

p-ISSN 1859-4794 * e-ISSN 2615-9929



TẠP CHÍ

KHOA HỌC & CÔNG NGHỆ Việt Nam

Vietnam Journal of Science and Technology - MOST

B

Tập 64 - Số 10 - Tháng 10 năm 2022

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

Châu Văn Minh - Viện Hàn lâm KH&CN Việt Nam
Nguyễn Việt Anh - Trường Đại học Xây dựng
Bùi Chí Bửu - Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp miền Nam
Vũ Dũng - Hội Tâm lý học Việt Nam
Trần Thọ Đạt - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Nguyễn Đình Đức - Trường Đại học Công nghệ, Đại học Quốc gia Hà Nội
Vũ Minh Giang - Đại học Quốc gia Hà Nội
Trương Nam Hải - Viện Hàn lâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam
Trần Thanh Hải - Trường Đại học Mỏ - Địa chất
Phạm Huy Khang - Trường Đại học Giao thông Vận tải
Phạm Gia Khánh - Chủ tịch Hội Ghép tạng Việt Nam
Hồ Đắc Lộc - Trường Đại học Công nghệ TP Hồ Chí Minh
Nguyễn Thị Mỹ Lộc - Trường Đại học Giáo dục, Đại học Quốc gia Hà Nội
Bành Tiến Long - Trường Đại học Bách khoa Hà Nội
Lê Quan Nghiệm - Trường Đại học Y Dược TP Hồ Chí Minh
Mai Trọng Nhuận - Đại học Quốc gia Hà Nội
Trần Hữu Phúc - Hội đồng GS Nhà nước
Nguyễn Thanh Phương - Trường Đại học Cần Thơ
Nguyễn Thanh Thủy - Trường Đại học Công nghệ, Đại học Quốc gia Hà Nội
Phạm Hùng Việt - Trường Đại học Khoa học Tự nhiên, Đại học Quốc gia Hà Nội

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP PHỤ TRÁCH

Nguyễn Thị Hương Giang

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

Nguyễn Thị Hải Hằng

TRƯỞNG BAN BIÊN TẬP

Phạm Thị Minh Nguyệt

TRƯỞNG BAN TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ

Vũ Văn Hưng

TRƯỞNG BAN TRỊ SỰ

Lương Ngọc Quang Hưng

TRÌNH BÀY

Đinh Thị Luận

EDITORIAL COUNCIL

Chau Van Minh - Vietnam Academy of Science and Technology
Nguyen Viet Anh - National University of Civil Engineering
Bui Chi Bui - Institute of Agricultural Science for Southern Vietnam
Vu Dung - Vietnam Association of Social Psychology
Tran Tho Dat - National Economics University
Nguyen Dinh Duc - University of Engineering and Technology, VNU, Hanoi
Vu Minh Giang - VNU, Hanoi
Truong Nam Hai - Vietnam Academy of Science and Technology
Tran Thanh Hai - Hanoi University of Mining and Geology
Pham Huy Khang - University of Transport and Communications
Pham Gia Khanh - President of Vietnam Society of Organ Transplantation
Ho Duc Loc - Ho Chi Minh City University of Technology
Nguyen Thi My Loc - University of Education, VNU, Hanoi
Banh Tien Long - Hanoi University of Science and Technology
Le Quan Nghiem - University of Medicine and Pharmacy of Ho Chi Minh City
Mai Trong Nhuan - VNU, Hanoi
Tran Huu Phuc - The State Council for Professorship
Nguyen Thanh Phuong - Can Tho University
Nguyen Thanh Thuy - University of Engineering and Technology, VNU, Hanoi
Pham Hung Viet - University of Science, VNU, Hanoi

EXECUTIVE DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF

Nguyen Thi Huong Giang

DEPUTY EDITOR

Nguyen Thi Hai Hang

HEAD OF EDITORIAL BOARD

Pham Thi Minh Nguyet

HEAD OF E-JOURNAL BOARD

Vu Van Hung

HEAD OF ADMINISTRATION

Luong Ngoc Quang Hung

ART DIRECTOR

Đinh Thị Luận

TÒA SOẠN

113 Trần Duy Hưng - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (84.24) 39436793; Fax: (84.24) 39436794
Email: khoahocvacongnghevietnam@most.gov.vn
Tạp chí điện tử: b.vjst.vn

EDITORIAL OFFICE

113 Tran Duy Hung Str. - Cau Giay Dist. - Hanoi
Tel: (84.24) 39436793; Fax: (84.24) 39436794
Email: khoahocvacongnghevietnam@most.gov.vn
E-journal: b.vjst.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 459/GP-BTTTT ngày 20/7/2021

Giá: 18000^d

PUBLICATION LICENCE

No. 459/GP-BTTTT 20th July 2021

Các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh khi đại dịch Covid-19 bùng phát

Nguyễn Thị Hồng Nguyệt, Nguyễn Thị Bích Duyên*

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường TP Hồ Chí Minh, 236B Lê Văn Sỹ, phường 1, quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày nhận bài 15/2/2022; ngày chuyển phản biện 18/2/2022; ngày nhận phản biện 22/3/2022; ngày chấp nhận đăng 28/3/2022

Tóm tắt:

Nghiên cứu này nhằm khám phá các nhân tố: môi trường làm việc, thu nhập, phong cách lãnh đạo, quan hệ với đồng nghiệp, cơ hội đào tạo và thăng tiến đối với sự gắn kết của người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh khi đại dịch Covid-19 bùng phát. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính và định lượng. Bảng câu hỏi khảo sát được thực hiện thông qua hình thức trực tuyến với 385 người phản hồi. Dữ liệu thu thập được tiến hành phân tích độ tin cậy Cronbach's alpha, phân tích nhân tố khám phá và hồi quy bội dưới sự hỗ trợ của phần mềm SPSS 20.0. Kết quả cho thấy, các nhân tố đề cập đều có tác động đến sự gắn kết của người lao động, trong đó lương, thưởng và phúc lợi là các nhân tố có ảnh hưởng quan trọng nhất.

Từ khóa: bất động sản, kinh doanh, môi trường làm việc, sự gắn kết của nhân viên.

Chỉ số phân loại: 5.1

Factors affecting engagement in real estate salespeople after the outbreak of the Covid-19 pandemic in Ho Chi Minh city

Thi Hong Nguyet Nguyen, Thi Bich Duyen Nguyen*

Ho Chi Minh City University of Natural Resources and Environment,
236B Le Van Sy Street, Ward 1, Tan Binh District, Ho Chi Minh City, Vietnam

Received 15 February 2022; revised 22 March 2022; accepted 28 March 2022

Abstract:

This study aims to examine and measure the influence of working environment, income, leadership style, relationship with colleagues, and education and promotion opportunities on the employee engagement in the real estate business during the outbreak of the Covid-19. The research applied both qualitative and quantitative methods. A group of 385 employees working in real estate in Ho Chi Minh city was surveyed online to test the theoretical model. The collected data was analysed by Cronbach's alpha and exploratory factor analysis, multiple regression analysis with the support of SPSS 20.0 software. Results showed that all mentioned factors have influenced employee engagement, in which salary, bonus and welfare are the most important factors.

Keywords: business, employee engagement, real estate, working environment.

Classification number: 5.1

1. Mở đầu

Thị trường kinh doanh bất động sản đang có sự tăng trưởng “nóng” trên tất cả các phân khúc đất nền, đất dự án, nhà phố, căn hộ, chung cư. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản đều cho rằng khan hiếm nguồn nhân lực là vấn đề hết sức khó khăn. Hiện trạng cho thấy, nguồn nhân lực kinh doanh bất động sản được tuyển chủ yếu từ các ngành nghề khác vì có rất ít trường đào tạo, cung ứng nguồn nhân lực này.

Vì vậy, để có lao động kinh doanh lành nghề doanh nghiệp phải qua quá trình tự đào tạo, huấn luyện. Tuy nhiên, khi người lao động lành nghề thì rất dễ chảy máu chất xám hoặc họ tự tách kinh doanh riêng. Do đó, việc gắn kết người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, đặc biệt tại thị trường rộng lớn TP Hồ Chí Minh mang nhiều ý nghĩa.

Thực tế cho thấy, nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng trong việc đóng góp vào kết quả và hiệu quả của tổ chức, đặc biệt là đơn vị kinh doanh. Vì vậy, việc duy trì nguồn nhân lực là nhiệm vụ quan trọng của tổ chức. Tuy nhiên, để đạt được kết quả tốt trong duy trì nguồn nhân lực của tổ chức thì sự tự nguyện gắn kết với tổ chức từ người lao động là khởi nguồn sự hợp tác có lợi và tạo nên những thành tựu nổi trội của tổ chức. Theo A.B. Bakker và cs (2010) [1], sự tự nguyện gắn kết của người lao động còn thể hiện những cảm xúc tích cực, nỗ lực hoàn thành công việc, đây chính là động lực quan trọng tạo nên những thành công cho tổ chức. Thực vậy, kết quả nghiên cứu cho thấy, người lao động có sự gắn kết sẽ giúp tăng năng suất của tổ chức lên 22% [2]; mức độ gắn kết với công việc của nhân viên tăng 1% sẽ giúp doanh thu của doanh nghiệp tăng 0,6% [3]. Vì vậy, sự gắn kết của người lao động được

*Tác giả liên hệ: Email: ntbduyen@hcmunre.edu.vn

khăng định là nhân tố quan trọng để đo lường tính hiệu quả, đổi mới và khả năng cạnh tranh của tổ chức [4]. Trước tình hình biến động của thị trường, đặc biệt là ảnh hưởng của dịch Covid-19 trong thời gian gần đây đã có ảnh hưởng không nhỏ đến sự gắn kết của người lao động với tổ chức trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Do đó, tìm hiểu về các nhân tố tác động đến sự gắn kết của người lao động trong lĩnh vực này là hết sức cần thiết; nó không chỉ giúp nhà quản trị có những giải pháp hữu hiệu trong việc giữ chân nhân tài, người lao động mà còn giúp cho cơ quan quản lý có cái nhìn tổng quát và những điều chỉnh giúp ngành ổn định và phát triển.

1.1. Sự gắn kết của nhân viên

Sự gắn kết của nhân viên là một chủ đề quan trọng gắn liền với sự thành bại của một tổ chức nên được nhiều nhà nghiên cứu và quản trị quan tâm. Hiện nay, khái niệm về sự gắn kết của nhân viên chưa có sự thống nhất, tùy vào điều kiện nghiên cứu mà có những quan điểm về sự gắn kết khác nhau. Cụ thể thì sự gắn kết được định nghĩa như là sự sẵn sàng nỗ lực hết mình vì sự phát triển của tổ chức, đồng nhất mục tiêu của tổ chức với mục tiêu của chính mình. Gắn kết là trạng thái tâm lý mà người lao động tự đưa ra toàn bộ thể chất, nhận thức và tình cảm vào trong công việc của mình, hay sự gắn kết nhân viên là một trạng thái đặc biệt bao gồm các thành phần có quan hệ đến hiệu quả công việc của từng cá nhân, bao gồm tâm lý, cảm xúc và hành vi [5, 6]. Theo C.B. Gibson và cs (2006) [7], sự gắn kết của nhân viên là tăng sự kết nối cảm xúc và trí tuệ của người lao động cho tổ chức. Như vậy, sự gắn kết thể hiện về mặt tâm lý cũng như về mặt thể chất khi thực hiện vai trò tổ chức. Khi người lao động gắn kết họ sẽ làm việc với niềm đam mê và cảm thấy có sự kết nối sâu sắc với tổ chức của mình. Theo W.H. Macey và cs (2008) [8], người lao động có sự gắn kết với tổ chức khi họ quan tâm đến công việc của mình và nỗ lực hết mình để đạt kết quả theo yêu cầu. Hay sự gắn kết với tổ chức là kết quả đóng góp giá trị của người lao động vượt qua những mong đợi bình thường của tổ chức [9]. Ngoài ra, sự gắn kết của nhân viên còn được xem là nhân tố thể hiện sự hài lòng hoặc sự trung thành cơ bản của người lao động đối với tổ chức [10-12].

1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động với tổ chức

Tìm hiểu về các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động là chủ đề được thực hiện trong nhiều hoàn cảnh, điều kiện văn hóa và vị trí địa lý khác nhau. Trong từng lĩnh vực và điều kiện các nghiên cứu đề cập và khẳng định các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động khác nhau, tuy nhiên nhìn chung các nhân tố được đề cập phổ biến và thường xuyên là: (1) Điều kiện làm việc; (2) Bản chất công việc; (3) Lương, thưởng và phúc lợi; (4) Quan hệ với đồng nghiệp; (5) Cơ hội đào tạo, thăng tiến; (6) Sự công nhận trong công việc; (7) Phong cách lãnh đạo; (8) Áp lực công việc; (9) Thương hiệu của tổ chức; (10) Văn hóa công ty; (11) Công bằng trong tổ chức [13-18].

1.3. Giả thuyết và mô hình nghiên cứu đề xuất

Dựa trên các nghiên cứu trước với các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên và đặc trưng, đặc thù của ngành kinh doanh bất động sản trong và sau đại dịch Covid-19, tác giả phỏng vấn chuyên sâu với nhóm chuyên gia nhằm khám phá các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động trong lĩnh vực này trong thời gian dịch bệnh Covid -19 ngày càng trở nên phổ biến. Kết quả cho thấy, có 5 nhân tố được đề xuất có nhiều khả năng tác động lên sự gắn kết của nhân viên trong ngành kinh doanh bất động sản. Các nhân tố được đề cập bao gồm: (1) Môi trường và điều kiện làm việc; (2) Lương thưởng và phúc lợi; (3) Quan hệ với đồng nghiệp; (4) Phong cách lãnh đạo; (5) Đào tạo và thăng tiến. Vì vậy, các giả thuyết được đề xuất là:

H1: Môi trường làm việc có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết nhân viên.

H2: Lương, thưởng và phúc lợi có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết nhân viên.

H3: Quan hệ với đồng nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết nhân viên.

H4: Phong cách lãnh đạo có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết nhân viên.

H5: Đào tạo và thăng tiến có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết nhân viên.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng kết hợp phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính nhằm khám phá các nhân tố gắn kết của người lao động với tổ chức trong lĩnh vực bất động sản. Nghiên cứu định lượng nhằm lượng hóa thị trường, kiểm định thang đo và giả thuyết nghiên cứu.

Đối tượng khảo sát là người lao động làm việc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh. Thời gian khảo sát từ ngày 1/12/2021 đến 24/2/2022. Khảo sát được thực hiện bằng bảng câu hỏi với hình thức trực tuyến thông qua nền tảng Google form. Tuy nhiên, tỷ lệ người tham gia khảo sát trực tuyến thấp nên tác giả tiếp tục lấy thêm mẫu nghiên cứu theo hình thức trực tiếp với bảng câu hỏi giống như hình thức trực tuyến. Hình thức lấy mẫu trực tiếp được thực hiện thông qua phỏng vấn viên. Phỏng vấn viên gặp trực tiếp đối tượng khảo sát tại các công ty địa ốc, kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh. Tổng số phản hồi hợp lệ là 385 người lao động đang làm việc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh.

Dữ liệu thu thập được kiểm tra độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích mô hình hồi quy bội.

3. Kết quả

3.1. Thống kê mô tả

Đối tượng khảo sát - những người lao động làm việc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh. Có tất cả

385 phản hồi của người lao động là hợp lệ; trong đó giới tính nam chiếm phần lớn trong tổng số người tham gia (72%). Điều này phản ánh thực tế thị trường lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản chủ yếu là nam giới - những người có sức khỏe tốt, năng động, sẵn sàng cho các hình thức giao tiếp với nhiều đối tượng khác nhau và thường xuyên di chuyển, đặc biệt là bên ngoài văn phòng. Bên cạnh đó, dữ liệu phân tích cho thấy, trình độ học vấn của lực lượng lao động làm trong lĩnh vực bất động sản là những người có trình độ được đào tạo chiếm tỷ trọng cao (75%), có thâm niên công tác trong ngành tương đối thấp (34,8% người lao động công tác trong ngành từ 5 năm trở lên) (bảng 1).

Bảng 1. Đặc điểm mẫu nghiên cứu.

Đặc điểm	Số lượng	%
Giới tính		
Nam	278	72,2
Nữ	107	27,8
Trình độ		
Từ lớp 12 trở xuống	96	25
Trung cấp - đại học	213	55,3
Sau đại học	76	19,7
Tuổi		
18-35 tuổi	104	27,0
35-45 tuổi	156	40,5
46-55 tuổi	82	21,3
Trên 55 tuổi	43	11,2
Thu nhập		
Từ 5 triệu VNĐ trở xuống	12	3,1
Trên 5-20 triệu VNĐ	178	46,2
Trên 20-50 triệu VNĐ	153	39,7
Trên 50 triệu VNĐ	42	11,0
Thâm niên		
Dưới 1 năm	68	17,7
Trên 1 năm đến 5 năm	183	47,5
Trên 5 năm	134	34,8

Nguồn: kết quả phân tích dữ liệu khảo sát.

3.2. Kiểm định độ tin cậy thang đo

Các khái niệm nghiên cứu được đánh giá độ tin cậy Cronbach's alpha và EFA. Phân tích Cronbach's alpha nhằm đánh giá mức độ liên kết của thang đo; tiêu chuẩn để thang đo đạt yêu cầu là hệ số tin cậy Cronbach's alpha $\geq 0,6$ và tương quan các biến tổng không nhỏ hơn 0,3. Phân tích EFA nhằm kiểm định giá trị thang đo thông qua việc phân nhóm và rút trích nhân tố. Tiêu chuẩn để xem xét phân tích EFA là hệ số KMO $\geq 0,5$, giá trị sig $\leq 0,5$, giá trị tải nhân tố $\geq 0,5$; hệ số Eigenvalue phải có giá trị lớn hơn 1; khác biệt hệ số tải nhân tố của một biến quan sát giữa các nhân tố $\geq 0,3$ (bảng 2).

Bảng 2. Thang đo nghiên cứu.

Thang đo nghiên cứu	Hệ số tải nhân tố
Môi trường làm việc	
Nơi làm việc của bạn sạch sẽ, thoáng mát và an toàn	0,75
Bạn được cung cấp đầy đủ trang thiết bị, công cụ để làm việc	0,82
Những chính sách, thủ tục liên quan đến bạn đều được thông tin đầy đủ	0,91
Công ty tạo điều kiện cho bạn thể hiện tốt năng lực bản thân	0,78
Thu nhập (lương, thưởng, phúc lợi)	
Chính sách phúc lợi hỗ trợ kịp thời	0,923
Chính sách phúc lợi hấp dẫn	0,735
Mức lương tương xứng với kết quả làm việc	0,826
Mức lương phù hợp với mức lương trên thị trường	0,976
Quan hệ với đồng nghiệp	
Đồng nghiệp gần gũi, thân thiện	0,923
Đồng nghiệp sẵn sàng giúp đỡ bạn	0,718
Đồng nghiệp sẵn sàng chia sẻ thông tin	0,863
Đồng nghiệp quan tâm đến bạn	0,92
Đồng nghiệp đáng tin cậy	0,876
Phong cách lãnh đạo	
Cấp trên rất quan tâm đến tâm tư nguyện vọng của tôi	0,878
Tôi nhận được sự hỗ trợ từ cấp trên	0,818
Cấp trên xem trọng các mục tiêu và giá trị của tôi	0,901
Cấp trên có năng lực điều hành tốt	0,751
Cấp trên đối xử công bằng với mọi người	0,610
Cấp trên thân thiện, dễ giao tiếp	0,967
Đào tạo và thăng tiến	
Nhân viên được đào tạo để thực hiện công việc tốt hơn	0,796
Tổ chức khuyến khích nhân viên nâng cao kỹ năng	0,762
Tổ chức có chính sách thăng tiến rõ ràng	0,804
Sự gắn kết với tổ chức	
Là thành viên của tổ chức này rất là tuyệt vời	0,826
Tôi thực sự quan tâm đến những điều đang diễn ra trong đơn vị	0,811
Là thành viên của tổ chức này làm tôi rất tự hào	0,901
Tôi rất muốn gắn kết với tổ chức này	0,839

Nguồn: kết quả xử lý dữ liệu khảo sát.

Kết quả phân tích cho thấy các thang đo đều đạt tiêu chuẩn. Hay nói cách khác, các thang đo đều đạt được các giá trị tính đơn hướng, sự hội tụ, độ tin cậy và giá trị khác biệt (bảng 3-5).

Bảng 3. Kết quả đánh giá hệ số tin cậy Cronbach's alpha.

Biến số	Số biến quan sát	Cronbach's alpha	Tương quan biến - tổng nhỏ nhất
Môi trường làm việc (MT)	4	,919	,755
Lương thưởng và phúc lợi (TN)	4	,894	,735
Quan hệ với đồng nghiệp (QH)	5	,893	,718
Phong cách lãnh đạo (LĐ)	6	,886	,610
Đào tạo và thăng tiến (TT)	3	,891	,762
Sự gắn kết với tổ chức (SGK)	4	,924	,811

Nguồn: kết quả xử lý dữ liệu khảo sát.

Bảng 4. Kết quả phân tích EFA.

Biến quan sát	Hệ số tải nhân tố				
	1	2	3	4	5
MT4	,806				
MT2	,751				
MT5	,747				
MT3	,694				
MT1	,616				
LĐ2		,795			
LĐ1		,760			
LĐ3		,748			
LĐ4		,667			
LĐ5		,632			
TN2			,796		
TN3			,773		
TN1			,769		
TN4			,764		
TT2				,827	
TT3				,805	
TT4				,734	
TT1				,733	
QH2					,757
QH3					,736
QH1					,679

Nguồn: kết quả xử lý dữ liệu khảo sát.

Bảng 5. Hệ số tương quan giữa các biến.

	SGK	TN	TT	MT	LĐ	QH
SGK	1	,577**	,557**	,611**	,611**	,600**
		,000	,000	,000	,000	,000
TN	,577**	1	,514**	,576**	,536**	,536**
			,000	,000	,000	,000
TT	,557**	,514**	1	,550**	,491**	,452**
				,000	,000	,000
MT	,611**	,576**	,550**	1	,540**	,531**
					,000	,000
LĐ	,611**	,536**	,491**	,540**	1	,565**
						,000
QH	,600**	,536**	,452**	,531**	,565**	1
						,000

Nguồn: kết quả xử lý dữ liệu khảo sát.

Ghi chú: **: độ tin cậy 95%.

3.3. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Kết quả phân tích mô hình hồi quy bội cho thấy, giá trị Sig. $\leq 0,05$ chứng tỏ các giả thuyết đều có thể chấp nhận với độ tin cậy 95%. Giá trị VIF đều nhỏ hơn 10 cho thấy không có hiện tượng đa cộng tuyến xuất hiện. Bên cạnh đó, giá trị Durbin-Watson=2,351 và

F=79,478 với giá trị Sig.=0,000 càng chứng tỏ không có sự tương quan giữa các biến và mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường. Theo đó, các biến trong mô hình có thể giải thích được 61,3% sự biến thiên của thị trường (bảng 6).

Bảng 6. Chỉ số thống kê theo phân tích mô hình hồi quy bội.

Biến độc lập	Hệ số hồi quy	Hệ số tiêu chuẩn (Beta)	Mức ý nghĩa	Thống kê đa cộng tuyến	
				Dung sai	VIF
MT	0,198	0,187	0,042	0,554	1,806
TN	0,344	0,141	0,007	0,490	2,040
QH	0,183	0,172	0,001	0,518	1,932
LĐ	0,279	0,251	0,038	0,485	2,061
TT	0,079	0,051	0,000	0,504	1,983
R ² hiệu chỉnh: 0,613					
Thống kê F (ANOVA): 79, 478					
Mức ý nghĩa (Sig. của ANOVA): 0,000					
Durbin-Watson: 2,351					

Từ kết quả nghiên cứu, phương trình hồi quy có thể được viết lại như sau:

$$SGK = 0,344*TN + 0,279*LĐ + 0,198*MT + 0,183*QH + 0,079*TT$$

Như vậy, sự quan trọng của các nhân tố đối với sự gắn kết của người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản được thể hiện theo thứ tự mức độ giảm dần là: (1) Lương, thưởng và phúc lợi (thu nhập); (2) Phong cách lãnh đạo; (3) Môi trường và điều kiện làm việc; (4) Quan hệ với đồng nghiệp; (5) Cơ hội đào tạo và thăng tiến.

4. Kết luận và hàm ý quản trị

4.1. Kết luận

Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp định tính để khám phá các khái niệm cũng như mối quan hệ giữa các khái niệm với sự gắn kết người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Bên cạnh đó, phương pháp định tính cũng được dùng để hiệu chỉnh thang đo cho phù hợp với hoàn cảnh nghiên cứu trên cơ sở kế thừa và phát huy các thang đo của các nghiên cứu trước. Sau khi có kết quả sơ bộ của nghiên cứu định tính, phương pháp định lượng được tiến hành thông qua bảng khảo sát đối tượng nghiên cứu để lượng hóa thị trường.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, các giả thuyết đều được chấp nhận ở mức tin cậy cao 95 và 99% (H1 và H4 được chấp nhận với mức tin cậy 95%, trong khi H3 và H5 được chấp nhận với mức ý nghĩa 1% tương đương độ tin cậy 99%). Kết quả này cho thấy có sự tương đồng với các nghiên cứu trước. Cụ thể, H1 có kết quả tương đồng với nghiên cứu [14]; kết quả chấp nhận H2 phù hợp với nghiên cứu [19]. Kết quả khẳng định quan hệ với đồng nghiệp có ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên (H3) cho thấy phù hợp với nghiên cứu [17]. Kết quả giả thuyết H4 - phong cách lãnh đạo

có ảnh hưởng tích cực đến sự gắn kết của nhân viên cũng được khẳng định. Kết quả này phù hợp với kết quả của nghiên cứu [19]. Ngoài ra, sự tương tự trong kết quả nghiên cứu của giả thuyết H5 cũng xảy ra với các nghiên cứu [15, 18]. Kết quả này có sự thống nhất cao với những kết quả nghiên cứu trước.

Điểm nổi bật và cũng là điểm mới trong nghiên cứu này so với các nghiên cứu trước là, mặc dù các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên được xác lập nhưng mức độ ảnh hưởng của chúng lại rất khác nhau. Cụ thể, nếu như nghiên cứu của Hà N.K. Giao và cs (2017) [20] về sự gắn kết của nhân viên trong Trường Đại học Ngân hàng TP Hồ Chí Minh xác nhận theo mức độ giảm dần là: (1) Bản chất công việc; (2) Quan hệ với đồng nghiệp; (3) Danh tiếng của Trường; (4) Tiền lương - thưởng, phúc lợi; (5) Sự hỗ trợ từ cấp trên; hay trong nghiên cứu của Đỗ Xuân Khánh và Lê Kim Long (2015) [21] cho thấy, bản chất công việc, đào tạo là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên thì trong nghiên cứu này cho thấy vai trò quan trọng của thu nhập và lãnh đạo. Điều này cho thấy, người lao động trong tổ chức kinh doanh bất động sản gắn kết với tổ chức vì thu nhập và nhân tố lãnh đạo nhiều hơn là các ngành khác tìm kiếm môi trường làm việc hay cơ hội thăng tiến. Bên cạnh đó, dữ liệu khảo sát thu thập được trong giai đoạn bùng phát dịch Covid-19, nhiều đối tượng khảo sát chia sẻ rằng, chính thu nhập cao và sự quan tâm của lãnh đạo tạo điều kiện làm việc tự do, thoải mái là nhân tố giúp họ duy trì với công việc. Do đó, kết quả nghiên cứu đã phản ánh được thực trạng về sự gắn kết của người lao động (nhân viên) làm việc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, đặc biệt là giai đoạn bùng phát dịch Covid-19.

4.2. Hàm ý quản trị

Từ kết quả nghiên cứu các nhân tố tác động đến sự gắn kết của người lao động đối với tổ chức trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản khi đại dịch Covid-19 bùng phát cho thấy, vấn đề lương, thưởng và phúc lợi là nhân tố quan trọng nhất để người lao động gắn kết với tổ chức. Tiếp theo lần lượt là các nhân tố: phong cách lãnh đạo, bản chất công việc, thương hiệu của tổ chức và quan hệ với doanh nghiệp theo mức độ giảm dần. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu một số đề xuất cho hàm ý quản trị được khái quát như sau:

Về lương, thưởng và phúc lợi: Đây là nhân tố quan trọng nhất để gắn kết người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Điều này thật bất ngờ so với các ngành, lĩnh vực khác - họ thường quan tâm đến những giá trị về sự phù hợp với bản chất công việc hay mối quan hệ với đồng nghiệp hoặc được đào tạo và có cơ hội thăng tiến trong tương lai. Chính vì vậy, nhà quản trị cần xem xét lại cấu trúc lương, thưởng, phụ cấp hay tỷ lệ trích hoa hồng trên số lượng và giá trị hợp đồng giao dịch mà mỗi cá nhân người lao động thực hiện được. Các chính sách về lương, thưởng, phúc lợi và hoa hồng cũng cần được thông tin một cách rõ ràng, minh bạch để đảm bảo tính công bằng trong cấu trúc và hệ thống của công ty, tổ chức nhằm thực sự tạo động lực nhiệt tình, sáng tạo, nỗ lực vì mục tiêu và nhiệm vụ được giao.

Về phong cách lãnh đạo: Đây là nhân tố quan trọng thứ hai mà người kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản quan tâm. Theo đó, người lãnh đạo cần có tố chất lãnh đạo thực sự, khéo léo trong cư xử với người lao động cũng như đồng viên, khuyến khích họ hoàn thành mục tiêu kinh doanh và gắn kết với tổ chức. Để làm được điều này nhà quản trị cũng cần được đào tạo, rèn luyện và luôn hoàn thiện kỹ năng, kiến thức đặc thù gắn với ngành kinh doanh của mình. Ngoài ra, sự quan tâm, lắng nghe chia sẻ về công việc, hoàn cảnh của người lao động cũng là nhân tố quan trọng giúp sự gắn gũi gắn kết với nhà quản trị - người lãnh đạo và gắn kết với tổ chức.

Về môi trường và điều kiện làm việc: Đây là nhân tố được nhiều người lao động quan tâm, đặc biệt trong những lĩnh vực đặc thù. Điều kiện làm việc của lĩnh vực kinh doanh bất động sản được người lao động đề cập đến là văn phòng, trụ sở công ty những nhân tố vật chất hữu hình, cố định để tạo lòng tin khách hàng hơn là chủ yếu gặp gỡ, tư vấn, giới thiệu thậm chí đến khi ký hợp đồng cũng ở một nơi khác không trực thuộc doanh nghiệp. Ngoài ra, một số người lao động đề cập đến phương tiện vận chuyển hay các nơi nghỉ ngơi, khu vực văn phòng, các trang thiết bị có kết nối wifi để thuận tiện trong việc giới thiệu, tư vấn cũng như làm các thủ tục pháp lý cần thiết. Do đó, các nhà quản trị trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản cũng nên đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị, khu vực làm việc nghỉ ngơi để tạo không gian và môi trường làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả.

Về quan hệ với đồng nghiệp: Đây là nhân tố có ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động, tuy nhiên mức độ ảnh hưởng không nhiều. Khi phỏng vấn người nghiên cứu và chuyên gia về mối quan hệ đồng nghiệp trong kinh doanh bất động sản nhiều người cho rằng, có nhân tố gắn kết với đồng nghiệp, tuy nhiên sự gắn kết trên cơ sở lợi ích, đôi bên cùng có lợi hơn là vì sự tin tưởng giữa các đồng nghiệp với nhau.

Về đào tạo và thăng tiến: Thật đáng ngạc nhiên khi đào tạo thăng tiến là một trong những nhân tố quan trọng nhận được sự quan tâm của rất nhiều người lao động trong nhiều ngành khác nhau nhưng ít gây được sự chú ý trong môi trường kinh doanh bất động sản. Điều này cho thấy, người lao động kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản ít quan tâm đến cơ hội được đào tạo và thăng tiến hơn. Vì vậy, nhà quản trị trong kinh doanh bất động sản không nên tập trung nhiều vào cơ cấu vị trí, chức vụ hay chức danh cho người lao động, mà thay vào đó tập trung nguồn lực về thu nhập và phong cách lãnh đạo hoặc bản chất công việc. Mặc dù không quan tâm nhiều nhưng đây là nhân tố có ý nghĩa đóng góp vào sự gắn kết của người lao động trong tổ chức nên các nhà quản trị cũng cần có kế hoạch đào tạo và những vị trí, chức danh phù hợp cho người lao động của mình, đặc biệt là những người trẻ có triển vọng muốn gắn kết với nghề và tổ chức.

Mặc dù có những đóng góp nhất định, nhưng nghiên cứu vẫn còn nhiều hạn chế. *Thứ nhất*, nghiên cứu sử dụng phương pháp lấy mẫu thuận tiện nên độ tin cậy và khái quát thấp. *Thứ hai*, còn nhiều nhân tố khác có thể có ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản nhưng chưa được đề cập như: văn hóa doanh nghiệp, uy tín/danh tiếng thương hiệu, sự trao quyền, áp lực công việc... Vì vậy, các nghiên cứu tiếp theo có thể bổ sung theo hướng điều chỉnh các hạn chế vừa đề cập.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] A.B. Bakker, M.P. Leiter (2010), "Work engagement: A handbook of essential theory and research", *Psychology Press*, **1**, DOI: 10.4324/9780203853047.
- [2] The EMPLOYEE app (2017), <https://www.theemployeeapp.com/blog/gallup-2017-employee-engagement-report-results-nothing-changed/>, accessed 5 May 2021.
- [3] A. Hewitt (2017), "2017 trends in global employee engagement: Global anxiety erodes employee engagement gains", *Global Trends in Employee Engagement*, **1**, pp.1-19.
- [4] S.M. Bedarkar, D. Pandita (2014), "A study on the drivers of employee engagement impacting employee performance", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, **133**, pp.106-115, DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.04.174.
- [5] S. Markos, M.S. Sridevi (2010), "Employee engagement: The key to improving performance", *International Journal of Business and Management*, **5(12)**, pp.89-96, DOI:10.5539/ijbm.v5n12p89.
- [6] A.M. Saks (2006), "Antecedents and consequences of employee engagement", *Journal of Managerial Psychology*, **21**, pp.600-619, DOI:10.1108/02683940610690169.
- [7] C.B. Gibson, B.L. Kirkman, K.B. Lowe (2006), "A quarter century of culture's consequences: A review of empirical research incorporating hofstede's cultural values framework", *Journal of International Business Studies*, **37**, pp.285-320, DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400202.
- [8] W.H. Macey, B. Schneider (2008), "The meaning of employee engagement", *Industrial and Organizational Psychology*, **1(1)**, pp.3-30, DOI:10.1111/j.1754-9434.2007.0002.x.
- [9] C. Celep (2000), "Teachers' organizational commitment in educational organizations", *National Forum of Teacher Education Journal*, **10(3)**, pp.1999-2000.
- [10] A.M. Saks (2011), "Workplace spirituality and employee engagement", *Journal of Management, Spirituality & Religion*, **8(4)**, pp.317-340, DOI: 10.1080/14766086.2011.630170.
- [11] M. Yakın, O. Erdil (2012), "Relationships between self-efficacy and work engagement and the effects on job satisfaction: A survey on certified public accountants", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, **58**, pp.370-378, DOI: 10.1016/j.sbspro.2012.09.1013.
- [12] C.W. Yeh (2012), "Relationships among service climate, psychological contract, work engagement and service performance", *Journal of Air Transport Management*, **25**, pp.67-70, DOI: 10.1016/j.jairtraman.2012.08.011.
- [13] A. Suliman, M.A. Kathairi (2012), "Organizational justice, commitment and performance in developing countries: The case of the UAE", *Employee Relations*, **35(1)**, pp.98-115, DOI: 10.1108/01425451311279438.
- [14] J. Anitha (2014), "Determinants of employee engagement and their impact on employee performance", *International Journal of Productivity and Performance Management*, **63(3)**, pp.308-323, DOI: 10.1108/IJPPM-01-2013-0008.
- [15] A.A. Chughtai, S. Zafar (2006), "Antecedents and consequences of organizational commitment among Pakistani university teachers", *Applied HRM Research*, **11(1)**, pp.39-64.
- [16] D. Dajani, M.A. Zaki (2015), "The impact of employee engagement on job performance and organisational commitment in the Egyptian banking sector", *Journal of Business and Management Sciences*, **3(5)**, pp.138-147, DOI: 10.12691/jbms-3-5-1.
- [17] S.M. Azeem, N. Akhtar (2014), "Job satisfaction and organizational commitment among public sector employees in Saudi Arabia", *International Journal of Business and Social Science*, **5(7)**, pp.128-133.
- [18] S.H. Araya, M. Haiyan (2015), "How job satisfaction factors affects components of organizational commitment: Study on employees of star hotels in eritrea", *International Journal of Human Resource Studies*, **5(4)**, pp.95-109, DOI:10.5296/IJHRS.V5I4.8770.
- [19] M.E. Malik, N. Samina, B. Naeem, et al. (2010), "Job satisfaction and organizational commitment of university teachers in public sector of Pakistan", *International Journal of Business and Management*, **5(6)**, pp.17-26, DOI:10.5539/ijbm.v5n6p17.
- [20] H.N.K. Giao, N.D.H. Tran (2017), "Factors affecting employee engagement with Ho Chi Minh City Banking University", *Industry and Trade Magazine*, **10**, pp.296-302, DOI:10.31219/osf.io/nswz6.
- [21] X.K. Do, K.L. Le (2015), "Research on employee engagement with the Military Petroleum Corporation", *Journal of Fisheries Science and Technology* **3**, pp.115-121 (in Vietnamese).

Nghiên cứu định lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước trong điều kiện áp dụng chính sách cạnh tranh trung lập

Bùi Tuấn Thành^{1*}, Hoàng Linh Thủy²

¹Bộ Khoa học và Công nghệ, 113 Trần Duy Hưng, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

²Ban Thời sự, Đài Truyền hình Việt Nam, 43 Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Hạ, quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận bài 14/3/2022; ngày chuyển phản biện 18/3/2022; ngày nhận phản biện 15/4/2022; ngày chấp nhận đăng 20/4/2022

Tóm tắt:

Bài báo tập trung nghiên cứu hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của doanh nghiệp nhà nước (DNNN) trong điều kiện áp dụng chính sách cạnh tranh trung lập (CTTL) thông qua phương pháp nghiên cứu định lượng. Kết quả hồi quy cho thấy, 8 hoạt động cạnh tranh của DNNN có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của các doanh nghiệp này, gồm: (i) Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu; (ii) Chiến lược giá; (iii) Chiến lược sản phẩm; (iv) Chiến lược dịch vụ kèm theo; (v) Chiến lược phân phối; (vi) Chiến lược xúc tiến thương mại; (vii) Chiến lược truyền thông; (viii) Các yếu tố hỗ trợ. Từ đó, bài viết đề xuất các giải pháp đổi mới các hoạt động cạnh tranh nêu trên nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của các DNNN Việt Nam trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL.

Từ khóa: cạnh tranh, cạnh tranh trung lập, doanh nghiệp nhà nước, sản xuất kinh doanh.

Chỉ số phân loại: 5.2

1. Mở đầu

Tại Việt Nam, các DNNN hiện có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế quốc gia, góp phần ổn định chính trị, xã hội của đất nước; là lực lượng chủ lực trong hội nhập kinh tế quốc tế, thu hút sự tham gia của các thành phần kinh tế khác nhau. Theo báo cáo của Chính phủ, năm 2019 tổng doanh thu của các DNNN đạt 1.656.124 tỷ đồng, tăng 7% so với năm 2018. Số liệu báo cáo của các cơ quan quản lý ngành về tình hình tài chính và kết quả hoạt động SXKD năm 2019 của 491 DNNN cho thấy, tổng tài sản của các DNNN là 2.992.834 tỷ đồng, tăng 3% so với năm 2018. Tỷ trọng tài sản cố định bình quân chiếm 38% tổng tài sản. Trong đó, khối các tập đoàn, tổng công ty, công ty mẹ - con có tổng tài sản là 2.738.533 tỷ đồng, chiếm 92% tổng tài sản; các công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên độc lập còn lại chiếm 8% tổng tài sản [1].

Trong bối cảnh cạnh tranh và hội nhập, thị trường kinh tế của Việt Nam đang ngày càng được mở rộng thông qua việc tham gia các hiệp định thương mại tự do, trong đó có các quy định về lao động nhằm tạo ra sân chơi bình đẳng trên thị trường lao động toàn cầu, đặc biệt ở những quốc gia đang phát triển với hệ thống quy định pháp lý chưa hoàn thiện và chưa có hệ thống quy định pháp lý nghiêm ngặt cho các nhóm đối tượng tham gia vào thị trường. Sân chơi bình đẳng cũng là nền tảng để các thành phần kinh tế khác nhau có thể cạnh tranh lành mạnh, đặc biệt đối với thành phần kinh tế công [2].

Vì vậy, Chính phủ Việt Nam đang ngày càng quan tâm đến CTTL, xem đây là cơ sở để hoạch định và phát triển chính sách cạnh tranh, là giải pháp để khắc phục những hạn chế hiện nay của khối DNNN. DNNN chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội, nắm giữ vị trí độc quyền trong các lĩnh vực kinh tế then chốt và được Nhà nước dành nhiều ưu đãi hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực tư

nhân. DNNN được trang bị đầy đủ những nguồn lực quan trọng nhất như nguồn lực đất đai, nguồn lực tự nhiên, nhưng đó cũng là nguyên nhân làm giảm ưu thế và năng lực cạnh tranh của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL [3].

Việc áp dụng các nguyên tắc CTTL giúp Việt Nam hoàn thiện hệ thống chính sách và pháp luật quốc gia, góp phần xây dựng thành công mô hình kinh tế nhiều thành phần theo quy luật khách quan của thị trường mà Việt Nam đang hướng tới [4]. Triển khai chính sách CTTL cũng tác động đáng kể đến hoạt động SXKD của các DNNN tại Việt Nam. Các yếu tố cạnh tranh có các mức độ và chiều hướng tác động khác nhau đến khối doanh nghiệp này.

Thông qua triển khai thực hiện nhiệm vụ: “Nghiên cứu định lượng hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL”, các tác giả nghiên cứu thực trạng hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của các DNNN Việt Nam trong điều kiện áp dụng chính sách này.

2. Cơ sở lý luận

2.1. Khái quát về DNNN và CTTL

Cho tới nay, chưa có một chuẩn mực quốc tế nào giúp các chính phủ đánh giá và cải thiện cách thức thực hiện quyền sở hữu trong DNNN, mặc dù các doanh nghiệp này thường giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Tại Đức, DNNN được hiểu là những doanh nghiệp mà ở đó chính phủ hoặc nhà nước sở hữu đa số phần vốn. Liên hợp quốc đưa ra khái niệm về DNNN là “những doanh nghiệp do nhà nước nắm toàn bộ hoặc một phần sở hữu và nhà nước kiểm soát tới một mức độ nhất định quá trình ra quyết định của doanh nghiệp” [5]. Tại Việt Nam, quan điểm về DNNN qua các thời kỳ (kể từ năm 1990 trở lại

*Tác giả liên hệ: Email: btthanh@most.gov.vn

Quantitative research on production and business activities of state-owned enterprises in the context of applying a neutral competition policy

Tuan Thanh Bui^{1*}, Linh Thuy Hoang²

¹Ministry of Science and Technology,

113 Tran Duy Hung Street, Trung Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam

²Vietnam Television, 43 Nguyen Chi Thanh Street, Ba Dinh District, Hanoi, Vietnam

Received 14 March 2022; revised 15 April 2022; accepted 20 April 2022

Abstract:

The study focuses on the production and business activities of state-owned enterprise (SOEs) in the context of applying a neutral competition policy through quantitative research methods. The regression results show that 8 factors related to competitive innovation of SOEs in the context of applying a neutral competition policy have a positive impact on the performance of these enterprises' production and business activities, namely: (i) Research and selection of target market; (ii) Pricing strategy; (iii) Product strategy; (iv) Accompanied service strategy; (v) Distribution strategy; (vi) Promotion strategy; (vii) Communication strategy; (viii) Complementary factors. From there, the study proposes some recommendations for improving the performance of the production and business activities of Vietnamese SOEs in the context of applying a neutral competition policy.

Keywords: competition, neutral competition, production and business, state-owned enterprise.

Classification number: 5.2

đây) cũng có những thay đổi đáng kể. Luật Doanh nghiệp (2020) quy định, DNNN 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 (khoản 11, Điều 4) [6].

Cạnh tranh là một trong những đặc trưng cơ bản của nền kinh tế thị trường, là động lực thúc đẩy sản xuất phát triển. O. Melnyk và cs (2013) [7] định nghĩa, cạnh tranh là sự ganh đua, sự cạnh tranh giữa các nhà kinh doanh trên thị trường nhằm tranh giành cùng một loại khách hàng về phía mình. D.E. Lilienthal và cs (1952) [8] khẳng định, cạnh tranh là đấu tranh, ganh đua, kết hợp giữa trí tuệ và sức mạnh. Theo H.H. Le (2007) [9], cạnh tranh về mặt kinh tế là sự đua tranh giữa những nhà SXKD trong nền kinh tế, nhằm đạt được các điều kiện SXKD có lợi nhất.

CTTL lần đầu được một số quốc gia đề cập đến trong chính sách, pháp luật cạnh tranh vào những năm 1990 [10]. CTTL là khung chính sách trong đó các DNNN và doanh nghiệp khu vực tư nhân hoạt động

theo cùng một bộ quy tắc chung mà không có bất kỳ lợi thế cạnh tranh nào được ưu tiên cho một thành phần kinh tế tham gia thị trường nào [11]. Đến năm 2012, OECD định nghĩa, CTTL được thiết lập chặt chẽ hơn, và được hiểu là một môi trường pháp lý với các quy định trong đó tất cả các doanh nghiệp (cả nhà nước và tư nhân) phải tuân theo cùng một bộ quy tắc một cách bình đẳng mà sự can thiệp của chính phủ không mang lại lợi ích cho bất kỳ một thực thể nào [12].

Chính sách CTTL bao gồm các nguyên tắc: (1) DNNN không được hưởng bất kỳ lợi thế cạnh tranh nào khi cạnh tranh với các doanh nghiệp khác; (2) Các DNNN cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp khác trong thị trường truyền thống của họ phải tuân theo các biện pháp vô hiệu hóa lợi thế cạnh tranh của mình. Trừ khi trong trường hợp đặc biệt, những lợi thế đó cần được trung hòa trong vòng một năm kể từ khi áp dụng chính sách cạnh tranh; (3) Các DNNN không nên cạnh tranh với các doanh nghiệp khác ngoài thị trường truyền thống của mình mà vẫn có được lợi thế cạnh tranh, trừ trường hợp đặc biệt như đã nêu ở trên theo nguyên tắc thỏa thuận cạnh tranh liên chính phủ. Về phạm vi, chính sách CTTL bao gồm: (1) Các cấp độ nhà nước; (2) Bản chất thương mại của các hoạt động kinh doanh thuộc nhà nước; (3) Đối thủ cạnh tranh thực tế/tiềm năng; (4) Phân tích lợi ích/chỉ phí.

2.2. Hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL

Triển khai áp dụng chính sách CTTL có tác động đáng kể đến hoạt động SXKD của DNNN do những tác động đến khả năng cạnh tranh của DNNN. Khi áp dụng chính sách CTTL, các DNNN không còn được hưởng đặc quyền như trước so với các doanh nghiệp khu vực tư nhân [13]. Cụ thể, các doanh nghiệp này phải từ bỏ đặc quyền, ưu đãi từ phía nhà nước để cạnh tranh bình đẳng với các doanh nghiệp khác. Điều này tạo nên thách thức cho các DNNN trong việc đổi mới, cải thiện mình để nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, áp dụng chính sách CTTL có tác động đến hoạt động SXKD của DNNN, thể hiện qua các chỉ tiêu như lợi nhuận, lợi tức đầu tư, thuế, chi phí doanh thu... Trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, DNNN phải tuân theo khung pháp lý như đối với các doanh nghiệp tư nhân đang hoạt động trên thị trường, chịu thêm các gánh nặng chi phí về đầu tư, lãi suất, thuế... [14]. Khi không còn sự hỗ trợ của chính phủ, nhất là trong vấn đề tài chính, các DNNN sẽ phải chịu những gánh nặng về thuế, nợ, lãi suất vay... như các doanh nghiệp tư nhân đang hoạt động trên thị trường.

Thêm vào đó, áp dụng chính sách CTTL cũng có tác động đến bộ máy quản lý của DNNN, từ đó ảnh hưởng đến hoạt động SXKD cho khối doanh nghiệp này. Khi áp dụng chính sách CTTL, các DNNN sẽ phải cân nhắc thu gọn bộ máy quản lý, giảm bớt các thủ tục hành chính để linh hoạt hơn trong hoạt động SXKD, tập trung vào hoạt động thể mạnh của mình nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh trên thương trường [15]. Đồng thời, chính sách CTTL tác động đến nguồn nhân lực cấp cao/ban lãnh đạo của các DNNN. Trình độ, năng lực của nguồn nhân lực cấp cao này lại có vai trò quyết định đến kết quả SXKD, nhất là trong bối cảnh áp dụng chính sách CTTL [16]. Bên cạnh đó, chính sách CTTL cũng sẽ tác động đến phương thức quản lý trong nội bộ DNNN, đặt ra thách thức phải đảm bảo đội ngũ lãnh đạo tinh gọn, linh hoạt, hiệu quả nhất. Hơn nữa, việc áp dụng chính sách CTTL đòi hỏi các DNNN phải đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp này [13].

Trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, DNNN cần thích nghi với bối cảnh thị trường mới, nỗ lực cải thiện năng lực cạnh tranh để nâng cao hiệu quả SXKD, từ đó có thể cạnh tranh hiệu quả với các doanh nghiệp tư nhân [17]. DNNN, khi thực hiện chiến lược cạnh tranh, cần chú trọng các hoạt động cơ bản sau:

Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu: Quy trình nghiên cứu thị trường đổi mới gồm các bước: thu thập thông tin; xử lý thông tin; đưa ra những quyết định, chính sách, kế hoạch chiến lược đúng đắn. Để nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL thì việc xác định thị trường mục tiêu sẽ giúp DNNN có thể tạo ra những sản phẩm dịch vụ đáp ứng đúng mong đợi của khách hàng. Quy trình xác định thị trường mục tiêu bao gồm 4 bước: (1) Nghiên cứu thị trường; (2) Phân khúc thị trường; (3) Xác định phân khúc hấp dẫn làm thị trường mục tiêu; (4) Triển khai chiến lược marketing hướng đến thị trường mục tiêu. Trong đó, hoạt động phân khúc thị trường và triển khai chiến lược marketing hướng đến thị trường mục tiêu được xem là hai yếu tố chủ chốt trong marketing hiện đại.

Chiến lược sản phẩm: Để nâng cao hiệu quả SXKD trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, DNNN cần xây dựng chiến lược sản phẩm tập trung vào các yếu tố bao gồm danh mục sản phẩm, chất lượng sản phẩm, về bao bì, đóng gói sản phẩm và xây dựng nhãn hiệu, thương hiệu của sản phẩm [18].

Chiến lược giá: DNNN có thể áp dụng 1 trong 3 hoặc kết hợp cả 3 phương pháp định giá cơ bản sau: định giá dựa trên giá trị; định giá dựa trên cạnh tranh; định giá dựa trên chi phí.

Chiến lược dịch vụ kèm theo: Trong điều kiện áp dụng CTTL, DNNN sẽ phải xem xét các dịch vụ đi kèm trong quá trình phát triển sản phẩm, bao gồm: cảm nhận của khách hàng, trải nghiệm tương tác, tích hợp hệ thống, kênh phân phối dịch vụ, dịch vụ sau bán hàng, xử lý các vấn đề phát sinh...

Chiến lược phân phối: Trong bối cảnh áp dụng các chính sách CTTL, các DNNN cần chủ động thâm nhập sâu hơn vào thị trường, mở rộng thị phần và nâng cao uy tín của doanh nghiệp để nâng cao hiệu suất hoạt động kinh doanh. Khi xây dựng hệ thống phân phối, DNNN phải xác định được ba giới hạn địa lý là: giới hạn tổng quát (xác định cho toàn doanh nghiệp), giới hạn khu vực (xác định cho các đơn vị phân phối) và giới hạn địa điểm (xác định các điểm bán hàng) để có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp tư nhân.

Chiến lược xúc tiến thương mại: DNNN thường xem xét chiến lược xúc tiến thương mại theo hai chiều “kéo” và “đẩy”. Theo chiều “đẩy”, doanh nghiệp sẽ hướng sản phẩm đến các nhà bán buôn, nhà bán buôn quảng bá sản phẩm đến nhà bán lẻ và ở khâu cuối cùng nhà bán lẻ sẽ hướng sản phẩm đến người tiêu dùng cuối cùng. Theo chiều “kéo”, các hoạt động xúc tiến thương mại thường hướng đến người tiêu dùng cuối cùng dựa trên những yêu cầu của họ đối với sản phẩm, dịch vụ từ các trung gian.

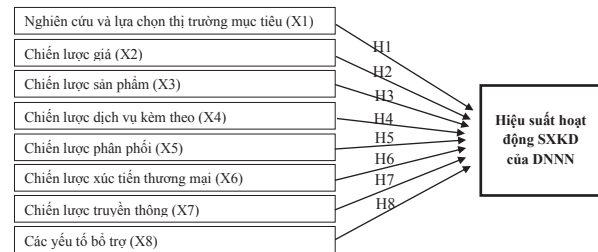
Chiến lược truyền thông: Trong điều kiện áp dụng CTTL, các DNNN sẽ phải đổi mới tư duy và cách thức triển khai chiến lược truyền thông. Cụ thể: xác định nhóm đối tượng mục tiêu, xác định mục tiêu truyền thông, lựa chọn phương tiện truyền thông...

Một số vấn đề mang tính hỗ trợ: Bên cạnh những nội dung chính, để nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD trên thương trường, DNNN

cần lưu ý đến một số vấn đề mang tính hỗ trợ như: năng lực quản lý và điều hành; trình độ công nghệ sản xuất và vận hành...

2.3. Mô hình nghiên cứu về hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL

Trên cơ sở 8 hoạt động cạnh tranh cụ thể của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL đã đề cập ở trên, mô hình nghiên cứu được xây dựng như thể hiện ở hình 1.



Hình 1. Mô hình nghiên cứu lý thuyết (nguồn: tác giả).

Mô hình nghiên cứu tập trung phân tích và đánh giá mối quan hệ giữa hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với 8 nội dung cạnh tranh sẽ phải quan tâm của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, bao gồm: (i) Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu; (ii) Chiến lược giá; (iii) Chiến lược sản phẩm; (iv) Chiến lược dịch vụ kèm theo; (v) Chiến lược phân phối; (vi) Chiến lược xúc tiến thương mại; (vii) Chiến lược truyền thông; (viii) Các yếu tố hỗ trợ. Đây là các nội dung căn bản mà các DNNN phải chú trọng và triển khai trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL hiện nay.

Trên cơ sở mô hình nghiên cứu, bài viết đề xuất 8 giả thuyết nghiên cứu, gồm:

H1: Tăng cường hoạt động nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H2: Chiến lược giá hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H3: Chiến lược sản phẩm hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H4: Chiến lược dịch vụ kèm theo hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H5: Chiến lược phân phối hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H6: Chiến lược xúc tiến thương mại hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H7: Chiến lược truyền thông hiệu quả của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

H8: Tăng cường các yếu tố hỗ trợ cạnh tranh của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN.

3. Phương pháp nghiên cứu

Để triển khai nghiên cứu này, các tác giả thực hiện khảo sát điều tra bảng hỏi, sau đó tiến hành phân tích hồi quy. Nội dung khảo sát điều tra bảng hỏi là thực trạng hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam hiện nay. Đối tượng tham gia khảo sát điều tra là các nhà quản lý của các DNNN tại Việt Nam đang triển khai các hoạt động đổi mới cạnh tranh. Sau khi xác định mục đích và đối tượng tham gia khảo sát, các tác giả tiến hành xây dựng bảng hỏi khảo sát điều tra. Những người tham gia khảo sát đưa ra các đánh giá của mình về các vấn đề được hỏi thông qua lựa chọn các mức điểm phù hợp theo thang đo Likert 5 mức độ (1 - Rất kém và 5 - Rất tốt). Sau đó, triển khai điều tra thu 10 người để loại bỏ đi những câu hỏi không rõ nghĩa, khó hiểu. Trên cơ sở đó, chỉnh sửa lại bảng hỏi để khắc phục các lỗi đã được phát hiện. Để thu thập đánh giá, nhóm tác giả gửi bảng hỏi trực tiếp và qua email cho các đối tượng tham gia khảo sát. Có 220 bảng hỏi được gửi tới các nhà quản lý thuộc các DNNN ở Việt Nam. Số phiếu thu về là 212, trong đó có 4 phiếu không hợp lệ do trả lời thiếu câu hỏi, tổng số phiếu hợp lệ phục vụ nghiên cứu là 208 phiếu, tương ứng với 208 DNNN hình thành mẫu nghiên cứu, được mô tả ở bảng 1.

Bảng 1. Mô tả đặc điểm mẫu điều tra.

STT	Đặc điểm	Số lượng	Tỷ lệ (%)
	Tổng số DNNN khảo sát điều tra (N)	208	100
1	Thời gian hoạt động của doanh nghiệp		
	- Dưới 5 năm	29	13,94
	- Từ 5 đến dưới 15 năm	72	34,62
	- Từ 15 đến dưới 30 năm	54	25,96
	- Từ 30 đến dưới 40 năm	29	13,94
	- Trên 40 năm	24	11,54
2	Lĩnh vực hoạt động		
	- Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản	44	21,15
	- Công nghiệp và xây dựng	59	28,37
	- Thương mại và dịch vụ	78	37,50
	- Dầu khí & khác	27	12,98
3	Số lượng lao động		
	- Dưới 10 người	15	7,21
	- Từ 10-49 người	42	20,19
	- Từ 50-299 người	65	31,25
	- Từ 300-999 người	53	25,48
	- Từ 1000 người trở lên	33	15,87
4	Doanh thu của năm tài chính gần nhất		
	- Dưới 10 tỷ đồng	18	8,65
	- Từ 10 đến dưới 50 tỷ	43	20,67
	- Từ 50 đến dưới 200 tỷ đồng	68	32,69
	- Từ 200 đến dưới 500 tỷ	31	14,90
	- Từ 500 tỷ đồng trở lên	48	23,08

Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra bằng SPSS 22.

