương, vốn FDI cũng đã được đầu tư vào 19/21 ngành nghề sản xuất kinh doanh của Việt Nam (Bộ Tài chính, 2018).

Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2019 vốn FDI vào Việt Nam đạt 38,95 tỷ USD, tăng 7,2% so với năm 2018. Trong đó, số dự án đăng ký góp vốn mới được cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư là 3883 dự án với giá trị 16,75 tỷ USD, đưa Việt Nam trở thành một trong những quốc gia hấp dẫn nhà đầu tư nước ngoài.



Nguồn: Báo cáo thống kê năm 2019 - Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

4.2 Thực trạng về nguồn vốn hợp tác phát triển chính thức (ODA)

4.2.1 Thực trạng cấp vốn ODA giữa Nhật Bản - Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020

Kể từ khi thiết lập mối quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nhật Bản, quan hệ giữa hai nước đã trở thành mối quan hệ hữu nghị hợp tác, mang lại lợi ích song phương và đóng góp không nhỏ trong việc thúc đẩy sự hợp tác ổn định và hòa bình của khu vực và thế giới. Nhật Bản đã có những đóng góp quan trọng cho sự phát triển kinh tế của

Việt Nam, đặc biệt với vai trò là quốc gia dẫn đầu về nguồn vốn hỗ trợ phát triển ODA.

Nguồn vốn ODA của Nhật Bản đã góp phần thúc đẩy quá trình chuyển dịch kinh tế Việt Nam theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Mặc dù trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu do đại dịch Covid-19, mối quan hệ hợp tác chiến lược toàn diện giữa Việt Nam-Nhật Bản vẫn có triển vọng tích cực. Bài viết đề cập đến mối quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Nhật Bản, thực trạng cấp vốn ODA Nhật Bản vào Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020 và đánh giá hiệu quả từ triển khai thực hiện nguồn vốn này.

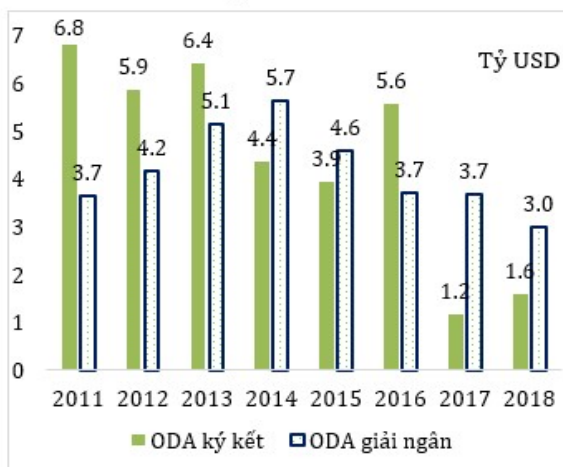
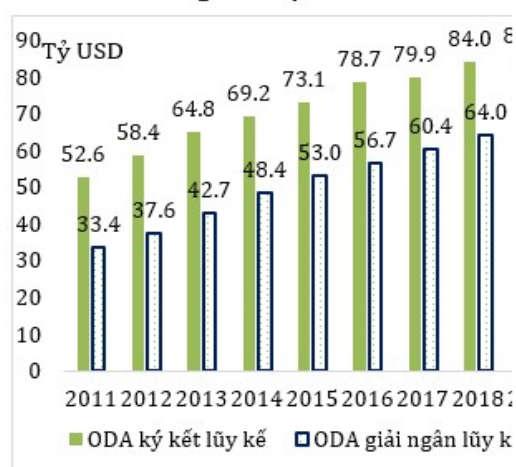
Vốn ODA Nhật Bản cho Việt Nam (2010-2020)

Đơn vị tính: triệu USD

Năm ký kết	Tổng ODA và vốn vay ưu đãi	Viện trợ	Vay ưu đãi	Vốn vay ODA
2010	3607,18	172,06	210	3225,12
2011	6910,42	194,85		6715,57
2012	5938,27	437,17	100	5401,1
2013	6853,83	390,88	410	6042,95
2014	4450,78	224,99		4225,79
2015	3972,15	58,07	536,31	4978,89
2016	5555,574	40,374	536,31	4978,89
2017	3640,09	0,09		3640
2018	2001,1			2001,1
2019	463			463
20/03/2020	105			105

