ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
VNU UNIVERSITY OF ECONOMICS & BUSINESS

KINH TẾ VÀ KINH DOANH
Economics and Business

Tháng 6/2026

CHUYÊN MỤC NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

UEB Category of Student Scientific Research

Số 14 / No. 14

Edited By: **Research Community for Economics Students**

rces.info 0363 769 972 (Mr. Duy Anh) rces.info@gmail.com

CHUYÊN MỤC
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

Trưởng Ban Biên tập

Nguyễn Duy Anh

Thành viên Ban Biên tập

Lưu Việt Anh, Nguyễn Cao Ngân Hà,

Chử Phương Uyên, Nguyễn Thị Ngọc Ánh

Ban Cố vấn

ThS. Nguyễn Thị Thục An – Phòng NCKH & HTPT

ThS. Đậu Kiều Ngọc Anh – Phòng NCKH & HTPT

TS. Hoàng Thị Thu Hương,

TS. Trịnh Thị Phan Lan, TS. Đỗ Thị Minh Huệ,

TS. Vũ Duy, TS. Đào Cẩm Thủy

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

MỤC LỤC

Nguyễn Hồng Huyền, Nguyễn Thùy Dương, Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống - nghiên cứu tại làng nghề làm đồ thờ Sơn Đồng, Hoài Đức, Hà Nội..... 04

Nguyễn Thanh Nhật Minh, Lương Hoàng Sang, Khi chính sách về xe điện gõ cửa thành phố Hồ Chí Minh, người dân phản ứng ra sao? Khám phá các yếu tố thúc đẩy và rào cản từ mạng xã hội 48

Hoang Anh Quoc, Assessing portfolio performance through the lens of ESG factors.64

Ngo Phuong Anh, Carbon emission disclosure and corporate cash holding: Evidence from vietnamese listed firms 77

Cao Khanh Linh, Factors influencing self-gift purchasing behavior among generation Z in Viet Nam.....90

Dang Thi Phuong Dung, Duong Ha Trang, Nguyen Van Trang, Impact of blockchain announcements on stock return: Evidence from the Vietnamese market 107

Nguyễn An Dương, Phạm Thị Vân Anh, Vận hành trục giao dịch tài sản số (VDAX) và bài toán thuế tài sản mã hóa năm 2026……..123

Đỗ Thu Thảo, Hoàng Kim Ngân, Nguyễn Vũ Thiên Hương, Siêu dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam: Kích hoạt mạch máu quốc gia và bài toán tự chủ công nghiệp 2026……...127

Ban Biên tập Cộng đồng RCES, Điểm sách 132

TS. Đào Thị Hà Anh, Chia sẻ về những nền tảng cần thiết khi bắt đầu nghiên cứu khoa học 149

Vũ Hương Dịu, Những chia sẻ về tư duy, kỹ năng và trải nghiệm trong nghiên cứu khoa học…….158

CHUYÊN MỤC
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

Phần bài Nghiên cứu

Nhóm tác giả từ các trường đại học

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH DUY TRÌ LÀNG NGHỀ TRUYỀN THỐNG - NGHIÊN CỨU TẠI LÀNG NGHỀ LÀM ĐỒ THỜ SƠN ĐỒNG, HOÀI ĐỨC, HÀ NỘI

Nguyễn Hồng Huyền*, Nguyễn Thùy Dương

Trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN

Email: hn6071561@gmail.com

Tóm tắt: Làng nghề truyền thống đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế nông thôn và bảo tồn bản sắc văn hóa Việt Nam, song đang đối mặt với nguy cơ mai một do tác động của công nghiệp hóa và đô thị hóa. Nghiên cứu này nhằm xác định và đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì nghề truyền thống của người dân làng nghề đồ thờ Sơn Đồng (Hoài Đức, Hà Nội). Dựa trên nền tảng Lý thuyết Hành vi có Kế hoạch (TPB) và Mô hình Hành động Toàn diện (CADM), nghiên cứu khảo sát 245 người lao động và sử dụng các phương pháp định lượng gồm kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), hồi quy tuyến tính đa biến và hồi quy nhị phân. Kết quả cho thấy bốn yếu tố có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê đến quyết định duy trì nghề gồm: nhận thức về sự phù hợp công việc, sự hài lòng công việc, mạng lưới tham khảo và thời gian sinh sống tại làng nghề; trong khi trình độ học vấn cao và ý định rời bỏ nghề có ảnh hưởng ngược chiều. Mô hình nghiên cứu đạt độ phù hợp cao (R^2 hiệu chỉnh = 0,409; Nagelkerke R^2 = 0,621), khẳng định vai trò chi phối của các yếu tố tâm lý – xã hội trong việc duy trì nghề truyền thống. Từ kết quả này, nghiên cứu đề xuất các hàm ý chính sách về quy hoạch, đào tạo, và phát triển du lịch làng nghề nhằm bảo tồn và phát huy giá trị bền vững của nghề thủ công truyền thống Việt Nam.

Từ khóa: *Duy trì nghề truyền thống, hài lòng công việc, hành vi nghề nghiệp, làng nghề Sơn Đồng, yếu tố tâm lý – xã hội.*

I. MỞ ĐẦU

Làng nghề truyền thống đóng vai trò đặc biệt trong cấu trúc văn hóa – kinh tế của Việt Nam, vừa là nơi bảo tồn giá trị nghệ thuật dân gian, vừa góp phần tạo việc làm và thu nhập ổn định cho khu vực nông thôn (Mai, 2021; Luu & Tran, 2023). Theo Bộ Công Thương (2022), Việt Nam hiện có trên 5.400 làng nghề, trong đó hơn 60% đang gặp khó khăn do thiếu lao động kế cận và suy giảm nhu cầu thị trường. Các nghiên cứu gần đây cho thấy, nếu không có chính sách bảo tồn và duy trì nghề phù hợp, nhiều làng nghề có nguy cơ biến mất trong vòng 10–15 năm tới (Nguyen et al., 2022; Le & Dang, 2024).

Trong bối cảnh công nghiệp hóa, đô thị hóa và hội nhập quốc tế, làng nghề truyền thống Việt Nam đối mặt với nhiều thách thức nghiêm trọng. Nghiên cứu của Pham et al. (2020) chỉ ra rằng các yếu tố như giá nguyên liệu đầu vào tăng, cạnh tranh từ hàng công nghiệp, và thay đổi thị hiếu tiêu dùng là nguyên nhân hàng đầu khiến hơn 30% hộ

sản xuất trong các làng nghề Hà Nội thu hẹp quy mô. Nguyen & Bui (2021) cũng cho thấy nguồn lao động trẻ rời bỏ nghề thủ công đang tăng nhanh, chủ yếu do chênh lệch thu nhập và điều kiện lao động so với khu vực dịch vụ – công nghiệp.

Đặc biệt, yếu tố văn hóa – tâm lý nghề nghiệp đang trở thành biến số quan trọng ảnh hưởng đến quyết định duy trì nghề. Hoang & Do (2022) cho rằng cảm nhận về "danh dự nghề nghiệp" và "chuẩn mực xã hội" là những động lực then chốt giúp người thợ gắn bó với nghề, ngay cả khi lợi ích kinh tế suy giảm. Tuy nhiên, các yếu tố này lại ít được lượng hóa trong các mô hình phân tích hành vi nghề nghiệp tại Việt Nam. Trong khi đó, Lee & Mitchell (1994) và Russell & Van Sell (2012) trong các mô hình hành vi nghỉ việc cổ điển đã nhấn mạnh vai trò của nhận thức công bằng, cơ hội nghề nghiệp và mức độ hài lòng – những yếu tố có thể được chuyển hóa sang bối cảnh làng nghề để lý giải hành vi duy trì nghề truyền thống.

Đối với làng nghề đồ thờ Sơn Đồng (Hoài Đức, Hà Nội), tính cấp thiết càng trở nên rõ rệt. Theo thống kê của UBND huyện Hoài Đức (2023), số lượng hộ sản xuất đồ thờ giảm hơn 20% trong 5 năm qua, trong khi số lao động trẻ dưới 30 tuổi tham gia nghề chỉ còn dưới 15%. Sự phát triển của công nghiệp nội thất hiện đại và thị trường hàng tôn giáo công nghiệp hóa đang đe dọa nghiêm trọng đến tính độc bản và giá trị tinh thần của sản phẩm Sơn Đồng (Bui, 2023).

Các công trình trong và ngoài nước chủ yếu tiếp cận vấn đề *ý định nghỉ việc* hoặc *sự gắn bó nghề nghiệp* dưới góc độ quản trị nhân lực. Trong nước, các nghiên cứu của Lê Ngọc Hải (2022), Võ Quốc Hưng & Cao Hào Thi (2010), Trần Thế Nam và cộng sự (2020), hay Vũ Việt Hằng & Nguyễn Văn Thông (2018) đều chỉ ra những yếu tố như sự phù hợp công việc, môi trường làm việc, hành vi lãnh đạo, sự hài lòng và hỗ trợ tổ chức có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định rời bỏ hoặc duy trì công việc. Các yếu tố tâm lý – hành vi như căng thẳng nghề nghiệp, công bằng tổ chức, cơ hội phát triển cũng được chứng minh là có vai trò trung gian quan trọng trong ý định nghỉ việc (Nguyễn Hữu Khôi, 2020; Hoàng Thị Thanh Chung, 2017).

Ở bình diện quốc tế, những mô hình cổ điển như của March & Simon (1958), hay mô hình "Unfolding" của Lee & Mitchell (1994), đã lý giải hành vi nghỉ việc như một tiến trình ra quyết định chịu tác động bởi "sốc nghề nghiệp", cơ hội thay thế, và cảm nhận công bằng. Các nghiên cứu sau này (Russell & Van Sell, 2012; Gielen & Tatsiramos, 2012; Bayarcelik & Findikli, 2016) bổ sung yếu tố sự bảo vệ công việc, hài lòng nghề nghiệp và công bằng tổ chức như các biến quyết định then chốt.

Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu trên đều tập trung vào môi trường doanh nghiệp hiện đại, chưa xem xét ý định duy trì nghề trong bối cảnh văn hóa – xã hội đặc thù của lao động thủ công truyền thống. Đây chính là điểm khác biệt và khoảng trống mà nghiên cứu này hướng tới.

Bên cạnh đó, các công trình về làng nghề truyền thống tại Việt Nam chủ yếu mang tính mô tả và định hướng chính sách. Các nghiên cứu của Phạm Xuân Hậu & Trịnh Văn Anh (2012), Mai Văn Nam & Đinh Công Thành (2011), hay Bùi Việt Thành (2020) khẳng định vai trò của làng nghề trong phát triển nông thôn, nhưng chủ yếu tập trung vào hiệu quả kinh tế và giải pháp vĩ mô. Một số nghiên cứu chuyên sâu như của Nguyễn Thị Hạnh (2012) hay Trần Thị Hồng Hạnh (2014) đã đề cập đến thực trạng phát triển nghề đồ thờ và du lịch làng nghề, song vẫn thiếu tiếp cận từ khía cạnh nhận thức và động cơ cá nhân của người lao động – yếu tố cốt lõi quyết định sự bền vững của làng nghề. Tổng quan cho thấy, các nghiên cứu trước chủ yếu xem xét ý định nghỉ việc trong tổ chức hiện đại, hoặc phát triển làng nghề ở tầm chính sách, mà chưa lý giải sâu sắc quyết định duy trì nghề truyền thống từ góc nhìn tâm lý – hành vi người thợ. Khoảng trống này đặc biệt rõ tại Việt Nam, nơi phần lớn làng nghề chưa được khảo sát dưới lăng kính này. Từ đó, nghiên cứu này hướng tới mục tiêu:

(1) Xác định và đo lường các yếu tố kinh tế, xã hội, văn hóa ảnh hưởng đến quyết định duy trì nghề của người dân Sơn Đồng

(2) Kiểm định mức độ tác động của các yếu tố tâm lý – hành vi như nhận thức về sự phù hợp nghề, danh dự nghề nghiệp, chuẩn mực xã hội, nhu cầu xã hội, mạng lưới tham khảo, chuẩn mực cá nhân và mức độ hài lòng công việc

(3) Đề xuất hàm ý chính sách và giải pháp nâng cao động lực duy trì nghề, góp phần phát triển bền vững làng nghề truyền thống trong bối cảnh hiện đại hóa

Nghiên cứu kết hợp phương pháp định lượng thông qua khảo sát người lao động tại Sơn Đồng (thời gian 12/2024 – 02/2025), sử dụng các công cụ phân tích như Cronbach's Alpha, EFA và hồi quy đa biến để kiểm định mô hình giả thuyết. Kết quả được kỳ vọng không chỉ bổ sung bằng chứng thực nghiệm cho lý thuyết hành vi nghề nghiệp mà còn mang lại gợi ý thực tiễn cho công tác bảo tồn văn hóa nghề truyền thống. Nghiên cứu đóng góp vào việc mở rộng lý thuyết hành vi nghề nghiệp sang lĩnh vực làng nghề truyền thống, cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động của các yếu tố tâm lý – xã hội đến quyết định duy trì nghề. Qua đó, đề tài góp phần khẳng định vai trò của yếu tố con người trong bảo tồn giá trị văn hóa và phát triển bền vững nông thôn Việt Nam.

2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ GIẢ THUYẾT NGHIÊN CỨU

2.1. Khái niệm và vai trò của làng nghề truyền thống

Làng nghề là một hiện tượng kinh tế - văn hóa đặc trưng của nông thôn Việt Nam, nơi các hoạt động sản xuất thủ công được hình thành và phát triển song song với nông nghiệp. Theo Từ điển Tiếng Việt, "làng" là cộng đồng dân cư tập trung ở nông thôn, gắn kết bởi quan hệ láng giềng và sinh hoạt trong một không gian địa lý nhất định. Dưới tác động của đô thị hóa, "làng" ngày nay có thể mang nhiều tên gọi khác nhau như "khối phố" hay "tổ dân phố", nhưng vẫn giữ bản chất cộng đồng nông thôn.

Về "nghề", đây là công việc giúp người dân tạo ra thu nhập, trong đó các nghề thủ công là đặc trưng nổi bật ở nông thôn Việt Nam. Ban đầu, nghề thủ công chỉ là nghề phụ trong thời gian nông nhàn, nhưng dần tách khỏi sản xuất nông nghiệp và trở thành hoạt động kinh tế chính. Khi số hộ sống bằng nghề tăng lên, các làng nghề hình thành và phát triển bền vững theo cơ chế tự cung, tự cấp, đồng thời mở rộng trao đổi hàng hóa với thị trường (Mai Thế Hởn, Hoàng Ngọc Hòa & Vũ Văn Phúc, n.d.).

Theo Phạm Côn Sơn, làng nghề không chỉ là nơi cư trú mà còn là không gian hợp tác sản xuất, giữ vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế và bảo tồn bản sắc văn hóa dân tộc. Trần Quốc Vượng cũng cho rằng làng nghề là nơi hội tụ tầng lớp thợ thủ công chuyên nghiệp, với kỹ năng và quy trình công nghệ nhất định, tạo ra sản phẩm có giá trị nghệ thuật cao và khả năng giao thương rộng (Trần, n.d.).

Theo khoản 2, Điều 3 Nghị định 52/2018/NĐ-CP, làng nghề là cụm dân cư cấp thôn, ấp hoặc tương tự, có ít nhất 20% số hộ tham gia sản xuất ngành nghề nông thôn, duy trì hoạt động ổn định tối thiểu 2 năm và đáp ứng quy định về bảo vệ môi trường (Chính phủ, 2018).

Từ các khái niệm trên, có thể hiểu: làng nghề là một cộng đồng cư dân nông thôn, trong đó phần lớn hộ gia đình sống bằng nghề thủ công – tiểu thủ công nghiệp, gắn bó với nhau qua các mối quan hệ kinh tế, văn hóa và xã hội.

Làng Sơn Đồng (Hoài Đức, Hà Nội) nổi tiếng với nghề chế tác đồ thờ và tượng gỗ, được xem là một trong những trung tâm mỹ nghệ tâm linh lớn nhất cả nước. Các sản phẩm sơn son thếp vàng, hoành phi, câu đối, tượng thờ của Sơn Đồng vừa mang giá trị nghệ thuật, vừa thể hiện đức tin văn hóa sâu sắc. Hiện nay, hơn một nửa lao động trong xã tham gia nghề, nhiều người được phong danh hiệu nghệ nhân. Dù ứng dụng máy móc hiện đại, yếu tố thủ công tinh xảo và cảm thụ nghệ thuật vẫn giữ vai trò quyết định trong sản phẩm (UBND Hoài Đức, 2023).

2.2. Cơ sở lý luận về sự hài lòng trong công việc

Sự hài lòng trong công việc là một khái niệm trung tâm trong nghiên cứu hành vi tổ chức và tâm lý lao động. Weiss (1967) định nghĩa đây là thái độ tổng hợp của người lao động đối với công việc, được thể hiện qua cảm nhận, niềm tin và hành vi. Hoppock (1935) cho rằng sự hài lòng là trạng thái cảm xúc tích cực của người lao động, phản ánh mức độ thỏa mãn tâm lý, sinh lý và các yếu tố môi trường trong công việc.

Theo Smith, Kendall và Hulin (1969), cũng như Schemerhorn (1993) và Kreitner & Kinicki (2007), sự hài lòng công việc gồm nhiều thành phần như bản chất công việc, cơ hội đào tạo và thăng tiến, mối quan hệ với cấp trên – đồng nghiệp, tiền lương và phúc lợi. Ở Việt Nam, Trần Kim Dung (2005) cũng xác định sáu nhóm yếu tố chính tác động đến mức độ hài lòng: thu nhập, thăng tiến, quan hệ công việc, đặc điểm nghề, phúc lợi và điều kiện làm việc.

Tổng hợp các định nghĩa cho thấy, sự hài lòng trong công việc là trạng thái cảm xúc của người lao động đối với công việc của họ – phản ánh sự phù hợp giữa kỳ vọng cá nhân và thực tế công việc. Khi công việc mang lại niềm vui, sự tôn trọng và cơ hội phát triển, người lao động sẽ hài lòng, gắn bó và cống hiến nhiều hơn.

Trên thế giới, nghiên cứu về sự hài lòng trong công việc đã được thực hiện từ rất sớm. Hoppock (1935) mở đầu với cách tiếp cận tâm lý học, coi sự hài lòng là phản ứng cảm xúc cá nhân. Smith et al. (1969) và Weiss (1967) sau đó mở rộng khái niệm, nhấn mạnh đến mối liên hệ giữa nhận thức, hành vi và thái độ nghề nghiệp. Schemerhorn (1993) cùng Kreitner & Kinicki (2007) xây dựng mô hình đa yếu tố, cho rằng sự hài lòng là kết quả tổng hòa giữa điều kiện vật chất và yếu tố tinh thần.

Tại Việt Nam, các công trình như của Trần Kim Dung (2005) đã phát triển thang đo phù hợp với bối cảnh văn hóa – xã hội trong nước, chứng minh rằng các yếu tố như thu nhập, cơ hội phát triển và quan hệ đồng nghiệp có ảnh hưởng lớn nhất đến sự hài lòng của người lao động. Các nghiên cứu gần đây tiếp tục khẳng định mối liên hệ giữa sự hài lòng và ý định gắn bó hoặc rời bỏ công việc, cho thấy tầm quan trọng của việc quản trị nhân sự trong bối cảnh hiện đại.

2.3. Cơ sở lý luận về quyết định nghỉ việc

Quyết định nghỉ việc (job turnover decision) được xem là một trong những hành vi tổ chức quan trọng phản ánh mức độ gắn bó của người lao động đối với công việc và tổ chức. Theo Tett và Meyer (1993), đây là hành vi có ý thức và có chủ đích, xảy ra khi cá nhân quyết định rời khỏi vị trí hiện tại sau quá trình cân nhắc giữa mức độ hài lòng, cơ hội nghề nghiệp và điều kiện cá nhân. Trên cơ sở đó, Allen (2008) phân loại hành vi nghỉ việc thành hai nhóm chính: nghỉ việc tự nguyện (voluntary turnover) – khi người lao động chủ động rời tổ chức vì lý do cá nhân, thu nhập, môi trường làm việc hoặc định hướng nghề nghiệp; và không tự nguyện (involuntary turnover) – khi việc rời bỏ tổ chức xuất phát từ phía doanh nghiệp, như sa thải, tái cơ cấu hoặc thay đổi chính sách nhân sự. Theo mô hình cổ điển của Mobley (1977), quá trình ra quyết định nghỉ việc diễn ra qua năm giai đoạn liên tiếp: (1) đánh giá mức độ hài lòng, (2) hình thành ý định rời bỏ, (3) tìm kiếm cơ hội thay thế, (4) so sánh lợi ích giữa các lựa chọn, và (5) thực hiện hành vi nghỉ việc. Mô hình này khẳng định rằng yếu tố cảm xúc và nhận thức cá nhân đóng vai trò trung gian quyết định trong hành vi rời bỏ tổ chức. Tett và Meyer (1993) sau đó mở rộng mô hình bằng phân tích đường dẫn (path analysis), chỉ ra rằng ý định nghỉ việc là biến trung gian giữa sự hài lòng công việc và hành vi nghỉ việc thực tế, giúp làm rõ cơ chế tâm lý bên trong của người lao động trước khi rời bỏ tổ chức.

Các nghiên cứu quốc tế đều thống nhất rằng sự không hài lòng trong công việc là nguyên nhân chính dẫn đến ý định nghỉ việc (Tett & Meyer, 1993; Price, 2001). Khi người lao động cảm nhận sự bất công trong trả lương hoặc thiếu ghi nhận thành tích, họ dễ có xu hướng rời tổ chức (Adams, 1965; Griffeth, Hom & Gaertner, 2000). Ngoài ra,

môi trường làm việc và văn hóa tổ chức cũng là yếu tố có ảnh hưởng đáng kể. Nghiên cứu của Hom, Mitchell, Lee và Griffeth (2012) cho thấy, môi trường làm việc căng thẳng, áp lực cao hoặc thiếu tôn trọng giữa các cấp quan hệ lao động làm tăng đáng kể khả năng nghỉ việc.

Ở Việt Nam, quyết định nghỉ việc của người lao động không chỉ chịu tác động bởi các yếu tố tổ chức mà còn bị chi phối mạnh bởi bối cảnh kinh tế – xã hội và chính sách lao động. Mặc dù Nhà nước đã ban hành nhiều quy định về việc làm, đào tạo nghề và hỗ trợ lao động (Bộ luật Lao động, 2012; Luật Việc làm, 2013), song thực tế cho thấy mức thu nhập còn thấp, phúc lợi hạn chế và sự mất cân bằng giữa công việc – cuộc sống vẫn là nguyên nhân chủ yếu khiến người lao động, đặc biệt trong khu vực nông thôn và làng nghề truyền thống, rời bỏ công việc.

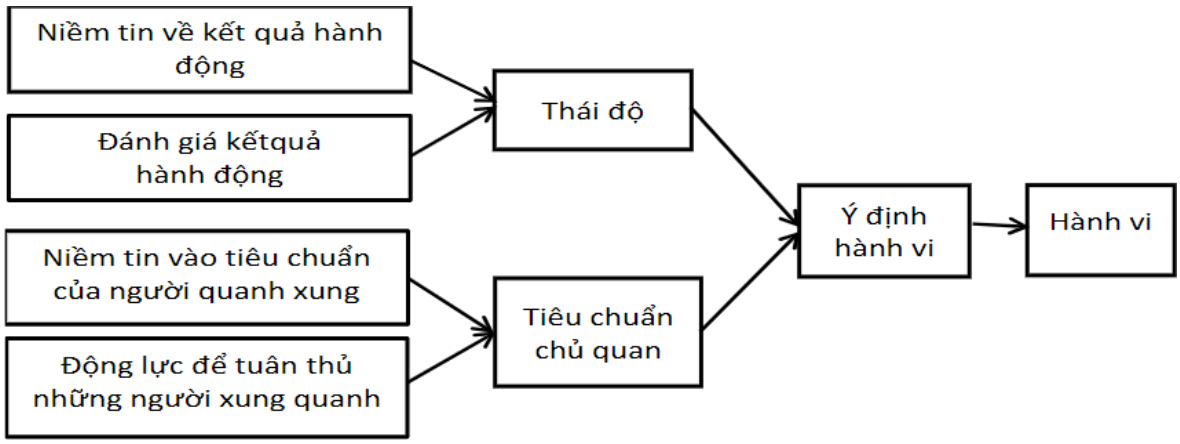
Dòng nghiên cứu quốc tế từ những năm 1970 đến nay đã phát triển nhiều mô hình lý thuyết quan trọng. Mobley (1977) đặt nền móng cho việc lý giải hành vi nghỉ việc, sau đó được kế thừa và mở rộng bởi Tett và Meyer (1993), Griffeth et al. (2000) và Hom et al. (2012). Các mô hình này không chỉ xem xét ý định nghỉ việc như kết quả của sự không hài lòng mà còn như một quá trình ra quyết định có tính nhận thức, chịu ảnh hưởng của các yếu tố cá nhân, tổ chức và thị trường lao động. Allen (2008) sau đó đã tinh chỉnh khung lý thuyết này bằng cách phân biệt rõ hai dạng nghỉ việc (tự nguyện – không tự nguyện), qua đó giúp các nghiên cứu sau giải thích tốt hơn mối quan hệ giữa động cơ cá nhân và yếu tố cấu trúc của tổ chức.

Tại Việt Nam, các công trình của Nguyễn và Trần (2020) cùng Lê (2021) chỉ ra rằng sự hài lòng công việc, cảm nhận công bằng, cơ hội phát triển và văn hóa tổ chức nhân văn là những yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến quyết định nghỉ việc. Những phát hiện này cho thấy, để giảm tỷ lệ nghỉ việc và giữ chân nhân sự, các tổ chức cần đồng thời nâng cao mức độ hài lòng của nhân viên, xây dựng hệ thống đãi ngộ hợp lý và tạo dựng môi trường làm việc tích cực. Các yếu tố này không chỉ giúp ổn định lực lượng lao động mà còn là nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và các tổ chức nghề nghiệp truyền thống.

2.4. Tổng quan về các lý thuyết mô hình cơ sở

2.4.1. Lý thuyết hành vi hợp lý (Theory of Reasoned Action - TRA)

Lý thuyết hành vi hợp lý được Fishbein phát triển lần đầu vào năm 1967, sau đó Ajzen và Fishbein (1975) đã chỉnh sửa và mở rộng. Lý thuyết này cho rằng quá trình ra quyết định của cá nhân dựa trên lý trí và động lực, họ sẽ lựa chọn giải pháp tối ưu một cách hợp lý. Công cụ hiệu quả nhất để dự đoán hành vi là ý định, và hành vi của một người được quyết định bởi ý định thực hiện hành vi (BI). Theo Ajzen và Fishbein (1975), ý định hành vi bị chi phối bởi thái độ đối với hành vi và các tiêu chuẩn chủ quan liên quan.

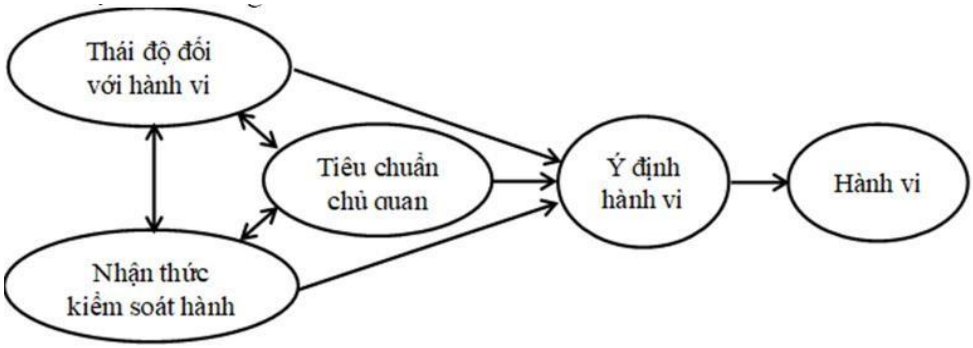


Hình 1: Mô hình Lý thuyết hành vi hợp lý (TRA)

Nguồn: Ajzen và Fishbein, 1975

2.4.2. Lý thuyết Hành vi Có kế hoạch (Theory of Planned Behavior - TPB)

Lý thuyết Hành vi Có kế hoạch (TPB) do Ajzen (1991) phát triển từ nền tảng của Lý thuyết Hành vi Hợp lý (TRA) của Ajzen và Fishbein (1975), nhằm khắc phục giả định rằng hành vi con người hoàn toàn chịu sự kiểm soát của lý trí. TPB cho rằng ý định thực hiện hành vi là yếu tố trung tâm dự báo hành vi thực tế, chịu tác động bởi ba thành phần chính: thái độ đối với hành vi, chuẩn mực chủ quan, và nhận thức kiểm soát hành vi.



Hình 2: Mô hình Lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB)

Nguồn: Ajzen, 1991

Thái độ đối với hành vi phản ánh mức độ đánh giá tích cực hay tiêu cực của cá nhân về hành vi dự định, dựa trên niềm tin và kết quả mong đợi.

Chuẩn mực chủ quan thể hiện áp lực xã hội từ gia đình, bạn bè hay cộng đồng ảnh hưởng đến việc cá nhân có thực hiện hành vi hay không.

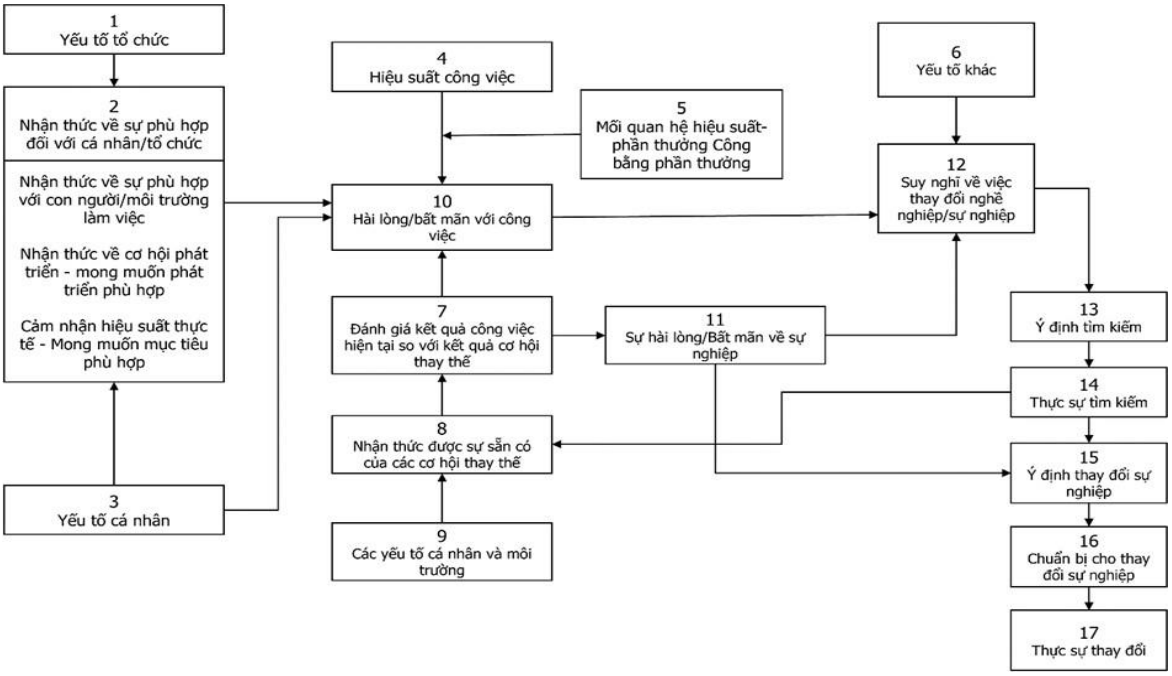
Nhận thức kiểm soát hành vi mô tả mức độ dễ hay khó khi thực hiện hành vi, phụ thuộc vào nguồn lực, cơ hội và khả năng tự kiểm soát của cá nhân.

Nhờ bổ sung yếu tố nhận thức kiểm soát hành vi, TPB trở thành mô hình toàn diện hơn TRA, giúp lý giải tốt hơn những hành vi phức tạp trong các lĩnh vực như nghề

nghiệp, tiêu dùng hay ra quyết định cá nhân (Ajzen, 1991; John Arnold et al., 2006). Tuy nhiên, mô hình này vẫn có hạn chế nhất định: chỉ giải thích được khoảng 40% sự biến động hành vi, bỏ sót nhiều yếu tố ngoại cảnh khác, và chịu ảnh hưởng bởi khoảng cách thời gian giữa ý định và hành vi thực tế (Ajzen, 1991; Werner, 2004). Tổng thể, TPB là một trong những khung lý thuyết hành vi được ứng dụng rộng rãi nhất, cung cấp cơ sở lý luận vững chắc để phân tích và dự đoán ý định hành vi trong nhiều bối cảnh, đặc biệt khi hành vi mang tính phức tạp và có yếu tố nhận thức kiểm soát rõ rệt.

2.4.3. Mô hình thay đổi nghề nghiệp tích hợp (Integrated Model of Career Change - IMCC)

Susan R. Rhodes và Mildred Doering (1983) đã xây dựng mô hình thay đổi nghề nghiệp tích hợp, nhằm lý giải động lực và quá trình cá nhân ra quyết định thay đổi nghề nghiệp. Mô hình này cho rằng sự không hài lòng trong công việc hoặc nghề nghiệp là nguyên nhân chính khởi phát ý định thay đổi.



Hình 3: Mô hình thay đổi nghề nghiệp tích hợp

Nguồn: Susan R. Rhodes & Mildred Doering (1983)

Các yếu tố tổ chức (như lương, cơ hội thăng tiến, môi trường làm việc) và yếu tố cá nhân (tuổi tác, giới tính, kinh nghiệm, trình độ học vấn) đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến mức độ hài lòng công việc thông qua sự phù hợp giữa cá nhân và tổ chức. Khi cá nhân nhận thấy sự không tương thích này cùng với nhận thức về cơ hội thay thế khả thi (công việc mới, đào tạo, hỗ trợ tài chính), họ bắt đầu so sánh lợi ích giữa công việc hiện tại và lựa chọn khác. Quá trình này dẫn đến hình thành ý định rời bỏ và sau đó là hành vi rút lui dần khỏi công việc. Như vậy, mô hình của Rhodes & Doering (1983) nhấn mạnh rằng quyết định thay đổi nghề nghiệp là kết quả của chuỗi nhận thức, đánh giá và so sánh phức tạp, chứ không phải một hành vi bộc phát.

2.4.4. Mô hình Quyết định Hành động Toàn diện (Comprehensive Action Determination Model - CADM)

Mô hình Quyết định Hành động Toàn diện (CADM) do Klöckner và Blöbaum (2010) phát triển, là sự tích hợp của nhiều lý thuyết hành vi như TPB (Ajzen, 1991), NAM (Schwartz, 1977), lý thuyết thói quen (Triandis, 1980) và hành vi Ipsative (Tanner, 1999). Mô hình này lý giải hành vi con người một cách toàn diện hơn bằng cách kết hợp ý định, chuẩn mực, thói quen và yếu tố tình huống trong cùng một khung phân tích.