Kết quả thu được cho thấy, các DNNN Việt Nam tham gia khảo sát có thời gian hoạt động chủ yếu từ 5 đến dưới 15 năm, chiếm 34,62%. Trong đó, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ chiếm 37,50%; công nghiệp và xây dựng chiếm 28,37%. Số lượng lao động trong các DNNN Việt Nam chủ yếu dao động trong khoảng 50-299 người, chiếm 31,25%. Doanh thu của năm tài chính gần nhất của các doanh nghiệp này đa số trung bình từ 50 đến dưới 200 tỷ đồng.

Nghiên cứu đã tiến hành kiểm định EFA để xác định các yếu tố liên quan đến đổi mới cạnh tranh của DNNN có tác động và có ý nghĩa thực tế đối với hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN. Kết quả thu được hệ số KMO=0,853 với Sig.<0,05, cho thấy, phân tích nhân tố EFA có ý nghĩa thực tiễn và phù hợp, giá trị thông tin cộng dồn đạt 80,929>50%, thể hiện rằng dữ liệu của nghiên cứu phản ánh 80,929% thực tế. Để đánh giá độ tin cậy của các thang đo, hệ số Cronbach's alpha được sử dụng nhằm kiểm định độ tin cậy của các biến. Giá trị Cronbach's alpha, giá trị hệ số KMO và giá trị Bartlett's test được thể hiện ở bảng 2.

Bảng 2. Kiểm định hệ số Cronbach's alpha và kiểm định Bartlett.

	Hệ số Cronbach's alpha	Hệ số KMO và kiểm định Bartlett
Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu	0,899	0,776
Chiến lược giá	0,840	0,778
Chiến lược sản phẩm	0,933	0,788
Chiến lược dịch vụ kèm theo	0,803	0,745
Chiến lược phân phối	0,937	0,738
Chiến lược xúc tiến thương mại	0,939	0,775
Chiến lược truyền thông	0,919	0,722
Một số vấn đề mang tính bổ trợ	0,930	0,837
Hiệu suất DNNN	0,883	0,723

Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra bằng SPSS 22.

Kết quả phân tích cho thấy, các biến độc lập đều có giá trị Cronbach's alpha trong khoảng cho phép (0,8-0,9), khẳng định các thang đo có độ tin cậy tốt. Các giá trị KMO và Bartlett's Test thu được đều lớn hơn 0,5 và có ý nghĩa thống kê ở ngưỡng tin cậy 99% (các giá trị p đều bằng 0,000). Như vậy, các biến quan sát dùng để đo lường 8 nội dung đổi mới cạnh tranh của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam đạt được giá trị hội tụ.

4. Kết quả nghiên cứu

Kết quả phân tích hồi quy được thể hiện ở bảng 3.

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy.

Model	Hệ số không chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	Giá trị t	Giá trị Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	Beta			Dung sai	VIF
Hệ số cố định	0,000	0,037		0,000	1,000		
Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu	0,249***	0,046	0,249	5,405	0,000	0,633	1,581
Chiến lược giá	0,110**	0,054	0,110	2,046	0,042	0,470	2,128
Chiến lược sản phẩm	0,125**	0,050	0,125	2,518	0,013	0,545	1,833
Chiến lược dịch vụ kèm theo	0,102**	0,038	0,102	2,718	0,007	0,951	1,051
Chiến lược phân phối	0,297***	0,055	0,297	5,357	0,000	0,438	2,283
Chiến lược xúc tiến thương mại	0,093**	0,038	0,093	2,453	0,015	0,933	1,072
Chiến lược truyền thông	0,096**	0,038	0,096	2,527	0,012	0,936	1,069
Một số vấn đề mang tính bổ trợ	0,230***	0,052	0,230	4,448	0,000	0,503	1,987
R=0,856, R ² =0,732							
R ² điều chỉnh là 0,721							
F=67,935, giá trị p=0,000							

: có ý nghĩa thống kê ở mức 1%; *: có ý nghĩa thống kê ở mức 0,1%.

Kết quả phân tích hồi quy đã chỉ ra sự tác động của các yếu tố liên quan đến hoạt động cạnh tranh đối với hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam. Cụ thể:

Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với ngưỡng tin cậy 99% ($B=0,249$, $Sig.=0,000$). Hoạt động này càng được đầu tư thì hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL càng cao. Kết quả này cho phép khẳng định giả thuyết 1 đúng.

Chiến lược giá có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN ở ngưỡng tin cậy 95% ($B=0,110$, $Sig.=0,042$). Như vậy, trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL, tại các DNNN Việt Nam, các hoạt động liên quan đến chiến lược giá càng được chú trọng thì hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN càng được nâng cao. Qua đó, giả thuyết 2 được chấp nhận.

Chiến lược sản phẩm có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với ngưỡng tin cậy 95% ($B=0,125$, $Sig.=0,013$). Điều này cho thấy, chiến lược sản phẩm càng được các DNNN chú trọng trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam hiện nay thì hiệu suất hoạt động SXKD của các doanh nghiệp này càng cao. Như vậy, giả thuyết 3 được khẳng định.

Chiến lược dịch vụ kèm theo có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN ở ngưỡng tin cậy 95% ($B=0,102$, $Sig.=0,007$). Như vậy, các DNNN càng đẩy mạnh phát triển chiến lược dịch vụ kèm theo thì hiệu suất hoạt động SXKD của các doanh nghiệp này càng được thúc đẩy mạnh mẽ trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam. Kết quả này cho phép khẳng định giả thuyết 4.

Chiến lược phân phối có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với ngưỡng tin cậy 99% ($B=0,297$, $Sig.=0,000$). Kết quả này khẳng định chiến lược phân phối của các DNNN Việt Nam càng hiệu quả thì hoạt động SXKD của các doanh nghiệp này càng thu được hiệu quả cao trong bối cảnh áp dụng chính sách CTTL như hiện nay. Như vậy, giả thuyết 5 được chấp nhận.

Chiến lược xúc tiến thương mại có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với ngưỡng tin cậy 95% ($B=0,093$, $Sig.=0,015$). Như vậy, các hoạt động liên quan đến chiến lược xúc tiến thương mại của các DNNN Việt Nam càng được chú trọng thì hiệu quả SXKD của các doanh nghiệp này càng cao trong bối cảnh triển khai áp dụng chính sách CTTL như hiện nay. Trên cơ sở đó, giả thuyết 6 được khẳng định đúng.

Chiến lược truyền thông có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN ở ngưỡng tin cậy 95% ($B=0,096$, $Sig.=0,012$). Trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam hiện nay, chiến lược truyền thông càng được các DNNN chú trọng thì hiệu quả SXKD của khối doanh nghiệp này càng được nâng cao. Như vậy, giả thuyết 7 được chấp nhận.

Một số vấn đề mang tính hỗ trợ cũng có tác động tích cực đến hiệu suất hoạt động SXKD của DNNN với ngưỡng tin cậy 99% ($B=0,230$, $Sig.=0,000$). Như vậy, các vấn đề mang tính hỗ trợ càng được các DNNN chú trọng thì hiệu quả SXKD của các doanh nghiệp này càng được cải thiện trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL như hiện nay. Kết quả này khẳng định giả thuyết 8 đúng.

5. Giải pháp và kiến nghị

5.1. Một số giải pháp đối với DNNN Việt Nam

Thông qua kết quả nghiên cứu, bài viết đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD đối với DNNN Việt Nam thông qua đổi mới cạnh tranh trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL như sau:

Thứ nhất, các DNNN Việt Nam cần đổi mới chiến lược để nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Để làm được điều này, các DNNN cần đầu tư nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu bởi nghiên cứu thị trường là việc cần thiết đầu tiên đối với bất cứ DNNN nào nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL. DNNN cần xây dựng một hệ thống nghiên cứu thị trường hoàn chỉnh, xác định nguồn thông tin mục tiêu, xây dựng hệ thống thu thập thông tin đầy đủ về thị trường như môi trường pháp luật, các chính sách ưu đãi, tâm lý và tập quán tiêu dùng ở các vùng khác nhau. Đồng thời, chiến lược sản phẩm cũng cần hoàn thiện bằng cách thực hiện các giải pháp cụ thể như: duy trì và cung cấp các sản phẩm hiện đang có uy tín trên thị trường, cải tiến bao bì và mẫu mã sản phẩm, xây dựng thương hiệu và nhãn hiệu của sản phẩm, nâng cao chất lượng các dịch vụ đi kèm. Các DNNN cũng cần hoàn thiện chiến lược truyền thông thông qua tăng cường đầu tư ngân sách vào hoạt động quảng cáo, xây dựng kênh phân phối đáp ứng hai yêu cầu chính là dự trữ một số lượng đủ lớn và luôn phục vụ khách hàng nhanh chóng, hoàn thiện chiến lược xúc tiến thương mại bằng cách thiết kế những chương trình khuyến mại phù hợp để làm gia tăng sự hài lòng của khách hàng cũ và thu hút sự chú ý của khách hàng mới.

Thứ hai, các DNNN Việt Nam cần nâng cao nhận thức về CTTL đối với DNNN. Các cấp lãnh đạo DNNN cần nắm được những kiến thức, thông tin về CTTL để đưa ra chiến lược hoạt động, quản lý doanh nghiệp mình theo đúng chủ trương mà Nhà nước đã đề ra, đối phó linh hoạt với những thay đổi của thị trường khi áp dụng chính sách CTTL. Đồng thời, các DNNN cần nâng cao nhận thức và đổi mới tư duy về cạnh tranh, đặc biệt là CTTL trong điều kiện áp dụng chính sách này tại Việt Nam theo hướng: (1) Cạnh tranh là động lực thúc đẩy đổi mới sáng tạo; (2) Cạnh tranh bình đẳng phải là cốt lõi của nền kinh tế thị trường trong thời đại hội nhập và phát triển. Có như vậy, các DNNN mới xây dựng được kế hoạch phát triển, thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường một cách phù hợp, đủ sức cạnh tranh với các thành phần kinh tế khác như doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đồng thời, các DNNN cũng cần tích cực nắm bắt thông tin về Luật Cạnh tranh nói chung và các chính sách CTTL nói riêng thông qua các văn bản hướng dẫn thi hành, các buổi họp giải đáp thắc mắc cho lãnh đạo các doanh nghiệp này về nội dung của chính sách. Vấn đề này phải được đưa vào kế hoạch hành động của chính các cơ quan chủ quản DNNN. Từ đó, các cấp lãnh đạo DNNN sẽ nắm được những kiến thức, thông tin về CTTL để đưa ra chiến lược hoạt động, quản lý doanh nghiệp mình theo đúng chủ trương mà Nhà nước đã đề ra, đối phó linh hoạt với những thay đổi của thị trường khi áp dụng chính sách CTTL.

Thứ ba, các DNNN Việt Nam cần đẩy mạnh tăng cường quản lý nguồn lực tài chính để có thể đổi mới cạnh tranh khi áp dụng chính sách CTTL, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD. Bên cạnh đó, các DNNN phải có uy tín đối với các tổ chức tài chính, ngân hàng để có thể tìm kiếm được các nguồn tài chính lớn tài trợ cho các dự án hiệu

quả của mình. Xuất phát từ việc DNNN ngày càng có ít sự bảo lãnh từ Nhà nước, hoạt động theo cơ chế chủ động thu chi buộc các DNNN phải làm ăn đúng đắn và hiệu quả, giữ chữ tín, có được các quan hệ với các đối tác lành mạnh. Bên cạnh đó, nhằm tăng cường tiềm lực tài chính, các DNNN cần thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp. Hoạt động cổ phần hóa cần phải đảm bảo công khai, minh bạch, hiệu quả, tránh làm thất thoát nguồn lực của Nhà nước cũng như tránh xảy ra các biểu hiện tiêu cực.

Thứ tư, các DNNN Việt Nam cần minh bạch, công bố thông tin và chịu trách nhiệm về tình hình hoạt động SXKD đến các bên liên quan (Nhà nước, đối tác, người lao động, khách hàng). Cụ thể, cấu trúc sở hữu của các DNNN phải đảm bảo minh bạch, rõ ràng; chất lượng các báo cáo thường niên phải thể hiện được sự minh bạch. Ngoài ra, các DNNN cần nâng cao trách nhiệm của hội đồng quản trị, giúp họ nhận thấy rõ vai trò, trách nhiệm, quyền hạn của mình trong hoạt động chung. Các DNNN cần đảm bảo quyền tự chủ trong SXKD bởi đây cũng là một chủ thể của nền kinh tế thị trường. Bên cạnh đó, cần chú trọng nâng cao năng lực quản lý và điều hành, đồng thời đảm bảo cơ cấu lao động hợp lý, đội ngũ cán bộ quản lý kinh tế đáp ứng cả về số lượng và chất lượng. Việc lựa chọn người lãnh đạo trong DNNN cần phải dựa trên năng lực quản lý kinh doanh. Đặc biệt, cần đơn giản hóa cơ cấu quản lý để đảm bảo hiệu quả. Trình độ, năng lực và bản lĩnh quản lý cũng là các yếu tố quan trọng mà các DNNN cần cải thiện.

Thứ năm, các giải pháp nhằm hợp lý hóa hình thức vận hành hoạt động kinh doanh của DNNN cũng cần được chú trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của các DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL. Các DNNN cần tăng cường năng lực quản lý và vận hành theo khung quy chuẩn quản trị công ty của OECD. Đồng thời, các DNNN cần đổi mới và hiện đại hóa công nghệ hiện có theo 2 hướng chính: i) Trích một khoản vốn phù hợp để thay thế và đổi mới máy móc, thiết bị sản xuất để tăng năng suất lao động hơn; ii) Đầu tư phát triển công nghệ mới có đăng ký bản quyền. Cuối cùng, nếu cần thiết, DNNN cần tái cấu trúc cơ cấu sản xuất để tận dụng những lợi thế cạnh tranh của mình trong bối cảnh áp dụng chính sách CTTL.

5.2. Một số kiến nghị

Đối với cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan: i) Cần thiết lập, bổ sung và hoàn thiện hệ thống pháp luật và cơ chế quản lý tạo cơ sở pháp lý cho việc thực hiện các cam kết; ii) Nhà nước cần tiếp tục thực hiện khuôn khổ CTTL cho đến khi đạt hiệu quả đề ra đối với toàn bộ khuôn khổ CTTL; iii) Cải cách các thủ tục hành chính, đồng thời sắp xếp lại các cơ quan quản lý nhà nước theo yêu cầu quản lý đa ngành, đa lĩnh vực; iv) Chính phủ cần tập trung ưu tiên cho cải thiện, nâng cấp và phát triển cơ sở hạ tầng, đồng thời cải thiện môi trường kinh doanh để hỗ trợ phát triển và khả năng cạnh tranh cho DNNN nói riêng và toàn bộ DN Việt Nam nói chung.

Đối với hiệp hội doanh nghiệp: i) Cần phối hợp chặt chẽ với các DNNN và chính phủ để xây dựng, phát triển và thực hiện các chương trình xúc tiến thương mại ở tầm vĩ mô để nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động SXKD của các DNNN; ii) Các hiệp hội doanh nghiệp cần tăng cường hoạt động nghiên cứu, dự báo thông tin, xu hướng thị trường và kịp thời phổ biến chúng tới các doanh nghiệp; iii) Các hiệp hội và ngành hàng cần xây dựng công thông tin cho mỗi ngành hàng bởi việc thiếu thông tin sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến giao dịch kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNN.

Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy có 8 yếu tố liên quan đến đổi mới cạnh tranh của DNNN trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL có tác động tích cực cùng chiều đến hiệu suất hoạt động SXKD của các doanh nghiệp này. Đó là: (i) Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu; (ii) Chiến lược giá; (iii) Chiến lược sản phẩm; (iv) Chiến lược dịch vụ kèm theo; (v) Chiến lược phân phối; (vi) Chiến lược xúc tiến thương mại; (vii) Chiến lược truyền thông; (viii) Các yếu tố hỗ trợ.

Từ những kết quả hồi quy, bài viết đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của các DNNN thông qua đổi mới cạnh tranh trong điều kiện áp dụng chính sách CTTL tại Việt Nam. Theo đó, các DNNN tại Việt Nam cần chú trọng triển khai 5 giải pháp cụ thể là: đổi mới chiến lược cạnh tranh; nâng cao nhận thức về CTTL; đẩy mạnh tăng cường quản lý nguồn lực tài chính; nâng cao tính minh bạch và công bố thông tin; hợp lý hóa hình thức vận hành hoạt động kinh doanh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] P. Ly (2020), "Total revenue of state-owned enterprises reached more than 1,656 billion VND", *Banking Times*, <https://thoibaonganghang.vn/tong-doanh-thu-cua-doanh-nghiep-nha-nuoc-dat-hon-1656-ty-dong-107407.html>, accessed 10 January 2022 (in Vietnamese).
- [2] S. Zwallf (2017), "Competitive neutrality in public-private partnership evaluations: A non-neutral interpretation in comparative perspective", *Asia Pacific Journal of Public Administration*, **39**(4), pp.225-237, DOI: 10.1080/23276665.2017.1391454.
- [3] K. Henning, K. Kou (2018), "Innovation output and state ownership: Empirical evidence from China's listed firms", *Industry and Innovation*, **26**(4), pp.1-23, DOI: 10.1080/13662716.2018.1456323.
- [4] V.N. Tang (2016), *Competitive Neutrality: Challenges on The Application for Vietnam*, SECO/WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series 2016/19.
- [5] United Nations Development Programme (2020), "Small and Medium Enterprise Development", <http://web.undp.org/evaluation/documents/Essentials-on-SME.pdf>, accessed 15 January 2022 (in Vietnamese).
- [6] National Assembly (2020), *Enterprise Law* (in Vietnamese).
- [7] O. Melnyk, I. Yaskal (2013), "Theoretical approaches to concept of "competition" and "competitiveness", *Ecoforum*, **2**(2), pp.8-12.
- [8] D.E. Lilienthal, F.H. Towsley (1952), *Big Business: A New Era*, 209pp, Harper & Brothers Publishers, DOI:10.2307/1119214.
- [9] H.H. Le (2007), *Encyclopedia of General Knowledge*, 2070pp, Labor Publishing House (in Vietnamese).
- [10] D.H. Nguyen (2016), "Innovating state-owned enterprises in the TPP integration process", *Financial Magazine*, **634**, pp.74-76 (in Vietnamese).
- [11] Organisation for Economic Co-operation and Development (2009), *State-Owned Enterprises and The Principle of Competitive Neutrality*, <https://www.oecd.org/dataoecd/46/73/4249.pdf>, accessed 15 January 2022.
- [12] Organisation for Economic Co-operation and Development (2012), *Competitive Neutrality: Maintaining a Level Playing Field Between Public and Private Business*, 123pp, OECD Publishing.
- [13] H.T. Nguyen (2008), "Improve the competitiveness of current state-owned enterprises", *Political Theory*, **8**, pp.43-48 (in Vietnamese).
- [14] V.N. Tang, T.T. Bui (2017), "Neutral competition: Challenges in application in Vietnam", *Journal of Foreign Economic Relations*, **92**, pp. 79-90 (in Vietnamese).
- [15] V.T. Phi (2017), *Improve Vietnamese State-Owned Enterprises to Join and Compete Effectively in The Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP)*, Vietnam Institute of Economics, Vietnam Academy of Social Sciences (in Vietnamese).
- [16] T.H. Nguyen (2016), "Current status and solutions for developing leadership teams in state-owned enterprises", *Journal of Commercial Science*, **91**, pp.17-22 (in Vietnamese).
- [17] M. Shukla (2008), "Book review: Strategic management", *Asia Pacific Business Review*, **4**(2), pp.134-134, DOI: 10.1177/097324700800400216.
- [18] D.H. Le (2005), *Solutions to Improve The Competitiveness of Vietnamese Commercial Banks in The Context of International Economic Integration*, Doctoral thesis, Ho Chi Minh City University of Economics (in Vietnamese).

Xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2012-2020: Kết hợp phương pháp phân tích nhân tố khám phá trong mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng

Võ Thị Lệ Uyên*, Vũ Đức Ngọc Thiện, Phương Thị Ngọc Minh, Nguyễn Thị Phương Nga,
Hồ Nguyễn Biền Ngọc, Thái Thị Hồng Ngọc

Khoa Toán Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Luật, Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, 669 Quốc lộ 1, Khu phố 3, phường Linh Xuân, TP Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày nhận bài 1/3/2022; ngày chuyển phản biện 4/3/2022; ngày nhận phản biện 29/3/2022; ngày chấp nhận đăng 4/4/2022

Tóm tắt:

Năm 2020 là một năm không thuận lợi cho thương mại quốc tế. Thế nhưng, Việt Nam vẫn được xếp vào nhóm nước có tăng trưởng cao nhất trên thế giới [1]. Nổi bật trong bức tranh kinh tế ấy là hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Do đó, với diễn biến ngày càng phức tạp của dịch bệnh, việc tìm ra các giải pháp phù hợp giúp xuất khẩu tiếp tục duy trì vai trò làm động lực chính cho tăng trưởng là một trong những vấn đề cấp thiết. Để đánh giá tác động của dịch bệnh và một số yếu tố vĩ mô đến hoạt động xuất khẩu, bài viết sử dụng các mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng với các biến tiềm ẩn đo lường các nhóm nhân tố chính: cung, cầu, động lực và rào cản cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2012-2020 thông qua phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA). Kết quả nghiên cứu cho thấy hiệu quả của việc kết hợp phương pháp phân tích nhân tố khám phá trong ước lượng các mô hình hồi quy theo OLS, đặc biệt là trong bối cảnh dữ liệu ngày càng phức tạp cũng như sự gia tăng nhanh chóng về số chiều của các biến quan sát.

Từ khóa: Covid-19, dữ liệu bảng, giá trị xuất khẩu, mô hình hồi quy, phân tích nhân tố khám phá, Việt Nam.

Chỉ số phân loại: 5.2

1. Mở đầu

Dưới tác động của đại dịch Covid-19, tình hình xuất, nhập khẩu hàng hóa của các nước bị ảnh hưởng nghiêm trọng khi các biện pháp phong tỏa và đóng cửa biên giới đã khiến thương mại toàn cầu đình trệ, chuỗi cung ứng đứt gãy, dẫn tới làn sóng phá sản của nhiều doanh nghiệp trên khắp thế giới [2]. Sự cố gắng của Chính phủ, các Bộ, ngành trong việc xây dựng các giải pháp ứng phó với đại dịch và những nỗ lực của các doanh nghiệp trong việc tận dụng cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường thay thế đã giúp cho kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam duy trì tăng trưởng dương [3]. Có thể thấy, Việt Nam là một trong số ít các nước kiểm soát tốt dịch Covid-19 nhưng cũng không tránh khỏi những vòng xoáy tiêu cực mà đại dịch gây ra, bởi đây là mức tăng trưởng thấp nhất so với các năm trong giai đoạn 2011-2020 [4].

Hơn nữa, theo Our World in Data, tính đến hết ngày 6/12/2021 số ca nhiễm Covid-19 đã hơn 260 triệu ca, với hơn 5 triệu ca tử vong trên toàn cầu. Sự xuất hiện và lây lan nhanh chóng của biến chủng mới như Omicron khiến nhiều quốc gia phải áp dụng các chính sách giãn cách xã hội, tạm dừng các hoạt động sản xuất. Có thể nói, đại dịch gây ra những ảnh hưởng tiêu cực ở hầu hết các phương diện về kinh tế - xã hội. Vì vậy, cần có những chính sách ứng phó kịp thời, đặc biệt là đối với hoạt động xuất khẩu nhằm duy trì động lực chính cho tăng trưởng kinh tế.

Đã có nhiều nghiên cứu về xuất khẩu và các vấn đề liên quan đến xuất khẩu được thực hiện ở cả trong và ngoài nước [5-11]. Trong những nghiên cứu này, các tác giả đã sử dụng các kỹ thuật hồi quy khác nhau cho dữ liệu bảng và thu được nhiều kết quả đáng kể. Tuy nhiên, số lượng biến giải thích được đưa vào trong những nghiên cứu này còn rất hạn chế, chủ yếu là các biến truyền

thống trong mô hình trọng lực và cũng chưa có sự đa dạng về các biến giả, đặc biệt là biến giả đánh giá ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 xuất hiện từ cuối năm 2019. Điều này là do vấn đề về tương quan giữa các biến vĩ mô cũng như giả định của phương pháp ước lượng OLS về số biến giải thích phải nhỏ hơn rất nhiều so với số quan sát ($k \ll n$). Do đó, trong các nghiên cứu nêu trên, các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hầu như chưa được đưa vào tìm hiểu một cách chi tiết, đầy đủ và hệ thống. Đặc biệt là trong thời đại mở cửa và Cách mạng công nghiệp 4.0, bên cạnh các nhân tố truyền thống, số lượng cũng như mức độ biến động của các nhân tố tác động đến các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô tăng lên đáng kể làm cho dữ liệu Việt Nam cũng như dữ liệu của các nước càng ngày càng trở nên phức tạp. Vì vậy, cần có các kỹ thuật mới áp dụng cho các mô hình hồi quy với dữ liệu bảng sao cho vừa đảm bảo tính đầy đủ về số lượng các nhân tố vừa thỏa mãn các giả định OLS về số chiều của biến giải thích trong thời đại dữ liệu lớn như hiện nay.

Ngoài ra, đã có những nghiên cứu về xuất khẩu của Việt Nam trong đó đánh giá về tổng thể xuất khẩu đến một quốc gia cụ thể hay xuất khẩu về một ngành hay một sản phẩm [8, 9, 12-15]. Tuy nhiên, vẫn chưa có nhiều công trình nghiên cứu về xuất khẩu của Việt Nam đến các thị trường lớn xếp theo giá trị xuất khẩu, do đó nghiên cứu này nhằm đánh giá mức độ tác động của các yếu tố đến giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang 5 thị trường chính là Hoa Kỳ, Trung Quốc, Liên minh châu Âu (EU), Nhật Bản và Hàn Quốc bao gồm tổng sản phẩm quốc nội (GDP), tổng dân số, tỷ giá hối đoái, chỉ số cảm nhận tham nhũng (CPI) và các yếu tố định tính là Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu, chung biên giới và dịch bệnh Covid-19 trong giai đoạn 2012-2020.

*Tác giả liên hệ: Email: uyentl@uel.edu.vn

Vietnam's exports in the period of 2012-2020: Combining exploratory factor analysis method in regression models for panel data

Thi Le Uyen Vo*, Duc Ngoc Thien Vu,
Thi Ngoc Minh Phuong, Thi Phuong Nga Nguyen,
Nguyen Bien Ngoc Ho, Thi Hong Ngoc Thai

Faculty of Economic Mathematics, University of Economics and Law,
Vietnam National University - Ho Chi Minh City,
669 National Highway 1, Quarter 3, Linh Xuan Ward, Thu Duc City, Ho Chi Minh City, Vietnam

Received 1 March 2022; revised 29 March 2022; accepted 4 April 2022

Abstract:

2020 was a year when international trade activities are not favourable. However, Vietnam still ranked in the group of countries with the highest growth in the world. And prominent in that economic picture is Vietnam's export activities. Therefore, it is really urgent to find suitable solutions to help export continuously maintain its role as the key engine of growth in the context of increasingly complex disease developments. To assess the impact of the epidemic and some macro factors on export activities, this study used regression models for panel data with latent variables to measure main factors: supply, demand, motivation, and barriers to Vietnam's export activities in the period 2012-2020 through exploratory factor analysis method. The obtained results have shown the effectiveness of combining the factor analysis method in estimating regression models by the ordinary least square (OLS) method, especially in the context of big data, along with the rapid increase in the dimension of the observed variables.

Keywords: Covid-19, exploratory factor analysis, export value, panel data, regression model, Vietnam.

Classification number: 5.2

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng bao gồm các mô hình phân tích hồi quy cho dữ liệu bảng như: mô hình tác động gộp (Pooled OLS), tác động cố định (FEM) và tác động ngẫu nhiên (REM) kết hợp với phương pháp phân tích nhân tố khám phá. Qua đó chứng minh được tính hiệu quả của việc kết hợp kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá vào các mô hình hồi quy. Và sau đó, dựa trên các kết quả đạt được, đưa ra khuyến nghị thích hợp, hiệu quả để phát triển kinh tế Việt Nam thông qua đẩy mạnh xuất khẩu trong bối cảnh của dịch bệnh Covid-19.

2. Tổng quan nghiên cứu

Về những yếu tố ảnh hưởng đến tổng xuất khẩu của một quốc gia, H. Kristja'n'sdotir (2005) [12] đã nghiên cứu tác động của các biến khoảng cách, dân số, GDP, việc tham gia vào khối thương mại và biến giá ngành lên yếu tố xuất khẩu của Iceland và thấy rằng, khoảng cách càng xa thì xuất khẩu của Iceland sang các quốc gia nhập khẩu càng giảm và GDP, dân số của nước nhập khẩu có tác động mạnh mẽ hơn đến giá trị xuất khẩu so với GDP và dân số

trong nước. Một nghiên cứu tương tự khác của J. Gu (2008) [13] sử dụng mô hình trọng lực để xác định và đánh giá tác động đến giá trị xuất khẩu của Trung Quốc có bổ sung thêm yếu tố mới là mức độ kết nối của một quốc gia với thế giới. Cũng với mô hình trọng lực, K.G. Suresh và cs (2014) [14] nêu ra sự khác nhau về giao thương xuất khẩu của Ấn Độ sang 32 nước phát triển (phía Bắc) và 32 nước đang phát triển (phía Nam), trong đó yếu tố ngôn ngữ chung có tác động khác nhau đến xuất khẩu lên hai khu vực này. Bài viết còn sử dụng các biến giải thích như chỉ số tương đương GDP giữa hai quốc gia, sự khác nhau trong thu nhập bình quân đầu người và tổng GDP của hai quốc gia. Ở Việt Nam, kết quả ước lượng của B.X. Nguyen (2010) [15] cho thấy, bằng mô hình trọng lực tĩnh, tốc độ tăng trưởng của Việt Nam và nước nhập khẩu, tỷ giá hối đoái, khoảng cách giữa hai quốc gia, các nước trong hoặc ngoài khu vực ASEAN có ảnh hưởng đến giá trị xuất khẩu của Việt Nam. Ngoài ra, kết quả từ mô hình trọng lực động còn chỉ ra mối quan hệ thuận chiều giữa giá trị xuất khẩu của năm liền trước với giá trị xuất khẩu ở năm hiện tại của Việt Nam, cho thấy kinh nghiệm xuất khẩu của các năm trước đóng vai trò nền tảng thúc đẩy xuất khẩu trong các năm tiếp theo. Q.H. Nguyen (2014) [16] với cách tiếp cận mô hình trọng lực còn chỉ ra thêm hai yếu tố vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam (FDI), chung đường biên giới của hai quốc gia cũng là các yếu tố chi phối giá trị xuất khẩu của Việt Nam trong thời kỳ 2010-2014. Cũng với mô hình trọng lực, M.T.C. Tu và H.T.T. Giang (2018) [17] đã tập trung nhấn mạnh vào yếu tố chi phí giao dịch và đưa ra kết quả chi phí giao dịch có vai trò vô cùng quan trọng ảnh hưởng đến giá trị xuất khẩu của Việt Nam.

Về những yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu của ngành hoặc sản phẩm cụ thể, E.M. Ebaidalla và cs (2015) [7] nghiên cứu các yếu tố quyết định hiệu suất xuất khẩu nông sản của Sudan và sử dụng phương pháp hồi quy dữ liệu bảng. Nhóm tác giả xây dựng mô hình với các biến giải thích là dân số và GDP của Sudan, dân số và GDP của các đối tác nhập khẩu, cơ sở hạ tầng, tỷ giá hối đoái, khoảng cách địa lý, thiết chế xã hội, ngôn ngữ, tôn giáo, khu vực mậu dịch tự do, từ đó đưa ra các khuyến nghị cải thiện hiệu quả xuất khẩu nông sản của Sudan. Nghiên cứu của A.F. Hadi và W.A. Setyo (2019) [10] phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị xuất khẩu sản phẩm hạt Ca cao của Indonesia, trong đó còn xét đến giá thể giới của hạt Ca cao. Kết quả hệ số ước lượng trước biến giá thể giới của hạt Ca cao mang dấu dương, phù hợp với kỳ vọng của nhóm tác giả F. Eshetu và cs (2020) [11]. Cũng với phương pháp hồi quy dữ liệu bảng đã đưa một số yếu tố mới khi đánh giá tác động đến giá trị xuất khẩu nông sản của Ethiopia. Nhóm tác giả chỉ ra rằng, ngoài các biến cơ bản thì chỉ số cảm nhận tham nhũng có ảnh hưởng tích cực đến giá trị xuất khẩu nông sản ở mức ý nghĩa 1%. Ở Việt Nam, bài nghiên cứu của tác giả T.C.T. Mai (2016) [18] sử dụng mô hình hồi quy đa biến dạng log-log để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang thị trường Nhật Bản và cho kết quả là khối lượng đánh bắt thủy sản (cá, tôm) của Việt Nam, giá cả, mức độ đầu tư vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc có tác động đến lượng xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Với bài nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường xuất khẩu gạo, nhóm tác giả T.H.H. Bui và cs (2017) [8] nhận thấy rằng, các yếu tố quan trọng ảnh hưởng to lớn đến giá trị xuất khẩu của Việt Nam là GDP, giá, dân số và tỷ giá hối đoái trong giai đoạn 2004-2013. Nghiên cứu còn

cho thấy khoảng cách địa lý giữa các quốc gia không có nhiều ảnh hưởng lên giá trị xuất khẩu gạo của Việt Nam. Ngoài ra, bài nghiên cứu của L.A. Thu và cs (2019) [9] còn cung cấp những chỉ số mới để phân tích như khoảng cách kinh tế giữa Việt Nam và đối tác thương mại, lạm phát và độ mở của nền kinh tế.

3. Mô hình nghiên cứu

3.1. Các lý thuyết nền tảng trong thương mại quốc tế

Lý thuyết về lợi thế tuyệt đối của Adam Smith: Theo Adam Smith, cơ sở mậu dịch giữa hai quốc gia dựa trên lợi thế tuyệt đối, điều đó có nghĩa là các quốc gia cần chuyên môn hóa hoàn toàn sản xuất và xuất khẩu sản phẩm mà họ có lợi thế tuyệt đối. Một quốc gia có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất một sản phẩm khi có năng suất cao hơn (hoặc chi phí thấp hơn) quốc gia còn lại. Adam Smith đã chỉ ra hai quốc gia mậu dịch với nhau là tự nguyện và cả hai phải cùng có lợi.

Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo: Theo lý thuyết này, một quốc gia được coi là có lợi thế so sánh khi quốc gia đó có năng suất cao nhưng cao hơn hoặc thấp hay thấp ít hơn. Theo đó, ngay cả khi một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối về bất kỳ sản phẩm nào vẫn có lợi khi giao thương với một quốc gia có lợi thế tuyệt đối ở cả hai sản phẩm. Điều này có thể được lý giải do sự chuyên môn hóa sản xuất dẫn đến tăng năng suất lao động từ đó tối đa hóa được lợi nhuận ở cả hai bên

Lý thuyết chi phí cơ hội của Gottfried Haberler: Điểm mấu chốt của lý thuyết này là bỏ qua giả thuyết lao động là yếu tố duy nhất tạo ra sản phẩm. Chi phí cơ hội trong sản xuất một sản phẩm là số lượng sản phẩm khác phải hy sinh để sản xuất thêm một sản phẩm đó. Theo đó Haberler cho rằng, nếu mỗi quốc gia chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu sản phẩm mà mình có chi phí cơ hội thấp hơn (sản phẩm có lợi thế so sánh) và nhập khẩu sản phẩm mà mình có chi phí cơ hội cao hơn thì tất cả các quốc gia đều có lợi.

Lý thuyết thương mại quốc tế của Heckscher - Ohlin: Theo lý thuyết này, yếu tố tạo ra năng suất bao gồm lao động và tư bản hay còn gọi là vốn. Hàm lượng các yếu tố sản xuất của một quốc gia sẽ tính bằng tương quan giữa lượng vốn và lượng lao động cần thiết để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm. Mức độ dồi dào tương đối hay khan hiếm tương đối sẽ dựa trên việc so sánh hàm lượng các yếu tố sản xuất giữa hai quốc gia. Theo đó, một quốc gia sẽ xuất khẩu sản phẩm có mức độ dồi dào tương đối và nhập khẩu sản phẩm có mức độ khan hiếm tương đối.

3.2. Lý thuyết lực hấp dẫn

Mô hình trọng lực hay còn gọi là mô hình lực hấp dẫn (GM - Gravity model) đã được sử dụng rộng rãi trong các tài liệu thương mại quốc tế hơn 50 năm qua [19]. Mô hình đã được áp dụng thành công để nghiên cứu các dòng chảy khác nhau như di cư, đầu tư trực tiếp nước ngoài và đặc biệt là dòng chảy thương mại quốc tế [9].

Khái niệm trọng lực có nguồn gốc từ vật lý, liên quan đến “Định luật vạn vật hấp dẫn” của Isaac Newton. Khi mô hình trọng lực được áp dụng trong kinh tế học, xuất khẩu tương ứng với lực hấp dẫn và tổng sản phẩm quốc nội tương ứng với “khối lượng kinh tế”. Mô hình này được sử dụng để giải thích các động lực của xuất khẩu, tức là điều gì buộc một quốc gia phải xuất khẩu sang một quốc gia khác [12].

Mô hình trọng lực giải thích thương mại giữa hai quốc gia có dạng như sau:

$$EX_{ijt} = K \times GDP_{it}^{\beta_1} \times GDP_{jt}^{\beta_2} \times DIST_{ij}^{\beta_3} \times \varepsilon$$

trong đó: b_1, b_2, b_3 là hệ số hồi quy riêng; ε là sai số ngẫu nhiên; EX_{ijt} đại diện cho xuất khẩu từ quốc gia i đến quốc gia j ở thời điểm t ; K là hệ số hấp dẫn hoặc cản trở; GDP_{it}, GDP_{jt} lần lượt là tổng sản phẩm quốc nội của quốc gia i và j ở thời điểm t ; $DIST_{ij}$ là khoảng cách địa lý giữa trung tâm kinh tế của hai quốc gia i và j .

Logarit hai vế của phương trình, ta có thể chuyển đổi thành một công thức tuyến tính sử dụng cho phân tích kinh tế lượng như sau:

$$\ln EX_{ijt} = K + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln DIST_{ij} + \varepsilon$$

So với các lý thuyết trước đó, lý thuyết lực hấp dẫn có tính bao quát và thực tế hơn, cụ thể lý thuyết lực hấp dẫn ngoài nghiên cứu về khía cạnh cung của quốc gia xuất khẩu, mô hình còn nghiên cứu về khía cạnh cầu của quốc gia nhập khẩu cùng những yếu tố cản trở hay thúc đẩy xuất khẩu.

3.3. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên dạng thức mô hình lực hấp dẫn, nhóm nghiên cứu đề xuất mô hình kiểm định có mở rộng thêm yếu tố đại diện cho các nhóm cung (dân số Việt Nam) và nhóm cầu (dân số thị trường nhập nhậu). So với mô hình trọng lực cơ bản, nhóm chọn các yếu tố như tỷ giá hối đoái, CPI, hiệp định VN - EAEU, chung biên giới để thay thế cho khoảng cách địa lý thuần túy. Điều này dựa trên các nghiên cứu trước đó về mô hình trọng lực [7, 9-16]. Dịch bệnh Covid-19 là biến giả được đưa vào theo mục tiêu nghiên cứu nhằm đánh giá ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam vì biến giả thường xuyên được dùng trong mô hình này [12]. Các biến quan sát được sử dụng trong mô hình được thể hiện dưới dạng logarit tự nhiên với mục đích làm mượt dữ liệu và giảm thiểu hiện tượng phương sai thay đổi. Mô hình đề xuất như sau:

$$\ln EXPORT_{it} = b_0 + b_1 \ln GDPEX_i + b_2 \ln GDPIM_{it} + b_3 \ln POPEX_i + b_4 \ln POPIM_{it} + b_5 \ln EXCHANGE_{it} + b_6 CORRUPTION_i + b_7 EAEU + b_8 BORDER + b_9 NCOV + U_{it}$$

trong đó: $i = 1, 2, \dots, 5$ và $t = 2012, 2013, \dots, 2020$; $\ln$: dạng logarit tự nhiên của các biến; $EXPORT_{it}$ là giá trị xuất khẩu của Việt Nam đến quốc gia thứ i vào năm thứ t ; $GDPEX_i$ là GDP của Việt Nam vào năm thứ t ; $GDPIM_{it}$ là GDP của quốc gia nhập khẩu thứ i vào năm thứ t ; $POPEX_i$ là tổng dân số của Việt Nam vào năm thứ t ; $POPIM_{it}$ là tổng dân số của quốc gia nhập khẩu i vào năm t ; $EXCHANGE_{it}$ là tỷ giá hối đoái giữa đồng Việt Nam và đồng tiền của quốc gia i vào năm t ; $CORRUPTION_i$ là CPI của Việt Nam vào năm t ; $EAEU$ là biến giả nhận giá trị bằng 1 cho các năm kể từ năm 2016 về sau (năm ký kết Hiệp định VN - EAEU FTA) và nhận giá trị bằng 0 cho các năm trước đó; $BORDER$ là biến giả nhận giá trị bằng 1 đối với Trung Quốc (có chung đường biên giới với Việt Nam) và nhận giá trị bằng 0 cho các thị trường còn lại; $NCOV$ nhận giá trị bằng 1 cho năm 2020 (năm dịch bệnh Covid-19 bùng phát tại Việt Nam) và nhận giá trị bằng 0 cho các năm trước đó; $U_{it}:(0; s^2)$ là sai số ngẫu nhiên tuân theo phân phối chuẩn.

Từ cơ sở lý thuyết và những phân tích tổng quan, kỳ vọng về dấu cho các tham số hồi quy ước lượng được cho trong bảng 1.

Bảng 1. Kỳ vọng về dấu của các tham số hồi quy.

Biến	Hệ số	Kỳ vọng dấu
GDP của Việt Nam	b_1	+
GDP của quốc gia nhập khẩu	b_2	+
Dân số của Việt Nam	b_3	+
Dân số của quốc gia nhập khẩu	b_4	+
Tỷ giá hối đoái	b_5	+
CPI	b_6	+
Hiệp định Việt Nam Liên minh kinh tế Á - Âu	b_7	+
Chung biên giới	b_8	+
Dịch bệnh Covid-19	b_9	+/-

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Bảng thống kê mô tả các biến số

Bảng 2. Bảng thống kê mô tả.

Biến		Trung bình	Trung vị	Giá trị lớn nhất	Giá trị nhỏ nhất
Giá trị xuất khẩu từ Việt Nam (tỷ USD)	Hoa Kỳ	41,2056	38,4500	76,3800	19,6700
	Trung Quốc	27,3478	21,9500	48,4900	12,8400
	EU	33,2589	34,0000	41,9900	20,3000
	Nhật Bản	16,1478	14,6800	20,4100	13,0700
	Hàn Quốc	12,3600	11,4100	19,7200	5,5800
GDP (tỷ USD)	Việt Nam	212,4691	205,2762	269,5432	155,8200
	Hoa Kỳ	18875,7200	18715,0000	21433,2000	16197,0000
	Trung Quốc	11875,3700	11233,2800	15520,0000	8532,2300
	EU	14945,6800	15167,0000	15965,0300	13545,0800
	Nhật Bản	5052,6100	4954,8070	6203,2130	4389,4760
Dân số (triệu người)	Hàn Quốc	1525,0940	1500,1120	1724,8460	1278,4280
	Việt Nam	93,6138	93,6387	97,3386	89,8025
	Hoa Kỳ	322,5130	322,9413	331,0027	313,8310
	Trung Quốc	1382,0440	1378,6650	1439,3240	1350,6950
	EU	445,0667	445,4877	447,7062	441,3959
Tỷ giá hối đoái	Nhật Bản	126,9491	126,9945	127,6290	126,2649
	Hàn Quốc	51,1239	51,2178	51,8290	50,1999
	USD/VND	22294,000	22700,0000	23190,0000	20820,0000
	CNY/VND	3394,9380	3443,0000	3496,05	3245,0000
	EUR/VND	26417,44	26398,0000	28663,0000	23781,0000
CPI	JPY/VND	204,8956	201,0000	240,1700	178,1800
	KRW/VND	19,3133	19,3000	20,5700	17,7500
	Việt Nam	33,1111	33,0000	37,0000	31,0000

Kết quả bảng 2 cho thấy, Hoa Kỳ và EU là hai thị trường có trị giá xuất khẩu trung bình cả giai đoạn cao nhất, Hàn Quốc là thị trường có giá trị xuất khẩu thấp nhất trong 5 thị trường chính. Hầu hết các quốc gia đều có GDP tăng trong cả giai đoạn 2012-2020, đặc biệt là Trung Quốc có GDP tăng đều qua các năm. Về dân số, Trung Quốc vẫn là thị trường đông dân nhất với trung bình 1,382 tỷ người. Tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền so với VND có giá trị cao nhất là EUR và USD, tiếp đến là CNY, JPY và KRW.

CPI của Việt Nam đang được cải thiện dần qua các năm và có mức điểm cao nhất là 37 điểm vào năm 2019. Tuy nhiên, nhìn chung cả giai đoạn 2012-2020, Việt Nam chưa đạt được mức độ trong sạch cao khi chỉ số CPI vẫn chưa vượt qua 40 điểm.

4.2. Kiểm định tính dừng của các chuỗi dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp kiểm định LLC được đề xuất

bởi A. Levin và cs (2002) [20] để kiểm định nghiệm đơn vị cho dữ liệu dạng bảng. Kết quả kiểm định được trình bày chi tiết ở bảng 3. Trong bảng 3, vì tất cả các p-value tương ứng với các trị thống kê t đều có giá trị xấp xỉ 0 nên các chuỗi đều dừng ở dữ liệu gốc ở mức ý nghĩa 1%, trừ chuỗi $\ln POPIM$ dừng ở sai phân bậc hai.

Bảng 3. Kết quả kiểm định tính dừng.

Biến nghiên cứu	Kiểm định LLC	
	Giá trị kiểm định t	Giá trị xác suất p
$\ln EXPORT$	-18,7928	0,0000
$\ln GDPEX$	-3,6941	0,0001
$\ln GDPIM$	-62,0732	0,0000
$\ln POPEX$	-11,6184	0,0000
$d^2 (\ln POPIM)$	-3,4549	0,0003
$\ln EXCHANGE$	-14,1163	0,0000
$CORRUPTION$	-3,5703	0,0002

4.3. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy gộp

Bảng 4. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy gộp (Pooled OLS).

Pooled OLS			
Hằng số	-37,1744	$\ln EXCHANGE_{it}$	0,1490**
$\ln GDPEX_{it}$	0,5603	$CORRUPTION_{it}$	0,0003
$\ln GDPIM_{it}$	0,4320***	$EAEU$	0,0654
$\ln POPEX_{it}$	7,6535	$BORDER$	0,6838**
$\ln POPIM_{it}$	-0,4645**	$NCOV$	-0,0584
Độ phù hợp R^2	0,945665 (p-value=0,0000)		

Chú thích: *** và ** là có ý nghĩa thống kê tại các mức ý nghĩa 1 và 5%.

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy gộp được cho trong bảng 4 chứng tỏ mô hình ước lượng phù hợp ở mọi mức ý nghĩa do giá trị p-value (ứng với bài toán kiểm định ý nghĩa thống kê của mô hình) bằng 0. Ngoài ra, vì giá trị R^2 của mô hình bằng 0,9457 nên các biến độc lập giải thích được khoảng 95% cho tổng biến thiên của biến xuất khẩu. Tuy nhiên, tham số hồi quy của các biến $\ln GDPEX_{it}$, $\ln POPEX_{it}$, $CORRUPTION_{it}$ và 2 biến giả $EAEU$, $NCOV$ lại không có ý nghĩa thống kê.

Từ phân tích trên cho thấy, mô hình gộp có độ phù hợp rất cao nhưng hầu hết các hệ số hồi quy đều không có ý nghĩa thống kê chứng tỏ có thể có hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình. Thật vậy, bằng chứng từ ma trận hệ số tương quan trong bảng 5 cho thấy có rất nhiều biến trong mô hình có tương quan rất cao với nhau - nguyên nhân gây ra đa cộng tuyến.

Bảng 5. Ma trận hệ số tương quan giữa các biến quan sát.

	$\ln EXPORT$	$\ln GDPEX$	$\ln POPEX$	$\ln GDPIM$	$\ln POPIM$	$\ln EXCHANGE$	$CORRUPTION$
$\ln EXPORT$	1,0000	0,5891	0,5887	0,7989	0,5524	0,7593	0,5273
$\ln GDPEX$	0,5891	1,0000	0,9961	0,0751	0,0080	0,0052	0,8778
$\ln POPEX$	0,5887	0,9961	1,0000	0,0738	0,0081	0,0054	0,8836
$\ln GDPIM$	0,7989	0,0751	0,0738	1,0000	0,8086	0,9715	0,0673
$\ln POPIM$	0,5524	0,0080	0,0081	0,8086	1,0000	0,7652	0,0070
$\ln EXCHANGE$	0,7593	0,0052	0,0054	0,9715	0,7652	1,0000	0,0063
$CORRUPTION$	0,5273	0,8778	0,8836	0,0673	0,0070	0,0063	1,0000

Vấn đề đa cộng tuyến gần như hoàn hảo giữa các biến giải thích trong mô hình làm cho việc ước lượng các mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng như FEM và REM hầu như không thực hiện được. Để giải quyết vấn đề này, nhóm nghiên cứu đề xuất sử dụng kỹ thuật phân tích nhân tố để đo lường các nhân tố tiềm ẩn là cung ($SUPPLY$), cầu ($DEMAND$), động lực ($MOTIVE$)/rào cản ($BARRIER$).

4.4. Kết quả phân tích nhân tố

Kỹ thuật phân tích nhân tố được phát triển đầu tiên bởi F.H. Spearman (1904) [21], sau đó nhanh chóng trở thành một trong những công cụ hàng đầu của phân tích dữ liệu trong nghiên cứu thực nghiệm ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Phân tích nhân tố khám phá là một kỹ thuật thống kê được sử dụng khi cần xử lý một số lượng lớn các biến độc lập có trong mô hình với ý tưởng chính là: Các biến độc lập có mối tương quan cao với nhau sẽ cùng xác định ra một biến tiềm ẩn (hay còn gọi là nhân tố tiềm ẩn). Dựa vào kỹ thuật này, tất cả các biến độc lập trong mô hình sẽ được nhóm lại thành các nhân tố tiềm ẩn. Dĩ nhiên, khi đó số lượng các biến tiềm ẩn sẽ được giảm đi rất nhiều cũng như không tồn tại mối tương quan giữa chúng, do đó giúp khắc phục hiện tượng đa cộng tuyến [22]. Một trong các kỹ thuật phân tích nhân tố đáng tin cậy và thường được sử dụng là phân tích nhân tố khám phá bằng phương pháp Principal-component Factor với quy tắc Kaiser-Guttman.

Sử dụng phần mềm Stata, với kỹ thuật phân tích EFA như đã đề xuất thu được kết quả phân tích nhân tố khám phá ở bảng 6. Kết quả bảng 6 cho thấy, tất cả 8 biến quan sát được phân thành 4 nhân tố với tất cả các hệ số tải đều lớn hơn 0,5, đồng nghĩa 8 biến này đều đạt chất lượng từ tốt đến rất tốt, không tồn tại biến xấu. Trong đó, 4 nhân tố tiềm ẩn gồm: nhân tố *SUPPLY* gồm GDP và dân số nước xuất khẩu; nhân tố *DEMAND* gồm GDP và dân số nước nhập khẩu và hai nhân tố đo lường cho động lực/rào cản là $MB_1 \leftarrow (CORRUPTION, EAEU)$, và $MB_2 \leftarrow (InEXCHANGE, BORDER)$.

Bảng 6. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA.

	Các nhân tố			
	<i>SUPPLY</i>	<i>DEMAND</i>	MB_1	MB_2
$\ln GDPEX$	0,9990			
$\ln POPEX$	0,9990			
$\ln GDPIM$		0,9509		
$\ln POPIM$		0,9509		
<i>EAEU</i>			0,9606	
<i>CORRUPTION</i>			0,9606	
$\ln EXCHANGE$				0,7566
<i>BORDER</i>				0,7564

Bảng 7. Kết quả kiểm định sự phù hợp của phương pháp EFA.

Phép đo Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) về sự phù hợp của việc lấy mẫu nhân tố cung (SUPPLY)		0,5
Kiểm định Bartlett về sự tương đồng giữa ma trận hệ số tương quan với ma trận đơn vị	Giá trị kiểm định χ^2	205,955
	Bậc tự do	1
	Giá trị xác suất p	0,000
Phép đo KMO về sự phù hợp của việc lấy mẫu nhân tố cầu (DEMAND)		0,5
Kiểm định Bartlett về sự tương đồng giữa ma trận hệ số tương quan với ma trận đơn vị	Giá trị kiểm định χ^2	45,076
	Bậc tự do	1
	Giá trị xác suất p	0,000
Kiểm định KMO về sự phù hợp của việc lấy mẫu nhân tố động lực và rào cản (MB_1, MB_2)		0,5
Kiểm định Bartlett về sự tương đồng giữa ma trận hệ số tương quan với ma trận đơn vị	Giá trị kiểm định χ^2	53,378
	Bậc tự do	6
	Giá trị xác suất p	0,000

Hơn nữa, dựa vào các kết quả kiểm định KMO và Bartlett được trình bày ở bảng 7, với các trị KMO đều lớn hơn hoặc bằng 0,5 và các trị thống kê kiểm định Bartlett có p-value xấp xỉ 0, có thể thấy việc thực hiện phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA là hoàn toàn phù hợp cho dữ liệu nghiên cứu thực tế này.

4.5. Kết quả ước lượng các mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng với các biến tiềm ẩn

Tiếp tục tiến hành thủ tục cần thiết cho ước lượng các mô hình hồi quy với dữ liệu bảng là kiểm định nghiệm đơn vị LLC cho các chuỗi dữ liệu của các nhân tố: *SUPPLY, DEMAND, MB₁, MB₂*. Kết quả kiểm định LLC ở bảng 8 cho thấy, các chuỗi *DEMAND, MB₁*, và *MB₂* đều dừng ở mức ý nghĩa 1%, riêng chuỗi *SUPPLY* thì dừng ở mức ý nghĩa 5%.

Bảng 8. Kết quả kiểm định tính dừng của các nhân tố tiềm ẩn.

Biến nghiên cứu	Kiểm định LLC	
	Giá trị kiểm định <i>t</i>	Giá trị xác suất <i>p</i>
<i>SUPPLY</i>	-2,2774	0,0114
<i>DEMAND</i>	-10,0054	0,0000
MB_1	-3,0853	0,0010
MB_2	-14,1163	0,0000

Bảng 9. Kết quả ước lượng mô hình FEM và REM với các biến tiềm ẩn.

	FEM	REM
Hằng số	3,0967***	3,0999***
<i>SUPPLY</i>	0,1062***	0,1400***
<i>DEMAND</i>	1,2383***	0,4650***
MB_1	0,0258	0,0224
MB_2	-1,6705	-0,3363***
<i>NCOV</i>	-0,0174	-0,0469
Độ phù hợp R^2	0,9697 (p-value=0,0000)	0,9034 (p-value=0,0000)

Chú thích: ***: có ý nghĩa thống kê tại mức 1%.

Tiến hành hồi quy mô hình dữ liệu bảng (FEM, REM) với biến phụ thuộc là $\ln EXPORT$ và biến độc lập là *SUPPLY, DEMAND, MB₁, MB₂* cùng biến giả *NCOV*. Kết quả bảng 9 cho thấy, cả 2 mô hình đều phù hợp để giải thích cho sự biến động của giá trị xuất khẩu do các R^2 đều có giá trị lớn hơn 0,9 và các trị p-value trong kiểm định độ phù hợp của mô hình đều có giá trị xấp xỉ 0.

Hơn nữa, bảng 9 cũng cho thấy trong mô hình tác động cố định FEM, chỉ có các tham số hồi quy của nhân tố cung - *SUPPLY* và nhân tố cầu - *DEMAND* có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Đối với mô hình tác động ngẫu nhiên REM, có thêm tham số của biến MB_2 có ý nghĩa thống kê còn các tham số hồi quy của MB_1 và biến giả *NCOV* vẫn không có ý nghĩa thống kê.

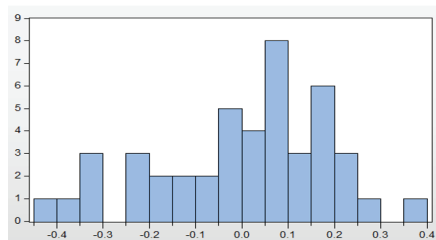
Thực hiện kiểm định Hausman để lựa chọn tiếp cận bằng mô hình FEM hay mô hình REM. Kết quả trong bảng 10 cho thấy, với p-value=0,8072>>0,1, giả thuyết H_0 được chấp nhận, hay mô hình REM là mô hình được khuyến khích sử dụng.

Bảng 10. Kết quả kiểm định Hausman test.

Kiểm định Hausman	
Giả thuyết H_0	Sự khác biệt giữa các hệ số không có tính hệ thống
Giá trị xác suất p	0,8072

4.6. Kiểm định tính ổn định của mô hình ước lượng

Thực hiện kiểm định Jarque-Bera để kiểm tra phần dư tuân theo quy luật phân phối chuẩn. Với giá trị $p\text{-value}=0,3769 > 0,1$ được cho trong hình 1, cho thấy giả thuyết H_0 được chấp nhận, tức phần dư ước lượng xấp xỉ phân phối chuẩn.



Chuỗi dữ liệu: chuỗi phần dư đã chuẩn hóa
Mẫu: 2012-2020
Số quan sát: 45

Trung bình	$2,54 \times 10^{-16}$
Trung vị	0,0427
Giá trị lớn nhất	0,3821
Giá trị nhỏ nhất	-0,4413
Độ lệch chuẩn	0,1854
Hệ số lệch	-0,4855
Hệ số nhọn	2,6874
Giá trị kiểm định Jarque-Bera	1,9515
Giá trị xác suất p	0,3769

Hình 1. Kết quả kiểm định phân phối chuẩn cho chuỗi phần dư của mô hình.

Để kiểm tra hiện tượng phương sai sai số thay đổi trong mô hình ước lượng, thực hiện mô hình hồi quy phụ với biến phụ thuộc là phần dư bình phương (E^2) và biến độc lập lần lượt là $SUPPLY$, $SUPPLY^2$, $DEMAND$, $DEMAND^2$. Từ bảng 11 cho thấy, phần dư bình phương có biến động và sự biến động này phụ thuộc vào các biến độc lập trong mô hình gốc do các hệ số đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1%.