Nguồn: Tạp chí Tài chính online (<https://tapchitaichinh.vn>)

4.2.2 Thực trạng về việc huy động và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn vay ưu đãi của Việt Nam thời gian qua

Hình 1: Thu hút vốn ODA hàng năm giai đoạn 2011-2018**Hình 2: Thu hút vốn ODA lũy kế hàng năm giai đoạn 2011-2018**

Nguồn: Báo cáo thống kê năm 2018 - Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Việt Nam đang là nước tiếp nhận nguồn vốn ODA nhiều nhất trong khối các nước ASEAN, với khoảng 35-40% tổng vốn ODA vào khu vực ASEAN (2010-2017), với tỷ trọng ODA/GDP ở mức cao, khoảng 4% GDP trong những năm đầu của thập niên 1990, 3% GDP trong những năm 2000-2010 và khoảng 2% GDP năm 2011-2019, so với mức chưa đến 1% GDP ở các nước ASEAN khác.

5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

5.1 Một số giải pháp thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

- *Thứ nhất*, để thu hút được đầu tư từ các tập đoàn xuyên quốc gia, nhất là từ những nước phát triển như: Mỹ và khối EU, ngoài những vấn đề liên quan đến môi trường đầu tư nói chung, Việt Nam cần chú trọng quan tâm đến đòi hỏi của những nhà đầu tư về một số khía cạnh như: Tính công khai, minh bạch, ổn định, dễ dự báo về thể chế, chính sách và luật pháp; thực thi pháp luật nghiêm minh, thống nhất, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư; thủ tục hành chính đơn giản, bảo đảm thời gian đã quy định.

- *Thứ hai*, đối với các địa phương đã phát triển đang cần thu hút dự án công nghệ cao, công nghệ tương lai, dịch vụ hiện đại; Chú trọng đến việc đáp ứng yêu cầu của các tập đoàn xuyên quốc gia về thời gian đàm phán, ký thỏa thuận và triển khai thực hiện.

- *Thứ ba*, các doanh nghiệp trong nước phải nỗ lực nâng cao năng lực về tất cả các mặt, từ công nghệ đến năng lực, trình độ của đội ngũ người lao động, quản lý. Chỉ khi đó, các doanh nghiệp FDI mới tìm đến đặt hàng và hỗ trợ hoàn thiện quy trình sản xuất đáp ứng yêu cầu của họ.

- *Thứ tư*, rà soát lại việc sử dụng FDI hiện tại để có kế hoạch điều chỉnh, cơ cấu lại hợp lý; Ưu tiên các nhà đầu tư chiến lược; tạo lập chuỗi sản xuất toàn cầu; ưu tiên doanh nghiệp công nghệ cao và chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp Việt Nam.

- *Thứ năm*, kiểm soát chặt chẽ những dự án đầu tư không phù hợp với nhu cầu phát triển của Việt Nam hoặc những lĩnh vực mà doanh nghiệp trong nước đủ năng lực về công nghệ.

Tuy nhiên, để tận dụng lợi thế này thì trước mắt Việt Nam cần giải quyết các vấn đề lớn còn tồn đọng, triển khai các biện pháp để tạo môi trường kinh doanh lành mạnh; sở hữu trí tuệ được đảm bảo, bản quyền, thương quyền cải cách hành chính tạo điều kiện cho các doanh nghiệp châu Âu nói riêng và các doanh nghiệp có vốn FDI nói chung được cấp phép đầu tư.

5.2 Một số giải pháp thu hút nguồn vốn hợp tác phát triển chính thức (ODA)

❖ *Một là*, hoàn thiện cơ chế, chính sách về thể chế.