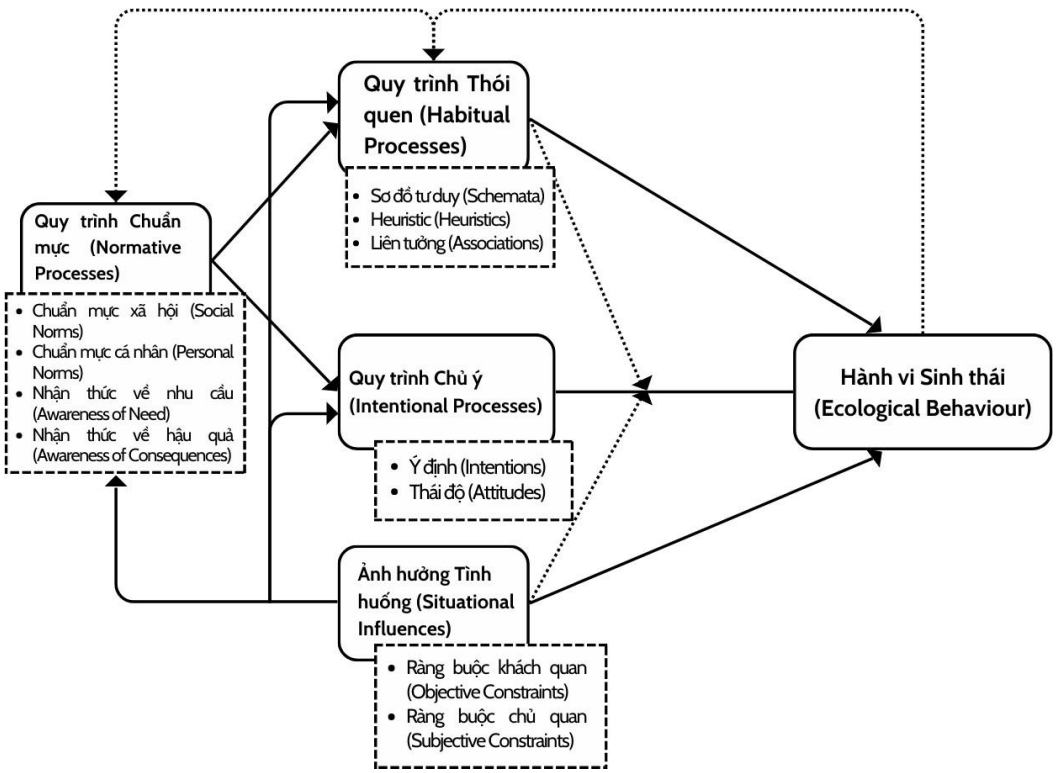
Theo CADM, ý định hành vi giữ vai trò trung tâm và chịu ảnh hưởng của ba nhóm yếu tố:

(1) Yếu tố chuẩn mực – bao gồm trách nhiệm cá nhân và áp lực xã hội;

(2) Yếu tố ý định – gồm thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi;

(3) Yếu tố tình huống và thói quen – phản ánh ràng buộc thực tế (tài chính, chính sách, cơ sở vật chất) và mức độ hành vi đã được tự động hóa.r

Khác với các mô hình trước như TPB, CADM nhấn mạnh tương tác giữa ý định, thói quen và hoàn cảnh, cho rằng thói quen có thể trung gian hoặc điều chỉnh mối quan hệ giữa ý định và hành vi thực tế.



Hình 4: Mô hình xác định hành động toàn diện

Nguồn: Christian A. Klöckner, Anke Blöbaum (2010)

Khi áp dụng vào bối cảnh duy trì làng nghề truyền thống, CADM cho phép phân tích hành vi gắn bó nghề dưới góc nhìn đa chiều. Cụ thể:

+ Chuẩn mực cá nhân – xã hội phản ánh niềm tin, tự hào, và kỳ vọng cộng đồng về việc giữ gìn nghề.

+ Yếu tố ý định thể hiện qua thái độ tích cực với nghề và cảm nhận năng lực duy trì sản xuất.

+ Yếu tố tình huống và thói quen thể hiện qua ràng buộc tài chính, hỗ trợ chính sách, và sự gắn bó lâu dài của người thợ.

Nhờ đó, CADM cung cấp khung lý thuyết toàn diện giúp hiểu rõ hơn động cơ, áp lực xã hội và ràng buộc thực tiễn ảnh hưởng đến ý định tiếp tục làm nghề – cơ sở quan trọng để đề xuất chính sách bảo tồn làng nghề bền vững.

2.5. Tổng quan nghiên cứu về yếu tố duy trì làng nghề truyền thống

Các nghiên cứu trong và ngoài nước về hành vi nghỉ việc và gắn bó nghề nghiệp cho thấy quyết định duy trì công việc chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố cả vật chất lẫn tinh thần, song vẫn thiếu các tiếp cận trong bối cảnh làng nghề truyền thống – nơi giá trị văn hóa và cộng đồng đóng vai trò cốt lõi.

Ở Việt Nam, Lê Ngọc Hải (2022) chỉ ra rằng nhận thức nghề nghiệp, điều kiện làm việc và cơ hội phát triển ảnh hưởng mạnh đến quyết định nghỉ việc của kiểm toán viên. Tương tự, Võ Quốc Hưng và Cao Hào Thi (2010) nhận định các yếu tố như sự phù hợp nghề nghiệp, mối quan hệ nơi làm việc và hành vi lãnh đạo tác động đáng kể đến dự định nghỉ việc của công chức. Những nghiên cứu gần đây mở rộng góc nhìn về cảm nhận chèn ép, hoài nghi tổ chức (Trần Minh Duy & Ngô Linh Ly, 2024) hay trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (Nguyễn Hữu Khôi, 2020), cho thấy cảm xúc tiêu cực và thiếu công bằng làm tăng ý định nghỉ việc, trong khi sự hỗ trợ và ghi nhận giảm đáng kể xu hướng này (Trần Thế Nam et al., 2020; Vũ Việt Hằng & Nguyễn Văn Thông, 2018).

Nhiều nghiên cứu khác nhấn mạnh rằng tiền lương không phải yếu tố quyết định duy nhất. Sự công bằng, cơ hội phát triển, và mối quan hệ đồng nghiệp có vai trò quan trọng trong việc duy trì gắn bó (Nguyễn Phúc Nguyên et al., 2020; Nguyễn Ngọc Lan Chi, 2016; Hoàng Thị Ngọc Diệp, 2023). Các yếu tố nhân khẩu học như tuổi, giới tính, học vấn và thâm niên cũng tác động đến hành vi nghỉ việc (Miller & Wheeler, 1992; Lane, 1998; Cordes & Dougherty, 1993).

Trên thế giới, các công trình của Russell & Van Sell (2012), Gielen & Tatsiramos (2012), và Bayarcelik & Findikli (2016) nhấn mạnh vai trò của sự công bằng, sự phức tạp công việc và cảm nhận phù hợp cá nhân. Ngoài ra, trí tuệ cảm xúc và hỗ trợ xã hội được chứng minh là yếu tố trung gian quan trọng trong việc giảm ý định rời bỏ nghề (Merida Lopez et al., 2022). Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu này hướng đến bối cảnh

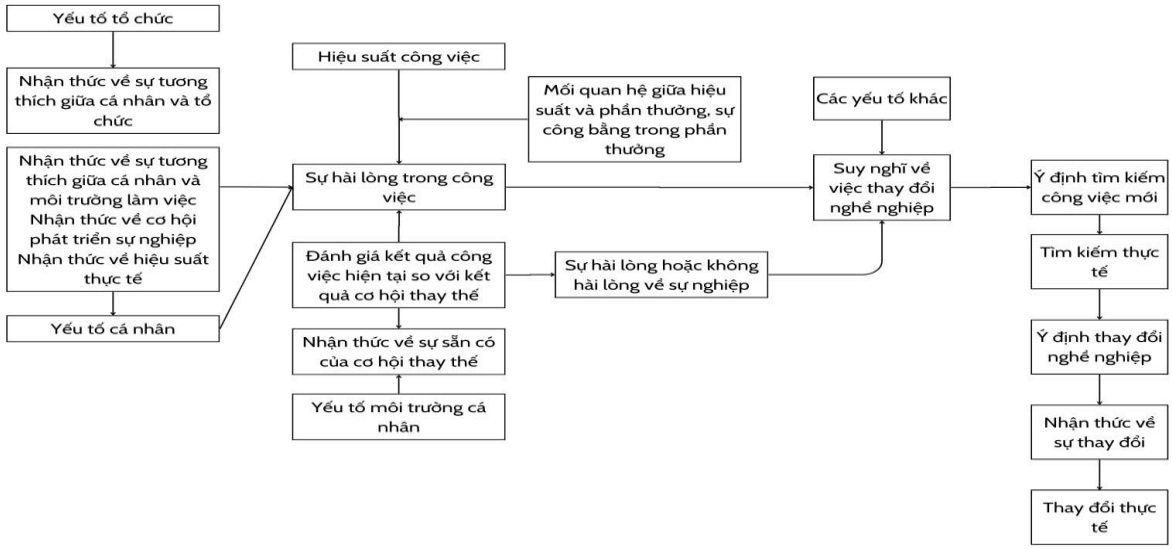
doanh nghiệp hiện đại, chưa xem xét đặc trưng nghề nghiệp truyền thống gắn với văn hóa cộng đồng. Trong khi đó, các nghiên cứu về làng nghề ở Việt Nam chủ yếu tập trung vào khía cạnh phát triển kinh tế, du lịch và chính sách (Phạm Xuân Hậu & Trịnh Văn Anh, 2012; Mai Văn Nam & Đinh Công Thành, 2011; Nguyễn Thị Hạnh, 2012; Trần Thị Hồng Hạnh, 2014), hoặc tiếp cận văn hóa – kinh tế theo hướng nhân học (Bùi Việt Thành, 2020). Tuy nhiên, ít công trình khai thác yếu tố tâm lý – hành vi của nghệ nhân, những người trực tiếp quyết định sự tồn tại của làng nghề.

Từ khoảng trống đó, nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống – Nghiên cứu tại làng nghề làm đồ thờ Sơn Đồng, Hoài Đức, Hà Nội" được thực hiện nhằm xem xét tác động của các yếu tố nhận thức, xã hội và cảm xúc đến quyết định duy trì nghề. Cách tiếp cận này góp phần bổ sung lý thuyết hành vi nghề nghiệp trong bối cảnh truyền thống, đồng thời hỗ trợ hoạch định chính sách bảo tồn và phát triển bền vững làng nghề Việt Nam.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Cơ sở và mô hình nghiên cứu

Theo Feriyal Farhadi Andarabi (2016), sự thay đổi nghề nghiệp chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như sự hài lòng trong công việc, cơ hội nghề nghiệp mới, năng lực cá nhân và sự hỗ trợ xã hội, trong đó sự hài lòng công việc là yếu tố quyết định nhất, thúc đẩy cá nhân tìm kiếm hướng đi mới khi cảm thấy bị giới hạn trong phát triển.

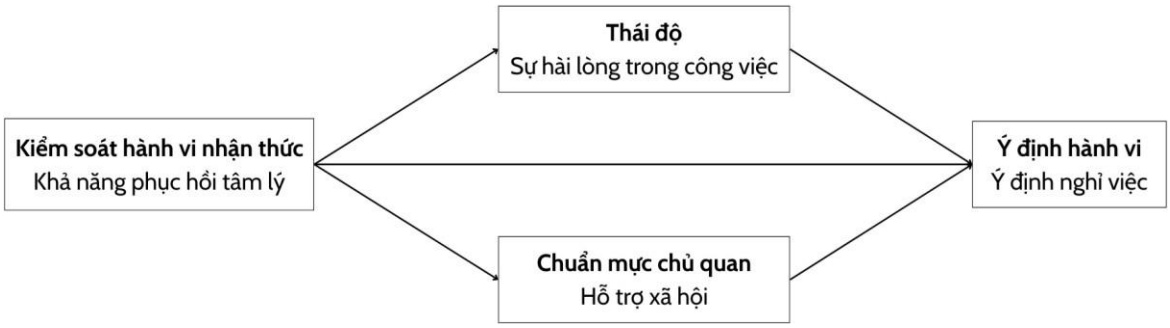


Hình 5: Mô hình thay đổi nghề nghiệp tích hợp

Nguồn: Feriyal Farhadi Andarabi, 2016

Dựa trên Mô hình Thay đổi Nghề nghiệp Tích hợp (IMCC) phát triển từ nghiên cứu của Rhodes và Doering, tác giả xem xét sự thay đổi nghề nghiệp như một hiện tượng độc lập, chịu tác động của mức độ hài lòng công việc, sự hài lòng nghề nghiệp

và cơ hội thăng tiến. Các yếu tố mở rộng như căng thẳng, áp lực xã hội, bản sắc nghề nghiệp và sự ổn định việc làm cũng góp phần định hình quyết định thay đổi nghề nghiệp.

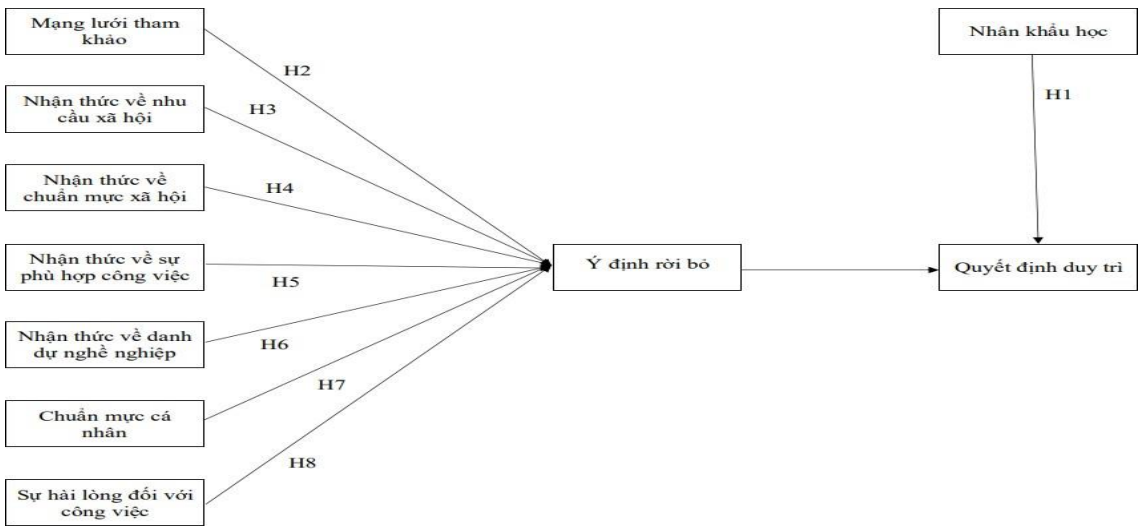


Hình 6: Mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến ý định luân chuyển điều dưỡng

Nguồn: Yingnan Zhao và cộng sự, 2021

Tương tự, nghiên cứu của Yingnan Zhao và cộng sự (2021) áp dụng Lý thuyết Hành vi Có kế hoạch (TPB) để phân tích ý định luân chuyển của điều dưỡng, nhấn mạnh vai trò của khả năng phục hồi, sự hài lòng công việc và hỗ trợ xã hội. Kết quả cho thấy các yếu tố tâm lý – xã hội này có thể dự đoán hành vi duy trì hoặc rời bỏ nghề. Kế thừa hai mô hình trên, nghiên cứu hiện tại mở rộng phân tích sang bối cảnh làng nghề truyền thống, đồng thời bổ sung các biến nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn và số đời truyền nghề nhằm đánh giá mức độ khác biệt trong ý định duy trì nghề. Việc xem xét yếu tố truyền thống gia đình giúp làm rõ vai trò của giá trị văn hóa và gắn kết thế hệ trong việc bảo tồn và phát triển bền vững làng nghề.

Mô hình nghiên cứu đề xuất



Hình 7: Mô hình nghiên cứu đề xuất

Nguồn: Nhóm tác giả

3.2. Giả thuyết nghiên cứu

Các yếu tố nhân khẩu học như giới tính, tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân và thâm niên công tác được xem là những biến số có ảnh hưởng đáng kể đến ý định nghỉ việc (Huang, 2003; Knapp, 1982; Powell & York, 1992; Lee, 2008). Người có trình độ học vấn cao thường có nhiều cơ hội nghề nghiệp thay thế, do đó dễ rời bỏ công việc hiện tại (Cordes & Dougherty, 1993), trong khi những cá nhân có thâm niên lâu năm lại có xu hướng gắn bó hơn nhờ sự ổn định và cam kết tổ chức (Miller & Wheeler, 1992; Lane, 1998). Trong bối cảnh làng nghề truyền thống, số đời truyền nghề phản ánh mức độ gắn bó giữa cá nhân và cộng đồng nghề, góp phần củng cố cam kết duy trì nghề qua các thế hệ. Từ đó, nghiên cứu đề xuất giả thuyết H1: Tồn tại sự khác biệt về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố nhân khẩu học đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống.

Mạng lưới tham khảo, bao gồm các mối quan hệ gia đình và đồng nghiệp, đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành và duy trì bản sắc nghề nghiệp. Sự hỗ trợ về tinh thần từ gia đình giúp người lao động ổn định cảm xúc và giảm ý định nghỉ việc, trong khi các mối quan hệ đồng nghiệp tích cực có thể nâng cao sự hài lòng và cam kết tổ chức (Zhuge et al., 2024; Akila & Priyadarshini, 2018; Hom et al., 2024). Tuy nhiên, sự ràng buộc trong các quan hệ xã hội cũng có thể khiến cá nhân khó rời bỏ nghề ngay cả khi không còn hài lòng (Baylor, 2010). Do đó, giả thuyết H2 được đề xuất: Mạng lưới tham khảo có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Nhận thức về nhu cầu xã hội thể hiện qua cảm nhận của cá nhân về khả năng đáp ứng các nhu cầu vật chất và tinh thần của bản thân trong công việc. Khi thu nhập hoặc doanh thu không tương xứng với kỳ vọng xã hội, người lao động dễ nảy sinh ý định rời bỏ nghề (Imam Haryadi & Nidya Dudija, 2024). Từ đó, giả thuyết H3 được đề xuất: Nhận thức về nhu cầu xã hội có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Nhận thức về chuẩn mực xã hội, đặc biệt là cảm nhận về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR), ảnh hưởng tích cực đến cam kết tổ chức và giảm ý định nghỉ việc (Nguyễn Hữu Khôi, 2020; Vũ Trung Kiên, 2019; Đỗ Vũ Phương Anh et al., 2024). CSR cùng các hoạt động quản trị nhân lực xanh tạo dựng môi trường làm việc có đạo đức, gia tăng lòng trung thành và giảm tỷ lệ rời bỏ, đặc biệt ở thế hệ trẻ. Giả thuyết H4 được đề xuất: Nhận thức về chuẩn mực xã hội có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Cảm nhận về sự phù hợp giữa năng lực, phẩm chất cá nhân và yêu cầu nghề nghiệp là một yếu tố quyết định đến mức độ gắn bó. Khi người lao động nhận thấy bản thân phù hợp với nghề, họ có xu hướng duy trì công việc lâu dài; ngược lại, sự không phù hợp dẫn đến ý định rời bỏ. Do đó, giả thuyết H5 được đề xuất: Nhận thức về sự phù hợp trong công việc có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Danh dự nghề nghiệp được hình thành từ sự nhận thức về giá trị tinh thần, đạo đức và văn hóa của nghề. Khi cá nhân cảm thấy công việc phản ánh đúng giá trị truyền thống và niềm tự hào văn hóa, họ có xu hướng gắn bó lâu dài hơn (Norbekova, 2021). Vì vậy,

giả thuyết H6 được đề xuất: Nhận thức về danh dự nghề nghiệp có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề. Theo Lý thuyết Hành vi có Kế hoạch (Ajzen, 1991), chuẩn mực cá nhân – bao gồm giá trị nghề nghiệp, niềm tin và thái độ – ảnh hưởng trực tiếp đến ý định nghề nghiệp. Khi giá trị cá nhân không phù hợp với văn hóa tổ chức, người lao động dễ cảm thấy bất mãn và tìm kiếm môi trường khác (Yu, 2024; Pawestri & Dewi, 2023; Zhou et al., 2024). Giả thuyết H7 được đề xuất: Chuẩn mực cá nhân trong bảo vệ làng nghề có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Sự hài lòng trong công việc thể hiện trạng thái cảm xúc tích cực khi người lao động đạt được những giá trị mong muốn từ công việc (Locke, 1969). Nhiều nghiên cứu đã chứng minh mối quan hệ nghịch chiều giữa sự hài lòng và ý định nghỉ việc (Mobley, 1977; Bashir et al., 2012; Hulin, 1966). Từ đó, giả thuyết H8 được đề xuất: Sự hài lòng trong công việc của nghệ nhân tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Theo Lý thuyết Hành vi có Kế hoạch (TPB), ý định là yếu tố trung gian giữa thái độ, chuẩn mực xã hội và hành vi thực tế (Thorhauge et al., 2016). Ý định phản ánh sự cam kết hành động và hệ giá trị đạo đức của cá nhân (Turk & Avcilar, 2018). Vì vậy, giả thuyết H9 được đề xuất: Ý định rời bỏ làng nghề có tác động trực tiếp đến quyết định duy trì làng nghề.

Các giả thuyết này nhằm kiểm định tác động trực tiếp và gián tiếp giữa các yếu tố tâm lý – xã hội và quyết định duy trì nghề truyền thống trong bối cảnh cụ thể của làng nghề Sơn Đồng. Nghiên cứu kỳ vọng làm rõ cơ chế hình thành ý định duy trì nghề, qua đó cung cấp bằng chứng thực nghiệm cho việc hoạch định chính sách bảo tồn và phát triển bền vững làng nghề Việt Nam.

3.3. Thiết kế nghiên cứu và mẫu khảo sát

3.3.1. Thiết kế mẫu hỏi và phương pháp thu thập dữ liệu

Theo quy luật xác định cỡ mẫu trong nghiên cứu thực nghiệm, tỷ lệ tối thiểu giữa số mẫu và số biến quan sát cần đạt ít nhất là 5:1 (Bollen, 1989). Trong mô hình nghiên cứu, tổng số biến quan sát là 33, do đó kích thước mẫu tối thiểu cần thiết được xác định là:

$$M = 33 \times 5 = 165$$

Để đáp ứng yêu cầu này, nhóm nghiên cứu đã thu thập thông tin sơ cấp thông qua khảo sát trực tiếp tại làng nghề Sơn Đồng, huyện Hoài Đức, Hà Nội – địa phương nổi tiếng với nghề làm đồ thờ truyền thống. Khảo sát được tiến hành từ tháng 01/2025 đến tháng 02/2025, bằng hình thức phỏng vấn trực tiếp từng hộ gia đình đang tham gia sản xuất và kinh doanh trong làng nghề.

Phương pháp chọn mẫu được áp dụng là chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng, dựa trên các tiêu chí cơ bản như giới tính, độ tuổi, thu nhập và thời gian làm nghề, nhằm đảm bảo mẫu khảo sát phản ánh được đặc trưng của các nhóm dân cư trong làng nghề. Việc

khảo sát trực tiếp giúp thu thập dữ liệu chính xác hơn, giảm thiểu sai lệch do khác biệt về trình độ học vấn hoặc khả năng tiếp cận công nghệ của người tham gia. Tổng cộng, nhóm nghiên cứu đã thu về 253 phiếu khảo sát. Sau khi tiến hành kiểm tra, loại bỏ các phiếu không hợp lệ (bao gồm trường hợp người không thuộc làng nghề, người ngoài độ tuổi lao động hoặc không có nhận thức về nghề), còn lại 245 phiếu hợp lệ được sử dụng cho phân tích định lượng.

3.3.2. Thiết kế bảng hỏi

Sau khi tổng quan các tài liệu trong và ngoài nước liên quan đến sự hài lòng trong công việc, ý định rời bỏ nghề và các lý thuyết hành vi, nhóm nghiên cứu đã xây dựng 8 giả thuyết nghiên cứu làm cơ sở cho việc thiết kế bảng hỏi. Bảng hỏi sử dụng thang đo Likert 5 mức độ (từ 1 – "Hoàn toàn không đồng ý" đến 5 – "Hoàn toàn đồng ý") nhằm đo lường các yếu tố tâm lý và hành vi nghề nghiệp của người lao động tại làng nghề Sơn Đồng.

Bảng hỏi gồm ba phần:

+ Phần 1 – Lời ngỏ: Giới thiệu mục đích nghiên cứu, cam kết bảo mật và khuyến khích sự tham gia.

+ Phần 2 – Thông tin nhân khẩu học: Bao gồm giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, thu nhập và số đời theo nghề.

+ Phần 3 – Nội dung khảo sát: Gồm 8 nhóm câu hỏi tương ứng với 8 nhân tố trong mô hình nghiên cứu:

+ Mạng lưới tham khảo (5 biến)

+ Nhận thức về nhu cầu xã hội (5 biến)

+ Nhận thức về sự phù hợp nghề nghiệp (4 biến)

+ Nhận thức về chuẩn mực xã hội (3 biến)

+ Nhận thức về danh dự nghề nghiệp (3 biến)

+ Chuẩn mực cá nhân (4 biến)

+ Sự hài lòng công việc (6 biến)

+ Ý định rời bỏ làng nghề (3 biến)

Các biến quan sát này được thiết kế dựa trên các thang đo đã kiểm định trong các nghiên cứu quốc tế, sau đó được điều chỉnh ngôn ngữ và ngữ cảnh để phù hợp với đặc trưng nghề thủ công truyền thống Việt Nam.

3.3. Thu thập và xử lý dữ liệu

Sau khi thu thập, các bảng hỏi được kiểm tra tính hợp lệ, mã hóa và làm sạch dữ liệu. Toàn bộ dữ liệu được xử lý bằng phần mềm SPSS 23.0. Quy trình phân tích gồm bốn bước chính:

(1) Thống kê mô tả: Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để trình bày đặc điểm của mẫu khảo sát theo các tiêu chí như giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn và thu nhập. Các bảng tần số được lập nhằm mô tả phân bố của từng biến và đánh giá tính đại diện của mẫu, làm cơ sở cho các phân tích định lượng tiếp theo.

(2) Đánh giá độ tin cậy thang đo: Độ tin cậy của thang đo được kiểm định bằng hệ số Cronbach's Alpha. Các biến có hệ số tương quan biến - tổng nhỏ hơn 0,3 sẽ bị loại, thang đo được chấp nhận khi Cronbach's Alpha ≥ 0,6 (Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2008).

(3) Phân tích nhân tố khám phá (EFA): Phân tích EFA được sử dụng để kiểm định giá trị hội tụ và phân biệt của các biến. Mô hình được chấp nhận khi chỉ số KMO ≥ 0,5 và kiểm định Bartlett's Test có ý nghĩa thống kê (Sig. < 0,05). Các yếu tố được trích theo phương pháp Principal Component Analysis, với eigenvalue > 1 và hệ số tải nhân tố ≥ 0,5. Tổng phương sai trích ≥ 50% thể hiện giá trị giải thích tốt của mô hình (Gerbing & Anderson, 1988).

(4) Phân tích hồi quy:

Hồi quy tuyến tính đa biến (Linear Regression): được áp dụng để đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố độc lập đến ý định rời bỏ nghề truyền thống. Mức độ phù hợp của mô hình được kiểm định qua hệ số R^2, kiểm định F và giá trị Sig. < 0,05. Hiện tượng đa cộng tuyến được đánh giá bằng chỉ số VIF, với VIF < 2 cho thấy mô hình không có đa cộng tuyến.

Hồi quy nhị phân (Binary Logistic Regression): được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống. Các chỉ số Cox & Snell R^2, Nagelkerke R^2 và Hosmer-Lemeshow Test được dùng để đánh giá mức độ phù hợp của mô hình. Mức ý nghĩa Sig. < 0,05 thể hiện mô hình có ý nghĩa thống kê. Ảnh hưởng của từng biến được xác định qua hệ số Wald và Exp(B): nếu Exp(B) > 1, biến đó làm tăng xác suất duy trì làng nghề; nếu Exp(B) < 1, tác động theo chiều ngược lại (Hosmer & Lemeshow, 2013).

Kết quả phân tích hồi quy sẽ cho thấy mức độ và hướng tác động của từng yếu tố đến quyết định duy trì làng nghề, là cơ sở để đề xuất các giải pháp chính sách hỗ trợ phát triển bền vững nghề truyền thống.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1. Khái quát về làng nghề

4.1.1. Khái quát lịch sử hình thành

Làng Sơn Đồng, thuộc xã Sơn Đồng, huyện Hoài Đức, Hà Nội, là một trong những làng nghề thủ công mỹ nghệ lâu đời nhất Việt Nam, nổi tiếng với nghệ thuật tạc tượng Phật, chạm khắc đồ thờ và sơn son thếp vàng. Trải qua hơn một thiên niên kỷ, Sơn Đồng vẫn giữ được tinh hoa kỹ nghệ truyền thống, trở thành biểu tượng của nghề điêu khắc gỗ tâm linh Việt Nam.

Bảng 1: Lịch sử hình thành làng nghề Sơn Đồng

Giai đoạn	Đặc điểm nổi bật	Nhân vật / Sự kiện tiêu biểu
Thời Lý (thế kỷ XI)	Nghề chạm khắc xuất hiện khi nhà Lý xây dựng nhiều công trình tôn giáo.	Tổ nghề Đào Trực về Sơn Đồng truyền dạy nghề, được thờ phụng đến nay.
Thế kỷ XIX – đầu XX	Làng trở thành trung tâm chế tác đồ thờ cúng cho các đình, chùa lớn ở Bắc Bộ.	Xuất hiện nhiều dòng họ nghề truyền thống.
Kháng chiến chống Pháp	Nghề bị gián đoạn do người dân tham gia chiến đấu.	Cụ Thạc (1918) – nghệ nhân tiêu biểu rời làng đi kháng chiến, sau trở về khôi phục nghề.
Giai đoạn 1980–1986	Khôi phục nghề sau chính sách tự do tín ngưỡng; lập Hợp tác xã Sao Mây sản xuất đồ thủ công.	Nghề duy trì qua mô hình gia đình.
Thời kỳ đổi mới đến nay	Nghề phát triển mạnh, nhiều nghệ nhân được phong danh hiệu; sản phẩm xuất khẩu sang Nhật, Hàn, Nga…	Tham gia chương trình OCOP, đề xuất quy hoạch khu làng nghề tập trung.

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp

4.1.2. Giá trị văn hóa và kỹ nghệ truyền thống

Theo truyền thuyết, cụ Đào Trực là người đã khai sáng nghề sơn thếp và điêu khắc ở Sơn Đồng. Ông quy tụ các thợ giỏi, truyền lại kỹ thuật tạc tượng, dát vàng và sơn mài cho người dân trong vùng. Đền thờ cụ hiện vẫn được gìn giữ, là điểm tựa tâm linh và niềm tự hào của người dân địa phương.

Các dòng họ nghệ nhân như họ Nguyễn, họ Ngô, họ Đào… đã nối tiếp nhau gìn giữ nghề qua nhiều thế hệ. Kỹ thuật sơn son thếp vàng và tạc tượng gỗ của Sơn Đồng

đạt đến độ tinh xảo cao, được ứng dụng trong việc phục chế các công trình tín ngưỡng nổi tiếng như chùa Bút Tháp, chùa Keo hay đền Hùng.

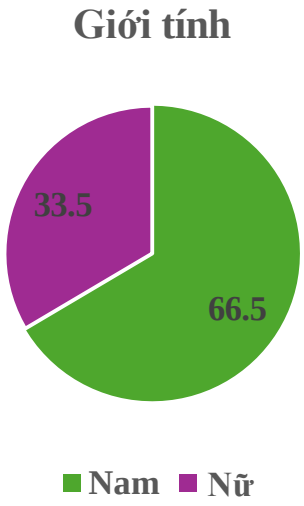
"Nghề làm đồ thờ ở Sơn Đồng không chỉ là kế sinh nhai, mà là sứ mệnh bảo tồn linh hồn của mỹ nghệ Việt Nam." - Phỏng vấn nghệ nhân Nguyễn Bá Dòng, 2024.

4.1.3. Hiện trạng phát triển làng nghề

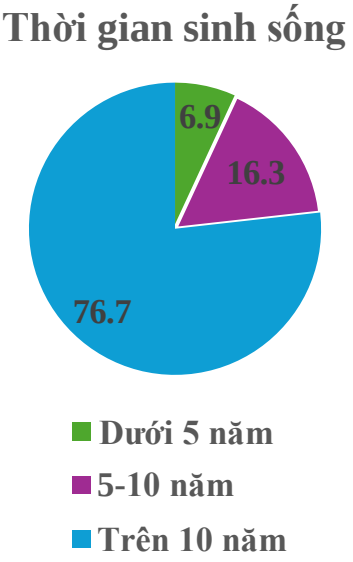
Hiện nay, Sơn Đồng có hơn 4.000 lao động tham gia sản xuất, trong đó nhiều người đã được phong danh hiệu Nghệ nhân Ưu tú. Sản phẩm của làng bao gồm tượng thờ, hoành phi câu đối, sập thờ, đồ thờ cúng… không chỉ phục vụ thị trường trong nước mà còn xuất khẩu sang Nhật Bản, Hàn Quốc, Nga và nhiều nước châu Âu.

4.2. Đặc điểm mẫu nghiên cứu

4.2.1. Phân tích thống kê mô tả mẫu nghiên cứu



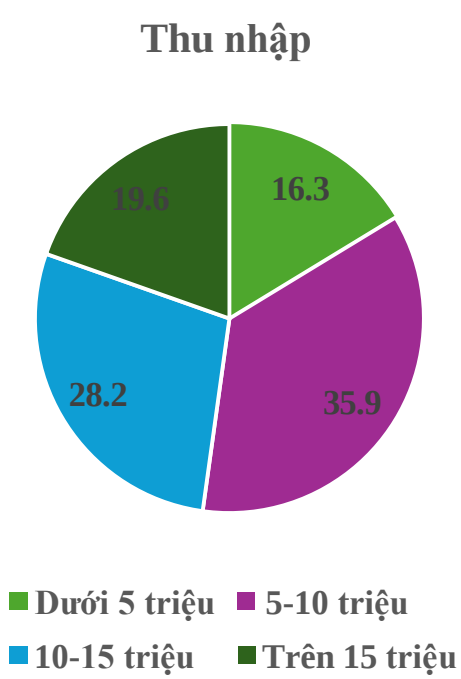
Hình 8: Thống kê mô tả mẫu theo giới tính



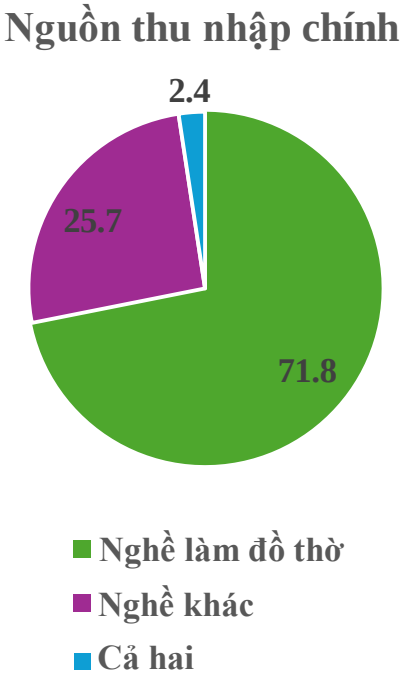
Hình 9: Thống kê mẫu khảo sát theo thời gian sinh sống

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Trong tổng số 245 phản hồi hợp lệ, tỷ lệ giới tính nam chiếm 66,5%, nữ 33,5% (Hình 8). Về thời gian sinh sống tại làng nghề, nhóm cư trú trên 10 năm chiếm tỷ lệ cao nhất (76,7%), phản ánh đặc trưng của cộng đồng cư dân gắn bó lâu dài (Hình 9).



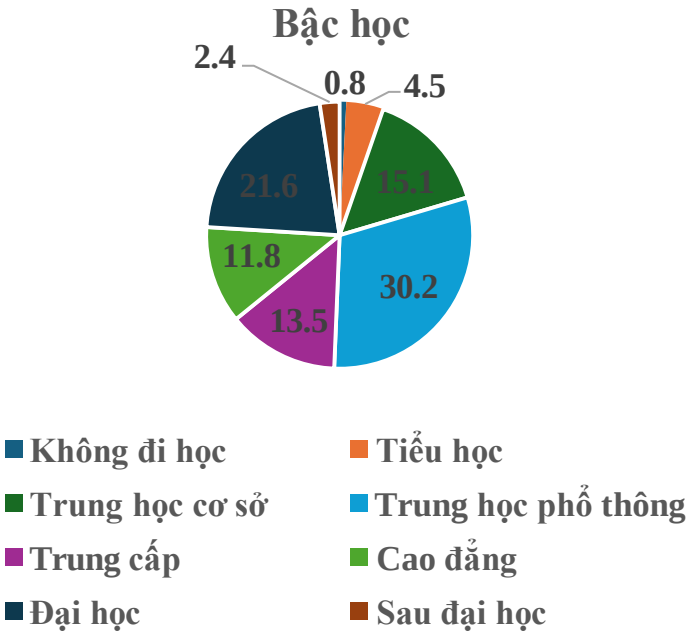
Hình 10: Thống kê mẫu khảo sát theo thu nhập



Hình 11: Thống kê mô tả mẫu theo nguồn thu nhập chính

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

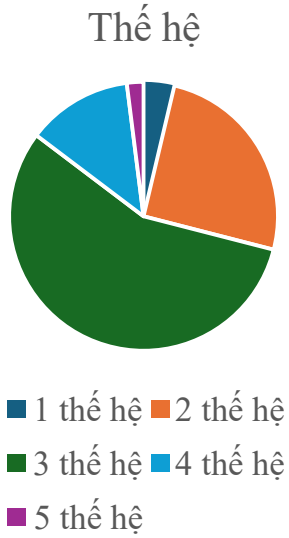
Xét về mức thu nhập bình quân tháng, nhóm có thu nhập từ 5–10 triệu đồng chiếm 35,9%, tiếp đến là nhóm 10–15 triệu (28,2%), nhóm dưới 5 triệu (16,3%) và trên 15 triệu (19,6%) (Hình 10). Nguồn thu nhập chính chủ yếu đến từ nghề làm đồ thờ (71,8%), trong khi nghề khác và kết hợp hai nguồn lần lượt chiếm 25,7% và 2,4% (Hình 11).