Để kiểm tra hiện tượng tự tương quan, thực hiện ước lượng mô hình phụ là hồi quy phần dư (E) theo độ trễ bằng 1 của nó là $E(-1)$. Kết quả ước lượng trong bảng 12 cho thấy tham số hồi quy của biến trễ bậc 1 có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, kết luận mô hình gốc có sự tương quan bậc một.

Bảng 11. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy phụ nhằm kiểm định hiện tượng phương sai sai số thay đổi.

Mô hình hồi quy phụ			
Hằng số	0,0544***	$DEMAND$	0,0013***
$SUPPLY$	0,0118***	$DEMAND^2$	0,0017***
$SUPPLY^2$	0,4402	Độ phù hợp R^2	0,4400 (p-value=0,0001)

Chú thích: ***: có ý nghĩa thống kê ở mức 1%.

Bảng 12. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy phụ nhằm kiểm định hiện tượng tự tương quan.

Mô hình hồi quy phụ	
Hằng số	-0,0019
$E(-1)$	1,0193***
Độ phù hợp R^2	0,7532 (p-value=0,0000)

Chú thích: ***: có ý nghĩa thống kê ở mức 1%.

4.7. Kết quả hiệu chỉnh mô hình

Nhằm khắc phục các vi phạm giả thuyết đã phát hiện là phương sai sai số thay đổi và tự tương quan, tiến hành hồi quy lại mô hình REM bằng cách hồi quy với trọng số là sai số chuẩn hóa theo phương pháp White Cross-section. Kết quả mô hình hoàn chỉnh sau cùng được thể hiện ở bảng 13.

Bảng 13. Kết quả ước lượng của mô hình đã hiệu chỉnh các vi phạm giả thuyết OLS.

REM			
Hằng số	3,0999***	MB_t	0,0224**
$SUPPLY$	0,1400***	MB_{t-1}	-0,3363***
$DEMAND$	0,4650***	$NCOV$	-0,0469**
Độ phù hợp R^2	0,9034 (p-value=0,0000)		

Chú thích: *** và ** tương ứng có ý nghĩa thống kê ở mức 1 và 5%.

Kết quả sau khi thực hiện ước lượng theo phương pháp GLS của mô hình trong bảng 13 cho thấy, hệ số của các nhân tố $SUPPLY$, $DEMAND$, MB , có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, hệ số của nhân tố MB_{t-1} cùng biến giả $NCOV$ có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Mô hình phù hợp và giải thích được hơn 90% biến động giá trị xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2012-2020. Trong đó, các nhân tố $SUPPLY$, $DEMAND$ có tác động cùng chiều với xuất khẩu, hai nhân tố động lực/rào cản gồm một nhân tố có tác động tích cực đến xuất khẩu là MB_t , gọi là biến động lực - $MOTIVE$ và một nhân tố có tác động tiêu cực đến xuất khẩu là MB_{t-1} , gọi là biến rào cản - $BARRIER$ và dịch bệnh Covid-19 có tác động ngược chiều tức làm giảm giá trị xuất khẩu trong năm 2020.

Khi đó, mô hình hồi quy ước lượng được viết lại dưới dạng sau:

$$\ln EXPOR = 3,0999 + 0,14 \times SUPPLY + 0,465 \times DEMAND + 0,0224 \times MOTIVE - 0,3363 \times BARRIER - 0,0469 \times NCOV$$

Như vậy, bằng cách kết hợp kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá EFA với các hiệu chỉnh cần thiết, mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng đã đảm bảo tính ổn định, đồng thời khắc phục được các hạn chế trong mô hình hồi quy Pooled OLS do có quá nhiều biến giải thích có tương quan cao trong mô hình. Do đó, trong bối cảnh dữ liệu ngày càng phức tạp làm cho số lượng của các biến độc lập thật sự có ảnh hưởng đến một biến phụ thuộc ngày càng gia tăng nhanh chóng, việc áp dụng kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá vào các mô hình hồi quy theo phương pháp OLS có thể xem là một phương pháp thật sự mang lại hiệu quả.

5. Kết luận

Khác với kỳ vọng ban đầu cho rằng biến tỷ giá hối đoái ($EXCHANGE$) có tác động dương lên xuất khẩu, kết quả nghiên cứu lại cho thấy biến này nằm trong nhóm nhân tố rào cản đối với xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2012-2020. Dựa vào kết quả nghiên cứu, có thể kết luận là trong giai đoạn 2012-2020, giá trị xuất khẩu bằng ngoại tệ (tỷ USD) của Việt Nam là không co giãn theo tỷ giá, nghĩa là tốc độ tăng khối lượng xuất khẩu thấp hơn tỷ lệ tăng tỷ giá.

Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy biến Chung biến giới với giá trị bằng 1 cho Trung Quốc bằng 0 cho 4 quốc gia khác cũng có hệ số là một số âm. Nghĩa là, trong giai đoạn này, giá trị xuất khẩu

hàng hóa sang Trung Quốc từ Việt Nam nhỏ hơn giá trị xuất khẩu sang bốn thị trường còn lại. Điều này có thể xuất phát từ việc Việt Nam đang từng bước thực hiện chính sách nâng cao chất lượng sản phẩm, tiến đến đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn hàng hóa chung trên thị trường quốc tế. Do đó, lượng sản phẩm từ Việt Nam ngày càng được phân phối đến nhiều nơi hơn trên thế giới.

Kỳ vọng ban đầu là biến dịch bệnh Covid-19 mang dấu âm nhằm phản ánh đại dịch đã làm gián đoạn mọi mặt của nền kinh tế. Kết quả nghiên cứu của mô hình với biến giả *NCOV* nhận giá trị bằng 1 vào năm 2020 cũng có hệ số mang dấu âm cho thấy đại dịch đã làm giá trị xuất khẩu giảm. Kết quả này có vẻ trái ngược với tình hình thực tế về ảnh hưởng của dịch bệnh đến hoạt động xuất khẩu của nước ta trong năm 2020. Tuy nhiên, trong mô hình ước lượng thu được, hệ số của biến này có độ lớn rất nhỏ so với hệ số của các nhân tố tiềm ẩn khác. Do đó, xét trên góc độ thực tế, sơ dĩ mức độ tác động của Covid-19 không đáng kể, thậm chí không làm ảnh hưởng đến sự gia tăng nhanh chóng của hoạt động xuất khẩu trong năm 2020 là do các chính sách phòng chống dịch quyết liệt, kịp thời và hiệu quả của Đảng và Nhà nước với tư tưởng “chống dịch như chống giặc”. Từ đó, hạn chế tối đa ảnh hưởng của dịch bệnh lên xuất khẩu, đồng thời với đó là việc Chính phủ thực hiện các chính sách làm thay đổi theo hướng tích cực của các nhân tố *MOTIVE* và *BARRIER*, chẳng hạn như việc ký kết hiệp định thương mại tự do EVFTA. Ngoài ra, với hạn chế của nghiên cứu là phạm vi về thời gian phân tích chỉ đến năm 2020 (chỉ có quan sát cuối cùng vào năm 2020 có *NCOV*=1) nên có thể chưa phản ánh toàn bộ tác động của dịch bệnh.

Trong bối cảnh làn sóng dịch bệnh Covid-19 lần thứ tư vẫn còn đang tiếp diễn phức tạp cùng với sự xuất hiện của các biến chủng mới, vấn đề đứt gãy các chuỗi cung ứng ngày càng trở nên nghiêm trọng. Để tăng cường hoạt động xuất khẩu của Việt Nam nhằm giúp khôi phục và phát triển kinh tế trong những năm tiếp theo, các giải pháp cần được tiến hành là:

Đối với nhân tố cung, cần đẩy mạnh nguồn lực chủ chốt là con người, cụ thể là lực lượng lao động, góp phần lớn vào tăng trưởng GDP. Trong thời đại Cách mạng công nghiệp 4.0, người lao động cần có khả năng thích nghi liên tục, trau dồi các kỹ năng và tiếp cận cái mới trong nhiều bối cảnh khác nhau [18]. Bên cạnh đó, dưới tác động của dịch bệnh Covid-19, xu hướng tiếp cận và ứng dụng công nghệ càng trở nên rõ nét. Trước mắt, cần tập trung mở rộng và phát triển các cơ sở đào tạo nghề chất lượng cao. Đẩy mạnh nghiên cứu, phát triển, nâng cao chất lượng cơ sở vật chất, thiết bị, đội ngũ giáo viên và chương trình dạy nghề theo hướng tiếp thu công nghệ mới, bắt kịp xu thế thời đại [23]. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần áp dụng kịp thời các hệ thống, máy móc và dây chuyền hiện đại, vì công nghệ luôn cập nhật liên tục.

Đối với nhân tố cầu, việc vắc-xin Covid-19 được triển khai tiêm rộng rãi và các quốc gia đang kích cầu tiêu dùng để dần mở cửa trở lại đã làm tăng nhu cầu đối với các sản phẩm xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam như dệt may, da giày, đồ gỗ, điện tử. Sức cầu của thị trường thế giới hồi phục mạnh, trong đó, các nền kinh tế lớn có tốc độ phục hồi nhanh gây ra sự thiếu hụt, tạo sự gia tăng giá hàng hóa trên thị trường quốc tế. Giá xuất khẩu tăng góp phần thúc đẩy giá trị xuất khẩu gia tăng cao so với cùng kỳ năm trước [3]. Để thu hút người tiêu dùng cũng như đáp ứng các yêu cầu về chất lượng ở các thị trường nước ngoài, sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam cần được chuẩn hóa theo khung quy định của từng ngành cụ thể nhằm khai thác lợi thế của thị trường toàn cầu.

Đối với nhân tố động lực/rào cản, tăng cường hợp tác với các quốc gia đối tác, giảm chi phí thuế quan thông qua các hiệp định thương mại là giải pháp đang và sẽ thực hiện để gia tăng giá trị xuất khẩu cho Việt Nam. Vận dụng và phát huy có hiệu quả ưu đãi của các Hiệp định CPTPP, EVFTA... Bên cạnh đó, để khắc phục những hạn chế cũng như khôi phục,

cải thiện chỉ số cảm nhận tham nhũng, cần có những đóng góp tổng hợp từ nhiều lực lượng và các chính sách, biện pháp thực hiện trong dài hạn, đặc biệt là những chủ trương, giải pháp về phòng, chống tham nhũng trong kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021-2025 của Đảng và Nhà nước.

LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu được tài trợ bởi Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh trong khuôn khổ Đề tài mã số B2021-34-03. Các tác giả xin chân thành cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] General Statistics Office (2020), “Vietnam’s Economy 2020: A Year Of Full Growth”, <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/01/kinh-te-viet-nam-2020-mot-nam-tang-truong-day-ban-linh/>, accessed 20 January 2022 (in Vietnamese).
- [2] Vietnam Television Electronic Newspaper (2020), “10 outstanding world events in 2020 voted by VNA”, <https://vtv.vn/the-gioi/10-su-kien-the-gioi-noi-bat-nam-2020-do-ttxvn-binh-chon-20201225172411915.htm>, accessed 20 January 2022 (in Vietnamese).
- [3] Ministry of Industry and Trade (MOIT) Electronic Information Portal (2020), “Vietnam has positive export growth in the first 8 months of 2021 even though the Covid-19 pandemic is still complicated”, <https://moit.gov.vn/bao-ve-nen-tang-tu-tuong-cua-dang/viet-nam-tang-truong-xuat-khau-tich-cuc-trong-8-thang-dau-nam-2021-du-dai-dich-covid-19-van-dien-bien-phuc-tap.html>, accessed 22 January 2022 (in Vietnamese).
- [4] Institute for Regional Sustainable Development Research (2020), *Conference Report on Covid-19, The Pandemic and Issues Facing Sustainable Development* (in Vietnamese).
- [5] W. Fang, Y. Lai, S.M. Miller (2006), “Export promotion through exchange rate changes: Exchange rate depreciation or stabilization?”, *Southern Economic Journal*, **62**(6), pp.611-626, DOI: 10.2307/20111836.
- [6] Z. Zakaria (2013), “The relationship between export and exchange rate volatility: Empirical evidence based on the trade between Malaysia and its major trading partners”, *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, **2**(2), pp.668-684.
- [7] E.M. Ebadalla, A.A. Abdalla (2015), “Performance of Sudanese agricultural exports: A gravity model analysis”, *Conference on Structural Reform, University of Khartoum*.
- [8] T.H.H. Bui, Q. Chen (2017), “An analysis of factors influencing rice export in Vietnam based on gravity model”, *Journal of the Knowledge Economy*, **8**(3), pp.830-844, DOI: 10.1007/s13132-015-0279-y.
- [9] L.A. Thu, S. Fang, S.S. Kessani, et al. (2019), “Factors influencing Vietnam’s handicraft export with the gravity model”, *Journal of Economics and Development*, **21**, pp.156-171, DOI: 10.1108/JED-08-2019-0021.
- [10] A.F. Hadi, W.A. Setyo (2019), “Analysis of factors affecting the value of export of Indonesian cocoa beans in 1996-2015”, *Ekulibrium: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, **14**(1), pp.16-30, DOI:10.24269/ekulibrium.v14i1.1509.
- [11] F. Eshetu, A. Mehare (2020), “Determinants of Ethiopian agricultural exports: A dynamic panel data analysis”, *Review of Market Integration*, **12**, DOI: 10.1177/09749292209692, DOI: 10.1177/0974929220969272.
- [12] H. Kristjánssdóttir (2005), “A Gravity Model for Exports from Iceland”, *Core*, <https://core.ac.uk/download/pdf/6679353.pdf>, accessed 20 January 2022.
- [13] J. Gu (2005), “A Gravity Analysis of China’s Export Growth”, *Core*, <https://core.ac.uk/download/pdf/56373014.pdf>, accessed 20 January 2022.
- [14] K.G. Suresh, N. Aswal (2014), “Determinants of India’s manufactured exports to south and north: A gravity model analysis”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, **4**(1), p.144-151.
- [15] B.X. Nguyen (2010), “The determinants of Vietnamese export flows: Static and dynamic panel gravity approaches”, *International Journal of Economics and Finance*, **2**(4), pp.122-129, DOI:10.5539/ijef.v2n4p122.
- [16] Q.H. Nguyen (2014), “Determinants of Vietnam’s exports: An application of the gravity model”, *Journal of Asian Business and Economic Studies*, **25**, pp.103-116, DOI:10.24311/jabes.2018.25.S01.5.
- [17] M.T.C. Tu, H.T.T. Giang (2018), “Estimating the impact of trade cost on export: A case study Vietnam”, *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, **5**(3), pp.43-50, DOI:10.13106/jafeb.2018.vol5.no3.43.
- [18] T.C.T. Mai (2016), “Factors affecting Vietnam’s seafood exports to the Japanese market”, *Development and Integration Magazine*, **20**, pp.67-75 (in Vietnamese).
- [19] S. Ghosh (2011), *The Gravity Model in International Trade*, Blackwell Publishing.
- [20] A. Levin, C.F. Lin, C.S.J. Chu (2002), “Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties”, *Journal of Econometrics*, **108**(1), pp.1-24, DOI: 10.1016/S0304-4076(01)00098-7.
- [21] F.H. Spearman (1904), *The Strategy of Great Railroads*, Forgotten Books.
- [22] T.N.D.T. Vinh, T.S.N.H. Tien (2019), “Challenges and solutions to improve the quality of human resource training in Ho Chi Minh City on the eve of the 4.0 industrial revolution”, *Proceedings of The Conference on Ho Chi Minh City’s Role in Sustainable Development of Key Economic Regions Southern* (in Vietnamese).
- [23] S.T. Bui (2012), *Improving The Quality of Human Resources to Meet Vietnam’s Labor Export Needs by 2020*, Doctoral thesis, National Economics University (in Vietnamese).

Chiến lược mua hàng trong chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Vũ Thị Như Quỳnh*

Trường Đại học Thương mại, 79 đường Hồ Tùng Mậu, phường Mai Dịch, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận bài 2/11/2021; ngày chuyển phản biện 5/11/2021; ngày nhận phản biện 10/12/2021; ngày chấp nhận đăng 16/12/2021

Tóm tắt:

Chuỗi cung ứng đã nhận được sự quan tâm ngày càng nhiều trong vòng 5 đến 10 năm qua. Bên cạnh đó, chiến lược mua hàng cũng được các doanh nghiệp lưu ý đưa vào trong chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Bài báo tổng quan các tài liệu về chuỗi cung ứng và chiến lược mua, từ đó đưa ra 4 giả thuyết và kiểm chứng về mối quan hệ của chiến lược mua hàng với các thành phần trong chuỗi cung ứng. Các giả thuyết đã được kiểm tra thông qua điều tra khảo sát đối với các nhà quản trị mua và kết quả được phân tích bằng phương pháp hồi quy. Tất cả các mối quan hệ trong giả thuyết đều được ủng hộ. Kết quả chỉ ra rằng, các yếu tố trong chuỗi cung ứng (như khả năng đáp ứng của nhà cung cấp, những thay đổi trên thị trường nhà cung cấp, hoạt động trao đổi thông tin, hoạt động giao tiếp với nhà cung cấp) có tác động đến cấp độ chiến lược mua hàng mà doanh nghiệp mua sẽ áp dụng.

Từ khóa: chiến lược mua hàng, chuỗi cung ứng, nhà cung cấp.

Chỉ số phân loại: 5.2

1. Đặt vấn đề

Theo Monczka và cs (2009) [1], quản trị chuỗi cung ứng có nhiệm vụ thu mua được tư liệu sản xuất từ các nguồn khác nhau để phục vụ việc điều phối toàn bộ nguyên vật liệu cần thiết trong quá trình sản xuất, đồng thời đạt được mối quan hệ hợp tác với các nhà cung cấp. Mục đích chính của quản trị chuỗi cung ứng là tổng hợp và quản lý nguồn, dòng chảy và kiểm soát nguyên vật liệu trong phạm vi toàn hệ thống để thực hiện nhiều chức năng với các nhà cung cấp khác nhau.

Chiến lược mua sẽ chịu ảnh hưởng của các nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng trên phương diện đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp. Những doanh nghiệp có mối liên hệ gần gũi, khăng khít với các nhà cung cấp sẽ thuận lợi trong việc thu mua các nguyên vật liệu từ nhà cung cấp. Thiếu sự kết hợp giữa các doanh nghiệp và nhà cung cấp sẽ làm cho chuỗi cung ứng hoạt động kém hiệu quả. Bên cạnh đó, mối quan hệ giữa chiến lược mua và hiệu quả của nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng cũng đóng vai trò quan trọng. Các cấp độ của chiến lược mua liên quan đến cấp độ gia tăng của các hoạt động phối hợp giữa doanh nghiệp mua và nhà cung cấp của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng.

Theo P. Kraljic (1983) [2], sự thay đổi về nguồn cung ứng trên thị trường sẽ đòi hỏi doanh nghiệp phải có các chiến lược mua hàng khác nhau. Trong chiến lược mua hàng, giao tiếp 2 chiều có vai trò rất quan trọng, cung cấp cơ hội cho doanh nghiệp phản hồi lại ý kiến với các nhà cung cấp, cũng như tham gia cùng với các nhà cung cấp cải thiện hiệu quả của chuỗi cung ứng. Do đó, chiến lược mua hàng ở cấp độ cao hơn có liên quan trực tiếp đến việc cải thiện hợp tác giữa các doanh nghiệp mua và nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng. Trong hoạt động chuỗi cung ứng, doanh nghiệp phải xem xét đến chiến lược mua của mình, không chỉ cho hiện tại mà cả trong những năm tiếp theo. Doanh nghiệp cần xem xét phân bổ cơ cấu chuỗi

cung ứng như thế nào, phân bổ các nguồn lực để quản lý chuỗi cung ứng cho phù hợp trong từng giai đoạn.

Nhiều vấn đề của chiến lược mua hàng có liên quan đến hoạt động chuỗi cung ứng cần được tính toán đến như: khả năng đáp ứng yêu cầu mua hàng của nhà cung cấp, những thay đổi trên thị trường của nhà cung cấp và mức độ trao đổi các thông tin giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp mua. Doanh nghiệp cần đảm bảo một chuỗi cung ứng đầu vào hiệu quả, do đó cũng cần xây dựng một chiến lược mua phù hợp nhằm đạt được mục tiêu duy trì ổn định nguồn nguyên vật liệu cần thiết cho sản xuất kinh doanh với những điều kiện thuận lợi nhất hướng tới ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Chuỗi cung ứng

Chuỗi cung ứng là mạng lưới các tổ chức tham gia vào quá trình và các hoạt động qua những liên kết thượng nguồn và hạ nguồn để tạo ra giá trị dưới dạng các sản phẩm và dịch vụ được phân phối tới người tiêu dùng [3]. Chuỗi cung ứng bao gồm tập hợp các doanh nghiệp tham gia vào quá trình sản xuất nguyên liệu [4]. Thông thường, sẽ có nhiều doanh nghiệp độc lập cùng tham gia vào quá trình sản xuất sản phẩm và phân phối tới tay người tiêu dùng trong một chuỗi cung ứng - nguyên liệu thô và các nhà sản xuất linh kiện, doanh nghiệp lắp ráp, nhà phân phối, nhà bán lẻ và các công ty vận chuyển đều là thành viên của một chuỗi cung ứng. Cùng quan điểm như trên định nghĩa chuỗi cung ứng là sự liên kết các doanh nghiệp để đưa sản phẩm ra thị trường và trong định nghĩa này thì người sử dụng sản phẩm cũng được coi là một phần của chuỗi cung ứng [5].

Khi hoạt động trao đổi hàng hóa diễn ra trên phạm vi toàn cầu, lý thuyết về chuỗi cung ứng được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực khác nhau đã giúp chúng ta có cái nhìn bao quát tổng thể

*Email: quynh.vtn@tmu.edu.vn

Purchasing strategy in the supply chain of Vietnamese small and medium enterprises

Thi Nhu Quynh Vu*

Thuongmai University, 79 Ho Tung Mau Street, Mai Dich Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam

Received 2 November 2021; revised 19 December 2021; accepted 16 December 2021

Abstract:

Supply chains have received increasing attention over the past 5 to 10 years. Besides, the purchasing strategy is also noted by businesses to be included in their business strategy. The article reviewed the literature on the supply chain and purchasing strategy. From the results of the literature review, four hypotheses were presented and tested about the relationship between purchasing strategy and components in the supply chain. The hypotheses were tested through a survey of purchasing managers, and then the results were analysed by regression method. All relationships in the hypothesis were supported. The results indicated that factors in the supply chain such as supplier responsiveness, changes in the supplier market, information exchange activities, and supplier communication, have an impact on the level of purchasing strategy that the buying firm will adopt.

Keywords: strategic purchasing, supplier, supply chain.

Classification number: 5.2

hơn về toàn bộ chuỗi. Chuỗi cung ứng bao gồm mọi công đoạn liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến ứng dụng nhu cầu khách hàng. Lúc này chuỗi cung ứng không chỉ còn các nhà sản xuất và nhà cung cấp nữa mà còn có các nhà vận chuyển, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kho bãi và khách hàng - doanh nghiệp mua hàng. Chuỗi cung ứng trở thành mạng lưới của các doanh nghiệp, tổ chức liên quan đến dòng chảy ngược xuôi của hàng hóa và các hoạt động gia tăng giá trị trong sản phẩm và dịch vụ được cung cấp.

Như vậy, chuỗi cung ứng là một thực thể thống nhất cùng tất cả các yếu tố cấu thành tạo nên sự liên kết đa hướng có năng lực chuyên môn hóa cao nhằm tạo ra sức mạnh cộng hưởng từ chính các thành viên trong chuỗi.

2.2. Chiến lược mua hàng

Chiến lược mua hàng được xem là tổng hợp các quyết định phối hợp hoạt động dựa trên phương thức, đối mới và triển khai các nguồn lực mua sắm để hỗ trợ những sáng kiến chiến lược tổng thể, hướng tới đạt mục tiêu và tầm nhìn trong dài hạn của doanh nghiệp [6]. Bên cạnh đó, một số nhà khoa học đã xác định rằng, “xây dựng chiến lược mua hàng là việc phát triển các cách tiếp cận và tương tác với thị trường cung, không chỉ tính đến tình hình hiện tại mà còn xem xét tiềm năng phát triển trong tương lai” [7]. Điều này cho thấy,

người mua có thể xác định và thay đổi thị trường cung cấp trong phạm vi chức năng của mình. Hoạt động mua hàng khi được tích hợp với quá trình hoạch định chiến lược sẽ được gọi là chiến lược mua hàng [8, 9]. Sự ảnh hưởng của chiến lược mua vào hiệu suất là rất lớn [10]. Để đạt được hiệu quả, chiến lược mua cần hội tụ đủ các nguồn lực. Chiến lược mua cũng cần phải được phát triển để khai thác những cơ hội và tìm cách khắc phục các mối đe dọa liên quan đến tình trạng thiếu khả năng và biến động giá bất lợi. Tự làm - hay mua sẽ được xem xét trong chiều sâu như một quyết định chiến lược quan trọng trong những gì có thể được gọi là “quản lý nguồn lực”. Như vậy, chiến lược mua không chỉ tập trung vào mục tiêu cắt giảm chi phí mà bao gồm cả mục tiêu tạo ra lợi nhuận với trọng tâm là chất lượng sản phẩm, rút ngắn thời gian đưa sản phẩm ra thị trường, nghiên cứu và đàm phán và chuyển sang mối quan hệ hợp tác sâu hơn với các nhà cung cấp. J. Pearson (1990) [11] đã tóm tắt 7 đặc điểm chính để có thể xác định được mức độ tinh tế của chức năng mua hàng và cho biết mức độ tham gia của nó vào quá trình đưa ra quyết định quản trị chiến lược cấp tổ chức.

Khi cạnh tranh ngày càng gia tăng và nguồn cung ứng toàn cầu phát triển thì thị trường cung ứng trở nên năng động hơn. Trạng thái và định hướng mua ngày càng chuyên nghiệp hơn, tầm quan trọng của những tác động và sự liên quan của hoạt động mua hàng đối với các chức năng khác của doanh nghiệp trở nên rõ ràng hơn. Do đó, chức năng mua hàng được chuyển đổi từ mục tiêu cắt giảm chi phí sang tập trung tạo ra lợi nhuận và hoạt động như một trung tâm lợi nhuận. S. Ukalkar (2000) [6] nhấn mạnh rằng, chiến lược mua là quá trình mà trong đó người quản lý mua có thể đạt được một triển vọng khác về những thay đổi của môi trường bên trong và bên ngoài doanh nghiệp nhằm tạo nên thay đổi trong công việc của mình và cho phép có những suy nghĩ sáng tạo hơn. Đây là quan điểm mang tính định hướng trong tương lai. Nó cho phép nhà quản trị mua phát triển kỹ năng đánh giá quá khứ và tương lai, biết được chiến lược mua của doanh nghiệp đang ở vị trí nào và chiến lược này cần điều chỉnh những gì để đạt được tầm nhìn của doanh nghiệp mà không lặp lại những sai lầm trong quá khứ. S. Ukalkar (2000) [6] cũng cổ thêm rằng, chiến lược mua cho phép người mua nhận thức được những thay đổi của môi trường bên ngoài, căn cứ vào những tín hiệu của thị trường để cải thiện sức mạnh, quan điểm về mua trong tương lai sẽ là kết quả của sự tương tác giữa các chức năng, mạng lưới nhà cung cấp khác nhau và tạo mối quan hệ đối tác để giải quyết các vấn đề về mua hàng. Theo đó, chiến lược mua hàng có thể được chia thành 3 cấp độ: i) Cấp độ chiến lược: doanh nghiệp sẽ ra các quyết định và xây dựng kế hoạch phương án mua đảm bảo tổng chi phí đầu vào thấp nhất trong khi vẫn đáp ứng tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh; ii) Cấp độ chiến thuật: các quyết định ở cấp độ này sẽ tập trung theo từng thương vụ mua bán cụ thể, quyết định ở bậc chiến thuật là một phần trong chiến lược chung của doanh nghiệp; iii) Cấp độ tác nghiệp: các kế hoạch hoạt động cụ thể sẽ được doanh nghiệp phân bổ tới từng bộ phận chức năng, điều này cụ thể hóa việc phân chia các nguồn lực nội bộ trong doanh nghiệp [12].

2.3. Giả thuyết nghiên cứu

Với mục tiêu kiểm tra thực nghiệm các yếu tố trong chuỗi cung ứng có tác động như thế nào đến chiến lược mua hàng tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam, 4 giả thuyết được đưa ra.

Giả thuyết 1: Khả năng đáp ứng của nhà cung cấp ảnh hưởng đến việc lựa chọn cấp độ chiến lược mua hàng của các doanh nghiệp.

Giả thuyết này dựa trên thực tế chuỗi cung ứng là một mối quan hệ đối tác. Quan hệ đối tác ngụ ý rằng, nhà cung cấp có khả năng đáp ứng tốt tất cả các yêu cầu mua hàng của doanh nghiệp. Hơn nữa, khả năng đáp ứng có thể tích hợp với các nhà cung cấp ở cấp một và cấp hai. Nền tảng cho việc phát triển các giả thuyết này dựa theo định nghĩa được phát triển bởi Carltzer (1997) [8].

Giả thuyết 2: Cấp độ chiến lược mua chịu tác động của những thay đổi trên thị trường nhà cung cấp.

Giả thuyết này liên quan đến thị trường nhà cung cấp và cũng dựa trên ý tưởng về sự tích hợp giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng. Giả thuyết dựa trên các tài liệu của D. Anderson và cs (2016) [13] trình bày 7 nguyên tắc quản lý chuỗi cung ứng, trong đó một nguyên tắc là “lắng nghe tín hiệu của nhu cầu thị trường và lập kế hoạch cho phù hợp”. Bên cạnh đó, P. Kraljic (1983) [2] cũng đã lưu ý rằng, những thay đổi ngày càng tăng trên thị trường cung ứng đòi hỏi mức độ mua chiến lược cao hơn. Thị trường nhà cung cấp cũng có thể bao gồm các yếu tố như số lượng nhà cung cấp trên thị trường.

Giả thuyết 3: Hoạt động trao đổi thông tin với nhà cung cấp có tác động tích cực đến lựa chọn cấp độ chiến lược mua hàng.

Giả thuyết này cũng liên quan đến sự tích hợp giữa các thành viên của chuỗi cung ứng. Cụ thể hơn, nó liên quan đến sự giao tiếp giữa các đơn vị trong chuỗi cung ứng. Giả thuyết dựa trên các tài liệu đã trích dẫn trước đó ghi nhận tầm quan trọng của giao tiếp xuyên suốt chuỗi cũng như mối quan hệ của chiến lược mua hàng với mục đích của doanh nghiệp. Nghiên cứu của R. Spekman và cs (1995) [14] đã đặc biệt phát hiện ra rằng các nguồn thông tin có liên quan đến chiến lược của người mua. Hơn nữa, theo Andrew Cox (1996) [15] một mô hình quản lý mua sắm nhấn mạnh tầm quan trọng của giao tiếp giữa các đối tác trong chuỗi.

Giả thuyết 4: Kết quả hoạt động của doanh nghiệp có ảnh hưởng đến cấp độ chiến lược mua hàng.

Giả thuyết cuối cùng liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Tất cả các hoạt động trong chuỗi cung ứng cũng như chiến lược mua hàng đều hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

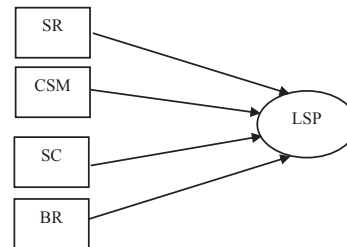
Việc thu thập dữ liệu được tổ chức thực hiện với các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam. Những doanh nghiệp nhỏ và vừa được lựa chọn đều là doanh nghiệp có khối lượng hàng mua đáng kể và quan trọng. Đầu tiên, tác giả tiến hành liên lạc với các doanh nghiệp qua điện thoại và hoặc e-mail. Sau khi các doanh nghiệp đồng ý sẽ triển khai khảo sát trực tuyến. Theo kinh nghiệm và so sánh nghiên cứu điều tra trực tuyến và ngoại tuyến thì điều tra trực tuyến có lợi thế là giảm thiểu chi phí và thời gian thu thập dữ liệu [16]. Nhưng điều tra trực tuyến cũng có khó khăn bất lợi về việc đảm bảo tỷ lệ phản hồi và chất lượng của câu trả lời trong phiếu điều tra.

Trong quá trình khảo sát có nhiều doanh nghiệp bận hoặc quên trả lời, tác giả đã phải gửi lời nhắc với những trường hợp không

nhận được hồi âm sau 2 đến 3 tuần sau khi gửi e-mail. Vì vậy, mặc dù ban đầu số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa được liên hệ là gần 500 doanh nghiệp, nhưng con số này không được đảm bảo vì một số doanh nghiệp không muốn hoặc không thể tham gia vào điều tra với nhiều lý do khác nhau. Đa số lý do chỉ đơn giản là họ không quan tâm, không có đủ thời gian để điền vào bảng câu hỏi hoặc doanh nghiệp có chính sách cấm tham gia vào các cuộc khảo sát. Cuối cùng, 375 phiếu trả lời đã được hoàn thành và gửi trả đem lại tỷ lệ phản hồi là 75%. Tuy nhiên, sau quá trình sàng lọc, loại bỏ phiếu không hợp lệ, số phiếu còn lại là 308 đủ điều kiện để tiến hành phân tích.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Mô hình và các giả thuyết được kiểm định dựa trên bộ dữ liệu có kích thước 308 phần tử mẫu. Thang đo được kế thừa từ các nghiên cứu trước đó gồm 3 biến về khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà cung cấp, 3 biến về sự thay đổi của thị trường cung cấp, 4 biến về trao đổi thông tin với nhà cung cấp, 3 biến về kết quả hoạt động của doanh nghiệp (hình 1, bảng 1).



Hình 1. Mô hình nghiên cứu.

Chú thích: SR: khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà cung cấp (Supplier responsive); CSM: những thay đổi của thị trường (Change in supplier market - CSM); SC: trao đổi thông tin với nhà cung cấp (Supplier communication); BR: kết quả hoạt động của doanh nghiệp (Business results); LSP: cấp độ chiến lược mua hàng (Level of strategic purchasing).

Bảng 1. Thang đo các biến trong chuỗi cung ứng.

Các yếu tố	Biến quan sát	Nội dung
SR	SR1	Nhà cung cấp cấp một đáp ứng yêu cầu mua hàng của doanh nghiệp
	SR2	Khả năng đáp ứng tốt của nhà cung cấp cấp hai
	SR3	Phương tiện vận chuyển của nhà cung cấp đáp ứng tốt
CSM	CSM1	Trong 3 năm gần đây, nhà cung cấp thường xuyên thay đổi về vị trí địa lý
	CSM2	Trong 3 năm gần đây, số lượng nhà cung cấp luôn thay đổi
	CSM3	Sự đa dạng của các nguyên vật liệu thay thế trong 3 năm gần đây
SC	SC1	Các nhà cung cấp thường xuyên tham gia vào quá trình hoạch định chiến lược của doanh nghiệp
	SC2	Doanh nghiệp thường xuyên ký kết các thỏa thuận đặc biệt với các nhà cung cấp để cải thiện hiệu suất
	SC3	Doanh nghiệp thường xuyên trao đổi trực tiếp việc lập kế hoạch/cung cấp thông tin với các nhà cung cấp chính
	SC4	Doanh nghiệp thường xuyên thành lập bộ phận chuyên biệt để quản lý các vấn đề quan trọng liên quan đến nhà cung cấp chính
BR	BR1	Lợi nhuận của doanh nghiệp tăng trong những năm gần đây
	BR2	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của doanh nghiệp có xu hướng tăng trong những năm gần đây
	BR3	Doanh thu của doanh nghiệp tăng trong những năm gần đây

Cấp độ chiến lược mua hàng được chia thành 3 cấp độ, tương ứng 3 biến, cấp độ chiến lược, cấp độ chiến thuật và cấp độ tác nghiệp (bảng 2).

Bảng 2. Thang đo của cấp độ chiến lược mua hàng.

Các yếu tố	Biến quan sát	Nội dung
LSP	LSP1	Doanh nghiệp thường xuyên sử dụng chiến lược mua hàng ở cấp độ chiến lược
	LSP2	Doanh nghiệp thường xuyên sử dụng chiến lược mua hàng ở cấp độ chiến thuật
	LSP3	Doanh nghiệp thường xuyên sử dụng chiến lược mua hàng ở cấp độ tác nghiệp

4. Kết quả và bàn luận

4.1. Phân tích độ tin cậy và EFA

Thực hiện kiểm định độ tin cậy của các biến trước khi phân tích EFA cho thấy, các biến đều có biến quan sát Cronbach's alpha >0,5, điều đó chứng tỏ các biến đều có độ tin cậy cao. Hệ số KMO=0,833>0,6, đảm bảo phân tích EFA có độ tin cậy và việc phân tích này là thích hợp. Giá trị Sig.F=0,000<0,05 trong kiểm định Bartlett khẳng định được mức ý nghĩa thống kê lớn hơn 95% và các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể. Giá trị tổng trích phương sai bằng 81,80% thể hiện các nhân tố được đưa ra từ phép phân tích có thể giải thích được 81,80% sự biến thiên của dữ liệu khảo sát ban đầu. Giá trị hệ số Eigenvalues của 2 nhân tố trong mô hình bằng 1,54>1, khẳng định sẽ có 4 nhân tố được đưa ra từ phân tích và hệ số tải nhân tố của các biến quan sát trong mỗi nhân tố của các biến quan sát đều lớn hơn mức 0,5 thể hiện sự biểu diễn tốt của các biến đối với nhân tố mà các biến đó thể hiện (bảng 3).

Bảng 3. Kết quả phân tích độ tin cậy và phân tích nhân tố khám phá EFA.

Biến	Hệ số tải nhân tố				Hệ số Cronbach's alpha tổng
SC4	,918				Cronbach's alpha =0,911
SC2	,844				
SC1	,843				
SC3	,786				
CSM2	,895				Cronbach's alpha =0,902
CSM3	,887				
CSM1	,827				
BR2	,931				Cronbach's alpha =0,900
BR1	,909				
BR3	,699				
SR3	,876				Cronbach's alpha =0,832
SR1	,858				
SR2	,854				
Phương sai trích (%)	25,16	45,51	64,32	81,80	
Giá trị riêng	5,53	2,17	1,54	1,38	
KMO=0,833	Sig.F=0,0	Sig.F=0,0	Sig.F=0,0	Sig.F=0,0	

4.2. Kết quả hồi quy

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính cho thấy, hệ số R² hiệu chỉnh là 73,9%, hệ số mức ý nghĩa của mô hình (Sig.F=0,000) nhỏ hơn mức ý nghĩa 0,05. Điều đó có ý nghĩa là sự kết hợp của các biến độc lập hiện có trong mô hình có thể giải thích được sự biến thiên của biến phụ thuộc. Mô hình hồi quy tuyến tính đã xây dựng là phù hợp với tập dữ liệu đã có. Kết quả mô hình hồi quy phân tích sự ảnh hưởng của các biến độc lập đối với biến phụ thuộc được thể hiện ở bảng 4 và 5.

Bảng 4. Bảng đánh giá sự phù hợp của mô hình.

Mô hình	R	R ²	R ² đã điều chỉnh	Sai số ước tính của độ lệch chuẩn		
1	0,861 ^a	0,742	0,739	0,51114517		
ANOVA ^a						
Mô hình		Tổng bình phương	df	Trung bình bình phương	F	Sig.F
1	Phân tích hồi quy	227.835	4	56,959	218,008	,000 ^b
	Số dư	79.165	303	,261		
	Tổng số	307.000	307			

Chú thích: df: bậc tự do; F: kết quả; Sig.F: mức ý nghĩa; a: hằng số dự đoán; b: biến phụ thuộc.

Bảng 5. Kết quả hồi quy.

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa		Sig.F	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	Beta	t		Dung sai	Hệ số phóng đại sai (VIF)
1	Hằng số	-1,248	,029		,000	1,000	
	SR	,620	,029	,620	21,246	,000	1,000
	CSM	,436	,029	,436	14,941	,000	1,000
	SC	,397	,029	,397	13,603	,000	1,000
	BR	,103	,029	,103	3,521	,000	1,000

Dựa trên kết quả của phân tích hồi quy, tất cả các mối quan hệ giả thuyết đã được hỗ trợ. Kết quả chỉ ra rằng, khả năng đáp ứng của nhà cung cấp, những thay đổi trên thị trường nhà cung cấp, hoạt động trao đổi thông tin với nhà cung cấp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động tích cực đến chiến lược mua hàng. Tất cả các mối tương quan đều có ý nghĩa ở p(0,001) và theo hướng dự đoán.

Với khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà cung cấp, chiến lược mua hàng chịu tác động mạnh nhất (hệ số 0,620). Những doanh nghiệp nhỏ và vừa hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp của họ có thể loại bỏ nhiều trở ngại gây ra sự chậm trễ trong việc mua nguyên vật liệu và dịch vụ. Nghiên cứu cũng cho thấy, chuỗi cung ứng kém hiệu quả là do thiếu sự tích hợp giữa các doanh nghiệp trong chuỗi. Theo kết quả nghiên cứu có một mối quan hệ đáng kể giữa chiến lược mua hàng và hiệu quả hoạt động của các nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng, bao gồm các nhà cung cấp cấp một, cấp hai và vận tải nội bộ. Điều này rất quan trọng vì nó hỗ trợ thêm thực tế rằng sử dụng cấp độ chiến lược mua hàng cao hơn có liên

quan đến mức độ gia tăng của các hoạt động tích hợp giữa doanh nghiệp nhỏ và vừa và các nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng.

Dựa trên mối quan hệ đáng kể giữa chiến lược mua hàng và các yếu tố thay đổi trên thị trường nhà cung cấp (hệ số 0,436) nghiên cứu chứng minh rằng những thay đổi ngày càng tăng trên thị trường cung ứng đòi hỏi doanh nghiệp cũng phải thay đổi và áp dụng cấp độ chiến lược mua cao hơn. Việc thay đổi cấp độ chiến lược mua hàng cao còn xuất phát từ nguyên nhân có thay đổi về số lượng nhà cung cấp trên thị trường cung ứng. Đối với chiến lược mua hàng, sự gia tăng số lượng nhà cung cấp có khả năng đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp cũng có tác động đến việc doanh nghiệp áp dụng cấp độ chiến lược mua hàng nào nhằm tạo thuận lợi, cũng như giúp xác định được nhiều nguồn cung nguyên liệu thay thế giúp duy trì hoạt động sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp và mở rộng số lượng các nhà cung cấp tiềm năng. Mặc dù sự tác động về thay đổi thị trường không mạnh bằng sự tác động của khả năng đáp ứng yêu cầu của nhà cung cấp, nhưng nó hỗ trợ niềm tin rằng chiến lược mua hàng có vị thế nhất định trong chuỗi cung ứng.

Ngoài ra hoạt động trao đổi giao tiếp với nhà cung cấp cụ thể là mức độ mà các doanh nghiệp mua và nhà cung cấp tham gia vào hoạt động trao đổi về lập kế hoạch, thảo luận và thiết lập các mối quan hệ hợp tác cũng có tác động với hệ số 0,397. Nghiên cứu chỉ ra rằng, giao tiếp trực tiếp và thường xuyên là quan trọng vì nó tạo cơ hội cho doanh nghiệp mua có cơ hội phản hồi với nhà cung cấp, cũng như hỗ trợ các nhà cung cấp trong nỗ lực cải thiện hiệu quả của chuỗi cung ứng. Chiến lược mua hàng chịu sự tác động tích cực của nỗ lực tăng cường liên lạc giữa doanh nghiệp mua và các nhà cung cấp chính của họ. Do đó, áp dụng cấp độ chiến lược mua nào có liên quan trực tiếp đến việc cải thiện hợp tác giữa các doanh nghiệp mua và nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng.

Kết quả nghiên cứu không dừng lại việc chỉ ra các yếu tố trong chuỗi cung ứng có tác động đến chiến lược mua hàng, mà điều quan trọng là cho thấy có mối liên hệ giữa chiến lược mua hàng và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Kết luận

Nghiên cứu đề cập đến mối quan hệ giữa chiến lược mua hàng và các yếu tố trong chuỗi cung ứng. Mặc dù đây không phải là một khái niệm quá mới về thực tế và lý luận, tuy nhiên điểm khác của nghiên cứu là đi vào khía cạnh tính hợp tác và phối hợp trong chuỗi cung ứng. Hơn nữa, các giả thuyết đã được phát triển và kiểm chứng lý thuyết các yếu tố trong chuỗi cung ứng có tác động đến chiến lược mua hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Cụ thể, nghiên cứu đưa ra giả thuyết rằng sự hợp tác và phối hợp giữa các doanh nghiệp mua và nhà cung cấp tác động đến cấp độ áp dụng chiến lược mua hàng. Kết quả chỉ ra rằng, chiến lược mua chịu ảnh hưởng tích cực của khả năng đáp ứng của nhà cung cấp, hoạt động giao tiếp với nhà cung cấp, những thay đổi trên thị trường nhà cung cấp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Hạn chế của nghiên cứu này là nó chỉ dựa trên một mẫu ngẫu nhiên từ cơ sở dữ liệu về các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Mặc dù mẫu có các đặc điểm tương tự về sự phân bố của các doanh nghiệp theo ngành và tổng doanh thu, tuy nhiên nghiên cứu này chủ yếu đề cập đến chuỗi cung ứng liên quan đến nhóm các doanh nghiệp ngành dệt may là chủ yếu. Trong tương lai, nghiên cứu này có thể mở rộng thêm các thành viên trong chuỗi cung ứng và xem xét tác động của chiến lược mua và sự tương tác của nó với quản trị xung đột trong chuỗi cung ứng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] M. Monczka, R.B. Handfield, L.C. Giunipero, et al. (2009), "Purchasing and supply chain management", *Fourth Edition*, 1, pp.1-10.
- [2] P. Kraljic (1983), "Purchasing must become supply management", *Harvard Business Review*, 61, pp.109-117.
- [3] M. Christopher (2014), *Logistics and Supply Chain Management*, Pitman Publishing.
- [4] La Londe, J.M. Masters (1994), "Emerging logistics strategies: Blueprints for the next century", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 7, pp.35-47, DOI: 10.1108/09600039410070975.
- [5] Unikadelasalle (2020), http://repo.unikadelasalle.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1294&, accessed 5 May 2020.
- [6] S. Ukalkar (2000), "Strategic procurement management for competitive advantage", *Oxford University Presse*, 1, pp.5-15.
- [7] Semantic Scholar (2020), <https://www.semanticscholar.org/paper/Profitable-PurchasingStrategies%3A-A-Manager%27s-Guide-SteeleCourt/fe58cde91d4f700e2cdea630c76a020400b7a48c>, accessed 5 May 2020.
- [8] A. Carrlitzer, L.R. Smeltzer (1997), "An empirically based operational definition of strategic purchasing", *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 3, pp.199-207, DOI: 10.1016/S0969-7012(97)00014-2.
- [9] G. Alonso, P. Levine (2008), "Strategic procurement, openness and market structure", *International Journal of Industrial Organization*, 26, pp.1180-1190, DOI: 10.1016/j.ijindorg.2007.12.003.
- [10] M. Michael (2016), "Purchasing and supply chain management: Strategies and realities", *IRM Press*, 1, pp.320-326.
- [11] J. Pearson, K.J. Gritzmacher (1990), "Integrating purchasing into strategic management", *Long Range Planning*, 23, pp.91-99, DOI: 10.1016/0024-6301(90)90057-B.
- [12] DSpace Repository (2020), <http://dspace.vnbrims.org:13000/xmlui/bitstream/handle/123456789/4199/Purchasing%20%26%20Supply%20Chain%20Management.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, accessed 5 May 2020.
- [13] D. Anderson, F. Britt, D.J. Favre (2016), "The seven principles of supply chain management", *Supply Chain Management Review*, 1, pp.19-26.
- [14] R. Spekman, D.W. Stewart, W.J. Johnston (1995), "An empirical investigation of the formation and implications of the organizational buyer's strategic and tactical roles", *Journal of Business to Business Marketing*, 2, pp.37- 63, DOI:10.1300/J033v02n04_03.
- [15] A. Cox (1996), "Relational competence and strategic procurement management: Towards an entrepreneurial and contractual theory of the firm", *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 21, pp.57-70, DOI: 10.1016/0969-7012(95)00019-4.
- [16] E. Deutskens, K.D. Ruyter, M. Wetzels, et al. (2004), "Response rate and response quality of internet-based surveys: An experimental study", *Marketing Letters*, 15(1), pp.21-36, DOI: 10.1023/B:MARK.0000021968.86465.00.

Giải pháp đối với hoạt động giao hàng tại nhà: Trường hợp các nhà bán lẻ hàng tiêu dùng nhanh đa kênh tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

Đoàn Vinh Thăng^{1, 2*}, Phạm Lê Thông²

¹Trường Đại học An Giang, Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, 8 Ung Văn Khiêm, phường Đồng Xuyên, thị xã Long Xuyên, tỉnh An Giang, Việt Nam

²Trường Đại học Cần Thơ, đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ, Việt Nam

Ngày nhận bài 11/8/2022; ngày chuyển phản biện 14/8/2022; ngày nhận phản biện 5/9/2022; ngày chấp nhận đăng 9/9/2022

Tóm tắt:

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích thực trạng và các thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà mà các chuỗi bán lẻ hàng tiêu dùng nhanh (Fast moving consumer goods - FMCGs) đa kênh tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đang đối mặt. Dựa trên phương pháp tổng quan tài liệu và phỏng vấn chuyên gia, kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhà bán lẻ FMCGs đa kênh tại khu vực ĐBSCL đang đối diện với một số thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà như: (1) Các yêu cầu khác nhau về điều kiện bảo quản do tính dễ hư hỏng của hàng hoá; (2) Vấn đề khách hàng không có ở nhà và yêu cầu về khung thời gian giao nhận; (3) Mật độ khách hàng và mức độ thâm nhập thị trường; (4) Vấn đề thu hồi và xử lý hàng hoá bị trả về. Từ các kết quả trên, một số giải pháp được thảo luận nhằm giải quyết các thách thức đối với hoạt động giao hàng tại nhà ở khu vực ĐBSCL nói riêng và tại Việt Nam nói chung.

Từ khóa: bán lẻ, Đồng bằng sông Cửu Long, giao hàng tại nhà, hàng tiêu dùng nhanh.

Chỉ số phân loại: 5.2

Solutions for home delivery service: Case of omnichannel fast-moving consumer goods retailers in the Mekong delta region

Vinh Thang Doan^{1, 2*}, Le Thong Pham²

¹An Giang University, Vietnam National University - Ho Chi Minh City,

8 Ung Van Khiem, Dong Xuyen Ward, Long Xuyen District, An Giang Province, Vietnam

²Can Tho University, 3/2 Street, Xuan Khanh Ward, Ninh Kieu District, Can Tho Province, Vietnam

Received 11 August 2022; revised 5 September 2022; accepted 9 September 2022

Abstract:

This study aims at analysing the current situation and challenges related to home delivery activities that omnichannel fast-moving consumer goods retail chains are facing in the Mekong delta region. Based on a literature review and expert interviews, the research results showed that these retailers are struggling with some home-delivery-related challenges such as (1) Different requirements for storage conditions due to the perishability of the goods, (2) The problem of “customer not at home” and the time frame requirements for delivery, (3) Customer density and market penetration, and (4) Return management and handling of the returned goods. Given the above results, several solutions are discussed to address the challenges of home delivery service in the Mekong delta in particular and in Vietnam in general.

Keywords: fast-moving consumer goods, home delivery, Mekong delta, retailing.

Classification number: 5.2

1. Mở đầu

FMCGs là những mặt hàng thường được bán tại các cửa hàng tiện lợi, cửa hàng tạp hoá, siêu thị [1]. Một số mặt hàng được xếp vào nhóm FMCGs bao gồm: thực phẩm đóng gói (dầu ăn, mì gói, nước mắm, hạt nêm...), thực phẩm chế biến sẵn, thực phẩm tươi sống và đông lạnh, hoá mỹ phẩm chăm sóc cơ thể... Những mặt hàng này thường có vòng đời ngắn trên quầy kệ vì đây là những mặt hàng có nhu cầu cao phục vụ mục đích tiêu dùng hàng ngày của cá nhân và hộ gia đình.

Để tăng khả năng tiếp cận khách hàng, một số chuỗi bán lẻ FMCGs ở Việt Nam nói chung và ở khu vực ĐBSCL nói riêng (ví dụ, chuỗi siêu thị Coopmart, Mega Market, chuỗi...) chuyển từ chiến lược bán hàng đơn kênh thông qua chuỗi các cửa hàng vật lý sang chiến lược bán hàng đa kênh bằng cách bổ sung thêm các kênh bán hàng mới, chẳng hạn như bán hàng trực tuyến qua website hoặc ứng dụng di động. Để xử lý các đơn đặt hàng trực tuyến, các nhà bán lẻ này thường phải cung cấp dịch vụ giao hàng tận nhà cho khách hàng. Tuy nhiên, dịch vụ giao hàng tại nhà không chỉ liên quan đến mua sắm trực tuyến. Các nhà bán lẻ truyền thống (qua cửa hàng, qua thư, catalogue, điện thoại) cũng đã và đang cung cấp dịch vụ giao hàng tại nhà cho khách hàng.

Giao hàng tại nhà được xem là một hoạt động tốn kém chi phí và gây ra không ít thách thức cho các nhà bán lẻ [2, 3]. Hoạt động này đặc biệt thách thức hơn trong lĩnh vực bán lẻ FMCGs vì những yêu cầu đặc thù của ngành hàng này. Ví dụ, các FMCGs khác nhau đòi hỏi điều kiện bảo quản khác nhau trong quá trình vận chuyển [2, 4, 5] hay tính dễ hư hỏng của thực phẩm tươi sống [6, 7]. Đây có thể là một trong những yếu tố cản trở sự phát triển của kênh bán hàng trực tuyến các FMCGs [7]. Có nhiều giải pháp đã được các nhà nghiên cứu đề xuất và được áp dụng tại một số quốc gia trên thế giới nhằm giải

*Tác giả liên hệ: Email: dvthang@agu.edu.vn

quyết những thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà. Ví dụ, V. Kämäräinen và cs (2001) [8] đề xuất sử dụng hộp nhận hàng tại nhà để thay thế cho phương thức giao hàng có ký nhận. N. Agatz và cs (2008) [9] và K.K. Boyer và cs (2009) [10] khuyến nghị sử dụng các chính sách chiết khấu hoặc giảm phí giao hàng cho những khung giờ ngoài giờ cao điểm hoặc đóng/mở tùy chọn khung thời gian giao nhận một cách linh hoạt. S. Saskia và cs (2016) [5] đã thảo luận các giải pháp đang được áp dụng tại Pháp và Đức, trong khi M. Slabinac (2015) [11] tổng hợp các giải pháp cho dịch vụ giao hàng chặng cuối đang được áp dụng tại các quốc gia ở khu vực châu Âu. Tuy nhiên, khả năng ứng dụng những giải pháp này tùy thuộc vào điều kiện cơ sở hạ tầng logistics, đặc trưng quốc gia, đặc trưng nhà bán lẻ hoặc hành vi người tiêu dùng [4, 12].

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích thực trạng các chiến lược dịch vụ giao hàng tại nhà đang được cung cấp bởi các chuỗi bán lẻ FMCGs tại khu vực ĐBSCL, đồng thời phân tích các thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà mà các chuỗi bán lẻ này đang phải đối mặt. Từ đó, một số giải pháp được thảo luận nhằm giải quyết những thách thức đối với hoạt động này trong bối cảnh bán lẻ FMCGs đa kênh tại khu vực ĐBSCL nói riêng, tại Việt Nam nói chung. Phương pháp tổng quan tài liệu và phỏng vấn các chuyên gia được áp dụng trong nghiên cứu này. Các chuyên gia là các nhà nghiên cứu chuyên sâu về lĩnh vực logistics và các nhà quản lý logistics của các chuỗi siêu thị bán lẻ tại khu vực ĐBSCL.

2. Những chiến lược dịch vụ giao hàng tại nhà đang được cung cấp bởi các chuỗi bán lẻ FMCGs tại ĐBSCL

ĐBSCL (còn được gọi là vùng Tây Nam Bộ hoặc miền Tây) bao gồm 13 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương. Dân số tại khu vực này năm 2019 là khoảng 17,3 triệu người. Đây được xem là “vùng trũng về đô thị hoá ở Việt Nam” với tỷ lệ đô thị hoá là 25,1%, trong khi tỷ lệ đô thị hoá trung bình của cả nước là 34,4% [13]. Mật độ dân số ở khu vực này là khoảng 423 người/km², thấp hơn rất nhiều so với mật độ dân số của TP Hồ Chí Minh (4.363 người/km²) [13].

Khu vực này có sự hiện diện của một số chuỗi bán lẻ FMCGs như siêu thị Coopmart, Mega Market, Go!&BigC, Winmart và các chuỗi cửa hàng tiện lợi Bách hoá Xanh, Winmart+. Trong khi chuỗi Bách hoá Xanh, Winmart+ và Coopmart có cửa hàng vật lý ở hầu hết các tỉnh thành của khu vực, các nhà bán lẻ khác (như Mega Market, Go!&BigC) có sự hiện diện của cửa hàng vật lý chủ yếu hơn. Nhìn chung, các chuỗi bán lẻ này chủ yếu hiện diện tại các trung tâm đô thị chính của các tỉnh, thành phố [13].

Trong nghiên cứu này, tác giả tổng hợp các chiến lược của dịch vụ giao hàng tại nhà đang được áp dụng bởi các nhà bán lẻ FMCGs đa kênh tại Việt Nam nói chung, tại khu vực ĐBSCL nói riêng (hệ thống siêu thị Coopmart/Co.op Food, Mega Market, Go & Big C; chuỗi cửa hàng tiện lợi Bách hoá Xanh, Winmart/Winmart+). Kết quả tổng hợp ở bảng 1 cho thấy, các chuỗi bán lẻ FMCGs hiện nay bán hàng và nhận đơn hàng qua nhiều kênh khác nhau như kênh chuỗi cửa hàng vật lý (Brick-and-mortar stores), kênh online (website hoặc ứng dụng di động), điện thoại, email. Nhiều nhà bán lẻ này cho phép khách hàng đổi trả hàng đã mua trong khoảng thời gian 1-15 ngày, tùy vào các đặc tính đặc thù của hàng hoá (ví dụ hạn sử dụng).

Hầu hết các nhà bán lẻ hiện nay đang cung cấp miễn phí dịch vụ giao hàng tại nhà (hoặc địa chỉ tự chọn) với những đơn hàng có giá

trị hoá đơn trên 300.000 đồng, giao hàng trong khoảng cách 5 km, tính từ cửa hàng/siêu thị. Nếu khoảng cách giao hàng trên 5 km, phí thu thêm là 5.000 đồng/mỗi km tăng thêm. Một số đơn vị bán lẻ (như Bách hoá Xanh, Winmart/Winmart+) chỉ cung cấp dịch vụ giao hàng tận nhà tại một số phường/quận trung tâm ở một vài thành phố (như TP. Tân An, TP. Mỹ Tho...) mà chưa triển khai dịch vụ giao hàng trên toàn bộ khu vực ĐBSCL.