- Tiếp tục rà soát các cơ chế, chính sách, quy định pháp luật liên quan đến các quy trình thủ tục, đề kịp thời sửa đổi, bổ sung theo thẩm quyền hoặc báo cáo cấp có thẩm quyền theo quy định. Tăng cường phân cấp, phân quyền; bảo đảm quản lý thống nhất, hiệu lực, hiệu quả hoạt động và đúng pháp luật.

- Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động huy động vốn nước ngoài, đảm bảo hiệu lực, hiệu quả tuân thủ pháp luật trong nước nhưng có tính đến việc hài hòa với chính sách của nhà tài trợ, các thông lệ quốc tế trên thị trường vốn...

❖ *Hai là*, nâng cao hiệu quả thu hút và sử dụng nguồn vốn ODA, vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài.

- Huy động và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ODA, vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài, đầu tư có trọng tâm, trọng điểm, không phân tán, dàn trải, manh mún; phải đúng, phải trúng các mục tiêu, định hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội và kế hoạch đầu tư công đã được Quốc hội thông qua, tập trung nguồn lực cao độ để đẩy nhanh tiến độ thực hiện; phát huy vai trò dẫn dắt, lan tỏa của nguồn vốn này trong đầu tư công, là “vốn mồi”, “chất xúc tác” để huy động đầu tư của khu vực ngoài nhà nước, tạo không gian, động lực mới thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội bền vững.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác phối hợp, trao đổi với các nhà tài trợ nước ngoài nhằm tăng cường công tác vận động, thu hút và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi, đặc biệt chú trọng vào các dự án có quy mô lớn về phát triển kinh tế - xã hội, các dự án kết nối hạ tầng có tính chất liên vùng, có tác động lan tỏa, các dự án về ứng phó và chống biến đổi khí hậu, các khoản hỗ trợ cho việc phòng, chống dịch bệnh COVID-19.

- Các bộ, ngành và địa phương cần lựa chọn các dự án phải hiệu quả, bảo đảm nằm trong cân đối tổng thể đầu tư công trung hạn và nợ công trung hạn, phù hợp với khả năng vay lại của các địa phương.

❖ *Ba là*, tổ chức, điều hành, thúc đẩy tiến độ thực hiện các chương trình, dự án.

- Nâng cao hiệu lực, hiệu quả của Ban chỉ đạo quốc gia về ODA và vay ưu đãi trong giải quyết các vướng mắc cho từng dự án cụ thể cần sự phối hợp liên ngành, vượt quá thẩm quyền của bộ, ngành và địa phương; tổ chức họp định kỳ giữa Ban chỉ đạo quốc gia về ODA và vay ưu đãi với nhóm 6 Ngân hàng Phát triển nhằm nhận diện các vướng mắc từ cả hai phía để cùng có các giải pháp, kế hoạch thực hiện phù hợp.

- Các bộ, cơ quan trung ương và địa phương cần nâng cao năng lực thực hiện gắn với công tác chỉ đạo, điều hành thống nhất từ Trung ương đến địa phương; xác định rõ và tăng cường vai trò, trách nhiệm của các cấp ủy, chính quyền, cơ quan, tổ chức, nhất là trách nhiệm của người đứng đầu trong các khâu của quá trình từ lập, giao, phân bổ kế hoạch, triển khai kế hoạch nhà là công tác bồi thường, hỗ trợ tái định cư; đẩy mạnh thanh tra, kiểm tra, giám sát; khen thưởng, kỷ luật kịp thời, nghiêm minh.

❖ *Bốn là*, thúc đẩy giải ngân các chương trình, dự án.

- Các bộ, cơ quan trung ương và địa phương đẩy nhanh hoàn thiện thủ tục đầu tư (thiết kế kỹ thuật, dự toán...); thực hiện nghiệm thu, thanh quyết toán với các hạng mục công trình đã hoàn thành, không để dồn cuối năm; bố trí đủ vốn đối ứng, đẩy nhanh hoàn thành thủ tục để ký, trao hợp đồng cho các gói thầu.

- Bộ Tài chính tiếp tục đẩy nhanh ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác giải ngân vốn ODA, vốn vay ưu đãi.