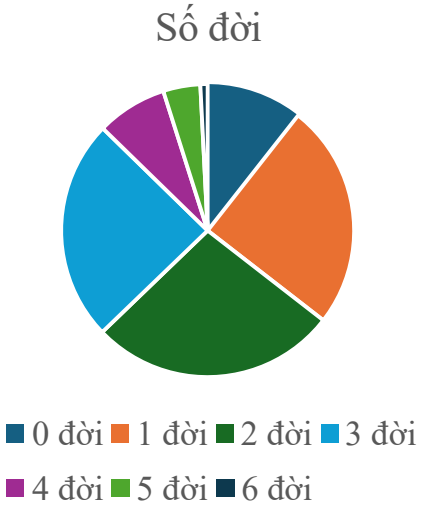
Hình 12: Thống kê mô tả mẫu theo bậc học

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Về trình độ học vấn, người học trung học phổ thông chiếm tỷ lệ lớn nhất (30,2%), tiếp theo là đại học (21,6%) và trung học cơ sở (15,1%). Nhìn chung, mẫu khảo sát có trình độ học vấn đa dạng (Hình 12).



Hình 13: Thống kê mô tả mẫu theo thế hệ



Hình 14: Thống kê mô tả mẫu theo số đời

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả.

Khảo sát số thế hệ trong gia đình cho thấy phần lớn là gia đình ba thế hệ (56,3%), tiếp đến là hai thế hệ (25,3%) và bốn thế hệ (12,7%) (Hình 13). Về số đời truyền nghề, đa số hộ có hai đến ba đời (51,8%), phản ánh tính kế thừa nghề truyền thống cao (Hình 14).

4.3. Đánh giá độ tin cậy thang đo

Bảng 2: Phân tích Cronbach's Alpha lần

Thang đo	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Mạng lưới tham khảo	**Cronbach's Alpha = 0,740**		
	Advice_Network1	0,531	0,693
	Advice_Network2	0,59	0,625
	Advice_Network3	0,574	0,644
Nhận thức về nhu cầu xã hội	**Cronbach's Alpha = 0,682**		
	Awareness_SocialNeed1	0,403	0,646
	Awareness_SocialNeed2	0,457	0,622
	Awareness_SocialNeed3	0,514	0,602

	Awareness_SocialNeed4	0,454	0,623
	Awareness_SocialNeed5	0,364	0,664
Nhận thức về sự phù hợp công việc	**Cronbach's Alpha = 0,830**		
	Perceived_Correspondence1	0,62	0,803
	Perceived_Correspondence2	0,668	0,781
	Perceived_Correspondence3	0,69	0,771
	Perceived_Correspondence4	0,653	0,788
Nhận thức về danh dự nghề nghiệp	**Cronbach's Alpha = 0,743**		
	Awareness_Honor1	0,62	0,595
	Awareness_Honor2	0,584	0,64
	Awareness_Honor3	0,508	0,725
Chuẩn mực cá nhân	**Cronbach's Alpha = 0,832**		
	Personal_Norm1	0,649	0,794
	Personal_Norm2	0,685	0,778
	Personal_Norm3	0,678	0,782
	Personal_Norm4	0,651	0,8
Sự hài lòng đối với công việc	**Cronbach's Alpha = 0,800**		
	Job_Satisfation1	0,511	0,779
	Job_Satisfation2	0,554	0,77
	Job_Satisfation3	0,601	0,759
	Job_Satisfation4	0,461	0,793
	Job_Satisfation5	0,589	0,762
	Job_Satisfation6	0,628	0,752
Nhận thức về chuẩn mực xã hội	**Cronbach's Alpha = 0,768**		
	Perceived_SocialNorm1	0,576	0,714
	Perceived_SocialNorm2	0,643	0,64
	Perceived_SocialNorm3	0,586	0,707
Ý định rời bỏ	**Cronbach's Alpha = 0,701**		
	Intention1	0,581	0,528
	Intention2	0,578	0,531
	Intention3	0,406	0,738

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả.

Kết quả cho thấy tất cả các thang đo đều đạt độ tin cậy, với Cronbach's Alpha dao động từ 0,682 đến 0,832, vượt ngưỡng chấp nhận được (≥ 0,6) và phần lớn đạt mức tốt (≥ 0,7). Hệ số tương quan biến–tổng của các biến quan sát đều lớn hơn 0,3, chứng tỏ các biến đóng góp tích cực vào cấu trúc thang đo.

Mạng lưới tham khảo (α = 0,740) đạt độ tin cậy tốt; ba biến quan sát đều có tương quan biến–tổng > 0,53, không cần loại biến.

Nhận thức về nhu cầu xã hội (α = 0,682) nằm trong mức chấp nhận được; các biến quan sát đều > 0,36, cho thấy thang đo ổn định và phù hợp để tiếp tục phân tích.

Nhận thức về sự phù hợp công việc (α = 0,830) có độ tin cậy rất tốt; tất cả hệ số tương quan biến–tổng đều cao (> 0,62), phản ánh thang đo nhất quán.

Nhận thức về danh dự nghề nghiệp (α = 0,743) đạt độ tin cậy tốt, các biến quan sát có hệ số từ 0,50–0,62 và không biến nào làm giảm chất lượng thang đo.

Chuẩn mực cá nhân (α = 0,832) đạt mức rất cao; các biến quan sát đều mạnh và nhất quán (0,65–0,69).

Sự hài lòng đối với công việc (α = 0,800) có độ tin cậy tốt, các biến quan sát dao động 0,46–0,63; thang đo sử dụng được cho giai đoạn EFA.

Nhận thức về chuẩn mực xã hội (α = 0,768) có độ tin cậy tốt; ba biến quan sát đều đạt từ 0,576 đến 0,643.

Ý định rời bỏ (α = 0,701) đạt mức tin cậy khá; dù biến Intention3 có tương quan biến–tổng thấp nhất (0,406), nhưng vẫn trên ngưỡng 0,3 và không làm tăng Alpha khi loại biến, nên được giữ lại.

Tổng kết: Tất cả tám thang đo đều đạt chuẩn Cronbach's Alpha và đủ điều kiện đưa vào phân tích nhân tố khám phá (EFA).

4.4. Phân tích nhân tố khám phá EFA

4.4.1. Phân tích nhân tố EFA của biến độc lập

Bảng 3: Kết quả kiểm định KMO and Bartlett's Test của các biến độc lập

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,877
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2874,331
	df	351
	Sig.	0,000

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả.

Kết quả kiểm định KMO và Bartlett cho thấy KMO = 0,877 (> 0,5) và kiểm định Bartlett có Sig = 0,000 (< 0,05). Điều này khẳng định dữ liệu hoàn toàn phù hợp để thực hiện phân tích nhân tố khám phá (EFA). Mức KMO cao cũng phản ánh ma trận tương quan giữa các biến là đủ mạnh để trích rút các nhân tố tiềm ẩn.

Bảng 4: Bảng ma trận nhân tố xoay sau khi phân tích

Rotated Component Matrix[a]						
	Component					
	1	2	3	4	5	6
Awareness_Honor2	0,679					
Awareness_Honor3	0,675					
Awareness_Honor1	0,668					
Personal_Norm1	0,653					
Personal_Norm2	0,634					
Personal_Norm3	0,629					
Awareness_SocialNeed3	-0,567					
Personal_Norm4	0,532					
Awareness_SocialNeed2	-0,515					
Perceived_Correspondence2		-0,740				
Perceived_Correspondence4		-0,716				
Perceived_Correspondence1		-0,665				
Perceived_Correspondence3		-0,607				
Job_Satisfation3			0,731			
Job_Satisfation1			0,706			
Job_Satisfation2			0,660			
Job_Satisfation5			0,621			
Job_Satisfation4			0,596			
Job_Satisfation6			0,582			
Perceived_SocialNorm2				0,778		
Perceived_SocialNorm3				0,718		
Perceived_SocialNorm1				0,712		
Advice_Network1					0,780	
Advice_Network2					0,717	
Advice_Network3					0,701	
Awareness_SocialNeed5						0,809
Awareness_SocialNeed4						0,761

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Sau khi xem xét ma trận xoay lần 1, biến Awareness_SocialNeed1 không đạt yêu cầu do hệ số tải nhân tố < 0,5, nên được loại khỏi mô hình. Ở lần chạy thứ hai, tất cả 30 biến quan sát còn lại đều đạt trọng số nhân tố > 0,5, cho thấy mức độ hội tụ tốt và phù hợp với tiêu chuẩn EFA.

Bảng Rotated Component Matrix lần 2 cho thấy 30 biến được rút trích thành 6 nhân tố, với Eigenvalue thấp nhất = 1,081 và tổng phương sai trích = 61,301%, vượt mức yêu cầu tối thiểu 50%. Điều này có nghĩa 6 nhân tố giữ lại giải thích được hơn 61% biến thiên dữ liệu - mức phù hợp cho nghiên cứu hành vi xã hội và kinh tế phát triển.

Như vậy, quy trình loại biến và phân tích lại EFA đã giúp mô hình đạt tính hội tụ

và phân biệt tốt hơn, đảm bảo độ tin cậy trong các bước phân tích tiếp theo.

4.4.2. Phân tích nhân tố EFA của biến phụ thuộc

Hệ số KMO = 0.632 thỏa mãn yêu cầu 0,5 < KMO < 1 cho thấy phân tích nhân tố khám phá EFA là thích hợp với dữ liệu thực tế thu được

Bảng 5: Kiểm định KMO và Bartlett's Test của các biến phụ thuộc

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,632
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	145,225
	df	3
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Tại Eigenvalues= 1,882 ≥ 1, tổng phương sai trích bằng 62,727%. Điều này có nghĩa tại hệ số điểm dừng là 1,882 thì 1 nhân tố này giải thích được 62,727% độ biến thiên của dữ liệu.

Bảng 6: Tổng phương sai được giải thích

Total Variance Explained						
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1,882	62,727	62,727	1,882	62,727	62,727
2	0,704	23,451	86,178			
3	0,415	13,822	100,000			

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Bảng 7: Bảng ma trận nhân tố xoay

Component Matrix[a]	
	Component
	1
Intention1	0,839
Intention2	0,839
Intention3	0,688

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

4.5. Phân tích hồi quy tuyến tính đa biến

4.5.1. Phân chia theo nhóm yếu tố

Dựa vào hệ số tải nhân tố hay trọng số nhân tố (Factor loadings) của ma trận nhân tố xoay, tác giả tìm biến đại diện (cả biến đại diện và biến độc lập). Đồng thời chia các biến quan sát về các nhóm yếu tố. Kết quả chia các nhóm yếu tố như sau:

Bảng 8: Kết quả phân chia theo nhóm yếu tố

STT	Thang đo	Biến quan sát	Giải Thích thang đo
1	Personal_Norm	Awareness_Honor2, Awareness_Honor3, Awareness_Honor1, Personal_Norm1, Personal_Norm2, Personal_Norm3, Awareness_SocialNeed3, Personal_Norm4, Awareness_SocialNeed2	Chuẩn mực cá nhân
2	Perceived_Correspondence	Perceived_Correspondence2, Perceived_Correspondence4, Perceived_Correspondence1, Perceived_Correspondence3	Nhận thức về sự phù hợp với công việc
3	Job_Satisfation	Job_Satisfation3, Job_Satisfation1, Job_Satisfation2, Job_Satisfation5, Job_Satisfation4, Job_Satisfation6	Sự hài lòng trong công việc
4	Perceived_SocialNorm	Perceived_SocialNorm2, Perceived_SocialNorm3, Perceived_SocialNorm1	Nhận thức về chuẩn mực xã hội
5	Advice_Network	Advice_Network1, Advice_Network2, Advice_Network3	Mạng lưới tham khảo
6	Awareness_SocialNeed	Awareness_SocialNeed5, Awareness_SocialNeed4	Nhận thức về nhu cầu xã hội

Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Thêm vào đó, hình thành sự phân biệt nhóm nhân tố hình thành từ biến quan sát Awareness_SocialNeed5, Awareness_SocialNeed4 và nhóm nhân tố hình thành bởi Awareness_SocialNeed3, Awareness_SocialNeed2. Sau khi cân nhắc, nhóm tác giả quyết định lựa chọn nhóm nhân tố hình thành bởi Awareness_SocialNeed5, Awareness_SocialNeed4 đại diện cho yếu tố nhận thức về nhu cầu xã hội.

4.5.2. Phân tích hồi quy đa biến

Phân tích hồi quy thực hiện với 6 biến độc lập: Chuẩn mực cá nhân (Personal_Norm), Nhận thức về sự phù hợp công việc (Perceived_Correspondence), Sự hài lòng trong công việc (Job_Satisfation), Nhận thức về chuẩn mực xã hội (Perceived_SocialNorm), Mạng lưới tham khảo (Advice_Network), Nhận thức về nhu cầu xã hội (Awareness_SocialNeed) và biến phụ thuộc là Ý định rời bỏ làng nghề. Các biến được đưa vào cùng một lúc để xem biến nào được chấp nhận.

Sau khi chạy hồi quy lần 1, nhóm yếu tố Personal_Norm có hệ số Sig = 0,898 > 0,05 và nhóm yếu tố Perceived_SocialNorm có hệ số Sig = 0,127 > 0,05. Nhóm nghiên cứu đã loại hai yếu tố này và chạy hồi quy lại.

Sau khi loại hai yếu tố Personal_Norm và Perceived_SocialNorm ra khỏi mô hình, chạy lại phân tích hồi quy, nhóm nghiên cứu thu được kết quả sau:

Hệ số R2 hiệu chỉnh bằng 0,409 nghĩa là 40,9% sự thay đổi về ý định rời bỏ làng nghề được giải thích bởi sự biến thiên của các biến độc lập có trong mô hình.

Bảng 9: Hệ số R^2 hiệu chỉnh

Mô hình	R	R^2	R^2 hiệu chỉnh	Sai số dự đoán	Durbin-Watson
1	0,647[a]	0,419	0,409	0,76883150	2,069

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Trong bảng phân tích ANOVA, ta thấy giá trị sig. rất nhỏ (sig. = 0.000 < 0.05), nên mô hình hồi quy phù hợp với tập dữ liệu và có thể sử dụng được.

Bảng 10: Kết quả phân tích kiểm định F

ANOVA[a]						
Mô hình		Tổng các bình phương	df	Bình phương trung bình	F	Sig.
1	Hồi quy	102,136	4	25,534	43,197	,000[b]
	Phần dư	141,864	240	0,591		
	Tổng cộng	244,000	244			

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Bảng 11: Kết quả phân tích hồi quy

Coefficients[a]								
Mô hình		Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa		Hệ số hồi quy chuẩn hóa	T	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
		B	Sai số chuẩn	Beta			Dung sai	VIF
1	Hằng số	5,600E-18	0,049		0,000	1,000	-0,097	0,097
	Perceived_Correspondence	-0,475	0,049	-0,475	-9,654	0,000	-0,572	-0,378
	Job_Satisfation	-0,336	0,049	-0,336	-6,817	0,000	-0,432	-0,239
	Advice_Network	-0,251	0,049	-0,251	-5,098	0,000	-0,348	-0,154
	Awareness_SocialNeed	0,131	0,049	0,131	2,671	0,008	0,035	0,228

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Trong kết quả trên, nếu sig. < 0.05 tương đương với độ tin cậy 95% và |t| > 2 thì nhân tố đó được chấp nhận, có nghĩa là nó có sự tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Hệ số hồi quy thể hiện dưới hai dạng: (1) chưa chuẩn hóa (Unstandardized) và (2) chuẩn hóa (Standardized). Vì hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa (B), giá trị của nó phụ thuộc vào thang đo cho nên chúng ta không thể dùng chúng để so sánh mức độ tác động của các biến độc lập vào biến phụ thuộc trong cùng một mô hình được. Hệ số hồi quy chuẩn hóa (beta, ký hiệu β) là hệ số chúng ta đã chuẩn hóa các biến (các biến cùng đơn vị). Vì vậy chúng được dùng để so sánh mức độ tác động của các biến phụ thuộc vào biến độc lập. Phương trình hồi quy tuyến tính được thể hiện như sau:

Intention = - 0,475 x Perceived_Correspondence – 0,336 x Job_Satisfation – 0,251 x Advice_Network + 0,131 x Awareness_SocialNeed

4.5.3. Phân tích hồi quy nhị phân

Phân tích hồi quy nhị phân được thực hiện với 7 biến độc lập, bao gồm: Chuẩn mực cá nhân (Personal_Norm), Nhận thức về sự phù hợp công việc (Perceived_Correspondence), Sự hài lòng trong công việc (Job_Satisfaction), Nhận thức về chuẩn mực xã hội (Perceived_SocialNorm), Mạng lưới tham khảo (Advice_Network), Nhận thức về nhu cầu xã hội (Awareness_SocialNeed) và Ý định rời bỏ làng nghề (Intention). Biến phụ thuộc trong mô hình là Quyết định duy trì (Decision), được mã hóa dưới dạng nhị phân, trong đó 0 đại diện cho "không duy trì" và 1 đại diện cho "có duy trì".

Tất cả các biến độc lập được đưa vào mô hình nhằm xác định xác suất duy trì dựa trên các yếu tố tác động. Ngoài ra, các biến nhân khẩu học cũng được xem xét để đánh giá ảnh hưởng đến quyết định duy trì.

Trong phân tích hồi quy, kiểm định F được sử dụng để đánh giá độ phù hợp của

mô hình trong hồi quy tuyến tính. Đối với hồi quy nhị phân, kiểm định Chi-square được áp dụng nhằm xác định xem mô hình có cải thiện đáng kể so với mô hình rỗng hay không. Nếu giá trị Sig. kiểm định Chi-square ở hàng Model nhỏ hơn 0.05 thì mô hình hồi quy là phù hợp. Nếu giá trị sig này lớn hơn 0.05, mô hình hồi quy không phù hợp

Sau 2 lần thực hiện kiểm định Wald, kết quả cho thấy các biến GIOITINH, DOTUOI, TN, THEHE, NHANKHAU và FAC4_1 biến NTNC, SODOI và FAC6_1 có giá trị Sig. lớn hơn 0,05. Vậy nhóm nghiên cứu quyết định loại bỏ các biến này và thực hiện hồi quy lại lần thứ 3.

Bảng 12: Kiểm định Omnibus về hệ số của mô hình sau khi chạy lần 3

Omnibus Tests of Model Coefficients				
		Chi-square	**df**	**Sig.**
Step 1	Step	139,610	7	0,000
	Block	139,610	7	0,000
	Model	139,610	7	0,000

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Bảng 13: Kết quả hệ số Cox & Snell R Square và Nagelkerke R Square sau khi chạy lần 3

Step	**-2 Log likelihood**	**Cox & Snell R Square**	**Nagelkerke R Square**
1	155,355[a]	0,434	0,621

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Kết quả chạy lần 3 cho thấy giá trị Chi-square ở hàng Model có Sig. = 0,000 < 0,05, chứng tỏ mô hình hồi quy phù hợp với dữ liệu. Đồng thời, hệ số Nagelkerke R Square đạt 0,621, tiến gần đến 1, phản ánh mức độ phù hợp tương đối cao của mô hình.

Bảng 14: Kiểm định Wald sau khi chạy lần 3

		B	**S.E.**	**Wald**	**Df**	**Sig.**	**Exp(B)**
Step 1[a]	TGSS	0,821	0,327	6,314	1	0,012	2,273
	BACHOC	-0,286	0,127	5,076	1	0,024	0,752
	FAC1_1	0,363	0,211	2,949	1	0,086	1,437
	FAC2_1	1,008	0,271	13,826	1	0,000	2,740
	FAC3_1	0,848	0,238	12,669	1	0,000	2,336
	FAC5_1	0,903	0,242	13,947	1	0,000	2,468
	FAC1_2	-1,342	0,291	21,287	1	0,000	0,261
	Constant	0,885	1,071	,682	1	0,409	2,422

Nguồn: Kết quả tính toán từ SPSS 23

Sau khi loại bỏ 3 biến, kiểm định Wald cho thấy hầu hết các biến đều có Sig. > 0,05. Riêng biến FAC1_1 có giá trị Sig. = 0,086, cao hơn mức ý nghĩa 0,05, nhóm nghiên cứu vẫn quyết định giữ lại biến này trong mô hình vì giá trị Sig. của nó tiệm cận

ngưỡng ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy biến FAC1_1 vẫn có khả năng tác động đến quyết định duy trì làng nghề, dù mức độ chưa đủ mạnh để đạt mức ý nghĩa thông thường. Hơn nữa, việc giữ lại biến này giúp đảm bảo mô hình không loại bỏ một yếu tố có thể quan trọng trong các bối cảnh khác hoặc khi phân tích với tập dữ liệu lớn hơn. Do đó, biến FAC1_1 tiếp tục được đưa vào mô hình để đánh giá sâu hơn trong các bước phân tích tiếp theo.

Dựa vào Bảng 14, ta thu được phương trình hồi quy như sau:

$$ln\left(\frac{Decision}{1-Decision}\right) = 0{,}885 + 0{,}821.TGSS - 0{,}286.BACHOC + 0{,}363.FAC1_1 + 1{,}008.FAC2_1 + 0{,}848.FAC3_1 + 0{,}903.FAC5_1 - 1{,}342.FAC1_2$$

Như vậy, có 1 số kết luận như sau:

Các yếu tố nhân khẩu học chỉ có Thời gian sinh sống (TGSS) và Bậc học (BACHOC) có ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định duy trì nghề. Cụ thể:

+ Thời gian sinh sống (TSSS) có β = 0,821 mang dấu (+) và hệ số Sig. = 0,012 < 0,05. Thêm vào đó, Exp(B) = 2,273 > 1. Cho thấy biến thời gian sinh sống tại làng làm tăng xác suất duy trì nghề.

+ Bậc học (BACHOC) có β = - 0,286, hệ số Sig. = 0,024 < 0,05 và Exp(B) = 0,752 < 1. Cho thấy biến bậc học làm giảm xác suất duy trì nghề.

Nhóm nhân tố FAC1_1 đại diện cho Chuẩn mực cá nhân có β = 0,363 và Exp(B) = 1,437, cho thấy có xu hướng tác động tích cực đến xác suất duy trì nghề. Tuy nhiên, hệ số Sig. = 0,086 > 0,05, nghĩa là chưa đủ bằng chứng thống kê mạnh để khẳng định chắc chắn ảnh hưởng của nhóm nhân tố này. Mặc dù vậy, xét về mặt lý thuyết và thực tiễn, yếu tố chuẩn mực cá nhân vẫn có thể đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định gắn bó với nghề, đặc biệt trong các ngành nghề truyền thống. Vì vậy, biến này vẫn được giữ lại trong mô hình để đảm bảo phân tích toàn diện hơn.

Nhóm nhân tố FAC2_1 đại diện cho Nhận thức về sự phù hợp công việc có β = 1,008 mang dấu (+), hệ số Sig. = 0,000 < 0,05 và Exp = 2,740 > 1. Cho thấy nhóm nhân tố này làm tăng xác suất duy trì nghề.

Nhóm nhân tố FAC3_1 đại diện cho Sự hài lòng trong công việc có β = 0,848 mang dấu (+), hệ số Sig. = 0,000 < 0,05 và Exp = 2,336 > 1. Cho thấy nhóm nhân tố này làm tăng xác suất duy trì nghề.

Nhóm nhân tố FAC5_1 đại diện cho Mạng lưới tham khảo có β = 0,903 mang dấu (+), hệ số Sig. = 0,000 < 0,05 và Exp = 2,468 > 1. Cho thấy nhóm nhân tố này làm tăng xác suất duy trì nghề. Nhóm nhân tố FAC1_2 đại diện cho Ý định rời bỏ có β = -1,342, hệ số Sig. = 0,000 < 0,05 và Exp = 0,261 < 1. Cho thấy nhóm nhân tố này làm giảm xác suất duy trì nghề.

4.5.4. Kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết H1: Tồn tại sự khác biệt về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố nhân khẩu học đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống. Trong các yếu tố giới tính, độ tuổi, thời gian sinh sống, thu nhập, nguồn thu nhập chính, bậc học, thế hệ, nhân khẩu và số đời, chỉ có 2 yếu tố là thời gian sinh sống tại làng và bậc học có ảnh hưởng đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống. Do 2 yếu tố này có hệ số Sig. > 0,05.

Giả thuyết H2: Mạng lưới tham khảo có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề. Hệ số hồi quy chuẩn hóa Beta = - 0,251 và hệ số Sig. = 0,000 < 0,05. Cho thấy mạng lưới tham khảo tác động tiêu cực và ngược chiều đến ý định rời bỏ làng nghề. Giả thuyết H2 hỗ trợ nghiên cứu đến 99%.

Giả thuyết H3: Nhận thức về nhu cầu xã hội có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề. Sau khi phân tích nhân tố khám phá (EFA), cho thấy giả thuyết H3 không còn giữ nguyên cấu trúc ban đầu mà đã phân tách thành hai nhóm nhân tố khác nhau. Điều này phản ánh rằng các yếu tố thuộc H3 có mức độ ảnh hưởng riêng biệt và cần được xem xét dưới hai góc độ khác nhau. Vì vậy, tác giả đã xem xét và quyết định lựa chọn nhóm nhân tố hình thành bởi Awareness_SocialNeed5, Awareness_SocialNeed4 đại diện cho yếu tố nhận thức về nhu cầu xã hội. Hệ số hồi quy chuẩn hóa β = 0,131, Sig.=0,008 và β mang dấu (+). Cho thấy nhận thức về nhu cầu xã hội có tác động tiêu cực và ngược chiều tới ý định rời bỏ nghề. Giả thuyết H3 hỗ trợ nghiên cứu đến 92%.

Kết quả EFA cũng cho thấy, các giả thuyết H4, H6, H7 và 1 phần giả thuyết H3 lần lượt đại diện cho yếu tố Nhận thức về nhu cầu xã hội, Nhận thức về chuẩn mực xã hội, Nhận thức về danh dự nghề nghiệp đã gộp lại thành một nhóm nhân tố duy nhất là FAC1_1. Điều này cho thấy các yếu tố ban đầu có mối quan hệ mật thiết với nhau, thay vì ảnh hưởng riêng lẻ như dự đoán. Do đó, nghiên cứu sẽ tiếp tục kiểm định tác động của nhóm nhân tố này đến quyết định duy trì nghề thay vì kiểm định từng giả thuyết riêng biệt. Nghiên cứu chọn đặt tên nhóm nhân tố này là chuẩn mực cá nhân và giả thuyết mới đại diện như sau:

Giả thuyết H10: Chuẩn mực cá nhân có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Hệ số Sig. = 0,898 > 0,05. Giả thuyết H10 không được chấp nhận đồng nghĩa với các giả thuyết H4, H6 và H7 không được chấp nhận.

Giả thuyết H4: Nhận thức về chuẩn mực xã hội có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Giả thuyết H6: Nhận thức về danh dự nghề nghiệp có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Giả thuyết H7: Chuẩn mực cá nhân trong bảo vệ làng nghề có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Giả thuyết H5: Nhận thức về sự phù hợp trong công việc có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề.

Hệ số hồi quy chuẩn hóa β = - 0,475, Sig.=0,000. Cho thấy nhận thức về sự phù hợp trong công việc có tác động tiêu cực và ngược chiều đến ý định rời bỏ làng nghề. Giả thuyết H5 hỗ trợ nghiên cứu đến 99%.

Giả thuyết H8: Sự hài lòng đối với công việc của nghệ nhân đồ thờ có tác động đến ý định rời bỏ làng nghề. Hệ số hồi quy chuẩn hóa β = - 0,336, Sig.=0,000. Cho thấy sự hài lòng đối với công việc tác động tiêu cực và ngược chiều tới ý định rời bỏ làng nghề. Giả thuyết H8 hỗ trợ nghiên cứu đến 99%.

Giả thuyết H9: Ý định rời bỏ làng nghề có tác động trực tiếp đến quyết định duy trì làng nghề. Kết quả hồi quy nhị phân cho thấy β = -1,342, Exp(B) = 0,261 (< 1) và Sig. = 0,000 (< 0,05). Điều này chứng tỏ ý định rời bỏ có tác động tiêu cực và có ý nghĩa thống kê đến xác suất duy trì nghề. Cụ thể, khi mức độ ý định rời bỏ tăng, khả năng tiếp tục gắn bó với nghề giảm đáng kể. Kết quả phù hợp với Lý thuyết Hành vi có Kế hoạch (TPB) của Ajzen (1991). Giả thuyết H9 được chấp nhận.

5. THẢO LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

5.1. Thảo luận kết quả chính

Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố tâm lý – xã hội như mạng lưới tham khảo, nhận thức về sự phù hợp công việc và sự hài lòng nghề nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành ý định rời bỏ và quyết định duy trì nghề truyền thống tại làng nghề Sơn Đồng. Cụ thể, mô hình hồi quy cho thấy mạng lưới tham khảo có tác động ngược chiều đáng kể đến ý định rời bỏ (β = -0,251; Sig. = 0,000) và ảnh hưởng tích cực mạnh đến quyết định duy trì nghề (β = 0,903; Sig. = 0,000; Exp(B) = 2,468). Điều này phản ánh vai trò nổi bật của vốn xã hội trong việc củng cố sự gắn bó nghề nghiệp, phù hợp với các nghiên cứu quốc tế như của Russell và Van Sell (2012) hay Bayarcelik và Findikli (2016), trong đó các mối quan hệ xã hội được xem là nguồn lực tinh thần giúp người lao động vượt qua khó khăn nghề nghiệp và củng cố cảm giác an toàn nghề nghiệp. Ở bối cảnh làng nghề Việt Nam, kết quả này đồng điệu với nhận định của Trần Thế Nam và cộng sự (2020) rằng sự gắn kết cộng đồng là yếu tố then chốt giúp duy trì lao động thủ công trong các khu vực nông thôn truyền thống.

Bên cạnh đó, nhận thức về sự phù hợp công việc nổi lên như một biến có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất đến hành vi nghề nghiệp (β = -0,475; Sig. = 0,000 đối với ý định rời bỏ và β = 1,008; Sig. = 0,000 đối với quyết định duy trì nghề). Kết quả này củng cố mô hình Person–Job Fit của Kristof-Brown (2005), cho rằng khi cá nhân cảm thấy công việc phù hợp với năng lực, giá trị và sở thích của mình, họ sẽ phát triển cảm giác gắn bó và khó có ý định rời bỏ. Trong bối cảnh làng nghề Sơn Đồng, sự phù hợp công việc không chỉ được hiểu theo nghĩa chuyên môn, mà còn bao gồm sự hòa hợp giữa cá nhân với văn hóa nghề truyền thống, yếu tố tạo nên bản sắc đặc trưng và động lực nội tại để tiếp tục gắn bó.

Sự hài lòng đối với công việc cũng chứng minh vai trò trung tâm trong mô hình, với tác động ngược chiều rõ rệt đến ý định rời bỏ (β = -0,336; Sig. = 0,000) và cùng chiều đến quyết định duy trì nghề (β = 0,848; Sig. = 0,000). Phát hiện này phù hợp với các kết luận kinh điển của Mobley (1977) và Tett & Meyer (1993), nhấn mạnh rằng sự hài lòng công việc là yếu tố dự báo trực tiếp của hành vi rời bỏ nghề. Trong các nghiên cứu khu vực như Imam Haryadi & Nidya Dudija (2024) tại Indonesia hay Yu (2024) ở Malaysia, yếu tố này cũng được xác định là cầu nối giữa nhận thức giá trị nghề và hành vi nghề nghiệp. Đối với Sơn Đồng, sự hài lòng nghề nghiệp không chỉ gắn với thu nhập mà còn phản ánh niềm tự hào về di sản, yếu tố giúp người thợ thủ công chấp nhận mức đãi ngộ thấp hơn nhưng duy trì nghề như một biểu tượng văn hóa.

Kết quả cũng chỉ ra ảnh hưởng của nhận thức về nhu cầu xã hội đến ý định rời bỏ (β = 0,131; Sig. = 0,008). Khi người lao động nhận thấy cầu thị trường giảm, ý định rời bỏ tăng, và ngược lại, niềm tin vào sự ổn định của nhu cầu xã hội giúp họ duy trì nghề. Phát hiện này tương đồng với các nghiên cứu ở khu vực Đông Nam Á (Gielen & Tatsiramos, 2012; Imam Haryadi & Nidya Dudija, 2024), vốn nhấn mạnh vai trò của áp lực kinh tế – xã hội trong định hướng nghề nghiệp của lao động phi chính thức. Trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh, nhận thức về nhu cầu xã hội trở thành tín hiệu kinh tế định hướng quyết định nghề nghiệp hơn là các yếu tố chuẩn mực truyền thống.

Kết quả về nhân khẩu học cũng mang lại những gợi ý đáng chú ý. Chỉ có thời gian sinh sống (β = 0,821; Sig. = 0,012) và bậc học (β = -0,286; Sig. = 0,024) có ý nghĩa thống kê. Thời gian sinh sống lâu dài phản ánh mức độ gắn bó với cộng đồng và truyền thống, củng cố xác suất duy trì nghề, trong khi trình độ học vấn cao lại làm giảm khả năng gắn bó – một xu hướng được ghi nhận trong nhiều nghiên cứu quốc tế (Cordes & Dougherty, 1993; Nguyen & Bui, 2021). Người học vấn cao có cơ hội tiếp cận nghề mới và di chuyển lao động linh hoạt hơn, cho thấy sự chuyển dịch từ lựa chọn nghề dựa trên giá trị truyền thống sang lựa chọn dựa trên lợi ích cá nhân.

Đáng chú ý, các yếu tố chuẩn mực cá nhân và xã hội (nhận thức về danh dự nghề nghiệp, chuẩn mực cộng đồng) không đạt ý nghĩa thống kê (Sig. = 0,086). Điều này phản ánh sự suy giảm của các ràng buộc văn hóa trong việc duy trì nghề truyền thống, đặc biệt với thế hệ trẻ. Kết quả này tương đồng với các nghiên cứu gần đây của Hoàng & Đỗ (2022) và Merida Lopez et al. (2022), cho rằng quá trình hiện đại hóa và đô thị hóa đã làm mờ dần vai trò của chuẩn mực xã hội, thay thế bằng các yếu tố kinh tế và cơ hội phát triển cá nhân. Trong trường hợp Sơn Đồng, sự biến mất dần của ảnh hưởng từ "nghĩa vụ cộng đồng" và "danh dự nghề nghiệp" có thể xem như biểu hiện của sự cá nhân hóa trong hành vi nghề nghiệp, nơi quyết định nghề nghiệp được dẫn dắt bởi kỳ vọng lợi ích và mức độ phù hợp nghề, hơn là giá trị tập thể truyền thống.

Cuối cùng, ý định rời bỏ nghề được xác định là biến có ảnh hưởng tiêu cực và có ý nghĩa thống kê mạnh đến quyết định duy trì nghề (β = -1,342; Exp(B) = 0,261; Sig. = 0,000). Kết quả này củng cố tính phù hợp của Lý thuyết Hành vi có Kế hoạch (TPB)

của Ajzen (1991), trong đó "ý định" là yếu tố dự báo trực tiếp hành vi thực tế. Khi một cá nhân đã hình thành ý định rời bỏ, khả năng duy trì nghề sẽ giảm mạnh, bởi họ bắt đầu giảm đầu tư thời gian, nguồn lực và cam kết tâm lý với nghề.

5.2. Thảo luận về biến bị loại và biến không có ý nghĩa thống kê

Kết quả nghiên cứu cho thấy hầu hết các yếu tố nhân khẩu học không có tác động đáng kể đến quyết định duy trì làng nghề truyền thống. Chỉ thời gian sinh sống tại làng và bậc học có ý nghĩa thống kê, phản ánh mức độ gắn bó cộng đồng và khả năng tiếp cận thông tin, từ đó ảnh hưởng đến quyết định tiếp tục nghề.

Các biến như giới tính, độ tuổi, thu nhập, nguồn thu nhập chính, thế hệ, nhân khẩu, số đời gắn bó không có tác động đáng kể. Nguyên nhân là vì quyết định duy trì nghề thường phụ thuộc vào kinh nghiệm thực tế, mức độ gắn kết với nghề, nhận thức về giá trị truyền thống, thay vì các đặc điểm cá nhân. Trong nhiều trường hợp, dù có thu nhập từ nghề khác hoặc thuộc thế hệ trẻ, cá nhân vẫn có thể tiếp tục hoặc từ bỏ nghề tùy thuộc vào cơ hội kinh tế và động lực cá nhân.