Trong khi một số nhà bán lẻ có công bố tốc độ giao hàng (2-4 giờ; ngày hôm sau, hoặc 2-3 ngày sau khi đơn hàng được nhà bán lẻ xác nhận), các nhà bán lẻ khác lại không công bố tốc độ giao hàng. Bên cạnh đó, rất hiếm nhà bán lẻ hiện nay cung cấp cho khách hàng tùy chọn khung thời gian giao nhận thuận tiện (trừ Bách hoá Xanh). Điều này yêu cầu khách hàng (hoặc người thân trong gia đình) phải có mặt ở nhà để nhận hàng trong khung giờ mà nhân viên giao hàng (shippers) hoạt động (thường là từ 8 đến 17 giờ). Ngoài ra, chỉ duy nhất Bách hoá Xanh là nhà bán lẻ đưa ra cam kết sẽ đền bù cho khách hàng (phiếu mua hàng 20.000 đồng) trong trường hợp đơn hàng giao trễ thời gian cam kết.

Bảng 1. Các chiến lược dịch vụ giao hàng tại nhà của các nhà bán lẻ FMCGs.

Thuộc tính	Các nhà bán lẻ				
	Co.op Food/Co.opmart ^a	Go & Big C ^b	Mega Market ^c	Bách hoá Xanh ^d	Winmart+/Winmart ^e
Phương thức giao nhận	Mua trực tiếp/trực tuyến/điện thoại và giao hàng tại nhà	Mua trực tiếp/trực tuyến/điện thoại và giao hàng tại nhà	Mua trực tiếp/trực tuyến/điện thoại/email và giao hàng tại nhà	Mua trực tuyến/điện thoại và giao hàng tại nhà hoặc địa chỉ tự chọn	Mua trực tuyến/điện thoại và giao hàng tại nhà hoặc địa chỉ tự chọn
Phí giao hàng	Giao hàng miễn phí đối với hoá đơn trên 200.000 đồng	Giao hàng miễn phí đối với hoá đơn trên 300.000 đồng	Giao hàng miễn phí đối với hoá đơn trên 300.000 đồng	Giao hàng miễn phí với hoá đơn trên 300.000 đồng; đơn dưới 300.000 đồng sẽ tính phí theo trọng lượng	Phí giao hàng cố định là 28.000 đồng/đơn hàng, bất kể giá trị hoá đơn
Khoảng cách giao hàng	5 km	5 km	5 km	Giao ở 3 quận trung tâm TP Cần Thơ, các phường trung tâm TP Mỹ Tho (Tiền Giang), TP Tân An (Long An), chưa triển khai tại các địa bàn khác	Không đề cập, ở khu vực miền Tây chỉ giao ở các phường trung tâm TP Tân An (Long An), chưa triển khai tại các địa bàn khác
Tốc độ giao hàng			Giao trong vòng 4 giờ	Giao hôm sau, hoặc 2-3 ngày sau ngày đặt hàng	Giao trong vòng 2-4 giờ
Khung thời gian giao hàng				Được tùy chọn khung thời gian giao nhận	
Theo dõi đơn hàng			Có		
Chính sách đổi trả	Trong vòng 15 ngày đối với một số mặt hàng	Trong vòng 7 ngày đối với một số mặt hàng	Trong vòng 24 giờ hoặc 7 ngày, tùy mặt hàng	Từ 1 đến 7 ngày, tùy vào loại mặt hàng	Trong vòng 7 ngày, tùy loại mặt hàng
Cam kết				Giao trễ hạn sẽ đền bù bằng 1 phiếu mua hàng trị giá 20.000 đồng	

Ghi chú: ^a: <http://www.co-opmart.com.vn/FooterMenu/V%E1%BB%81Coopmart/chinh-sach-ban-hang.aspx>; ^b: <https://go-vietnam.vn/>; ^c: <https://online.mmvietnam.com/chinh-sach-giao-hang/>; ^d: <https://www.bachhoaxanh.com/chinh-sach-giao-hang/>; ^e: <https://winmart.vn/info/delivery-policy>.
Nguồn: tác giả tổng hợp.

3. Những thách thức đối với hoạt động giao hàng tại nhà và khuyến nghị giải pháp

Như đã đề cập ở trên, giao hàng tại nhà được xem là một hoạt động tốn kém chi phí và gây ra không ít thách thức cho các nhà bán lẻ [2, 3]. Hoạt động này đặc biệt thách thức hơn trong lĩnh vực bán lẻ FMCGs vì những yêu cầu đặc thù của ngành hàng này. Trong phần này, tác giả phân tích các thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà mà các chuỗi bán lẻ FMCGs đa kênh tại khu vực ĐBSCL đang phải đối mặt. Từ đó, một số giải pháp được thảo luận nhằm giải quyết các thách thức đối với hoạt động giao hàng tại nhà ở khu vực ĐBSCL nói riêng, tại Việt Nam nói chung.

3.1. Các yêu cầu khác nhau về điều kiện bảo quản và tính dễ hư hỏng của hàng hoá

Một trong những đặc thù của các FMCGs là các yêu cầu khác nhau về điều kiện bảo quản cho các loại hàng hoá khác nhau [2-5, 7, 14]. Ví dụ, các mặt hàng như hoá mỹ phẩm và thực phẩm khô bảo quản ở nhiệt độ thường, trong khi các mặt hàng thực phẩm đông lạnh và tươi sống hoặc qua sơ chế đòi hỏi điều kiện bảo quản khắt khe hơn trong quá trình vận chuyển. Ngoài ra, một số loại hàng hoá tươi sống hoặc đã qua sơ chế dễ bị hư hỏng (ví dụ, rau bị dập nát, thịt cá bị ôi thiu) trong quá trình vận chuyển [14]. Nếu không có phương tiện bảo quản chuyên dụng hoặc tốc độ giao hàng chậm sẽ ảnh hưởng xấu đến chất lượng sản phẩm trước khi giao cho khách hàng. Đây là một trong những yếu tố cản trở kênh bán hàng trực tuyến các FMCGs phát triển [7].

Một số giải pháp đã được đề xuất để giải quyết thách thức này. Chẳng hạn, các nhà bán lẻ ở Pháp và Đức sử dụng các hộp giữ lạnh chuyên dụng để bảo quản các mặt hàng thực phẩm tươi sống [5]. Trong khi đó, M. Slabinac (2015) [11] đề xuất sử dụng các phương tiện vận chuyển được thiết kế chuyên dụng cho hoạt động giao hàng đáp ứng được các yêu cầu bảo quản khác nhau trong quá trình vận chuyển. Một giải pháp khác đó là các nhà bán lẻ FMCGs có thể thuê ngoài dịch vụ giao hàng từ các nhà cung cấp dịch vụ logistics chuyên cho ngành FMCGs [5].

Ngoài ra, các nhà bán lẻ phải đẩy nhanh tốc độ giao hàng cho khách hàng và/hoặc giới hạn khoảng cách giao hàng. Thực tế hiện nay, các siêu thị bán lẻ ở khu vực ĐBSCL chủ yếu cung cấp dịch vụ giao hàng tại nhà trong khoảng cách 5 km tính từ siêu thị. Trong khi đó, việc đẩy nhanh tốc độ giao hàng có thể làm giảm hiệu suất của hoạt động này vì nhà bán lẻ không gộp được nhiều đơn hàng trong một chuyến giao hàng [11, 15]. Do đó, để cải thiện hiệu suất giao hàng trong trường hợp này, nhà bán lẻ có thể sử dụng dịch vụ giao hàng cộng đồng, hoặc nhà bán lẻ có thể thu thêm một khoản phí giao hàng để bù đắp cho khoản chi phí phát sinh. Các kết quả nghiên cứu cho thấy, một số khách hàng sẵn lòng trả thêm tiền để có thể nhận hàng nhanh hơn [16-18].

3.2. Vấn đề “khách hàng không có ở nhà” và yêu cầu về khung thời gian giao nhận

Tỷ lệ giao hàng thất bại lần đầu tiên có thể từ 15 đến 30% vì lý do “khách hàng không có ở nhà” để ký nhận hàng hoá [7, 19]. Nghiên cứu của J. Fernie và cs (2010) [20] cho thấy, 50-60% hộ gia đình ở nước Anh đóng cửa trong giờ hành chính. Tại Việt Nam, khi mà quy mô gia đình ở khu vực thành thị ngày càng nhỏ với bình quân 3,3

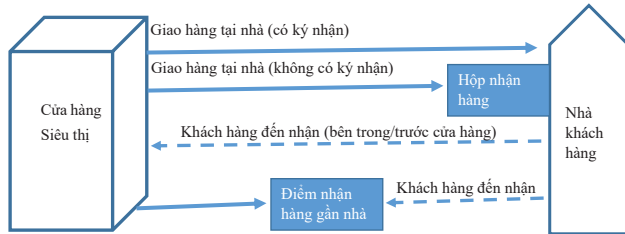
người/hộ, tỷ lệ hộ chỉ có 1 người tăng lên [21], và tỷ lệ tham gia vào lực lượng lao động theo giới tính năm 2022 là 62,6% đối với nữ giới, 74,8% đối với nam giới [22], thì khả năng khách hàng không có ở nhà trong giờ hành chính để nhận hàng là khá lớn. Đây là một trong những thách thức lớn làm phát sinh thêm chi phí cho các nhà bán lẻ vì họ phải sắp xếp lại lịch trình giao hàng và giao lại lần thứ hai, hoặc phải giao hàng ngoài giờ hành chính. Nghiên cứu cho thấy số lần giao một đơn hàng có mối quan hệ đồng biến với chi phí [2].

Để giải quyết vấn đề này, nhiều giải pháp đã được đề xuất và áp dụng. Thay vì yêu cầu khách hàng phải có mặt ở nhà để ký nhận hàng, giao hàng tại nhà không cần ký nhận (ví dụ giao vào hộp nhận hàng hoặc để ở nơi an toàn trước cửa/trong sân nhà người nhận) là một phương thức giao nhận khá linh hoạt đảm bảo tỷ lệ thành công ngay lần giao hàng đầu tiên có thể đạt 100%. Phương thức giao nhận này khá phổ biến ở Thụy Sĩ [12]. Các nghiên cứu cho thấy phương thức giao nhận này có chi phí thấp hơn đáng kể (47-157%) so với phương thức giao hàng tại nhà có ký nhận trực tiếp [4, 8]. Tuy nhiên, các mối quan ngại về vấn đề an ninh (chẳng hạn trộm cắp), hạn chế về điều kiện cơ sở hạ tầng làm cho giải pháp này khó khả thi ở Việt Nam nói chung và khu vực ĐBSCL nói riêng. Thực tế, hộp nhận hàng (giống hộp thư gia đình) chỉ phù hợp với các mặt hàng gọn nhẹ, trong khi hộp nhận hàng tại nhà dành cho các FMCGs đòi hỏi phải có thiết kế chuyên biệt và cũng chưa xuất hiện ở Việt Nam. Ngoài ra, vấn đề thanh toán cũng có thể là yếu tố cản trở việc áp dụng giải pháp này khi mà nhiều người Việt Nam có thói quen nhận hàng rồi mới thanh toán [17].

Một giải pháp khác để giải quyết vấn đề “khách hàng không có ở nhà” đó là cung cấp cho khách hàng tùy chọn khung thời gian giao nhận thuận tiện mà khách hàng có mặt ở nhà. Thực tế hiện nay, các nhà bán lẻ ở Việt Nam thường gọi điện thoại cho khách hàng để thông báo hoặc hẹn trước khoảng thời gian mà nhân viên giao hàng sẽ đến. Khung thời gian giao hàng càng hẹp càng giúp tăng tỷ lệ giao hàng thành công và tạo sự tiện lợi cho khách hàng, giúp họ không phải chờ đợi lâu tại nhà [9]. Tuy nhiên, khung thời gian giao hàng càng hẹp làm cho việc thiết lập lịch trình giao hàng càng kém hiệu quả, từ đó làm tăng chi phí giao hàng. Nghiên cứu của K.K. Boyer và cs (2009) [10] cho thấy, áp dụng khung thời gian giao hàng là 3 giờ làm chi phí tăng 45% so với không áp dụng khung thời gian giao hàng vì làm giảm số đơn hàng giao được trên mỗi tuyến giao hàng. Do vậy, nhà bán lẻ phải cân bằng giữa sự tiện lợi cung cấp cho khách hàng và chi phí phát sinh để giải quyết vấn đề này. Ví dụ, nhà bán lẻ có thể thu thêm phí đối với các khung thời gian hẹp hoặc các khung giờ cao điểm và cung cấp các biện pháp khích lệ như tặng phiếu giảm giá hoặc giảm phí giao hàng cho những khách hàng không có yêu cầu về khung thời gian giao hàng.

Tương tự như vậy, các biện pháp khích lệ để khuyến khích khách hàng đặt hàng trực tuyến và tự đến nhận hàng tại cửa hàng hoặc điểm nhận hàng gần nhà cũng là một cách thức để giải quyết vấn đề “khách hàng không có ở nhà” và giảm chi phí giao hàng tại nhà. Nghiên cứu [7] cho thấy, 20% khách hàng mua FMCGs trực tuyến ở Pháp sẵn lòng nhận hàng tại cửa hàng hoặc nhận tại các điểm nhận hàng không cần đỗ xe. Các điểm nhận hàng này có thể bố trí bên trong hoặc ngay trước cửa hàng/siêu thị và khách hàng chỉ cần dừng xe, thanh toán và nhận hàng mà không tốn thời gian chọn lựa sản phẩm. Tại khu vực ĐBSCL, các nhà bán lẻ có chuỗi cửa hàng tiện lợi phù hợp như Bách hoá Xanh

có thể sử dụng các cửa hàng vật lý của mình để xử lý các đơn hàng (tức là soạn đơn hàng) và làm các điểm nhận hàng. Hình 1 minh họa các phương thức giao nhận mà các nhà bán lẻ đa kênh có thể áp dụng, bên cạnh phương thức giao hàng tại nhà có ký nhận truyền thống.



Hình 1. Các phương thức giao nhận trong bán lẻ đa kênh.

3.3. Mật độ khách hàng, mức độ thâm nhập thị trường và vấn đề vận hành đội ngũ giao hàng

Như đã đề cập ở trên, khu vực ĐBSCL với đặc trưng là mật độ dân số khá thấp. Đây có thể là lý do các chuỗi bán lẻ FMCGs chủ yếu hiện diện tại các trung tâm đô thị chính của các tỉnh, thành phố [13]. Mật độ khách hàng có mối quan hệ nghịch biến với chi phí giao hàng [2, 10, 23]. Kết quả mô phỏng của R. Gevaers và cs (2014) [23] cho thấy, chi phí giao hàng có thể cao gấp 3 lần trong khu vực có mật độ khách hàng thấp (330 người/km²) so với khu vực có mật độ khách hàng cao (>1.500 người/km²). Nghiên cứu của R. Gevaers và cs (2014) [23] còn cho thấy, cung cấp khung thời gian giao hàng hẹp ở khu vực có mật độ khách hàng cao (ví dụ, thành thị) có chi phí thấp hơn đáng kể so với việc không cung cấp tùy chọn khung thời gian giao hàng ở khu vực có mật độ khách hàng thấp (nông thôn). Các kết quả nghiên cứu hàm ý rằng, nếu mật độ khách hàng và mức độ thâm nhập thị trường tăng lên, nhà bán lẻ có thể cung cấp tùy chọn khung thời gian giao hàng hẹp mà không làm tăng chi phí, trong khi các khu vực có nhu cầu thấp thì nhà bán lẻ có thể không cung cấp tùy chọn khung thời gian giao hàng [10].

Dù việc tự vận hành đội ngũ giao hàng giúp nhà bán lẻ chủ động hơn trong việc tổ chức hoạt động giao hàng cũng như cung cấp dịch vụ đúng giờ và chuyên nghiệp hơn, mật độ khách hàng thấp và số đơn hàng trực tuyến ít làm cho việc tự vận hành đội ngũ giao hàng kém hiệu quả hơn. Đây có thể là nguyên nhân mà các chuỗi siêu thị bán lẻ hiện nay chỉ cung cấp dịch vụ giao hàng tại nhà ở khu vực trung tâm thành phố gần nơi có cửa hàng vật lý, trong khi các chuỗi cửa hàng tiện lợi chỉ mới thử nghiệm dịch vụ giao hàng ở một vài thành phố đông dân cư. Ví dụ, chuỗi cửa hàng tiện lợi Bách hoá Xanh chỉ cung cấp dịch vụ giao hàng ở 3 quận trung tâm TP Cần Thơ, các phường trung tâm TP Mỹ Tho (Tiền Giang), TP Tân An (Long An) trong khi chuỗi cửa hàng Winmart+ chỉ giao hàng tại khu vực trung tâm TP Tân An (Long An) mà chưa triển khai mở rộng tại các địa bàn khác.

Như vậy, đối với các khu vực có mật độ khách hàng và số đơn hàng thấp, các nhà bán lẻ có thể cân nhắc sử dụng dịch vụ giao hàng của các nhà cung cấp dịch vụ logistics hoặc sử dụng dịch vụ giao hàng cộng đồng. Ưu điểm của việc sử dụng dịch vụ giao hàng bên ngoài giúp nhà bán lẻ giảm được chi phí cố định (phương tiện vận chuyển và chi phí nhân sự) và tăng tính linh hoạt của chuỗi cung ứng [24]. Tuy nhiên, muốn sử dụng dịch vụ giao hàng cộng đồng, nhà bán lẻ phải có chiến lược quản lý sự không chắc chắn về nguồn cung người giao hàng từ cộng đồng, quản lý những người giao hàng không chuyên

nghiệp và vấn đề an toàn do người giao hàng cộng đồng gây ra (ví dụ trộm cắp, gian lận) [24]. Để giải quyết điều này, các nhà bán lẻ có thể lựa chọn các ứng dụng cung cấp dịch vụ giao hàng cộng đồng phổ biến và có uy tín để hợp tác.

3.4. Vấn đề thu hồi và xử lý hàng hoá bị trả về

Hàng hoá không giao được và bị trả về có thể do nhiều nguyên nhân như khách hàng không có ở nhà, khách hàng không đồng ý nhận hàng do giao hàng trễ, do giao không đúng món hàng hoặc giao đúng món hàng nhưng không đảm bảo chất lượng [7, 25]. Mặc dù tỷ lệ hàng hoá bị trả về trong bán lẻ FMCGs là không đáng kể (chỉ ở mức dưới 1% [12]), việc xử lý những hàng hoá bị trả về gây ra nhiều khó khăn và tốn chi phí vì một số loại hàng hoá có khả năng sẽ không thể bán lại được hoặc không chuyển qua sơ chế được do đã bị giảm chất lượng hay bị hư hỏng (ví dụ thực phẩm tươi sống) [3].

Để giải quyết vấn đề này, các nhà bán lẻ cần phải xác định rõ nguyên nhân hàng bị trả về là gì để có biện pháp phù hợp. Nếu hàng bị trả về là do khách hàng không có ở nhà để nhận hàng, các giải pháp để xử lý vấn đề này như hẹn trước khung thời gian giao nhận hoặc chuyển từ phương thức giao hàng tận nhà sang khuyến khích khách hàng nhận hàng tại cửa hàng đã được thảo luận ở bên trên.

Giao không đúng món hàng mà khách hàng đã đặt thường xảy ra với bán lẻ trực tuyến FMCGs vì nguyên nhân sau đây. Trong bán lẻ truyền thống, khách hàng là người đảm nhiệm việc lựa chọn mặt hàng nào họ sẽ mua và nếu mặt hàng đó không còn, khách hàng sẽ là người quyết định chọn mặt hàng thay thế nào. Tuy nhiên trong bán lẻ trực tuyến, nhiệm vụ này được chuyển giao cho nhân viên soạn đơn hàng tại cửa hàng của nhà bán lẻ và trong trường hợp một món hàng nào đó khách hàng đặt mà không còn tồn kho, nhân viên có thể chọn một món hàng thay thế. Trong trường hợp món hàng thay thế đó khách hàng không đồng ý mua, họ có thể từ chối nhận toàn bộ đơn hàng. Nếu điều này xảy ra, các nhà bán lẻ cần có biện pháp hạn chế đến mức tối thiểu việc hàng hoá bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển và thu hồi bằng việc sử dụng các phương tiện bảo quản phù hợp.

Việc soạn một “đơn hàng hoàn hảo” (tức là bao gồm tất cả các món hàng mà khách hàng đặt và đáp ứng chất lượng mà khách hàng mong muốn) là rất thách thức trong lĩnh vực bán lẻ trực tuyến FMCGs, vì một đơn đặt hàng có thể bao gồm hàng chục món hàng khác nhau [3, 14]. Điều này càng khó khăn hơn trong trường hợp các đơn vị bán lẻ FMCGs thường phân tán hàng tồn kho tại các cửa hàng vật lý và sử dụng các cửa hàng này như là các nhà kho để hoàn thiện (soạn hàng) các đơn hàng trực tuyến.

Do vậy, nhà bán lẻ cần có biện pháp để soạn được một đơn hàng với đầy đủ các món hàng mà khách hàng muốn mua. Trong trường hợp một hoặc một vài món hàng nào đó không còn, một biện pháp trong ngắn hạn mà nhà bán lẻ có thể áp dụng là liên lạc (ví dụ gọi điện thoại) với khách hàng để thông báo cho họ về tình trạng đơn hàng trước khi giao. Bên cạnh đó, việc công bố thông tin một cách kịp thời và liên tục về tình trạng tồn kho của các mặt hàng đang bán trên website hoặc ứng dụng di động để đảm bảo khách hàng đặt được đúng món hàng mà họ muốn và tránh đặt mua những món hàng đang trong tình trạng hết hàng. Ngoài ra, trong dài hạn khi mà số đơn đặt hàng trực tuyến tăng lên, nhà bán lẻ có thể thiết lập một trung tâm riêng biệt để xử lý các đơn hàng trực tuyến. Điều này giúp nhà bán lẻ giảm được tình trạng hết hàng nhờ tập trung hàng tồn kho, và nhờ đó tăng khả năng hoàn thiện được các “đơn hàng hoàn hảo”.

Tóm lại, dựa vào kết quả tổng quan tài liệu và phỏng vấn chuyên gia, phần này đã thảo luận các giải pháp đối với hoạt động giao hàng đang được áp dụng trên thế giới và tính khả thi cũng như những hạn chế khi áp dụng những giải pháp này ở khu vực ĐBSCL. Với những đặc thù về địa lý và hạ tầng logistics, các nhà bán lẻ FMCGs đa kênh ở khu vực này có thể kết hợp đồng thời một số giải pháp. Ví dụ, nhà bán lẻ có thể cung cấp cho khách hàng tùy chọn khung thời gian giao nhận ở những trung tâm đô thị nơi có mật độ khách hàng cao. Đối với những khu vực có mật độ khách hàng thấp, giải pháp sử dụng dịch vụ giao nhận của các công ty giao nhận chuyên nghiệp hoặc dịch vụ giao hàng cộng đồng nên được xem xét áp dụng. Bên cạnh đó, nhà bán lẻ có thể xây dựng các chính sách để khuyến khích khách hàng đã đặt hàng trực tuyến tự đến cửa hàng nhận hàng. Ngoài ra, nhà bán lẻ cần có các chính sách quản trị hàng tồn kho phù hợp để hạn chế tới mức thấp nhất vấn đề hàng hoá bị trả về. Những giải pháp trên góp phần làm giảm chi phí logistics và gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà bán lẻ cũng như đáp ứng được yêu cầu về mức độ dịch vụ khách hàng.

4. Kết luận

Chiến lược bán hàng đa kênh của các nhà bán lẻ FMCGs đã đặt ra những yêu cầu đặc thù cho hoạt động logistics nói chung và hoạt động giao hàng tại nhà nói riêng. Nghiên cứu này đã phân tích thực trạng các chiến lược dịch vụ giao hàng tại nhà đang được cung cấp bởi các chuỗi bán lẻ FMCGs tại khu vực ĐBSCL, đồng thời phân tích các thách thức liên quan đến hoạt động giao hàng tại nhà mà các chuỗi bán lẻ này đang đối mặt.

Giao hàng tại nhà được xem là một hoạt động tốn kém chi phí và gây ra không ít thách thức cho các nhà bán lẻ. Thách thức thứ nhất liên quan đến tính dễ hư hỏng của một số loại FMCGs và do đó đã đặt ra các yêu cầu khác nhau về điều kiện bảo quản sản phẩm trong quá trình vận chuyển và giao nhận. Thách thức thứ hai liên quan đến việc “khách hàng không có ở nhà” và các yêu cầu về khung thời gian giao nhận. Điều này làm cho việc tổ chức hoạt động giao hàng tại nhà trở nên tốn kém hơn. Bên cạnh đó, do đặc thù của khu vực ĐBSCL là mật độ dân cư thưa thớt cộng với mức độ thâm nhập thị trường của các chuỗi bán lẻ ở khu vực này còn thấp nên gây khó khăn cho việc vận hành đội ngũ giao hàng. Ngoài ra, mặc dù tỷ lệ hàng hoá bị trả về trong lĩnh vực bán lẻ FMCGs chỉ ở mức thấp, nhưng nếu nhà bán lẻ không có chiến lược để phòng ngừa hoặc xử lý phù hợp sẽ gây ra hao hụt và lãng phí.

Từ các thách thức trên, một số giải pháp đã được thảo luận trong bài viết này nhằm giải quyết các thách thức đối với hoạt động tại nhà trong bối cảnh bán lẻ FMCGs đa kênh tại khu vực ĐBSCL nói riêng và tại Việt Nam nói chung.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] W. Kenton (2021), “Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) Industry: Definition, Types, and Profitability”, *Investopedia*, <https://www.investopedia.com/terms/f/fastmoving-consumer-goods-fmcg.asp>, accessed 28 July 2022.
- [2] T. Vanelslander, L. Deketele, D.V. Hove (2013), “Commonly used e-commerce supply chains for fast moving consumer goods: Comparison and suggestions for improvement”, *International Journal of Logistics Research and Applications*, **16**(3), pp.243-256, DOI: 10.1080/13675567.2013.813444.
- [3] A.N. Weber-Snyman, J.B. Weiss (2016), “Challenges in last mile logistics of e-grocery retailers: A developing country perspective”, *IPSERA (25th International Purchasing and Supply, Education and Research Association)*.

- [4] M. Punakivi, J. Saranen (2001), “Identifying the success factors in e-grocery home delivery”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, **29**(4), pp.156-163, DOI: 10.1108/095905501103879.
- [5] S. Saskia, N. Marei, C. Blanquart (2016), “Innovations in e-grocery and logistics solutions for cities”, *Transportation Research Procedia*, **12**, pp.825-835, DOI: 10.1016/j.trpro.2016.02.035.
- [6] A. Banerjee, F. Siemens (2015), “Innovations and strategies for logistics and supply chains: Technologies, business models and risk management”, *Proceedings of The Hamburg International Conference of Logistics*, DOI: 10.15480/882.1264.
- [7] E. Morganti, S. Seidel, C. Blanquart, et al. (2014), “The impact of e-commerce on final deliveries: Alternative parcel delivery services in France and Germany”, *Transportation Research Procedia*, **4**, pp.178-190, DOI: 10.1016/j.trpro.2014.11.014.
- [8] V. Kämäräinen, J. Saranen, J. Holmström (2001), “The reception box impact on home delivery efficiency in the e-grocery business”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, **31**(6), 414-426, DOI:10.1108/0960030110399414.
- [9] N. Agatz, A.M. Campbell, M. Fleischmann, et al. (2008), “Challenges and opportunities in attended home delivery”, *The Vehicle Routing Problem: Latest Advances and New Challenges*, Springer, DOI: 10.1007/978-0-387-77778-8_17.
- [10] K.K. Boyer, A.M. Prud'homme, W. Chung (2009), “The last mile challenge: Evaluating the effects of customer density and delivery window patterns”, *Journal of Business Logistics*, **30**(1), pp.185-201, DOI: 10.1002/j.2158-1592.2009.tb00104.x.
- [11] M. Slabinac (2015), “Innovative solutions for a “last-mile” delivery - A European experience”, *Proceedings of The 15th International Scientific Conference Business Logistics in Modern Management*.
- [12] A.H. Hübner, H. Kuhn, J. Wollenburg (2016), “Last mile fulfilment and distribution in omni-channel grocery retailing: A strategic planning framework”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, **44**(3), pp.228-247, DOI: 10.1108/IJRDM-11-2014-0154.
- [13] Fulbright (2020), “Mekong Delta Annual Economic Report 2020: Enhancing Competitiveness for Sustainable Development”, <https://fsppm.fulbright.edu.vn/vn/tin-tuc-su-kien/an-pham-moi/bao-cao-kinh-te-thuong-nien-dong-bang-song-cuu-long-2020-nang-cao-nang-luc-canh-tranh-de-phat-trien-ben-vung/index.html>, accessed 28 July 2022 (in Vietnamese).
- [14] J. Wollenburg, A. Hübner, H. Kuhn, et al. (2018), “From bricks-and-mortar to bricks-and-clicks: Logistics networks in omni-channel grocery retailing”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, **48**(4), pp.415-438, DOI: 10.1108/IJPDLM-10-2016-0290.
- [15] R. Gevaers, E. Voorde, T. Vanelslander (2011), “Characteristics and typology of last-mile logistics from an innovation perspective in an urban context”, *City Distribution and Urban Freight Transport*, Multiple Perspectives Publishing, DOI:10.4337/9780857932754.00009.
- [16] T.V. Doan, T.L. Pham (2022), “Consumer preferences for last-mile delivery for fast moving consumer goods: A case study in Can Tho city, Vietnam”, *The Fourth International Conference In Business, Economics & Finance* (in Vietnamese).
- [17] T.V. Doan (2022), “Customers’ preferences and willingness to pay for final delivery services for fast-moving consumer goods: Approach using a combined analytical method”, *Science Magazine, Dong Thap University*, **11**(1), pp.20-28 (in Vietnamese).
- [18] D.H. Nguyen, S.d. Leeuw, W. Dullaert, et al. (2019), “What is the right delivery option for you? Consumer preferences for delivery attributes in online retailing”, *Journal of Business Logistics*, **40**(4), pp.299-321, DOI: 10.1111/jbl.12210.
- [19] J. Fernie, L. Sparks (2004), *Logistics and Retail Management: Insights into Current Practice and Trends from Leading Experts*, Kogan Page Publishers, DOI: 10.4324/9780429271144.
- [20] J. Fernie, L. Sparks, A.C. McKinnon (2010), “Retail logistics in the UK: Past, present and future”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, **38**, pp.894-914, DOI: 10.1108/09590551011085975.
- [21] General Statistics Office (2019), “Press release on results of the 2019 population and housing census”, <https://www.gso.gov.vn/su-kien/2019/12/thong-cao-bao-cho-ki-ket-qua-tong-dieu-tra-dan-so-van-ha-o-nam-2019/#>, accessed 28 July 2022 (in Vietnamese).
- [22] General Statistics Office (2022), “Press release on labor and employment situation in the second quarter and the first 6 months of 2022”, <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2022/07/thong-cao-bao-chi-tinh-hinh-lao-dong-viec-lam-quy-ii-va-6-thang-dau-nam-2022/#>, accessed 28 July 2022 (in Vietnamese).
- [23] R. Gevaers, E.V.D. Voorde, T. Vanelslander (2014), “Cost modelling and simulation of last-mile characteristics in an innovative B2C supply chain environment with implications on urban areas and cities”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, **125**, pp.398-411, DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.01.1483.
- [24] V.E. Castillo, J.E. Bell, W.J. Rose, et al. (2018), “Crowdsourcing last mile delivery: Strategic implications and future research directions”, *Journal of Business Logistics*, **39**(1), pp.7-25, DOI: 10.1111/jbl.12173.
- [25] J. Visser, T. Nemoto, M. Browne (2014), “Home delivery and the impacts on urban freight transport: A review”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, **125**, pp.15-27, DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.01.1452.

Mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình

Nguyễn Hữu Long^{1*}, Nguyễn Quang Phục²

¹Trung tâm Chuyển giao tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp, Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, phường Dịch Vọng Hậu, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế, 99 Hồ Đắc Di, phường An Cựu, TP Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế, Việt Nam

Ngày nhận bài 21/3/2022; ngày chuyển phản biện 25/3/2022; ngày nhận phản biện 22/4/2022; ngày chấp nhận đăng 27/4/2022

Tóm tắt:

Mục tiêu của nghiên cứu này là tìm hiểu mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo của các chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình. Thông qua phương pháp thu thập số liệu sơ cấp, thứ cấp và phương pháp chuyên gia, nghiên cứu đã đánh giá được thực trạng phát triển doanh nghiệp trẻ ở Quảng Bình, đồng thời nhận diện mức độ cần thiết của các tiêu chí đánh giá, từ đó đề xuất mô hình ASK-LOYQB đánh giá năng lực lãnh đạo của các chủ doanh nghiệp trẻ của tỉnh. Mô hình được đề xuất gồm 27 tiêu chí, trong đó tiêu chí sáng tạo (nhóm phẩm chất), tiêu chí kiến thức về lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp (nhóm kiến thức), tiêu chí kỹ năng ra quyết định, tiêu chí kỹ năng xây dựng mối quan hệ, tiêu chí kỹ năng lắng nghe (nhóm kỹ năng) được cho là cần thiết nhất để đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình. Nghiên cứu là cơ sở quan trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực doanh nghiệp, doanh nhân, nhà khởi nghiệp, góp phần thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đảng bộ tỉnh Quảng Bình khóa XVII, nhiệm kỳ 2020-2025.

Từ khóa: ASK, doanh nghiệp trẻ, năng lực lãnh đạo, Quảng Bình.

Chỉ số phân loại: 5.4

1. Đặt vấn đề

Tại Việt Nam, năm 2016-2020 là giai đoạn nền tảng, đánh dấu cho những bước tiến lớn trong các chính sách hỗ trợ phát triển doanh nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp của Đảng, Nhà nước. Các tầng lớp doanh nhân, doanh nghiệp ngày càng phát triển, được xem là trung tâm, động lực quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội. Năm 2016 được Chính phủ lựa chọn là năm quốc gia khởi nghiệp. Đặc biệt, ngày 18/5/2016, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 844/QĐ-TTg phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” [1, 2], hướng tới tạo môi trường thuận lợi, thúc đẩy cho doanh nghiệp khởi nghiệp hình thành và phát triển. Hiện nay, trước tình hình ngày càng phức tạp và kéo dài của dịch Covid-19, việc nâng cao năng lực chủ doanh nghiệp, đặc biệt là chủ doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp khởi nghiệp để doanh nhân, doanh nghiệp vượt qua khó khăn, ổn định sản xuất là điều vô cùng cần thiết. Tầm quan trọng của năng lực lãnh đạo doanh nghiệp đã được chứng minh thực tế qua sự ảnh hưởng và năng lực dẫn dắt của các doanh nhân gắn liền với các thương hiệu nổi tiếng trên toàn thế giới như: Jeff Bezos với thương hiệu Amazon; Larry Page với Google; Howard Schultz với Starbucks; Steve Job với Apple; Warren Buffett với Berkshire Hathaway...

Tại tỉnh Quảng Bình, trong giai đoạn 2016-2020, các thành phần kinh tế, các loại hình doanh nghiệp được tạo điều kiện, môi trường thuận lợi, bình đẳng để phát triển; thực hiện tốt các chính sách về hỗ trợ các thành phần kinh tế, các loại hình doanh nghiệp phát triển. Tính đến hết năm 2020, toàn tỉnh có 7.020 doanh nghiệp, với số vốn đăng ký 81.800 tỷ đồng, kinh tế tiếp tục phát triển ổn định, tốc độ tăng trưởng kinh tế (GRDP) bình quân giai

đoạn 2016-2020 đạt 6,13% [3]. Tình hình tăng trưởng kinh tế của tỉnh Quảng Bình giai đoạn 2016-2020 tuy có chuyển biến nhưng chưa tương xứng với tiềm năng, lợi thế của tỉnh, năng suất lao động thấp, đặc biệt là chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) đang ở thứ hạng thấp (năm 2020 xếp hạng thứ 52, ở mức trung bình), quy mô doanh nghiệp còn nhỏ, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chưa cao [3-5].

Nghiên cứu “Mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo chủ các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình” được thực hiện với mục tiêu: (1) Đánh giá thực trạng phát triển doanh nghiệp trẻ Quảng Bình; (2) Nhận diện mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình; (3) Đề xuất mô hình đánh giá năng lực chủ doanh nghiệp trẻ từ đó góp phần nâng cao năng lực cho đội ngũ doanh nhân, doanh nghiệp, đặc biệt là các chủ doanh nghiệp trẻ mới bắt đầu khởi nghiệp tại tỉnh Quảng Bình, góp phần vào sự phát triển kinh tế - xã hội trong giai đoạn 2021-2025 của địa phương.

2. Tổng quan và mô hình nghiên cứu

2.1. Một số khái niệm

Lãnh đạo là quá trình gây ảnh hưởng mang tính xã hội nhằm tìm kiếm sự tham gia tự nguyện của cấp dưới để thực hiện một cách tốt nhất các mục tiêu của tổ chức. Năng lực lãnh đạo là khả năng cá nhân đó ảnh hưởng lên người khác để họ hoàn thành một mục tiêu và một hướng dẫn nào đó sao cho có hiệu quả nhất [6].

Doanh nghiệp được định nghĩa theo khoản 10, Điều 4 Luật Doanh nghiệp 2020. Theo đó, doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành

*Tác giả liên hệ: Email: longnh@vnu.edu.vn

Study a model to evaluate the leadership capacity of young business leaders in Quang Binh province

Huu Long Nguyen^{1*}, Quang Phuc Nguyen²

¹Center for Enabling Startups and Knowledge Transfer, Vietnam National University - Hanoi, 144 Xuan Thuy Street, Dich Vong Hau Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam

²University of Economics, Hue University, 99 Ho Duc Di, An Cuu Ward, Hue City, Thua Thien Hue province, Vietnam

Received 21 March 2022; revised 22 April 2022; accepted 27 April 2022

Abstract:

The objective of this study is to study a model to evaluate the leadership capacity of young business leaders in Quang Binh province. Through primary and secondary data collection methods and expert methods, the article assessed the current situation of developing young enterprises in Quang Binh, and at the same time identified the necessity of criteria for assessing leadership capacity of young business leaders in Quang Binh province, thereby proposing the attitude-skill-knowledge (ASK) model for assessing the capacity of young business leaders in Quang Binh province. The proposed ASK - LOYQB (Leader of young business in Quang Binh) model includes 27 criteria, in which creativity criteria (quality groups), knowledge criteria on leadership, business management (knowledge groups), decision-making skills criteria, the criteria of relationship-building skills, and the criteria of listening skills (skill groups) are the most necessary criteria to evaluate the leadership capacity of young business leaders in Quang Binh province. This research is an important basis to improve the quality of human resources of enterprises, entrepreneurs, and start-up, contributing to the successful implementation of the resolution of the Quang Binh Provincial Party Congress, session XVII, term 2020-2025.

Keywords: ASK, leadership capacity, Quang Binh, young enterprise.

Classification number: 5.4

lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh. Doanh nghiệp trẻ trong nghiên cứu này là doanh nghiệp có tuổi doanh không quá 5 năm tính từ ngày cấp giấy đăng ký kinh doanh. Chủ doanh nghiệp trẻ trong nghiên cứu này được định nghĩa là người sở hữu hoặc tham gia sở hữu doanh nghiệp trẻ, có tham gia vai trò lãnh đạo, quản lý của doanh nghiệp trẻ.

Năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp trẻ là cả một quá trình mà tại đó chủ doanh nghiệp trẻ có ảnh hưởng lên những người khác để hướng đến hoàn thành một mục tiêu của doanh nghiệp.

2.2. Tổng quan nghiên cứu

Hiện nay, có 2 xu hướng tiếp cận được sử dụng khá phổ biến trong nghiên cứu về năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp đó là: (1) Tiếp cận về kiến thức - kỹ năng - phẩm chất/hành vi/thái độ của nhà lãnh đạo; (2) Xu hướng thứ hai theo hướng tiếp cận các bộ phận cấu thành, hay còn gọi là các “năng lực con” [6]. Nghiên cứu của T.P.T. Le (2016) [6] đã đưa ra các mô hình đặc trưng theo các xu hướng tiếp cận. Với xu hướng tiếp cận về năng lực lãnh đạo dựa trên các yếu tố kiến thức, kỹ năng, hành vi, thái độ, tố chất... của nhà lãnh đạo thì có các mô hình được sử dụng đó là: BKD (viết tắt chữ cái đầu của Be, Know, Do), ASK và mô hình của Jeffrey D. Horey. Trong đó, tố chất lãnh đạo (Be) liên quan đến các đặc tính, tố chất cá nhân lãnh đạo, là những tố chất liên quan đến khả năng lãnh đạo của cá nhân; kiến thức lãnh đạo (Know) liên quan đến kiến thức và kỹ năng cần có để có thể lãnh đạo tổ chức; hành động lãnh đạo (Do) liên quan đến hành động, những việc mà người lãnh đạo làm để lãnh đạo tổ chức. ASK là mô hình được sử dụng rất phổ biến trong quản trị và phát triển năng lực của cá nhân. Mô hình này đưa ra các tiêu chuẩn nghề nghiệp cho các chức danh công việc trong tổ chức dựa trên 3 nhóm tiêu chuẩn chính: thái độ (attitude), kỹ năng (skills), kiến thức (knowledges). Trong đó, nhóm thái độ thiên về cảm xúc, tình cảm; nhóm kỹ năng thiên về thao tác và nhóm kiến thức thiên về tư duy [7], năng lực là điểm giao thoa giữa phẩm chất, kỹ năng và kiến thức. Mô hình của Jeffrey D. Horey đã đưa ra một số nhân tố của năng lực lãnh đạo điển hình như về đặc tính chung; tư tưởng, thái độ với rủi ro, các nguyên tắc. Mô hình của Jeffrey D. Horey đã đưa ra một số nhân tố của năng lực lãnh đạo điển hình như về đặc tính chung; tư tưởng, thái độ với rủi ro, các nguyên tắc. Tác giả T.P.T. Le (2016) [6] đã chỉ ra rằng, nhiều thành phần của BKD nghiêng về chính trị, quân sự và có nhiều yếu tố sẽ rất khó phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ khu vực Bắc miền Trung của Việt Nam. Mô hình của Jeffrey D. Horey thì có sự phân chia của các yếu tố nhưng thực chất cũng chỉ là sự phát triển, cụ thể hóa và chi tiết hóa của mô hình ASK. Mô hình tiếp cận theo bộ phận cấu thành năng lực lãnh đạo được đo lường tập trung, chi tiết cụ thể hơn bởi các “năng lực con”, tuy nhiên bản thân các năng lực con này thực chất cũng chính là tổng hợp các kiến thức, kỹ năng và hành vi, thái độ, tố chất của người lãnh đạo [6].

ASK là mô hình nghiên cứu được các nhà nghiên cứu sử dụng nhiều trong nghiên cứu và phát triển năng lực, đặc biệt là nghiên cứu và phát triển năng lực lãnh đạo của doanh nhân, doanh nghiệp. Nhiều nghiên cứu sử dụng mô hình năng lực ASK trong việc nghiên cứu năng lực của các tổ chức cá nhân, doanh nghiệp như: Nghiên cứu đánh giá năng lực giám đốc điều hành doanh nghiệp Việt Nam qua mô hình ASK của Q. Le (2012) [7], T.T.H. Tran và cs (2020) [8]... Kế thừa các nghiên cứu trước đó cùng với việc phân tích mô hình ASK, tác giả lựa chọn xu hướng tiếp cận theo mô hình ASK để xây dựng mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo cho chủ các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

2.3. Các bước nghiên cứu

Bước 1: Thông qua tham vấn ý kiến của chuyên gia Cục Phát triển Doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) và kế thừa các nghiên cứu tương tự trước đó để xây dựng sơ thảo bộ tiêu chí cần thiết để đánh giá năng lực lãnh đạo của chủ các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Bước 2: Trên cơ sở tổng hợp, kế thừa các tiêu chí đánh giá năng lực lãnh đạo của các tác giả: T.P.T. Le (2016) [6], Q. Le (2012) [7], T.T.H. Tran và cs (2020) [8] cùng với ý kiến chuyên gia, Hội Doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình kết hợp với một số tiêu chí, tác giả hiệu chỉnh và bổ sung thêm để phù hợp với chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình, nghiên cứu đã tổng hợp và đề xuất 54 tiêu chí cần có của chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình làm cơ sở để tiến hành phỏng vấn, đánh giá, xếp hạng mức độ cần thiết các tiêu chí năng lực theo từng nhóm phẩm chất, kỹ năng, kiến thức theo mô hình ASK. Trong đó, nhóm tiêu chí liên quan đến phẩm chất gồm 16 tiêu chí (ký hiệu từ A1 đến A16), nhóm tiêu chí liên quan đến kiến thức gồm 25 tiêu chí (ký hiệu từ K1 đến K25), nhóm tiêu chí liên quan đến kỹ năng gồm 13 tiêu chí (ký hiệu từ S1 đến S13). Nghiên cứu sử dụng thang Likert gồm 5 cấp độ, để định lượng kết quả khảo sát (điểm đánh giá: 5 - Rất cần thiết; 1 - Không cần thiết) [7, 9].

Bước 3: Tác giả hoàn thiện bảng hỏi và tiến hành phỏng vấn các mẫu nghiên cứu thông qua hình thức trực tuyến, gọi điện thoại, nhắn tin. Nội dung phỏng vấn tập trung vào việc đánh giá mức độ cần thiết của các tiêu chí được đưa ra để đánh giá năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Bước 4: Căn cứ vào kết quả khảo sát, qua tham vấn chuyên gia và Hội Doanh nhân trẻ tỉnh, tác giả đề xuất lựa chọn 9 tiêu chí năng lực của mỗi nhóm được xếp hạng cao nhất để đề xuất mô hình mô hình ASK-LOYQB - mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ Quảng Bình.

2.4. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp thông qua thu thập tổng hợp: Luật, Nghị định, Thông tư và các văn bản liên quan đến hỗ trợ phát triển doanh nhân, doanh nghiệp giai đoạn 2016-2020, Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc khóa XIII, Đại hội Đảng bộ tỉnh Quảng Bình Khóa XVII, số liệu thông tin doanh nghiệp được thành lập tại Quảng Bình từ tháng 1/2016 đến 2/2020 của Sở Kế hoạch và Đầu tư, Hội Doanh nghiệp tỉnh, Hội Doanh nhân trẻ tỉnh, Cộng đồng khởi nghiệp tỉnh... để phục vụ đánh giá chung về doanh nghiệp, doanh nhân trẻ giai đoạn 2016-2020, làm cơ sở đề xuất mô hình nâng cao năng lực cho chủ doanh nghiệp trẻ Quảng Bình giai đoạn 2021-2025.

Để đánh giá mức độ cần thiết các tiêu chí được đưa ra để đánh giá năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp trẻ Quảng Bình, nghiên cứu đã tiến hành phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua phỏng vấn theo phương pháp có chủ đích 32 chủ các doanh nghiệp trẻ trong Hội Doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình. Hội Doanh nghiệp trẻ có 48 thành viên (n=48), giả sử sai số e=10%, thì cỡ mẫu cần phỏng vấn là 32 thành viên (theo công thức Slovin).

Trong các mẫu phỏng vấn, loại hình công ty TNHH chiếm nhiều nhất (75%), số lượng chủ doanh nghiệp kinh doanh tại TP Đồng Hới chiếm tỷ lệ cao nhất (40,62%), 10% chủ doanh nghiệp được phỏng vấn đều giữ chức vụ giám đốc điều hành kinh doanh, quy mô lao động đều ở mức dưới 50 người, trình độ đại học, cao đẳng chiếm tỷ lệ cao nhất (chiếm 68,75%), mức doanh thu cao nhất trong số mẫu được phỏng vấn trong giai đoạn 2016-2020, trung bình 17 tỷ đồng/năm, lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là thương mại, dịch vụ.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Thực trạng phát triển doanh nghiệp trẻ Quảng Bình

Trong giai đoạn 2016-2020 (từ tháng 1/2016 đến 1/2020), toàn tỉnh Quảng Bình 2.485 doanh nghiệp trẻ. Chủ doanh nghiệp chọn thành lập doanh nghiệp gia tăng từ năm 2016 đến năm 2018, đến năm 2019 có giảm, vào năm 2020 lại tăng, các mức tăng chênh lệch không đáng kể. Các doanh nghiệp trẻ Quảng Bình được thành lập có ngành nghề kinh doanh chính có mặt ở 18/21 nhóm ngành kinh tế cấp 1 theo quy định tại Quyết định số 27/2018/QĐ-TTg ngày 6/7/2018 của Thủ tướng Chính phủ. Trong đó, nhóm ngành G (bán buôn bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy và xe có động cơ khác) được chủ doanh nghiệp trẻ lựa chọn kinh doanh nhiều nhất (chiếm 26,6%) và nhóm ngành Q (y tế và các hoạt động trợ giúp xã hội) được chủ doanh nghiệp trẻ lựa chọn ít nhất [9].

Các chủ doanh nghiệp trẻ chủ yếu lựa chọn trụ sở chính của doanh nghiệp trẻ tập trung tại TP Đồng Hới (chiếm 52%), tiếp đến là huyện Bố Trạch (chiếm 13%), Tuyên Hoá, Minh Hoá là 2 địa phương có doanh nghiệp trẻ được thành lập trong giai đoạn 2016-2020 thấp nhất (chỉ đạt 3%). Trong giai đoạn 2016-2020, các doanh nghiệp trẻ hoạt động chiếm 94%, 1% số doanh nghiệp trẻ bị khóa, 1% doanh nghiệp trẻ giải thể và khoảng 4% tạm giải thể. Như vậy, phần lớn chủ doanh nghiệp trẻ vẫn lãnh đạo được doanh nghiệp hoạt động (96% hoạt động), cho thấy năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp trẻ ở mức cơ bản, ít nhất là có thể duy trì doanh nghiệp trẻ mới thành lập của mình. Đặc biệt, là những doanh nghiệp có độ tuổi từ 3 trở lên, thì khả năng lãnh đạo của chủ doanh nghiệp ở mức duy trì khá tốt [9].

Trong giai đoạn 2016-2020, đa phần chủ doanh nghiệp trẻ chọn thành lập và hoạt động của doanh nghiệp theo mô hình công ty TNHH một thành viên (chiếm 65%), sau đó đến mô hình hoạt động doanh nghiệp tư nhân, tiếp đến là công ty TNHH hai thành viên (26%), công ty cổ phần (8%) và doanh nghiệp tư nhân (1%). Chủ các doanh nghiệp trẻ Quảng Bình tập trung vào độ tuổi 31-40 là cao nhất (chiếm 47%), tiếp đến là độ tuổi 41-50 (chiếm 28%), độ tuổi chủ doanh nghiệp trẻ thấp nhất là trên 70 (chiếm 1%). Doanh nghiệp tư nhân chiếm cơ cấu lớn trong doanh thu (trên 86%) trong giai đoạn 2016-2019, đặc biệt là khối doanh nghiệp thuộc loại hình công ty TNHH có tổng doanh thu thuần đạt mức cao nhất vào năm 2016 (71,09%). Như vậy, vai trò của doanh nhân, doanh nghiệp tư nhân đóng góp rất quan trọng trong kết quả sản xuất, kinh doanh toàn tỉnh Quảng Bình trong giai đoạn 2016-2020 [9].

3.2. Nhận diện mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình

Nhận diện mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá phẩm chất lãnh đạo chủ doanh nghiệp tỉnh Quảng Bình: Kết quả phỏng vấn xếp hạng mức độ cần thiết gồm 16 tiêu chí (A1 đến A16) của nhóm năng lực liên quan đến phẩm chất lãnh đạo cho thấy, tiêu chí năng lực A14 (sáng tạo) được đánh giá và xếp hạng điểm cao nhất (4,469 điểm), tiêu chí A13 (mạo hiểm) được xếp hạng thấp nhất (4,063 điểm). Như vậy, 9 tiêu chí đầu bảng được nghiên cứu này nhận diện để phục vụ cho việc đánh giá nhóm phẩm chất lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình bao gồm A14, A7, A8, A9, A10, A2, A15, A16 và A1. Các thông số và kết quả xếp hạng được thể hiện ở bảng 1.

Bảng 1. Bảng xếp hạng mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá phẩm chất lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Ký hiệu	Tên tiêu chí năng lực	Kích thước mẫu	Điểm nhỏ nhất	Điểm thấp nhất	Tổng điểm	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn
A14	Sáng tạo	32	1	5	143	4,469	0,983
A7	Ham học hỏi	32	1	5	140	4,375	0,976
A8	Kỷ luật	32	2	5	140	4,375	0,871
A9	Sáng suốt	32	1	5	140	4,375	0,976
A10	Chủ động	32	1	5	140	4,375	0,976
A2	Có trách nhiệm	32	1	5	139	4,344	1,035
A15	Kiên nhẫn	32	2	5	139	4,344	0,902
A16	Bao quát	32	2	5	139	4,344	1,004
A1	Tầm nhìn	32	1	5	138	4,313	1,030
A3	Tận tâm	32	1	5	137	4,281	1,054
A5	Lạc quan	32	2	5	137	4,281	0,888
A6	Sự ảnh hưởng/ sức hút	32	1	5	137	4,281	0,991
A4	Tinh thần phục vụ	32	1	5	136	4,250	1,016
A12	Thích nghi	32	2	5	134	4,188	0,998
A11	Chi tiết	32	2	5	132	4,125	0,976
A13	Mạo hiểm	32	1	5	130	4,063	1,014

Nguồn: tác giả.

Nhận diện mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá kiến thức lãnh đạo chủ doanh nghiệp tỉnh Quảng Bình: Kết quả phỏng vấn xếp hạng mức độ cần thiết của nhóm năng lực kiến thức lãnh đạo gồm 25 tiêu chí (K1 đến K25) cho thấy, tiêu chí năng lực K2 (kiến thức về lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp) được đánh giá và xếp hạng điểm cao nhất (4,3750 điểm), tiêu chí K25 (kiến thức Kaizen, 5S) được xếp hạng thấp nhất (3,9688 điểm). Như vậy, 9 tiêu chí đầu bảng được nghiên cứu này nhận diện để phục vụ cho việc đánh giá nhóm kiến thức lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình bao gồm: K2, K3, K16, K4, K1, K5, K17, K22 và K13. Các thông số và kết quả xếp hạng được thể hiện ở bảng 2.

Bảng 2. Bảng xếp hạng mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá kiến thức lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Ký hiệu	Tên tiêu chí năng lực	Kích thước mẫu	Điểm nhỏ nhất	Điểm thấp nhất	Tổng điểm	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn
K2	Kiến thức về lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp	32	1	5	140	4,3750	0,976
K3	Kiến thức về sáng tạo ý tưởng kinh doanh	32	1	5	139	4,3438	1,0035
K16	Kiến thức quản trị nhân sự	32	2	5	139	4,3438	0,865
K4	Kiến thức về lập kế hoạch kinh doanh	32	1	5	138	4,3125	0,965
K1	Kiến thức chung về khởi sự doanh nghiệp	32	1	5	136	4,2500	1,0160
K5	Kiến thức ngành nghề kinh doanh	32	1	5	136	4,2500	0,950
K17	Kiến thức quản trị marketing/tiếp thị	32	2	5	136	4,2500	0,916
K22	Kiến thức xây dựng văn hoá doanh nghiệp	32	1	5	136	4,2500	0,984
K13	Kiến thức về quản trị chiến lược	32	1	5	135	4,2188	0,975
K8	Kiến thức pháp luật chính trị	32	2	5	134	4,1875	0,931
K7	Kiến thức văn hoá xã hội	32	2	5	133	4,1563	0,920
K14	Kiến thức về thương hiệu và sở hữu trí tuệ	32	1	5	133	4,1563	0,987
K18	Kiến thức quản trị rủi ro	32	1	5	133	4,1563	0,987
K19	Kiến thức quản trị chất lượng	32	1	5	133	4,1563	0,987
K20	Kiến thức quản trị sản xuất	32	1	5	133	4,1563	0,954
K23	Kiến thức xúc tiến thương mại	32	1	5	133	4,1563	0,987
K10	Kiến thức tin học	32	2	5	132	4,1250	0,907
K11	Kiến thức cơ bản về kế toán, thuế	32	1	5	132	4,1250	0,976
K12	Kiến thức về lập các dự án đầu tư	32	2	5	132	4,1250	0,871
K15	Kiến thức quản trị kế toán tài chính	32	2	5	132	4,1250	0,907
K6	Kiến thức hội nhập quốc tế	32	2	5	131	4,0938	0,9625
K21	Kiến thức quản lý kỹ thuật công nghệ	32	1	5	131	4,0938	0,963
K24	Kiến thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh	32	1	5	130	4,0625	1,0140
K9	Kiến thức ngoại ngữ	32	2	5	129	4,0313	0,967
K25	Kiến thức về Kaizen, 5S	32	2	5	127	3,9688	0,898

Nguồn: tác giả.

Nhận diện mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá kỹ năng lãnh đạo chủ doanh nghiệp tỉnh Quảng Bình: Kết quả phỏng vấn xếp hạng mức độ cần thiết của nhóm năng lực kỹ năng lãnh đạo gồm 13 tiêu chí (S1 đến S13) cho thấy, tiêu chí S7 (kỹ năng ra quyết định), S11 (kỹ năng xây dựng mối quan hệ), S13 (kỹ năng lắng nghe) được xếp hạng đầu tiên (4,3438 điểm) và S8 (kỹ năng thuyết trình) được xếp hạng thấp nhất (4,2188 điểm). Như vậy, 9 tiêu chí đầu bảng được nghiên cứu này nhận diện để phục vụ cho việc đánh giá nhóm năng lực kỹ năng lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình bao gồm: S7, S11, S13, S1, S2, S4, S6, S10 và S12. Các thông số và kết quả xếp hạng được thể hiện ở bảng 3.