❖ *Năm là*, về tổ chức thực hiện chương trình, dự án.

Cơ quan chủ quản, chủ dự án thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng công tác chuẩn bị và tổ chức thực hiện dự án đầu tư công, bảo đảm phù hợp với thực tế, hạn chế phải điều chỉnh trong quá trình triển khai; tăng cường năng lực tổ chức thực hiện dự án ODA ở cấp cơ quan chủ quản, chủ đầu tư và Ban quản lý dự án, đảm bảo đội ngũ cán bộ quản lý dự án có năng lực, trình độ chuyên môn cao; thực hiện nghiêm túc công tác giám sát và đánh giá, đặc biệt chế độ báo cáo định kỳ về tình hình thu hút và sử dụng vốn ODA, vốn vay ưu đãi nước ngoài...

KẾT LUẬN

Qua các nội dung phân tích thực trạng về việc huy động vốn và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) mà tác giả đã nêu trên, bên cạnh những thành quả đã đạt được trong những năm qua, chúng ta còn rất nhiều việc phải làm để có thể thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, điều này đòi phải có sự góp sức và làm việc hết mình từ các cơ quan quản lý hành chính nhà nước từ trung ương đến địa phương, Hiệp hội các doanh nghiệp, các cơ quan đoàn thể trong và ngoài nước phải nỗ lực nhiều hơn nữa để có thể huy động được nguồn vốn nước ngoài ở mức cao nhất có thể.

Trong tình hình thực tế như hiện nay, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra ngày càng sâu rộng thì việc hợp tác đầu tư quốc tế, mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế để thu hút vốn đầu tư quốc tế vào nước mình, đó là điều mà tất cả các quốc gia phải nắm bắt và thực hiện để đưa đất nước mình ngày càng phát triển và đi lên, để có thể sánh vai với các quốc gia khác trên thế giới.

Khi đã huy động được 02 nguồn vốn quan trọng là vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, các quốc gia cần phải có chiến lược và kế hoạch để sử dụng sao cho hợp lý và hiệu quả các nguồn vốn này, trên cơ sở đó các quốc gia khác mới tin tưởng và tiếp tục đầu tư 02 nguồn vốn này vào quốc gia mình.

Do thời gian có hạn, nên bài viết khó tránh khỏi thiếu sót, rất mong các bạn đọc gần xa góp ý để bài viết được hoàn chỉnh hơn, tác giả xin chân thành cảm ơn

Trân trọng !

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Thành (2019), *Thực trạng và giải pháp huy động và sử dụng vốn ODA tại Hà Nội*, Bài viết hội thảo, Khoa kinh tế- Trường Đại học ngoại thương.
2. Đinh Thị Hiền Lương (2019), *Quan hệ Việt - Nhật trong quá trình xây dựng cộng đồng Đông Á*, Tạp chí Nghiên cứu quốc tế số 2.
3. Hoàng Thị Minh Hoa (2013), *Những nguyên nhân tạo sự thần kỳ kinh tế Nhật Bản*, Tạp chí Nghiên cứu Nhật Bản và Đông Bắc Á, số 1 <https://vinanet.vn/kinhte-taichinh/cuoc-choi-tien-te-cua-nguoi-nhat-647537.html>
4. Nguyễn Văn Thuận (2020), *Giáo trình Quản trị tài chính*, Trường Đại học Mở TPHCM
5. Trần Nguyễn Minh Hải (2019), *Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Trường Đại học kinh tế quốc dân
6. Ngân hàng phát triển châu Á (2009), *Cẩm nang hướng dẫn chuẩn bị và thực hiện dự án nguồn vốn ODA do ngân hàng phát triển châu Á tài trợ tại Việt Nam*
7. Hà Mẫn Quỳnh, Trương Thường Xuân (2019), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Trung Quốc – những thành tựu, kinh nghiệm và bài học*”. Bài tham luận Khoa kinh tế - Đại học kinh tế quốc dân.
8. Nguyễn Thị Vũ Hà (2019), *Vai trò của ODA trong phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế ở Việt Nam và một số vấn đề đặt ra*, bài tham luận - Trường Đại học kinh tế - Đại học quốc gia Hà nội.