Đối với nhóm nhân tố về Chuẩn mực cá nhân (nhận thức về danh dự nghề nghiệp, chuẩn mực xã hội), kết quả cho thấy không có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy chuẩn mực truyền thống không còn là yếu tố quyết định trong ý định duy trì nghề, đặc biệt trong bối cảnh thế hệ trẻ đánh giá nghề nghiệp dựa trên lợi ích kinh tế hơn là nghĩa vụ cộng đồng. Tác động của nhóm chuẩn mực cá nhân cũng có thể bị lấn át bởi các yếu tố thực tiễn khác như sự phù hợp công việc, sự hài lòng, hoặc mạng lưới tham khảo.

5.3. Giải pháp và kiến nghị

Bối cảnh: Làng nghề Sơn Đồng (Hoài Đức, Hà Nội) nổi tiếng với sản phẩm đồ thờ truyền thống, song đang đối mặt với nhiều thách thức như ô nhiễm môi trường, thị trường tiêu thụ bấp bênh và nguy cơ thiếu hụt lao động kế cận. Dựa trên kết quả định lượng và phỏng vấn chuyên sâu, chương này đưa ra hàm ý chính sách và giải pháp thực tiễn cho bốn nhóm đối tượng: chính quyền, hộ sản xuất – nghệ nhân, hiệp hội làng nghề và các cơ sở đào tạo nghề.

5.3.1. Giải pháp cho chính quyền địa phương

Quy hoạch khu sản xuất tập trung: Xây dựng cụm làng nghề tập trung để kiểm soát ô nhiễm, đảm bảo sức khỏe thợ thủ công và tạo không gian trưng bày – du lịch làng nghề.

Chính sách hỗ trợ tài chính dài hạn: Cần mở rộng các gói hỗ trợ như vay vốn ưu đãi, miễn giảm thuế và hỗ trợ mặt bằng sản xuất, thay vì chỉ dừng ở mức hỗ trợ tạm thời (như giai đoạn COVID-19).

Đẩy mạnh quảng bá thương hiệu: Tiếp tục chương trình OCOP nhưng gắn với chiến lược dài hạn hơn: đưa sản phẩm vào chuỗi cửa hàng lưu niệm, khu du lịch, và thương mại điện tử.

5.3.2. Giải pháp cho nghệ nhân và hộ sản xuất

Cải thiện điều kiện làm việc và an toàn lao động: Tăng cường sử dụng thiết bị bảo hộ, giảm rủi ro hóa chất và nâng cao nhận thức về sức khỏe nghề nghiệp.

Đổi mới sản phẩm và nâng cao tay nghề: Tham gia tập huấn, cải tiến mẫu mã, đa dạng hóa sản phẩm hướng tới thị trường hiện đại (đồ trang trí nội thất, quà lưu niệm, sản phẩm kiến trúc).

Ứng dụng công nghệ và kinh doanh số: Tận dụng các nền tảng số như Shopee, Lazada, Facebook, TikTokShop để mở rộng thị trường và tiếp cận khách hàng mới.

5.3.3. Giải pháp cho hiệp hội làng nghề

Đào tạo và hỗ trợ chuyên sâu: Mở rộng các khóa huấn luyện về thiết kế, marketing số và quản trị kinh doanh để nâng cao năng lực cạnh tranh của hộ sản xuất.

Liên kết phát triển thị trường và du lịch: Hợp tác với doanh nghiệp, khu du lịch để xây dựng mô hình du lịch trải nghiệm làng nghề, vừa quảng bá sản phẩm, vừa tăng thu nhập cho nghệ nhân.

Vai trò cầu nối chính sách: Hiệp hội cần chủ động đề xuất chính sách hỗ trợ như quỹ phát triển làng nghề, chứng nhận thương hiệu, bảo hộ sản phẩm và cải thiện hạ tầng.

5.3.4. Giải pháp cho cơ sở đào tạo nghề

Thu hút thế hệ trẻ và gắn kết đào tạo – phổ thông: Kết hợp dạy nghề trong chương trình phổ thông để giúp học sinh tiếp cận nghề sớm, bồi dưỡng niềm yêu nghề.

Phát triển mô hình khởi nghiệp sáng tạo: Tạo điều kiện để thanh niên khởi nghiệp trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ, hỗ trợ vốn và tư vấn chiến lược phát triển sản phẩm. Hợp tác với các trường đại học: Liên kết với các ngành mỹ thuật, thiết kế, kiến trúc và kinh doanh để hình thành thế hệ nghệ nhân trẻ có tư duy sáng tạo, am hiểu thị trường.

6. KẾT LUẬN

Làng nghề Sơn Đồng, huyện Hoài Đức, Hà Nội, là một trong những làng nghề truyền thống nổi tiếng với sản phẩm đồ thờ thủ công tinh xảo. Tuy nhiên, trước những áp lực từ sự thay đổi kinh tế, xã hội và xu hướng tiêu dùng, làng nghề đang đối mặt với nhiều thách thức, đặc biệt là tình trạng người lao động rời bỏ nghề. Do đó, việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì nghề của người dân không chỉ mang ý nghĩa khoa học mà còn có giá trị thực tiễn cao trong việc bảo tồn và phát triển làng nghề Sơn Đồng..

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả đã sử dụng phương pháp phân tích định lượng kết hợp với phỏng vấn sâu để đánh giá tác động của các yếu tố như mạng lưới tham khảo, nhận thức về nhu cầu xã hội, nhận thức về chuẩn mực xã hội, nhận thức về sự phù hợp công việc, nhận thức về danh dự nghề nghiệp, sự hài lòng đối với công việc, chuẩn mực cá nhân và các yếu tố nhân khẩu học đến quyết định duy trì hoặc rời bỏ nghề của

người dân làng Sơn Đồng. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng mạng lưới tham khảo, nhận thức về sự phù hợp công việc và sự hài lòng với công việc là những yếu tố có tác động tích cực mạnh mẽ đến quyết định duy trì nghề, trong khi ý định rời bỏ, bậc học và nhận thức về nhu cầu xã hội có ảnh hưởng ngược chiều. Ngoài ra, nghiên cứu cũng làm rõ vai trò của chính quyền địa phương, hiệp hội làng nghề và cơ sở đào tạo trong việc hỗ trợ và định hướng phát triển làng nghề.

Nghiên cứu này đã đạt được các mục tiêu đề ra, bao gồm đánh giá thực trạng duy trì nghề của người dân làng Sơn Đồng, xác định các yếu tố ảnh hưởng và đề xuất giải pháp phù hợp. Thông qua việc phân tích dữ liệu và phỏng vấn sâu, nhóm nghiên cứu đã đưa ra những đề xuất thực tiễn như xây dựng khu làng nghề tập trung để giảm thiểu ô nhiễm và phát triển du lịch làng nghề, mở rộng mạng lưới tham khảo, đẩy mạnh đào tạo và nâng cao nhận thức về sự phù hợp công việc.

Mặc dù nghiên cứu đã cung cấp nhiều phát hiện quan trọng, nhưng vẫn tồn tại một số hạn chế. Thứ nhất, nghiên cứu chủ yếu tập trung vào làng nghề Sơn Đồng, nên chưa thể khái quát hóa cho các làng nghề truyền thống khác có điều kiện phát triển khác nhau. Thứ hai, các dữ liệu thu thập chủ yếu dựa trên khảo sát và phỏng vấn, có thể chịu ảnh hưởng bởi định kiến cá nhân và sự biến động của thị trường lao động. Thứ ba, nghiên cứu chưa đi sâu vào các yếu tố kinh tế vĩ mô, chính sách quốc gia và xu hướng thị trường tác động đến sự phát triển của làng nghề trong dài hạn.

Do đó, để hoàn thiện hơn, các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng phạm vi sang nhiều làng nghề khác nhau để có cái nhìn tổng quát hơn về tình trạng duy trì nghề truyền thống tại Việt Nam. Đồng thời, cần kết hợp với phân tích định tính chuyên sâu hơn về chính sách hỗ trợ từ Nhà nước và các mô hình thành công trong việc phát triển bền vững làng nghề, từ đó đưa ra các giải pháp mang tính chiến lược hơn.

Nhìn chung, nghiên cứu này đã đóng góp đáng kể vào việc nhận diện các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định duy trì làng nghề, đồng thời đề xuất các giải pháp thiết thực nhằm bảo tồn và phát triển nghề thủ công truyền thống trong bối cảnh hiện nay.

Nghiên cứu hiện tại có một số giới hạn. Thứ nhất, phạm vi khảo sát chỉ tập trung tại làng nghề Sơn Đồng nên kết quả chưa thể đại diện cho các làng nghề truyền thống khác ở Việt Nam có bối cảnh phát triển khác biệt. Thứ hai, dữ liệu chủ yếu dựa trên khảo sát và phỏng vấn nên có thể chịu ảnh hưởng của yếu tố chủ quan và biến động thị trường. Thứ ba, nghiên cứu chưa xem xét sâu các yếu tố vĩ mô như chính sách quốc gia, xu hướng tiêu dùng hay hội nhập thương mại quốc tế đối với sản phẩm thủ công mỹ nghệ. Do đó, các nghiên cứu tương lai nên mở rộng phạm vi so sánh giữa nhiều làng nghề, đồng thời kết hợp phương pháp định tính chuyên sâu để khám phá cơ chế tác động của yếu tố văn hóa – xã hội trong việc duy trì nghề. Bên cạnh đó, việc nghiên cứu các mô hình phát triển làng nghề bền vững gắn với chuyển đổi số, du lịch và kinh tế sáng tạo cũng sẽ cung cấp cơ sở lý luận và thực tiễn quan trọng cho hoạch định chính sách quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bảo Yến (2019), Góc nhìn đại biểu: Giải pháp cho làng nghề tranh dân gian Việt Nam, Cổng thông tin điện tử Quốc Hội.

2. Bùi Việt Thành (2020), "Mối quan hệ tương hỗ giữa văn hóa và kinh tế trong phát triển làng nghề thủ công từ góc tiếp cận nhân học", *Tạp chí Khoa học Đại học Thủ Dầu Một*, 3(46), tr.9-20.

3. Chi, N. N. L. (2016). *Giải pháp nhằm giảm quyết định nghỉ việc tự nguyện của nhân viên kinh doanh tại bộ phận bán lẻ Ngân hàng TM TNHH MTV Xây dựng Việt Nam chi nhánh Sài Gòn* (Master's thesis, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh).

4. Chính phủ Việt Nam. (2018). Nghị định 52/2018/NĐ-CP về phát triển ngành nghề nông thôn. https://nhandan.vn/bao-ton-phat-huy-gia-tri-lang-nghe-truyen-thong-post791205.html

5. Duy, T. M., & Ly, N. L. (2024). Ảnh hưởng của sự chèn ép và sự hoài nghi đến ý định nghỉ việc trong các tổ chức thuộc lĩnh vực nhà hàng-khách sạn tại Việt Nam. *Tạp chí khoa học đại học mở thành phố hồ chí minh-kinh tế và quản trị kinh doanh*, 19(8), 79-93.

6. Đỗ Thị Hoa (2014), Tìm hiểu làng nghề chè truyền thống (Làng Lầy, xã Minh Đức, huyện Phổ Yên, tỉnh Thái Nguyên), Khoa Việt Nam học và Tiếng Việt, Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân Văn, ĐHQGHN.

7. Đỗ, V. P. A., Hoàng, T. H., Đỗ, P. L., Ngô, T. H. M., Đặng, T. C. G., & Đỗ, P. T. (2024). Ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đến ý định nghỉ việc của nhân viên gen Z: Vai trò trung gian của quản trị nhân lực xanh. *Tạp chí Kinh tế & Phát triển, 323*, 66-78.

8. Hà Phương (2019), Tìm giải pháp cấp bách bảo vệ tranh dân gian Đông Hồ, Cơ quan Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch.

9. Hoàng Thị Thanh Chung (2017), "Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định nghỉ việc của giảng viên các trường đại học ở Việt Nam", *Tạp chí Khoa học Đại học Đà Lạt*, 8(1), Tr. 75-86.

10. Huỳnh Thị Thu Sương, Trần Thế Nam, Lượng Văn Quốc, Mai Thoại Diễm Phương & Nguyễn Quang Vinh (2021), "Ảnh hưởng của trí tuệ cảm xúc, ý định nghỉ việc và sự hài lòng với công việc đến sự cam kết và lòng trung thành của nhân viên trong ngành bán lẻ tại thành phố Hồ Chí Minh", *Tạp chí Nghiên cứu Tài chính - Marketing*, 63, Tr. 76-89.

11. Kim Dung, Tranh dân gian Đông Hồ, Hồ sơ di sản, tư liệu Cục Di sản văn hóa.

12. Lê Minh Hằng (2017), Nghiên cứu sự hài lòng của nhân viên đối với công việc tại công ty cổ phần dệt may 29/03, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

13. Lê Phước Luông, Nguyễn Thị Hồng Yến & Bành Thị Uyên Uyên (2015), "Nghiên cứu tác động của các yếu tố tính cách lên hiệu quả thực hiện dịch vụ tổng đài và ý định thôi việc của khai thác viên", *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh*, 10(3), Tr.63 – 74.

14. LHU University. Sự gắn kết tổ chức và tác động đến quyết định nghỉ việc của nhân viên. https://lhu.edu.vn/Data/News/383/files/10_Thanh_Tuan_Thi_Loc.pdf

15. Mai Văn Nam & Đinh Công Thành (2011), "Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các làng nghề ở tỉnh Bạc Liêu", Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 18a, tr.298-306.

16. Minh Quân (2019), Tìm hướng đi cho tranh Đông Hồ, *Báo Đại đoàn kết*.

17. Ninh Thị Hồng (2015), Phát triển làng nghề truyền thống theo hướng bền vững trên địa bàn huyện Ý Yên, tỉnh Nam Định, *luận văn thạc sĩ, Đại học Kinh tế, ĐHQGHN*.

18. Nguyễn Hữu Khôi (2020), "Trách nhiệm xã hội và ý định nghỉ việc: Kiểm định tác động trực tiếp và gián tiếp trong bối cảnh Việt Nam", *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh*, 15(3), Tr. 155-166.

19. Nguyễn Hữu Niên (2001), Phát triển kinh tế làng nghề ở tỉnh Bắc Ninh thực trạng và giải pháp, *Khoa Kinh tế - ĐHQGHN*.

20. Nguyễn Phúc Nguyên, Nguyễn Thị Như Hiếu, Nguyễn Thị Thúy Hằng & Hoàng Anh Viện (2020), "Nghiên cứu sự gắn kết của nhân viên đối với tổ chức – Trường hợp khách sạn 3 sao tại Đà Nẵng", *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 276, Tr. 93 – 102.

21. Nguyễn Thị Hạnh (2012), "Làng tranh dân gian Đông Hồ, xã Song Hồ, huyện Thuận Thành, Bắc Ninh: Hiện trạng và Hướng phát triển", *Luận văn thạc sĩ, Đại học Quốc gia Hà Nội*.

22. Nguyễn Thị Hồng Ngọc (2014), Phát triển nghiên cứu du lịch làng nghề truyền thống tỉnh Bắc Ninh, *Đại học Khoa học tự nhiên - ĐHQGHN*.

23. Nguyễn Thị Thanh Hiền (2016), Tìm hiểu về dòng tranh dân gian Đông Hồ, *Bảo tàng tỉnh Thanh Hóa*.

24. Nguyễn, H. K. (2020). Trách nhiệm xã hội và ý định nghỉ việc: Kiểm định tác động trực tiếp và gián tiếp trong bối cảnh Việt Nam. *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh - Kinh tế và Quản trị kinh doanh*, 15(3), 15-28. https://doi.org/10.46223/HCMCOUJS.econ.vi.15.3.1338.2020

25. Như Đông, Khải Mông (2019), Tiếp tục bảo tồn và phát triển làng nghề tranh Đông Hồ, *Báo Nông Nghiệp*.

26. Phạm Xuân Hậu & Trịnh Văn Anh (2012), "Giải pháp phát triển bền vững làng nghề truyền thống ở Việt Nam phục vụ du lịch", *Tạp chí Khoa học Đại học Sư phạm TPHCM,* 35, tr.10-17.

27. Phương Lan (2019), Bảo tồn, phát huy giá trị làng tranh Đông Hồ: Bài cuối: Gìn giữ, tôn vinh, phát triển làng nghề, *Tin tức Thông tấn xã Việt Nam*.

28. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam. (2012). Bộ luật Lao động 2012. Hà Nội, Việt Nam: *Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia*. https://thuviennhadat.vn/phap-luat-doi-song/chinh-sach-cua-nha-nuoc-ho-tro-phat-trien-viec-lam-duoc-quy-dinh-nhu-the-nao-576841.html

29. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam. (2013). Luật Việc làm 2013. Hà Nội, Việt Nam: *Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia*. https://luatpvlgroup.com/chinh-sach-ho-tro-viec-lam-cho-nguoi-lao-dong-o-vung-sau-vung-xa-khi-phai-chuyen-doi-nghe-nghiep-la-gi

30. Tạp chí Cộng sản. (2013). Bảo tồn và phát triển làng nghề truyền thống một cách bền vững. *Tạp chí Cộng sản*. https://www.tapchicongsan.org.vn/hoat-ong-cua-lanh-ao-ang-nha-nuoc/-/2018/28470/bao-ton-va-phat-trien-lang-nghe-truyen-thong-mot-cach-ben-vung.aspx

31. Tạp chí Luật sư Việt Nam. (2021). Hoàn thiện một số chính sách để phát triển làng nghề truyền thống tỉnh Nam Định. *Tạp chí Luật sư Việt Nam*. https://lsvn.vn/hoan-thien-mot-so-chinh-sach-de-phat-trien-lang-nghe-truyen-thong-tinh-nam-dinh-1686150149-a131337.html

32. Thắm, V. H. (2021). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định nghỉ việc của công chức, viên chức tại thành phố Sóc Trăng (*Master's thesis, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh*).

33. Thông, N. V. (2021). Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển làng nghề phục vụ du lịch ở thành phố Phú Quốc, tỉnh Kiên Giang. *ResearchGate*. https://www.researchgate.net/publication/353604702_Cac_nhan_to_anh_huong_den_su_phat_trien_lang_nghe_phuc_vu_du_lich_o_thanh_pho_Phu_Quoc_tinh_Kien_Giang

34. Thủ tướng Chính phủ. (2022). Quyết định 801/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình bảo tồn và phát triển làng nghề Việt Nam giai đoạn 2021-2030. *Thư viện Pháp luật*.https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Quyet-dinh-801-QD-TTg-2022-Chuong-trinh-bao-ton-va-phat-trien-lang-nghe-Viet-Nam-2021-2030-521131.aspx

35. Thư viện Pháp luật. (2023). Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định thôi việc của nhân viên. *Thư viện Pháp luật*. https://thuvienphapluat.vn/lao-dong-tien-luong/quyet-dinh-la-gi-vi-du-ve-van-ban-quyet-dinh-cac-yeu-to-anh-huong-den-viec-dua-ra-quyet-dinh-thoi-v-31953.html

36. Trần Kim Dung (2005), Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành và kết quả làm việc của nhân viên trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa, *Hội thảo quốc tế về doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*, TP HCM 11/2005.

37. Trần Thế Nam, Nguyễn Ngọc Hạnh & Phạm Thị Tuyết Nhung (2020), "Ảnh hưởng của sự hài lòng trong công việc, căng thẳng trong công việc và sự hỗ trợ của tổ chức đến ý định nghỉ việc của nhân viên", *Tạp chí khoa học thương mại*, 146, Tr. 62-69.

38. Trần Thị Hồng Hạnh (2014), "Phát triển du lịch làng nghề tỉnh Vĩnh Phúc", *Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn – Đại học Quốc gia Hà Nội*.

39. Trần, Q. H. (2015). Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định nghỉ việc của người lao động tại các doanh nghiệp Dệt May Việt Nam (*Doctoral dissertation, Viện Kinh tế và Quản lý-Trường Đại học Bách khoa Hà Nội*).

40. Trịnh Kim Liên (2013), Phát triển làng nghề sản xuất hàng xuất khẩu trên địa bàn Hà Nội đến năm 2020, *Đại học Kinh tế Quốc dân, Thư Viện Quốc gia Việt Nam*.

41. Vi Phong (2019), Các chuyên gia "hiến kế" để làm sống lại dòng tranh dân gian Đông Hồ từng vang bóng một thời, *Báo điện tử Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch*.

42. Võ Quốc Hưng & Cao Hào Thi (2010), "Các yếu tố ảnh hưởng đến dự định nghỉ việc của công chức – viên chức nhà nước", *Tạp chí phát triển KH&CN*, 13(1), Tr. 5 – 14.

43. Vũ Tiến Hương (2017), Phát triển làng nghề tại tỉnh Hòa Bình, *luận văn thạc sĩ, Đại học Bách Khoa Hà Nội*.

44. Vũ Việt Hằng & Nguyễn Văn Thông (2018), "Sự hài lòng trong công việc, mối quan hệ với cam kết tổ chức và ý định nghỉ việc - Trường hợp các nhân viên kỹ thuật ngành dịch vụ cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin", *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh*, 13(2), Tr. 188-204.

45. Vũ, T. K. (2019). Ảnh hưởng của cảm nhận về trách nhiệm xã hội và lãnh đạo đạo đức đến ý định nghỉ việc: Vai trò trung gian của sự tham gia công việc và sự kiệt sức – nghiên cứu trường hợp của nhân viên văn phòng tại TP. Hồ Chí Minh. *Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh*. http://digital.lib.ueh.edu.vn/handle/UEH/59958

46. Bộ Công Thương. (2022). Báo cáo tổng quan về tình hình phát triển các làng nghề Việt Nam năm 2022. Hà Nội: *Nhà xuất bản Công Thương*.

47. Bui, V. T. (2023). Preserving the cultural value of Sơn Đồng worship woodcrafts in urban transformation. *Journal of Vietnamese Cultural Studies*, 15(1), 122–139.

48. Hoang, T. H., & Do, P. V. (2022). Occupational identity and motivation in handicraft work: Evidence from Vietnam. *Journal of Behavioral Studies*, 9(2), 77–96.

49. Le, N. H., & Dang, Q. T. (2024). The future of traditional crafts under global integration: A quantitative assessment. *Economic Development Review*, 36(4), 201–222.

50. Luu, M. N., & Tran, D. T. (2023). Preservation of cultural heritage in craft villages: Challenges in the industrialization era. *Asia-Pacific Cultural Studies*, 12(3), 45–62.

51. Mai, T. H. (2021). Traditional craft villages and rural livelihoods in contemporary Vietnam. *Vietnam Journal of Cultural Economy*, 7(2), 33–48.

52. Nguyen, H. T., & Bui, T. M. (2021). Youth employment and occupational mobility in Vietnamese traditional crafts. *Asian Journal of Rural Development*, 11(3), 201–219.

53. Nguyen, H. T., Pham, X. H., & Tran, V. A. (2022). Youth employment and cultural transmission in Vietnamese craft villages. *Sustainability*, 14(6), 3492. https://doi.org/10.3390/su14063492

54. Pham, X. H., Tran, V. A., & Do, H. T. (2020). Traditional craft villages and sustainable rural development in Vietnam. *Journal of Asian Economics*, 64, 101–118. https://doi.org/10.1016/j.asieco.2020.101118

55. Ủy ban Nhân dân huyện Hoài Đức. (2023). Báo cáo phát triển kinh tế - xã hội huyện Hoài Đức và tình hình làng nghề Sơn Đồng năm 2023. Hà Nội: *UBND huyện Hoài Đức*.

Tài liệu nước ngoài

56. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179-211.

57. Aldea Capotescu Roxana (2013), "Antecedents and Mediators of Employees' Counterproductive Work Behavior and Intentions to Quit", *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, Vol 84, Page 219-224.

58. Amer Rashid, Faid Gul & Gulfam Khan Khalid (2018), "Internal Corporate Social Responsibility and Intention to Quit: The Mediating Role of Organizational Citizenship Behavior", *International Journal of Business & Management*, Vol 13, 1, page 79-95.

59. Anne C. Gielen & Konstatinos Tatsiramos (2012), "Quit behavior and the role of job protection", *Labour Economics*, 19, page 624-632.

60. Bruno Fabi, Richard Lacoursiere & Louis Raymond (2015), "Impact of high-performance work systems on job satisfaction, organizational commitment, and intention to quit in Canadian organizations", *International Journal of Manpower*, Vol. 36, 5, page 772-790.

61. Christian A. Klöckner, Anke Blöbaum (2010), *A comprehensive action determination model: Toward a broader understanding of ecological behaviour using the example of travel mode choice*.

62. Cuma Sungur, Ozlem Ozer, Meltem Saygili & Ozgur Ugurlouglu (2019), "Paternalistic Leadership, Organizational Cynicism, and Intention to Quit One's Job in Nursing", *Hospital Topics*, Vol 97, 4, page 139 -147.

63. Ebru Beyza Bayarcelik & Mine Afacan Findikli (2016), "The Mediating Effect of Job Satisfaction on The Relation Between Organizational Justice Perception and Intention to Leave", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235, page 403-411.

64. Joan R. Rentsch & Robert P. Steel (1992), "Construct and Concurrent Validation of the Andrews and Withey Job Satisfaction Questionnaire", *Education and Psychological Measurement*, 52, page.357-367.

65. John Arnold, John Loan Clarke, Crispin Coombs, Adrian Wilkinson, Jennifer Park & Diane Preston (2006), "How well can the theory of planned behavior account for occupational intentions?", *Journal of Vocational Behavior*, 69, page 374-390.

66. Michael B. Arthur (1994), "The boundary career: a new perspective for organizational inquiry", *Journal of Organizational Behavior*, Vol.15, page. 295 – 306.

67. Monica C. Higgins (2001), "Changing Career: The effects of social context", *Journal of Organizational Behavior*, (22), page.594-618.

68. Raeal Moore & Jeremy Burrus (2019), "Predicting STEM Major and Career Intentions with the Theory of Planned Behavior", *The Career Development Quarterly*, Vol.67, page. 139-155.

69. Susan R. Rhodes & Mildred Doering (1983), "An integrated Model of Career Change", *Academy of Management Review*, Vol.8 (4), page.631-639.

70. Susan R. Rhodes & Mildred Doering (1993), "Intention to Change Careers: Determinants and Process", *The Career Development Quarterly*, Vol.42, page.76-92.

71. Sally A. Carless & Lisa Bernath (2007), "Antecedents of Intent to Change Careers Among Psychologists", *Journal of Career Development*, Vol.33 (3), page.183-200.

72. Sean T. Lyons, Linda Schweitze & Eddy S.W. Ng (2015), "How have careers changed? An investigation of changing career patterns across four generations", *Journal of Managerial Psychology*, Vol.30 (1), page.8-20.

73. Sergio Mérida-López a, Cirenia Quintana-Orts, Taina Hintsa & Natalio Extremera (2022), "Emotional intelligence and social support of teachers: Exploring how personal and social resources are associated with job satisfaction and intentions to quit job", *Revista de Psicodidactica*, 27, page 168 -275.

74. Sherry E. Sullivan (1999), "The Changing Nature of Careers: A Review and Research Agenda", *Journal of Management*, Vol.25 (3), page.457-484.

75. Svetlana N. Khavopa, Michael B. Arthur, Celest P.M. Wilderom & Jorgen S Svensson (2007), "Professional identity as the key to career change intention", Vol.12 (7), page.584-595.

76. Akila, A., & Priyadarshini, R. G. (2018). The impact of workplace friendships on organizational commitment and intention to leave. *Materials Science and Engineering*, 390(1), 012064. https://doi.org/10.1088/1757-899X/390/1/012064

77. Barron, J. M., & McCafferty, S. (1977). Job search, labor supply, and the quit decision: Theory and evidence. *The American Economic Review*, 67(4), 683-691.

78. Baylor, K. M. (2010). *The influence of intrinsic and extrinsic job satisfaction factors and affective commitment on the intention to quit for occupations characterized by high voluntary attrition*.

79. Cohen, L. J. (1993). Intentions, decisions and rationality. *Behavioral and Brain Sciences*, 16(3), 375–389.

80. Garrido-López, M., Schaffer, B., & Moss, H. (2023). Should I stay or should I go? From turning points to decision to quit in a call center environment. *Journal of Behavioral and Applied Management*, 23(3), 125-137.

81. Gielen, A. C., & Tatsiramos, K. (2012). Quit behavior and the role of job protection. *Labour Economics*, 19(4), 624-632.

82. Hom, P., Rogers, K. M., Allen, D. G., Zhang, M., Lee, C., & Zhao, H. H. (2024). Feel the Pressure? Normative Pressures as a Unifying Mechanism for Relational

Antecedents of Employee Turnover. *Human Resource Management*. https://doi.org/10.1002/hrm.22250

83. Islam, M. F., & Alam, M. J. (2014). Factors influencing intention to quit or stay in jobs: An empirical study on selected sectors in Bangladesh. *Stamford Journal of Business Studies*, 6(1), 142-164.

84. Ivashova, V., Gavrilova, O., Kalashova, A., Svistunova, I., & Isaenko, A. (2023). Organizational conditions for successful professional activity (views of pedagogical community). *E3S Web of Conferences* (Vol. 371, p. 05048). EDP Sciences.

85. Norbekova, B. S. (2021). The Role of National Traditions in the Formation of Ethnopsychological Characteristics in Children and Teenagers. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(10), 1848-1853.

86. Russell, C. J., & Van Sell, M. (2012). A closer look at decisions to quit. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 125-137.

87. Singh, A., Singh, P., Saraswat, V. A., Pushparajesh, V., Goyal, S., Zaveri, B., & Reddy, B. V. (2024). Examining the Impact of Young People's Involvement in Cultural Heritage Preservation and Promotion. *Evolutionary Studies in Imaginative Culture*, 924–934. https://doi.org/10.70082/esiculture.vi.1090

88. Turk, Z., Avcilar, M.Y. (2018). An Investigation of the Effect of Personal Values on the Students' Ethical Decision-Making Process. In: Bilgin, M., Danis, H., Demir, E., Can, U. (eds) *Eurasian Business Perspectives*. Eurasian Studies in Business and Economics, vol 8/1. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-67913-6_17

89. Van Hees, M., & Roy, O. (2007). *Intentions, decisions and rationality*. University of Groningen & University of Amsterdam.

90. Wojciechowska, L., Bieleke, M., Keller, L., & Gollwitzer, P. M. (2019). The influence of willpower and implementation of intention on subjective evaluation of the level of achieving personal goals. *Health Psychology Report*, 7(2), 143–152.

91. Lee, T. W., & Mitchell, T. R. (1994). An unfolding model of voluntary turnover. *Academy of Management Review,* 19(1), 51–89.

92. Russell, J. E. A., & Van Sell, M. (2012). Understanding retention decisions: Beyond job satisfaction. *Human Resource Management Review,* 22(3), 237–249. https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2012.04.002

93. March, J. G., & Simon, H. A. (1958). Organizations. John Wiley & Sons.

94. W eiss, D. J., Dawis, R. V., England, G. W., & Lofquist, L. H. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. Industrial Relations Center,

University of Minnesota. eiss, D. J., Dawis, R. V., England, G. W., & Lofquist, L. H. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. Industrial Relations Center, University of Minnesota.

95. Hoppock, R. (1935). Job satisfaction. Harper & Brothers.

96. Weiss, D. J., Dawis, R. V., England, G. W., & Lofquist, L. H. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. Industrial Relations Center, University of Minnesota.

97. Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Addison-Wesley.

98. Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10, pp. 221–279). Academic Press.

99. Triandis, H. C. (1980). Values, attitudes, and interpersonal behavior. In H. E. Howe Jr. & M. M. Page (Eds.), Nebraska symposium on motivation, 1979: Beliefs, attitudes, and values (Vol. 27, pp. 195–259). University of Nebraska Press.

100. Locke, E. A. (1969). What is job satisfaction? Organizational Behavior and Human Performance, 4(4), 309–336. https://doi.org/10.1016/0030-5073(69)90013-0

KHI CHÍNH SÁCH VỀ XE ĐIỆN GÕ CỬA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH, NGƯỜI DÂN PHẢN ỨNG RA SAO? KHÁM PHÁ CÁC YẾU TỐ THÚC ĐẨY VÀ RÀO CẢN TỪ MẠNG XÃ HỘI

Nguyễn Thanh Nhật Minh*, Lương Hoàng Sang

Trường Kinh doanh – Đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh

Email: nhatminhnoel05@gmail.com*

Tóm tắt: Trong bối cảnh các chính sách thúc đẩy xe điện ngày càng được mở rộng nhằm hướng tới giao thông bền vững, việc người dân vẫn chưa sẵn sàng chi trả cho xe điện đặt ra một nghịch lý đáng chú ý. Bên cạnh yếu tố kinh tế, mạng xã hội nổi lên như một kênh ảnh hưởng quan trọng, vừa lan tỏa lợi ích vừa khuếch đại những lo ngại, qua đó định hình thái độ của người tiêu dùng. Nghiên cứu này nhằm làm rõ cơ chế tác động của mạng xã hội đến các yếu tố thúc đẩy, rào cản và thái độ, từ đó ảnh hưởng đến mức độ sẵn sàng chi trả cho xe điện tại TP.HCM. Phương pháp nghiên cứu kết hợp định tính và định lượng, với dữ liệu từ 323 người tiêu dùng và được phân tích bằng mô hình SEM. Kết quả cho thấy thái độ là yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến mức độ sẵn sàng chi trả. Đồng thời, lợi ích tài chính là động lực nổi bật giúp cải thiện thái độ, trong khi mạng xã hội đóng vai trò gián tiếp thông qua việc định hình các yếu tố này. Từ đó, nghiên cứu cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của thái độ, đồng thời đề xuất hàm ý chính sách và truyền thông nhằm thúc đẩy tiêu dùng xanh tại Việt Nam.

Từ khóa: *Ảnh hưởng mạng xã hội, lợi ích tài chính, thái độ, xe điện, ý định chi trả.*

---

1. LỜI MỞ ĐẦU

Ô nhiễm không khí từ hoạt động công nghiệp và giao thông đang trở thành vấn đề nghiêm trọng đối với môi trường và sức khỏe cộng đồng trên toàn cầu cũng như tại Việt Nam. Theo WHO (2024), ô nhiễm không khí gây khoảng 4,2 triệu ca tử vong sớm mỗi năm trên thế giới; tại Việt Nam, con số này ước tính vượt 70.000 ca (UNICEF Việt Nam, 2024). Trong đó, giao thông vận tải là một trong những nguồn phát thải chính, đặc biệt giao thông đường bộ chiếm hơn 80% lượng phát thải của toàn ngành (Bộ Giao thông Vận tải, 2022).

Trước thực trạng này, nhiều quốc gia đã thúc đẩy chuyển đổi sang phương tiện xanh nhằm giảm phát thải khí nhà kính. Tại COP26 năm 2021, Việt Nam cam kết thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững và giảm phát thải ròng bằng không. Quyết định số 876/QĐ-TTg đã đặt ra lộ trình chuyển đổi sang phương tiện sử dụng điện hoặc năng lượng sạch đến năm 2050. Đồng thời, Nhà nước triển khai nhiều chính sách hỗ trợ như ưu đãi thuế, đầu tư hạ tầng và phát triển hệ thống trạm sạc, góp phần thúc đẩy thị trường xe điện tăng trưởng mạnh tại Việt Nam (Thái Anh, 2025). Bên cạnh đó, các đô thị lớn như Hà Nội và TP.HCM cũng đang triển khai nhiều kế hoạch kiểm soát phương tiện

phát thải cao và xây dựng khu vực phát thải thấp nhằm cải thiện chất lượng môi trường đô thị. Song song với xu hướng này, nhiều nghiên cứu đã tập trung phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định chấp nhận xe điện như kiến thức sản phẩm, chính sách hỗ trợ và hạ tầng trạm sạc (Wang và cộng sự, 2018; Jaiswal và cộng sự, 2022; Ooi và cộng sự, 2025). Tuy nhiên, phần lớn nghiên cứu trước đây chủ yếu xem xét các yếu tố thúc đẩy mà chưa đánh giá đầy đủ các rào cản đối với việc chấp nhận xe điện, đặc biệt trong bối cảnh các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Ngoài ra, vai trò của truyền thông xã hội trong việc hình thành niềm tin và tác động đồng thời đến cả "lý do ủng hộ" và "lý do phản đối" xe điện vẫn còn là khoảng trống nghiên cứu đáng chú ý. Các yếu tố như mức độ tin cậy của thông tin trên mạng xã hội (MXH), nhận thức về hiệu quả sử dụng và sự thuận tiện của hạ tầng sạc được cho là có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định của người tiêu dùng.