Bảng 3. Bảng xếp hạng mức độ cần thiết các tiêu chí đánh giá kỹ năng lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Kỹ hiệu	Tên tiêu chí năng lực	Kích thước mẫu	Điểm nhỏ nhất	Điểm thấp nhất	Tổng điểm	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn
S7	Kỹ năng ra quyết định	32	1	5	139	4,3438	0,9708
S11	Kỹ năng xây dựng mối quan hệ	32	1	5	139	4,3438	0,9708
S13	Kỹ năng lắng nghe	32	1	5	139	4,3438	0,9708
S1	Kỹ năng lãnh đạo	32	1	5	137	4,2813	0,9914
S2	Kỹ năng giao tiếp	32	2	5	137	4,2813	0,8884
S4	Kỹ năng tư duy phân biện	32	2	5	137	4,2813	0,8884
S6	Kỹ năng giải quyết vấn đề	32	2	5	137	4,2813	0,8884
S10	Kỹ năng hoạch định chiến lược	32	1	5	137	4,2813	0,9914
S12	Kỹ năng quản lý thời gian	32	1	5	137	4,2813	0,9914
S3	Kỹ năng làm việc nhóm	32	2	5	136	4,2500	0,8799
S5	Kỹ năng tự nhận thức	32	2	5	136	4,2500	0,8799
S9	Kỹ năng phân quyền	32	1	5	136	4,2500	1,0473
S8	Kỹ năng thuyết trình	32	2	5	135	4,2188	0,9064

Nguồn: tác giả.

3.3. Xây dựng mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình

Từ thực trạng doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình giai đoạn 2016-2020 kết hợp kết quả xếp hạng các tiêu chí cần thiết đánh giá phẩm chất lãnh đạo, kiến thức lãnh đạo, kỹ năng lãnh đạo đã đề cập tại bảng 1, 2 và 3, nghiên cứu đề xuất mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo chủ các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình (gọi tắt ASK-LOYQB). Mô hình ASK-LOYQB gồm 27 tiêu chí năng lực được xếp hạng cao nhất để phục vụ việc đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp tỉnh Quảng Bình (bảng 4).

Bảng 4. Mô hình ASK-LOYQB.

Nhóm tiêu chí kiến thức		Nhóm tiêu chí kỹ năng		Nhóm tiêu chí phẩm chất	
K2	Kiến thức về lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp	S7	Kỹ năng ra quyết định	A14	Sáng tạo
K3	Kiến thức về sáng tạo ý tưởng kinh doanh	S11	Kỹ năng xây dựng mối quan hệ	A7	Ham học hỏi
K16	Kiến thức quản trị nhân sự	S13	Kỹ năng lắng nghe	A8	Kỷ luật
K4	Kiến thức về lập kế hoạch kinh doanh	S1	Kỹ năng lãnh đạo	A9	Sáng suốt
K1	Kiến thức chung về khởi sự doanh nghiệp	S2	Kỹ năng giao tiếp	A10	Chủ động
K5	Kiến thức ngành nghề kinh doanh	S4	Kỹ năng tư duy phân biện	A2	Có trách nhiệm
K17	Kiến thức quản trị marketing/tiếp thị	S6	Kỹ năng giải quyết vấn đề	A15	Kiên nhẫn
K22	Kiến thức xây dựng văn hoá doanh nghiệp	S10	Kỹ năng hoạch định chiến lược	A16	Bao quát
K13	Kiến thức về quản trị chiến lược	S12	Kỹ năng quản lý thời gian	A1	Tầm nhìn

Nguồn: tác giả.

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

- Trong giai đoạn 2016-2020, hầu hết các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình đang hoạt động (chiếm 94%), chủ các doanh nghiệp chủ yếu trong độ tuổi 31-40 (chiếm 47%), ngành G (bán buôn bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy và xe có động cơ khác) được chủ doanh nghiệp trẻ lựa chọn kinh doanh nhiều nhất (chiếm 26,6%), chủ doanh nghiệp trẻ phần lớn chọn trụ sở kinh doanh tại TP Đồng Hới (chiếm 52%); loại hình công ty TNHH MTV được chủ doanh nghiệp trẻ ưu tiên lựa chọn (chiếm 65%).

- ASK-LOYQB là mô hình được đề xuất để đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình trong nghiên cứu gồm 27 tiêu chí, trong đó tiêu chí sáng tạo (nhóm phẩm chất), tiêu chí kiến thức về lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp (nhóm kiến thức), tiêu chí kỹ năng ra quyết định, tiêu chí kỹ năng xây dựng mối quan hệ, tiêu chí kỹ năng lắng nghe (nhóm kỹ năng) là các tiêu chí được cho là cần thiết nhất để đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

- ASK-LOYQB là mô hình đầu tiên đánh giá năng lực chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình, là tiền đề quan trọng để phục vụ các hoạt động xây dựng chính sách, đánh giá, đào tạo nâng cao năng lực cho chủ các doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình trong giai đoạn 2021-2025, định hướng đến năm 2030.

- Nghiên cứu là tiền đề để tiếp tục phát triển, xây dựng và chuẩn hoá các tiêu chí thành các cấp độ để xây dựng khung năng lực lãnh đạo chi tiết theo các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến năm 2030.

4.2. Kiến nghị

Với bộ, ban, ngành và địa phương:

- Bộ Khoa học và Công nghệ: Xem xét ứng dụng mô hình trong việc xây dựng chính sách, hướng dẫn về khung năng lực, chương trình, chuyên đề đào tạo, nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp trẻ, nhà khởi nghiệp tại Quảng Bình, góp phần phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo khởi nghiệp tỉnh Quảng Bình trong khuôn khổ Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia đến năm 2025” [1, 2] và Chương trình phối hợp số 636/CTPT-BKH&CN-UBND ngày 26/4/2021 giữa Bộ Khoa học và Công nghệ và UBND tỉnh Quảng Bình.

- UBND tỉnh Quảng Bình: Ứng dụng mô hình ASK-LOYQB trong việc triển khai nâng cao năng lực cho doanh nhân, doanh nghiệp trẻ, nhà khởi nghiệp theo Quyết định số 4391/QĐ-UBND về việc hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên địa bàn tỉnh Quảng Bình do UBND tỉnh ban hành ngày 27/11/2017 [2], Quyết định số 5224/QĐ-UBND ngày 31/12/2019 của UBND tỉnh Quảng Bình về việc ban hành Đề án hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Quảng Bình đến năm 2025. Ngoài ra, nghiên cứu góp phần thực hiện hiệu quả Thông tư số 05/2019/TT-BKHĐT của Bộ Kế hoạch và Đầu tư [10], Thông tư số 49/2019/TT-BTC của Bộ Tài chính [11], Nghị quyết số 19/2017/NQ [12] và Nghị quyết số 06/2021/NQ-HĐND [13] của Hội đồng nhân dân tỉnh Quảng Bình, Quyết định số 4391/QĐ-UBND của UBND tỉnh Quảng Bình [14].

Với Hội Doanh nhân trẻ tỉnh, các tổ chức đào tạo và các doanh nghiệp:

- Hội Doanh nhân trẻ tỉnh: Ứng dụng mô hình vào hoạt động đào tạo nâng cao năng lực cho chủ các doanh nghiệp trẻ của Hội Doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình thông qua Chương trình hành động toàn khóa thực hiện Nghị quyết Đại hội Hội Doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình, Khóa II, Nhiệm kỳ 2021-2026 và Chương trình công tác Hội và phong trào doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình hàng năm, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Quảng Bình [15]. Tuyên truyền để hội viên, doanh nghiệp, doanh nhân trẻ có thể áp dụng ngay để phát triển doanh nhân, doanh nghiệp, làm mô hình điểm cho các doanh nghiệp trẻ toàn tỉnh thực hiện.

- Công ty TNHH Tập đoàn khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam: Ứng dụng các chương trình đào tạo nâng cao năng lực cho các chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình thông qua xây dựng các giáo trình, tài liệu, chương trình đào tạo nâng cao năng lực cho chủ doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp khởi nghiệp. Thiết kế chương trình đào tạo nâng cao năng lực phải xây dựng chương trình đào tạo phù hợp với tâm lý lứa tuổi ngoài những năng lực theo tâm lý lứa tuổi (trong độ tuổi 31-40) và cũng xây dựng tiền đề đào tạo doanh nhân “tương lai” ở các độ tuổi thanh niên 16-30. Ưu tiên đào tạo nâng cao năng lực cho các chủ doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp trẻ chuyên sâu theo các ngành nghề kinh doanh.

- Các chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình: Tham khảo, áp dụng mô hình để tự đánh giá khả năng đáp ứng về năng lực lãnh đạo từ đó xây dựng cho bản thân kế hoạch học tập, phát triển năng

lực, điều hành doanh nghiệp phát triển, góp phần vào sự phát triển chung của tỉnh và đất nước trong giai đoạn 2021-2025, định hướng đến năm 2030.

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành nghiên cứu, nhóm tác giả đã nhận được sự hỗ trợ, góp ý từ các chuyên gia, cán bộ của Cục Phát triển Doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ), Hội Doanh nghiệp tỉnh Quảng Bình, Hội Doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình, Công ty TNHH Tập đoàn khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam và tham gia khảo sát các chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình. Các tác giả xin trân trọng cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Prime Minister (2016), *Decision no. 844/QĐ-TTg Dated May 18, 2016 on Approving The Project “Supporting The National Innovation Startup Ecosystem until 2025”* (in Vietnamese).
- [2] Prime Minister (2021), *Decision 188/QĐ-TTg Dated February 9, 2021 Amending and Supplementing A Number of Articles Of Decision no. 844/QĐ-TTg Dated May 18, 2016 of The Prime Minister The Government on Approving The Project to Support The National Innovation Startup Ecosystem Until 2025* (in Vietnamese).
- [3] Quang Binh Provincial Party Executive Committee (2020), *Political Report of The 16th Provincial Party Executive Committee at The 17th Quang Binh Provincial Congress, Term 2021-2025* (in Vietnamese).
- [4] Quang Binh Department of Statistics (2020), *Quang Binh Provincial Statistical Yearbook 2020*, Statistics Publishing House (in Vietnamese).
- [5] Provincial Competitiveness Index (2020), “Ranking of Vietnam Provinces”, <https://pcvietnam.vn/bang-xep-hang>, accessed 20 November 2021 (in Vietnamese).
- [6] T.P.T. Le (2016), *Research on Leadership Capacity Of Directors Of Small And Medium-Sized Enterprises In The North Central Region*, Doctoral thesis in business administration, University of Economics, Hue University (in Vietnamese).
- [7] Q. Le (2012), “Assessing the capacity of Vietnamese small business executives through the ASK model”, *Journal of Economics and Business, Hanoi National University*, 28, pp.29-35 (in Vietnamese).
- [8] T.T.H. Tran, Q.C. Nguyen, H.C. Tran (2020), “Improving leadership capacity of directors of Vietnamese small and medium enterprises”, *Vietnam Journal of Agricultural Sciences*, 19(9), pp.1215-1128 (in Vietnamese).
- [9] H.L. Nguyen (2022), “Capacity building for young business owners in Quang Binh province”, *Master’s Thesis in Economic Management*, University of Economics, Hue University (in Vietnamese).
- [10] Ministry of Planning and Investment (2019), *Circular No. 05/2019/TT-BKHDT Dated March 29, 2019 Guiding Support for Human Resource Development for Small and Medium-Sized Enterprises* (in Vietnamese).
- [11] Ministry of Finance (2019), *Circular No. 49/2019/TT-BTC Dated August 8, 2019 Guiding The Management and Use of State Budget Funds to Support Human Resource Development for Small Businesses and Medium* (in Vietnamese).
- [12] People’s Council of Quang Binh province (2017), *Resolution No. 19/2017/NQ on Promulgating Regulations on A Number of Preferential Policies and Investment Support in Quang Binh Province* (in Vietnamese).
- [13] People’s Council of Quang Binh province (2021), *Resolution No. 06/2021/NQ-HĐND Regulating Policies to Support Scientific Creativity and Technological Innovation in Quang Binh Province in The Period 2021-2025* (in Vietnamese).
- [14] People’s Committee of Quang Binh province (2017), *Decision No. 4391/QĐ-UBND of Quang Binh Provincial People’s Committee Promulgating A Plan to Support The Innovative Startup Ecosystem in Quang Binh Province* (in Vietnamese).
- [15] Quang Binh Young Entrepreneurs Association (2020), *Resolution of the Second Congress of the Quang Binh Young Entrepreneurs Association, term 2021-2026* (in Vietnamese).

Xác định giá trị của sáng chế trong chuyển giao công nghệ tại Việt Nam: Khía cạnh pháp lý và một số khuyến nghị

Trần Văn Nam¹, Trần Văn Hải^{2*}, Nguyễn Quang Huy³

¹Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, 207 đường Giải Phóng, phường Đồng Tâm, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam

²Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, 336 Nguyễn Trãi, phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, Hà Nội, Việt Nam

³Công ty TNHH Tầm nhìn và Liên danh, 49 Hai Bà Trưng, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận bài 13/6/2022; ngày chuyển phản biện 17/6/2022; ngày nhận phản biện 4/7/2022; ngày chấp nhận đăng 8/7/2022

Tóm tắt:

Sáng chế (SC) là một dạng tài sản vô hình (Intangible asset), khi tiếp cận ở góc độ kinh tế, tài sản vô hình là thuật ngữ dùng để chỉ tài nguyên phi vật thể (Non-physical resources) và có giá trị cho người sở hữu nó. Bởi vậy, xác định giá trị của SC là một công đoạn quan trọng trong việc thương mại hóa tài sản vô hình như chuyển giao công nghệ, góp vốn kinh doanh bằng SC... Việt Nam đã ban hành hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật về định giá tài sản vô hình, nhưng không có quy định riêng về xác định giá trị của SC nên trong thực tế đã gặp những hạn chế nhất định trong việc áp dụng các quy phạm pháp luật này. Bài viết phân tích những hạn chế của pháp luật Việt Nam về xác định giá trị của SC và đề xuất giải pháp khắc phục.

Từ khóa: chuyển giao công nghệ, định giá sáng chế, thương mại hóa quyền sở hữu trí tuệ.

Chỉ số phân loại: 5.5

1. Tổng quan nghiên cứu về xác định giá trị của SC

Xác định giá trị của SC và khung pháp lý quản lý việc xác định giá trị của SC đã thu hút sự chú ý của nhiều học giả trên khắp thế giới trong nhiều thập kỷ. Hầu hết các học giả đã thảo luận về 3 phương pháp định giá truyền thống (chi phí, thị trường, thu nhập) và cách chúng được áp dụng cho việc định giá quyền sở hữu trí tuệ (SHTT) nói chung. D. Sharma và cs (2021) [1] tóm tắt các phương pháp định giá hiện đại, bao gồm tỷ lệ tiền chuyển giao SC, tính toán thiệt hại về lợi nhuận và phân tích cây quyết định. Cụ thể đối với SC, M. Perel (2014) [2] giới thiệu một cách tiếp cận mới để xác định giá trị của SC đó là đánh giá SC dựa trên chất lượng SC (tức là “SC đáp ứng các yêu cầu của pháp luật như thế nào”). A.J. Wurzer và cs (2012) [3] đã giới thiệu các công cụ để xác định giá trị của SC (như các yếu tố pháp lý, mô hình hóa quan hệ cấp li-xăng, luồng thanh toán và rủi ro) cùng với các nghiên cứu điển hình trong các bối cảnh khác nhau như về quản lý, luật doanh nghiệp, chuyển giao và định hướng tài chính.

Các nghiên cứu này đã làm rõ các vấn đề lý luận về xác định giá trị của SC trong chuyển giao SC, là các lý thuyết về SC, chuyển giao SC, các phương pháp định giá tài sản trí tuệ (TSTT), mối quan hệ giữa luật cạnh tranh, luật SHTT và luật hợp đồng về các thỏa thuận điều chỉnh giá trong các hợp đồng chuyển giao SC. Mặc dù vậy, còn ít tác giả sử dụng cách tiếp cận luật - kinh tế để phân tích việc xác định giá trị của SC hoặc đề cập đến các công cụ pháp lý để điều chỉnh việc xác định giá trị của SC trong các nghiên cứu của họ.

Tại Việt Nam, đã có nhiều nghiên cứu về định giá TSTT. Từ năm 2006-2013, các đơn vị trực thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ

(KH&CN), như Vụ Đánh giá, Thẩm định và Giám định công nghệ (2006), Viện Khoa học SHTT (2009) và Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN (2013) [4] đã thực hiện các nghiên cứu chuyên sâu về lý thuyết, phương pháp và quy trình định giá công nghệ, TSTT và cụ thể là SC tại Việt Nam.

Các tác giả: V.T. Doan (2011) [5], V.H. Tran và cs (2006) [6], T.H.Y. Vu (2008) [7] và V.N. Tran (2012) [8] đã phân tích việc định giá TSTT trong các bối cảnh khác nhau. Ví dụ, trong các công ty đa quốc gia, trong cổ phần hóa các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, trong các hoạt động kinh doanh và trong các công ty khởi nghiệp.

L.P. Hoang (2012) [9], T.T.N. Duong (2014) [10] và M.T. Le (2017) [11] đã chỉ ra một số vướng mắc trong hệ thống pháp luật về TSTT. Cụ thể là việc chưa hoàn thiện các quy định về định giá TSTT trong các bối cảnh cụ thể và sự không nhất quán trong các quy định hoặc hướng dẫn về phương pháp định giá theo giá gốc.

Nghiên cứu của Viện Khoa học SHTT (2009) [12] đã tiếp cận từ lý luận và thực tiễn về phương pháp định giá SC áp dụng cho Việt Nam, nghiên cứu này làm rõ nguyên tắc, nội dung, quy trình áp dụng phương pháp định giá SC được áp dụng phổ biến trên thế giới và hướng dẫn áp dụng phương pháp đó cho các SC ở Việt Nam. Đề tài do Viện Khoa học SHTT [13] thực hiện và nghiệm thu năm 2014 đã khái quát tổng quan về kỹ thuật định giá TSTT, trong đó có SC theo phương pháp chi phí, thị trường, thu nhập, đã đề xuất việc thực hiện kỹ thuật định giá TSTT theo phương pháp: chi phí, thị trường và thu nhập, đặc biệt đề tài này đã đề xuất quy trình kỹ thuật định giá TSTT theo 3 phương pháp nêu trên.

*Tác giả liên hệ: Email: tranvanhai@ussh.edu.vn.

Determining the value of inventions in technology transfer in Vietnam: Legal perspectives and recommendations

Van Nam Tran¹, Van Hai Tran^{2*}, Quang Huy Nguyen³

¹National Economics University, 207 Giai Phong Street, Dong Tam Ward, Hai Ba Trung District, Hanoi, Vietnam

²University of Social Sciences and Humanities, Vietnam National University - Hanoi,

336 Nguyen Trai Street, Thanh Xuan Trung Ward, Thanh Xuan District, Hanoi, Vietnam

³Vision and Associates Co., Ltd, 49 Hai Ba Trung Street, Hang Bai Ward, Hoan Kiem District, Hanoi, Vietnam

Received 13 June 2022; revised 4 July 2022; accepted 8 July 2022

Abstract:

An invention is a form of intangible asset. When approached from an economic perspective, an intangible asset is a term used to refer to non-physical resources and has value for patent holders. Therefore, determining the value of an invention is an important step in the commercialisation of intangible assets such as technology transfer, capital contribution to businesses, etc. Vietnam has promulgated a system of legal documents on the valuation of intangible assets, but there is no separate regulation on determining the value of inventions, so in practice, it has encountered certain limitations in the application of these legal provisions. This article analyses the limitations of Vietnamese law on determining the value of inventions and proposes solutions to overcome them.

Keywords: commercialisation of intellectual property rights, patent valuation, technology transfer.

Classification number: 5.5

Những nghiên cứu nêu trên đã cung cấp một cái nhìn tổng quan về: (i) Các phương pháp định giá TSTT được áp dụng trên toàn cầu; (ii) Các quy định và thực tiễn xác định giá trị của SC tại Việt Nam. Chúng được kỳ vọng là sẽ cải tiến các phương pháp xác định giá trị của SC truyền thống giúp cho việc xác định giá trị của SC khả thi hơn và phù hợp với bối cảnh Việt Nam.

Có thể thấy, mặc dù các nghiên cứu trên đã đề cập đến các đặc điểm pháp lý và kinh tế khác biệt của SC, phản ánh các đặc điểm này trong các phân tích về xác định giá trị của SC. Tuy nhiên, các nghiên cứu đã nêu trên chưa phân tích được hạn chế của phương pháp chi phí, phương pháp thị trường, phương pháp thu nhập trong việc xác định giá trị của SC. Bài viết này thông qua một trường hợp cụ thể về xác định giá trị của SC (được bảo hộ bởi Bằng độc quyền SC số 1-0012044-000) để phân tích các hạn chế của việc áp dụng các phương pháp định giá truyền thống đã nêu trong thực tiễn, trên cơ sở đó đưa ra một số khuyến nghị nhằm cải thiện khung pháp lý cho việc xác định giá trị của SC.

2. Khung pháp lý tại Việt Nam về xác định giá trị của SC

Theo Luật SHTT, SC là một giải pháp kỹ thuật dưới dạng sản phẩm hoặc quy trình nhằm giải quyết một vấn đề xác định bằng việc ứng dụng các quy luật tự nhiên. Một giải pháp kỹ thuật phải đáp ứng 3 điều kiện để được cấp bằng độc quyền SC, đó là có tính mới, có trình độ sáng tạo và có khả năng áp dụng công nghiệp.

Việt Nam chưa có quy định cụ thể về xác định giá trị của SC, nhưng đã có những quy định chung về định giá TSTT, các quy định này nhằm giải quyết các vấn đề sau: (i) Các trường hợp cần định giá TSTT; (ii) Các phương pháp định giá TSTT; (iii) Các đơn vị cung cấp dịch vụ định giá TSTT. Thông tư 06/2014/TT-BTC (Thông tư 06) ngày 7/1/2014 của Bộ Tài chính quy định tiêu chuẩn thẩm định giá số 13 áp dụng cụ thể cho tài sản vô hình bao gồm công nghệ và SC. Thông tư này hiện là hướng dẫn chính thức, toàn diện nhất về việc định giá các tài sản vô hình ở Việt Nam cho các mục đích bán, mua, thế chấp, chuyển nhượng, sáp nhập - mua lại, góp vốn, phân chia lợi nhuận, giải thể và phá sản.

Luật Giá và Nghị định số 89/2013/NĐ-CP (Nghị định 89) ngày 6/8/2013 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Giá về thẩm định giá quy định các nguyên tắc chung về “định giá”. Luật Chuyển giao công nghệ và Nghị định số 76/2018/NĐ-CP (Nghị định 76) ngày 15/5/2018 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chuyển giao công nghệ xác định cụ thể “định giá công nghệ”, nêu rõ các trường hợp phải định giá công nghệ (cụ thể là đóng góp công nghệ trong dự án đầu tư sử dụng ngân sách nhà nước) và đưa ra các yêu cầu mà tổ chức phải đáp ứng để cung cấp dịch vụ định giá công nghệ.

Thông tư liên tịch số 39/2014/TTLT-BKHCN-BTC (Thông tư liên tịch 39) ngày 17/12/2014 và Thông tư số 10/2019/TT-BTC (Thông tư 10) ngày 20/2/2019 quy định và hướng dẫn xác định giá trị tài sản vô hình từ nhiệm vụ KH&CN sử dụng ngân sách nhà nước. Thông tư liên tịch 39 đề cập đến tình trạng bảo hộ của SC và các rủi ro trong việc sử dụng SC (ví dụ như hủy bỏ, chấm dứt hiệu lực, các trở ngại kinh tế, công nghệ trong việc áp dụng, khai thác, thương mại hóa) như là các tiêu chí đặc biệt phải được xem xét khi định giá tài sản sử dụng SC. Cả 2 công cụ đều đề cập đến 3 phương pháp định giá truyền thống (tức là chi phí, thu nhập và thị trường), tuy nhiên Thông tư số 10 bổ sung thêm một phương pháp đặc biệt là “định giá dựa trên mức đầu tư cho nhiệm vụ KH&CN tương ứng”.

Về cơ bản, quy định của pháp luật Việt Nam về xác định giá trị của tài sản vô hình (trong đó có SC) đã tương đương với quy định quốc tế về lĩnh vực này, trong các tài liệu do Tổ chức SHTT thế giới (WIPO) phát hành về xác định giá trị của TSTT cũng quy định có 3 phương pháp chủ yếu, đó là: chi phí, thị trường và thu nhập.

3. Các thuật ngữ cơ bản có liên quan đến xác định giá trị của SC

Luật KH&CN năm 2013 định nghĩa: “Công nghệ là giải pháp, quy trình, bí quyết kỹ thuật có kèm hoặc không kèm công cụ, phương tiện dùng để biến đổi nguồn lực thành sản phẩm”. Có thể

thấy, công nghệ trong định nghĩa này là một giải pháp kỹ thuật, cụ thể là: i) Phương pháp, quy trình, kỹ năng, bí quyết được coi là phần vô hình của công nghệ; ii) Công cụ, phương tiện được coi là phần hữu hình của công nghệ; iii) Giải pháp kỹ thuật có thể tồn tại ở 3 dạng: vật thể (hữu hình), chất thể (hữu hình), quy trình/phương pháp (vô hình). Như vậy, đối tượng được xác định giá trị khi chuyển giao SC phải bao gồm cả dạng hữu hình và/hoặc vô hình.

Về xác định giá trị của SC, khi xem xét SC là một công nghệ cụ thể, S. Olga (2013) [14] cho rằng: “Định giá công nghệ là quá trình xác định và đo lường lợi nhuận tài chính và những rủi ro của công nghệ trong một hoàn cảnh cụ thể”. Như vậy, rủi ro là một thuộc tính cần xem xét trong việc xác định giá trị của SC, yếu tố rủi ro thể hiện rõ nhất trong phương pháp thanh toán trọn gói, rủi ro còn thể hiện rõ nét đối với SC vừa qua giai đoạn nghiên cứu và phát triển (R&D), lần đầu tiên được chuyển giao từ khu vực nghiên cứu sang khu vực sản xuất/kinh doanh, SC dạng này chưa khẳng định được vị trí trên thị trường, do đó chưa thể biết được thu nhập khi áp dụng nó.

Hiện tại, thuật ngữ liên quan đến “định giá” được bàn luận tại nhiều tác phẩm trong và ngoài nước. V.N. Tran và cs (2022) [15] đã phân tích sự chưa thống nhất khi sử dụng thuật ngữ này trong các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành. Luật Giá năm 2012 và nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác sử dụng thuật ngữ thẩm định giá. Khoản 15 Điều 4 Luật Giá năm 2012 định nghĩa: “Thẩm định giá là việc cơ quan, tổ chức có chức năng thẩm định giá xác định giá trị bằng tiền của các loại tài sản theo quy định của Bộ luật Dân sự phù hợp với giá thị trường tại một địa điểm, thời điểm nhất định, phục vụ cho mục đích nhất định theo tiêu chuẩn thẩm định giá”. Khoản 1 Điều 36 Luật Doanh nghiệp năm 2020 quy định: “Tài sản góp vốn không phải là đồng Việt Nam, ngoại tệ tự do chuyển đổi, vàng phải được các thành viên, cổ đông sáng lập hoặc tổ chức thẩm định giá định giá và được thể hiện thành Đồng Việt Nam”. Tuy nhiên, Luật Doanh nghiệp năm 2020 không đưa ra định nghĩa về định giá.

Trong bài viết này, nhóm tác giả sử dụng thuật ngữ “xác định giá trị của SC” với nghĩa đo lường lợi nhuận tài chính của SC trong quá trình chuyển giao SC, thương mại hóa công nghệ.

4. Xác định giá trị của SC thông qua trường hợp nghiên cứu điển hình

Trong phần này, bài viết phân tích trường hợp thực tiễn về xác định giá trị của SC “Thiết bị xử lý và phân loại tự động rác thải”¹, SC này đề cập đến thiết bị xử lý kích thước và phân loại tự động rác thải, ứng dụng với rác thải rắn đô thị và nông thôn chưa phân loại tại nguồn. Thiết bị gồm có: thân, trục, búa và động cơ, trong đó: thân thiết bị gồm 2 vách bên, vách sau và vách trước ở phía trước của thiết bị; cửa nạp liệu và cửa xả của thiết bị nằm cùng

phía và lần lượt được bố trí ở phía trên và dưới của vách trước; các tấm gạt có tác dụng gỡ rác quần quanh trục và búa; các lưỡi xé có tác dụng xé rách rác; và các thanh ngang có tác dụng tăng điểm va chạm của rác với vách máy.

SC được chuyên gia độc lập của WIPO Robert Sanders xác định giá trị là 12,24 triệu USD vào năm 2013. Tuy nhiên, dù SC này có giá trị tiềm năng, nhưng tác giả đã phải mất hơn 10 năm để thương mại hóa công nghệ của mình và lợi nhuận tài chính thu được từ việc chuyển giao SC đã không như mong đợi. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là:

Thứ nhất, nhà định giá cho rằng, cách tiếp cận dựa trên chi phí không phù hợp để xác định giá trị hợp lý của công nghệ xử lý và phân loại tự động rác thải. Phương pháp tiếp cận dựa trên chi phí, bao gồm việc xem xét bất kỳ thành phần nào của số tiền 1,149 triệu USD do nhà SC báo cáo trong bối cảnh này vì tổng chi phí liên quan đến việc phát triển công nghệ xử lý chất thải đã bị từ chối vì nó không phản ánh đầy đủ hoặc chỉ ra giá trị hợp lý mà công nghệ sẽ có liên quan đến giá trị hợp lý dựa trên tiền chuyển giao, và các dòng thu nhập khả thi khác liên quan đến việc triển khai nhà máy trong vòng từ 5 đến 10 năm triển khai theo mô hình nêu trên.

Thứ hai, cách tiếp cận thị trường bị hạn chế do thiếu thị trường công nghệ phù hợp. Do đó, với mục đích minh họa, cách tiếp cận dựa trên thu nhập đã được sử dụng và tính toán. Áp dụng mức phí chuyển giao danh nghĩa 6% để mô tả đóng góp danh nghĩa của công nghệ trên cơ sở khấu trừ tiền chuyển giao so với doanh thu từ việc triển khai nhà máy xử lý chất thải trong 5 năm đầu tiên. Áp dụng tỷ lệ chiết khấu là 15%, giá trị hợp lý là 12,24 triệu USD.

Mặc dù kết quả xác định giá trị của SC là khả quan, nhưng việc thương mại hóa công nghệ xử lý chất thải tự động không hề đơn giản. Từ năm 2008 đến 2018, một số nguyên mẫu đã được chế tạo và vận hành thử nghiệm tại Nhà máy xử lý chất thải Seraphin Sơn Tây, Nhà máy xử lý chất thải Hà Nam và một số thử nghiệm khác đặt tại tỉnh Hưng Yên, chứng minh lợi ích của công nghệ đó trong so sánh với những công nghệ khác.

Chủ sở hữu SC đã tiếp cận một số nhà đầu tư tiềm năng trong lĩnh vực xử lý chất thải tại Việt Nam và đề xuất xây dựng một số nhà máy tại các tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh, Hà Nam và Hà Nội. Một số phương án hợp tác khả thi đã được đề xuất, nhưng tiến độ triển khai áp dụng công nghệ chậm trễ. Năm 2019, công nghệ xử lý rác tự động thế hệ thứ sáu được chuyển giao và xây dựng thành công tại Nhà máy Cù Lao Xanh, huyện Xuân Lộc, tỉnh Đồng Nai. Tổ hợp máy phân loại rác điều khiển tự động thứ 6 được chuyển giao để phân loại 100 tấn rác thải mỗi ngày ở Cù Lao Xanh. Ưu điểm của tổ hợp thiết bị phân loại rác là toàn bộ nhà máy được đặt trong phân xưởng khép kín nên hạn chế tối đa việc phát tán mùi hôi ra môi trường xung quanh. Quá trình phân loại rác chỉ cần hai công nhân vận hành cùng một người điều khiển robot đưa rác vào máy. Thiết bị này có thể tách tới 80% nguồn hữu cơ từ chất thải tổng hợp. Mặt khác, máy có thể phân loại rác hữu cơ để sản xuất phân trộn cho nông nghiệp. Các tổ hợp máy phân loại rác cho phép giảm 70-85% khối lượng bãi chôn lấp so với các công nghệ hiện

¹Số bằng: 1-0012044-000, cấp ngày 19/11/2013, cơ quan cấp bằng: Cục SHTT Việt Nam. Kỹ sư Lại Minh Chức (tác giả, đồng thời là chủ sở hữu SC) đã cung cấp tài liệu để nhóm tác giả viết phần này.

nay. Tuy nhiên, sau 1 năm hoạt động, thỏa thuận chuyển giao công nghệ phân loại rác tại Công ty đã bị chấm dứt do bên tiếp nhận công nghệ không tuân thủ các quyền SHTT của bên chuyển giao công nghệ.

Như vậy, có thể thấy, việc định giá 12,24 triệu USD theo phương pháp thu nhập đã không được những người nhận chuyển giao tiềm năng chấp nhận. Thay vào đó, những người nhận chuyển giao tiềm năng đã chọn cách xác định giá trị của SC bằng phương pháp tiếp cận chi phí, chỉ là 1,14 triệu USD, thấp hơn nhiều so với kết quả phương pháp tiếp cận thu nhập được lựa chọn. Do sự chênh lệch lớn giữa 2 cách tính này nên cuộc đàm phán giữa chủ sở hữu SC và những người nhận chuyển giao tiềm năng đã không đạt kết quả.

Do đó, bài học từ trường hợp thực tế trên là việc xác định giá trị của SC, dù được tính toán dựa trên cách tiếp cận nào, vẫn chỉ là một nguồn tham khảo.

5. Nhận xét về xác định giá trị của SC

Để thương mại hoá thành công SC, đòi hỏi sự kết hợp của các lĩnh vực kỹ thuật, kinh tế và pháp lý khác nhau, Việt Nam hiện đang có một hệ thống văn bản pháp luật bao trùm khá toàn diện các khía cạnh liên quan đến định giá TSTT (trong đó có SC), bao gồm: (i) Các trường hợp cần phải xác định giá trị; (ii) Hoạt động của các tổ chức cung cấp dịch vụ thẩm định giá và thẩm định viên về giá; và (iii) Tiêu chuẩn thẩm định giá đối với tài sản vô hình.

Tuy nhiên, có thể nhận thấy các quy định về xác định giá trị của SC chủ yếu thuận lợi cho việc áp dụng khi chuyển nhượng quyền sở hữu SC, góp vốn kinh doanh bằng SC, hạn chế của các quy định về xác định giá trị của SC là khó có thể áp dụng trong thực tiễn, bài viết tạm thời nêu ra các trường hợp:

Một là, chuyển quyền sử dụng SC (license) từ khu vực R&D đến doanh nghiệp và trong nội bộ khu vực doanh nghiệp.

Hai là, tồn tại chủ thể có quyền sử dụng trước đối với SC, trong thực tế, thẩm định viên không phải lúc nào cũng có thể tiếp cận được đầy đủ các thông tin liên quan trực tiếp đến xác định giá trị của SC, trong khi những thông tin đó có thể được biết rất rõ bởi chủ sở hữu SC (sự bất đối xứng về thông tin), nếu có chủ thể có quyền sử dụng trước đối với một SC thì tiềm năng khai thác thương mại của bên nhận chuyển giao SC đó sẽ bị thu hẹp thị trường, dẫn đến ảnh hưởng về giá.

Ba là, thiếu thông tin thị trường, như đã phân tích trường hợp điển hình ở trên, cách tiếp cận thị trường bị hạn chế bởi lẽ không tìm “SC đồng nhất” và “SC tương đương” để so sánh², mặc dù trên

thị trường có thể tìm thấy SC trong cùng lĩnh vực xử lý rác thải. Do đó, có thể thấy khó có thể áp dụng phương pháp thị trường trong xác định giá trị của SC, nếu không dựa vào thông tin về “SC đồng nhất” và “SC tương đương” trên thị trường.

Với tính chất vô hình và duy nhất của bằng SC, giá trị của bằng SC không dễ dàng được đánh giá như các tài sản truyền thống khác. Do đó, việc xác định giá trị của SC chỉ là điểm khởi đầu cho việc thương lượng giữa người cấp phép và người được cấp phép. Tại Việt Nam, việc xác định giá trị của SC do một tổ chức thẩm định đủ năng lực cung cấp là nguồn đáng tin cậy cho các bên trong quá trình đàm phán. Trong một số trường hợp phức tạp, các bên có thể lấy kết quả định giá từ các nhà cung cấp dịch vụ khác nhau để có được mức định giá trung bình được cả hai bên chấp nhận.

Mặt khác, thẩm định viên về giá có thể không có đủ thông tin về tình trạng pháp lý của bằng SC, ví dụ SC bị đình chỉ/hủy bỏ hiệu lực và do đó dẫn đến xác định sai giá trị của SC. Trong thực tế, thông tin về chủ thể có quyền sử dụng trước hay khả năng các bằng SC bị hủy bỏ hiệu lực, chủ sở hữu SC là người biết rõ và không dễ dàng cho bên mua hay thẩm định viên về giá có thể tiếp cận được. Vì vậy, mấu chốt trong hoạt động xác định giá trị của SC trong hoạt động chuyển giao công nghệ nằm ở khả năng tiếp cận thông tin cũng như đánh giá các khía cạnh chính sách và pháp lý liên quan tới chính SC đó.

6. Khuyến nghị về khía cạnh pháp lý và thực tiễn điều chỉnh hoạt động của tổ chức trung gian cung cấp dịch vụ xác định giá trị của SC

6.1. Khuyến nghị về khía cạnh pháp lý

Ngày 13/6/2014, Bộ trưởng Bộ KH&CN đã ban hành Thông tư số 16/2014/TT-BKH&CN (Thông tư số 16) về điều kiện thành lập và hoạt động của tổ chức trung gian đối với thị trường KH&CN nhằm mục đích hình thành mạng lưới các tổ chức trung gian, thúc đẩy hoạt động tư vấn, môi giới chuyển giao công nghệ, thương mại hóa kết quả nghiên cứu. Sau 7 năm thực hiện Thông tư, ngoài việc xác định được tổ chức trung gian, mục đích thành lập mạng lưới này không đạt được do phải đặt ra các điều kiện kèm theo thủ tục đăng ký hoạt động.

Trong bối cảnh cắt giảm thủ tục hành chính, tăng cường hỗ trợ phát triển tổ chức trung gian cho thị trường công nghệ, hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, các điều kiện và thủ tục đăng ký thành lập, hoạt động đối với tổ chức trung gian đã không còn phù hợp.

Luật Chuyển giao công nghệ năm 2017 và Nghị định 76/2018/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Chuyển giao công nghệ quy định tổ chức trung gian nhận hỗ trợ phải là tổ chức thực hiện các chức năng như kết nối, môi giới, tư vấn, đánh giá, thẩm định giá, nhưng không đặt ra điều kiện đối với từng loại hình trung gian và thủ tục đăng ký thành lập, hoạt động. Thay vào đó, các văn bản pháp luật này quy định cơ chế hỗ trợ (đối tượng, nội dung, hình thức, nguồn hỗ trợ...) để nâng cao năng lực hoạt động, thúc đẩy các tổ chức trung gian trên thị trường, từ

²Có thể tham khảo tài liệu của Viện Khoa học SHTT (2009) để hiểu thêm về 2 thuật ngữ này: 1) SC so sánh đồng nhất là SC được dùng để so sánh với SC cần định giá, có chức năng, cách thức thực hiện chức năng và kết quả thực hiện chức năng giống hệt với SC cần định giá; 2) SC so sánh tương đương là SC được dùng để so sánh với SC cần định giá, có chức năng, và/hoặc cách thức thực hiện chức năng và/hoặc kết quả thực hiện chức năng tương đương với SC cần định giá.

đó hình thành mạng lưới kết nối, chia sẻ nguồn lực, thông tin, tuy nhiên nội dung hỗ trợ cần tiếp tục được cụ thể hóa để làm cơ sở xác định mức hỗ trợ trong hồ sơ tài chính của các chương trình, dự án liên quan. Do đó, việc ban hành một văn bản pháp luật mới thay thế Thông tư số 16 theo hướng xây dựng các nội dung hỗ trợ vẫn là một yêu cầu cấp thiết để đáp ứng yêu cầu thực tiễn.

6.2. Khuyến nghị về khía cạnh thực tiễn

Chuyển quyền sử dụng SC: SC từ khu vực R&D là giải pháp kỹ thuật chưa được thị trường kiểm chứng, do đó doanh nghiệp nhận license SC có thể gặp rủi ro trong quá trình thương mại hóa nếu áp dụng hình thức thanh toán trọn gói.

Đặc điểm rõ nhất của thanh toán trọn gói là khoản phí license được tính trước, có nghĩa là các bên tham gia hợp đồng đàm phán và thống nhất khoản phí mà bên nhận license phải trả cho bên giao ngay cả khi chưa có sản phẩm áp dụng SC được chuyển giao, bán trên thị trường. Đồng nghĩa với việc lợi nhuận thu được của bên nhận cũng chỉ dừng ở dự đoán, mặc dù dự đoán này đã được tính toán bởi những phương pháp xác định giá trị của SC như đã phân tích. Nhưng việc thanh toán trọn gói vẫn tiềm ẩn những rủi ro cho cả bên nhận và bên giao SC. Do đó, khi license SC từ khu vực R&D sang doanh nghiệp, nên áp dụng hình thức thanh toán kỳ vụ (Royalty) để chia sẻ rủi ro giữa bên nhận SC và bên giao SC. Phí kỳ vụ được thanh toán cho bên giao SC, có thể theo các cách: (i) Trả kỳ vụ theo phần trăm (%) giá bán tịnh; (ii) Trả theo phần trăm (%) doanh thu thuần; (iii) Trả theo phần trăm (%) lợi nhuận trước thuế của bên nhận; hoặc (iv) Kết hợp các cách này. Việc chuyển quyền sử dụng SC đã được kiểm chứng giá trị thương mại trên thị trường thì có thể áp dụng hình thức thanh toán trọn gói hoặc kỳ vụ tùy quan điểm của các bên tham gia hợp đồng.

Có tồn tại chủ thể có quyền sử dụng trước đối với SC: Như đã biết, “người có quyền sử dụng trước không được mở rộng phạm vi, khối lượng sử dụng nếu không được chủ sở hữu SC cho phép”. Do đó, tại mục nghĩa vụ của bên chuyển giao trong hợp đồng chuyển quyền sử dụng SC, cần quy định bên chuyển giao cam kết không cho phép người có quyền sử dụng trước đối với SC mở rộng phạm vi, khối lượng sử dụng SC kể từ thời điểm hợp đồng chuyển quyền sử dụng SC có hiệu lực.

Việc áp dụng phương pháp thị trường: Như đã phân tích trường hợp điển hình ở trên, việc không tìm “SC đồng nhất”/“SC tương đương” khi xác định giá trị của SC đã khó thuyết phục bên nhận chuyển giao tiềm năng, do đó khi áp dụng phương pháp thị trường cần tìm các SC đồng nhất/tương đương. Trong thực tế, có thể khó tìm thấy “SC đồng nhất”, nhưng có thể tìm thấy “SC tương đương”, do đó nên nghiên cứu khuyến nghị này trong quá trình xác định giá trị của SC.

7. Kết luận

Có thể thấy, xác định giá trị của SC và thương mại hóa SC không phải đơn giản trong bối cảnh của Việt Nam, khi mà khung pháp lý còn nhiều bất cập và người mua tiềm năng thường từ chối việc xác định giá trị của SC theo tính toán của thẩm định viên độc lập. Trước tình hình đó, để nhanh chóng thương mại hóa SC, các

nhà SC nên điều chỉnh giá một cách linh hoạt để đáp ứng ngưỡng chấp nhận được của những người mua tiềm năng. Nhà SC nên sử dụng phương pháp thanh toán kỳ vụ làm cơ sở cho cơ chế “chia sẻ rủi ro”. Ngoài ra, cần cải thiện khuôn khổ pháp lý về xác định giá trị của SC và thương mại hóa SC thông qua chiến lược dài hạn thúc đẩy đăng ký SC trong nước, cũng như tái cấu trúc khuôn khổ pháp lý về việc thành lập và hoạt động của các tổ chức trung gian.

LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển KH&CN Quốc gia (NAFOSTED) thông qua đề tài mã số 505.01-2020.301. Các tác giả xin trân trọng cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] D. Sharma, A. Kumar (2021), *Handbook of Intellectual Property Research: Lenses, Methods, and Perspectives*, Published to Oxford Scholarship Online, DOI: 10.1093/oso/9780198826743.001.0001.
- [2] M. Perel (2014), “An ex ante theory of patent valuation: Transforming quality patent to patent value”, *Journal of High Technology Law*, **48(2014)**, 89pp.
- [3] A.J. Wurzer, T. Grünewald, D. Reinhardt (2012), *Valuation of Patents*, Kluwer Law International.
- [4] Department of Science and Technology Enterprise and Market Development (2013), *Theoretical and Practical Research to Propose Principles, Approaches and Processes for Intellectual Property Valuation in Vietnam* (in Vietnamese).
- [5] V.T. Doan (2011), *Collection of Methods for Valuing Intangible Assets, Intellectual Property Rights, Technology Valuation and Transfer Pricing in Multinational Companies*, Science and Technology Publishing House (in Vietnamese).
- [6] V.H. Tran, et al. (2006), “Some points to pay attention to when valuing intellectual property of enterprises during the equitization process”, *International Workshop Report: Vietnam in The Process of Becoming A Member of The WTO - Transforming State-Owned Enterprises in Vietnam* (in Vietnamese).
- [7] T.H.Y. Vu (2008), *Intellectual Property and Methods of Valuing Intellectual Property in Commercial Business Activities of Enterprises*, Master’s thesis, Hanoi Law University (in Vietnamese).
- [8] V.N. Tran (2012), “Identifying the inadequacies in determining the value of public assets of start-up enterprises in Vietnam today”, *Journal of Law and Practice*, **39**, pp.59-63 (in Vietnamese).
- [9] L.P. Hoang (2012), “Overcoming shortcomings of Vietnamese law on intellectual property valuation”, *Journal of Policy and Management, Hanoi National University*, **1(2)**, pp.62-72 (in Vietnamese).
- [10] T.T.N. Duong (2014), *Valuation of Intellectual Property According to Vietnamese Law*, Master’s thesis in law, Faculty of Law, Hanoi National University (in Vietnamese).
- [11] M.T. Le (2017), “Complete regulations on valuation of public assets in the context of economic integration”, <https://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/hoan-thien-quy-dinh-ve-dinh-gia-tai-san-tri-tue-trong-dieu-kien-hoi-nhap-kinh-te-127276.html>, accessed 10 March 2022 (in Vietnamese).
- [12] Institute of Intellectual Property Science (2009), *Theoretical and Practical Research on Patent Valuation Methods Applied to Vietnam*, summary report of ministerial-level scientific project (in Vietnamese).
- [13] Institute of Intellectual Property Science (2014), *Research on The Technical Process of Valuing Inventions, Industrial Designs, and Trademarks Applied in Vietnamese Conditions*, Summary report on ministerial-level scientific topics (in Vietnamese).
- [14] S. Olga (2013), *Constructing The “Price” of The Technology in IP Licensing Negotiations*, WIPO.
- [15] V.N. Tran, M.T. Do (2022), “The current state of Vietnamese law on SC valuation and some recommendations for improvement”, *Journal of Law*, **7**, pp.69-78 (in Vietnamese).

Thực trạng quy định pháp luật về phân cấp quản lý kinh tế ở Việt Nam hiện nay

Trần Thị Mai Phước*

Khoa Luật, Trường Đại học Mở TP Hồ Chí Minh, 35-37 Hồ Hào Hớn, phường Cô Giang, quận 1, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày nhận bài 3/12/2021; ngày chuyển phản biện 8/12/2021; ngày nhận phản biện 29/12/2021; ngày chấp nhận đăng 4/1/2022

Tóm tắt:

Bài viết giới thiệu khái quát hệ thống pháp luật về phân cấp quản lý kinh tế (PCQLKT) ở Việt Nam. Sau khi phân tích những điểm hạn chế trong quy định pháp luật về phân cấp hiện hành và thống kê một số quốc gia có ban hành đạo luật về phân cấp, tác giả đã đưa ra một số đề xuất, góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật về PCQLKT ở Việt Nam.

Từ khóa: pháp luật về phân cấp, pháp luật về phân cấp quản lý kinh tế, phân cấp, phân cấp quản lý kinh tế.

Chỉ số phân loại: 5.5

Current status of legal regulations on management decentralisation of economic in Vietnam

Thi Mai Phuoc Tran*

Faculty of Law, Ho Chi Minh City Open University,
35-37 Ho Hao Hon, Co Giang Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

Received 3 December 2021; revised 29 December 2021; accepted 4 January 2022

Abstract:

The article introduces an overview of the legal system on decentralisation of economic management in Vietnam. After analysing the limitations in the current decentralisation legal system and surveying some countries that have enacted decentralisation laws, the author proposed some suggestions to contribute to the improvement of the legal system on decentralisation of economic management in Vietnam.

Keywords: decentralisation, decentralisation of economic management, law on decentralisation, law on decentralisation of economic management.

Classification number: 5.5

1. Đặt vấn đề

Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XIII ngày 1/2/2021 nêu ra 12 định hướng phát triển đất nước giai đoạn 2021-2030, 6 nhiệm vụ trọng tâm và 3 đột phá chiến lược. Trong đó, “đẩy mạnh phân cấp, phân quyền hợp lý, hiệu quả, đồng thời tăng cường kiểm tra, giám sát, kiểm soát quyền lực bằng hệ thống pháp luật” là một trong những nội dung thuộc đột phá chiến lược thứ nhất của Nghị quyết này. Nghị quyết cũng đã đặt ra 3 mục tiêu cụ thể cho Việt Nam qua 3 mốc: i) Đến năm 2025, là nước đang phát triển, có công nghiệp theo hướng hiện đại, vượt qua mức thu nhập trung bình thấp; ii) Đến năm 2030, là nước đang phát triển, có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao; iii) Đến năm 2045, trở thành nước phát triển, thu nhập cao [1]. Để đạt được kỳ vọng này, tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân 5 năm đạt khoảng 6,5-7%/năm (trong giai đoạn 2021-2025)¹. Thế nhưng, đại dịch Covid-19 đã đặt ra những thách thức nặng nề mà kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt. Liên quan đến vấn đề cần sớm hồi phục kinh tế, Ngân hàng thế giới có đề cập đến việc các cấp có thẩm quyền nên áp dụng chính sách tài khóa mở rộng và sử dụng các công cụ tài khóa khác nhau trong khả năng để hỗ trợ nền kinh tế phục hồi [2].

Vậy, để các cấp thẩm quyền có những động thái tích cực về quản lý kinh tế trong bối cảnh “thích ứng an toàn với Covid-19” hiện nay, chính sách PCQLKT Việt Nam cần có những thay đổi gì? Tác giả cho rằng hơn bao giờ hết, Việt Nam cần có một sự thay đổi lớn trong chính sách quản lý kinh tế vĩ mô để không những duy trì được chỉ số phát triển kinh tế như những năm qua mà còn phải phát triển vượt trội để bù vào các chỉ số đã mất trong năm

¹Các giai đoạn tiếp theo mặc dù Nghị quyết chưa đặt ra nhưng chúng ta cần hình dung rằng GDP bình quân giai đoạn tiếp theo phải lớn hơn hoặc bằng với giai đoạn hiện tại.

*Email: maiphuoclaw@gmail.com

2021. Thế nhưng chính sách phân cấp, phân quyền quản lý được thể hiện thông qua các quy định pháp luật về phân định nhiệm vụ, quyền hạn giữa các cơ quan hành chính nhà nước các cấp. Điều đó có nghĩa rằng pháp luật về PCQL chính là nền tảng, sự khởi đầu để ra đời những chính sách mới trong quản lý kinh tế vĩ mô. Bên cạnh đó, một chính sách có thực hiện thành công hay không còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố nhưng có thể nói yếu tố ban hành pháp luật đóng một vai trò quan trọng và mang tính tiên quyết, cần được quan tâm nghiên cứu. Vì lẽ đó, bài viết tập trung phân tích thực trạng quy định pháp luật về PCQLKT ở Việt Nam hiện nay.

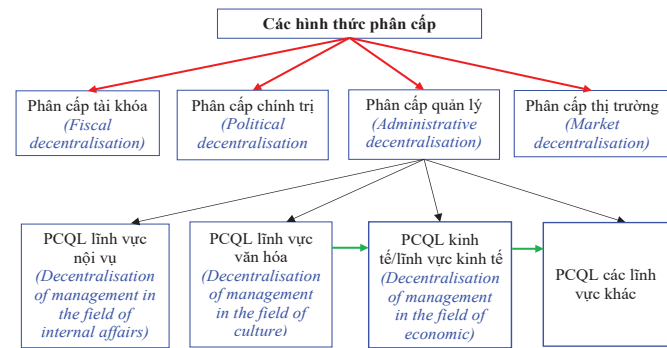
2. Khái quát hệ thống pháp luật về PCQLKT ở Việt Nam hiện nay

Có thể tán thành với quan điểm cho rằng nội hàm của khái niệm “phân cấp” cho đến nay vẫn chưa có sự thống nhất [3]. Nếu như Việt Nam thường sử dụng từ “phân cấp” thì “phân quyền” lại bắt nguồn từ tiếng Anh là “decentralisation”, “decentralisation” [4] hay “devolution” [5, 6].

Trong bài viết này, tác giả thống nhất sử dụng từ “phân cấp”, được chuyển ngữ chủ yếu từ thuật ngữ “decentralisation” trong tiếng Anh và tạm định nghĩa: Phân cấp là quá trình chuyển giao quyền hạn và trách nhiệm từ chính quyền Trung ương đến các bộ, ngành và đến chính quyền địa phương trong hệ thống hành chính. PCQL là sự phân giao quyền hạn, trách nhiệm và lợi ích giữa chính quyền Trung ương với các cấp chính quyền địa phương nhằm đạt được mục tiêu quản lý một cách có hiệu quả nhất. Trong đó, các cấp có quyền ban hành quyết định quản lý phù hợp, không chịu sự can thiệp nhưng chịu sự kiểm tra, giám sát của cấp trên theo quy định của pháp luật.

PCQLKT là sự phân giao ổn định và hợp lý các nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm và lợi ích kinh tế từ chính quyền Trung ương xuống các cấp chính quyền địa phương, từ cấp trên xuống cấp dưới trực thuộc nhằm đạt được mục tiêu kinh tế một cách hiệu quả nhất. Trong đó, các cấp có quyền ban hành quyết định quản lý phù hợp, không chịu sự can thiệp nhưng chịu sự kiểm tra, giám sát của cấp trên theo quy định của pháp luật².

Có thể nói, PCQLKT xuất hiện từ rất sớm trong văn bản pháp luật nước ta³. Hiện nay, mặc dù không được quy định chi tiết trong văn bản pháp luật nhưng PCQLKT chiếm một vị trí quan trọng trong hệ thống pháp luật phân cấp ở Việt Nam. Nhiều tài liệu trong và ngoài nước thống nhất rằng có 4 hình thức phân cấp là: phân cấp tài khóa/phân cấp tài chính, phân cấp chính trị, PCQL và phân cấp thị trường. Trong đó, PCQL (còn gọi là phân cấp hành chính) có nhiều lĩnh vực khác nhau và có thể hiểu rằng PCQLKT là một



Hình 1. Các hình thức phân cấp.

trong các lĩnh vực đó (hình 1).

Khác với các lĩnh vực PCQL khác, PCQLKT hiện nay không được quy định một cách rõ ràng trong các văn bản phân cấp của Chính phủ. Thế nhưng, có rất nhiều lĩnh vực được PCQL có liên quan đến kinh tế (như tài nguyên và môi trường; tài chính với thu chi ngân sách nhà nước; kế hoạch đầu tư và lĩnh vực đất đai). Vì vậy, khi nghiên cứu về phân cấp, có thể nói rằng, việc nghiên cứu về PCQLKT trở nên cần thiết và rất có ý nghĩa.

Vì pháp luật hiện hành không có quy định riêng về PCQLKT nên phần này tác giả chỉ đề cập đến hệ thống pháp luật phân cấp nói chung và tạm chia hệ thống này thành 3 nhóm với một số nét khái quát sau:

- Nhóm 1: Các văn bản quy phạm pháp luật (QPPL) làm cơ sở pháp lý PCQL. Nhóm này hiện bao gồm Hiến pháp năm 2013, Luật Tổ chức Chính phủ năm 2015 và Luật Tổ chức chính quyền địa phương năm 2015 (đã được sửa đổi, bổ sung năm 2019).

- Nhóm 2: Các văn bản QPPL thực thi chính sách PCQL trên các lĩnh vực. Nhóm này hiện bao gồm nhiều luật và liên quan đến rất nhiều văn bản dưới luật⁴. Điển hình là các văn bản: Luật Đất đai năm 2013, Luật Ngân sách Nhà nước năm 2015, Luật Đầu tư công năm 2014 (sửa đổi năm 2018), Luật Quản lý nợ công năm 2017, Luật Quy hoạch năm 2017, Luật Đầu tư năm 2020, Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư năm 2020.

- Nhóm 3: Các văn bản mang tính kế hoạch, định hướng PCQL trong một giai đoạn cụ thể. Về nhóm văn bản này, từ sau Hiến pháp năm 1992 đến nay, các văn bản PCQL do Chính phủ ban hành lần lượt là: Nghị quyết số 08/2004/NQ-CP ngày 20/6/2004 về việc tiếp tục đẩy mạnh PCQL nhà nước giữa Chính phủ và chính quyền tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương; Nghị quyết số 21/NQ-CP ngày 21/3/2016 về PCQL nhà nước giữa Chính phủ và UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Nghị quyết số 99/NQ-CP ngày 24/6/2020 về đẩy mạnh PCQL nhà nước theo ngành, lĩnh vực và Nghị quyết số 04/NQ-CP ngày 10/1/2022 về đẩy mạnh phân cấp, phân quyền trong quản lý nhà nước.

Về vấn đề này, một số quốc gia trên thế giới đã xây dựng riêng một đạo luật về phân cấp, điều đó đã có ý nghĩa và thực sự phát

²Định nghĩa có kế thừa [7].

³Trong Nghị định số 94-CP ngày 27/8/1962 của Hội đồng Chính phủ quy định về PCQLKT và văn hóa do Ủy ban hành chính tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương.

⁴Có ít nhất là 1.499 văn bản QPPL liên quan đến phân công, phân cấp, phân quyền, ủy quyền trong quản lý nhà nước về kinh tế - theo tài liệu [8].

huy hiệu quả (bảng 1).

Bảng 1. Thống kê pháp luật về phân cấp của một số quốc gia trên thế giới.