9. Nguyễn Văn Thành (2019), *Thực trạng và giải pháp huy động và sử dụng vốn ODA tại Hà Nội*, Luận văn, Khoa kinh tế- Trường Đại học ngoại thương.
10. Cục Đầu tư nước ngoài (2020), *Tình hình thu hút đầu tư nước ngoài năm 2020*, website:<https://fia.mpi.gov.vn/Detail/CatID/457641e2-2605-4632-bbd8-39ee65454a06/NewsID/a590e4ad-2ba7-48d7-af1e-7b613542fea3/MenuID/07edbbe1-67a3-484b-a4e2-b5faef1b9de5>
11. Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018, 2019, 2020), *Báo cáo thống kê hàng năm*
12. Nguyễn Văn Tuấn (2018), *Một số giải pháp tăng cường hiệu quả sử dụng nguồn vốn ODA ở Việt Nam*. Tạp chí Tài chính online <https://tapchitaichinh.vn/su-kien-noi-bat/mot-so-giai-phap-tang-cuong-hieu-qua-su-dung-nguon-von-oda-o-viet-nam-329618.html>
13. Dương Phú Hiệp - Vũ Văn Hà (2014), *Quan hệ kinh tế Việt Nam - Nhật Bản trong bối cảnh quốc tế mới*, Nxb Khoa học xã hội.
14. Đại sứ quán nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam tại Nhật Bản (2021), *Tài liệu cơ bản về Nhật Bản và tình hình quan hệ Việt-Nhật*, ngày 27/05/2021
<https://vnembassy-jp.org/vi/quan-h%E1%BB%87-vn-nb>
15. Tạp chí tài chính online
16. Các Website:
 - a. <https://tapchitaichinh.vn>
 - b. <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/Pages/Trangchu.aspx>
 - c. <https://dichvucong.kontum.gov.vn/documents/10180/40485254/188806.docx?version=1.0>
 - d. <http://sotaichinh.hoabinh.gov.vn/>
 - e. <https://baochinhphu.vn>
 - f. <https://camau.gov.vn>
 - g. <http://www.issi.gov.vn>
 - h. www.sbv.gov.vn
 - i. www.chailease.vn
 - j. <http://cafef.vn>

KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC
GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH VÀ ĐẦU TƯ TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI
CƠ SỞ II – TP. HỒ CHÍ MINH

Chịu trách nhiệm xuất bản và nội dung:

Giám đốc – Tổng biên tập

PHAN NGỌC CHÍNH

Biên tập:

Trần Thị Bảo Ngọc

Trình bày, minh họa:

Thu Ngân (Công ty Thiên Ân)

Sửa bản in và Trình bày, minh họa:

Thu Ngân (Công ty Thiên Ân)

Đơn vị liên kết:

Công ty TNHH TM – DV Thiết kế In ấn Thiên Ân

Địa chỉ: 240A Lê Văn Lương – Phường Tân Hưng - Quận 7 - TP.HCM

Điện thoại: 0939 04 54 64 – 036 648 6168

Email: congythietkeinthienan@gmail.com – ngan.23483@gmail.com

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

FINANCE PUBLISHING HOUSE (Tên viết tắt: FPH)

Số 7 Phan Huy Chú, Phường Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: 024.3826.4565 - Email: phongbientap.nxbtc@gmail.com - Website: fph.gov.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

138 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh - ĐT: 028.3859.6002

In 500 cuốn, khổ 20×28 cm tại Cty TNHH In ấn Dịch vụ Thương mại Siêu tốc.

Địa chỉ: 43A Đào Tông Nguyên, Thị trấn Nhà Bè, Huyện Nhà Bè, TP.HCM

Số xác nhận ĐKXB: 1393-2022/CXBIPH/1-42/TC.

Số QĐXB: 90/QĐ-NXBTC cấp ngày 29 tháng 04 năm 2022

Mã ISBN: 978-604-79-3158-3

In xong và nộp lưu chiểu năm 2022