Trong bối cảnh Việt Nam đang thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyển đổi sang giao thông xanh nhưng hạ tầng sạc vẫn chưa phát triển đồng bộ, việc nghiên cứu các yếu tố thúc đẩy và rào cản ảnh hưởng đến ý định chấp nhận xe điện trở nên cần thiết cả về lý thuyết lẫn thực tiễn. Vì vậy, nghiên cứu này áp dụng Lý thuyết Suy luận Hành vi (Behavioral Reasoning Theory - BRT) nhằm phân tích tác động của truyền thông xã hội, chính sách hỗ trợ và hạ tầng sạc đến ý định chấp nhận xe điện của người tiêu dùng tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu kỳ vọng sẽ cung cấp hàm ý hữu ích cho nhà hoạch định chính sách và doanh nghiệp trong việc xây dựng chiến lược truyền thông, phát triển hạ tầng và thúc đẩy quá trình chuyển đổi sang giao thông bền vững tại Việt Nam.

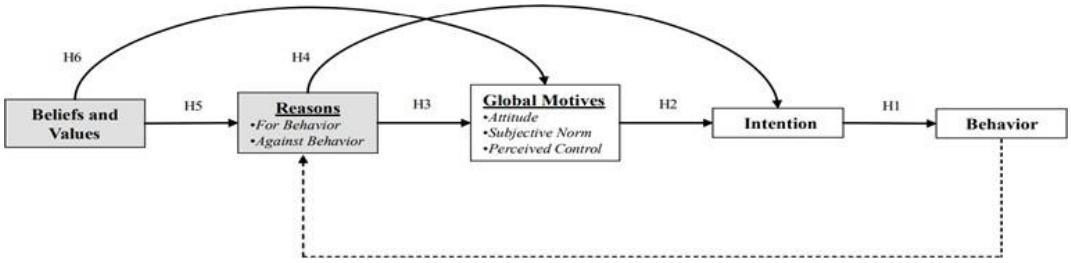
2. CƠ SỞ LÝ LUẬN

2.1. Cơ sở lí thuyết – Thuyết suy luận hành vi (BRT theory)

Trong nghiên cứu hành vi người dùng, các lý thuyết như thuyết hành vi có kế hoạch - TPB (Ajzen, 1991) và thuyết hành động hợp lí - TRA (Ajzen & Fishbein, 2000) thường được sử dụng để giải thích mối quan hệ giữa niềm tin, thái độ, ý định và hành vi. Tuy nhiên, các lý thuyết này chưa làm rõ vai trò của các lý do thúc đẩy hoặc cản trở hành vi của cá nhân. Để khắc phục hạn chế đó, Westaby (2005) đề xuất Lý thuyết Suy luận Hành vi (Behavioral Reasoning Theory – BRT), nhấn mạnh rằng hành vi không chỉ chịu ảnh hưởng bởi niềm tin và thái độ mà còn bởi các lý do ủng hộ (reasons for) và lý do phản đối (reasons against).

Theo BRT, niềm tin và giá trị cá nhân hình thành các lý do tác động đến thái độ, ý định và hành vi thực tế. Dựa trên khung lý thuyết này, nghiên cứu áp dụng BRT để phân tích ảnh hưởng của MXH đến thái độ và ý định chấp nhận xe điện. Trong bối cảnh hiện nay, MXH đóng vai trò quan trọng trong việc lan tỏa thông tin, hình thành niềm tin và định hướng hành vi tiêu dùng xanh. Đồng thời, nghiên cứu xem mức độ sẵn sàng thanh toán là biểu hiện cao hơn của ý định hành vi, phản ánh sự chuyển đổi từ nhận thức sang hành động thực tế.

Từ góc độ BRT, MXH không chỉ ảnh hưởng đến niềm tin mà còn góp phần củng cố các lý do ủng hộ việc sử dụng xe điện, như chính sách hỗ trợ của Nhà nước và lợi ích tài chính. Những yếu tố này thúc đẩy thái độ tích cực, gia tăng ý định chấp nhận và mức độ sẵn sàng thanh toán cho xe điện của người tiêu dùng tại TP.HCM.



Hình 1: Mô hình của Thuyết suy luận hành vi

2.2. Tổng quan nghiên cứu

2.2.1 Nghiên cứu của Nguyen-Phuoc và cộng sự (2025)

Mối quan hệ giữa hình ảnh, yếu tố thúc đẩy, rào cản, thái độ và ý định chấp nhận xe máy điện trong nghiên cứu này được kế thừa và phát triển từ công trình của Nguyen-Phuoc và cộng sự (2025) với tiêu đề "Intention to adopt electric motorcycles in developing markets: Examining the role of image, reasons for, and reasons against through the Behavioral Reasoning Theory framework". Nghiên cứu dựa trên nền tảng lý thuyết BRT, sử dụng dữ liệu từ 762 người chưa sở hữu xe máy điện tại hai thành phố lớn ở Việt Nam và phân tích bằng PLS-SEM. Kết quả cho thấy thái độ có tác động tích cực đến ý định chấp nhận xe máy điện; các yếu tố thúc đẩy làm gia tăng thái độ và ý định, trong khi rào cản tác động tiêu cực. Đồng thời, hình ảnh cũng góp phần củng cố thái độ và gián tiếp ảnh hưởng đến ý định chấp nhận xe máy điện.

2.2.2 Nghiên cứu của Cabeza-Ramírez và cộng sự (2025)

Mối quan hệ giữa thái độ, chuẩn mực xã hội, nhận thức kiểm soát hành vi, nhận thức rủi ro và mức sẵn sàng thanh toán trong nghiên cứu này được kế thừa và phát triển từ công trình của Cabeza Ramírez và cộng sự (2025) với tiêu đề "Rational and normative determinants in electric vehicle adoption: Willingness to pay and moderating variables". Nghiên cứu được xây dựng dựa trên sự kết hợp giữa TPB và mô hình NAM, sử dụng dữ liệu từ 1.241 người lái xe tại Tây Ban Nha và phân tích bằng PLS SEM. Kết quả cho thấy thái độ và chuẩn mực xã hội có tác động tích cực đến ý định mua xe điện, trong khi nhận thức rủi ro làm giảm mức sẵn sàng thanh toán. Đồng thời, chuẩn mực cá nhân cũng góp phần thúc đẩy ý định và hành vi tiêu dùng phương tiện xanh.

2.2.2. Nghiên cứu của Kalam và Mollah (2025)

Mối quan hệ giữa việc sử dụng MXH, người nổi tiếng, thái độ tiêu dùng xanh, ý định tiêu dùng xanh và hành vi tiêu dùng xanh thực tế trong nghiên cứu này được kế thừa và phát triển từ công trình của Kalam và Mollah (2025) với tiêu đề "The efficacy

of the use of social networks and celebrity endorsers on green consumption: An integrated model of attitude, intention, and actual behavior". Nghiên cứu được xây dựng dựa trên TPB kết hợp với Thuyết độ tin cậy nguồn (SCT), nhằm làm rõ cách MXH và người nổi tiếng tác động đến hành vi tiêu dùng xanh. Dữ liệu được thu thập từ 1.667 người dùng tại Malaysia và Bangladesh đã tiếp cận các chiến dịch truyền thông xanh trên Facebook và YouTube, sau đó được phân tích bằng mô hình SEM. Kết quả cho thấy việc sử dụng MXH và sự xuất hiện của người nổi tiếng đều có ảnh hưởng tích cực đến thái độ và ý định tiêu dùng xanh, từ đó thúc đẩy hành vi tiêu dùng xanh thực tế. Ngoài ra, nhận thức về môi trường còn đóng vai trò tăng cường mối quan hệ giữa các yếu tố này, qua đó khẳng định vai trò quan trọng của MXH trong việc thúc đẩy hành vi tiêu dùng bền vững.

2.2.3. Nghiên cứu của Wang, Cao và Zhang (2021)

Mối quan hệ giữa nhận thức về chính sách hỗ trợ của chính phủ, các yếu tố xã hội, thái độ và ý định mua xe điện trong nghiên cứu này được kế thừa và phát triển từ công trình của X. W. Wang và cộng sự (2021) với tiêu đề "The influences of incentive policy perceptions and consumer social attributes on battery electric vehicle purchase intentions". Nghiên cứu dựa trên nền tảng TPB và được thực hiện với nhóm người tiêu dùng Trung Quốc chưa sở hữu xe điện. Mô hình nghiên cứu tập trung vào các yếu tố như nhận thức về chính sách tài chính, chính sách cung cấp thông tin, chính sách tiện ích, mối quan tâm môi trường, chuẩn mực xã hội và ý thức thể diện. Dữ liệu được phân tích bằng mô hình SEM để đánh giá tác động của các yếu tố này đến thái độ và ý định mua xe điện. Kết quả cho thấy nhận thức tích cực về chính sách hỗ trợ của chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến thái độ, từ đó thúc đẩy ý định mua xe điện. Đồng thời, chuẩn mực xã hội và ý thức thể diện cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành hành vi tiêu dùng xanh, trong khi thái độ được xác định là biến trung gian quan trọng giữa nhận thức chính sách và ý định mua.

2.2.4. Nghiên cứu của Rani và cộng sự (2024)

Mối quan hệ giữa ảnh hưởng xã hội, điều kiện hỗ trợ, kiến thức về xe điện, nhận thức tính hữu ích, nhận thức tính dễ sử dụng, ý định chấp nhận xe điện và sự sẵn sàng trả giá cao hơn trong nghiên cứu này được kế thừa và phát triển từ công trình của Rani và cộng sự (2024) với tiêu đề "Predicting Behavioural Intention Towards Electric Vehicle Adoption in India: A Unified TAM-SOBC Framework". Nghiên cứu được xây dựng dựa trên sự tích hợp giữa mô hình TAM và SOBC nhằm giải thích hành vi chấp nhận xe điện tại Ấn Độ. Dữ liệu được thu thập từ 288 người có hiểu biết về xe điện tại khu vực Delhi NCR và được phân tích bằng mô hình SEM. Kết quả cho thấy ảnh hưởng xã hội, điều kiện hỗ trợ và kiến thức về xe điện đều tác động tích cực đến nhận thức về tính hữu ích và tính dễ sử dụng, từ đó thúc đẩy ý định chấp nhận xe điện cũng như sự sẵn sàng chi trả cao hơn. Nghiên cứu đồng thời khẳng định vai trò quan trọng của các yếu tố tâm lý và xã hội trong việc hình thành hành vi tiêu dùng phương tiện xanh.

2.3. Giả thuyết nghiên cứu

2.3.1. Mối quan hệ giữa ảnh hưởng của MXH (Social Media Influence) với các yếu tố thúc đẩy (Motivators) và các rào cản (Barriers)

Theo BRT, giá trị và niềm tin là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quá trình lý luận hành vi, từ đó hình thành các lý do ủng hộ hoặc phản đối một hành vi cụ thể (Westaby, 2005). Trong bối cảnh xe điện, mạng xã hội đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành nhận thức, niềm tin và thái độ của người tiêu dùng thông qua thông tin từ cộng đồng, người ảnh hưởng và thương hiệu. Các nội dung tích cực trên mạng xã hội có thể giúp người dùng nhận thức rõ hơn về lợi ích của xe điện như tính bền vững, tiết kiệm năng lượng và công nghệ hiện đại, từ đó làm giảm các rào cản nhận thức và gia tăng ý định chấp nhận xe điện (Prakash và cộng sự., 2019; Saima & Khan, 2020). Tuy nhiên, mạng xã hội cũng có thể lan truyền những thông tin tiêu cực liên quan đến chi phí, hiệu suất hoặc độ an toàn của xe điện, làm gia tăng sự hoài nghi và ảnh hưởng tiêu cực đến thái độ của người tiêu dùng. Vì vậy, ảnh hưởng của mạng xã hội được xem là yếu tố quan trọng trong việc hình thành hình ảnh, niềm tin và ý định chấp nhận xe điện của người dùng. Từ đó, nhóm đề xuất giả thuyết:

H1: Ảnh hưởng từ MXH tác động tích cực đến các yếu tố thúc đẩy việc chấp nhận xe điện.

H2: Ảnh hưởng từ MXH tác động tiêu cực đến các rào cản trong việc chấp nhận xe điện.

2.3.2. Mối quan hệ giữa ảnh hưởng của MXH (Social Media Influence) và thái độ đối với xe điện (Attitude toward Electric Vehicles).

Theo TPB của Ajzen (1991), thái độ là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hành vi của cá nhân. Trong bối cảnh tiêu dùng xanh, mạng xã hội đóng vai trò lớn trong việc cung cấp thông tin, nâng cao nhận thức và hình thành thái độ tích cực của người tiêu dùng đối với các sản phẩm thân thiện với môi trường (Suttikun & Mahasuweerachai, 2023). Thông qua các nội dung tích cực, đáng tin cậy và sự tương tác từ cộng đồng trực tuyến, người dùng có xu hướng củng cố niềm tin và phát triển thái độ ủng hộ tiêu dùng xanh (Saima & Khan, 2020). Ngoài ra, việc chia sẻ các hành vi thân thiện với môi trường trên mạng xã hội cũng góp phần tạo động lực xã hội và khuyến khích thái độ hướng đến phát triển bền vững. Vì vậy, nghiên cứu đề xuất rằng ảnh hưởng của mạng xã hội có tác động tích cực đến thái độ của người tiêu dùng đối với hành vi tiêu dùng xanh.

H3: Ảnh hưởng từ MXH tác động tích cực đến thái độ của người tiêu dùng đối với xe điện.

2.3.3. Mối quan hệ giữa các yếu tố thúc đẩy (Chính sách can thiệp của Nhà nước và lợi ích tài chính) và thái độ đối với xe.

Theo lý thuyết BRT, các lý do ủng hộ và phản đối là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến thái độ của người tiêu dùng đối với một hành vi (Westaby, 2005). Trong bối cảnh xe điện, các lý do ủng hộ như hỗ trợ từ chính phủ, ưu đãi tài chính, tiết kiệm chi phí nhiên liệu và lợi ích môi trường có thể thúc đẩy thái độ tích cực và gia tăng ý định chấp nhận xe điện (Åhman, 2006; Skerlos & Winebrake, 2010). Ngược lại, các lý do phản đối như hạn chế về hạ tầng trạm sạc, lo ngại về phạm vi hoạt động, thời gian sạc và vấn đề an toàn pin lại có tác động tiêu cực đến thái độ của người dùng (Eccarius & Lu, 2020; Kumar & Alok, 2020). Do đó, nghiên cứu đề xuất rằng các yếu tố thúc đẩy sẽ tác động tích cực, trong khi các rào cản sẽ tác động tiêu cực đến thái độ và ý định chấp nhận xe điện của người tiêu dùng.

H4: Các yếu tố thúc đẩy, bao gồm chính sách hỗ trợ và lợi ích tài chính, tác động tích cực đến thái độ của người sử dụng đối với xe điện.

H5: Các rào cản, bao gồm cơ sở hạ tầng sạc và lo ngại về an toàn, tác động tiêu cực đến thái độ của người tiêu dùng đối với xe điện.

2.3.4. Mối quan hệ giữa các yếu tố thúc đẩy, các rào cản và mức độ sẵn lòng trả cho xe điện.

Theo lý thuyết BRT, các lý do mang tính bối cảnh đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành thái độ và hành vi của người tiêu dùng (Westaby, 2005). Trong bối cảnh xe điện, các "lý do cho" như chính sách hỗ trợ của chính phủ và lợi ích tài chính được xem là những yếu tố thúc đẩy ý định mua và mức sẵn sàng thanh toán của người dùng. Các chính sách như miễn giảm thuế, hỗ trợ đăng ký xe hay trợ giá có thể làm giảm rào cản chi phí và gia tăng niềm tin đối với xe điện (Sovacool và cộng sự., 2019; Li và cộng sự., 2016). Ngược lại, các "lý do chống lại" như hạn chế về hạ tầng trạm sạc và lo ngại về an toàn pin có thể tạo ra nhận thức tiêu cực và làm giảm ý định chấp nhận xe điện (Singh và cộng sự., 2023; Xie và cộng sự., 2022b). Vì vậy, nghiên cứu đề xuất rằng các yếu tố thúc đẩy sẽ tác động tích cực, trong khi các rào cản sẽ tác động tiêu cực đến thái độ và ý định mua xe điện của người tiêu dùng.

H6: Các yếu tố thúc đẩy, bao gồm chính sách hỗ trợ và lợi ích tài chính, tác động tích cực đến ý định mua xe điện của người tiêu dùng.

H7: Các rào cản, bao gồm cơ sở hạ tầng sạc và lo ngại về an toàn, tác động tiêu cực đến ý định mua xe điện của người tiêu dùng.

2.3.5. Mối quan hệ giữa thái độ đối với xe điện và mức độ sẵn lòng trả cho xe điện.

Theo TPB của Ajzen (1991), thái độ là yếu tố quan trọng phản ánh sự đánh giá tích cực hoặc tiêu cực của cá nhân đối với một hành vi và có ảnh hưởng trực tiếp đến ý định hành vi. Nhiều nghiên cứu cho thấy khi người tiêu dùng hình thành thái độ tích cực đối với các sản phẩm hoặc công nghệ xanh, họ sẽ có xu hướng sẵn sàng mua và chi

trả nhiều hơn cho các sản phẩm đó (Dhir và cộng sự., 2021). Trong bối cảnh xe điện, khi người sử dụng nhận thức tích cực về lợi ích môi trường, công nghệ và tính tiện ích của xe điện, mức độ sẵn sàng thanh toán của họ cũng có xu hướng gia tăng (Yadav & Pathak, 2016). Vì vậy, nghiên cứu đề xuất rằng thái độ tích cực đối với xe điện sẽ tác động tích cực đến mức sẵn sàng thanh toán của người tiêu dùng.

H8: Thái độ của người sử dụng đối với xe điện tác động tích cực đến ý định mua xe điện của họ.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

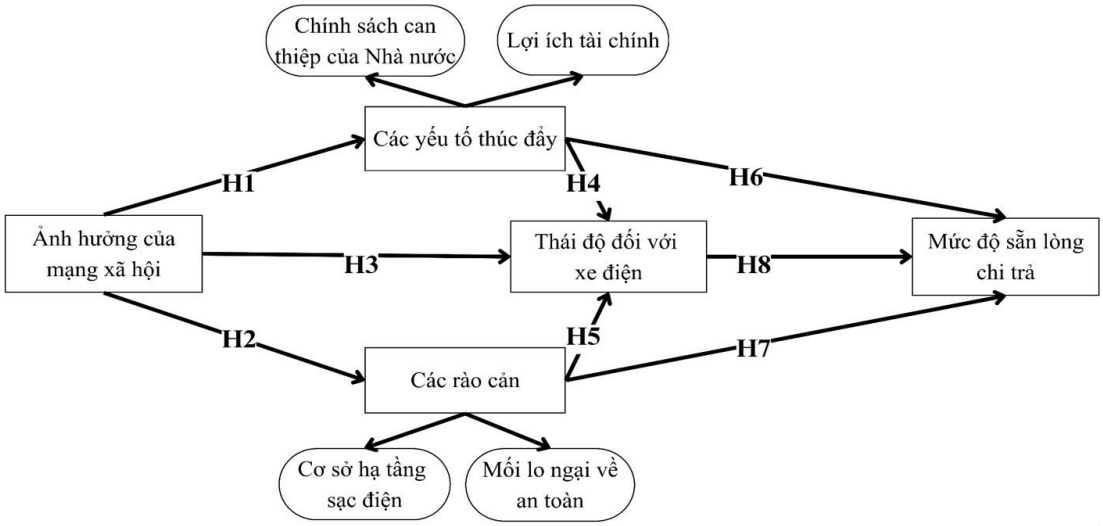
3.1. Thu thập dữ liệu

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập qua hai giai đoạn. Ở giai đoạn định tính, nhóm tác giả tiến hành phỏng vấn nhóm tập trung với một số người dân đang sinh sống và làm việc tại TP.HCM nhằm khám phá các yếu tố liên quan, đồng thời điều chỉnh và hoàn thiện thang đo cho phù hợp với bối cảnh nghiên cứu. Trên cơ sở đó, nghiên cứu định lượng được triển khai thông qua khảo sát trực tuyến với 323 người tiêu dùng, bao gồm cả những người đã sở hữu và chưa sở hữu xe điện nhưng có ý định mua trong tương lai. Sau khi thu thập, dữ liệu được nhập vào Excel để kiểm tra, loại bỏ các bảng trả lời không đầy đủ và tiến hành mã hóa trước khi đưa vào phân tích.

3.2. Phương pháp phân tích dữ liệu

Về phương pháp phân tích, nghiên cứu trước tiên thực hiện thống kê mô tả nhằm khám phá đặc điểm mẫu và tổng quan bộ dữ liệu. Do mô hình nghiên cứu là mô hình bậc hai, việc kiểm định mô hình và các giả thuyết được triển khai thông qua hai phương pháp tiếp cận trong PLS-SEM gồm: phương pháp biến quan sát lặp lại (repeated indicator approach) và phương pháp hai giai đoạn (two-stage approach) (Becker và cộng sự, 2012). Toàn bộ quá trình phân tích được thực hiện trên phần mềm SmartPLS 3.0 nhằm đánh giá độ tin cậy, giá trị hội tụ, giá trị phân biệt của thang đo, cũng như kiểm định ý nghĩa các mối quan hệ và mức độ phù hợp của mô hình nghiên cứu.

3.3. Mô hình nghiên cứu



Hình 2: Mô hình nghiên cứu

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Bảng 1: Kết quả phân tích độ hội tụ

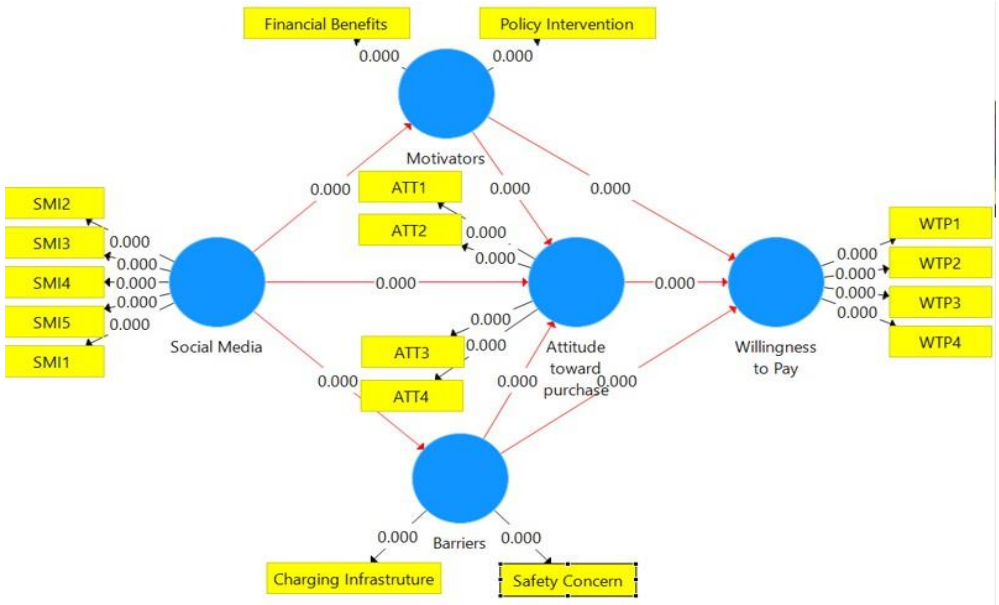
	Cronbach's Alpha	**rho_A**	**Composite Reliability**	**Average Variance Extracted (AVE)**
Thái độ đối với xe điện	0,952	0,952	0,965	0,874
Cơ sở hạ tầng trạm sạc	0,965	0,965	0,974	0,904
Lợi ích tài chính	0,923	0,923	0,951	0,867
Chính sách can thiệp của Nhà nước	0,983	0,983	0,984	0,839
Mối lo ngại về an toàn	0,952	0,952	0,969	0,912

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Bảng 2: Kết quả nghiên cứu

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (|O/STDEV|)	P values	Hypothesis Testing
Thái độ đối với xe điện -> (+) Mức độ sẵn lòng chi trả	0,526	0,525	0,060	8,720	0,000	Chấp nhận
Rào cản -> (-) Thái độ đối với xe điện	-0,254	-0,252	0,047	5,380	0,000	Chấp nhận
Rào cản -> (-) Mức độ sẵn lòng chi trả	-0,314	-0,316	0,042	7,491	0,000	Chấp nhận
Yếu tố thúc đẩy -> (+) Thái độ đối với xe điện	0,407	0,406	0,033	12,507	0,000	Chấp nhận
Yếu tố thúc đẩy -> (+) Mức độ sẵn lòng chi trả	0,175	0,176	0,044	3,954	0,000	Chấp nhận
Ảnh hưởng của MXH -> (+) Thái độ đối với xe điện	0,356	0,359	0,052	6,844	0,000	Chấp nhận
Ảnh hưởng của MXH -> (-) Rào cản	-0,671	-0,672	0,028	23,739	0,000	Chấp nhận
Ảnh hưởng của MXH -> (+) Yếu tố thúc đẩy	0,655	0,655	0,037	17,876	0,000	Chấp nhận

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu



Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Hình 3: Mô hình kết quả nghiên cứu

5. THẢO LUẬN VÀ KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu cho thấy các mối quan hệ trong mô hình đều có ý nghĩa, trong đó ảnh hưởng của MXH là yếu tố nổi bật khi vừa giúp tăng các yếu tố thúc đẩy vừa làm giảm các rào cản của người tiêu dùng. Điều này cho thấy MXH không chỉ là nơi cung cấp thông tin mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến cách người dùng nhìn nhận về xe điện. Tuy nhiên, việc tồn tại cả thông tin tích cực và tiêu cực trên MXH cũng khiến người tiêu dùng dễ bị phân vân và thiếu niềm tin.

Bên cạnh đó, thái độ là yếu tố tác động mạnh nhất đến mức độ sẵn sàng chi trả, cho thấy việc người dùng có sẵn sàng bỏ tiền hay không phụ thuộc nhiều vào cảm nhận và đánh giá của họ. Dù yếu tố thúc đẩy như lợi ích tài chính và chính sách hỗ trợ có tác động tích cực, nhưng mức độ ảnh hưởng vẫn không mạnh bằng thái độ. Ngược lại, rào cản như hạ tầng sạc chưa thuận tiện hay lo ngại về an toàn vẫn làm giảm cả thái độ và ý định chi trả.

Từ những kết quả này, có thể thấy rõ các yếu tố cần được ưu tiên tác động để nâng cao mức độ sẵn sàng chi trả cho xe điện, qua đó làm cơ sở để đề xuất các khuyến nghị phù hợp trong phần tiếp theo.

6. KHUYẾN NGHỊ, HẠN CHẾ VÀ HƯỚNG NGHIÊN CỨU MỚI

6.1. Hàm ý

Dựa trên những phát hiện này, các khuyến nghị dưới đây được đề xuất nhằm tác động vào các yếu tố then chốt, từ đó nâng cao mức độ sẵn sàng chi trả cho xe điện trong thực tiễn.

6.1.1 Ảnh hưởng của mạng xã hội

Ảnh hưởng của MXH đóng vai trò quan trọng trong việc định hình nhận thức và quyết định của người tiêu dùng đối với xe điện. Tuy nhiên, tác động của MXH trong việc làm giảm rào cản mạnh hơn so với việc gia tăng yếu tố thúc đẩy, cho thấy người dùng khá nhạy cảm với thông tin, đặc biệt là các nội dung tiêu cực. Vì vậy, cần nâng cao chất lượng và tính nhất quán của thông tin trên các kênh truyền thông. Chính phủ nên tăng cường kiểm soát và định hướng thông tin nhằm hạn chế sai lệch, trong khi doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược truyền thông rõ ràng, nhấn mạnh các lợi ích cụ thể và tăng độ tin cậy thông qua KOLs hoặc chuyên gia. Đồng thời, việc phối hợp trong các chiến dịch truyền thông cộng đồng sẽ giúp cải thiện nhận thức và giảm sự hoài nghi của người tiêu dùng.

6.1.2. Yếu tố thúc đẩy: Lợi ích tài chính

Trong nhóm lợi ích tài chính, người tiêu dùng đánh giá cao khả năng tiết kiệm chi phí sửa chữa và bảo dưỡng của xe điện, cho thấy xu hướng quan tâm nhiều hơn đến hiệu quả kinh tế dài hạn. Tuy nhiên, nhận thức này chưa đồng đều giữa các nhóm người dùng. Vì vậy, Chính phủ cần đẩy mạnh truyền thông về lợi ích tài chính dài hạn, đặc biệt qua MXH, trong khi doanh nghiệp nên minh bạch chi phí sử dụng thực tế, như so sánh với xe xăng hoặc cung cấp các gói bảo trì trọn gói. Việc nhấn mạnh yếu tố "tiết kiệm bền vững" sẽ giúp củng cố niềm tin và thúc đẩy quyết định chuyển đổi sang xe điện.

6.1.3. Yếu tố thúc đẩy: Chính sách can thiệp của nhà nước

Trong nhóm chính sách can thiệp của Nhà nước, các ưu đãi tài chính tuy vẫn quan trọng nhưng không còn tạo khác biệt lớn trong nhận thức, do người dân đã xem đây là lợi ích cơ bản. Ngược lại, các chính sách về cung cấp thông tin và tính thuận tiện được đánh giá cao hơn, cho thấy người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến trải nghiệm thực tế. Do đó, Chính phủ cần mở rộng trọng tâm sang các chính sách ngoài tài chính, đặc biệt là minh bạch thông tin về xe điện và nâng cao tính thuận tiện trong sử dụng, như phát triển làn ưu tiên, đơn giản hóa thủ tục và cải thiện dịch vụ liên quan, qua đó tăng sức hấp dẫn của xe điện trong thực tế.

6.1.4. Rào cản: Mối lo ngại về an toàn

Đối với mối lo ngại về an toàn, người tiêu dùng không hoàn toàn đánh giá xe điện là không an toàn, nhưng vẫn tồn tại một mức độ lo ngại nhất định, chủ yếu đến từ thông tin bên ngoài hơn là trải nghiệm thực tế. Điều này cho thấy rào cản hiện tại mang tính tâm lý và chịu ảnh hưởng lớn từ dư luận, khi người dùng dễ bị tác động bởi ý kiến cộng đồng hoặc các thông tin tiêu cực trên truyền thông. Nếu không được xử lý, yếu tố này có thể làm suy giảm niềm tin và cản trở quyết định chuyển đổi sang xe điện. Vì vậy, Chính phủ và doanh nghiệp cần phối hợp đẩy mạnh truyền thông nhằm cung cấp thông tin chính xác, minh bạch và kịp thời, qua đó hạn chế các hiểu lầm hoặc tin đồn tiêu cực.

Đồng thời, doanh nghiệp nên chủ động chứng minh độ an toàn của sản phẩm thông qua các minh chứng cụ thể như kết quả kiểm định, tiêu chuẩn kỹ thuật hoặc các hoạt động trải nghiệm thực tế. Việc giúp người tiêu dùng trực tiếp kiểm chứng sẽ góp phần giảm bớt lo ngại mang tính cảm tính, từ đó tăng cường niềm tin và thúc đẩy sự chấp nhận xe điện trong thực tế.

6.1.5. Rào cản: Cơ sở hạ tầng về sạc điện

Về cơ sở hạ tầng trạm sạc, người tiêu dùng không chỉ lo ngại về số lượng điểm sạc mà còn quan tâm đến sự đồng bộ của toàn bộ hệ thống hỗ trợ, bao gồm nguồn điện, dịch vụ bảo trì và sửa chữa. Nhận thức đã chuyển từ "thiếu chỗ sạc" sang lo ngại về khả năng vận hành lâu dài của xe điện. Dù hạ tầng sạc đang được cải thiện, các dịch vụ kỹ thuật vẫn chưa phát triển đồng đều, đặc biệt ngoài đô thị, tạo ra rào cản trong quyết định sử dụng. Chính phủ cần phát triển hạ tầng theo hướng toàn diện, kết hợp mở rộng trạm sạc với xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ như bảo dưỡng, thay pin và đảm bảo nguồn điện ổn định. Doanh nghiệp nên phối hợp mở rộng hạ tầng tại các khu vực có nhu cầu cao, đồng thời phát triển các dịch vụ linh hoạt như bảo trì lưu động hoặc trạm sạc di động. Điều này sẽ giúp tăng tính thuận tiện và tạo cảm giác an tâm cho người tiêu dùng khi chuyển sang xe điện.

6.1.6. Thái độ đối với xe điện

Người tiêu dùng thể hiện sự ủng hộ rõ rệt đối với vai trò của Nhà nước trong việc định hướng hành vi tiêu dùng xanh. Điều này cho thấy cách nhìn nhận của người mua không chỉ đến từ trải nghiệm cá nhân mà còn chịu ảnh hưởng mạnh từ chính sách và định hướng vĩ mô. Khi người dân cảm nhận được sự cam kết rõ ràng từ phía Nhà nước, họ sẽ dễ hình thành cái nhìn tích cực hơn đối với xe điện. Chính phủ cần tiếp tục duy trì và mở rộng các chính sách hỗ trợ tài chính như giảm thuế, hỗ trợ chi phí sạc hoặc triển khai các gói vay ưu đãi nhằm giảm áp lực chi phí ban đầu. Đồng thời, cần tăng cường truyền thông và giáo dục về lợi ích môi trường và sức khỏe từ việc sử dụng xe điện. Sự kết hợp giữa hỗ trợ kinh tế và nâng cao nhận thức sẽ góp phần củng cố niềm tin và thúc đẩy quyết định chuyển đổi sang phương tiện xanh.

6.2. Hạn chế

Nghiên cứu vẫn tồn tại một số hạn chế cần được xem xét trong các nghiên cứu tiếp theo. Thứ nhất, dữ liệu được thu thập theo phương pháp cắt ngang trong bối cảnh Chính phủ đang đẩy mạnh các chính sách hỗ trợ xe điện, do đó kết quả có thể thay đổi khi các chính sách này được điều chỉnh trong tương lai. Thứ hai, phạm vi khảo sát chủ yếu tại TP.HCM nên chưa phản ánh đầy đủ hành vi của người tiêu dùng ở các khu vực có điều kiện kinh tế xã hội khác. Thứ ba, sự tập trung của chính sách vào yếu tố tài chính có thể dẫn đến sự chồng lấn giữa các biến nghiên cứu. Ngoài ra, nghiên cứu chưa xem xét các yếu tố nhân khẩu học như độ tuổi, giới tính và thu nhập, vốn có thể ảnh hưởng đến nhận thức và hành vi của người tiêu dùng đối với xe điện.

6.3. Đề xuất hướng nghiên cứu mới

Từ những hạn chế trên, các nghiên cứu trong tương lai nên được mở rộng để tăng tính khái quát và độ tin cậy của kết quả. Trước hết, cần mở rộng phạm vi khảo sát sang nhiều khu vực và nhóm đối tượng khác nhau nhằm kiểm định mô hình trong các bối cảnh đa dạng hơn. Đồng thời, nên bổ sung các biến như nhận thức môi trường và giá trị cảm nhận để làm rõ hơn các yếu tố ảnh hưởng đến thái độ và mức độ sẵn sàng chi trả cho xe điện. Bên cạnh đó, thang đo của biến rào cản cần được mở rộng để bao quát thêm các yếu tố như bảo trì, hiệu suất pin hay sự đa dạng sản phẩm, đồng thời phân biệt rõ hơn giữa các khái niệm nhằm tránh trùng lặp. Cuối cùng, việc sử dụng dữ liệu theo thời gian sẽ giúp theo dõi sự thay đổi trong nhận thức và hành vi của người tiêu dùng, từ đó cung cấp cơ sở thực tiễn vững chắc hơn cho việc phát triển thị trường xe điện tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Handbook of Theories of Social Psychology: Volume 1*, 438–459.

2. Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the Attitude-Behavior Relation: Reasoned and Automatic Processes. *European Review of Social Psychology*, *11*(1), 1–33. https://doi.org/10.1080/14792779943000116

3. Åhman, M. (2006). Government policy and the development of electric vehicles in Japan. *Energy Policy*, *34*(4), 433–443. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.06.011

4. Becker, J. M., Klein, K., & Wetzels, M. (2012). Hierarchical Latent Variable Models in PLS-SEM: Guidelines for Using Reflective-Formative Type Models. *Long Range Planning*, *45*(5–6), 359–394. https://doi.org/10.1016/j.lrp.2012.10.001

5. Bộ Giao thông Vận Tải. (2022, August 5). Đường sắt phấn đấu giảm phát thải CO2 về mức 0. Retrieved from Cổng Thông Tin Điện Tử Bộ Giao Thông Vận Tải: https://mt.gov.vn/moitruong/tin-tuc/1129/82436/duong-sat-phan-dau-giam-phat-thai-co2-ve-muc-0.