TT	Tên nước	Tên đạo luật tiếng Anh	Tên đạo luật tiếng Việt
1	Pháp	Law on Decentralisation 1982	Luật Phân quyền năm 1982
2	Bi	Code of Democracy and local decentralisation in Walloon region	Bộ luật Dân chủ và phân cấp địa phương vùng Walloon ở Thủ đô Brussels
3	Nhật Bản	- Law for the Promotion of decentralisation 1995 - Decentralisation Promotion Plan 1998 - Decentralisation Law of 1999 - Law on Promoting Decentralised Reform 2006	- Luật Thúc đẩy phân cấp năm 1995 - Kế hoạch thúc đẩy phân cấp 1998 - Luật Phân cấp năm 1999 - Luật Thúc đẩy cải cách phi tập trung năm 2006
4	Thái Lan	The 1999 Act Determining Planning and Staging of Decentralisation B.E.2542 (1999)	Đạo luật xác định kế hoạch và trình tự phân cấp năm 1999
5	Philippines	- Decentralisation Act (RA 5185) of 1967 - Local Government Code of 1983; - Local Government Code of 1991	- Đạo luật phân cấp năm 1967 - Bộ Chính quyền địa phương năm 1983- Bộ luật Chính quyền địa phương năm 1991
6	Indonesia	- 1903 Law on Decentralisation that established autonomous regions - Decentralisation Law of 1967 - Decentralisation Law of 1974 - Decentralisation Law of 1999 - Decentralisation Law of 2004 (amended in 2008)	- Luật về phân quyền thành lập các khu tự trị 1903 - Luật phân cấp năm 1967 - Luật phân cấp năm 1974 - Luật phân cấp năm 1999 - Luật phân cấp năm 2004 (sửa đổi năm 2008)

Nguồn: tác giả tổng hợp.

Ngoài ra, còn có rất nhiều quốc gia khác có đạo luật mang tên là “Luật phân cấp”, “Luật phân quyền”, hay một tên gọi khác có chứa một trong hai thuật ngữ nói trên. Chẳng hạn: bang New York (Hoa Kỳ) có Luật phân quyền; Romania và Bolivia có Luật phân cấp; Peru có Luật phân quyền chung; Senegal có Luật phân cấp; Cameroon có đến 3 dự luật về phân quyền (tính đến tháng 7/2004)... Nhìn chung, đạo luật về phân cấp ở các nước đó đều phát huy tác dụng, đặc biệt là ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển kinh tế. Chẳng hạn, khi bàn về Luật phân quyền của Pháp năm 1982, có tác giả cho rằng, trước phân cấp, tình trạng quan liêu đề quản lý vấn đề công cộng lãnh thổ ở Pháp diễn ra phổ biến. Phân cấp từ nhà nước đã giúp khuếch tán và tập trung hợp pháp hóa để phân cấp việc xử lý các vấn đề lớn về thể chế địa phương... [9]. Cũng có tác giả đưa ra một số ví dụ để kết luận rằng, không có luật pháp nào đánh đồng các thể chế chính trị phi tập trung ở Pháp. Thế nhưng, phân cấp đã cung cấp các kênh thể chế mới, thông qua đó lôi cuốn cả chính trị và kinh tế [10]. Hay ở Philippines, có thể nói một trong các yếu tố thành công trong phân cấp đó là sự hiện diện của Bộ luật Hành chính địa phương năm 1991 với các điều khoản nhằm thúc đẩy sự phân cấp của địa phương. Trong số 536 điều, bộ luật dành ra điều 3 để quy định về nguyên tắc hoạt động của phân cấp. Theo đó, có 13 nguyên tắc được luật ghi nhận khi triển khai thực hiện phân cấp ở quốc gia này.

3. Một số hạn chế trong hệ thống luật PCQLKT ở Việt Nam

3.1. Kỹ thuật lập pháp chưa chú trọng việc giải thích thuật ngữ

Điều 52 Hiến pháp năm 2013 quy định “Nhà nước xây dựng và hoàn thiện thể chế kinh tế, điều tiết nền kinh tế trên cơ sở tôn trọng các quy luật thị trường; thực hiện phân công, phân cấp, phân quyền trong quản lý nhà nước; thúc đẩy liên kết kinh tế vùng, bảo đảm tính thống nhất của nền kinh tế quốc dân”. Cụ thể hóa quy định này, Luật Tổ chức Chính phủ năm 2015 quy định nguyên tắc tổ chức và hoạt động của Chính phủ: “Phân cấp, phân quyền hợp lý giữa Chính phủ với chính quyền địa phương, bảo đảm quyền quản lý thống nhất của Chính phủ và phát huy tính chủ động, sáng tạo, tự chịu trách nhiệm của chính quyền địa phương” (khoản 4 Điều 5). Luật Tổ chức Chính quyền địa phương năm 2015 đã dành 4 điều để quy định về việc Phân định thẩm quyền của chính quyền địa phương (Điều 11), Phân quyền cho chính quyền địa phương (Điều 12), Phân cấp cho chính quyền địa phương (Điều 13) và Ủy quyền cho cơ quan hành chính nhà nước ở địa phương (Điều 14).

Tại các văn bản này, tác giả thống kê được tần suất sử dụng các thuật ngữ trong Luật Tổ chức Chính phủ và Luật Tổ chức Chính quyền địa phương tương ứng là 14 lần và 11 lần (đối với từ “phân công”), 8 lần và 53 lần (đối với từ “phân cấp”), 2 lần và 33 lần (đối với từ “phân quyền”), 8 lần và 41 lần (đối với từ “ủy quyền”). Theo đó, Hiến pháp năm 2013 chỉ hiển định việc “phân công”, “phân cấp”, “phân quyền”, chưa ghi nhận việc “ủy quyền” nhưng hai văn bản luật nêu trên đã sử dụng thuật ngữ này với tần suất không nhỏ, đặc biệt là Luật Tổ chức Chính quyền địa phương sử dụng tới 41 lần. Cả bốn thuật ngữ đều được sử dụng trong hai văn bản luật nêu trên rất nhiều lần nhưng không được giải thích. Điều này chưa phù hợp với quy định “...trong văn bản có thuật ngữ chuyên môn cần phải làm rõ nội dung thì thuật ngữ đó phải được giải thích” (khoản 3 Điều 18 Nghị quyết số 351/2017/UBTVQH14⁵). Do vậy, chưa tạo ra được cách hiểu thống nhất trong khoa học pháp lý cũng như trong thực tiễn áp dụng. Chính vì thiếu sự giải thích nên “các khái niệm phân cấp, phân quyền đã được sử dụng khá dễ dãi và không đủ sáng tỏ ở trong đạo luật” [11].

3.2. Nội dung các quy định về phân cấp chưa đủ nhiều để làm cơ sở nền tảng cho PCQLKT

Các quy định về phân cấp từ trung ương đến chính quyền cấp tỉnh trong Luật Tổ chức Chính phủ chủ yếu liên quan đến nguyên tắc tổ chức và hoạt động của Chính phủ (Điều 5), thẩm quyền của Chính phủ đối với chính quyền địa phương (Điều 25), nhiệm vụ và quyền hạn của Thủ tướng Chính phủ (Điều 28); còn trong Luật Tổ chức chính quyền địa phương thì liên quan đến việc phân định thẩm quyền của chính quyền địa phương (Điều 11), phân quyền cho chính quyền địa phương (Điều 12) và phân cấp cho chính quyền địa phương (Điều 13). Như vậy, chỉ có khoảng 6 điều luật làm nền tảng cho phân cấp, phân quyền. Trong tình hình phát triển đa dạng của đời sống xã hội hiện nay, nếu chỉ tồn tại một số điều

⁵Viết tắt của Nghị quyết số 351/2017/UBTVQH14 ngày 14/3/2017 về việc quy định thể thức và kỹ thuật trình bày văn bản QPPL của Quốc hội, Ủy ban Thường vụ Quốc hội, Chủ tịch nước và văn bản QPPL liên tịch trong đó Ủy ban Thường vụ Quốc hội là một chủ thể ban hành.

luật quy định về phân cấp như trong hai văn bản luật này thì dường như chưa đủ. Đặc biệt, các quy định nêu trên chưa chú trọng việc PCQLKT, mặc dù lĩnh vực phân cấp này đóng vai trò khá quan trọng trong số các lĩnh vực PCQL của quốc gia. Sự quan trọng đó cũng đã thể hiện phần nào tại Điều 52 Hiến pháp năm 2013 vì không phải ngẫu nhiên mà nội dung phân cấp lại được cơ cấu ngay trong các điều quy định về chính sách kinh tế hiện hành của nước ta. Có thể kết luận rằng, ở nhóm 1, kỹ thuật lập pháp chưa chú trọng việc giải thích thuật ngữ chuyên môn, còn nội dung quy định về phân cấp chưa đủ nhiều để làm cơ sở pháp lý nền tảng đúng như bản chất của nó. Bản về chính sách phân cấp, phân quyền trong hành chính nhà nước, có quan điểm cho rằng khung pháp lý đồng bộ, hoàn chỉnh, thống nhất sẽ giúp chính sách này phát huy hiệu quả. “Phân cấp, phân quyền nếu chỉ dừng lại ở nguyên tắc mà không được quy định rõ về cơ chế, phương thức thực hiện, chế tài xử lý... thì sẽ khó có thể đưa chính sách này vào thực tiễn. Nghiên cứu về chính sách phân cấp, phân quyền hành chính nhà nước ở Việt Nam hiện nay, có thể thấy đây là “lỗ hổng” lớn nhất cần phải được lấp đầy” [12]. Tác giả rất tán thành với kết luận này và sẽ có những đề xuất góp phần “lấp đầy” các “lỗ hổng” được đề cập ở trên.

3.3. Nhóm văn bản QPPL liên quan đến chính sách PCQL có chứa các QPPL chồng chéo, mâu thuẫn, bất cập hoặc không phù hợp thực tiễn

Điểm chung của nhóm văn bản pháp luật thứ 2 là được sửa đổi hoặc ban hành sau Hiến pháp năm 2013 nên ngoài việc khắc phục những điểm bất cập trước đó, nội dung của các văn bản này hướng về việc thực thi Hiến pháp, trong đó có chính sách PCQL trong các lĩnh vực chuyên ngành. Do vậy, chỉ sau một thời gian ngắn, các văn bản luật này đã sớm phát huy tác dụng.

Bên cạnh những thành tựu đạt được, nhóm văn bản này cũng tồn tại sự chồng chéo, mâu thuẫn, bất cập hoặc không phù hợp thực tiễn. Điều đó thể hiện trong nội dung Báo cáo số 442/BC-CP ngày 1/10/2020 của Chính phủ gửi Quốc hội về kết quả rà soát văn bản QPPL thuộc các lĩnh vực quản lý nhà nước. Báo cáo cho thấy, các bộ, cơ quan ngang bộ, tổ công tác rà soát văn bản QPPL của Chính phủ đã rà soát được 8779 văn bản. Kết quả thể hiện rõ nét thông qua 11 phụ lục đính kèm báo cáo, tổng hợp những quy định mâu thuẫn, chồng chéo, bất cập, không phù hợp thực tiễn trong một số lĩnh vực pháp luật.

Đặc biệt, phụ lục X trong văn bản này dành riêng cho văn bản QPPL về phân công, phân cấp, phân quyền trong quản lý nhà nước về kinh tế có quy định mâu thuẫn, chồng chéo, bất cập, không phù hợp thực tiễn. Đây là kết quả rà soát “1.499 văn bản QPPL liên quan đến phân công, phân cấp, phân quyền, ủy quyền trong quản lý nhà nước về kinh tế (tập trung vào các lĩnh vực: ngân sách nhà nước, quản lý tài chính; ngân hàng, tiền tệ; xây dựng, công thương; nông nghiệp, phát triển nông thôn; đất đai; giao thông vận tải)...” [8].

3.4. Nhóm văn bản mang tính kế hoạch, định hướng PCQL trong một giai đoạn cụ thể chưa nhất quán về quan điểm thiết kế nội dung văn bản

Nếu nghiên cứu pháp luật về PCQL giữa trung ương với chính quyền cấp tỉnh thì hiện tại, nhóm văn bản mang tính kế hoạch, định hướng PCQL trong một giai đoạn cụ thể chỉ có duy nhất một văn bản, thể hiện dưới dạng là nghị quyết của Chính phủ. Chẳng hạn, sau Hiến pháp năm 1992 có 4 văn bản lần lượt là Nghị quyết 08/2004/NQ-CP, Nghị quyết 21/NQ-CP năm 2016, Nghị quyết 99/NQ-CP năm 2020 và Nghị quyết 04/NQ-CP năm 2022⁶. Vì thế, gọi là “nhóm” nhưng thực ra là chỉ có một văn bản tồn tại trong một thời kỳ nhất định. Sở dĩ, tác giả đề cập đến 4 văn bản này là vì muốn đối sánh cả 4 để tìm ra những điểm bất nhất trong cách xây dựng các văn bản nêu trên.

Có nhiều vấn đề cần bàn về sự thiếu thống nhất trong các văn bản này, như: chủ thể phân cấp và chủ thể được phân cấp, các lĩnh vực phân cấp... Từ góc độ tiếp cận của bài viết này, tác giả cho rằng, chưa có sự nhất quán trong việc thiết kế nội dung văn bản (bảng 2).

Bảng 2. Sự thiếu thống nhất giữa các văn bản PCQL của Chính phủ.

Tiêu chí phân biệt	Văn bản		
	Nghị quyết số 08/2004/NQ-CP	Nghị quyết số 21/NQ-CP	Nghị quyết số 99/NQ-CP
Trích yếu nội dung văn bản	Tiếp tục đẩy mạnh PCQL nhà nước giữa chính phủ và chính quyền tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương	PCQL nhà nước giữa Chính phủ và UBND tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương	Đẩy mạnh PCQL nhà nước theo ngành, lĩnh vực
Chủ thể phân cấp	Chính phủ	Chính phủ	- Chính phủ - Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các bộ, cơ quan ngang bộ
Chủ thể được phân cấp	Chính quyền cấp tỉnh	UBND cấp tỉnh	- Các bộ, cơ quan ngang bộ - UBND cấp tỉnh
Các lĩnh vực phân cấp	Theo lĩnh vực mà Chính phủ thấy cần, không phụ thuộc vào hệ thống ngành, lĩnh vực quản lý	Theo lĩnh vực mà Chính phủ thấy cần, không phụ thuộc vào hệ thống ngành, lĩnh vực quản lý	Theo ngành, lĩnh vực, dựa theo hệ thống ngành, lĩnh vực quản lý
Thời gian hiệu lực của văn bản	Tùy nhóm cơ quan, thực hiện theo từng quý trong năm 2004 và quý I năm 2005	Nội dung có nhắc đến giai đoạn 2016-2020	Không nêu rõ giai đoạn áp dụng

Nhìn chung, các văn bản phân cấp trong nhóm 3, theo thời gian ban hành, văn bản được ban hành sau đã dần khắc phục được những nhược điểm của văn bản trước đó. Mặc dù vậy, Nghị quyết 99/NQ-CP và cả Nghị quyết 04/NQ-CP năm 2022 (văn bản phân

⁶Đây là tên viết tắt của các nghị quyết tương ứng tại Danh mục tài liệu tham khảo [13-16]. Tuy nhiên, bảng 2 chủ yếu đối sánh giữa các văn bản [13-15], còn văn bản [17] tương đối thống nhất với [15] nên không được trình bày.

cấp mới nhất) vẫn còn có điểm chưa thật sự hợp lý khi không nêu rõ giai đoạn áp dụng như đã thể hiện ở trên.

Như vậy, có thể kết luận rằng cả 3 nhóm văn bản liên quan đến chính sách phân cấp hiện nay ở Việt Nam đều “có vấn đề”. Trong đó, vấn đề về nội dung mâu thuẫn, chồng chéo trong nhóm 2 thì Chính phủ rất quan tâm nên đã có kế hoạch trình Quốc hội sửa đổi các văn bản luật liên quan. Thế nhưng, 2 nhóm còn lại thì chưa có một công trình nào đã công bố đề cập đến những điểm chưa hợp lý và đề xuất điều chỉnh, hoàn thiện.

Nhằm khắc phục những hạn chế trong quy định của pháp luật về phân cấp nói chung cũng như PCQLKT nói riêng, như đã phân tích ở trên, thiết nghĩ công tác lập pháp cần được chú trọng nhiều hơn.

4. Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật về PCQLKT tại Việt Nam

Về việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật phân cấp theo 3 nhóm văn bản, tác giả cho rằng, cả 3 đều rất cần được điều chỉnh cho phù hợp. Một số đề xuất cụ thể như sau:

Trong lần sửa đổi tiếp theo, Hiến pháp năm 2013 nên đưa vấn đề ủy quyền vào Điều 52. Theo đó, “Nhà nước xây dựng và hoàn thiện thể chế kinh tế, điều tiết nền kinh tế trên cơ sở tôn trọng các quy luật thị trường; thực hiện phân công, phân cấp, phân quyền, ủy quyền trong quản lý nhà nước...”.

Các văn bản Luật nói chung cần có điều luật giải thích từ ngữ phù hợp với quy định tại Điều 18, Nghị quyết số 351/2017/UBTVQH14. Theo đó, các thuật ngữ “phân công”, “phân cấp”, “phân quyền”, “ủy quyền” nhất thiết phải được giải thích trong một văn bản Luật. Đó có thể là Luật Tổ chức Chính phủ hoặc Luật Tổ chức chính quyền địa phương (trong lần sửa đổi gần nhất) hoặc là đạo luật phân cấp được hình thành trong tương lai.

Tùy vào từng giai đoạn khác nhau mà Chính phủ ban hành các nghị quyết thúc đẩy phân cấp theo từng giai đoạn cụ thể, nêu rõ giai đoạn phân cấp (ngay tại trích yếu văn bản), các nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu, các nội dung chỉ đạo tổ chức thực hiện đến các cơ quan, tổ chức thực hiện. Chẳng hạn, trong giai đoạn đất nước bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 như hiện nay, Chính phủ cần ban hành một văn bản mang tính kế hoạch PCQL để trên cơ sở đó, mục tiêu kép (vừa chống dịch, vừa phát triển kinh tế) có lộ trình rõ ràng và đạt được hiệu quả cao hơn.

5. Kết luận

Nếu cho rằng hệ thống pháp luật cần phải được xây dựng và hoàn thiện trên cả ba phương diện là: đề án hóa chính sách - hình thành ý tưởng chính sách; quy phạm hóa chính sách - thể chế hóa chính sách thành pháp luật; hiện thực hóa chính sách - tổ chức thi hành pháp luật, đưa pháp luật vào đời sống xã hội [17] thì bài viết này chỉ đề cập đến phương diện thứ hai và cũng là giai đoạn thứ hai trong hoạt động xây dựng và thực thi pháp luật. Trong phạm vi có

hạn, bài viết chỉ có thể phân tích những nét cơ bản về những điểm chưa hợp lý và đưa ra một số đề xuất góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật về PCQLKT trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] A. Cole (2011), “France: Between centralization and fragmentation”, *The Oxford Handbook of Local and Regional Democracy in Europe*, Oxford University Press, DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199562978.003.0014.
- [2] T.T.A. Vu (2012), *Economic Management Decentralization in Vietnam: Viewed from An Institutional Perspective*, Fullbright Economics Teaching Program (in Vietnamese).
- [3] X.B. Le (1995), *Innovating Economic Decentralization in Vietnam Today*, Doctoral thesis in economics, National Center for Social Sciences and Humanities (in Vietnamese).
- [4] X.B. Le (2012), “Economic decentralization in Vietnam: Theoretical basis, current situation and solutions”, *Proceedings of The Fall Economic Forum - Vietnam Economy 2012, 2013 Outlook: Decentralization Innovation in Institutional Reform* (in Vietnamese).
- [5] Ministry of Justice (2020), *Report at The 10th Session, 14th National Assembly* (in Vietnamese).
- [6] Government (2004), *Resolution No. 08/2004/NQ-CP Dated June 30, 2004 on Continuing to Promote Decentralization of State Management between The Government and The Authorities of Provinces and Centrally Run Cities* (in Vietnamese).
- [7] Government (2016), *Resolution No. 21/NQ-CP Dated March 21, 2016 on Decentralization of State Management between The Government and People's Committees of Provinces and Centrally Run Cities* (in Vietnamese).
- [8] Government (2020), *Resolution No. 99/NQ-CP Dated June 24, 2020 on Promoting Decentralization of State Management by Industry and Field*. (in Vietnamese).
- [9] Government (2022), *Resolution No. 04/NQ-CP Dated January 10, 2022 on Promoting Decentralization and Decentralization of State Management*. (in Vietnamese).
- [10] Communist Party of Vietnam (2021), *Resolution of The 13th National Congress Dated February 1, 2021* (in Vietnamese).
- [11] S.D. Nguyen (2019), “Should we choose decentralization or decentralization?”, <https://nhandan.com.vn/doi-song-xa-hoi-hangthang/nen-choi-phan-quyen-hay-phan-cap-370152/>, accessed 3 November 2021 (in Vietnamese).
- [12] J.C. Thoenig (2011), “Territorial administration and political control: Decentralisation in France”, *Public Administration*, **83**(3), pp.685-708, DOI: 10.1111/j.0033-3298.2005.00470.x.
- [13] D.S. Dinh (2010), “The concept of a perfect legal system”, *Journal of Legislative Studies*, December 2010 (in Vietnamese).
- [14] D.T. Nguyen (2018), “Evaluating the policy of decentralization and decentralization of state administrative powers”, *Communist Review*, <https://www.tapchiconsan.org.vn/web/guest/nguyen-cu/-/2018/53482/danh-gia-chinh-sach-phan-cap-2C-phan-quyen-hanh-chinh-nha-nuoc-o-viet-nam-hien-nay.aspx>, accessed 3 November 2021 (in Vietnamese).
- [15] H.T. Pham, D.D. Nguyen, N.C. Nguyen(2011), *State Management Decentralization*, People's Public Security Publishing House (in Vietnamese).
- [16] V.T. Mai (2012), “Model of decentralization in the Russian Federation”, *Journal of Legislative Studies*, July 2012, pp.61-63 (in Vietnamese).
- [17] World Bank (2016), “Vietnam 2035: Towards prosperity, creativity, equity and democracy”, <https://elibrary.worldbank.org/doi/epdf/10.1596/978-1-4648-0824-1>, accessed 3 November 2021.

Phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước trong bối cảnh mới

Lê Mạnh Hùng¹, Đỗ Anh Đức^{2*}, Hà Diệu Linh¹

¹Trường Đại học Công đoàn, 169 đường Tây Sơn, phường Quang Trung, quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, 207 đường Giải Phóng, phường Đồng Tâm, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận bài 13/12/2021; ngày chuyển phản biện 17/12/2021; ngày nhận phản biện 21/1/2022; ngày chấp nhận đăng 26/1/2022

Tóm tắt:

Lãnh đạo và phong cách lãnh đạo có vai trò quan trọng, cần thiết đối với đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước và góp phần ảnh hưởng tới kết quả hoạt động hay thành tựu của doanh nghiệp. Trong bối cảnh các doanh nghiệp nhà nước cần xây dựng một chiến lược bài bản, dài hơi trong tuyển chọn, đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực quản trị, điều hành, nghiên cứu về phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước là vô cùng cần thiết. Bài viết hệ thống hóa cơ sở lý luận về lãnh đạo và phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước, phân tích kinh nghiệm quốc tế về nghiên cứu phong cách lãnh đạo làm cơ sở cho việc nhận thức và hình thành phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước trong bối cảnh mới.

Từ khóa: doanh nghiệp nhà nước, đội ngũ lãnh đạo, phong cách lãnh đạo.

Chỉ số phân loại: 5.6

Leadership style of the key leaders at state-owned enterprises in the new context

Manh Hung Le¹, Anh Duc Do^{2*}, Dieu Linh Ha¹

¹Trade Union University, 169 Tay Son Street, Quang Trung Ward, Dong Da District, Hanoi, Vietnam

²National Economics University,

207 Giai Phong Street, Dong Tam Ward, Hai Ba Trung District, Hanoi, Vietnam

Received 13 December 2021; revised 21 January 2022; accepted 26 January 2022

Abstract:

Leadership and leadership style play an important and necessary role for the key leaders in state-owned enterprises and contribute to influencing the performance or achievements of enterprises. In the context that state-owned enterprises need to develop a methodical and long-term strategy in recruiting, training, and fostering management and operating capacities, research on leadership styles of the key leaders in state-owned enterprises is extremely essential. This article systematised the theoretical basis of leadership and leadership styles of the key leaders in state-owned enterprises and then analysed the experience of international studies on leadership styles as the basis for the perception and formation of leadership styles of key leaders in state-owned enterprises in the new context.

Keywords: leaders, leadership style, state-owned enterprises.

Classification number: 5.6

1. Đặt vấn đề

Lãnh đạo là kỹ năng cần thiết đối với những người đứng đầu trong các cơ quan, doanh nghiệp. Theo P.F. Drucker (1996) [1], hoạt động lãnh đạo góp phần ảnh hưởng tới kết quả hoạt động hay thành tựu của các tổ chức. Để tổ chức có thể thành công, không thể vắng một người đứng đầu tài giỏi. Mà một nhà lãnh đạo giỏi thì cần rèn luyện những kỹ năng quan trọng và tạo cho mình phong cách lãnh đạo thích hợp với năng lực, tố chất của bản thân và bối cảnh xung quanh để có thể phát huy tối đa khả năng, góp phần phát triển tổ chức. Nhiều nghiên cứu đã đề cập đến mối liên kết giữa phong cách và mục tiêu, kết quả hoạt động của tổ chức như D. Pardey (2007) [2] nhận định, phong cách lãnh đạo là cách thức nhà lãnh đạo dẫn dắt mọi người thực hiện theo khả năng phù hợp của mình và phù hợp với hoàn cảnh của tổ chức. Trong quá trình phát triển của tổ chức, phong cách lãnh đạo được rất nhiều các nhà khoa học trên thế giới quan tâm, trong đó nhiều trường phái cũng như phong cách lãnh đạo được giới thiệu. Các nghiên cứu đã tập trung rất nhiều đến vấn đề lãnh đạo và phong cách lãnh đạo vì nó có vai trò rất quan trọng cho sự thành công của tổ chức [3]. Không có sự lãnh đạo mang tính chiến lược và hiệu quả, rất khó cho các thành viên của tổ chức duy trì lợi nhuận, năng suất và lợi thế cạnh tranh [4].

Nhiệm vụ xây dựng đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp nhà nước được đặt ra tại các Hội nghị trung ương khóa XII và đã trở nên “nóng” hơn bao giờ hết, sau hàng loạt vụ việc cán bộ, đảng viên nắm giữ các chức vụ quan trọng trong các doanh nghiệp nhà nước “dính chàm”, bị truy tố. Nhiệm vụ đặt ra là cần có một chiến lược bài bản, dài hơi trong tuyển

*Tác giả liên hệ: Email: ducda@neu.edu.vn

chọn, đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực quản trị, điều hành, phẩm chất đạo đức của cán bộ, đi đôi với cơ cấu lại bộ máy theo hướng tinh gọn, hiệu lực, hiệu quả; phân cấp, phân quyền rõ ràng. Ngoài những tiêu chuẩn chung được đề ra tại Quy định số 89-QĐ/TW ngày 4/8/2017 của Bộ Chính trị về khung tiêu chuẩn chức danh, định hướng khung tiêu chí đánh giá cán bộ lãnh đạo, quản lý, người được giao quyền lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp cần những tiêu chuẩn có tính đặc thù. Lãnh đạo trong các doanh nghiệp nhà nước có những tố chất riêng giúp họ có những phong cách lãnh đạo khác nhau. Nhưng lại ít người có thể nhận thức, xác định, xây dựng và hoàn thiện phong cách lãnh đạo cho bản thân.

Bài viết hệ thống hóa cơ sở lý luận về lãnh đạo và phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo tại các doanh nghiệp nhà nước, phân tích các nghiên cứu quốc tế và trong nước về phong cách lãnh đạo làm cơ sở cho việc nhận thức và hình thành phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước trong bối cảnh mới.

2. Một số vấn đề lý luận về lãnh đạo và phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước

Lãnh đạo là chủ đề được nghiên cứu sớm nhất và nhiều nhất, tuy nhiên cho đến nay, sự hiểu biết chi tiết, cụ thể về lãnh đạo vẫn còn hạn chế và chưa có sự thống nhất về khái niệm lãnh đạo. Nhiều nghiên cứu về lãnh đạo dựa trên nhiều phương diện và khía cạnh tiếp cận khác nhau.

R.M. Stogdill (1974) [5] đã tiên phong trong lĩnh vực nghiên cứu về các lý thuyết lãnh đạo dựa trên đặc điểm (trait-based leadership theory) đã nhận định rằng: Đường như đã có số lượng lớn định nghĩa về lãnh đạo, nhưng đến nay vẫn còn rất nhiều người đang đi kiếm tìm một định nghĩa thật sự chính xác về lãnh đạo. M.M. Chemers (1997) [6] cho rằng, lãnh đạo là một quá trình tạo sự thay đổi tới xã hội, trong đó một người đảm nhận và hoàn thành nhiệm vụ, mục tiêu chung của tổ chức của mình bằng cách tranh thủ sự giúp đỡ của mọi người xung quanh. L.W. Fry (2003) [7] giải thích lãnh đạo là việc vận dụng các chiến lược quản lý, động viên để tạo động lực thúc đẩy và phát huy tiềm năng của nhân viên cho sự tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp, sự lãnh đạo đó là một quá trình tương tác xã hội giữa các cá nhân. J.A. McCleskey (2014) [8] đã lập luận rằng, việc tìm kiếm một định nghĩa duy nhất về lãnh đạo là vô ích vì định nghĩa chuẩn về lãnh đạo còn phụ thuộc vào mối quan tâm của nhà nghiên cứu và loại vấn đề, tình huống đang được nghiên cứu. J.M. Burns (1978) [9] đã nhận định, lãnh đạo là hiện tượng được quan sát nhiều nhất, nhưng lại ít được hiểu chính xác nhất. Tuy chưa thống nhất về khái niệm lãnh đạo, nhưng hầu hết các nghiên cứu đều thống nhất rằng, việc lãnh đạo hiệu quả là chìa khóa quan trọng nhất để mở ra cánh cửa thành công của tổ chức, trong đó có doanh nghiệp nhà nước.

Phong cách lãnh đạo là yếu tố nhất định không thể thiếu trong việc tăng cường sự quan tâm và cam kết của các cá nhân với tổ chức [10]. Khái niệm phong cách lãnh đạo đã được nhiều

nghiên cứu làm rõ và đưa ra kết luận khác nhau. Tập trung vào hành vi của người lãnh đạo là một cách tiếp cận phong cách lãnh đạo [11]. Do đó, cách tiếp cận phong cách lãnh đạo là sự tổng hòa của tất cả các đặc điểm, kỹ năng và hành vi mà một nhà lãnh đạo có thể sở hữu [12]. J.W. Newstrom và cs (1993) [13] đã khẳng định, phong cách lãnh đạo là phương thức và cách tiếp cận dễ dàng nhất để đề ra các định hướng, thực hiện các kế hoạch và tăng thêm năng suất làm việc của nhân viên, tạo động lực cho họ trong quá trình làm việc. Đứng dưới góc độ của nhân viên, phong cách đó được biểu hiện rất rõ qua hành vi, cử chỉ hoặc hàm ý từ cấp trên. Cùng quan điểm đó, B.S. Smith và cs (2016) [14] quan niệm rằng, phong cách lãnh đạo là những phương pháp, cách thức nhà lãnh đạo thường dùng để tạo tác động đến nhân viên của họ. A. Dubrin (2012) [15] lại đem đến một khái niệm mới về phong cách lãnh đạo, đó là một hệ thống các phương thức, cách thức hành động mang bản sắc cá nhân của mỗi nhà lãnh đạo, nó có tính ổn định và rất khó để có thể thay đổi. Phong cách của người lãnh đạo sẽ hiệu quả khi người lãnh đạo biết vận dụng linh hoạt từng loại phong cách để lãnh đạo trong từng trường hợp, tình huống cụ thể, một nhà lãnh đạo tài tình không chỉ cần biết vận dụng khéo léo mà còn cần biết phối hợp một cách hợp lý các loại phong cách với nhau để có thể tìm ra một hướng lãnh đạo phù hợp nhất với tổ chức của mình.

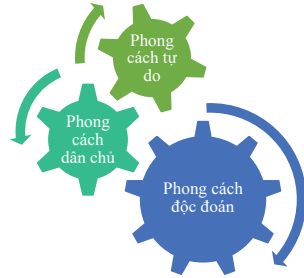
Tổng hợp tất cả các quan điểm trên lại, có thể định nghĩa rằng: Phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước là cách thức và cách tiếp cận của nhà lãnh đạo đối với những vấn đề của doanh nghiệp nhà nước để từ đó đề ra các phương hướng, tổ chức thực hiện các kế hoạch đã lập ra và là người truyền cảm hứng, tạo động lực, động viên tinh thần cho cho nhân viên. Phong cách của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt trở nên hiệu quả khi người lãnh đạo biết vận dụng chúng một cách linh hoạt và kết hợp khéo léo để giải quyết các vấn đề phát sinh trong từng tình huống cụ thể. Phong cách lãnh đạo là một chủ đề khá mới, nhất là phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước, hầu hết những bài nghiên cứu về phong cách lãnh đạo được tiến hành ở nước ngoài.

3. Kinh nghiệm quốc tế về nghiên cứu phong cách lãnh đạo của doanh nghiệp

Trong những năm gần đây, phong cách lãnh đạo đã trở thành một chủ đề quan trọng trong lĩnh vực quản lý, và nhiều nhà nghiên cứu coi phong cách lãnh đạo là một biến quan trọng ảnh hưởng đến cách thức các thành viên của một tổ chức hoạt động [16]. Sau đó, phong cách lãnh đạo cũng đã được tìm thấy như một yếu tố dự báo quan trọng về hiệu suất của tổ chức [17].

K. Lewin và cs (1939) [18] đã tiến hành các nghiên cứu quan trọng về các phong cách lãnh đạo khác nhau và phát triển được 3 phong cách lãnh đạo chủ chốt có tầm ảnh hưởng sâu rộng đến hiện tại (hình 1), đó là: 1) Phong cách độc quyền (độc đoán): các nhà lãnh đạo giao việc và chỉ ra cho các nhân viên của mình cách thực hiện những công việc đó mà không cần

lắng nghe những góp ý từ nhân viên; 2) Phong cách dân chủ (tham gia đóng góp): các nhà lãnh đạo và nhân viên sẽ thực hiện việc ra quyết định, nhưng các nhà lãnh đạo thường sẽ là người đưa ra quyết định cuối cùng; 3) Phong cách tự do (trao quyền tự do): các nhà lãnh đạo cho phép các nhân viên đưa ra quyết định, tuy nhiên, họ vẫn là người chịu trách nhiệm cuối cùng.



Hình 1. Các phong cách lãnh đạo chủ chốt [18].

J.M. Burns (1978) [9] đã nghiên cứu và đưa ra khái niệm phong cách lãnh đạo chuyển đổi, đó là một quá trình trong đó các nhà lãnh đạo và nhân viên đề cao các khía cạnh đạo đức và động lực làm việc vì tổ chức hơn là thay đổi, đổi mới và tinh thần kinh doanh. Nhận định này cũng được N.M. Tichy và cs (1986) [19] khẳng định, thông qua nghiên cứu hàng loạt các doanh nghiệp lớn với tiêu đề “Tạo ra tổ chức cạnh tranh thế kỷ XXI tại các tập đoàn không biên giới”. Bên cạnh đó B.M. Bass (1985) [20] phát triển lý thuyết về lãnh đạo giao dịch, đó là người lãnh đạo “hoạt động trong khuôn khổ các lợi ích của tổ chức, trong khi lãnh đạo chuyển đổi di chuyển để thay đổi mạng lưới”. Hầu hết các nghiên cứu về sau đã chỉ ra rằng, phong cách lãnh đạo chuyển đổi có hiệu quả hơn phong cách giao dịch và có mối tương quan thuận với hiệu suất của các doanh nghiệp [21, 22].

Bên cạnh các nghiên cứu về các phong cách lãnh đạo, nhiều nghiên cứu khác tập trung vào nghiên cứu sự tác động của phong cách lãnh đạo lên nhân viên. H. Saleem (2015) [23] đã nghiên cứu tác động của phong cách lãnh đạo đến sự hài lòng công việc và vai trò hòa giải của tổ chức chính trị. Nghiên cứu cho thấy, lãnh đạo chuyển đổi có tác động tích cực đến sự hài lòng của công việc và lãnh đạo giao dịch có tác động tiêu cực đến sự hài lòng của công việc. Kết quả cũng cho thấy, nhận thức của tổ chức chính trị là trung gian mối quan hệ giữa cả hai phong cách lãnh đạo và sự hài lòng công việc. Tuy nhiên, nghiên cứu chỉ dừng lại ở việc phân tích thống kê mô tả các kết quả khảo sát. Bên cạnh đó, việc sử dụng sự hài lòng của nhân viên là biến đầu ra trong nghiên cứu này chưa thực sự làm rõ được ảnh hưởng của hai phong cách lãnh đạo lên sự trung thành và động lực làm việc của nhân viên.

R.S. Khan và cs (2017) [24] đã nghiên cứu vai trò trung gian của sự hài lòng công việc giữa lãnh đạo chuyển đổi và cam kết tổ chức trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Karachi. Kết quả cho thấy, sự hài lòng công việc có vai trò trung gian đáng kể giữa các biến. Nghiên cứu này xác nhận rằng, có mối

tương quan mạnh mẽ giữa lãnh đạo chuyển đổi và cam kết của tổ chức. Nhân viên có sự hài lòng công việc cao cho thấy sự cam kết với tổ chức cao hơn. Mức độ cam kết của phụ nữ ghi nhận nhiều hơn so với nam. Tuy nhiên, nghiên cứu chưa có sự so sánh giữa các phong cách lãnh đạo khác nhau mà chỉ tập trung duy nhất vào một biến là lãnh đạo chuyển đổi.

N. Muenjohn và cs (2016) [25] đã nghiên cứu ảnh hưởng của lãnh đạo đến sự đổi mới nơi làm việc trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Thái Lan và Việt Nam. Nghiên cứu đã tiến hành khảo sát 696 người từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Thái Lan và Việt Nam. Kết quả kiểm định cho thấy sự khác biệt về điểm trung bình của hành vi lãnh đạo. Ngoài ra, sự khác biệt đáng kể được tìm thấy trong các điểm trung bình của thay đổi nơi làm việc và các khía cạnh của nó giữa người Thái và người Việt Nam. Tuy nhiên, không có sự khác biệt trong nhận thức về giá trị công việc và đạo đức giữa những người được hỏi của hai nước này. Các phát hiện này đã cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động của giá trị công việc đối với hành vi lãnh đạo, thay đổi mới nơi làm việc. Tuy nhiên, nghiên cứu chưa tìm ra sự khác biệt trong các phong cách lãnh đạo ảnh hưởng như thế nào đến sự đổi mới nơi làm việc (một khía cạnh khác của lòng trung thành) mà mới chỉ đưa các phong cách lãnh đạo một cách chung chung.

4. Xây dựng phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước tại Việt Nam trong bối cảnh mới

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hợp tác kinh tế quốc tế sâu rộng đã tạo ra cơ hội cho Việt Nam có những thời cơ và điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế. Nhưng quá trình này cũng có thể tạo ra những tác động tích cực và tiêu cực đến đời sống xã hội, đến đội ngũ cán bộ chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước. Những tác động này có thể ảnh hưởng đến việc xây dựng và hình thành phong cách lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước. Bên cạnh đó, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 phát triển mạnh mẽ, tạo ra nhiều đột phá trên nhiều lĩnh vực. Những thành tựu từ cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 có thể tạo ra sự ảnh hưởng đến công tác lãnh đạo, quản lý của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước. Điều này đòi hỏi đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước cần phải xây dựng và hình thành được phong cách lãnh đạo cho phù hợp với bối cảnh, đáp ứng được những nội dung mới theo Văn kiện Đại hội XIII của Đảng: Phải đổi mới tư duy và hành động, chủ động nắm bắt kịp thời, tận dụng hiệu quả các cơ hội của Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư gắn với quá trình hội nhập quốc tế để cơ cấu lại nền kinh tế, phát triển kinh tế số, xã hội số, coi đây là các yếu tố quyết định để nâng cao năng suất lao động, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh [26].

Năm 2021, cả nước còn gần 500 doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ, gồm 6 tập đoàn kinh tế; 74 tổng công ty và nhóm công ty mẹ - công ty con; số còn lại là các công ty độc lập thuộc các bộ, UBND cấp tỉnh. Những năm qua, doanh nghiệp nhà nước đã đảm trách vai trò là lực lượng quan

trọng của nền kinh tế, góp phần điều tiết, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo các cân đối lớn của nền kinh tế và thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Báo cáo Chính trị trình Đại hội XIII đã khẳng định rõ vai trò của doanh nghiệp nhà nước là lực lượng vật chất quan trọng của kinh tế nhà nước, góp phần trong việc giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, định hướng, điều tiết, dẫn dắt thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Sự tiếp tục khẳng định như trên cũng đặt ra yêu cầu và trách nhiệm của các doanh nghiệp nhà nước trong việc phát triển kinh tế - xã hội đất nước trong giai đoạn mới, hướng tới Việt Nam phát triển cường thịnh vào năm 2045. Để thực hiện được mục tiêu này, đội ngũ lãnh đạo chủ chốt trong các doanh nghiệp nhà nước có vai trò quyết định trong việc huy động các nguồn lực tạo ra sản phẩm và dịch vụ cho xã hội, góp phần quan trọng vào việc thực hiện chiến lược toàn diện về tăng trưởng, xóa đói, giảm nghèo, tạo công ăn, việc làm cho người lao động, góp phần giải quyết các vấn đề an sinh xã hội của đất nước. Kết quả nghiên cứu về lãnh đạo và phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước sẽ giúp đội ngũ lãnh đạo này tăng cường nhận thức và hình thành phong cách lãnh đạo cho bản thân, đáp ứng nhu cầu phát triển trong bối cảnh mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] P.F. Drucker (1996), "Your leadership is unique", *Leadership*, **17**(4), p.54.
- [2] D. Pardey (2007), "Leadership in turbulent times: Effective leadership during times of organizational change", *Strategic HR Review*, **6**(5), pp.16-19, DOI: 10.1108/14754390980000996.
- [3] C.R. Kumar (2007), *The Leadership in Management: Understanding Leadership Wisdom*, APH Publishing.
- [4] R.N. Lussier, C.F. Achua (2007), *Effective Leadership*, 552pp, South-Western Cengage Learning.
- [5] R.M. Stogdill (1974), *Handbook of Leadership: A Survey of Theory and Research*, Free Press, DOI: 10.1080/00220612.1975.10778712.
- [6] M.M. Chemers (1997), *Leadership, Change, and Organizational Effectiveness*, University of California.
- [7] L.W. Fry (2003), "Toward a theory of spiritual leadership", *The Leadership Quarterly*, **14**(6), pp.693-727, DOI:10.1016/j.leaqua.2003.09.001.
- [8] J.A. McCleskey (2014), "Situational, transformational, and transactional leadership and leadership development", *Journal of Business Studies Quarterly*, **5**(4), pp.117-130.
- [9] J.M. Burns (1978), *Leadership*, New York: Harper & Row.
- [10] T.C. Obiwuru, A.T. Okwu, V.O. Akpa, et al. (2011), "Effects of leadership style on organizational performance: A survey of selected small scale enterprises in Ikosi-Ketu council development area of Lagos State, Nigeria", *Australian Journal of Business and Management Research*, **1**(7), pp.100-111, DOI:10.52283/NSWRCA.AJBMR.20110107A11.
- [11] P.G. Northouse (1999), *Leadership: Theory and Practice*, Western Michigan University.
- [12] M.V. Wart (2003), "Public-sector leadership theory: An assessment", *Public Administration Review*, **63**(2), pp.214-228, DOI: 10.1111/1540-6210.00281.
- [13] J.W. Newstrom, K. Davis (1993), *Organizational Behavior: Human Behavior at Work*, McGraw Hill Higher Education.
- [14] B.S. Smith, V. Squires (2016), "The role of leadership style in creating a great school", *SELU Research Review Journal*, **1**(1), pp.65-78.
- [15] A. Dubrin (2012), *Leadership: Research Findings, Practice and Skills*, Houghton Mifflin, Boston.
- [16] F.Y. Wu, C. Shiu (2009), "The relationship between leadership styles and foreign English teachers job satisfaction in adult English cram schools: Evidences in Taiwan", *The Journal of American Academy of Business, Cambridge*, **14**(2), pp.75-82.
- [17] B.M. Bass, B.J. Avolio, D.I. Jung, et al. (2003), "Predicting unit performance by assessing transformational and transactional leadership", *Journal of Applied Psychology*, **88**(2), pp.207-218, DOI: 10.1037/0021-9010.88.2.2.
- [18] K. Lewin, R. Lippitt, R. White (1939), "Patterns of aggressive behavior in experimentally-created social climates", *Journal of Social Psychology*, **10**, pp.271-299, DOI:10.1080/00224545.1939.9713366.
- [19] N.M. Tichy, M.A. Devanna (1986), *The Transformational Leader*, New York John Wiley & Sons, DOI: 10.1002/hrm.3930260109.
- [20] B.M. Bass (1985), *Leadership and Performance Beyond Expectations*, Free Press, DOI: 10.1002/hrm.3930250310.
- [21] L. Benjamin, F.J. Flynn (2006), "Leadership style and regulatory mode: Value from fit?", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **100**(2), pp.216-230, DOI:10.1016/j.obhdp.2006.01.008.
- [22] B. Lind, J. Stevens (2004), "Match your merger integration strategy and leadership style to your merger type", *Strategy & Leadership*, **32**(4), pp.10-16, DOI:10.1108/10878570410547652.
- [23] H. Saleem (2015), "The impact of leadership styles on job satisfaction and mediating role of perceived organizational politics", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, **172**, pp.563-569, DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.01.403.
- [24] R.S. Khan, R.S. Rao, B. Usman, et al. (2017), "The mediating role of job satisfaction between transformational leadership and organizational commitment within the SMEs of Karachi", *M.P.R.A*, **2**(1), pp.46-55.
- [25] N. Muenjohn, A. McMurray (2016), "The impact of leadership on workplace innovation in Thai and Vietnamese SMES", *The Journal of Developing Areas*, **50**(5), pp.479-486, DOI:10.1353/jda.2016.0045.
- [26] Communist Party of Vietnam (2021), *Documents of The 13th National Congress*, Truth National Political Publishing House (in Vietnamese).

Gioakim Đặng Đức Tuấn - Tác gia tiêu biểu của văn học Hán Nôm Bình Định

Võ Minh Hải*, Nguyễn Thanh Sơn

Trường Đại học Quy Nhơn, 170 An Dương Vương, phường Nguyễn Văn Cừ, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình Định, Việt Nam

Ngày nhận bài 28/2/2022; ngày chuyển phản biện 2/3/2022; ngày nhận phản biện 18/3/2022; ngày chấp nhận đăng 22/3/2022

Tóm tắt:

Bình Định là một trong những cái nôi văn hoá, văn chương quan trọng góp phần kiến tạo nên vùng văn hoá Nam Trung Bộ, là tiền đề thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của vùng văn học Nam Trung Bộ ở chặng đường sau năm 1623. Lịch sử văn học Bình Định trên hành trình vận động luôn có sự kế thừa, tiếp biến giữa các bộ phận văn học khác nhau. Trong hành trình đó, bộ phận văn học được định chế hoá thông qua những phương thức chuyên biệt từ lý tưởng thẩm mỹ đến các thủ pháp nghệ thuật, trong đó nổi bật lên là văn đề văn tự Hán và Nôm, nên còn được gọi là văn học Hán Nôm. Văn học Hán Nôm Bình Định trong tiến trình vận động đã gắn liền với những tác giả tiêu biểu như Đào Duy Từ, Đặng Đức Siêu, Nguyễn Diêu, Đào Tấn, Đào Phan Duân..., nổi bật trong số đó là linh mục Gioakim Đặng Đức Tuấn. Ông là một trong số những tác gia quan trọng của văn học Hán Nôm công giáo Bình Định và có những đóng góp lớn cho lịch sử văn học Hán Nôm Việt Nam.

Từ khóa: linh mục Đặng Đức Tuấn, tư tưởng cải cách, văn học chống Pháp, văn học Hán Nôm công giáo ở Bình Định, văn học Hán Nôm ở Nam Trung Bộ.

Chỉ số phân loại: 5.10

1. Đặng Đức Tuấn - Người hoàn thiện văn học Hán Nôm công giáo Bình Định trước thế kỷ XX

Thi sỹ, nhà ngoại giao, tác gia Hán Nôm, linh mục Gioakim Đặng Đức Tuấn 鄧德俊 (còn có tên là Đặng Đức Thuận 鄧德順), sinh quán tại làng Quy Hòa, nay là Quy Thuận, thuộc phường Hoài Châu Bắc, thị xã Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định. Trong tiến trình lịch sử truyền giáo ở địa phận Quy Nhơn, theo linh mục Gioan Võ Đình Đề, “Quy Hoà hay Quy Thuận đã từng là trung tâm sinh hoạt tôn giáo của địa sở Gia Hựu, một địa sở kỳ cựu, sầm uất” [1] và có ảnh hưởng trong địa hạt. Đặng Đức Tuấn là tu sỹ công giáo yêu nước, có tư tưởng canh tân tiêu biểu nửa cuối thế kỷ XIX. Ông sinh năm 1806 và mất năm 1874. Linh mục Đặng Đức Tuấn được giáo dân và các thân hào, nhân sỹ địa phương vinh xưng là cha Khâm vì ông đã từng được Triều đình Huế khâm định làm nhiệm vụ thông ngôn và cử đi sứ cùng với 2 vị đại quan Phan Thanh Giản và Lâm Duy Hiệp (Thiếp) (người Tuy Viễn, Bình Định) vào Gia Định thương thuyết với Pháp về những vấn đề liên quan đến quốc sự.

Theo tài liệu truyền khẩu ở địa phương cùng một số khảo cứu về phả hệ của Đặng Đức Tuấn, quan hệ huyết thống giữa ông với Lễ bộ thượng thư Đặng Đức Siêu thời Nguyễn sơ vẫn còn là một câu chuyện thú vị và thiếu nhiều tư liệu khả tín [1-5]. Nhưng xét từ phương diện văn hoá, cùng với Đặng Đức Siêu, Đặng Đức Tuấn cũng cần được tiếp cận với tư cách là một tác gia Hán Nôm của khu vực. Qua thực tiễn tác phẩm của ông, chúng ta có thể thấy rõ những đóng góp khá quan trọng đối với tiến trình phát triển vùng văn hoá, văn học Bình Định và khu vực Nam Trung Bộ.

Từ góc nhìn văn học sử công giáo Việt Nam trước thế kỉ XX,

*Tác giả liên hệ: Email: minhhaiquynhon@gmail.com

vai trò của Đặng Đức Tuấn được xem như là một yếu nhân đã thực hiện trọn vẹn vai trò “nối mạch” và hoàn thiện bức tranh văn học Hán Nôm công giáo trong hành trình hơn 400 năm rao giảng Tin mừng ở khu vực Nam Trung Bộ (tính từ năm 1615 đến nay). Song song với quá trình hình thành, hoàn thiện chữ Quốc ngữ La tinh và sự ra đời của bộ phận văn học Quốc ngữ, bộ phận văn học Hán Nôm công giáo vẫn thu hút sự quan tâm của bộ phận các linh mục, thầy giảng. Đúng như nhà nghiên cứu Lê Đình Bảng đã nhận định, “trước sau vẫn chỉ là một nếp nghĩ, nếp cảm, nếp sống Việt Nam rất đạo hạnh, thuần thành. Mãi mãi vẫn là một ngôn ngữ văn tự, một phương pháp diễn đạt, chuyển tải, một gặp gỡ chan hoà, thân quen để hợp lưu trong một dòng chảy của văn học Việt Nam” [6]. Tiếp nối Girolamo Majorica (1605-1656), Gioan Thanh Minh (1588-1663) - những tác gia chuyên về chữ Nôm của văn học công giáo, Đặng Đức Tuấn đã nỗ lực cống hiến và đóng góp những sáng tạo của mình cho văn học Bình Định qua những văn bản bằng chữ Hán và chữ Nôm (chưa kể chữ Quốc ngữ).

Theo tài liệu sưu tầm của nhóm nghiên cứu, những tác phẩm tiêu biểu của Đặng Đức Tuấn có thể liệt kê như: *Việt Nam giáo sử diễn ca* 越南教史演歌 (Lịch sử truyền giáo tại nước Nam), còn gọi là *Thuật tích việc nước Nam văn* 述迹役南挽, là tác phẩm trường thiên gồm 670 câu thơ lục bát và song thất lục bát, lược thuật những thăng trầm của công giáo Việt Nam từ năm 1558 đến 1874; *Lâm nạn phụng quốc hành* 臨難奉國行 (bài hành khúc trường thiên về công cuộc cứu nước của một người công giáo, chữ Nôm), gồm 352 câu lục bát Nôm, bài thơ thất ngôn bát cú (viết chữ Hán và tác giả tự dịch Nôm) và 89 câu tứ tự bằng chữ Nôm thể hiện lời thừa khai với quan Bồ chánh tỉnh Quảng Ngãi; *Hoành mao hiển*

Gioakim Dang Duc Tuan - Typical author of Binh Dinh Sino-Nom literature

Minh Hai Vo*, Thanh Son Nguyen

Quy Nhon University,
170 An Duong Vuong Street, Nguyen Van Cu Ward, Quy Nhon City, Binh Dinh Province, Vietnam

Received 28 February 2022; revised 18 March 2022; accepted 22 March 2022

Abstract:

Binh Dinh is one of the important cultural and literary cradles contributing to the creation of the South Central cultural region, which is the premise to promote the strong development of the South-Central literary region in the road after 1623. The history of Binh Dinh literature on the journey of advocacy always has a continuation and continuity among different literary departments. In that schedule, the literary department is institutionalised through specialised methods from aesthetic ideals to artistic methods, which stand out as the Sino-Nom literary issues, so it is also known as Sino-Nom literature. Binh Dinh Sino-Nom literature in the process of campaigning has been associated with typical authors such as Dao Duy Tu, Dang Duc Sieu, Nguyen Dieu, Dao Tan, Dao Phan Duan..., and Priest Gioakim Dang Duc Tuan is prominent among them. He is one of the important authors of Binh Dinh Catholic Sino-Nom literature and has made great contributions to the history of Sino-Nom literature in Vietnam.

Keywords: anti-French literature, Catholic Sino-Nom literature in Binh Dinh, priest Dang Duc Tuan, reform ideology, Sino-Nom literature in the South-Central.

Classification number: 5.10

binh Tây sách 橫茅獻平西策, Minh đạo bình Tây sách 明道平西策 và 4 bản điều trần hiến kế bằng văn xuôi chữ Hán do Nguyễn Văn Thoa sưu tập công bố năm 2017. Nguyên đạo 源道 là bài văn ngắn bằng văn xuôi chữ Hán gửi cho bộ Binh nói rõ về nguồn gốc đạo Kitô; Văn tế Đức cha Thế 文祭德吒體 hay còn gọi là Văn tế Giám mục Thế tử đạo 文祭監牧體死道; Minh dân vệ Đạo khúc 明民衛道曲 trình bày chân lý Kitô giáo nhằm đáp lại bài Hoán mê khúc 喚謎曲 của quan Án sát Ngụy Khắc Đản đã hiểu sai về Kitô giáo; Kim thạch giải sầu ca 金石解愁歌 bài thơ an ủi giáo dân trung thành với đức tin Kitô giáo; Minh tâm linh số 明心靈數 (bài thơ chữ Hán thể thất ngôn, chữ đầu của câu thơ là một chữ số nói về một chân lý đức tin); Thống hối đề ngâm 痛悔啼吟 (nói lên sự cần thiết và lý do thống hối lỗi lầm); Cải quá tự tân luận 改過自新論 (khuyên giáo dân chừa bỏ bảy mối tội đầu) hay còn gọi là Khuyên giáo dân ca 勸教民歌; Văn tế các đẳng 文祭各等 (Văn tế những người quá cố); Văn tế giáo dân tử đạo 文祭教民死道 cũng là những tác phẩm bằng chữ Nôm khá hay của ông.

Riêng đối với tác phẩm *Cách ngôn liên bích* 格言聯璧 (chỉ dẫn giáo dân xử thế lập thân, sống đạo bằng những câu cách ngôn), theo chúng tôi, đây chỉ là dịch phẩm bằng chữ quốc ngữ của linh mục Đặng Đức Tuấn. Về nguồn gốc, tác phẩm này là một tài liệu được biên soạn vào cuối thời Thanh, Trung Quốc. Theo lưu trữ của thư viện Viện Nghiên cứu Hán Nôm, *Cách ngôn liên bích* do Kim Lan tiên sinh sưu tập và Hoàng Kính Hựu, Mạc Đình Cầm, Tô Kính Tông đề tựa. Đây là tư liệu sưu tập những câu cách ngôn trong thư tịch cổ, xếp thành 11 mục: bàn về học vấn (*Học vấn* 學問), tu dưỡng tâm tính (*Tồn dưỡng* 存養), giữ mình (*Trì cung* 持躬), phép nhiếp sinh (*Nhiếp sinh* 攝生), trau dồi phẩm hạnh (*Đôn phẩm* 敦品), phép xử thế (*Xử sự* 處事), tiếp xúc với bên ngoài (*Tiếp vật* 接物), giữ đạo nhà (*Tề gia* 齊家), sửa đức chính (*Tòng chính* 從政), gần điều lành (*Huệ cát* 惠吉), tránh điều xấu (*Bộ hung* 悖凶) và có 11 bài thơ vịnh. Trong *Thông loại khoá trình* 通類課程 (số 9, 1889), Trương Vĩnh Ký 張永記 đã bổ sung thêm phần *Ngũ luân khúc*, *phụ tử* và ghi tên tác phẩm này là *Nói về những câu chữ người ta quen dùng* và ghi rõ do Đặng Đức Tuấn làm [7].

Với một gia tài sáng tác Hán Nôm khá đồ sộ, linh mục Gioakim Đặng Đức Tuấn xứng đáng được vinh danh là tác gia tiêu biểu góp phần hoàn thiện bức tranh văn học Hán Nôm công giáo của khu vực Nam Trung Bộ nói chung và Bình Định nói riêng. Sau Đặng Đức Tuấn, hầu hết các tác giả - linh mục công giáo chủ yếu sáng tác bằng chữ quốc ngữ. Điều này được thể hiện khá rõ qua số lượng sách được in tại nhà in Làng Sông và Quy Nhơn từ năm 1872 trở đi. Điều cần nhấn mạnh ở đây, với tư cách là linh mục của giáo phận Đông Đàng Trong trước đây và giáo phận Quy Nhơn ngày nay, thông qua những tác phẩm của mình, cha Khâm đã minh chứng cho tinh thần yêu nước và trách nhiệm với tổ quốc trong những thời khắc lâm nguy của các tín hữu Kitô đối với lịch sử đấu tranh vệ quốc và hành trình phát triển lịch văn hoá, văn học Việt Nam.