6. Cabeza-Ramírez, L. J., Rosales-Tristancho, A., Sánchez-Cañizares, S. M., & Palacios-Florencio, B. (2025). Rational and normative determinants in electric vehicle adoption: Willingness to pay and moderating variables. *Technology in Society*, *81*(July 2024). https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2025.102842

7. Dhir, A., Koshta, N., Goyal, R. K., Sakashita, M., & Almotairi, M. (2021). Behavioral reasoning theory (BRT) perspectives on E-waste recycling and management. *Journal of Cleaner Production*, *280*, 124269. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124269

8. Eccarius, T., & Lu, C. C. (2020). Powered two-wheelers for sustainable mobility: A review of consumer adoption of electric motorcycles. *International Journal of Sustainable Transportation*, 14(3), 215–231. https://doi.org/10.1080/15568318.2018.1540735

9. Jaiswal, D., Kant, R., Singh, P. K., & Yadav, R. (2022). Investigating the role of electric vehicle knowledge in consumer adoption: evidence from an emerging market. *BENCHMARKING-AN INTERNATIONAL JOURNAL*, 1027–1045. doi: https://doi.org/10.1108/BIJ-11-2020-0579

10. Kalam, A., & Mollah, M. (2025). The efficacy of the use of social media networks and celebrity endorsers on green Consumption: An integrated model of attitude, intention, and actual behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*, *88*(August 2025), 104472. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2025.104472

11. Kumar, R. R., & Alok, K. (2020). Adoption of electric vehicle: A literature review and prospects for sustainability. *Journal of Cleaner Production*, *253*, 119911. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119911

12. Li, W., Long, R., & Chen, H. (2016). Consumers' evaluation of national new energy vehicle policy in China: An analysis based on a four-paradigm model. *Energy Policy*, *99*, 33–41. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.09.050

13. Nguyen-Phuoc, D. Q., Truong, T. M., A Nguyen, N. N., Luu, T. T., & Su, D. N. (2025). Intention to adopt electric motorcycles in developing markets: Examining the role of image, motivators and barriers through the behavioral reasoning theory framework. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, *109*(June 2024), 840–859. https://doi.org/10.1016/j.trf.2025.01.005

14. Prakash, G., Choudhary, S., Kumar, A., Garza-Reyes, J. A., Khan, S. A. R., & Panda, T. K. (2019). Do altruistic and egoistic values influence consumers' attitudes and purchase intentions towards eco-friendly packaged products? An empirical investigation. Journal of Retailing and Consumer Services, 50(May), 163–169. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.05.011

15. Rani, P., Pannu, S., Dalal, G., Vyas, P., & Khurana, T. (2024). Predicting Behavioural Intention Towards Electric Vehicle Adoption in India: A Unified TAM-SOBC Framework. *NMIMS Management Review*, *32*(4), 245–256. https://doi.org/10.1177/09711023241308416

16. Saima, & Khan, M. A. (2020). Effect of Social Media Influencer Marketing on Consumers' Purchase Intention and the Mediating Role of Credibility. *Journal of Promotion Management*, 27(4), 503–523. https://doi.org/10.1080/10496491.2020.1851847

17. Singh, H., Singh, V., Singh, T., & Higueras-Castillo, E. (2023). Electric vehicle adoption intention in the Himalayan region using UTAUT2 – NAM model. *Case Studies on Transport Policy*, 11 (November 2022), 100946. https://doi.org/10.1016/j.cstp.2022.100946

18. Skerlos, S. J., & Winebrake, J. J. (2010). Targeting plug-in hybrid electric vehicle policies to increase social benefits. *Energy Policy*, *38*(2), 705–708. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.11.014

19. Sovacool, B. K., Abrahamse, W., Zhang, L., & Ren, J. (2019). Pleasure or profit? Surveying the purchasing intentions of potential electric vehicle adopters in China. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, *124*(April 2018), 69–81. https://doi.org/10.1016/j.tra.2019.03.002

20. Suttikun, C., & Mahasuweerachai, P. (2023). The influence of status consumption and social media marketing strategies on consumers' perceptions of green

and CSR strategies: How the effects link to emotional attachment to restaurants. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, *56*(September 2022), 546–557. https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2023.08.009

21. Thái Anh. (2025, August 8). *Thị trường xe điện Việt Nam tăng trưởng nhanh nhất Đông Nam Á*. Retrieved from VnExpress: https://vnexpress.net/thi-truong-xe-dien-viet-nam-tang-truong-nhanh-nhat-dong-nam-a-4936367.html

22. Thủ tướng Chính phủ. (2022, July 22). Quyết định. *Quyết định số 876/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: Phê duyệt Chương trình hành động về chuyển đổi năng lượng xanh, giảm phát thải khí các-bon và khí mê-tan của ngành giao thông vận tải*. Việt Nam, Việt Nam, Việt Nam: Chính Phủ Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam.

23. UNICEF Việt Nam. (2024, June 7). *Ô nhiễm không khí của Việt Nam*. Retrieved from UNICEF Việt Nam: https://www.unicef.org/vietnam/vi/nhung-cau-chuyen/o-nhiem-khong-khi-viet-nam

24. Wang, X., Cheng, Y., Lv, T., & Cai, R. (2023). Fuel vehicles or new energy vehicles. A study on the differentiation of vehicle consumer demand based on online reviews. *Marketing Intelligence & Planning*, 1236–1251.

25. Wang, X. W., Cao, Y. M., & Zhang, N. (2021a). The influences of incentive policy perceptions and consumer social attributes on battery electric vehicle purchase intentions. *Energy Policy*, *151* (January), 112163. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112163

26. Westaby, J. D. (2005). Behavioral reasoning theory: Identifying new linkages underlying intentions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *98*(2), 97–120. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.07.003

27. WHO, W. H. (2024, October 24). *Ambient (outdoor) air pollution*. Retrieved from World Health Organization: https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ambient-%28outdoor%29-air-quality-and-health

28. Xie, L., Ustolin, F., Lundteigen, M. A., Li, T., & Liu, Y. (2022). Performance analysis of safety barriers against cascading failures in a battery pack. *Reliability Engineering and System Safety*, *228*(September), 108804. https://doi.org/10.1016/j.ress.2022.108804

29. Yadav, R., & Pathak, G. S. (2016). Young consumers' intention towards buying green products in a developing nation: Extending the theory of planned behavior. *Journal of Cleaner Production*, *135*, 732–739. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.120

ASSESSING PORTFOLIO PERFORMANCE THROUGH THE LENS OF ESG FACTORS

Hoang Anh Quoc

VNU University of Economics and Business

Email: hoangquoc.rces@gmail.com

Abstract: This study examines the determinants of global Exchange-Traded Fund (ETF) performance, with a particular focus on the role of the ESG quality score. Based on a cross-sectional dataset of 1,389 global ETFs collected from ETFdb.com, the research employs a multiple regression model with robust standard errors and nonlinear transformations for analysis. Principal findings reveal that the ESG quality score is positively and significantly associated with ETF performance, suggesting that sustainability-oriented funds offer financial rewards. Furthermore, annual dividends and real-time liquidity are also significant predictors of superior performance. Notably, the study discovers a nonlinear (inverted U-shaped) relationship between the Relative Strength Index (RSI) and returns, indicating that momentum strategies are effective only up to a certain threshold. The final model explains 53.2% of the variation in year-to-date (YTD) returns. These results provide important implications for fund managers and investors, affirming that integrating ESG factors, alongside fundamental and technical financial indicators, is an effective strategy for enhancing portfolio performance.

Key word: *ETF Performance, ESG Investing, Sustainable Finance, Portfolio Management, Multi-factor Model, Emerging Markets.*

---

1. INTRODUCTION

1.1. Overview of foreign research

1.1.1. Literature review about the performance of portfolio

Portfolio performance evaluation is a cornerstone of investment management, offering insights into how effectively strategies meet financial objectives. Investors traditionally rely on risk-adjusted metrics to assess portfolios, balancing returns against volatility. Modern Portfolio Theory (MPT), introduced by Markowitz (1952), revolutionized this field by emphasizing diversification to optimize the risk-return trade-off. By combining assets with low correlation, MPT enables investors to reduce portfolio volatility while maintaining expected returns, forming the bedrock of portfolio construction.

The Capital Asset Pricing Model (CAPM), developed by Sharpe (1964), extended MPT by providing a framework to price assets based on systematic risk, measured by beta. This model underpins metrics like Jensen's alpha, which evaluates excess returns

beyond market expectations (Jensen, 1968). Multi-factor models, such as the Fama-French three-factor model (1992) and Carhart's four-factor model (1997), further refined performance evaluation by incorporating size, value, and momentum factors to explain returns more comprehensively.

Marhfor (2016) offers a detailed review of portfolio performance measures, highlighting the evolution from traditional to conditional approaches. Traditional metrics, like the Sharpe ratio, assume stable risk, but conditional measures account for varying risk and returns with economic conditions, providing a more dynamic assessment. This shift addresses limitations in static models, particularly in volatile markets. The literature also debates active versus passive management, with French (2008) arguing that passive strategies often outperform due to lower costs, while Jensen (1968) suggests skilled active managers can add value through security selection. These foundational theories and empirical insights set the stage for examining how ESG factors influence portfolio performance.

1.1.2. Literature review of the portfolio performance examining ESG factor

The rise of Environmental, Social, and Governance (ESG) factors has transformed portfolio management, reflecting investor demand for strategies that align financial returns with ethical and sustainable goals. Research on ESG's impact on portfolio performance presents a complex picture, with findings varying across methodologies, regions, and timeframes. A meta-analysis by the NYU Stern Center for Sustainable Business and Rockefeller Asset Management (2021) synthesized over 1,000 studies from 2015 to 2020, revealing that 58% of corporate studies and 59% of investment studies found a positive link between ESG and financial performance. This suggests ESG integration may enhance returns by reducing risks, such as regulatory penalties or reputational damage, and fostering stakeholder trust.

Contrasting evidence challenges this optimism. Zehir and Aybars (2020) analyzed ESG-based portfolios in Europe and Turkey, finding no significant relationship between socially responsible investments (SRI) and portfolio performance. Their results support the efficient market hypothesis, suggesting that ESG information is already priced into assets. Similarly, López Prol and Kim (2022) applied the Markowitz mean-variance framework to ESG equity portfolios on the NYSE from 2018 to 2019, concluding that high ESG portfolios exhibited lower volatility but also lower returns, resulting in reduced Sharpe ratios compared to low ESG portfolios. This indicates a potential trade-off between risk reduction and return maximization.

At the firm level, Ding et al. (2022) explored ESG's impact on firm value and profitability, finding that social and governance scores significantly boosted firm value, while environmental scores had less impact. All ESG components positively influenced profitability, suggesting that strong ESG practices at the firm level can indirectly enhance portfolio outcomes. Giese et al. (2019) further supported this, reporting that

ESG integration improved risk-adjusted returns across global equity portfolios, driven by reduced exposure to systemic risks. However, Narula et al. (2024) noted that methodological inconsistencies and varying ESG definitions complicate these findings, highlighting the need for standardized approaches. Collectively, these studies underscore the nuanced role of ESG in portfolio performance, with benefits often contingent on specific contexts and time horizons.

1.1.3. Literature review of the ETF funds performance examining ESG factor

Exchange-Traded Funds (ETFs) have emerged as a favored vehicle for ESG investing, offering liquidity, diversification, and alignment with sustainability goals. Research on ESG ETF performance provides critical insights into their financial viability compared to traditional ETFs and benchmarks. Kanuri (2020) examined ESG equity ETFs from 2010 to 2018, finding they exhibited lower volatility and higher Sharpe ratios than non-ESG counterparts. However, these ETFs also had lower returns and higher tracking errors, suggesting a trade-off where risk reduction comes at the cost of potential returns.

Rompotis (2023) focused on U.S. ESG ETFs, reporting that some funds achieved significantly positive alphas using multi-factor regression models, indicating outperformance relative to market indices. This contrasts with earlier findings of underperformance, reflecting the dynamic nature of ESG investing. Dumitrescu et al. (2023) conducted an extensive study of 121 socially responsible investing (SRI) equity ETFs from 2010 to 2020, finding that the equally weighted SRI ETF portfolio underperformed the S&P 500 benchmark by 5.35% annually over the full period. However, performance improved in the latter half (2015–2020), with no significant differences, and in 2019–2020, SRI ETFs outperformed the benchmark by 5.25% annually. Environmental inclusion screens were particularly effective, yielding a 13.80% annual abnormal return in the final two years, underscoring the growing influence of environmental criteria.

Broadstock et al. (2023) used GARCH models to analyze ESG ETFs globally from 2016 to 2022, concluding that they reduce portfolio volatility, particularly during turbulent markets, making them attractive for risk-averse investors. Folqué et al. (2021) highlighted ESG ETFs' resilience during the COVID-19 pandemic, noting competitive returns despite market disruptions. Kanamura (2022) found that ESG ETFs in high-growth Asian markets outperformed their benchmarks, suggesting regional variations in performance. Noh and Oh (2020) explored ESG-themed megatrend ETFs globally, reporting that environmental megatrends, such as energy efficiency, often delivered superior risk-adjusted returns. These studies collectively indicate that ESG ETFs can offer financial and ethical benefits, but performance varies by region, time period, and ESG focus, with environmental factors increasingly driving returns.

1.2. Overview of domestic research

In Vietnam, most academic studies on portfolio performance remain focused at the firm level, applying classic financial models such as the CAPM and Fama-French factors to assess stock returns on the HOSE and HNX exchanges. Studies like Le and Nguyen (2020) indicate that actively managed funds often fail to outperform the market after adjusting for fees, echoing international findings.

Research on ESG integration is still in its early stages, primarily exploring the impact of corporate social responsibility (CSR) or governance-related factors on firm performance. While some studies report positive links between ESG components and firm value, there is a notable absence of research extending these findings to the portfolio level. No studies to date have empirically assessed how constructing investment portfolios based on ESG scores affects risk-adjusted returns.

The Vietnamese ETF market is also relatively nascent. Although ETFs tracking major indices have gained traction, ESG-themed ETFs only began to emerge after the launch of the Vietnam Sustainability Index (VNSI) by HOSE in 2017. Due to limited historical data and market depth, there is currently no scholarly research evaluating the performance of ESG ETFs in Vietnam.

In sum, a significant research gap remains in domestic literature regarding ESG-based portfolio analysis, particularly in the context of ETFs. This presents both a theoretical and practical opportunity for further exploration as sustainable investing gains momentum in Vietnam.

1.3. Research gaps

Despite growing interest in ESG and portfolio performance, several research gaps persist.

First, most global studies focus on developed markets (e.g., the U.S. and Europe), limiting generalizability to emerging or frontier economies with distinct financial systems and regulatory frameworks. Cross-country analyses of ESG ETF performance - especially including underrepresented regions - remain scarce. Second, many studies rely on composite ESG scores, which mask the potentially different effects of the E, S, and G components. While firm-level research (e.g., Ding et al., 2022) highlights this nuance, it is largely unexplored at the ETF level. Third, the Vietnamese literature is underdeveloped. Most domestic studies focus on firm-level ESG impacts, with virtually no research on ESG-themed ETFs or their comparative performance versus international benchmarks.

This study addresses these gaps by analyzing a large cross-sectional dataset of global ETFs (including Vietnam), evaluating portfolio-level performance through ESG factors across over 60 countries. The findings provide both theoretical contributions to the ESG–performance debate and practical insights for emerging markets like Vietnam, where historical data is limited but ESG interest is rising.

2. THEORY

2.1. Theoretical basis of Portfolio

Portfolios represent collections of financial assets, such as stocks, bonds, mutual funds, or ETFs, assembled to achieve investor objectives like capital appreciation, income generation, or risk mitigation. The cornerstone of portfolio theory is Modern Portfolio Theory (MPT), developed by Harry Markowitz (1952), which emphasizes diversification to optimize the balance between risk and return. By selecting assets with low correlation, investors can reduce portfolio volatility while maintaining expected returns, a principle that remains fundamental to portfolio construction.

Portfolios are classified based on their composition (e.g., equity, fixed-income, or mixed), investment strategy (e.g., growth, income, or balanced), and risk level (e.g., conservative, moderate, or aggressive). Their primary function is to align investments with financial goals while mitigating risks through diversification. Key characteristics include diversification, a risk-return trade-off, liquidity, and customization to investor preferences.

In the context of ESG investing, portfolios incorporate additional criteria to evaluate companies' environmental, social, and governance practices. This approach is supported by stakeholder theory, which argues that firms addressing the needs of all stakeholders - employees, customers, communities - can achieve superior long-term performance, benefiting portfolio holders (Freeman, 1984). The concept of sustainable competitive advantage further suggests that companies excelling in ESG areas can differentiate themselves, attracting customers and investors while reducing risks (Porter & Kramer, 2006). Empirical evidence is mixed: Ding et al. (2022) found that social and governance factors positively impact firm value, but environmental effects are less consistent, while Zehir and Aybars (2020) reported no significant link between ESG scores and portfolio performance. These findings highlight the complexity of ESG integration and the need for further research to clarify its financial impact.

2.2. Theoretical basis of Portfolio performance

Portfolio performance measures how effectively a portfolio meets its investment objectives, focusing on returns relative to risk and benchmarks. Traditional metrics include the Sharpe ratio, which evaluates risk-adjusted returns by dividing excess return over the risk-free rate by standard deviation (Sharpe, 1966), and Jensen's alpha, which quantifies excess returns beyond those predicted by the Capital Asset Pricing Model (CAPM) (Jensen, 1968). These tools enable investors to assess strategies, from active management to passive index-tracking, and guide decision-making. Performance is classified into absolute (total return) and relative (benchmark-adjusted) categories. Its function is to evaluate strategy effectiveness and inform adjustments, ensuring alignment with financial and, in ESG contexts, ethical goals. Characteristics include return, risk, consistency, and benchmark alignment.

ESG portfolios challenge traditional metrics by pursuing non-financial objectives, such as environmental sustainability or social equity. Research suggests ESG integration can enhance performance by reducing risks like regulatory fines or reputational damage (Berg et al., 2022). For instance, Wang et al. (2022) found that firms with strong ESG performance exhibited higher stock returns during the COVID-19 crisis, indicating resilience. However, López Prol and Kim (2022) reported that high ESG portfolios have lower returns and Sharpe ratios, suggesting a trade-off between stability and profitability. This has prompted calls for hybrid metrics that capture ESG's broader impacts, such as sustainability outcomes alongside financial returns (Berg et al., 2022). The debate over metric suitability underscores the need for nuanced performance evaluation in sustainable investing.

2.3. ESG and the portfolio performance

ESG criteria evaluate companies based on their environmental (e.g., carbon emissions, energy efficiency), social (e.g., labor practices, diversity), and governance (e.g., board transparency, shareholder rights) practices. Their function is to identify firms with sustainable operations, potentially reducing risks and enhancing long-term returns. ESG is grounded in risk management theory, which posits that addressing ESG issues mitigates regulatory, reputational, and operational risks not captured by traditional financial analysis (Bebbington et al., 2008). Stakeholder theory further supports ESG by suggesting that firms prioritizing stakeholder interests can improve financial outcomes through enhanced trust and efficiency (Freeman, 1984).

ESG is classified into three components: environmental, social, and governance, each addressing distinct aspects of sustainability. Characteristics include a focus on long-term viability, ethical alignment, and risk mitigation. Performance is measured through ratings from agencies like MSCI or Sustainalytics, though methodological inconsistencies can lead to divergent scores (Berg et al., 2022).

Empirical findings on ESG's impact are varied. A meta-analysis by the NYU Stern Center for Sustainable Business (2021) found that 58% of corporate and 59% of investment studies reported a positive ESG-financial performance link, particularly over long horizons. Giese et al. (2019) confirmed that ESG integration enhances risk-adjusted returns across global equity portfolios. However, Zehir and Aybars (2020) found no significant performance advantage, aligning with the efficient market hypothesis. Ding et al. (2022) noted that social and governance factors drive firm value more than environmental factors, while Wang et al. (2022) highlighted ESG's protective role during market shocks. Challenges like greenwashing, where firms exaggerate ESG credentials, and inconsistent ratings complicate assessments (Berg et al., 2022), necessitating further research to clarify ESG's role in portfolio performance.

2.4. ETF and ESG factor

Exchange-Traded Funds (ETFs) are investment vehicles traded on stock exchanges, holding diversified baskets of assets like stocks or bonds and tracking specific indices or strategies. ESG ETFs focus on indices of companies meeting sustainability criteria, enabling investors to align portfolios with ethical values while leveraging MPT's diversification benefits. ETFs are classified by underlying assets (e.g., equity, bond, commodity), investment strategy (passive or active), and focus (e.g., sector-specific, geographic, or thematic). Their function is to provide cost-effective, liquid access to markets, with characteristics including low expense ratios, tax efficiency, diversification, and intraday tradability.

The performance of ESG ETFs is assessed using traditional metrics like the Sharpe ratio and Jensen's alpha, alongside ESG alignment measured through ratings. Research indicates that ESG ETFs can offer competitive performance. Dumitrescu et al. (2023) found that ESG ETFs underperformed benchmarks over 2010–2020 but outperformed in 2019–2020, particularly with environmental screens. Broadstock et al. (2023) reported that ESG ETFs reduce portfolio volatility, enhancing stability during turbulent markets. Kanamura (2022) noted strong performance in high-growth Asian markets, suggesting regional variations. Folqué et al. (2021) highlighted ESG ETFs' resilience during the COVID-19 pandemic, while Naffa and Fain (2020) found comparable risk-adjusted performance to conventional ETFs.

However, challenges persist. Inconsistent ESG ratings across providers can mislead investors about sustainability impacts (Berg et al., 2022), and greenwashing poses risks, as funds may overstate their ESG credentials. These issues underscore the need for standardized metrics and transparency in ESG ETF evaluation. The growing popularity of ESG ETFs reflects a broader shift toward sustainable investing, making them a critical area for studying the ESG-performance nexus.

3. METHODOLOGY

3.1. Model

To empirically test the proposed hypotheses, this study employs a multiple linear regression model with robust standard errors and nonlinear transformation. The model is designed to quantify the effect of each independent variable on ETF performance while addressing key diagnostic issues identified in preliminary testing. The final functional form of the regression model is specified as follows:

$$log_ytd = \beta_1 + \beta_2 * esg_quality_score + \beta_3 * annual_dividend + \beta_4 * rsi_c + \beta_5 * rsi_sq_c + \beta_6 * realtime_liquidity + \varepsilon$$

Where:

log_ytd: Natural logarithm of one plus the ETF's Year-to-Date return, applied to stabilize variance and reduce skewness in the dependent variable.

esg_quality_score: Reflects the environmental, social, and governance quality of the ETF's underlying holdings.

annual_dividend: Total annual dividend per share; a proxy for income-generating potential and investor appeal.

rsi_c, rsi_sq_c: Centered and squared forms of the 20-day Relative Strength Index, capturing potential nonlinear (inverted U-shaped) momentum effects.

realtime_liquidity: Proxy for market liquidity, measured via trading volume and bid-ask spread.

ε: Random error term, assumed to be mean-zero with constant variance under robust estimation.

β_0: Intercept.

β_1 -> β_5: Coefficient.

Model Selection Rationale:

Multiple regression remains a standard econometric tool in financial research to assess the simultaneous impact of several predictors on a continuous outcome (Brooks, 2019). However, preliminary model diagnostics revealed specification issues including heteroskedasticity (White test p = 0.0000), non-normal residuals (sktest p = 0.0000), and potential omitted nonlinearities (RESET test p = 0.0001). These findings justified several key adjustments:

Log-transformation of the dependent variable was employed to stabilize residual variance.

Nonlinear transformation of RSI (centered and squared) addressed curvature in the momentum-return relationship.

Prior literature supports the use of this approach. For instance, Fama and French (1993) applied similar frameworks in factor modeling, and Eccles et al. (2014) emphasized the importance of robust regression when assessing ESG-related effects. The final model enables direct hypothesis testing through the signs and significance levels of estimated coefficients and offers improved explanatory power ($R^2 = 0.5323$), validating its empirical relevance.

3.2. Data

Data for this study were collected from ETFdb.com listed on the site as of May 23, 2025, incorporating retry logic and delay intervals to ensure data reliability.

After initial retrieval (N = 3,823), data were cleaned to remove observations with missing values for key model variables. The final sample consisted of 1,389 ETFs. This exceeds the minimum sample requirement for multiple regression, calculated using

Tabachnick and Fidell's (2007) rule: N > 50 + 8m (with m = 5, thus minimum N = 90), ensuring sufficient statistical power for the analysis.

3.3. Data analysis methods

After data collection and cleaning, the final dataset was analyzed using Ordinary Least Squares (OLS) regression. Diagnostic tests were conducted to detect common model issues, including heteroskedasticity (White and Breusch–Pagan tests), non-normal residuals (Skewness–Kurtosis test), and model misspecification (RESET test). Based on these results, robust standard errors, log-transformation of the dependent variable, and nonlinear term adjustments were applied to improve model validity.

4. RESULT

Table 1: Fixed regression result

Statistic	Value
Number of observations	744
F(5, 738)	199.99
Prob > F	0
R-squared	0.5323
Root MSE	0.76506

Source: Author

Table 2: Fixed coefficient result

Variable	Coefficient	Std. Err.	t-value	P>|t|	95% CI Lower	95% CI Upper
esg_quality_score	0.069	0.033	2.070	0.039	0.004	0.134
annual_dividend	0.081	0.032	2.500	0.013	0.018	0.145
rsi_c	0.151	0.006	27.310	0.000	0.140	0.162
rsi_sq_c	-0.002	0.001	-2.400	0.017	-0.004	0.000
realtime_liquidity	0.117	0.029	4.010	0.000	0.060	0.174
_cons	-3.706	0.233	-15.910	0.000	-4.164	-3.249

Source: Author

After addressing issues of heteroskedasticity and potential nonlinearity, the final regression model was estimated using 744 observations and robust standard errors. The dependent variable was transformed to log_ytd to improve normality and variance stability. The model showed good explanatory power, with an R-squared of 0.5323 and a highly significant F-statistic ($F(5,738) = 199.99$, $p < 0.001$). Key independent variables remained statistically significant, including esg_quality_score ($\beta = 0.069$, $p = 0.039$), annual_dividend ($\beta = 0.081$, $p = 0.013$), rsi_c ($\beta = 0.151$, $p < 0.001$), rsi_sq_c ($\beta = -0.002$, $p = 0.017$), and realtime_liquidity ($\beta = 0.117$, $p < 0.001$). The RESET test ($F = 7.77$, $p = 0.000$) suggested possible model misspecification, and residuals remained non-normally distributed ($\chi^2 = 39.16$, $p = 0.000$), although the use of robust estimation mitigated inference issues. The variables peratio and five_day_volatility were excluded in the final model based on their reduced statistical relevance post-refinement.

5. DISCUSSION & CONCLUSION

The final regression model offers several important implications for understanding the determinants of ETF performance in the context of ESG integration and financial characteristics. First and foremost, the ESG quality score remains positively and significantly associated with fund performance, reinforcing the growing body of evidence that sustainability-oriented funds are not only ethically aligned but also financially rewarding. This finding supports the premise that effective ESG practices can mitigate long-term risks, enhance reputational capital, and ultimately improve returns - especially relevant for investors seeking both financial and responsible investment goals.

In addition, the result highlights the strong and statistically significant effect of annual dividends on ETF performance. This underscores the enduring relevance of dividend policy in portfolio construction, as stable dividend-paying assets may signal underlying financial strength and investor confidence. Combined with the positive impact of real-time liquidity, which facilitates efficient trading and reduces transaction costs, the model supports a dual focus on fundamental strength and market accessibility in fund selection strategies.

One of the most noteworthy insights from the refined model is the non-linear relationship between RSI and ETF returns. While a higher RSI generally correlates with better short-term momentum, the inclusion and significance of the squared term (rsi_sq_c) confirm an inverted U-shaped effect. This suggests that momentum strategies are beneficial only up to a certain point, after which excessive optimism - reflected in extremely high RSI values - may precede a reversal or diminishing performance. This nuance enriches the theoretical understanding of technical indicators, indicating the need for more disciplined, threshold-based applications of momentum in asset management. Despite its improved explanatory power and statistical robustness, the model still exhibits signs of potential misspecification, as evidenced by the RESET test,

and the residuals remain non-normally distributed. However, these issues are partly mitigated by the use of robust standard errors and a sufficiently large sample size. In sum, the findings emphasize that a multifactor approach, combining ESG quality, dividend strength, liquidity, and momentum dynamics, offers a more comprehensive understanding of ETF performance. These results provide meaningful guidance for fund managers and investors in designing and selecting ETFs aligned with both financial objectives and sustainability considerations.

6. RECOMMENDATIONS

This study empirically examined the determinants of ETF performance with a focus on ESG quality and other financial and technical factors. Based on a cross-sectional dataset of 1,389 global ETFs collected from ETFdb.com, the final multiple regression model explains 53.2% of the variation in year-to-date (YTD) returns. Results confirm that higher ESG quality scores, greater annual dividends, and stronger real-time liquidity are positively associated with superior ETF performance. In addition, the relationship between the 20-day RSI and YTD return is found to be non-linear (inverted U-shaped), highlighting the importance of momentum - but with caution against overextension.

These findings suggest several implications for fund managers: (1) prioritize ESG quality as a core selection criterion, beyond compliance or branding; (2) emphasize dividend policy and ensure ETF liquidity to enhance investor appeal and reduce transaction costs; (3) apply momentum indicators like RSI systematically, incorporating thresholds to avoid overbought risks; and (4) consider valuation and volatility metrics in risk management, even if excluded from the final model.

Nonetheless, the study has certain limitations. Model diagnostics indicate possible omitted variables and non-linearities (RESET test), residual non-normality, and potential selection bias due to data filtering. Moreover, the use of cross-sectional data limits the ability to assess causality or temporal effects.

Future research is encouraged to adopt panel or time-series designs, disaggregate ESG dimensions, and explore regional or market-specific variations. Despite its limitations, this study provides robust, data-driven insights for ETF strategy development in an increasingly ESG-oriented investment environment.

REFERENCES

1. Bebbington, J., Larrinaga, C., & Moneva, J. M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal, 21*(3), 337–361.

2. Berg, F., Koelbel, J. F., & Rigobon, R. (2022). Aggregate confusion: The divergence of ESG ratings. *Review of Finance, 26*(6), 1315–1344.

3. Broadstock, D. C., Cao, H., & Chen, H. (2023). ESG-focused ETFs and portfolio volatility: Evidence from global markets. *Journal of Asset Management, 24*(2), 129–145.

4. Broadstock, D. C., Chan, K., Cheng, L. T. W., & Wang, X. (2023). The role of ESG in ETF performance during market volatility. *Journal of Sustainable Finance & Investment, 13*(1), 45–67.

5. Brooks, C. (2019). *Introductory econometrics for finance* (4th ed.). Cambridge University Press.

6. Carhart, M. M. (1997). On persistence in mutual fund performance. *The Journal of Finance, 52*(1), 57–82.

7. Ding, D. K., Ferreira, C., & Wongchoti, U. (2022). Impact of ESG performance on firm value and profitability. *Borsa Istanbul Review, 22*(S2), S119–S127.

8. Dumitrescu, S., Hurlin, C., & Mignon, V. (2023). Socially responsible investing and financial performance: Evidence from SRI equity ETFs. *Journal of Banking & Finance*, *146*, 106689.

9. Eccles, R. G., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). The impact of corporate sustainability on organizational processes and performance. *Management Science, 60*(11), 2831–2857.

10. Fama, E. F., & French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance, 47*(2), 427–465.

11. Fama, E. F., & French, K. R. (1993). Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics, 33*(1), 3–56.

12. Folqué, M., Escrig-Olmedo, E., & Santamaría, T. (2021). The performance of ESG ETFs during the COVID-19 pandemic. *Sustainability, 13*(24), 13654.

13. Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman.

14. French, K. R. (2008). The cost of active investing. *The Journal of Finance, 63*(4), 1537–1573.

15. Giese, G., Lee, L. E., Melas, D., Nagy, Z., & Nishikawa, L. (2019). Foundations of ESG investing: How ESG affects equity valuation, risk, and performance. *The Journal of Portfolio Management, 45*(5), 69–83.

16. HOSE. (2017, July 12). *Quy tắc xây dựng Chỉ số Phát triển bền vững VNSI (VNSI Index Rules)*. Ho Chi Minh Stock Exchange.

17. Jensen, M. C. (1968). The performance of mutual funds in the period 1945–1964. *The Journal of Finance, 23*(2), 389–416.

18. Kanamura, T. (2022). Performance analysis of ESG ETFs in Asian markets. *Pacific-Basin Finance Journal, 74*, 101803.

19. Kanuri, S. (2020). Risk and return of ESG equity ETFs. *Journal of Sustainable Finance & Investment, 10*(2), 145–162.

20. Le, T. M., & Nguyen, T. L. (2020). The performance of domestic equity mutual funds in Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business, 7*(9), 1 - 11.

21. López Prol, J., & Kim, K. (2022). Socio-environmental evaluation of MV efficient portfolios. *Finance Research Letters, 50*, 103312.

22. Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance, 7*(1), 77-91.

23. Naffa, H., & Fain, M. (2022). A tale of two tales: Do ESG ETFs hedge against risks? *Finance Research Letters, 45*, 102161.

24. Noh, S., & Oh, S. (2020). Performance measurement of ESG-themed megatrend investments in global equity markets using pure factor portfolios methodology. *PLOS ONE, 15*(12), e0244225.

25. NYU Stern Center for Sustainable Business & Rockefeller Asset Management. (2021). *ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 1000 empirical studies*. New York University.

26. Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review, 84*(12), 78–92.

27. Rompotis, G. G. (2023). Performance of U.S. ESG ETFs. *The Journal of Investing, 32*(2), 89–101.

28. Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *The Journal of Finance, 19*(3), 425–442.

29. Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Allyn & Bacon/Pearson Education.

30. Wang, J., Li, X., & Wang, S. (2022). The impact of ESG performance on stock returns in a COVID-19-induced financial crisis: Evidence from the G20 countries. *Finance Research Letters, 47*, 102591.

31. Zehir, E., & Aybars, A. (2020). The relation between ESG scores and portfolio performance. *Journal of Capital Markets Studies, 4*(2), 129–143.

32. Marhfor,A.(2016). Portfolio performance measurement: Review of literature and avenues of future research. *American Journal of Industrial and Business Management*,6(04),432–438.

CARBON EMISSION DISCLOSURE AND CORPORATE CASH HOLDING: EVIDENCE FROM VIETNAMESE LISTED FIRMS

Ngo Phuong Anh

VNU University of Economics and Business

Email: phuonganhngo1506@gmail.com

Abstract: This research investigates the impact of carbon emissions disclosure on the cash holdings of Vietnamese publicly traded companies from 2015 to 2025. Utilizing a Difference-in-Difference (DiD) approach with Year Fixed Effects, the study finds that carbon disclosure generally has no statistically significant effect on corporate cash reserves, with firm size remaining the dominant predictor of liquidity. However, a significant heterogeneous effect emerges for highly leveraged firms, where disclosure is associated with a notable decrease in cash balances (DiD = -0.401, $p < 0.1$). This suggests that financially constrained companies may deplete existing cash reserves to fund environmental compliance or reallocate internal funds in response to heightened stakeholder scrutiny. These findings, which are robust across various specifications including PSM-DiD, indicate that current Vietnamese carbon regulatory frameworks are insufficient on their own to shift corporate liquidity management across the board. Instead, financing constraints serve as a critical moderating factor. Consequently, the study suggests that regulators must account for these financial dynamics when designing carbon disclosure frameworks to ensure they foster both transparency and meaningful behavioral shifts in corporate financial policy.

Keywords: *Carbon Emission Disclosure, Cash Holding, Difference-in-Differences, Vietnam, ESG.*

---

1. INTRODUCTION

Climate change has become one of the most pressing global challenges, prompting governments, regulators, and corporations to adopt more environmentally responsible practices, including carbon emission disclosure. By publicly reporting greenhouse gas emissions, firms enhance transparency, enabling stakeholders to better assess environmental risks and encouraging greener business behavior. In Vietnam - an emerging economy experiencing rapid industrialization alongside increasing climate-related risks - the government's commitment to achieving net-zero emissions by 2050 and the move toward mandatory carbon reporting create a unique context to examine the financial implications of such disclosures. This study investigates whether carbon emission disclosure influences corporate cash holding decisions among Vietnamese listed firms during 2015–2025, using a Difference-in-Differences approach to identify causal effects. It aims to fill a gap in existing literature, which has largely focused on

developed markets, by providing empirical evidence from an emerging market setting and offering insights into how environmental transparency interacts with corporate liquidity management under evolving regulatory conditions.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Theoretical Basis

Carbon emission disclosure refers to the reporting of greenhouse gas emissions and environmental information through frameworks such as CDP and GRI Standards. Based on information economics, disclosure improves transparency and helps stakeholders evaluate environmental risks. In Vietnam, sustainability reporting has become more important under the Law on Environmental Protection (2020), the National Strategy on Climate Change (2021), and Circular 96/2020/TT-BTC.

Corporate cash holding represents the proportion of assets kept in cash and liquid securities. Keynes (1936) identified transaction, precautionary, and speculative motives for holding cash, while Baumol (1952) and Miller and Orr (1966) explained cash policy through the trade-off between liquidity benefits and opportunity costs. Prior studies (Opler et al., 1999; Dittmar et al., 2003; Ferreira and Vilela, 2004) show that firm size, leverage, growth opportunities, and cash flow volatility are major determinants of cash holding. Carbon disclosure may influence cash holding in different ways. Compliance and reporting costs may reduce cash reserves, while climate uncertainty and stakeholder pressure may encourage firms to hold more precautionary cash. According to Myers and Majluf (1984), firms with stronger environmental transparency may also access external financing more easily, reducing reliance on internal cash. Therefore, the net effect remains uncertain.

2.2. Empirical Literature Review

Previous studies show that ESG disclosure affects corporate financial policy through governance and financing conditions. Harford, Mansi, and Maxwell (2008) find that weak governance leads to inefficient excess cash holding, while El Ghoul et al. (2011) and Goss and Roberts (2011) show that firms with better ESG performance face lower financing costs. Duong et al. (2022) further report a negative relationship between ESG disclosure quality and cash holding.

Research specifically on carbon disclosure remains limited. Kim and Lyon (2015) find that better carbon disclosure improves firm valuation, whereas Matsumura, Prakash, and Vera-Muñoz (2014) show that undisclosed emissions reduce firm value. In Vietnam, Phan, Nguyen, and Nguyen (2020) suggest that environmentally responsible firms tend to hold less cash, while Hsu, Li, and Tsou (2023) find that firms exposed to higher carbon regulatory risk maintain more precautionary cash reserves.

Studies on Vietnamese firms also show that cash holding is influenced by financial constraints and ownership structure. Phan et al. (2019) highlights the role of cash flow volatility and financing access, while Nguyen and Nguyen (2021) emphasize ownership concentration and family control. Fazzari, Hubbard, and Petersen (1988), Kaplan and BZingales (1997), and Almeida, Campello, and Weisbach (2004) further argue that financially constrained or highly leveraged firms adjust cash policies more strongly under pressure. Institutional factors in emerging markets, such as weak financial systems and concentrated ownership, may also shape firms' responses to carbon disclosure (Lins, Servaes, and Tufano, 2010; Villalonga and Amit, 2006).

2.3. Research Gaps and Hypotheses

Although ESG and corporate finance have been widely studied, evidence on the direct relationship between carbon emission disclosure and corporate cash holding in Vietnam remains limited. In addition, the moderating role of financial leverage has not been fully explored. Therefore, this study proposes that carbon disclosure may have no significant average effect on cash holding (H1), while the negative effect may be stronger for highly leveraged firms (H2).

3. RESEARCH METHODOLOGY

3.1. Data Collection and Sample Description

This study uses financial data from the FiinPro database and carbon disclosure information collected from annual reports, sustainability reports, and regulatory filings of firms listed on HOSE and HNX during 2015–2025. After excluding financial institutions, removing missing observations, and winsorizing variables at the 1st and 99th percentiles, the final sample consists of 1,569 firm-year observations across seven industries. The treatment variable (DID) equals 1 if a firm discloses carbon emissions and 0 otherwise. Around 27.6% of observations are classified as carbon-disclosing firms.

3.2. Variable Definitions

The dependent variable is CashHolding, measured as cash and cash equivalents divided by total assets following Opler et al. (1999). The key independent variable is carbon disclosure (DID). Control variables include firm size, sales growth, current ratio, leverage, investment intensity, debt maturity, and Z-score, as previous studies (Ferreira and Vilela, 2004) show these factors significantly influence corporate liquidity decisions.

3.3. Empirical Strategy

The study applies the Difference-in-Differences (DiD) approach to estimate the effect of carbon disclosure on cash holding by comparing disclosing and non-disclosing firms over time. The baseline model includes firm-level controls, year fixed effects, and

firm-clustered standard errors. To strengthen identification, the study relies on the parallel trends assumption and additionally applies Propensity Score Matching (PSM). Four model specifications are estimated: baseline DiD, DiD with controls and year fixed effects, firm fixed effects, and firm plus year fixed effects. Following Bertrand, Duflo, and Mullainathan (2004), robust standard errors are clustered at the firm level. The study also examines heterogeneous effects by dividing firms based on size and leverage to determine whether financial constraints influence the impact of carbon disclosure.

3.4. Robustness Checks

Several robustness tests are conducted to validate the findings. These include excluding observations from 2022, using lagged control variables, adding province fixed effects, and applying PSM-DiD methods to improve comparability between treatment and control groups and strengthen causal inference.

4. EMPIRICAL RESULTS AND DISCUSSION

4.1. Descriptive Statistics

The study uses a final sample of 1,569 firm-year observations after applying sampling criteria and winsorization. The average cash holding ratio is 0.511, although the distribution is highly skewed, indicating that a small number of firms hold exceptionally large cash reserves. About 27.6% of observations belong to carbon-disclosing firms (DID = 0.276), reflecting the early stage of carbon disclosure adoption in Vietnam.

Table 1: Descriptive Statistics of Key Variables

Variable	N	Mean	SD	Min	P25	P75	Max
CashHolding	1,569	0.511	2.187	0.000	0.000	0.064	16.189
Investment Intensity	1,569	0.270	1.586	0.000	0.000	0.011	31.726
DebtMaturity	696	0.339	0.312	0.000	0.036	0.590	1.000
ZSCORE	1,569	59.818	257.129	-125.745	0.654	22.751	3,600.630
DID	1,569	0.276	0.447	0.000	0.000	1.000	1.000
Size	1,569	27.142	1.784	24.079	25.857	28.162	32.092
SalesGrowth	1,569	0.073	0.295	-0.640	-0.084	0.176	1.471
CurrentRatio	1,569	59.021	303.921	0.013	0.537	13.439	2,629.866
Leverage	1,569	0.567	0.365	0.004	0.335	0.733	2.490

Vietnamese listed firms are also characterized by relatively high leverage (0.567) and moderate annual sales growth (7.3%), highlighting the importance of debt financing and economic expansion during the sample period.

4.2. Correlation Analysis

The correlation matrix shows that CashHolding is negatively associated with firm size (−0.166) and leverage (−0.064), but positively related to liquidity measured by CurrentRatio (0.198). Importantly, the correlation between carbon disclosure (DID) and cash holding is very weak (−0.029), suggesting no strong unconditional relationship.

Table 2: Pairwise Correlation Matrix

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) CashHolding	1.000					
(2) DID	-0.029	1.000				
(3) Size	-0.166	0.053	1.000			
(4) SalesGrowth	0.040	-0.028	0.020	1.000		
(5) CurrentRatio	0.198	0.060	-0.237	0.024	1.000	
(6) Leverage	-0.064	-0.012	0.029	-0.017	-0.196	1.000

All VIF values are below 2.0, indicating no serious multicollinearity concerns.

4.3. Baseline Regression Results

The baseline DiD regressions show that carbon emission disclosure does not significantly affect corporate cash holding. In the preferred Year Fixed Effects model, the DID coefficient is positive (0.191) but statistically insignificant.

Table 3: Baseline DiD Regression Results

Variables	(1) No controls	(2) Year FE	(3) Firm FE	(4) Firm & Year FE
DID	-0.069	0.191	-0.193	-0.274
SE(DID)	(0.193)	(0.130)	(0.125)	(0.171)
Size		−0.146***	−0.548***	−0.521***
SE(Size)		(0.047)	(0.162)	(0.164)
SalesGrowth		0.288	0.118	0.126
SE(SalesGrowth)		(0.208)	(0.164)	(0.155)

Variables	(1) No controls	(2) Year FE	(3) Firm FE	(4) Firm & Year FE
CurrentRatio		0.001	0.001	0.001
SE(CurrentRatio)		(0.001)	(0.001)	(0.001)
Leverage		−0.177	0.084	0.120
SE(Leverage)		(0.186)	(0.715)	(0.727)
Constant	0.543***	4.425***	15.353***	14.621***
SE(Constant)	(0.046)	(1.396)	(4.424)	(4.511)
Observations	1,832	1,570	1,569	1,569
R-squared	0.452	0.066	0.496	0.501

*Note: *** p<0.01.*

Firm size is the only consistently significant determinant of cash holding, supporting prior studies by Tim Opler et al. (1999) and Amy Dittmar et al. (2003). Larger firms tend to hold less cash because they have better access to external financing.

4.4. Robustness Checks

Robustness tests confirm the baseline findings. Across all alternative specifications, the DID coefficient remains statistically insignificant.

Table 4: Robustness Check Results

Variables	(1) Excl. 2022	(2) Lagged Controls	(3) Province FE
DID	-0.314	-0.156	-0.275
SE(DID)	(0.196)	(0.166)	(0.174)
Size	-0.513***		−0.521***
SE(Size)	(0.169)		(0.167)
L.Size		-0.259*	
SE(L.Size)		(0.133)	
SalesGrowth	0.152	0.152	0.126
SE(SalesGrowth)	(0.193)	(0.215)	(0.158)
CurrentRatio	0.001	−0.000	0.001

Variables	(1) Excl. 2022	(2) Lagged Controls	(3) Province FE
SE(CurrentRatio)	(0.001)	(0.000)	(0.001)
Leverage	−0.015	0.093	0.119
SE(Leverage)	(0.728)	(0.638)	(0.738)
Constant	14.474***	7.522**	14.617***
SE(Constant)	(4.651)	(3.608)	(4.579)
Observations	1,382	1,313	1,562
R-squared	0.497	0.534	0.501

*Note: *** p<0.01, * p<0.1.*

The consistency across models strengthens the conclusion that carbon disclosure has no significant average effect on corporate liquidity management in Vietnam.

4.5. Heterogeneity Analysis

The heterogeneity analysis reveals that the effect of carbon disclosure differs across firms. Among highly leveraged firms, the DID coefficient is negative and weakly significant (−0.401), indicating that financially constrained firms reduce cash holdings after disclosure adoption.

Table 5: Heterogeneity Analysis by Firm Size and Leverage

Variables	(1) Small Firm	(2) Large Firm	(3) Low Leverage	(4) High Leverage
DID	-0.149	0.095	0.122	-0.401*
SE(DID)	(0.264)	(0.083)	(0.191)	(0.207)
Size	-0.100	0.016	-0.373***	-0.504*
SE(Size)	(0.296)	(0.042)	(0.139)	(0.272)
SalesGrowth	0.304	0.055	0.283	-0.024
SE(SalesGrowth)	(0.297)	(0.045)	(0.257)	(0.114)
CurrentRatio	0.000	0.000	0.000	0.016
SE(CurrentRatio)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.015)
Leverage	-0.086	-0.300*	0.675	0.489

Variables	(1) Small Firm	(2) Large Firm	(3) Low Leverage	(4) High Leverage
SE(Leverage)	(1.360)	(0.162)	(0.617)	(0.456)
Constant	3.528	-0.226	10.340***	13.781*
SE(Constant)	(7.768)	(1.206)	(3.690)	(7.476)
Observations	790	763	749	788
R-squared	0.566	0.560	0.694	0.536

*Note: * p<0.1.*

This finding supports the compliance-cost channel: firms with high debt burdens may use existing cash reserves to finance environmental reporting and compliance activities.

4.6. PSM-DiD Results

To address potential selection bias, the study applies Propensity Score Matching combined with DiD estimation. The DID coefficient remains statistically insignificant, confirming the null average effect.

Table 6: Propensity Score Matching DiD Results

Variables	(1) PSM-DiD
DID	-0.214
SE(DID)	(0.193)
Size	-0.562***
SE(Size)	(0.187)
SalesGrowth	0.273
SE(SalesGrowth)	(0.314)
CurrentRatio	-0.000
SE(CurrentRatio)	(0.000)
Leverage	-1.174
SE(Leverage)	(1.225)
Constant	16.562***
SE(Constant)	(5.358)

Variables	(1) PSM-DiD
Observations	678
R-squared	0.590

*Note: *** p<0.01.*

Overall, the PSM-DiD results strengthen the reliability of the main conclusion.

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

5.1. Discussion

The findings show that carbon emission disclosure has no statistically significant effect on corporate cash holding among Vietnamese listed firms across all regression models. This suggests that carbon disclosure has not yet become financially material enough to influence firms' liquidity decisions in Vietnam. Unlike developed carbon markets, Vietnam's regulatory and financial systems are still at an early stage, so carbon information is not strongly reflected in financing costs or market valuation.

The results also indicate that firm size is the most important determinant of cash holding. Larger firms tend to hold less cash because they benefit from easier access to external financing, lower transaction costs, and more efficient cash management. In contrast, the heterogeneity analysis reveals that highly leveraged firms experience a significant reduction in cash holding after disclosure, implying that financially constrained firms may use existing cash reserves to meet compliance-related obligations instead of maintaining precautionary liquidity.

Overall, the evidence suggests that Vietnam remains in the early phase of integrating carbon disclosure into corporate financial decision-making. As carbon regulations, emission trading systems, and sustainable finance policies continue to develop, the financial impact of carbon disclosure on corporate liquidity may become more significant in the future.

5.2 Conclusion

This study examines the relationship between carbon emission disclosure and corporate cash holding among Vietnamese listed firms. Using multiple empirical approaches, including fixed effects models and PSM-DiD analysis, the study finds no significant average effect of carbon disclosure on cash holding. However, firm size consistently shows a strong negative relationship with cash reserves, while highly leveraged firms experience a decline in cash holding following disclosure.

These findings imply that carbon disclosure in Vietnam currently has limited influence on corporate financial behavior due to the immature stage of the country's carbon market and regulatory framework. Nevertheless, as climate-related regulations

and sustainable finance mechanisms become more developed, carbon disclosure is likely to play a more important role in shaping firms' liquidity management and financing decisions. Future research should therefore continue to monitor this relationship using more recent data and a longer time horizon.

6. RECOMMENDATIONS AND POLICY IMPLICATIONS

6.1. Key Research Findings

This study investigates the impact of carbon emission disclosure on the cash holding behavior of Vietnamese listed firms during 2015–2025 using a Difference-in-Differences (DiD) approach.

The results show that carbon disclosure does not have a statistically significant average effect on corporate cash holding. The DID coefficient in the preferred Year Fixed Effects model is positive but insignificant, and this finding remains consistent across robustness checks and PSM-DiD estimation.

Firm size is the most significant determinant of cash holding, with larger firms holding less cash relative to total assets. This finding is consistent with prior studies by Tim Opler et al. (1999) and Amy Dittmar et al. (2003), suggesting that firms with better access to external financing require lower precautionary cash reserves.

The heterogeneity analysis indicates that highly leveraged firms experience a significant reduction in cash holding after adopting carbon disclosure, supporting the compliance cost channel. In contrast, no significant effect is found among low-leverage firms. The PSM-DiD results further confirm that the null average effect is robust and not driven by observable selection bias.

6.2. Policy Implications

The findings suggest that carbon disclosure alone is insufficient to significantly influence corporate financial behavior in Vietnam. Regulators may need complementary policies such as carbon pricing mechanisms, emissions trading systems (ETS), and green finance regulations to increase the financial relevance of disclosure.

For investors, leverage should be considered alongside ESG disclosure when assessing firm risk, as highly leveraged firms may face tighter liquidity conditions after disclosure adoption.

Corporate managers, particularly in carbon-intensive industries, should strengthen liquidity planning before implementing disclosure practices, especially when operating under high debt levels.

6.3. Limitations and Future Research

This study has several limitations. First, the disclosure variable only captures whether firms disclose emissions, not the quality or credibility of the information. Second, the analysis focuses only on cash holding and does not examine other financial outcomes.

Future studies could investigate disclosure quality, financing costs, investment behavior, and cross-country comparisons among ASEAN economies such as Thailand, Indonesia, and Singapore. Research using newer data may also provide insights as Vietnam’s carbon market and climate-related regulations continue to develop.

REFERENCES

1. Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London, 1936.

2. Baumol, W. J., "The transactions demand for cash: An inventory theoretic approach", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66, No. 4, 1952, pp. 545–556.

3. Miller, M. H., & Orr, D., "A model of the demand for money by firms", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 3, 1966, pp. 413–435.

4. Myers, S. C., & Majluf, N. S., "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, No. 2, 1984, pp. 187–221.

5. Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R., & Williamson, R., "The determinants and implications of corporate cash holdings", *Journal of Financial Economics*, Vol. 52, No. 1, 1999, pp. 3–46.

6. Dittmar, A., Mahrt-Smith, J., & Servaes, H., "International corporate governance and corporate cash holdings", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 38, No. 1, 2003, pp. 111–133.

7. Ferreira, M. A., & Vilela, A. S., "Why do firms hold cash? Evidence from EMU countries", *European Financial Management*, Vol. 10, No. 2, 2004, pp. 295–319.

8. Bertrand, M., Duflo, E., & Mullainathan, S., "How much should we trust differences-in-differences estimates?", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 1, 2004, pp. 249–275.

9. Harford, J., Mansi, S. A., & Maxwell, W. F., "Corporate governance and firm cash holdings in the US", *Journal of Financial Economics*, Vol. 87, No. 3, 2008, pp. 535–555.

10. El Ghoul, S., Guedhami, O., Kwok, C. C., & Mishra, D. R., "Does corporate social responsibility affect the cost of capital?", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, No. 9, 2011, pp. 2388–2406.

11. Goss, A., & Roberts, G. S., "The impact of corporate social responsibility on the cost of bank loans", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, No. 7, 2011, pp. 1794–1810.

12. Phan, K. C., & Zhou, J., "Market efficiency in emerging stock markets: A case study of the Vietnamese stock market", *IOSR Journal of Business and Management*, Vol. 16, No. 1, 2014, pp. 61–73.

13. Matsumura, E. M., Prakash, R., & Vera-Muñoz, S. C., "Firm-value effects of carbon emissions and carbon disclosures", *The Accounting Review*, Vol. 89, No. 2, 2014, pp. 695–724.

14. Kim, E. H., & Lyon, T. P., "Greenwash vs. brownwash: Exaggeration and undue modesty in corporate sustainability disclosure", *Organization Science*, Vol. 26, No. 3, 2015, pp. 705–723.

15. Phan, T. N., Nguyen, T. T., & Nguyen, H. N., "Determinants of corporate cash holding: Evidence from Vietnam", *Journal of Asian Business and Economic Studies*, Vol. 26, Supplement 2, 2019, pp. 61–82.

16. State Securities Commission of Vietnam, *Circular 96/2020/TT-BTC on information disclosure on the securities market*, Ministry of Finance, Hanoi, 2020.

17. Nguyen, T. T. N., & Nguyen, V. C., "Cash holding, ownership concentration, and governance in Vietnam: Evidence from listed firms", *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, Vol. 8, No. 2, 2021, pp. 99–110.

18. Vietnam Ministry of Natural Resources and Environment, *National Strategy on Climate Change*, Hanoi, 2021.

19. Ben-Nasr, H., Ghouma, H. H., & Boubakri, N., "Government ownership, ESG, and corporate cash holdings", *Journal of International Business Studies*, 2021.

20. Duong, H. N., Nguyen, J. H., Nguyen, M., & Rhee, S. G., "Navigating through economic policy uncertainty: The role of corporate cash holdings", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 62, 2022, Article 101607.

21. Hsu, A., Li, T., & Tsou, H.-T., "Carbon regulatory risk and corporate cash holdings", *Finance Research Letters*, Vol. 51, 2023, Article 103445.

22. Kaplan, S. N., & Zingales, L., "Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No. 1, 1997, pp. 169–215.

FACTORS INFLUENCING SELF-GIFT PURCHASING BEHAVIOR AMONG GENERATION Z IN VIETNAM

Cao Khanh Linh

VNU University of Economics and Business

Email: khanhlinh042015@gmail.com

Abstract: This study empirically investigates the effects of Social Media Influence (SMI), Marketing Stimuli (MKS), and Peer Influence (PI) on Self-Gift Purchasing Behavior (SGPB) among Generation Z consumers in Vietnam, with Hedonic Motivation (HM) and Impulse Buying Tendency (IBT) serving as mediating variables, grounded in the Stimulus–Organism–Response (S–O–R) framework within the context of contemporary consumer society. A quantitative design was adopted, collecting data through a structured online survey administered to Generation Z consumers in Vietnam with online shopping experience, using a five-point Likert scale; convenience sampling yielded 456 responses between November and December 2025, of which 439 valid questionnaires were retained after screening and analyzed via Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) using SmartPLS 4.0. The findings indicate that SMI, MKS, and PI exert significant positive indirect effects on SGPB through HM and IBT, with IBT emerging as the most dominant mediator and the strongest driver of self-gift purchasing behavior. The originality of this study lies in its treatment of self-gift purchasing as a distinct construct, addressing the common conflation with impulse or emotional consumption, and in providing empirical evidence from Vietnam, thereby filling the notable Western-centric gap and the scarcity of research in East Asian and developing economies.

Keywords: *Generation Z consumers, S-O-R framework, Self-Gift Purchasing Behavior, Vietnam*

---

1. INTRODUCTION

The contemporary global landscape is characterized by escalating youth mental health challenges, intensified by post-pandemic uncertainties and relentless digital acceleration (World Health Organization, 2022), alongside a fundamental transformation of consumer culture in which material accumulation has given way to experiential fulfillment and emotional self-care (Bardhi & Eckhardt, 2017). In this context, self-gift consumer behavior has emerged as a psychologically significant mechanism for mood regulation, self-reward, and identity reinforcement (Mick & DeMoss, 1990). It functions as a mood-regulatory instrument, enabling individuals to sustain positive affect or repair negative emotional states (Luomala & Laaksonen, 1999), while simultaneously acting as a psychological salve against self-discrepancies

and threats to self-concept (Mandel et al., 2017). The commercial impact of this phenomenon is driven by the licensing effect, whereby consumers feel entitled to indulge as a justified reward for personal effort (Khan & Dhar, 2006), a strategy increasingly mobilized across both tangible and experiential consumption to alleviate negative moods (Mortimer, Bougoure, & Hasan, 2015).

Previous research identifies self-gifting as a complex cognitive-emotional appraisal process rooted in attribution theory. Attributing success to internal effort propels self-rewarding intentions, while blaming failure on uncontrollable external factors triggers therapeutic self-gifting (Mick & Faure, 1998). This mechanism is further explained by perceived sacrifice, which mediates the translation of achievement motivation into self-rewarding behavior (Park, 2015), and by self-regulatory mindsets, where a promotion focusses drives celebratory consumption and a prevention focus targets negative emotion reduction (Mouakhar-Klouz, d'Astous, & Darpy, 2016). The manifestation of self-gifting is also deeply shaped by cultural context. In individualistic Western societies, such as the UK, self-gifting is an ego-centric act experienced as a personal entitlement (Tynan et al., 2010). In contrast, within collectivist Asian cultures like China, it is interwoven with social norms and communal joy-sharing, occasionally engendering guilt or apprehension (Tynan et al., 2010). Traditional self-construals can further restrain self-gifting tendencies due to perceived societal barriers (Pusaksrikit & Kang, 2016), and in high-pressure contexts such as South Korea, therapeutic motives favor problem-solving products while reward motives favor enhancing products (Hur & Choo, 2016).

For Generation Z, heightened uncertainty and diminished perceived control over traditional life milestones have intensified compensatory consumption, with self-gifts serving to restore a sense of personal agency and mitigate aversive self-discrepancy states (Rick, Pereira, & Burson, 2014; Mandel et al., 2017). This reflects a broader cultural shift wherein consumption is progressively mobilized for emotional self-regulation and identity maintenance (Mortimer et al., 2015; Bardhi & Eckhardt, 2017). Despite its growing significance, the self-gift literature remains theoretically fragmented and largely Western-centric, with a profound scarcity of research on how psychological states mediate the influence of external social and marketing triggers on self-gifting among Vietnamese Generation Z consumers. This study addresses these gaps by empirically investigating the effects of social media influence, marketing stimuli, and peer influence on self-gift purchasing behavior within the Stimulus–Organism–Response (S–O–R) framework, with hedonic motivation and impulse buying tendency as mediating variables.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Stimulus – Organism – Response (S–O–R) framework

The S–O–R framework, which originated from early 20th century behavioral psychology with Woodworth (1918) pioneering the integration of the organism component into the traditional stimulus-response paradigm, posits that human behavior is not a direct reflex to external factors but is instead shaped through internal psychological states and processes. Within this framework, Stimulus (S) refers to environmental inputs (physical, social, or informational cues) that serve as the catalyst for behavioral responses. Mehrabian and Russell (1974) subsequently refined the model by conceptualizing the Organism (O) as the central mediating component, representing the internal emotional and cognitive states activated by environmental stimuli, and proposed three primary emotional dimensions (pleasure, arousal, and dominance) to describe how individuals interpret their surroundings. Finally, the Response (R) constitutes the behavioral outcome, typically manifested as approach or avoidance tendencies, where approach behaviors signify a desire to maintain or enhance interaction with the environment (Mehrabian & Russell, 1974).

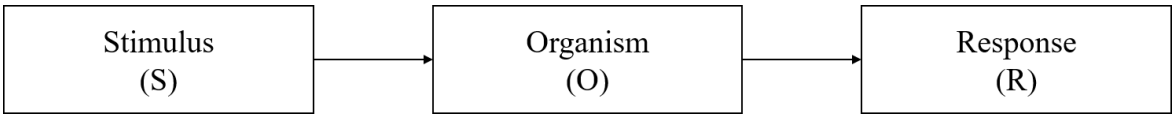


Figure 1: S–O–R Model

Source: Mehrabian & Russell (1974)

2.2. Hedonic consumption theory

Hedonic consumption theory, pioneered by Hirschman and Holbrook (1982), expands traditional consumer behavior perspectives by emphasizing that consumption extends beyond purely utilitarian or functional objectives to encompass experiential, emotional, and sensory dimensions. Central to this theory is the proposition that consumers derive value not solely from the tangible outcomes of product acquisition, but also from the multisensory and symbolic experiences inherent in the consumption process itself (Hirschman & Holbrook, 1982). This perspective does not position hedonic consumption in opposition to rational, goal-directed behavior; rather, it introduces an affective dimension essential for understanding consumption decisions driven by pleasure, excitement, or emotional fulfillment. Building upon this foundation, Babin, Darden, and Griffin (1994) distinguished between hedonic and utilitarian shopping value, wherein hedonic value captures the subjective enjoyment, entertainment, and emotional gratification derived from the shopping experience, whereas utilitarian value reflects the efficiency and task-oriented outcomes of purchase decisions. Critically, these two value dimensions are not mutually exclusive but may

coexist within a single consumption episode, thereby offering a nuanced framework for examining behaviors like self-gift purchasing, where emotional satisfaction and symbolic self-expression often outweigh purely functional considerations.

2.3. Self-regulation theory

Self-regulation theory explains how individuals set goals, monitor behavior, and adjust responses to achieve desired outcomes in specific contexts (Baumeister & Vohs, 2007). Central to this framework is the notion that individuals deploy cognitive and emotional resources to align their behavior with internal standards, a process shaped not only by self-control capacity but also by the motivation to regulate. Within consumption contexts, Dholakia (2000) conceptualized impulse buying as the outcome of an internal struggle between tempting emotional urges and self-control, arguing that such decisions are not entirely uncontrolled but involve conscious trade-offs favoring immediate emotional gratification. Extending this logic to self-gift behavior, Mouakhar-Klouz, d'Astous, and Darpy (2016) demonstrated that consumers often construct internal justifications to legitimize indulgent consumption while preserving a positive self-image. Accordingly, self-gifting reflects not weakened self-control but a deliberate, conditional permission to indulge which serves to restore psychological equilibrium.

3. CONCEPTUAL FRAMEWORK & METHODOLOGY

3.1. Conceptual framework

The research model proposed in this study is grounded in the S–O–R framework. In this model, SMI, MKS, and PI are conceptualized as external stimuli that shape consumers' internal psychological states. HM and IBT are positioned as the organism component, reflecting individuals' affective and cognitive reactions to these stimulus. SGPB represents the response, capturing the resulting behavioral outcome. The proposed research model includes:

- 03 independent variables: SMI, MKS, and PI
- 02 mediating variables: HM and IBT
- 01 dependent variable: SGPB

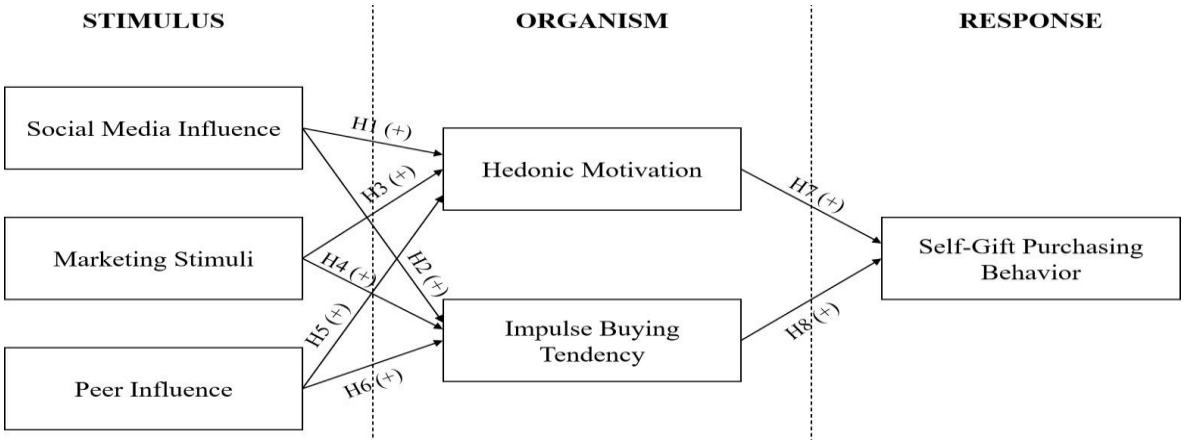


Figure 2: Conceptual Framework

Source: Author's own work

3.2. Methodology

This study adopted a quantitative explanatory research design to examine the factors influencing self-gift purchasing behavior among Generation Z consumers in Vietnam. The target population comprised Gen Z individuals with prior online shopping experience. Data were collected over a two-month period from November to December 2025 using an online survey distributed via the authors' personal social media networks, relevant online community groups, and further shared by family and friends to broaden reach. A convenience sampling technique was employed, yielding 456 responses; after rigorous screening for inattentive responding, contradictory answers, and incomplete information, 439 valid questionnaires were retained. With 37 observed variables in the model, the minimum required sample size was calculated as 185 based on Bollen's (1989) recommendation of five observations per variable, confirming that the final sample substantially exceeded the threshold for robust analysis.

The survey instrument consisted of two sections: one capturing demographic profiles and self-gifting context, and the other measuring the latent constructs through established scales adapted from prior research. Social Media Influence was assessed with six items (Singh et al., 2023), Marketing Stimuli with seven items (Iyer et al., 2019; Koay et al., 2021), Peer Influence with six items (Thürmer et al., 2020), Hedonic Motivation with six items (Mortimer et al., 2015), Impulse Buying Tendency with six items (Rook & Fisher, 1995), and Self-Gift Purchasing Behavior with six items (Mortimer et al., 2015); all items were rated on a five-point Likert scale. Data were analyzed using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS 4.0, a variance-based technique selected for its capacity to handle complex models, non-normal data, and theory development in exploratory studies.

4. RESULTS

4.1. Respondents' profile

The sample of 439 respondents was predominantly female (75.85%), with the largest age group being 18–22 years old (57.40%) and students comprising the majority of occupations (69.02%). Most held a university or college degree (79.50%), reported a monthly income below VND 3,000,000 (45.33%), and resided in urban areas (87.93%). Regarding self-gift purchasing behavior, the majority engaged in self-gifting occasionally (56.49%) or frequently (31.67%) and perceived it as important (45.56%) or very important (20.73%). The primary situational trigger was boredom and the pursuit of enjoyment (35.99%), followed by personal achievement (20.27%) and emotional coping (19.36%), indicating that self-gifting primarily serves as a mechanism for emotional regulation rather than a direct response to external marketing stimuli.

4.2. Model for Measurement

The measurement model was assessed following the guidelines recommended by Hair et al. (2019) to ensure construct reliability and validity. The model consists of 37 observed variables (OVs) that collectively define 6 latent variables (LVs): SMI, MKS, PI, HM, IBT, and SGPB.

Internal consistency reliability was assessed using Cronbach's alpha and composite reliability (CR), which are commonly applied indicators for evaluating the reliability of reflective measurement scales (DeVellis, 2012). Cronbach's alpha values of 0.70 or higher indicate acceptable internal consistency, while composite reliability values exceeding 0.70 further confirm the stability and consistency of the measurement constructs. The results show that Cronbach's alpha values range from 0.863 to 0.910, and composite reliability values range from 0.898 to 0.931, all surpassing the recommended thresholds. These findings demonstrate a high level of internal consistency across all constructs, as reported in Table 1.

Table 1: Reflective models: reliability measurements.

Constructs	Indicator Code	Outer Loadings	CA	CR	AVE
Peer Influence	PI1	0.836	0.898	0.922	0.663
	PI2	0.814			
	PI3	0.834			
	PI4	0.820			

	PI5	0.798			
	PI6	0.782			
Impulse Buying Tendency	IBT1	0.857	0.910	0.931	0.691
	IBT2	0.849			
	IBT3	0.844			
	IBT4	0.786			
	IBT5	0.810			
	IBT6	0.840			
Self-gift Purchasing Behavior	SGPB1	0.848	0.892	0.918	0.651
	SGPB2	0.780			
	SGPB3	0.864			
	SGPB4	0.780			
	SGPB5	0.803			
	SGPB6	0.759			
Hedonic Motivation	HM1	0.789	0.863	0.898	0.594
	HM2	0.720			
	HM3	0.771			
	HM4	0.778			
	HM5	0.773			
	HM6	0.791			
Marketing	MKS1	0.800	0.896	0.919	0.617

Stimuli	MKS2	0.785			
	MKS3	0.798			
	MKS4	0.776			
	MKS5	0.824			
	MKS6	0.782			
	MKS7	0.731			
Social Media Influence	SMI1	0.718	0.880	0.909	0.627
	SMI2	0.821			
	SMI3	0.800			
	SMI4	0.761			
	SMI5	0.820			
	SMI6	0.823			

Source: Author's own work

Convergent validity was evaluated using outer loadings and average variance extracted (AVE). Outer loadings indicate the strength of the association between observed variables and their corresponding latent constructs, reflecting the extent to which each indicator contributes to explaining its underlying construct. According to Hair et al. (2016), an outer loading of 0.708 or higher is required to ensure that a construct accounts for at least 50% of the variance in each indicator. The results demonstrate that all observed variables in this study exceed the recommended threshold and therefore satisfy the required quality criteria, supporting their retention in the measurement model. In addition, AVE was employed to assess convergent validity at the construct level, with values of 0.50 or above indicating that a latent construct explains more than half of the variance in its observed indicators (Hair et al., 2016). The analysis shows that the AVE values for all latent variables surpass this benchmark, confirming that the measurement model achieves adequate convergent validity.

Table 2: Discriminant validity using the HTMT ratio

	PI	IBT	SGPB	HM	MKS	SMI
PI						
IBT	0.574					
SGPB	0.556	0.898				
HM	0.639	0.770	0.812			
MKS	0.623	0.857	0.857	0.784		
SMI	0.554	0.799	0.782	0.765	0.894	

Source: Author's own work

Discriminant validity was assessed using the Heterotrait–Monotrait (HTMT) ratio in accordance with the criterion proposed by Henseler et al. (2015). The HTMT values reflect the degree of distinctiveness between latent constructs, with values below 0.90 indicating adequate discriminant validity. As reported in Table 4, all HTMT ratios among the constructs range from 0.556 to 0.898 and remain below the recommended threshold. This finding confirms that the latent variables in the model are empirically distinct and do not exhibit problematic overlap, thereby supporting the adequacy of the measurement model and providing a sound basis for subsequent structural model analysis.