2. Đặng Đức Tuấn trong tiến trình văn học Hán Nôm Bình Định sau năm 1858

Trong quá trình tìm hiểu về bộ phận văn học Hán Nôm Bình Định trong giai đoạn sau năm 1802, chúng tôi nhận thấy, về cơ bản đã vận hành theo một xu hướng chung của truyền thống Nho học. Từ năm 1802 đến 1858, các vị vua thời kỳ Nguyễn sơ đã thực hiện chính sách phục hồi Nho giáo theo mô hình Tống Nho. Về phương diện nội quốc, bên cạnh những mặt tích cực tạo nên sự ổn định tạm thời là sự xuất hiện các yếu tố tiêu cực tác động đến toàn bộ cấu trúc xã hội. Chính sách bế quan toả cảng, hạn chế giao thương với bên ngoài, đàn áp đạo Thiên Chúa, nghi kị các tri thức cấp tiến... đã tạo nên bầu không khí căng thẳng và tình trạng trì trệ, đưa đất nước đến chỗ lạc hậu, lún sâu trong sự nghèo khó, kém xa một số quốc gia trong cùng khu vực. Ngày 1/9/1858, thực dân Pháp tiến đánh cửa biển Đà Nẵng. Nhưng sau đó, do vấp phải một số khó khăn nhất định, người Pháp đã chuyển hướng tấn công vào Nam Bộ, đánh chiếm thành Gia Định. Trước sự chống đỡ yếu ớt của quân đội nhà Nguyễn với những vũ khí, chiến lược lạc hậu, thực dân Pháp đã nhanh chóng chiếm các tỉnh miền Đông (1862), các tỉnh miền Tây (1867), buộc triều đình nhà Nguyễn phải ký các hoà ước, hiệp ước năm 1862, 1864, 1867 và 2 hiệp ước quan trọng năm 1883, 1884

đã chính thức thừa nhận sự cai trị, đô hộ của người Pháp trên toàn cõi Việt Nam.

Chính những điều kiện chính trị và xã hội đã nêu trên khiến cho bức tranh văn học ở giai đoạn này đã dần thay đổi một cách căn bản. Xét trong tiến trình vận động của văn học Hán Nôm Nam Trung Bộ, giai đoạn văn học 1858-1885 là bộ phận quan trọng vì nó kết thúc một thời đại lớn trong văn học - thời trung đại, đồng thời chuẩn bị mở ra một thời đại văn học mới có tính cận đại. Những tên tuổi lớn nổi bật của giai đoạn văn học này ở Bình Định và Nam Trung Bộ là: Nguyễn Diêu, Đào Tấn, Phạm Phú Thứ, Nguyễn Thuật, Đặng Đức Tuấn, Hoàng Diêu, Huỳnh Quý, Nguyễn Hiền Dĩnh. Nó còn được xem là giai đoạn đột khởi, cả dân tộc Việt Nam phải đối đầu với cuộc chiến chống thực dân Pháp. Về phương diện văn học, đây là giai đoạn có nhiều biến chuyển, đồng thời không phải chứng kiến sự phát triển cao và sâu sắc của hình tượng con người cá nhân đã khởi đi từ trước đó, mà chính là sự thay thế, sự lên ngôi của con người trung quân ái quốc, con người cấp tiến với tinh thần đổi mới bởi sự tác động của tư tưởng Tây phương, con người của cộng đồng. Hình mẫu con người thủ nghĩa, cấp tiến, cộng đồng quốc gia không phải đến giai đoạn này mới được phát hiện, thể hiện mà vốn dĩ nó đã được phát hiện đầy đủ các lớp giá trị từ nhiều thế kỷ trước. Đến nay, trong điều kiện hoàn cảnh khác trước, con người cộng đồng, con người với tinh thần đổi mới, trung quân ái quốc lại được tái hiện trong một dáng vẻ mới. Nếu xét trong toàn bộ tiến trình văn học cổ điển, ở một chừng mực nào đó, không thể không thấy nó là một bước thụt lùi, nhưng là một bước thụt lùi chính đáng, hoàn toàn tự nguyện lĩnh nhận. Đúng như Trần Đình Sử và nhóm nghiên cứu đã nhận định: “Tinh thần yêu nước, ý thức dân tộc, ý chí quyết tâm bảo vệ quốc gia trước nguy cơ bị ngoại bang xâm lược đã liên kết văn học trong cả nước, lần đầu tiên trong lịch sử dân tộc, văn học trở thành một khối thống nhất từ Nam chí Bắc. Đó là một điều mới mẻ, bởi trước đó, sự phát triển không đồng đều giữa hai miền vốn là đặc điểm văn hoá, văn học dân tộc từ khi văn học miền Nam hình thành. Đến giai đoạn này, văn học miền Nam đã trở thành bộ phận văn học tiên phong trong công cuộc chống ngoại xâm và chống tư tưởng thoả hiệp đầu hàng kẻ thù... Chính tinh thần yêu nước quật cường và ý thức dân tộc là ngọn nguồn cho sự thống nhất đó và cũng là động lực cho sự phát triển mạnh mẽ về mọi mặt của văn học giai đoạn này” [8].

Xét riêng về văn học Hán Nôm Bình Định, trong giai đoạn 1858-1885, lực lượng sáng tác cũng khá đông đảo và về cơ bản cũng xuất thân từ tầng lớp Nho sỹ hoặc Nho sỹ nhưng có hiểu biết về Tây học. Qua các thành tựu sưu tầm văn bản Hán Nôm và nghiên cứu văn học tại Bình Định và Nam Trung Bộ, trên cơ sở của thành tựu nghiên cứu văn học Việt Nam nửa cuối thế kỉ XIX, bộ phận văn học yêu nước gắn qua hình tượng người trung nghĩa trong các tác phẩm Tuồng của Nguyễn Diêu, Đào Tấn đã được nhấn mạnh đề cao và trở thành hình tượng văn học quan trọng gắn liền với đời sống nghệ thuật của nhân dân địa phương. Bên cạnh đó, chúng ta không thể không nhắc đến bộ phận văn học gắn liền với tư tưởng canh tân, đổi mới đất nước của các nhà canh tân tiêu biểu Đặng Đức Tuấn và Phạm Phú Thứ.

Với tư cách là một tu sỹ công giáo có hiểu biết về Nho học và là người được đào tạo khá bài bản về tri thức Tây học, Đặng Đức Tuấn không hề đứng ngoài sự vận động lịch sử và tình cảnh của đất nước lúc bấy giờ. Theo chuyên khảo *Đặng Đức Tuấn - Tinh hoa công giáo ái quốc Việt Nam*, với “2 bản điều trần nói về phương lược bình Tây, cha được triều đình đòi ra Huế rồi được làm tùy viên trong phái đoàn nghị hoà Phan Thanh Giản, Lâm Duy Hiệp vào Gia Định. Sự việc quan trọng này, cha đã tường thuật trong bài *Lâm nạn phụng quốc hành*” [2]. Trong bức tranh đen tối của lịch sử giai đoạn ấy, chúng ta có thể nhận thấy một số nhân sỹ, trí thức, tu sỹ thức thời và có ý chí rõ ràng đối với công cuộc đấu tranh chống Pháp đã dám đứng dậy cầm đuốc để tự soi đường cho bản thân tiến bước. Tiêu biểu cho giới công giáo Bình Định lúc bấy giờ chính là cha Gioakim Đặng Đức Tuấn. Điều này được thể hiện qua ý chí dứt khoát của ông đối với những yêu cầu quá trớn trên của Pháp trong chương trình nghị sự hoà đàm năm Nhâm Tuất (1862). Pháp đã đòi Đại Nam bồi thường 5 triệu đồng tiền chiến phí và giao 6 tỉnh Nam Kỳ. Chánh sứ Phan Thanh Giản và phó sứ Lâm Duy Hiệp đã hỏi ý kiến thông ngôn Đặng Đức Tuấn, ông trả lời dứt khoát:

Phan, Lâm đòi Tuấn hỏi han,
“Tây xin nhiều quá, Tuấn bàn làm sao?”
Tuấn rằng: ông lớn lượng cao
Đòi bồi thì chịu, đừng giao tỉnh thành.

(*Lâm nạn phụng quốc hành*)

Kết cục của chương trình nghị sự này thì các tài liệu lịch sử đã ghi rõ. Nhưng ý kiến kiên quyết không giao đất cho Pháp của Đặng Đức Tuấn được vua Tự Đức tán thưởng. Ngay sau đó, xót xa trước những hoàn cảnh trớ trêu của đất nước, bản thân Đặng Đức Tuấn đã trầm tư suy tư về việc đạo, việc đời mà lòng không khỏi bồi hồi, cảm khái. Đề trải lòng ông đã viết bài thơ *Nghị hoà hậu cảm tác* 議和后感作:

Bỉ thử vô đoan phân cấu thù	彼此無端分垢讎,
Hà kỳ hảo hội cánh hoàn tu	何期好會竟還修.
Tam triều đính ước phù quyền hiệp	三朝訂約扶權協,
Vạn tính hàm mông tác tất ngu	萬姓含蒙作必虞.
Cảnh thiệp phong yên ca lợi lạc	景涉風煙歌利樂,
Triều đoàn côn miện khánh đô du	朝端袞冕慶都游.
Tang bồng thiếu uỷ nam nhi chí	桑蓬少委男兒志,
Hàn Hán thân tâm bạch hữu vô	韓漢身心白有無.

Theo nhà nghiên cứu Lộc Xuyên Đặng Quý Định, “bài thơ này được sưu tầm, dẫn trong bài *Historica Đặng Đức Tuấn* do ông viết đăng trên báo *Sacerdos Indosinensis* số ra ngày 15 tháng 2 năm 1943” [3]. Lam Giang đã tạm dịch sang thể lục bát như sau:

Bồng dung khói lửa ngất trời,
 May sao kết cuộc đến thời hoà thân.
 Hội nhau ba nước sứ thần,
 Một phen đỉnh ước muôn dân được nhờ.
 Khỏi lang ải lặng như tờ,
 Lại xem áo mũ kinh đô huy hoàng.
 Làm trai sạch nợ bằng tang,
 Thử xem thân Hán, tâm Hàn là ai?

Tương tự như những bài *Thiên hữu đạo* 天有道, *Cao cương ngẫu cảm* 高岡偶感, bài *Nghị hoà hậu cảm tác* 議和后感作 cũng bộc lộ tâm trạng đau buồn vì đất nước gặp lúc nhiều nhượng và qua đó thể hiện trách nhiệm của người có học đối với thời cuộc. Ông luôn thể hiện tấm lòng tôn kính với đức Chúa trời nhưng không vì thế mà thờ ơ với sự an nguy của tổ quốc. Ông đã bày tỏ những ý tưởng của mình trong các bản phương lược chống Pháp như *Hoành mao hiển bình Tây sách* 橫茅獻平西策, *Minh đạo bình Tây sách* 明道平西策 và một số bản điều trần khác rất tâm huyết. Đáng tiếc những ý tưởng này đã không được lưu ý và sử dụng. Theo lời của Lam Giang, những tác phẩm của Đặng Đức Tuấn “một mặt biểu lộ tấm lòng của người phải gánh chịu vận rủi bất công của người công giáo nhưng đằng khác là người nói lên sức mạnh đoàn kết của một dân tộc trong việc bảo vệ tổ quốc” [2]. Những tính chất này được tìm thấy trong cuốn *Thuật tích nước Việt Nam văn*, Đặng Đức Tuấn bắt đầu câu chuyện lịch sử Việt Nam bằng cách kể lại sự khởi đầu đầy triển vọng của công giáo Việt Nam trong những chặng đường khó khăn nhất:

Đạo Thiên Chúa giảng truyền Nam thổ,
 Lê Hoàng triều Vĩnh Tộ cửu niên.
 Thái hoà ngôi báu đặt yên,
 Hồng nhạn vắng tiếng viễn biên khôn trần.
 Nửa nghìn gặp hội phong vân,
 Nước nhà thịnh trị muôn dân an hoà.

Tháng 9/1859, triều đình Huế giao cho bộ Lễ, phụ trách tuyển những người biết tiếng Pháp sử dụng làm thông ngôn, phiên dịch nên ông được phóng thích và đề cử làm công tác thông ngôn. Cuối tháng 4/1862, Đặng Đức Tuấn được Lê bộ cử làm phiên dịch cho phái đoàn của triều đình Huế do Phan Thanh Giản và Lâm Duy Thiếp (Hiệp) làm chánh phó sứ vào Gia Định để ký hiệp ước ngày 9/5/1862. Sách *Đại Nam thực lục* 大南實錄, tập 7, đã ghi chép khá rõ về việc giao nhiệm vụ thực hiện nghị hoà năm Nhâm Tuất (1862) như sau: “Tháng tư năm Nhâm Tuất (1862), khi ấy Phan Thanh Giản, Lâm Duy Thiếp xin đi. Lại chuẩn cho sung làm Chánh phó sứ toàn quyền đại thần để nghị về việc hòa. Lại sai đình thần bàn định đại ý về điều ước, vua sửa định rồi trao cho” [9]. Điều này cho thấy sự nhìn nhận khá rõ vai trò và trách nhiệm của của Đặng Đức Tuấn trong thời điểm lúc bấy giờ.

Có thể nói, trong bối cảnh văn học Hán Nôm sau năm 1858 ở Bình Định và Nam Trung Bộ, bên cạnh dòng văn học sục sôi khí thế chống Pháp của các tầng lớp Nho sỹ và nhân dân lao động, Đặng Đức Tuấn đã hiện diện với tư cách là một tác giả Hán Nôm năng động, đầy trách nhiệm. Ông yêu đời, kính Chúa và luôn băn khoăn về sự tồn vong của tổ quốc. Thông qua các tác phẩm Hán Nôm cụ thể của mình, Đặng Đức Tuấn đã nêu cao tư tưởng yêu nước theo một cách riêng của ông, điều ấy đã giúp cho người đọc ngoài công giáo có thể tường tận hơn những vấn đề về công cuộc kháng Pháp của các tu sỹ, linh mục Việt Nam cũng như trách nhiệm của họ đối với tổ quốc, dân tộc. Dù trong những nghịch cảnh nào, họ cũng luôn hướng về tổ quốc thân yêu và mong muốn một cuộc sống hoà bình, an lạc.

3. Đặng Đức Tuấn - Tác gia Hán Nôm tiên khởi cho tư tưởng canh tân đất nước

Tư tưởng canh tân ở Việt Nam cuối thế kỷ XIX là một trong những vấn đề thu hút sự quan tâm của giới nghiên cứu liên ngành ở Việt Nam và quốc tế. Xuất phát từ những nhận định khách quan và thực tế về thực lực kinh tế, hiện trạng chính trị và sự lạc hậu về phương thức quản lý, cải tiến phát triển đất nước, các nhà canh tân của chúng ta như Nguyễn Trường Tộ, Nguyễn Lộ Trạch, Bùi Viện, Phạm Phú Thứ... đã mạnh dạn dâng lên triều đình những suy nghĩ, trần trờ và các sách lược cơ bản để phát triển đất nước. Đây là điều kiện tiên quyết để tránh được nguy cơ mất nước trong tình trạng kìm kẹp của thực dân Pháp lúc bấy giờ. Dân tộc chúng ta luôn tôn vinh và tri ân những công lao to lớn của các nhà cải cách đất nước nửa cuối thế kỷ XIX. Bởi lẽ, tư tưởng canh tân ở Việt Nam giai đoạn nửa cuối thế kỷ XIX có thể được xem như là một con đường, một chiến lược, kế sách cứu nước mới trong tình hình rối ren thời bấy giờ. Từ góc nhìn lịch đại, thiết nghĩ, chúng ta cần có sự công bằng trong việc đánh giá những đóng góp cụ thể của các nhà canh tân đối với lịch sử nước nhà. Một trong những vấn đề mà chúng tôi muốn nêu bật ở đây: Ai là người đầu tiên đề xuất tư tưởng canh tân ở Việt Nam nửa cuối thế kỷ XIX? Qua thực tế khảo sát văn bản Hán Nôm, chúng tôi ghi nhận vai trò tiên khởi dành cho Gioakim Đặng Đức Tuấn, linh mục thuộc giáo phận Quy Nhơn.

Khảo sát hệ thống văn bản Hán Nôm liên quan đến Đặng Đức Tuấn, các nhà nghiên cứu đã và đang có những đánh giá khá khác biệt do tình hình sưu tập tư liệu khác nhau. So với các tác giả như Lam Giang - Võ Ngọc Nhã, Nguyễn Đình Đầu, Đặng Quý Dịch..., Nguyễn Văn Thoa được đánh giá là người có những sưu tầm và biên khảo khá đầy đủ về Đặng Đức Tuấn. Với các bản điều trần bằng chữ Hán và tác phẩm *Thuật tích nước Việt Nam văn*, Nguyễn Văn Thoa đã dành 2 năm để tìm thêm tài liệu và phiên dịch, chú giải các tác phẩm trên để hình thành quyển sách *Cuộc đời và tác phẩm của linh mục Đặng Đức Tuấn* (2017). Đây là một công trình khá nghiêm túc và có những đánh giá mới về Đặng Đức Tuấn. Nhà nghiên cứu cho rằng: “Việc tìm hiểu về Đặng Đức Tuấn của các nhà nghiên cứu trong và ngoài công giáo thường gặp một số trở ngại là không tìm được tài liệu cụ thể như tự truyện, gia phả, chỉ dựa vào

truyền khẩu, lời đồn để viết lại hoặc pha thêm phần ước đoán nên dễ rơi vào lầm lẫn, thiếu chính xác” [5]. So với 60 bản điều trần của Nguyễn Trường Tộ (được viết từ năm 1863-1871) [10], thậm chí còn số ít hơn là 43 bản theo thống kê của Lê Trí Viễn [11], số lượng 6 bản điều trần của Đặng Đức Tuấn (trong đó có 2 bản trùng với những thống kê trước đây của các nhà nghiên cứu là *Hoành mao hiến bình Tây sách*, *Minh đạo bình Tây sách*) là những tác phẩm chính luận quan trọng của văn học Hán Nôm Bình Định và Nam Trung Bộ.

Như đã trình bày, khi nhắc đến tư tưởng canh tân và những bản điều trần, hầu hết các học giả đều ghi nhận công lao của Nguyễn Trường Tộ, Nguyễn Lộ Trạch, Phạm Phú Thứ, Bùi Viện, Đặng Huy Trứ. Song trong quá trình sưu tầm tư liệu tại các địa phương Nam Trung bộ từ năm 2012 đến nay và tham khảo tài liệu tại thư viện giáo phận Quy Nhơn, chúng tôi nhận thấy, xét về mặt thời gian, những bản điều trần bằng chữ Hán của Đặng Đức Tuấn còn xuất hiện sớm hơn của Nguyễn Trường Tộ. Nguyễn Trường Tộ gửi bản điều trần đầu tiên là vấn đề tôn giáo năm 1863, còn 6 bản điều trần của Đặng Đức Tuấn được viết năm 1861. Văn bản *Hoành mao hiến bình Tây sách* 橫茅獻平西策 được viết vào ngày 5/12/1861 (năm Tự Đức thứ 14) đã xuất hiện sớm hơn bản điều trần *Tế cấp luận* 濟急論 (1863) của Nguyễn Trường Tộ đến 2 năm. Điều đó đã góp phần xác tín vai trò của Đặng Đức Tuấn là người đi đầu và có những đóng góp cụ thể đối với hệ thống tư tưởng canh tân, chủ trương điều chỉnh chính sách đối với giáo dân của triều đình nhà Nguyễn, đặc biệt là của vua Tự Đức. Nội dung cơ bản được đề cập trong các bản điều trần năm 1861 mà Đặng Đức Tuấn đề xuất đã thể hiện khá rõ nhận thức của ông đối với vấn đề đánh Pháp, canh tân đất nước, quân đội và giải quyết những vấn đề liên quan đến giáo dân thời bấy giờ. Trong Bản điều trần thứ 4 viết trình ngày 21/12/1861, ông đề xuất chủ trương: “Một khoản thỉnh cầu này là xin ban sắc xuống cho quan các tỉnh, dạy rõ chủ ý nhân đức của triều đình, ban ơn cho người có đạo còn bị giam giữ, từ 20 tuổi trở lên, 40 tuổi trở xuống đều được chấp thuận làm lính tuyển mộ... những người già yếu, phụ nữ trẻ con nên thả cho về, sinh sống làm ăn để thoát khỏi thảm cảnh đói rét. Nếu triều đình có ý nghi ngờ, xin sức văn bản xuống làng tổng địa phương, ra hạn kiểm tra (để xác tín), âu đó cũng đủ tỏ rõ sách lược và đức độ hiếu sinh của triều đình vậy” [5].

Chỉ trong năm 1861, Đặng Đức Tuấn đã liên tục biên thảo 6 bản điều trần nhằm thúc đẩy phát triển các chính sách về quốc phòng, an ninh, chiến lược bình Tây và đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần giải quyết tình trạng áp chế, nghi kị và mất công bằng của chính quyền trung ương và địa phương thời Nguyễn đối với giáo dân công giáo thời bấy giờ. Điểm đặc sắc của 6 bản điều trần mà Đặng Đức Tuấn đã đề xuất được thể hiện ở chỗ nó đã kết hợp một cách khéo léo những quan điểm tích cực của Nho giáo và tinh thần thực nghiệm của tri thức phương Tây mà ông đã tiếp thu được sau những năm tháng tu học ở Penang. Cũng như Nguyễn Trường Tộ, các bản điều trần của Đặng Đức Tuấn ra đời trong bối cảnh “vua quan, sĩ phu và cả xã hội Việt Nam đang chìm đắm trong những khái niệm bảo thủ Nho giáo” và ông đã xuất phát “từ những kiến

thức Nho giáo uyên thâm mà vươn lên tiếp thu những khái niệm về kinh tế, văn hoá, xã hội của phương Tây và đề xuất hàng loạt những kiến nghị cách tân để cải biến xã hội Việt Nam bảo thủ và lạc hậu” [11]. Và hơn thế nữa, qua những tác phẩm ấy chúng ta có thể nhận thấy một tinh thần hoà hợp, đoàn kết lương giáo đã được Đặng Đức Tuấn khơi xướng và Nguyễn Trường Tộ tiếp bước. Có thể nói, những đóng góp to lớn của 2 Nho sỹ - trí thức tiêu biểu của công giáo Việt Nam nửa sau thế kỷ XIX đã minh chứng cho tinh thần yêu nước, dân thân và đề cao trách nhiệm đoàn kết dân tộc của các nhà canh tân giai đoạn này. Vai trò tiên phong của họ đã mở đường cho sự tiến bước của chủ nghĩa yêu nước mà các tầng lớp lương giáo, sỹ phu sẽ tiếp tục vun bồi trong những thời kỳ tiếp theo.

Trong tiến trình phát triển văn học Hán Nôm dân tộc, với tư cách là một tác giả Hán Nôm có tư tưởng duy tân, đại diện cho văn học Hán Nôm công giáo Bình Định nói riêng và Nam Trung Bộ nói chung, Đặng Đức Tuấn đã góp phần minh định cho những đặc trưng phức tạp của văn học Hán Nôm trong khu vực văn hoá này. Từ hệ thống quan điểm, tư tưởng và tác phẩm của ông, chúng ta có thể nhận thấy văn học Hán Nôm giai đoạn sau năm 1858 đã vận động trong một xu thế vừa xuyên thấu, vừa kiến tạo. Nó đã gắn kết tư tưởng dân thân của các Kitô hữu trong môi trường Nho giáo vừa thúc đẩy sự phát triển của một nền tảng văn hoá Việt Nam thông qua sự tiếp cận văn minh Tây phương. Với những lý do đó, Đặng Đức Tuấn xứng đáng được ghi nhận vị trí tác giả quan trọng của văn học Hán Nôm Bình Định và khu vực Nam Trung Bộ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cultural Communication Department of Quy Nhon Diocese (2010), *Dang Duc Tuan - Vietnamese Cultural Celebrity, Priest of Quy Nhon Diocese* (in Vietnamese).
- [2] L. Giang, N.N. Vo (1970), *Dang Duc Tuan - Catholic Quintessence of Vietnamese Patriotism*, Tan Van An Quan (in Vietnamese).
- [3] L.X.D.Q. Dich (2008), *Characters of Binh Dinh*, National Culture Publishing House (in Vietnamese).
- [4] D.D. Nguyen (2011), *Biography of Father Kham Dang Duc Tuan, Interpreter of Ministry Phan Thanh Gian in 1862*, Religion Publishing House (in Vietnamese).
- [5] V.T. Nguyen (2017), *The Life and Works of Priest Dang Duc Tuan*, Ho Chi Minh City General Publishing House (in Vietnamese).
- [6] D.B. Le (2010), *Vietnamese Catholic Literature - Journeys*, Encyclopedia Publishing House (in Vietnamese).
- [7] V.K. Truong (1889), *Course Information*, Saigon Publishing House (in Vietnamese).
- [8] D.S. Tran (2020), *A Brief History of Vietnamese Literature*, Pedagogical University Publishing House (in Vietnamese).
- [9] National History Office of the Nguyen Dynasty (2007), *Dai Nam Thuc Luc*, Education Publisher (in Vietnamese).
- [10] C.C. Mai, L.G. Doan (1996), *Nguyen Lo Trach - Hearing and Poetry*, Social Sciences Publishing House (in Vietnamese).
- [11] Institute of Social Sciences, Department of Culture and Information of Ho Chi Minh City (1992), *Nguyen Truong To with The Issue of National Reform*, Han Nom Research Center (in Vietnamese).

Những hoạt động an sinh xã hội của hệ phái Phật giáo Liên Tông Tịnh Độ Non Bồng

Đặng Thị Đông (Thích nữ Viên Giác)^{1*}, Lê Quang Hoài (Thích Chân Niệm)², Đinh Lê Hạnh³

¹Viện Trần Nhân Tông, Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, phường Dịch Vọng Hậu, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

²Chùa Thượng Yên, xã Phú Yên, huyện Phú Xuyên, Hà Nội, Việt Nam

³Tập đoàn Đinh Lê, 123B Trần Đăng Ninh, phường Dịch Vọng, quận Cầu Giấy, Hà Nội

Ngày nhận bài 15/1/2022; ngày chuyển phản biện 19/1/2022; ngày nhận phản biện 17/2/2022; ngày chấp nhận đăng 23/2/2022

Tóm tắt:

Dưới sự lãnh đạo của Giáo hội Phật giáo Việt Nam (GHPGVN), hệ phái Phật giáo Liên Tông Tịnh Độ Non Bồng (LTTĐNB) tu tập dựa trên giáo lý đức Phật với việc nghiêng về hành trì pháp môn Tịnh độ của Đại thừa phát triển. Tổ khai sáng tông môn là Hoà thượng Thiện Phước - Nhựt Ý sáng lập tại chùa Linh Sơn (Bà Rịa - Vũng Tàu) năm 1957. Những hoạt động phúc lợi xã hội của hệ phái Phật giáo LTTĐNB hơn 60 năm qua đã tác động tích cực đến đời sống tu tập của tăng ni Phật tử nhân dân tại vùng Đông Nam Bộ, cũng như nhiều nơi trên đất nước, nhất là những đóng góp nhiều mặt cho phong trào an sinh xã hội (ASXH) từ khi mới thành lập. Hệ phái Phật giáo LTTĐNB đã đề lại dấu ấn riêng và làm phong phú màu sắc Phật giáo tại Việt Nam, chú trọng các kinh điển Đại thừa và đề cao nếp sống thiền môn trong tinh thần lục hòa giới luật. Những việc làm thiết thực của LTTĐNB đã góp phần an dân, hộ quốc, chung tay giảm bớt các vấn nạn của xã hội; tất cả đều bắt nguồn từ tinh thần từ bi vô ngã của Phật giáo. Bài viết giới thiệu sơ lược về hệ phái Phật giáo LTTĐNB, những hoạt động tích cực của hệ phái trong vấn đề đảm bảo ASXH, đồng thời rút ra ý nghĩa tu tập và phụng sự của hệ phái đối với Phật giáo Việt Nam thời hiện đại.

Từ khóa: an sinh xã hội, Đông Nam Bộ, Liên Tông Tịnh Độ Non Bồng, Tịnh độ.

Chỉ số phân loại: 5.11

1. Mở đầu

LTTĐNB là một hệ phái/tông phái/môn phái Phật giáo phát triển trong lòng GHPGVN có truyền thống tu tập dựa trên giáo lý đức Phật với việc nghiêng về hành trì pháp môn Tịnh độ của Đại thừa phát triển. Tông phái đề cao tinh thần lục hòa, quy củ thiền môn, ít muốn biết đủ, thiếu dục tri túc, tự độ độ tha, coi trọng phật tính, cầu về Tây phương, hết lòng phụng sự chúng sinh; đã có những đóng góp nhiều mặt cho phong trào ASXH từ khi mới thành lập. LTTĐNB hành trì niệm Phật, sám hối niệm Phật, lễ bái, “Bá nhựt trì danh, cầu sinh tịnh độ”; lạy Kinh Diệu pháp liên hoa và chủ yếu hành trì các bộ kinh Đại thừa liên quan đến Tịnh độ như: Đại phương Quảng Phật Hoa nghiêm, Kinh Diệu pháp liên hoa, Kinh Đạo bảo tích, Kinh Vô lượng thọ, Kinh Quán vô lượng thọ... Những bộ kinh này đều quy hướng về cõi Tịnh độ, đề cao Tín - Nguyện - Hạnh, thể nhập Như Lai Tạng, hướng về nhất thừa Phật giáo.

LTTĐNB đã ghi lại dấu ấn riêng trong sự có mặt của mình tại Việt Nam với các đặc điểm lịch sử và vai trò ra đời của Tông môn cũng như làm phong phú màu sắc Phật giáo tại Việt Nam nhưng vẫn chung sống hài hòa, bất hại, trên tinh thần giới luật, từ bi trí tuệ của cốt yếu của giáo lý Phật bốn sư Thích Ca Mâu Ni.

2. Vài nét về hệ phái Phật giáo LTTĐNB và vấn đề ASXH

2.1. Sơ lược về hệ phái Phật giáo LTTĐNB

Đất Nam Bộ (khởi nguyên) được Nguyễn Hữu Cảnh khai phá năm 1698, “vùng đất này được gọi là Phú Gia Định” [1]. Đầu thế kỷ XX,

nhiều phong trào chấn hưng diễn ra tại vùng đất Nam Bộ, đầu tiên là “năm 1923, tại tỉnh Bến Tre” [2] với mục tiêu: “(1) Chinh đốn tăng già; (2) Kiến lập các Phật học đường nhằm nâng cao trình độ tu học cho các tu sỹ; (3) Diễn dịch và xuất bản kinh sách Việt ngữ” [3]. Việc này dẫn đến nhiều hệ/môn phái ra đời. Hệ phái LTTĐNB cũng đã xuất hiện trong bối cảnh này.

Hòa thượng Thích Bửu Đức (Đức Sư Ông hay Đức Ông) là người khai sáng ra môn phái. Ngài sinh năm 1880, tại Long Xuyên (An Giang). Từ việc chịu ảnh hưởng của giáo lý “Tứ ân hiếu nghĩa” gần gũi với Tịnh độ Phật giáo nên khi xuất gia năm 1925, Ngài khuyến khích niệm Phật, cầu vãng sinh Tịnh độ. Từ năm 1955, Ngài truyền pháp cho Hòa thượng Thiện Phước - Nhựt Ý (Đức Mẫu Trần Bồng Lai) và Hòa thượng Thiện Phước đã chính thức đặt nền móng cho sự phát triển của LTTĐNB vào ngày 19/1/1959 tại Tổ đình Linh Sơn (Bà Rịa - Vũng Tàu).

LTTĐNB hiện nay có khoảng 200 tự viện lớn nhỏ khắp cả nước, nhưng chủ yếu là vùng Đông Nam Bộ. Sau khi Hòa thượng Thiện Phước viên tịch, ngày 1/8 năm Bính Dần (nhằm 4/9/1986), HT Thích Giác Quang lên làm trưởng trực môn phong hiện nay. Trước đó cố Ni trưởng Huệ Giác có nhiều đóng góp lớn cho hệ phái.

2.2. Khái niệm về ASXH

“ASXH là hệ thống chính sách, các chương trình của Nhà nước và của các tổ chức xã hội nhằm trợ giúp, giúp đỡ toàn xã hội, các cá nhân gặp phải rủi ro hoặc biến cố xã hội để đảm bảo mức sống tối thiểu và nâng cao đời sống của họ” [4]. Hay trong một định nghĩa khác cụ

*Tác giả liên hệ: Email: hanhnguyenthichnu87@gmail.com

Social security activities of the Lien Tong Tinh Do Non Bong sect

Thi Dong Dang (Thích nữ Viên Giác)^{1*}, Quang Hoai Le (Thích Chan Niệm)², Le Hanh Dinh³

¹Tran Nhan Tong Institute, Vietnam National University - Hanoi, 144 Xuan Thuy Street, Dich Vong Hau Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam

²Thuong Yen Pagoda, Phu Yen Commune, Phu Xuyen District, Hanoi, Vietnam

³DinhLe Group, 123B Tran Dang Ninh Street, Dich Vong Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam

Received 15 January 2022; revised 17 February 2022; accepted 23 February 2022

Abstract:

Under the leadership of the Vietnam Buddhist Sangha, the Lien Tong Tinh Do Non Bong Buddhist (LTTĐNB) practices based on the Buddha's teachings with an inclination towards the practice of the pure land method of Mahayana Buddhism. The founder of the sect is Venerable Thien Phuoc Nhat Y, founded at Linh Son Pagoda (Ba Ria - Vung Tau province) in 1957. The social welfare activities of the LTTĐNB sect over the past 60 years have positively influenced people, Buddhist monks and nuns living in the Southeast region, as well as many other parts of the country, especially the multi-faceted contributions to the social security movement since its inception. The LTTĐNB sect has left its own mark on Vietnamese Buddhism, focusing on Mahayana sutras and upholding the Zen way of life in the spirit of the six precepts. The contributions of the LTTĐNB contributed to national security and people's safety, and joined hands to reduce the problems of society, all are rooted in the Buddhist spirit of compassion and selflessness. This study provided a brief introduction to the LTTĐNB sect and the active activities of the sect in ensuring social security, and at the same time drawing the meaning of practice and service of the sect for Vietnamese Buddhism in modern times.

Keywords: Lien Tong Tinh Do Non Bong, pure land, social security, Southeast region.

Classification number: 5.11

thể hơn: ASXH là một khái niệm được nêu trong Điều 22 của Tuyên ngôn quốc tế Nhân quyền phát biểu rằng: "Mọi người, như một thành viên của xã hội, có quyền ASXH, được quyền thực hiện, thông qua nỗ lực quốc gia và hợp tác quốc tế; phù hợp với tổ chức, các nguồn lực của mỗi quốc gia, các quyền kinh tế, xã hội, văn hóa không thể thiếu cho nhân phẩm của mình và sự phát triển tự do nhân cách của mình. Nói một cách đơn giản, điều này có nghĩa là các bên tham gia ký kết thỏa thuận rằng, xã hội trong đó một người sinh sống có thể giúp họ phát triển, tận dụng tối đa tất cả những lợi thế (văn hóa, công việc, phúc lợi xã hội) được cung cấp cho họ trong quốc gia đó" [5]. ASXH cũng chính là thể hiện, rất gần/rất giống với tinh thần nhập thế của Phật giáo. Vì Đức Phật khẳng định, "Chính pháp của ta là chính pháp tự lợi và lợi tha. Ai có khả năng tiếp nhận sự hóa độ thì ta cũng tạo yếu tố hóa độ cho họ" [6]. Như Kinh Pháp hoa nói: Đức Phật ra đời vì một nhân duyên lớn, khai thị chúng sinh ngộ nhập Phật tri kiến.

Công tác Phật sự ASXH của LTTĐNB qua các hình thức trồng rừng, nuôi cô nhi, chăm sóc người già, xây nhà tình thương, cứu trợ bão lũ, trồng cây gây rừng, làm dược liệu, mở trường dạy chữ cho con em cơ nhỡ, mở trường dạy nghề cho trẻ vị thành niên, chia sẻ thực phẩm đến người nghèo... cũng góp phần thúc đẩy phúc lợi xã hội tích cực, thể hiện Phật giáo luôn bất hại, đồng hành cùng dân tộc, an dân, hộ quốc.

3. Các hoạt động ASXH của hệ phái Phật giáo LTTĐNB

3.1. Hoạt động từ thiện

Hàng năm, các tự viện trong môn phong thường xuyên tổ chức xây nhà tình thương, đào giếng, hỗ trợ học phí, nuôi người già không nơi nương tựa, người bệnh cô thân, người khuyết tật, trẻ tăng động, người khiếm thị, hỗ trợ dược liệu cho Đông y, cấp phát thuốc miễn phí cho các trung tâm y tế từ thiện và người nghèo, nuôi dưỡng Bà mẹ Việt Nam anh hùng, ủng hộ quỹ hải đảo, quan tâm trung thu thiếu nhi, thường xuyên phát cơm chay từ thiện, xây dựng cầu đường, ủng hộ thiên tai lũ lụt... Các hoạt động ASXH này trải dài khắp từ Bắc đến Nam, như Bắc Kạn, Hà Giang, Lạng Sơn, Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Trị, Khánh Hòa, Phú Yên, các tỉnh Tây Nam Bộ...

Kinh tế là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp lên đời sống xã hội. Trong tinh thần nhập thế, LTTĐNB đã chủ động tự sản xuất kinh tế trong chùa, đồng thời kêu gọi Tăng ni Phật tử "nhường cơm sẻ áo". Vì vậy, chỉ tính năm 2017, Quan âm tu viện (QATV - trung tâm của LTTĐNB) đã thực hiện 6 tỷ đồng cho công tác từ thiện - xã hội, trong đó, trao tặng 33 căn nhà tình thương, tặng 10.404 phần quà cho đồng bào nghèo, đồng bào bị thiên tai lũ lụt, đồng bào khó khăn, vùng sâu vùng xa; hỗ trợ người khuyết tật và khiếm thị 125 triệu đồng, tặng 33 căn nhà tình thương (trị giá trên 1 tỷ đồng) tại các tỉnh Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, An Giang, Bến Tre, Kiên Giang; sửa 25 căn nhà (tổng trị giá 170 triệu đồng); đào 7 giếng cho gia đình nông dân nghèo; ủng hộ người khuyết tật; lắp đèn năng lượng thấp sáng cho người dân huyện Tân Phú (Đồng Nai); tặng 25 xe đạp cho học sinh nghèo; ủng hộ 9.500 phần quà cho các em thiếu nhi vui trung thu tại các huyện trong tỉnh Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, Bà Rịa Vũng Tàu; tặng 60 triệu đồng đến Mặt trận Tổ quốc tỉnh Đồng Nai nhằm giúp bà con nghèo... và một số hoạt động khác [7]. Các hoạt động phúc lợi xã hội có tần suất dày (diễn ra thường xuyên) hơn vào những ngày (địp) lễ kỷ niệm của Phật giáo, của đất nước và những sinh hoạt của tông môn. Vì vậy, mấy chục năm qua, ở Đồng Nai nhiều

tổ chức ASXH biết đến các thiện pháp của LTTĐNB, hội chữ thập đỏ của tỉnh cũng nhiều lần đến thăm QATV. Đây là ngôi chùa được đánh giá là có nhiều hoạt động từ thiện trên mọi lĩnh vực của tỉnh, được các cấp lãnh đạo Nhà nước từ Trung ương đến địa phương đều tuyên dương, ghi nhận, trân kính, khen ngợi và thăm hỏi động viên.

3.2. Hoạt động chăm sóc, giáo dục trẻ em cơ nhỡ, chăm nuôi người già, người khuyết tật

Từ năm 1962, Hòa thượng Thiện Phước đã sáng lập nên Phật học đường Tây Phương Bồng Đảo nhằm nâng cao trình độ Phật học cho Tăng ni, góp phần giáo dục đạo đức cho các bồn đạo. Thành phần Ban giảng huấn gồm Ban Giám đốc, Ban Giám hiệu và Ban Giảng huấn. Lớp học tỉnh thương đặt trong khuôn viên chùa Liên Hoa (Quận 8, TP Hồ Chí Minh). Trong thời gian 2002-2017, có khoảng hơn 1.000 học sinh từ lớp 1 đến lớp 5. Học sinh được miễn toàn bộ học phí, cung cấp đồ dùng học tập và trang phục, hỗ trợ nơi ăn, chốn ở. Ngoài ra, còn có trẻ mồ côi, cơ nhỡ hoặc con của những người công nhân, người nghèo khó từ nơi khác đến đây sinh sống nhờ cậy. Việc các chùa trong tông phái tiếp nhận và nuôi dưỡng các trẻ em cơ nhỡ, không cha mẹ, không người thân nhằm chia sẻ những gánh nặng thể xác cũng như tâm hồn cho những em nhỏ mồ côi và những người khuyết tật... Tông môn có nhiều chính sách tốt đẹp để hỗ trợ cho các em (cả về giáo dục bài bản thể học, học nghề và giáo dục đức tâm), nhiều em trở thành người tài và đóng góp tốt cho xã hội từ môi trường giáo dục của Tông môn. Nhờ những triết lý Phật giáo và môi trường tốt, các em đã thay đổi được cách nhìn, không mặc cảm, sống tích cực và lạc quan hơn. Việc thành lập Cô nhi viện Phước Lộc Thọ (nuôi dưỡng trên 300 em cô nhi, gia đình cách mạng, người già) đã giúp xã hội và các gia đình vượt qua được các khó khăn trong thời gian 1960-1975, từ 1975 trở đi thì nhà nước quản lý. Gắn liền với hoạt động nuôi trẻ mồ côi cơ nhỡ là giúp đỡ người già, người neo đơn của Tông môn. Ni trưởng Huệ Giác và Ni sư Hương Nhũ rất quan tâm đến người mù, người khuyết tật. Khóa tu cho người mù tại chùa Thiên Quang thường là 500 cho đến 1.000 người mù, khóa tu ít nhất cũng từ 300 hoặc 400 người. Người mù về chùa tu học tin nhân quả, hiểu Phật pháp, họ sống tốt hơn và một số còn sẵn sàng tham gia các tổ chức phúc lợi xã hội trong khả năng.

LTTĐNB chủ trương theo tinh thần Phật giáo dẫn thân mạnh mẽ, đem đạo vào đời bằng cách tổ chức các hoạt động phúc lợi xã hội như thành lập cơ sở nuôi dưỡng cô nhi, người già neo đơn, trồng rừng, bảo vệ môi sinh, mở lớp dạy học, tham gia công tác giáo dục, xây nhà tình thương, đem ánh sáng cho người mù... Hệ thống của môn phong trên 180 chùa, tự viện, niệm Phật đường, am cốc trải khắp cả nước đang cùng tham gia ASXH qua công tác chuyên tu và phụng sự.

Những hoạt động nhập thế mang tính vô ngã nhập thế trong các lĩnh vực: nuôi dưỡng người già, lập cô nhi viện, trồng rừng tự túc, bảo vệ môi trường, công tác giáo dục, hỗ trợ học bổng cho các em sinh viên, chăm lo người mù/người khuyết tật, xây cầu, tặng phương tiện lao động, xây nhà tình thương, cứu trợ lũ lụt... đã cho thấy Phật giáo luôn bất hại, thiết thực và luôn đồng hành với dân tộc trên mọi lĩnh vực. Nhưng trên hết vẫn là nếp sống lục hòa, đoàn kết, tôn trọng Phật tính, bình đẳng, tự giác trong nếp sống thiền môn của Tăng ni nơi đây. Vì vậy, đời sống xuất gia giản dị, đạm bạc, thanh cao, phụng sự, hy sinh, dẫn thân luôn được Phật tử và quần chúng tán dương, noi theo và kết duyên lành để thăng tiến đời sống thiện lành qua các phương tiện hình thức tu tập như niệm Phật, lễ sám, kinh hành, tụng kinh...

3.3. Hoạt động trồng rừng bảo vệ môi trường và tham gia sản xuất kinh tế tự túc

Hoạt động trồng rừng, làm nông nghiệp để bảo vệ môi trường và tăng gia sản xuất là nét đặc biệt của hệ phái LTTĐNB; phù hợp với lời kêu gọi của Liên Hợp quốc “Đảm bảo bền vững về môi trường” (mục tiêu thứ 7) cam kết tại Hội nghị Thượng đỉnh thế giới về môi trường ở Paris (Pháp), chung tay hành động trước biến đổi khí hậu, mặt trái của xã hội hiện đại tác động; nhất là phù hợp với lời dạy của đức Phật. Ngài dạy trong Kinh Anguttara Sutra (Tăng chi bộ): trồng cây cho bóng mát, thanh lọc không khí, bảo tồn Trái đất, lợi lạc cho tất cả mọi người; Kinh Vinaya-matrka-sastra, Phật cũng dạy: Tỳ kheo nên trồng 3 loại cây: cây ăn trái, cây cho hoa, cây cho lá để cúng dường Tam bảo thì sẽ không phạm tội hoặc: có 5 loại cây mà một người không được chặt, đó là cây bồ đề, cây thuốc, những cây lớn mọc bên đường, cây trong rừng xứ lạnh và cây đa [8]. Ngài cũng dạy không nên lãng phí mà phải biết trân quý tài nguyên, sống hòa nhập với thiên nhiên. Tiếp đó, thể theo tinh thần Nghị quyết kỷ II của Trung ương GHPGVN khuyến khích kinh tế tự túc trong nhà chùa và hưởng ứng lời kêu gọi của UBND tỉnh Đồng Nai, Hòa thượng Thích Thiện Phước đã hướng dẫn Tăng ni trong tông môn trồng cây gây rừng, như các loại cây: trầm, điều, bạch đàn... phù hợp với khí hậu và thổ nhưỡng. Chi cục Kiểm lâm tỉnh Đồng Nai tin tưởng đã tiếp tục giao thêm đất rừng cho QATV quản lý. Từ năm 1982, LTTĐNB tiếp nhận được 150 ha, qua 35 năm tăng lên 757 ha. Đến năm 1984, Ni trưởng Huệ Giác tiếp tục phát động phong trào trồng cây gây rừng. QATV nhận đất và trồng rừng bắt đầu từ khu rừng ở ấp 5, xã Long Phước, huyện Long Thành trải dài cho đến tận núi Dinh (xã Hội Bài, huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu). QATV đã quản lý được khu rừng đóng trên địa bàn 2 tỉnh với diện tích 350 ha [9]. LTTĐNB đã kết hợp với địa phương trồng khoảng hơn 1.000 ha rừng sinh thái, vừa bảo vệ rừng, giữ gìn tài nguyên, làm trong lành cuộc sống, vừa có thêm nguồn kinh phí cho các hoạt động phúc lợi xã hội và nguồn thu nhập để sinh hoạt trong Tăng chúng khi không có người cúng dường. LTTĐNB luôn khuyến khích Tăng ni tu hành giản dị “thiểu dục tri túc”, gần gũi thiên nhiên như thời đức Phật tại thế; cho nên Tăng ni tông môn không ngại nơi vùng sâu, vùng xa, luôn đi tiên phong trong các phong trào khai hoang lập ấp.

Trên tinh thần yêu mến và tôn trọng môi trường, tông phái kêu gọi các tự viện không nên sử dụng nhiều nhiên liệu hóa thạch, sử dụng nhiên liệu sạch, năng lượng mặt trời, trồng các loại cây có tác dụng làm sạch không khí, lắp đặt hệ thống sinh hoạt có thể xử lý chất thải, bảo vệ động, thực vật, không cho bẫy và săn bắt động vật trong các khu rừng do hệ thống các chùa trong tông môn quản lý, thường xuyên thuyết pháp về các vấn đề này để phổ biến cho Phật tử và quần chúng.

4. Ý nghĩa tu tập và phụng sự của hệ phái LTTĐNB đối với Phật giáo Việt Nam thời hiện đại

4.1. Ý nghĩa kinh tế tự túc và các hoạt động từ phúc lợi xã hội

Trước hết, có thể thấy, nguồn lực hoạt động từ thiện và sinh hoạt thiền môn chủ yếu là kinh tế tự túc, không chỉ dựa vào sự phát tâm cúng dường của Phật tử và các mạnh thường quân. Điều này phù hợp với bối cảnh xã hội hiện đại của tông môn và Phật giáo Đại thừa tại Việt Nam trong thời kỳ hội nhập, trên nền tảng giữ gìn nếp sống phạm hạnh lục hòa của Tăng chúng và dẫn thân hành bồ tát đạo.

Với Phật tử, chia sẻ và phụng sự bồi đắp cho họ tinh thần xả ly, nuôi dưỡng lòng từ bi, thăng tiến đời sống tâm linh, khi giao tiếp sinh hoạt với những người kém may mắn họ sẽ biết đủ và không ngừng cố gắng tinh tấn tham gia lao động sản xuất để hỗ trợ những mảnh đời kém may mắn ngoài việc làm tròn bổn phận gia đình; tiếp xúc với Tăng ni thấy được sự dân thân và hy sinh, họ phát khởi tâm trân, quý đời sống xuất gia đạm bạc, từ bi cao khiết, vô ngã thanh tịnh nên chuyên tâm tu trì thân miệng ý và hộ pháp Tăng đoàn trên mọi lĩnh vực.

Tổ Đình Linh Sơn có công rất lớn khi trồng hàng trăm ha rừng xanh bảo vệ sức khỏe cộng đồng, tạo không khí thuần nhiên cho miền Đông Nam Bộ, giảm bớt ô nhiễm môi trường. Có được điều này là công sức lớn của Tăng ni môn phong đoàn kết, trên dưới một lòng ý giáo và dân thân phục vụ. Hiện nay, nhiều chùa, am cốc ở núi Dinh của hệ phái ngoài vẫn đề tu tập vẫn chung tay bảo vệ rừng, tránh nạn săn bắt thú rừng, phù hợp với giáo lý tránh sát sinh, tôn trọng sự sống; ngoài ra còn góp phần giữ gìn, tránh khai thác gỗ quý bừa bãi, trồng và phát triển các cây thuốc Nam. Cho nên, nhiều Phật tử đã tìm về đây thả nhiều thú quý.

Thông qua các hoạt động từ thiện, phúc lợi xã hội, ASXH của hệ phái nhiều năm qua cho thấy các hoạt động này được tổ chức ngày một hoàn bị, bài bản và khoa học, hợp lý cả sự lẫn lý, thể hiện rõ tính hệ thống từ Tăng ni, Phật tử đến bên ngoài các tổ chức quản lý và dân chúng, từ thống nhất trong chùa Tổ đến các trú xứ am cốc trong tông môn, mạng lưới gắn kết đi vào hoạt động hài hòa. Ngoài ra, còn thể hiện tính chủ động, trí tuệ, sáng suốt của người tu, dũng khí và sự uyển chuyển linh hoạt để phù hợp với hoàn cảnh thời cuộc. Bên cạnh những giáo lý gốc của đức Phật được giữ vững và chủ trương của tông môn được thực hiện thì việc linh hoạt tiếp nhận các tiến bộ của khoa học và công nghệ ứng dụng trong hoằng pháp là rất đáng ghi nhận và cần tiếp tục phát huy. Nhờ các phương tiện truyền thông cũng như hiểu biết pháp luật hiện chương Giáo hội một cách cơ bản và nhất là nhờ tinh thần vô ngã vị tha, buông bỏ, bao dung, chân thành phụng sự mà các hoạt động phúc lợi của hệ phái bao năm qua gây được nhiều thiện cảm, để lại ấn tượng và các đánh giá cao của chính quyền và nhân dân cũng như giáo hội.

4.2. Thể hiện tinh thần Phật giáo luôn đồng hành cùng dân tộc

Trong quá khứ, Hòa thượng Thích Phước từng nhập thế, tham gia ủng hộ cách mạng, từng làm chung với Mười Rì (đại tá Hoàng Lan) và cụ Lê Minh Xuân tại vùng Sài Gòn - Chợ Lớn. Lúc đầu Ngài là giao liên hòa thực, khi kết nạp Đảng (bí danh Hùng Sơn), Hòa thượng được giao nhiệm vụ quản lý văn thư Phòng tham mưu, Ban Quân báo Nam Bộ. Đây chính là tinh thần thiền học Lý - Trần, chư Tăng cố vấn và tham gia chính sự vì chính nghĩa, như Tuệ Trung Thượng Sĩ. Sau chiến tranh, Ngài lại lui về chuyên tu, năm 1955, Ngài về miền núi tu học với Hòa thượng Thích Bửu Đức, Tổ Đình Bửu Quang (Châu Đốc, An Giang). 8 tháng sau, trở về miền Đông hành đạo, thành lập Sơn môn tại Tổ đình Linh Sơn theo lời Hòa thượng Thích Bửu Đức. Ngài lại tiếp tục ủng hộ Cách mạng lương thực, thuốc men, nấu cơm, cho mượn cơ sở của Chùa. Từ năm 1962-1965, Tổ đình Linh Sơn là nơi mật xứ cho tuyến dây liên khu 5 Biệt động Thành, công tác hoạt động Thành đoàn... Những vị từng tham gia hiện nay vẫn còn sống như Hòa thượng Thích Hưng Từ, cô Năm Khéo, cô Ba Xuyên, chú Năm Bê, chú La Xuân... Trong năm 1963-1964, Tổ đình Linh Sơn bị chiến tranh tàn phá nặng nề với một ngôi cổ tự và trên 600 Tăng ni bị thương

và viên tịch; vì vậy, Đức Tôn Sư cùng toàn thể Tăng ni, Phật tử tản cư về Biên Hòa, chùa Phổ Hiền (xã Tân Thành), tỉnh xã Thắng Liên Hoa (xã Hiệp Hòa), chùa Nhứt Nguyên Bửu Tự (xã Vĩnh Phú, Lái Thiêu), Tịnh xá Thiện Chơn (Bà Điểm), chùa Phước Thiện An (xã Tân Thới Hiệp, quận Hóc Môn)...

Các hình thức hoạt động phúc lợi xã hội, ASXH của LTTĐNB thể hiện ở các hoạt động cứu trợ cho bà con vùng thiên tai, hạn hán, bão lũ hằng năm; hoạt động nuôi dưỡng các Mẹ Việt Nam Anh hùng và trao tặng nhà tình thương, tình nghĩa; mở rộng các trung tâm nuôi dưỡng trẻ mồ côi và người già cô đơn. Cũng nhờ các hoạt động này, lớp sinh viên, học sinh, tình nguyện viên, những nhà hảo tâm, mạnh thường quân, Phật tử, trí thức có trái tim nhân ái cũng tìm về kết duyên, tiếp tục phát huy tinh thần “tương thân, tương ái”, “lá lành đùm lá rách”, “thương người như thể thương thân” của truyền thống người Việt để làm giảm bớt các vấn nạn của xã hội, kết duyên lành trong lời Phật dạy.

5. Kết luận

Những hoạt động phúc lợi xã hội, ASXH của Tông phái LTTĐNB hơn 60 năm qua, từ ngày Đức Tôn Sư thành lập đến nay đã tác động tích cực đến đời sống tu tập của Tăng ni, Phật tử, chính quyền tại vùng Đông Nam Bộ cũng như nhiều nơi trên đất nước. LTTĐNB lấy pháp tu Tịnh độ làm căn bản, thiền môn quy củ, vừa chuyên tu, vừa có những hoạt động nhập thế tích cực trong các hoạt động phúc lợi ASXH với tinh thần “phụng sự chúng sinh là thiết thực cúng dường mười phương chư Phật”, “Phật pháp tại thế gian không lìa thế gian mà giác ngộ”, cũng là tinh thần bồ tát hạnh tự độ độ tha, là tinh thần tín-hạnh-nguyện của các hành giả tu Tịnh độ.

Với nếp sống thiền thôn, chủ trương, tôn chỉ, mục đích và các hoạt động đã và đang thực hiện trong chuyên tu và phụng sự, Tông phái hiện nay đã và đang khẳng định được vai trò, vị thế của mình trong Giáo hội cũng như trong quan hệ tôn giáo nói chung với đất nước và dân tộc. Những việc làm thiết thực của LTTĐNB góp phần an dân, hộ quốc, chung tay giảm bớt các vấn nạn của xã hội. Tất cả các hoạt động phúc lợi xã hội, ASXH đều bắt nguồn từ tinh thần từ bi vô ngã của Phật giáo, trong đó phương pháp Tứ nhiếp pháp gồm bố thí nhiếp, ái ngữ nhiếp, lợi hành nhiếp và đồng sự nhiếp rất cần thiết của hành giả phát nguyện hành bồ tát đạo đi vào đời.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] L. Huynh (2018), *History of Exploration of The Southern Region*, Ho Chi Minh City General Publishing House (in Vietnamese).
- [2] Vietnam Buddhist Sangha, Central Dharma Propagation Committee (2000), *Basic Buddhism, Correspondent Buddhist Studies Program (1998-2002)*, Ho Chi Minh City Publishing House, **chap 3** (in Vietnamese).
- [3] D.D. Nguyen, T.M. Nguyen (2008), *Buddhist Revival Movement (Press Materials from 1927-1938)*, Religion Publishing House (in Vietnamese).
- [4] T.P.D. To (2021), “What is Social Security? Openness and transparency in the field of social security”, *Google News*, <https://luatminhkhue.vn/an-sinh-xa-hoi-la-gi-cong-khai-minh-bach-trong-linh-vuc-an-sinh-xa-hoi-la-gi.aspx>, accessed 5 January 2022 (in Vietnamese).
- [5] Wikipedia (2020), “An sinh xã hội”, https://vi.wikipedia.org/wiki/An_sinh_x%C3%A3_h%E1%BB%99i.
- [6] M.C. Thich (1996), *Similar to The Sutras, I, II, III*, Publishing House of the Vietnam Institute of Buddhist Studies (in Vietnamese).
- [7] T.H. Thich (2017), *Charitable and Social Activities of The Non Bong Pure Land Sect*, Master’s thesis, University of Social Sciences and Humanities, Ho Chi Minh City National University (in Vietnamese).
- [8] T.Q. Thich (2011), *Buddhism and Ecological Environment*, <http://www.sangdaotrongdoi.vn/story/phet-giao-va-moi-truong-sinh-thai-thich-tri-quang>, accessed 1 January 2022 (in Vietnamese).
- [9] T.H. Thich (2017), *The Afforestation Work of Non Bong Pure Land Association - A Model of Environmental Protection for Vietnamese Buddhism Today* (discussion for Documents of the 8th National Buddhist Congress) (in Vietnamese).

Hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa Việt Nam và Angola

Hồ Diệu Huyền*

Viện Nghiên cứu châu Phi và Trung Đông, Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam, 176 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận bài 21/2/2022; ngày chuyển phản biện 26/2/2022; ngày nhận phản biện 18/3/2022; ngày chấp nhận đăng 23/3/2022

Tóm tắt:

Việt Nam và Angola đã thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức từ ngày 12/11/1975. Sau 47 năm hợp tác, Angola đã trở thành một trong những đối tác quan trọng của Việt Nam tại khu vực châu Phi. Hợp tác y tế giữa 2 quốc gia được hình thành kể từ khi 2 nước ký kết Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực y tế năm 1984. Bằng việc phân tích các nguồn tài liệu có liên quan, nghiên cứu hướng đến việc đánh giá về thực trạng hợp tác y tế giữa 2 quốc gia trên các lĩnh vực như: trao đổi chuyên gia, hỗ trợ trang thiết bị y tế và hợp tác trong công tác phòng, chống dịch bệnh, qua đó rút ra bài học kinh nghiệm về tiềm năng hợp tác giữa Việt Nam và Angola trong tương lai. Thời điểm hiện tại, Chính phủ Angola vẫn đang có nhu cầu mở rộng và đẩy mạnh hơn nữa trong hợp tác trao đổi chuyên gia y tế, huy động sự hỗ trợ trang thiết bị y tế và phòng, chống dịch bệnh từ Việt Nam. Trong thời gian tới, nếu hạn chế được các rào cản, phát huy được các tiềm năng, triển vọng quan hệ hợp tác song phương trong lĩnh vực y tế sẽ đạt được nhiều thành công hơn nữa.

Từ khóa: Angola, chuyên gia, hợp tác, Việt Nam, y tế.

Chỉ số phân loại: 5.13

1. Đặt vấn đề

Việt Nam và Angola đã thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức từ ngày 12/11/1975, đúng một ngày sau khi Angola tuyên bố độc lập. Trước đó, Chủ tịch Đảng Lao động Angola Agostinho Neto đã có chuyến thăm Việt Nam vào tháng 8/1971. Việt Nam lập Sứ quán thường trú tại Angola vào năm 1976. Tuy nhiên, năm 2000 Sứ quán được chuyển sang Nam Phi, đến năm 2002 mới quay trở lại Luanda. Về phía Angola, khi chưa có Sứ quán tại Việt Nam, Sứ quán Angola thường trú tại Bắc Kinh kiêm nhiệm cả công việc ở Việt Nam. Sau 36 năm thiết lập quan hệ ngoại giao thì đến ngày 15/2/2012, tại Hà Nội, Đại sứ quán Angola đã được chính thức khai trương và đi vào hoạt động. Việt Nam và Angola đã ký nhiều hiệp định hợp tác song phương về thương mại, kinh tế, khoa học, kỹ thuật [1]. Bảng 1 cho thấy, các hiệp định hợp tác đã được ký kết giữa Việt Nam và Angola trong giai đoạn từ năm 1978 đến nay.

Ngoài ra, còn có một số hiệp định như: Hiệp định hợp tác về phòng chống tội phạm, Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần... đang được 2 nước thương lượng và chuẩn bị các thủ tục để hoàn tất việc ký kết hợp tác. Những hiệp định, thỏa thuận đã ký năm 2008 đều được nước ta phê chuẩn, còn Angola thì mới chỉ phê chuẩn những hiệp định như: Hiệp định về hợp tác khoa học - kỹ thuật, Nghị định thư về hợp tác trong lĩnh vực dầu khí (tháng 3/2011), Hiệp định miễn thị thực cho hộ chiếu ngoại giao và công vụ (tháng 2/2012). Không chỉ ở cấp nhà nước, mà giữa các tổ chức, doanh nghiệp 2 nước cũng thường xuyên có những hoạt động hỗ trợ, hợp tác. Tháng 2/2012, nhân chuyến thăm Việt Nam của Phó Tổng thống Angola, doanh nghiệp Việt Nam và Angola đã cùng ký kết hợp đồng xây

Bảng 1. Thống kê các hiệp định hợp tác giữa Việt Nam và Angola.

STT	Tên Hiệp định hợp tác	Năm ký kết
1	Hiệp định hợp tác thương mại	Năm 1978
2	Hiệp định khung về hợp tác kinh tế - thương mại, văn hóa và khoa học - kỹ thuật	Năm 1979
3	Hiệp định hợp tác giữa Đảng Cộng sản Việt Nam và Đảng Lao động Angola (MPLA)	Năm 1983
4	Hiệp định đặc biệt về cử chuyên gia Việt Nam sang Angola	Năm 1984
5	Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực y tế	Năm 1989
6	Ký lại Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực giáo dục	Năm 1995
7	Ký lại Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực y tế	Năm 1996
8	Nghị định thư về hợp tác nông nghiệp	Năm 2002
9	Nghị định thư về hợp tác giữa 2 Bộ Ngoại giao	Năm 2002
10	Hiệp định khung về hợp tác kinh tế - thương mại, văn hóa và khoa học - kỹ thuật	Năm 2002
11	Hiệp định Hợp tác thương mại	Năm 2002
12	Hiệp định Hợp tác trong lĩnh vực thủy sản	Năm 2004
13	Thỏa thuận hợp tác thương mại giữa Hiệp hội Công nghiệp Angola và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam	Năm 2004
14	Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo; giáo dục đại học và đào tạo cán bộ	Năm 2008
15	Ký lại Hiệp định hợp tác thương mại	Năm 2008
16	Thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật và văn hóa	Năm 2008
17	Nghị định thư về hợp tác trong lĩnh vực dầu khí	Năm 2011
18	Hiệp định miễn thị thực cho hộ chiếu ngoại giao và công vụ	Năm 2012
19	Hiệp định về hợp tác trên lĩnh vực an ninh và trật tự công cộng	Năm 2014

Nguồn: Cổng thông tin điện tử Bộ Ngoại giao Việt Nam.

*Email: huyendieuh0807@gmail.com

Cooperation in the medical sector between Vietnam and Angola

Dieu Huyen Ho*

*Institute for Africa and Middle East Studies, Vietnam Academy of Social Sciences,
176 Thai Ha Street, Trung Liet Ward, Dong Da District, Hanoi, Vietnam*

Received 21 February 2022; revised 18 March 2022; accepted 23 March 2022

Abstract:

Vietnam and Angola have established official diplomatic relations since November 12, 1975. After 47 years of cooperation, Angola has become one of the important partners of Vietnam in the African region. Medical cooperation between the two countries has been established since the signing of the Agreement on Cooperation in the health sector in 1984. By analysing the relevant sources of documents, the research aims to evaluate the status of medical cooperation between the two countries in areas such as exchange of experts, medical equipment support, and cooperation in disease prevention and control, thereby drawing out lessons learned about the potential of cooperation between Vietnam and Angola in the future. At present, the Angolan government is still in need of expanding and further promoting cooperation in the exchange of medical experts, mobilising the support of medical equipment and disease prevention and control from Vietnam. In the coming time, if barriers can be minimised and potentials and prospects can be promoted, bilateral cooperation in the healthcare sector will be more successful.

Keywords: Angola, cooperation, experts, medical, Vietnam.

Classification number: 5.13

dựng nhà ở xã hội cho quân nhân Angola có giá trị 3 tỷ USD. Trọng tâm mối quan hệ hợp tác giữa 2 nước là: y tế, giáo dục, nông nghiệp, dầu khí, khoa học kỹ thuật, xây dựng... Việc hợp tác dựa trên cơ sở những thỏa thuận đã có từ trước.

Về hợp tác xuất khẩu chuyên gia, lao động của Việt Nam sang các nước châu Phi, từ thập niên 1970-1990, vào thời điểm cao nhất, đội ngũ chuyên gia, lao động của nước ta ở châu Phi lên đến khoảng 6.000 người, tập trung ở các nước Angola, Mozambique, Madagascar, Libya, Algeria, Senegal... Đội ngũ chuyên gia này đã có nhiều đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế - xã hội của các nước châu Phi, được chính phủ và người dân sở tại đánh giá tốt. Chuyên gia trên các lĩnh vực nông nghiệp, y tế, giáo dục và đội ngũ công nhân, lao động về xây dựng, thủy lợi, cầu đường của Việt Nam đã chứng tỏ tay nghề cao, cần cù, chịu khó [2].

Châu Phi là khu vực tập trung 24% các vấn đề sức khỏe toàn cầu, nhưng y tế còn khó khăn: chỉ chiếm 3% nhân viên y tế và chiếm chưa đến 1% chi phí y tế của thế giới. Angola là một trong những quốc gia thuộc khu vực này có chất lượng y tế nghèo nàn, lạc hậu nhất thế giới [3]. Hệ thống chăm sóc sức khỏe của Angola được chia làm 2 khu vực là khu vực nhà nước và khu vực tư nhân. Người dân được điều trị miễn phí tại các bệnh viện và phòng khám của nhà nước. Tuy nhiên, việc tiếp cận các dịch vụ y tế còn rất hạn chế, đặc biệt là việc thiếu hụt nghiêm trọng nhân lực y tế có trình độ chuyên môn cao. Bởi vậy, mặc dù được điều trị miễn phí, nhưng người dân vẫn lựa chọn khám bệnh tại các cơ sở y tế tư nhân. Angola có khoảng 28 triệu dân và chỉ có khoảng 6.400 bác sĩ, tức là 0,21 bác sĩ/1.000 dân. Một số lĩnh vực y tế chỉ có một bác sĩ chuyên khoa, thậm chí có những lĩnh vực không có bác sĩ chuyên khoa nào [4].

Từ cuối những năm 1970 đến nay, Việt Nam thường xuyên cử các chuyên gia nông nghiệp, y tế, giáo dục sang Angola hỗ trợ phát triển đất nước ngay sau khi đất nước này giành được độc lập, đặc biệt là trong những năm 1980. Trong lĩnh vực nông nghiệp, Việt Nam đã hỗ trợ Angola phát triển kỹ thuật trồng lúa nước, cà phê, cao su... Các đoàn chuyên gia Việt Nam đã cùng với chính phủ Angola khảo sát, nghiên cứu để tìm ra biện pháp nâng cao năng suất lao động, tạo thu nhập và cải thiện sinh kế cho người dân địa phương. Số lượng đội ngũ này không ngừng tăng lên, tính đến thời điểm hiện tại là gần 320 chuyên gia, chủ yếu là bác sĩ (khoảng 235 người, phân bố tại 14/18 tỉnh), giáo viên (khoảng 82 người, tập trung tại 4 tỉnh). Ngoài ra, cộng đồng người Việt ở Angola có khoảng 15.000 người, đa số là lao động phổ thông. Theo thông tin của Đại sứ quán Việt Nam tại Angola, người Việt ở Angola chia làm 3 nhóm chính: 1) Chuyên gia y tế, nông nghiệp và giáo dục làm việc theo thỏa thuận về hợp tác lao động đã ký giữa 2 quốc gia trong những năm trước; 2) Người thân, họ hàng của các chuyên gia nhóm một được bảo lãnh sang cư trú tại đây; 3) Lao động phổ thông sang Angola làm việc, chủ yếu là lao động bất hợp pháp [5]. Hiện tại, Việt Nam chưa cho phép các tổ chức, cá nhân đưa lao động sang Angola làm việc do các quy định trong điều khoản hợp đồng chưa đảm bảo quyền lợi của công dân. Tuy nhiên, theo quy định của pháp luật, công dân Việt Nam có quyền ra nước ngoài làm việc theo hình thức hợp đồng cá nhân. Bởi vậy, nhóm 3 chủ yếu là những trường hợp nhập cảnh theo hạn ngạch lao động mua lại từ Trung Quốc hoặc sang bằng thị thực du lịch có thời hạn ba tháng và ở lại làm việc hoặc nhập cảnh bằng thị thực lao động nhưng làm việc cho chủ sử dụng khác với chủ sử dụng có tên trên thị thực lao động. Mặc dù vậy, các cơ quan chức năng của Việt Nam và Angola đều không có thông tin cụ thể về số lao động bất hợp pháp này. Họ chủ yếu làm việc trong lĩnh vực xây dựng cho các cá nhân Việt Nam nhận các công trình nhỏ của người Angola hay làm việc tại các cửa hàng của người Việt Nam.

Bằng việc phân tích các nguồn tài liệu có liên quan, nghiên cứu hướng đến việc đánh giá về thực trạng hợp tác y tế giữa 2 quốc gia trên các lĩnh vực như: trao đổi chuyên gia, hỗ trợ trang thiết bị y tế

và hợp tác trong công tác phòng, chống dịch bệnh; qua đó rút ra bài học kinh nghiệm về tiềm năng hợp tác giữa Việt Nam và Angola trong tương lai.

2. Nội dung hợp tác

Hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa Việt Nam và Angola chủ yếu tập trung trong việc trao đổi các đoàn chuyên gia, hỗ trợ trang thiết bị y tế, hợp tác trong công tác phòng, chống dịch bệnh... và chia làm hai giai đoạn, gắn với điều kiện lịch sử của quốc gia này từ khi giành được độc lập.

2.1. Giai đoạn 1975-2001: Thời điểm Angola đang trải qua nội chiến

Quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Angola trong giai đoạn này khá mờ nhạt, do lúc đó Angola đang trải qua nội chiến, chủ yếu tập trung vào trao đổi chuyên gia y tế.

Hợp tác trao đổi chuyên gia y tế: Tại Angola, chỉ có hơn 6.000 bác sĩ, trong đó hơn 900 bác sĩ là người nước ngoài và khoảng 3.000 bác sĩ đang làm việc trong khu vực công, khiến nước này trở thành một trong những quốc gia thiếu chuyên gia y tế trầm trọng [6]. Bởi vậy, nhiều quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam, đã tăng cường các hoạt động nhằm hỗ trợ Angola bổ sung đội ngũ nhân lực y tế.

Năm 1984, trên cơ sở Hiệp định khung về hợp tác Kinh tế - Thương mại, Văn hóa và Khoa học - Kỹ thuật (ký kết năm 1979), Việt Nam và Angola đã thông qua Hiệp định hợp tác trao đổi chuyên gia đặc biệt. Theo đó, khoảng hơn 200 chuyên gia y tế Việt Nam đã được cử sang làm việc tại Angola. Năm 1989, Việt Nam và Angola tiếp tục ký Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực y tế và được ký kết lại vào năm 1996. Đây là các cơ sở pháp lý nền tảng để Việt Nam cử các đoàn chuyên gia y tế sang Angola giúp đỡ và điều trị cho các bệnh nhân.

Giai đoạn này Angola tập trung vào việc phát triển hệ thống chăm sóc sức khỏe ban đầu nên đa số các y, bác sĩ Việt Nam được cử về công tác tại các quận, huyện. Có đến 14/18 tỉnh có chuyên gia y tế là người Việt Nam với sự đa dạng về chuyên môn y tế. Đây đa phần là những y, bác sĩ biết tiếng Anh và tình nguyện đăng ký sang Angola công tác. Do đặc thù khí hậu nóng ẩm nên Angola thường xuyên xuất hiện các dịch bệnh như cúm, sốt rét, ruồi vàng... Bởi vậy, các y, bác sĩ quốc tế nói chung và các y, bác sĩ Việt Nam nói riêng gặp phải rất nhiều khó khăn trong đời sống cũng như công việc.

Trong giai đoạn nội chiến của Angola lên đến đỉnh điểm, nhiều cơ sở hạ tầng bị phá hủy, hơn 1,5 triệu người chết và khoảng 4 triệu người khác phải di tản. Khi chuyên gia các quốc gia khác phải trở về nước thì Đại sứ quán Việt Nam kêu gọi các chuyên gia tình nguyện ở lại, hỗ trợ Angola phục hồi và phát triển nền kinh tế. Đã có khoảng hơn 100 chuyên gia Việt Nam tình nguyện ở lại. Mặc dù trang thiết bị y tế không đảm bảo, thiếu thốn, cơ sở y tế lại lạc hậu, thường xuyên bị chiến tranh tàn phá, nhưng đội ngũ các y

bác sĩ và nhân viên y tế Việt Nam vẫn kiên trì làm việc, tích cực tham gia vào công tác tư vấn cũng như trực tiếp khám, chữa bệnh cho người dân. Họ còn tích cực tuyên truyền, vận động người dân Angola ăn ở sạch sẽ, thực hiện lối sống văn minh, giữ gìn vệ sinh môi trường để hạn chế tối đa việc gặp những vấn đề về sức khỏe. Cũng bởi vậy, nhiều bác sĩ Việt Nam được người dân Angola kính trọng, coi như ân nhân vì đã cứu sống họ và người thân của họ. Mặc dù chương trình hợp tác chỉ kéo dài trong 3 năm, nhưng ghi nhận những đóng góp, công lao của chuyên gia y tế Việt Nam nên khi cuộc nội chiến kết thúc, nhà nước Angola đã đề nghị các chuyên gia tiếp tục ở lại hỗ trợ đất nước. Hiện nay, nhiều chuyên gia Việt Nam được cử đi công tác từ thời kỳ đầu tiên trong những năm 1988, năm 1989 vẫn tiếp tục sinh sống và làm việc tại quốc gia châu Phi này.

Hoạt động hỗ trợ trang, thiết bị y tế: Ngoài số lượng chuyên gia y tế được đánh giá là thấp nhất trên thế giới [7] thì lĩnh vực y tế tại đây cũng gặp nhiều khó khăn do không có những trang, thiết bị y tế cơ bản nhất. Đất nước này luôn được đặt trong tình trạng thiếu thốn trang, thiết bị y tế; cơ sở hạ tầng y tế thì được đánh giá là nghèo nàn, lạc hậu. Trong giai đoạn từ năm 1985 đến năm 1995 chỉ có 30% dân số được tiếp cận với các dịch vụ y tế.

Sau khi giành được độc lập từ Bồ Đào Nha, Angola đã trải qua cuộc nội chiến kéo dài 27 năm, cũng trong thời điểm này, tỷ lệ mắc các bệnh truyền nhiễm đã tăng lên đáng kể. Cuộc nội chiến kéo dài tại Angola đã làm hỏng cơ sở hạ tầng y tế của nước này. Bởi vậy, bên cạnh việc đưa các đoàn chuyên gia sang giúp đỡ Angola phát triển lĩnh vực y tế, Việt Nam cũng có nhiều hoạt động hỗ trợ trang, thiết bị y tế, cải thiện cơ sở khám chữa bệnh [8]. Hoạt động này thường được kết hợp với các chuyến công tác của các chuyên gia y tế Việt Nam, đa phần tập trung vào các trang thiết bị y tế cơ bản.

2.2. Giai đoạn 2002-2022: Angola tái thiết nền kinh tế sau nội chiến

Giai đoạn 2002-2022, nội chiến tại Angola chấm dứt, quốc gia này bước vào thời kỳ tái thiết nền kinh tế, hoạt động hợp tác giữa 2 quốc gia có nhiều khởi sắc, tập trung vào các lĩnh vực: trao đổi chuyên gia y tế; hỗ trợ trang, thiết bị y tế; công tác phòng, chống dịch bệnh. Cùng với giáo dục, nông nghiệp, dầu khí, khoa học kỹ thuật, xây dựng thì y tế cũng được xác định là một trong những lĩnh vực ưu tiên hợp tác giữa Việt Nam và Angola trong giai đoạn này.

Hợp tác trao đổi chuyên gia y tế: Hệ thống giáo dục của Angola đã bị thiệt hại nặng nề sau cuộc nội chiến, trường học và hàng loạt trang thiết bị phục vụ hoạt động giảng dạy bị phá hủy, trình độ học vấn thấp, tỷ lệ mù chữ cao. Các công ty muốn hoạt động trong nước thường xuyên phải tìm nguồn lao động có tay nghề cao ngoài lãnh thổ quốc gia hoặc phải cung cấp các chương trình đào tạo cho lực lượng lao động địa phương. Tất cả các ngành nghề đều rơi vào tình trạng thiếu hụt chuyên gia, lao động trình độ cao. Tuổi thọ và việc đầu tư cho y tế công cộng của chính phủ ở mức thấp, tỷ lệ tử vong cao (chủ yếu liên quan đến vấn đề suy dinh dưỡng) đã làm

giảm quy mô lao động trong thời gian dài [9]. Bởi vậy, giai đoạn này Angola tích cực kêu gọi sự đầu tư, hỗ trợ cả về vật chất và nhân lực từ nhiều nước trên thế giới. Năm 2002, trước nhu cầu cần tiếp nhận nhiều bác sỹ và nhân viên y tế nước ngoài phục vụ cho mạng lưới y tế trong nước sau cuộc nội chiến, Chính phủ Angola đã mong muốn tiếp tục được hợp tác với Việt Nam. Giai đoạn từ năm 2003-2004, đáp ứng nhu cầu của chính phủ Angola, Bộ Y tế Việt Nam đã tích cực tuyển chọn, đào tạo và cử nhiều giáo sư, bác sỹ, y tá... có trình độ chuyên môn và ngoại ngữ tốt sang Angola làm việc. Tính đến quý I năm 2007, Việt Nam đã gửi khoảng 250 chuyên gia y tế sang làm việc tại Angola, ngang bằng với thời kỳ đỉnh cao trước đây tại Angola vào những năm 1980 [10]. Các mối quan tâm chính về sức khỏe ở Angola bao gồm sốt rét, thương hàn, lao, các bệnh truyền nhiễm và ký sinh trùng, bệnh đường hô hấp, tiêu chảy, bệnh tả, bệnh dại, bệnh sởi, bệnh thiếu máu hồng cầu hình liềm và các bệnh mạn tính không lây. Bởi vậy, Angola ưu tiên các chuyên gia y tế có chuyên môn trong việc chữa trị và phòng chống các loại bệnh này.

Bộ Y tế Angola coi việc hợp tác chuyên gia y tế với Việt Nam là ưu tiên hàng đầu, đã đề nghị Bộ Y tế Việt Nam cử thêm hơn 300 chuyên gia sang Angola xây dựng mạng lưới y tế cơ sở bao phủ khắp các tỉnh của Angola, đồng thời đào tạo đội ngũ cán bộ y tế có đủ khả năng thay thế khi chuyên gia Việt Nam về nước. Đội ngũ bác sỹ Việt Nam tại Angola là đông nhất trong tổng số chuyên gia các nước đang làm việc tại nước này [10]. Trong khoảng thời gian từ ngày 28/6/2007 đến ngày 5/7/2007, đoàn chuyên gia y tế Việt Nam gồm sáu bác sỹ đã có chuyến công tác kéo dài 1 tuần tại Angola để tăng cường năng lực tại các bệnh viện khu vực nông thôn của quốc gia này.

Hiện nay, Việt Nam vẫn duy trì việc tuyển chọn chuyên gia y tế sang làm việc tại Angola nói riêng và các nước châu Phi nói chung, chủ yếu tập trung vào các chuyên khoa như nội, ngoại, chấn thương, sản, nhi, gây mê hồi sức, tai - mũi - họng, mắt, răng - hàm - mặt, điều dưỡng gây mê hồi sức... Các chuyên gia được yêu cầu phải biết tiếng Bồ Đào Nha, tiếng Pháp hoặc tiếng Anh, đã tốt nghiệp bác sỹ, có chứng chỉ chuyên khoa định hướng sau đại học, bằng chuyên khoa cấp I, chuyên khoa cấp II hoặc tương đương. Nhóm chuyên gia này khi sang Angola sẽ nhận được mức tiền lương 3.000-4.000 USD/tháng, không kể lương tháng thứ 13 và các khoản phụ cấp, trợ cấp khác. Ngoài ra, họ còn được cấp nhà ở miễn phí với các tiện nghi tối thiểu tại đất nước này. Tuy nhiên, các chuyên gia làm việc tại thủ đô Luanda thì phải tự trả tiền thuê nhà. Ngoài tham gia vào công tác khám chữa bệnh, nhiều chuyên gia y tế còn được phân công giảng dạy tại các trường đại học y dược, tham gia nghiên cứu và sản xuất dược phẩm, thuốc chữa bệnh...

Cộng đồng người Việt tại Angola được hình thành sau khi Việt Nam cử các chuyên gia y tế và giáo dục sang giúp Angola khôi phục đất nước sau nội chiến. Ngày nay, cộng đồng này đã phát triển thành Hội người Việt Nam tại Angola, được Chính phủ Angola công nhận và cho phép hoạt động.

Hoạt động hỗ trợ trang, thiết bị y tế: Tàn dư từ cuộc nội chiến kéo dài gần 30 năm khiến nhiều hạng mục cơ sở hạ tầng của Angola bị phá hủy, tài nguyên bị khai thác nặng nề, không kiểm soát, thể chế chính trị và kinh tế kém phát triển, khả năng phục hồi chậm. Mặc dù chính phủ đã có nhiều nỗ lực nhằm cải thiện cơ sở hạ tầng và chất lượng cuộc sống của người dân nhưng việc tái thiết đất nước còn có thể phải kéo dài nhiều năm nữa. Hiện nay, chỉ 42% dân số Angola được sử dụng nguồn nước sạch, chỉ 60% được tiếp cận với điều kiện vệ sinh đảm bảo, chỉ có 4/10 người được sử dụng điện và 90% dân số tại các khu vực đô thị sống trong những ngôi nhà không đáp ứng những điều kiện tối thiểu [11]. Angola cũng là nơi có cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động y tế thuộc nhóm có chất lượng thấp nhất thế giới. Viêm phổi, tiêu chảy, sốt rét - những bệnh dễ dàng phòng ngừa và điều trị lại là nguyên nhân chính gây tử vong ở trẻ dưới 5 tuổi tại đây. Năm 2008, có đến 193,5/1.000 trẻ chết trước 5 tuổi [12]. Quốc gia này cũng là một trong những quốc gia có tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh cao nhất châu lục, trung bình là 610/100.000 ca sinh [13]. Bởi vậy, nhằm giúp Angola cải thiện hiệu quả chăm sóc sức khỏe nhân dân, kể từ khi nội chiến kết thúc, Việt Nam cũng có nhiều hoạt động nhằm hỗ trợ trang, thiết bị y tế cho quốc gia châu Phi này.

Tháng 9/2013, Đại sứ quán Việt Nam tại Angola đã tổ chức hội nghị gồm 60 chuyên gia trong lĩnh vực giáo dục, y tế và các doanh nghiệp, nhà thầu đang hoạt động tại Angola nhằm đưa ra giải pháp thúc đẩy hợp tác đầu tư giữa hai nước. Hội nghị đưa ra tuyên bố cần phải xây dựng một chiến lược chung để khai thác cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam và Angola cải thiện việc chăm sóc sức khỏe nhân dân và tăng cường hợp tác thương mại. Nhiều doanh nghiệp và nhà thầu tham gia hội nghị đã thống nhất hợp tác xây dựng phòng xét nghiệm y tế chất lượng cao, bệnh viện đa khoa Việt Nam - Angola... và nhiều hạng mục phát triển khác. Bên cạnh đó, Angola còn đề nghị Việt Nam tăng cường hợp tác trong ngành dược, hỗ trợ xây dựng trung tâm kiểm nghiệm thuốc... [10].

Trong thời gian gần đây, Việt Nam và Angola cũng mở rộng quan hệ hợp tác trong các lĩnh vực y tế mà cả 2 cùng quan tâm như phòng, chống dịch bệnh, y học dự phòng, y học cổ truyền, sản xuất và cung ứng dược phẩm... Trong đó, việc sản xuất các sản phẩm y học cổ truyền đang được 2 bên đẩy mạnh đầu tư. Dược phẩm là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang thị trường Angola. Chính phủ Angola cho phép Công ty Kwanza Medi Viettech S.A chuyên nhập khẩu thuốc (sốt rét, lao, HIV, dịch truyền, huyết thanh...), dụng cụ y tế (băng, gạc, chỉ phẫu thuật...) của Việt Nam để giảm sức ép của Ấn Độ với mặt hàng này. Bộ Y tế cũng chỉ định Tổng Công ty Dược là đầu mối hợp tác với Công ty Kwanza Medi Viettech S.A.

Tính đến cuối năm 2014, các bác sỹ, chuyên gia y tế Việt Nam tại Angola đã xây dựng và trực tiếp điều hành sáu trung tâm y tế, phòng khám đa khoa... với quy mô khác nhau tại thủ đô Luanda. Với trang thiết bị hiện đại, những trung tâm này đã làm tốt công tác chăm sóc sức khỏe nhân dân địa phương và người Việt Nam đang sinh sống và làm việc ở Angola. Các y, bác sỹ thuộc nhiều lĩnh

vực khác nhau như chuyên khoa nội, sản, nhi, chấn thương, ngoại, tim mạch... Các trung tâm y tế được ra đời trong bối cảnh thủ đô Luanda thiếu các dịch vụ chăm sóc y tế có chất lượng.

Công tác phòng, chống dịch bệnh: Dịch Covid-19 xuất hiện từ cuối năm 2019 tại Trung Quốc. Trước tính chất và mức độ nguy hiểm của dịch, ngày 11/3/2020, Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) đã chính thức tuyên bố Covid-19 là đại dịch toàn cầu. Ai Cập là nơi xuất hiện trường hợp nhiễm Covid-19 đầu tiên ở châu Phi vào ngày 14/2/2020 và 2 tuần sau có nhiều bệnh nhân xuất hiện ở châu Phi cận Sahara và ở Nigeria. Tính đến ngày 2/3/2022, số ca nhiễm Covid-19 được xác nhận ở châu Phi lên tới 11.549.076 trường hợp, chiếm khoảng 2,62% các ca nhiễm trên toàn thế giới. Tính đến cùng ngày, số ca nhiễm Covid-19 trên toàn cầu là hơn 440,8 triệu ca, gần 5,99 triệu ca tử vong [14]. Tính đến ngày 2/3/2022, Angola nằm trong top 20 quốc gia có số ca nhiễm Covid-19 nhiều nhất tại khu vực châu Phi (bảng 2).

Bảng 2. Top 20 quốc gia có số ca nhiễm Covid-19 nhiều nhất tại châu Phi tính đến ngày 2/3/2022 xếp theo thứ tự giảm dần số ca nhiễm.

Tên quốc gia	Số ca nhiễm	Tên quốc gia	Số ca nhiễm
Nam Phi	3.677.686	Zimbabwe	237.503
Morocco	1.161.290	Uganda	163.301
Tunisia	999.441	Ghana	159.891
Libya	496.778	Namibia	157.275
Ai Cập	486.381	Rwanda	129.533
Ethiopia	468.786	Angola	98.746
Kenya	323.002	Cộng hòa dân chủ Congo	86.039
Zambia	313.203	Senegal	85.712
Algeria	265.079	Malawi	85.362
Nigeria	254.598	Eswatini	69.211

Nguồn: <https://www.statista.com/statistics/1170463/coronavirus-cases-in-africa/>.

Trước tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trên toàn thế giới nói chung và tại Angola nói riêng, ngày 1/6/2020, Bộ Công an Việt Nam đã trao tặng 10.000 khẩu trang vải kháng khuẩn; 300 bộ quần áo kháng khuẩn và dung dịch sát khuẩn nhanh cho Bộ Nội vụ Angola nhằm chia sẻ một phần nguồn lực, hỗ trợ Angola ứng phó với đại dịch. Ngày 30/7/2020, Bộ Ngoại giao Việt Nam cũng chủ trì buổi Lễ trao tượng trưng số hàng hỗ trợ phòng, chống dịch Covid-19 của Chính phủ gồm khẩu trang vải kháng khuẩn, khẩu trang y tế và sinh phẩm xét nghiệm SARS-CoV-2 do chính Việt Nam sản xuất với tổng giá trị 250.000 USD cho Chính phủ và nhân dân các nước châu Phi gồm: Algeria, Angola, Mozambique, Nigeria và Nam Phi [15].

Tháng 4/2021, Việt Nam có chuyến bay đầu tiên sang Angola đưa công dân về nước kể từ khi bùng phát dịch Covid-19. Tuy nhiên, ngày 4/12/2021, nhằm chủ động ứng phó, kiểm soát tình hình dịch Covid-19 trong nước, đồng thời ngăn chặn nguy cơ xâm nhập và lây lan biến chủng Omicron vào Việt Nam từ các quốc gia khác, Cục Hàng không Việt Nam kiến nghị Bộ Giao thông Vận tải cho phép không thực hiện các chuyến bay, bao gồm cả chuyến bay

cứu trợ, từ 10 quốc gia châu Phi đến Việt Nam, trong đó có Angola (10 quốc gia châu Phi này gồm: Botswana, Eswatini, Lesotho, Mozambique, Namibia, Nam Phi, Zimbabwe, Malawi, Angola và Zambia; cấm nhập cảnh đối với hành khách có lịch sử đi qua các quốc gia này trong vòng 30 ngày trước khi vào Việt Nam). Ngày 5/1/2022, Bộ Giao thông Vận tải Việt Nam cũng đã ban hành công văn 58/BGTVT-HTQT về việc tổ chức chuyến bay Combo đưa công dân Việt Nam tại Angola về nước.

Có thể thấy rằng, trong bối cảnh dịch Covid-19 còn diễn biến phức tạp như hiện nay thì hai bên cần chú trọng hơn nữa vào vấn đề ngoại giao y tế, đặc biệt trong việc cung cấp các trang thiết bị phòng, chống dịch; hỗ trợ công dân về nước an toàn; trao đổi, trao tặng vắc-xin phòng Covid-19 và kinh nghiệm phòng, chống dịch. Theo Văn phòng WHO tại khu vực châu Phi, khoảng 83% liều vắc-xin được sử dụng tập trung ở 10 quốc gia, trong đó có Angola (9 quốc gia khác bao gồm: Morocco, Nigeria, Ethiopia, Ai Cập, Kenya, Ghana, Zimbabwe, Tunisia và Senegal). Như vậy, Angola không ở trong tình trạng thiếu vắc-xin phòng bệnh. Nhưng như đã phân tích ở trên, Angola thuộc nhóm 20 quốc gia có số ca nhiễm Covid-19 cao nhất khu vực. Bởi vậy, việc tăng cường trao đổi các kinh nghiệm phòng, chống dịch là điều vô cùng cần thiết trong bối cảnh hiện nay.

3. Kết luận và khuyến nghị

Trong bài viết này, tác giả đã phân tích về thực trạng hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa Việt Nam và Angola kể từ khi Angola tuyên bố độc lập (năm 1975) đến nay theo 2 giai đoạn gắn với mốc thời gian diễn ra cuộc nội chiến tại quốc gia này. Có thể thấy rằng, trong những thời kỳ khác nhau, trọng tâm hợp tác giữa quốc gia cũng có nhiều thay đổi, nhưng vẫn tập trung vào các hoạt động hợp tác về trao đổi chuyên gia y tế; hỗ trợ trang, thiết bị y tế và trong công tác phòng, chống dịch bệnh. Giai đoạn năm 1975-2001 là thời điểm Angola đang trải qua nội chiến. Trên cơ sở Hiệp định đặc biệt về cử chuyên gia Việt Nam sang Angola (năm 1984), Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực y tế (năm 1989 và ký lại năm 1996), Việt Nam đã nhiều lần cử các đoàn chuyên gia y tế sang Angola nhằm bổ sung đội ngũ nhân lực y tế cho quốc gia này, tập trung vào hệ thống chăm sóc sức khỏe ban đầu. Đã có đến 14/18 tỉnh của Angola có chuyên gia y tế là người Việt Nam đang công tác. Bước sang giai đoạn từ năm 2002 đến nay, Angola trải qua quá trình phục hồi, phát triển đất nước sau nội chiến. Hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa 2 quốc gia đa dạng, phong phú hơn, chủ yếu bao gồm: trao đổi chuyên gia y tế; hỗ trợ trang, thiết bị y tế; công tác phòng, chống dịch bệnh và đều đạt được những thành công nhất định. Giai đoạn này, không chỉ các cơ quan nhà nước mà cả các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp của cả Việt Nam và Angola đều tích cực tham gia, qua đó củng cố mối quan hệ hợp tác hữu nghị giữa 2 quốc gia.

Từ những phân tích trong bài viết này, tác giả đưa ra một số khuyến nghị nhằm phát triển hơn nữa hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa Việt Nam và Angola trong thời gian tới.

3.1. Trong việc hợp tác trao đổi chuyên gia y tế

Việt Nam hiện đang có đội ngũ chuyên gia y tế đông đảo tại Angola. Điều đó không chỉ hỗ trợ Angola trong việc chăm sóc sức khỏe nhân dân, mà các chuyên gia còn có kinh nghiệm về đất nước, con người, tình hình thị trường... của quốc gia này. Đây là một thế mạnh của Việt Nam, nếu tận dụng được sẽ thúc đẩy quan hệ kinh tế - thương mại giữa 2 nước.

Tuy nhiên, khoảng cách địa lý xa xôi; sự khác biệt trong văn hóa, ngôn ngữ, hệ thống luật pháp... cũng khiến việc kêu gọi và khuyến khích các chuyên gia y tế đi công tác tại quốc gia châu Phi này tương đối khó khăn. Bởi vậy, Việt Nam cần có cơ chế, chính sách phù hợp nhằm khuyến khích, tạo điều kiện để các chuyên gia y tế sang làm việc tại Angola. Bên cạnh đó, Đại sứ quán Việt Nam tại Angola cần làm tốt công tác liên hệ, cập nhật thông tin, tình hình chuyên gia Việt Nam tại Angola để làm cầu nối thúc đẩy hợp tác giữa 2 nước. Đội ngũ chuyên gia y tế Việt Nam tại Angola cần phát huy hơn nữa vai trò của mình trong việc hỗ trợ, phối hợp với nước bạn trong công tác chăm sóc sức khỏe nhân dân. Cùng với đó, cần tận dụng mối quan hệ tốt đẹp của người dân Angola với nhóm chuyên gia này để tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực khác như: văn hóa, giáo dục, kinh tế...

3.2. Trong hoạt động hỗ trợ trang, thiết bị y tế

Việt Nam cần tiếp tục hỗ trợ Angola trong việc hoàn thiện cơ sở hạ tầng y tế, cung cấp các trang, thiết bị y tế trên cơ sở nhu cầu và tiềm lực của Việt Nam và Angola. Đồng thời, cần xây dựng một chiến lược chung để khai thác cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam và Angola cải thiện việc chăm sóc sức khỏe nhân dân và tăng cường hợp tác thương mại giữa hai nước.

Quốc gia này cũng gặp nhiều hạn chế trong việc quảng cáo và sản xuất các loại dược phẩm, đặc biệt là thuốc chống sốt rét và thuốc kháng sinh. Bởi vậy, thị trường dược phẩm là một thị trường tiềm năng mà nước ta nên khai thác trong thời gian sắp tới.

3.3. Trong công tác phòng, chống dịch bệnh

Thời gian tới, hoạt động phòng, chống dịch bệnh cần tập trung vào việc phòng, chống dịch Covid-19, đặc biệt là các hoạt động về cung cấp các trang thiết bị phòng, chống dịch; trao đổi, trao tặng vắc-xin phòng Covid-19 và kinh nghiệm phòng, chống dịch.

3.4. Trong các lĩnh vực y tế khác

Việc đẩy mạnh trao đổi chính sách, pháp luật, kinh nghiệm điều dưỡng, phục hồi chức năng cho thương binh, sản xuất và cung cấp chân giả cho đối tượng người có công cần được 2 nước quan tâm nhiều hơn nữa. Bên cạnh đó, vệ sinh an toàn thực phẩm, phòng chống HIV/AIDS, y tế dự phòng các bệnh truyền nhiễm... cũng là những lĩnh vực y tế mà Angola và Việt Nam đang chú trọng hợp tác trong thời gian gần đây.

Trong thời gian tới, cũng cần tập trung vào việc phát huy những tiềm năng y tế của Việt Nam tại Angola như: y học dự phòng, y học cổ truyền, sản xuất và cung ứng dược phẩm... Đồng thời, cần tăng cường hơn nữa các hoạt động trao đổi đoàn, ngoại giao nhân dân giữa 2 nước nhằm cung cấp, giới thiệu, quảng bá hình ảnh của Angola tại Việt Nam và ngược lại, qua đó thúc đẩy các hoạt động hợp tác trên nhiều lĩnh vực khác nhau giữa các bên, đặc biệt là lĩnh vực y tế.

Nhìn lại quan hệ hợp tác giữa Angola và Việt Nam trong lĩnh vực y tế thời gian qua, có thể thấy rằng, đây là một lĩnh vực có tiềm năng nhưng thực tế lại chưa phát huy được hết những tiềm năng đó. Trong thời gian tới, nếu hạn chế được các rào cản, tận dụng các lợi thế và cơ chế chính sách phù hợp thì hoạt động hợp tác sẽ đạt nhiều thành công hơn nữa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] D.D. Do (2010), *Handbook of African Countries*, Encyclopedia Publishing House (in Vietnamese).
- [2] Q.T. Le (2010), "Current status of Vietnam - Africa relations recently", *Journal of African and Middle East Studies*, 7(57), pp.37-44, (in Vietnamese).
- [3] M.Oliveira, E.Artmann (2009), "Características da força de trabalho médica Provincial de Cabinda, Angola", *Cad.Saúde Pública, Rio de Janeiro*, 25(3), pp.540-550, DOI: 10.1590/S0102-311X2009000300009.
- [4] A. Oliveira, M. Fresta (2020), "Impact of international training of medical specialists for underdeveloped countries: Brazil - Angola experience", *Journal of Advances in Medical Education & Professionalism*, 8(1), pp.50-52, DOI: 10.30476/jamp.2019.81744.1030.
- [5] T. Cuc (2013), "Vietnam has not allowed sending workers to Angola", *Government News*, <https://baohinhphu.vn/Tin-noi-bat/Viet-Nam-chua-cho-phep-dua-lao-dong-sang-Angola/169253.vgp>, accessed 10 December 2021 (in Vietnamese).
- [6] P. Ferrinho, N. Guimarães, H. Freitas, et al. (2020), "Formação inicial em ciências da saúde em Angola: comparação dos perfis dos alunos de diferentes cursos (medicina, enfermagem e TDT), em diferentes níveis de ensino (básico, médio e superior)", *Artigo Original*, 19, pp.87-96, DOI: 10.25761/anaisihmt.360.
- [7] I. Fronteira, P. Ferrinho, H. Freitas, et al. (2021), "Medical faculty profile is an important determinant of student profile and future practice expectations of medical students in Angola", *BMC Medical Education*, 2(1), DOI: 10.1186/s12909-021-02836-z.
- [8] D. Piggott, C. Karakousis (2011), "Timing of antiretroviral therapy for HIV in the setting of TB treatment", *Clinical and Developmental Immunology*, 2011, DOI:10.1155/2011/103917.
- [9] BMI (2020), "Angola Country Risk Report", <https://store.fitchsolutions.com/all-products/angola-labour-market-risk-report>, accessed 20 January 2022.
- [10] T.N. Kieu (2008), "Vietnam - Africa expert cooperation: Challenges and prospects", *Journal of African and Middle Eastern Studies*, 10(38), pp.27-36 (in Vietnamese).
- [11] F. Mona, O. Mæstad, N. Villami (2011), *Health Services in Angola: Availability, Quality and Utilisation*, CMI Report.
- [12] C. Connor, D. Averbug, M. Miralles, et al. (2010), *Angola Health System Assessment*, Health Systems.
- [13] World Health Organization (2010), *Trends in Maternal Mortality: 1990 to 2008*.
- [14] Statista.com (2020), "Number of coronavirus (COVID-19) cases in the African continent as of January 18, 2022 by country", <https://www.statista.com/statistics/1170463/coronavirus-cases-in-africa/>, accessed 20 January 2022.
- [15] Vietnamnet (2020), <https://vietnam.vn/vietnamese/viet-nam-trao-tang-vat-tu-y-te-ho-tro-cac-nuoc-chau-phi/452780.html>, accessed 20 January 2022.

QUY ĐỊNH VỀ BÀI BÁO ĐĂNG TẢI TRÊN TẠP CHÍ

Yêu cầu chung

Bài báo gửi đăng trên Tạp chí phải là bài báo nguyên thủy (chưa được công bố trước đó). Tác giả không được gửi đăng bài báo trên các tạp chí khác cho đến khi có quyết định xét duyệt của Ban Biên tập.

Bài báo dài không quá 10 trang (bao gồm cả bảng biểu, ghi chú, tài liệu tham khảo và phụ lục); font chữ: Times New Roman; cỡ chữ 13; khổ giấy A4, lề trên 2 cm, lề dưới 2 cm, lề trái 3 cm, lề phải 2 cm.

Bài báo gửi qua Hệ thống gửi bài trực tuyến tại địa chỉ https://b.vjst.vn/index.php/ban_b/about/submissions hoặc có thể gửi trực tiếp đến Tạp chí (Phòng 507, số 113 Trần Duy Hưng, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam) hoặc qua hòm thư điện tử: khoahocvacaongnghevietnam@most.gov.vn.

Cấu trúc của các loại bài báo khác nhau có thể thay đổi tùy theo loại hình nghiên cứu và nội dung của bài báo. Sau đây là chi tiết các thành phần chính của bài báo.

Tên bài báo

- Tên bài báo được viết bằng tiếng Việt và tiếng Anh, trên trang đầu của bài báo, in đậm, không gạch chân hay viết nghiêng.
- Tên bài báo phải ngắn gọn, rõ ràng và phù hợp với nội dung bài báo.
- Phía dưới tên bài báo là tên tác giả không viết chức danh và học hàm, học vị. Nếu có nhiều tác giả làm việc ở các cơ quan khác nhau thì tên tác giả được đánh số (^{1,2,...}) ở phía trên. Dấu hoa thị (*) chỉ tác giả liên hệ, được viết ở cuối trang đầu tiên của bài báo.
- Khi liệt kê cơ quan công tác của tác giả, cần nêu rõ tên cơ quan và địa chỉ cơ quan (số nhà, tên đường, phường, quận, thành phố, quốc gia) bằng tiếng Việt và tiếng Anh.

Tóm tắt

Tóm tắt bằng tiếng Việt và tiếng Anh (khoảng 160-250 từ). Nêu được mục đích, phương pháp nghiên cứu chính, kết quả nghiên cứu và kết luận chủ yếu. Từ khóa bằng cả tiếng Việt và tiếng Anh theo thứ tự alphabet (ít nhất 3 từ khóa). Chỉ số phân loại (theo hướng dẫn).

1. Đặt vấn đề/Dẫn nhập/Mở đầu

Định nghĩa vấn đề; tóm lược vấn đề nghiên cứu đã được công bố trong và ngoài nước, nêu mục tiêu nghiên cứu và giải thích sự lựa chọn đề tài và mục tiêu nghiên cứu để thấy được tính thời sự, tính khoa học và sự cần thiết của vấn đề nghiên cứu.

2. Đối tượng/Vật liệu và phương pháp nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu cần trình bày tiêu chuẩn lựa chọn, đặc điểm đối tượng nghiên cứu. Phương pháp nghiên cứu cần nêu rõ cách tiếp cận nghiên cứu, loại hình nghiên cứu, phương pháp đo lường, công thức tính cỡ mẫu, phương pháp xử lý số liệu, mô tả kỹ các kỹ thuật tiến hành trong nghiên cứu; các quan điểm, lập luận, ý kiến tranh luận, các dẫn chứng...

3. Kết quả

Trình bày đầy đủ, khách quan các kết quả thu được sau nghiên cứu, các kết quả này phải phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu. Các số liệu phải chính xác và khớp với nhau.

Phân kết quả nghiên cứu chỉ trình bày các kết quả nghiên cứu của đề tài, không giải thích, so sánh và bàn luận.

4. Bàn luận (phần này có thể gộp với phần kết quả)

Chủ yếu bàn luận các vấn đề liên quan đến mục tiêu đề tài. Nhận xét, đánh giá một cách khách quan các kết quả nghiên cứu, có so sánh với các tác giả khác để khẳng định hoặc phủ định những hiểu biết đã có, qua đó nêu được những điểm mới và đóng góp của đề tài. Dự báo hướng nghiên cứu tiếp và khả năng ứng dụng các kết quả nghiên cứu vào thực tiễn.

5. Kết luận

Nêu kết quả nghiên cứu chủ yếu của đề tài có tính khái quát liên quan đến mục tiêu nghiên cứu, đề xuất các vấn đề tiếp tục nghiên cứu.

LỜI CẢM ƠN (nếu có)

Tác giả cảm ơn các tổ chức/cá nhân đã tài trợ kinh phí hoặc hỗ trợ cho nghiên cứu.

Phụ lục (nếu có)

Đăng tải bảng số liệu, thông tin để hỗ trợ thêm cho nội dung bài báo.

Chú thích và tài liệu tham khảo

Chú thích được đánh số theo thứ tự xuất hiện (^{1,2,3...}) và được trình bày ngay ở cuối trang viết (footnote). Các tài liệu tham khảo được đánh số theo thứ tự xuất hiện để chỉ dẫn chúng được trích dẫn ở đâu trong bài báo. Số thứ tự được đánh trong ngoặc vuông, ví dụ: [3] với một hoặc [2, 5, 7-9] với nhiều số chỉ dẫn.

- Lưu ý:
- Đối với trích dẫn trong bài báo: tài liệu tham khảo có nhiều hơn một tác giả chỉ để tên tác giả đầu tiên và cộng sự, viết tắt là cs, ví dụ: T.V. Nguyen và cs (năm xuất bản) [thứ tự trong danh mục tài liệu tham khảo].
 - Đối với danh mục tài liệu tham khảo cuối bài: tài liệu tham khảo bằng tiếng Anh, các tài liệu không phải tiếng Anh cần được dịch sang tiếng Anh và chú thích ở cuối câu, ví dụ: (in Vietnamese), (in French)...
 - Tài liệu tham khảo là các đường link cần bổ sung ngày truy cập.

Tác giả (Năm xuất bản), "Tên tài liệu được trích dẫn", *Tên nguồn*, **tập(số)**, trang/số trang/trang đầu-trang cuối (nếu có), số DOI (nếu có), URL (nếu có), ngày truy cập (ghi rõ ngôn ngữ nào nếu không phải tài liệu bằng tiếng Anh).

Tác giả: là tác giả/các tác giả của tài liệu được tham khảo, trích dẫn: liệt kê đầy đủ tên tác giả (chữ viết tắt đưa lên trước) với những tài liệu tham khảo có ≤3 tác giả; liệt kê 3 tác giả đầu tiên và theo sau là "et al." khi có từ 4 tác giả trở lên.

Năm xuất bản: năm xuất bản của tài liệu được tham khảo, trích dẫn.

Tên tài liệu được trích dẫn: là tên bài báo, chương/phần sách... (chỉ viết hoa chữ cái đầu, trừ tên riêng và sau dấu hai chấm), viết trong ngoặc kép.

Tên nguồn có thể là tên tạp chí, tên sách, hay tên tài liệu gốc của tài liệu được trích dẫn (phần này được *in nghiêng*), viết hoa chữ cái đầu tiên của mỗi từ chính.

Tập(số): dành cho nguồn trích là tạp chí, sách hoặc các xuất bản phẩm khác (phần này **in đậm**).

Trang/số trang/trang đầu-trang cuối phản ánh nơi cư trú của tài liệu được trích dẫn trong tài liệu nguồn.

Nếu có ≥2 tài liệu tham khảo do cùng tác giả đầu tiên và cùng năm công bố, thì các tài liệu tham khảo này cần được đánh dấu a, b... sau năm xuất bản (ví dụ: 1986a, 1986b...).

Nếu có một số tài liệu tham khảo có cùng 1 bài báo được trích dẫn có số trang khác nhau thì cần trích dẫn thêm số trang, ví dụ: A. Amber (1982, p.39).

Chi tiết vui lòng xem thêm tại: https://b.vjst.vn/index.php/ban_b/quy-dinh-bai-viet.

Các yêu cầu khác

- Bài viết không đạt yêu cầu, Toà soạn không trả lại bản thảo.
- Bài viết chỉ được đăng khi phản biện nhận xét về chất lượng bài báo đồng ý cho đăng.
- Bản quyền: tác giả đồng ý trao bản quyền bài viết (bao gồm cả phần tóm tắt) cho Ban Biên tập Tạp chí.

Quy định này áp dụng từ năm 2022 trở đi.

PHÂN LOẠI LĨNH VỰC KHOA HỌC

1. Khoa học tự nhiên

- 1.1. Toán học và thống kê
- 1.2. Khoa học máy tính và thông tin
- 1.3. Vật lý
- 1.4. Hóa học
- 1.5. Khoa học trái đất và môi trường
- 1.6. Khoa học sự sống
- 1.7. Khoa học nano
- 1.8. Khoa học tính toán
- 1.9. Các lĩnh vực khác của khoa học tự nhiên

2. Khoa học kỹ thuật và công nghệ

- 2.1. Kỹ thuật dân dụng; kỹ thuật kiến trúc; kỹ thuật xây dựng; kỹ thuật kết cấu và đô thị; kỹ thuật giao thông vận tải; kỹ thuật thủy lợi; kỹ thuật địa chất công trình
- 2.2. Kỹ thuật điện, kỹ thuật điện tử, kỹ thuật thông tin
- 2.3. Kỹ thuật cơ khí, chế tạo máy
- 2.4. Kỹ thuật hóa học
- 2.5. Kỹ thuật vật liệu và luyện kim
- 2.6. Kỹ thuật y học
- 2.7. Kỹ thuật môi trường
- 2.8. Công nghệ sinh học công nghiệp
- 2.9. Công nghệ nano
- 2.10. Kỹ thuật thực phẩm và đồ uống
- 2.11. Các lĩnh vực khác của khoa học kỹ thuật và công nghệ

3. Khoa học y - dược

- 3.1. Y học cơ sở
- 3.2. Y học lâm sàng
- 3.3. Y học dự phòng
- 3.4. Dược học
- 3.5. Các lĩnh vực khác của khoa học y - dược

4. Khoa học nông nghiệp

- 4.1. Trồng trọt
- 4.2. Chăn nuôi
- 4.3. Thú y
- 4.4. Lâm nghiệp
- 4.5. Thủy sản
- 4.6. Công nghệ sinh học trong nông nghiệp, thủy sản
- 4.7. Các lĩnh vực khác của khoa học nông nghiệp

5. Khoa học xã hội và nhân văn

- 5.1. Tâm lý học
- 5.2. Kinh tế và kinh doanh
- 5.3. Khoa học giáo dục
- 5.4. Xã hội học
- 5.5. Pháp luật
- 5.6. Khoa học chính trị
- 5.7. Địa lý kinh tế và xã hội
- 5.8. Thông tin đại chúng và truyền thông
- 5.9. Lịch sử và khảo cổ học
- 5.10. Ngôn ngữ học và văn học
- 5.11. Triết học, đạo đức và tôn giáo
- 5.12. Nghiên cứu về khu vực và quốc tế
- 5.13. Các lĩnh vực khác của khoa học xã hội và nhân văn

TẠP CHÍ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM

Vietnam Journal of Science and Technology - MOST

Volume 64 - Number 10 - October 2022

Các nhân tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên kinh doanh bất động sản tại TP Hồ Chí Minh khi đại dịch Covid-19 bùng phát.

Nguyễn Thị Hồng Nguyệt, Nguyễn Thị Bích Duyên

Nghiên cứu định lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước trong điều kiện áp dụng chính sách cạnh tranh trung lập.

Bùi Tuấn Thành, Hoàng Linh Thủy

Xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2012-2020: Kết hợp phương pháp phân tích nhân tố khám phá trong mô hình hồi quy cho dữ liệu bảng.

Võ Thị Lệ Uyên, Vũ Đức Ngọc Thiện, Phương Thị Ngọc Minh, Nguyễn Thị Phương Nga, Hồ Nguyễn Biển Ngọc, Thái Thị Hồng Ngọc

Chiến lược mua hàng trong chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.

Vũ Thị Như Quỳnh

Giải pháp đối với hoạt động giao hàng tại nhà: Trường hợp các nhà bán lẻ hàng tiêu dùng nhanh đa kênh tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.

Đoàn Vinh Thắng, Phạm Lê Thông

Mô hình đánh giá năng lực lãnh đạo chủ doanh nghiệp trẻ tỉnh Quảng Bình.

Nguyễn Hữu Long, Nguyễn Quang Phục

Xác định giá trị của sáng chế trong chuyển giao công nghệ tại Việt Nam: Khía cạnh pháp lý và một số khuyến nghị.

Trần Văn Nam, Trần Văn Hải, Nguyễn Quang Huy

Thực trạng quy định pháp luật về phân cấp quản lý kinh tế ở Việt Nam hiện nay.

Trần Thị Mai Phước

Phong cách lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo chủ chốt tại các doanh nghiệp nhà nước trong bối cảnh mới.

Lê Mạnh Hùng, Đỗ Anh Đức, Hà Diệu Linh

Gioakim Đặng Đức Tuấn - Tác gia tiêu biểu của văn học Hán Nôm Bình Định.

Võ Minh Hải, Nguyễn Thanh Sơn

Những hoạt động an sinh xã hội của hệ phái Phật giáo Liên Tông Tịnh Độ Non Bồng.

Đặng Thị Đông (Thích nữ Viên Giác), Lê Quang Hoài (Thích Chân Niệm), Đinh Lê Hạnh

Hợp tác trong lĩnh vực y tế giữa Việt Nam và Angola.

Hồ Diệu Huyền

1 Factors affecting engagement in real estate salespeople after the outbreak of the Covid-19 pandemic in Ho Chi Minh city.
Thi Hong Nguyet Nguyen, Thi Bich Duyen Nguyen

7 Quantitative research on production and business activities of state-owned enterprises in the context of applying a neutral competition policy.

Tuan Thanh Bui, Linh Thuy Hoang

13 Vietnam's exports in the period of 2012-2020: Combining exploratory factor analysis method in regression models for panel data.

Thi Le Uyen Vo, Duc Ngoc Thien Vu, Thi Ngoc Minh Phuong, Thi Phuong Nga Nguyen, Nguyen Bien Ngoc Ho, Thi Hong Ngoc Thai

20 Purchasing strategy in the supply chain of Vietnamese small and medium enterprises.

Thi Nhu Quynh Vu

25 Solutions for home delivery service: Case of omnichannel fast-moving consumer goods retailers in the Mekong delta region.

Vinh Thang Doan, Le Thong Pham

30 Study a model to evaluate the leadership capacity of young business leaders in Quang Binh province.

Huu Long Nguyen, Quang Phuc Nguyen

36 Determining the value of inventions in technology transfer in Vietnam: Legal perspectives and recommendations.

Van Nam Tran, Van Hai Tran, Quang Huy Nguyen

41 Current status of legal regulations on management decentralisation of economic in Vietnam.

Thi Mai Phuoc Tran

46 Leadership style of the key leaders at state-owned enterprises in the new context.

Manh Hung Le, Anh Duc Do, Dieu Linh Ha

50 Gioakim Dang Duc Tuan - Typical author of Binh Dinh Sino-Nom literature.

Minh Hai Vo, Thanh Son Nguyen

55 Social security activities of the Lien Tong Tinh Do Non Bong sect.

Thi Dong Dang (Thich nu Vien Giac), Quang Hoai Le (Thich Chan Niem), Le Hanh Dinh

59 Cooperation in the medical sector between Vietnam and Angola.

Dieu Huyen Ho