Table 3: Multicollinearity (VIF)

	PI	IBT	SGPB	HM	MKS	SMI
PI		1.470		1.470		
IBT			1.878			
SGPB						
HM			1.878			
MKS		3.046		3.046		

SMI		2.768		2.768		

Source: Author's own work

Multicollinearity within the structural model was evaluated using the Variance Inflation Factor (VIF). The analysis revealed that VIF values primarily ranged from 1.470 to 2.768, with certain instances reaching approximately 3.046. According to Hair et al. (2019), VIF values around the threshold of 3 indicate low-to-moderate collinearity, which is not considered severe enough to significantly compromise the stability of estimations. Given that these values remain within or close to the recommended benchmarks, the degree of information overlap among independent variables is negligible and does not introduce substantial bias into the path coefficients. Consequently, it can be concluded that the model is free from critical multicollinearity issues, ensuring the relative independence of constructs for subsequent structural analysis.

4.3. Structural Model

The structural model was evaluated using the bootstrapping procedure to assess the significance and robustness of the hypothesized relationships. As presented in Table 6, all proposed paths are statistically significant at the 5% level ($p < 0.05$), providing strong empirical support for the structural relationships specified in the model. Overall, the findings show that SMI, MKS and PI exert positive and significant effects on both HM and IBT, suggesting that external social and marketing stimuli play a crucial role in shaping consumers' psychological motivations prior to self-directed consumption. Among these relationships, the influence of MKS on IBT stands out with a relatively high t-value ($t = 7.804$), indicating that marketing-related cues are particularly effective in triggering spontaneous purchasing tendencies. In contrast, PI demonstrates a comparatively weaker, though still significant, effect on IBT ($t = 2.917$, $p = 0.004$), implying that social interactions may play a more moderate role in stimulating impulsive responses. Regarding the behavioral outcome, both HM and IBT significantly contribute to SGPB. Notably, the effect of IBT on SGPB is substantially stronger ($t = 12.810$) than that of HM ($t = 5.301$), highlighting impulsive tendencies as the most dominant mechanism translating psychological stimulation into actual self-gift purchasing behavior.

Table 4: Hypothesis testing results

Hypothesis	Path	Standard Deviation	t Statistics	P-value	Decision
H1	SMI → HM	0.077	3.766	0.000	Accept

H2	SMI → IBT	0.060	4.304	0.000	Accept
H3	MKS → HM	0.077	4.237	0.000	Accept
H4	MKS → IBT	0.065	7.804	0.000	Accept
H5	PI → HM	0.047	5.043	0.000	Accept
H6	PI → IBT	0.036	2.917	0.004	Accept
H7	HM → SGPB	0.057	5.301	0.000	Accept
H8	IBT → SGPB	0.047	12.810	0.000	Accept

Source: Author's own work

5. DISCUSSION

The study confirms that social media influence significantly and positively impacts self-gift consumer behavior, indicating that frequent engagement with digital platforms reinforces the inclination toward self-rewarding consumption. This finding aligns with the perspective of Kaplan and Haenlein (2010), suggesting that social media serves as a collaborative environment where observing others' consumption experiences shapes individual evaluative standards and purchase intentions. Specifically, for Generation Z, visual and experiential content acts as a powerful catalyst that amplifies emotional responses, as noted by Djafarova and Rushworth (2017). Furthermore, the constant exposure to digital narratives may trigger psychological states such as social comparison or the fear of missing out (FOMO) (Przybylski et al., 2013), prompting consumers to utilize self-gifting as a compensatory response within the digital social sphere. Nevertheless, while social media influence serves as a vital external trigger that increases consumption intensity, it functions as a complementary factor rather than the sole dominant driver, which remains rooted in internal psychological motives.

The influence of marketing stimuli – comprising promotional tactics, price incentives, and visual displays – emerges as a key external driver that reinforces self-gift consumer behavior. This result is consistent with Kotler and Keller (2016), who argue that marketing instruments are essential in shaping consumer cognition and emotion by creating perceived value and stimulating demand. In the realm of self-gifting, these stimuli do more than convey product information; they provide the necessary psychological justification and enhance the consumer's sense of

deservingness. As identified by Grewal et al. (2017), promotional cues in modern retail environments are highly effective at triggering purchase intentions, especially for decisions made with limited cognitive deliberation. For Generation Z in Vietnam, who are deeply immersed in integrated digital marketing environments, these external cues function as essential situational catalysts that translate internal emotional desires into tangible self-gift consumer behavior.

Hedonic motivation emerges as a significant positive predictor of self-gift consumer behavior, underscoring the critical role of emotional gratification in shaping this consumption pattern. When individuals perceive shopping as a pleasurable and emotionally rewarding activity, they are more likely to engage in purchasing as a form of self-reward, thereby enhancing personal experiences and reinforcing a sense of deservingness. This finding aligns with the work of Arnold and Reynolds (2003), who suggest that hedonic motives transform shopping into an experiential pursuit that extends beyond functional necessity, as well as Babin et al. (1994), who emphasize the importance of hedonic value in explaining emotionally driven consumption. In the context of experience-oriented Generation Z consumers in Vietnam, self-gifting can be interpreted as a strategic self-regulatory mechanism used to regulate emotional states and restore psychological momentum, as proposed by Baumeister et al. (2007). Although hedonic motivation serves as a powerful driver that legitimizes the decision to self-reward, it primarily functions as a reinforcing mechanism that operates alongside other psychological and situational triggers, ultimately facilitating the transition from motivational intention to actual purchasing behavior.

Impulse buying tendency emerges as the pivotal behavioral mechanism explaining how psychological and situational triggers are converted into self-gift consumer behavior. Unlike orienting factors, impulsivity reflects an individual's readiness for rapid, low-deliberation decision-making dominated by immediate affect. This finding is grounded in the foundational theories of Rook (1987) and Rook and Fisher (1995), which characterize impulsive purchases as the result of a temporary decline in self-regulatory capacity. Under the lens of self-regulation theory (Baumeister et al., 2007), this tendency prioritizes short-term emotional relief and immediate gratification over long-term cognitive control, effectively blurring the distinction between planned self-reward and spontaneous acquisition. In the modern digital landscape of Vietnam, environmental features such as flash sales, time-limited offers, and "one-touch" transactional interfaces further amplify this mechanism by diminishing the capacity to delay gratification. Consequently, for the digital-native Generation Z, impulse buying tendency serves as the central psychological channel that legitimizes and facilitates the frequent manifestation of self-gift consumer behavior, explaining its superior impact relative to other environmental or interpersonal factors in the research framework.

6. CONCLUSION

6.1. Conclusions

The findings of this study provide robust empirical evidence elucidating the psychological mechanisms underpinning self-gift consumer behavior among Generation Z in Vietnam, with PLS-SEM analysis confirming that all hypothesized relationships are statistically significant (P-value ≤ 0,05). The results indicate that the impacts of social media influence, marketing stimuli, and peer influence are primarily transmitted through the dual mediating roles of hedonic motivation and impulse buying tendency. Aligned with the S–O–R framework, these external environmental cues are internalized as affective drives and spontaneous urges before being translated into self-gifting decisions. This process is particularly pronounced in the Vietnamese context, where digital-native consumers face profound exposure to integrated social media and e-commerce triggers that effectively activate the internal states leading to emotionally driven purchasing. Ultimately, hedonic motivation and impulse buying tendency function as the primary psychological channels through which social and marketing influences are converted into self-gift consumer behavior, significantly enhancing the framework's explanatory power.

6.2. Implications

This study offers meaningful theoretical and practical implications for understanding self-gift consumer behavior among Generation Z in Vietnam. Theoretically, it reinforces and extends the S–O–R framework by empirically demonstrating that external digital cues are internalized through hedonic and impulsive psychological pathways to drive self-directed consumption, thereby refining prevailing conceptual boundaries that have traditionally separated self-gifting from spontaneous purchasing. Practically, the findings underscore the strategic importance for marketers to leverage frictionless digital interfaces, visually immersive content, and time-sensitive promotions capable of activating both emotional gratification and spontaneous urges among young consumers. Simultaneously, brand messaging should frame self-gifting as a legitimate form of emotional self-care, aligning commercial objectives with contemporary consumer values centered on psychological well-being. Beyond commercial applications, these insights also inform consumer education initiatives aimed at promoting mindful spending habits and enhancing financial literacy within Vietnam's rapidly evolving digital retail landscape.

6.3. Limitations

Despite the insights provided, this study is subject to several limitations that warrant consideration. First, the cross-sectional nature of the research, conducted between November 2025 and January 2026, precludes an analysis of longitudinal shifts in self-gift consumer behavior, particularly regarding seasonal marketing peaks, such

as the Lunar New Year, or broader economic fluctuations. Second, the reliance on non-probability convenience sampling, predominantly featuring urban students and digital natives, limits the generalizability of the findings to the wider Vietnamese population, especially those in rural areas with different retail infrastructures. Third, the use of self-reported online surveys may introduce social desirability bias, where respondents might overstate the "rationality" of their self-rewards or underreport impulse buying tendency to align with perceived social norms. Finally, the research scope remains focused on direct psychological drivers, omitting critical moderating variables such as individual self-control, a central regulator of hedonic and unplanned consumption (Baumeister, 2002), and objective financial constraints, including consumer debt and savings habits (Pirog & Roberts, 2007). Furthermore, the exclusion of socio-cultural factors, such as traditional family values, suggests that the current model primarily captures direct behavioral relationships rather than the full complexity of self-gifting within the Vietnamese cultural context.

REFERENCES

1. Arnold, M.J. and Reynolds, K.E. (2003), "Hedonic shopping motivations", *Journal of Retailing*, Vol. 79 No. 2, pp. 77-95.

2. Babin, B.J., Darden, W.R. and Griffin, M. (1994), "Work and/or fun: measuring hedonic and utilitarian shopping value", Journal of Consumer Research, Vol. 20 No. 4, pp. 644-656. 3. Bardhi, F. and Eckhardt, G.M. (2017), "Liquid consumption", *Journal of Consumer Research*, Vol. 44 No. 3, pp.582-597.

4. Baumeister, R.F. (2002), "Yielding to temptation: self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior", *Journal of Consumer Research*, Vol. 28 No. 4, pp. 670-676.

5. Baumeister, R.F. and Vohs, K.D. (2007), "Self-regulation, ego depletion, and motivation", *Social and Personality Psychology Compass*, Vol. 1 No. 1, pp. 115-128.

6. Baumeister, R.F., Vohs, K.D. and Tice, D.M. (2007), "The strength model of self-control", *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 16 No. 6, pp. 351-355.

7. Bollen, K.A. (1989), *Structural Equations with Latent Variables*, John Wiley & Sons, New York, NY.

8. DeVellis, R.F. (2012), *Scale Development: Theory and Applications*, 3rd ed., Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

9. Dholakia, U.M. (2000), "Temptation and resistance: an integrated model of consumption impulse formation and enactment", *Psychology & Marketing*, Vol. 17 No. 11, pp. 955-982.

10. Djafarova, E. and Rushworth, C. (2017), "Exploring the credibility of online celebrities' Instagram profiles in influencing the purchase decisions of young female users", *Computers in Human Behavior*, Vol. 68, pp. 1-7.

11. Grewal, D., Roggeveen, A.L. and Nordfält, J. (2017), "The future of retailing", *Journal of Retailing*, Vol. 93 No. 1, pp. 1-6.

12. Hair, J.F., Sarstedt, M., Matthews, L.M. and Ringle, C.M. (2016), "Identifying and treating unobserved heterogeneity with FIMIX-PLS: part I – method", *European Business Review*, Vol. 28 No. 1, pp. 63-76.

13. Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M. and Ringle, C.M. (2019), "When to use and how to report the results of PLS-SEM", *European Business Review*, Vol. 31 No. 1, pp. 2-24.

14. Henseler, J., Ringle, C.M. and Sarstedt, M. (2015), "A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 43 No. 1, pp. 115-135.

15. Hirschman, E.C. and Holbrook, M.B. (1982), "Hedonic consumption: emerging concepts, methods and propositions", *Journal of Marketing*, Vol. 46 No. 3, pp. 92-101.

16. Hur, H.J. and Choo, H.J. (2016), "Comforting or rewarding myself: choices for self-gifting", *Journal of Global Fashion Marketing*, Vol. 7 No. 4, pp. 238-251.

17. Kaplan, A.M. and Haenlein, M. (2010), "Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media", *Business Horizons*, Vol. 53 No. 1, pp. 59-68.

18. Iyer, G.R., Blut, M., Xiao, S.H. and Grewal, D. (2019), "Impulse buying: a meta-analytic review", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 48 No. 3, pp. 384–404.

19. Khan, U. and Dhar, R. (2006), "Licensing effect in consumer choice", *Journal of Marketing Research*, Vol. 43 No. 2, pp.259-266.

20. Koay, K.Y., Teoh, C.W. and Soh, P.C.H. (2021), "Instagram influencer marketing: perceived social media marketing activities and online impulse buying", *First Monday*, Vol. 26 No. 9.

21. Kotler, P. and Keller, K.L. (2016), *Marketing Management*, 15th ed., Pearson, Harlow.

22. Luomala, H.T. and Laaksonen, M. (1999), "A qualitative exploration of mood-regulatory self-gift behaviors", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 20 No. 2, pp.147-182.

23. Mandel, N., Rucker, D.D., Levav, J. and Galinsky, A.D. (2017), "The compensatory consumer behavior model: how self-discrepancies drive consumer behavior", *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 27 No. 1, pp. 133-146.

24. Mehrabian, A. and Russell, J.A. (1974), *An Approach to Environmental Psychology, MIT Press*, Cambridge, MA.

25. Mick, D.G. and DeMoss, M.A. (1990), "Self-gifts: phenomenological insights from four contexts", *Journal of Consumer Research*, Vol. 17 No. 3, pp.322-332.

26. Mick, D.G. and Faure, C. (1998), "Consumer self-gifts in achievement contexts: the role of outcomes, attributions, emotions, and deservingness", *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 15 No. 4, pp. 293-307.

27. Mortimer, G., Bougoure, U. and Hasan, S. (2015), "Development and validation of the self-gifting consumer behaviour scale", *Journal of Consumer Behaviour*, Vol. 14 No. 3, pp. 165-179

28. Mouakhar-Klouz, D., d'Astous, A. and Darpy, D. (2016), "I'm worth it or I need it: self-gift giving and consumers' self-regulatory mindset", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 33 No. 6, pp.447-457.

29. Park, J. (2015), "Self-gifting as a therapeutic reward: motivational approach for self-gifting promotions", *Journal of Marketing Communications*, Vol. 21 No. 5, pp.360-375.

30. Pirog, S.F. and Roberts, J.A. (2007), "Personality and credit card misuse among college students: the mediating role of impulsiveness", *Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 15 No. 1, pp. 65-77.

31. Przybylski, A.K., Murayama, K., De Haan, C.R. and Gladwell, V. (2013), "Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out", *Computers in Human Behavior*, Vol. 29 No. 4, pp. 1841-1848.

32. Pusaksrikit, T. and Kang, J. (2016), "The impact of self-construal and ethnicity on self-gifting behaviors", *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 26 No. 4, pp. 524-534.

33. Rick, S.I., Pereira, B. and Burson, K.A. (2014), "The benefits of retail therapy: making purchase decisions reduces residual sadness", *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 24 No. 3, pp. 373-380.

34. Rook, D.W. (1987), "The buying impulse", *Journal of Consumer Research*, Vol. 14 No. 2, pp. 189-199.

35. Rook, D.W. and Fisher, R.J. (1995), "Normative influences on impulsive buying behavior", *Journal of Consumer Research*, Vol. 22 No. 3, pp. 305-313.

36. Singh, P., Sharma, B.K., Arora, L. and Bhatt, V. (2023), "Measuring social media impact on impulse buying behavior", *Cogent Business & Management*, Vol. 10 No. 3, 2262371.

37. Thürmer, J.L., Bieleke, M., Wieber, F. and Gollwitzer, P.M. (2020), "If-then plans help regulate automatic peer influence on impulse buying", *European Journal of Marketing*, Vol. 54 No. 9, pp. 2079–2105.

38. Tynan, C., Heath, M.T.P., Ennew, C.T., Wang, F. and Sun, L. (2010), "Self-gift giving in China and the UK: collectivist versus individualist orientations", *Journal of Marketing Management*, Vol. 26 No. 11-12, pp. 1112-1128.

39. Woodworth, R.S. (1918), *Dynamic Psychology*, Columbia University Press, New York, NY.

40. World Health Organization (2022), "World mental health report: transforming mental health for all", available at: https://www.who.int/publications/i/item/9789240049338 (accessed 23 April 2026).

IMPACT OF BLOCKCHAIN ANNOUNCEMENTS ON STOCK RETURN: EVIDENCE FROM THE VIETNAMESE MARKET

Dang Thi Phuong Dung, Duong Ha Trang*, Nguyen Van Trang

Faculty of management and Tourism, Ha Noi University

**Email: 2104040101@ms.hanu.edu.vn*

Abstract*:* Blockchain technology is a key pillar of Vietnam's digital economy. However, its early-stage market and media-driven news create unpredictable stock price volatility. This study measures the short - and long-term impacts of blockchain news on stock returns and evaluates how risk factors explain price volatility. Using the event study method, asset pricing models, and regression analysis, we analyze data from 200 firms across four key sectors from 2022 to 2025. We measure these impacts comprehensively by combining Google trends data with official announcements. Results show that blockchain announcements positively affect stock returns. The long-term impact reflects strong investor optimism. Meanwhile, the short-term impact shows that while the market has become more efficient at processing information, it remains heavily driven by investor expectations. Finally, this study helps investors make informed decisions and recommends stricter transparency and supervision for tech-related disclosure.

Keyword: *Blockchain announcements, cumulative abnormal returns, emerging market, event study, investor reaction.*

---

1. INTRODUCTION

Blockchain technology (BC) is a technological breakthrough that reshapes financial markets and integrates real-time traceability into automated management and supply chains. By establishing decentralized, transparent, and immutable databases, BC overcomes information-sharing problems without traditional intermediaries, significantly enhancing cost-efficiency and operational performance (Treiblmaier, 2018). In the specific context of Vietnam, BC is recognized as a core technology for bolstering national competitiveness and enabling deeper participation in global value chains through standardized control mechanisms. (Prime Minister, 2025).

However, Vietnam's BC ecosystem remains in its initial stages of formation and development. The market faces significant challenges. Firstly, although the stock market is slated for an official reclassification in 2026, it currently retains the characteristics of an emerging market, marked for example, suboptimal information disclosure mechanisms. According to rational expectations theory (RET), investors make decisions based on rational analysis and objective expectations; however, in

practice, investors cannot consistently stay rational. This makes stock prices more susceptible to short-term rumors rather than technological potential. This phenomenon diverges from RET, undermines market efficiency, and triggers abnormal price movements when there is information shock, such as announcements related to BC-integrated activities or BC-related regulations (hereafter "BC announcements"). Second, the market upgrade shows that transparency and the quality of information disclosure have generally improved. However, the legal framework for BC-integrated activities is still developing, resulting in corporate announcements that often lack specific roadmap details. In the absence of transparent information, it amplifies investor overreaction to both positive and negative news.

Therefore, it is necessary to study the impact of BC announcements. Extensive international studies demonstrate that BC announcements often generate positive short-term abnormal returns, driven by investors' expectations for the innovation and growth potential inherent in this technology. However, current study on blockchain announcements often targets the developed stock markets (Klöckner et al., 2021), lacking in-depth analysis on the impact of the blockchain announcements in emerging markets such as Vietnam.

Regarding the theoretical gap, no existing study in Vietnam has fully validated the applicability of two foundational theories - the efficient market hypothesis and rational expectation theory in the context of emerging technologies like BC. Specifically, this study focuses on the semi-strong form of EMH, which posits that stock prices immediately reflect all publicly available information (Fama, 1970), while RET (Muth, 1961) assumes that investors rely on all available information to make reasonable forecasts. In emerging markets like Vietnam, where transparency is limited and crowd investing exists, the investor's reaction may not be entirely reasonable or timely. Therefore, this study serves as important empirical evidence by examining whether BC announcements are reflected in the stock price.

In terms of methodological gaps, there is currently a gap when there is no quantitative study to measure the level of investor interest in BC in Vietnam. Rich data sources such as Google trends searches, or frequency of announcement releases have not yet been exploited. While developed markets such as the US have established specialized indicators (e.g., the BC Nasdaq Economic Index) to track BC-integrated companies and scientifically assess the impact of announcements, emerging markets like Vietnam currently lack such standardized measurement tools.

In this context, this study focuses on analyzing the impact of BC announcements on stock prices in the Vietnamese stock market. From a short-term perspective, the study examines the investor's reaction on the day of disclosure and subsequent trading days, providing firms, investors, and regulators with a more reliable basis for adjusting portfolios, refining corporate disclosure strategies. From a long-term perspective, the

study examines the impact of investors' expectation for potential BC-benefits on stock price thereby offering policy recommendations for firms and the government to develop strategies and legal frameworks for blockchain adoption.

2. OVERVIEW OF THE STUDY LITERATURE

2.1. Theoretical overview

2.1.1. Financial theory and traditional asset valuation model

According to traditional finance, the functioning of financial markets is explained by the following key theories: EMH, RET, the capital asset valuation model (CAPM) and the Fama-French multi-factor model (Fama-French).

In EMH, Eugene Fama's (1970) states that stock prices fully reflect all public information, making it impossible to beat the market continuously. In such an efficient market, the valuation of risky assets is explained by models such as CAPM (Hess, 1972; Sharpe, 1964; Lintner,1965), whereby expected returns depend on systemic risk, and was later expanded upon by the Fama-French multi-factor model, which adds risk factors such as firm size and book value (Fama & French, 1993; Fama & French, 2015).

According to the EMH proposed by Fama (1970), different levels of information absorption are shown in the stock prices. EMH categorizes this efficiency into three distinct forms. The first is the weak form, which assumes that the current stock price includes all the information in the past, mainly price and trading volume data. This means that investors will not be able to earn higher returns than the market just by analyzing historical trends, as that information is already reflected in the price (Ridwan et al., 2025). The second is the semi-strong form, which assumes that the stock price not only reflects historical data but also reacts immediately to all public information such as financial statements, industry news, dividend announcements or macroeconomic forecasts. In other words, if an announcement is released, stock prices will adjust rapidly to properly reflect their actual value. Finally, the strong form assumes that the stock price fully reflects all types of information, including information that only insiders such as the board of directors know. According to this view, even internal information holders cannot achieve profits that outperform the market (Fama & French, 2015). RET assumes that investors utilize all available information to form optimal forecasts about future prices, and therefore, on average, these expectations are accurate. In the short term, initial biased expectations will cause the actual price to differ from the theoretical price. However, in the long term, as investors gain more information and experiences, they will quickly adjust their expectations, resulting in prices becoming less volatile and gradually approaching theoretical equilibrium value (Hess, 1972). Based on these theories, the study aims to verify the efficiency of the market when new waves of information emerge, especially related to BC.

2.1.2. Impact of blockchain technology announcement on the market

The release of the BC announcement is considered an information shock to the market. According to the EMH, stock prices react differently depending on the level of market efficiency. Under weak-form efficiency, a BC announcement will trigger significant volatility because investors require time to receive and process the novel information. In the semi-strong form, the market will react faster, i.e. stock prices adjust almost instantaneously to BC announcements, such as BC technological adoption or strategic partnerships. In a strong form, the BC announcement triggers no price change because such information is already fully reflected in the price. Ultimately, EMH assumes that stock prices should react quickly and accurately to BC announcements to reflect updated expectations regarding future cash flows and risks. Nevertheless, actual market movement frequently deviates from these theoretical patterns. Therefore, there is a need for examining the patterns which is subject to the context of the Vietnamese stock market.

2.2. Empirical studies

On the one hand, empirical evidence from the Chinese stock market reveals that BC announcements cause a significantly positive investor reaction on the actual release date (Liu et al., 2022). Specifically, announcements pertaining to BC technical innovation exhibit a more pronounced positive impact on the market value of firms compared to those unrelated to technological advancements. In the Vietnamese context, market-based evidence does point toward the potential for a positive impact from BC announcements. Specifically, disclosures reflecting that firms are actively expanding their operations into the BC-integrated sectors can be seen as a long-term growth orientation. The example is the case of HVA Group announcing a plan to deploy the digital asset trading platform DNEX, along with expanding its digital asset portfolio and sharply increasing total assets. Following the disclosure of these activities, its stock price experienced a threefold increase. Although in the post-announcement period, its profits remained modest for three years, the initial investor reaction was characterized by over-optimism, creating positive, yet potentially speculative trends in the market.

Conversely, while BC announcements are often expected to signal opportunities for innovation and growth, investors may still react negatively due to high uncertainty stemming from both corporate limitations and the legal environment. Specifically, several firms have failed to demonstrate sufficient financial capacity, long-term commitment, or the strategic ability to allocate the necessary resources to implement high-risk, capital-intensive BC projects. At the same time, the legal framework for digital assets and BC-integrated activities in Vietnam is still incomplete, increasing legal risks and making investors more cautious. This is exemplified by Vietcap Securities Company, which withdrew from a digital asset exchange protocol by citing prohibitive capital requirements and legal ambiguities. When faced with such signals,

the market tends to perceive BC announcements not as growth opportunities, but as risk-augmenting factors. Skepticism results have caused selling action and put downward pressure on the underlying stock price of all firms in the industry.

2.2.5. Hypothesis

Based on RET, EMH, and empirical evidence, we examine the impact of BC announcements from two distinct perspectives: (1) BC as a long-term trend (through public interest) and (2) BC as information shocks during both short and medium term (through the release of BC announcement).

2.2.5.1. Impact of interest in BC in the long term

In the long term, BC is considered a technological innovation wave capable of transforming corporate operational structures. As the public's interest in the keyword "BC" increases (as evidenced by search trends), investors' reaction plays a key role in shaping the capital flow in the stock market. For BC, this sustained interest is fundamentally driven by the technology's core benefits and practical applicability.

Because BC's potential has become validated in developed financial markets, thereby strengthening the trust of Vietnamese investors. It is the promise of information transparency, minimizing intermediary costs and optimizing operational processes that have created an intrinsic attraction, making BC continuously attract strong investment capital flows to firms with BC-integrated activities. Specifically, the promise of enhanced information transparency, minimized intermediary costs, and optimized operational processes creates an intrinsic attraction, continuously drawing strong investment capital to firms with BC-integrated activities. Consequently, as a large number of investors direct their attention and capital toward these stocks, surging buying demand naturally drives stock prices upward. Expecting this sustained public interest to have a positive relationship with stock returns, we propose the first hypothesis:

Hypothesis H1: Investor attention to BC has a positive impact on the price in the long term.

2.2.5.2. Investor reaction to BC announcement

In the short term, official announcements regarding BC adoption or regulatory adjustments act as *information shocks.* Any official BC announcement is considered as a signal of the development of technology. Considering the Vietnam-specific context, the investment environment in general has made significant improvements in information transparency in recent years, for new and complex technology such as BC. However, transparency of BC-integrated activities is under closer supervision since 2022.

In general, the BC announcement does not impact the market in a certain direction but depends on how investors interpret the relationship between growth opportunities and potential risks. The investor's reaction may change as additional information emerges on the feasibility, financial capacity and implementation commitment of the firm as well as the affirming legal context. Specifically, when the announcement such as expanding investment or building BC infrastructure reflects a positive outlook, the market tends to react positively. In contrast, information about delays which suggest capital or legal risks often leads to negative reactions. Nevertheless, this also reflects the information transparency that has been improving. Therefore, this study measures the impact of BC announcements from the short term to long term in order to fully assess their impact on stock prices. While the investor's reaction to each individual event can be elusive, in general, announcements are often interpreted by the market as good news, leading to an immediate upward movement in the stock price. This study aims to examine how investors react to BC announcements in the context of the Vietnamese market. Therefore, the second hypothesis is proposed as follows:

Hypothesis H2: Official announcements related to the BC-integrated activities have an impact on stock price, as shown by the increased cumulative abnormal return (CAR) around the date of release.

2.1.2. Measuring stocks' unusual returns and quantitative variables measuring the impact of news

The event study method looks at the unusual changes in a firm's stock price that occur around the announcement of a particular event. This method is commonly applied to analyze events including regulation change such as policy restrictions (Clowley et al., 2018) and strategic corporate activities such as the increase of R&D expenses (Zantout & Tsetsekos, 1994). If announcements related to blockchain adoption are considered as events that strongly impact on the market, such announcements can create a significant deviation between the actual stock price and its theoretical value. If the impact is consistently strong, the abnormal returns generated from this deviation may persist over time, resulting in positive cumulative returns within these event windows. By examining the impact of BC-related announcements on cumulative abnormal returns, we can determine whether such announcement constitutes an event that significantly affects stock returns or not. In addition, this approach also allows us to examine how investors react to BC announcements, embedded in expectation-based trading. The capital asset pricing model is used to estimate the expected return of a financial asset on the basis of systemic risk. According to CAPM, the expected return of an asset only compensates for the risk which is unable to be diversified, which is measured through the sensitivity of the asset's return to market return fluctuations, expressed by a beta factor (β). In which, β equals one indicates that the asset has the

same volatility as the market; β exceeds one reflects assets that fluctuate more than the market; and β falls below one shows that the asset has lower volatility than the market.

In terms of application, CAPM is widely used in the valuation of financial assets to risk. By comparing actual and expected returns to determine if a stock is undervalued or overvalued, investors have the basics for investment decisions. In particular, in event studies, CAPM serves as a benchmark model for identifying abnormal returns, helping to control overall market volatility and thereby more accurately measuring the minor but significant impacts created by investor reactions (Brown and Warner, 1985). Based on previous studies (e.g., Liu, 2022), the event study method is commonly implemented using the market model, which is a simplified version of the capital asset pricing model (CAPM), where the risk-free rate is typically assumed to be zero.

2.1.3. Control Variable

Consideration of control factors is necessary to separate the impact of the event from the impact of firm characteristics and macroeconomic conditions. On that basis, this study uses a set of control variables divided into two main groups: the firm characteristics variables group - represents the diversifiable risks and the macroeconomic conditions variables group - represents the non-diversifiable risks. These variables were selected based on study by Lo et al. (2018), Liu et al. (2020), Dinh et al. (2023), Brown and Warner (1985). The group of business-specific variables includes firm size (SIZE), relative return on assets (RROA), market capitalization (MC), stock liquidity (LIQ/ALIQ) and industry classification (IND), in order to reflect the difference in size, profitability, valuation level and operational characteristics between firms (In addition, the market variable group is included in the model to control the impact of trading conditions and market risks, including, market liquidity (VOL) and market volatility (VAR).

3. RESEARCH METHODOLOGY

3.1 Collecting, processing data for study samples

This study utilizes data collected from official sources, including the Vietnam BC Association (VBA), licensed press, HOSE, and HNX, which publish official reports, announcements, and market events. The study period spans from 2022 to 2025. After the data collection and screening process, the final study sample consisted of 200 firms with a balanced dataset. The beta coefficient in the CAPM model was estimated based on data from the prior period 5/2020–12/2021 to limit the noises on the impact of BC announcement during the study period, while the model was conducted for the period from 2022-2025. The scope of the study focuses on analyzing the short-term to long-term impact of BC announcements on CAR by means of event study combined with CAPM and regression models.

3.2. Calculation of variables

3.2.1. Dependent variable - abnormal return

According to the event study methodology, the investor's reaction to BC announcements is measured using the CAPM model. This methodology evaluates the investor's reaction by calculating the abnormal return associated with that particular event (Brown and Warner, 1985). Based on this, the study can assess which stock is underperforming or overperforming at the time of disclosure of the BC announcement. The formula is defined as follows:

Step 1: Calculate the actual return of the stock.

Step 2: Calculate expected return

Step 3: Calculate abnormal returns

Step 4: Calculate the cumulative abnormal return (CAR) for the event window [t_1, t_2] and the step 5: Check the meaning of CAR.

After calculating the CAR for each event window, the study conducted a t-test to see if the CAR differed from 0 in a statistically significant way. If the p-value is less than a significant level of 5%, we conclude that there are events that cause significant abnormal returns.

Step 6: Run a regression model that assesses the impact of a specific event (BC announcement) on the CAR.

3.2.2. Independent Variable - BC Announcements

In this study, we use two main independent variables to assess the comprehensive impact of BC announcements on the stock return.

The first variable - BCNEWS, is a dummy variable designed to pinpoint the exact timing of official BC information disclosure, adopting the construction methodology of Liu et al. (2022). In addition, the study utilizes the NEWS variable which aggregates the daily number of BC announcements to represent announcement popularity. This variable has a complementary role in enhancing the model's statistical significance.

The second variable - BCTREND, quantifies the level of public interest in BC topics, even during the absence of formal announcements. Based on the approach by Ridwan et al. (2025), tracking the level of public interest over time.

The combination of these two variables aims to form a comprehensive analytical framework, allowing for the simultaneous assessment of the immediate and long-term impacts of the BC announcement on the investor reaction and price movement. The independent variables are defined as follows:

BCNEWS: The keyword "BC" is used to search for the full text of information disclosures choosing the period of 2021-2025. In total, we obtained 1748 initial announcements. After screening, the final study sample consisted of 225 BC

announcements. Announcement_days were coded as 1 and non-announcement days as 0.

BCTREND: We will use the Google trends (Google LLC) index to measure the level of interest in BC. Specifically, the data was collected based on the frequency of searches for the keyword "BC", and consideration of using related keywords which are limited to the Vietnamese market. The Google trends index has values ranging from 0 to 100, where 0 represents a negligible level of interest and 100 represents the peak of interest during the observed window.

3.3. Model design

After identifying independent variables (BCTREND, BCNEW) and control variables, the study applied a linear regression model to examine hypothetical testing and factors affecting abnormal returns.

$$CAR_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 BCTREND_t + \beta_2 BCNEW_t + \beta_3 CONTROL_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

In which, the variables are defined as follows:

$CONTROL_{i,t}$- Vector variables that control firm i characteristics in year t-1 and macro conditions and the announcement impact in year t.

$\varepsilon_{i,t}$ - random error of the model

4. RESULTS

4.1. Descriptive statistics

Table 1: Descriptive statistics

No.	Variables	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Median	Unit
1	AR	0.03	2.96	-44.30	28.04	0	%
2	BCTREND	20.26	22.5	0	100	10	-
3	NEWS	1.6568	6.0357	0	87	0	News
4	TA	6.88E+07	2.64E+08	2.07E+04	2.76E+09	2.03E+06	VND
5	RROA	0.99	2.60	-15.9115	150	0.64	%
6	MC	1.23E+13	3.99E+13	1.41E+10	5.73E+14	7.12E+11	VND
7	LIQ	1.82E+06	6.38E+06	0	2.82E+08	1.95E+04	Shares
8	ALIQ	0.02	0.07	0.00	0.99	0.00	Ratio
9	MLIQ	9.34E+07	4.19E+07	2.55E+07	3.15E+08	8.55E+07	Shares
10	VAR	0.01	0.01	3.92E-05	0.09	0.01	-
11	RM	0.01	1.42	-7.63	7.86	0.15	%

Note: n = 226821

Source(s): Table is created by the authors.

All variables meet the assumptions of normal distribution (Table 2). The correlation matrix results (Table 5) reveal that the independent variables exhibit low correlations, with all coefficients below 50%.

4.2. T-test for mean of CAR

Table 2: Result of t-test with simple hypothesis

Variables	T-Stat	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Dependent variables					
CAR [-1, +1]	-1.7197*	-0.0206%	4.8514%	-44.5431%	40.8271%
CAR [-1, +5]	-3.4062***	-0.0629%	7.3771%	-64.9982%	67.3600%
CAR [-1, +10]	-5.5733***	-0.1374%	9.7305%	-85.2995%	90.3718%
CAR [-5, +5]	-3.9226***	-0.0920%	9.2979%	-87.4920%	85.2989%
CAR [-10, +10]	-7.9353***	-0.2668%	13.0944%	-100.8155%	114.1014%

Note: CAR (t_1, t_2) = cumulative are over t_1 and t_2 - we calculate 5 different time horizons

Source(s): Table is created by the authors.

All 5 windows suggested BC announcements potentially have a minor and short-term impact on abnormal return for period [-10;10]. Comparing the event windows, CAR [-1; +1] reached the least negative average abnormal return, followed by CAR [-1; +5], CAR [-5; +5] and CAR [-1; +10], while CAR [-10; +10] reached the bottom. This suggests that the CAR value tends to drop as the event window length expands to the previous one. CAR goes down further over 10 days, indicating that the investor reaction to the release will be temporary.

4.3. Model Results

Table 3: Model result

Variables	CAR [-10,+10]	CAR [-5,+5]	CAR [-1,+1]	CAR [-1,+5]	CAR [-1,+10]
C	-0.9218***	-0.4978***	-0.1221***	-0.2359***	-0.3241***
BCTREND	2.22E-05*	7.41E-05***	3.20E-05***	9.93E-05***	9.85E-05***
BCNEWS	0.0047***	0.0020**	-0.0012***	0.0012*	0.0047***
NEWS	-0.0009***	-0.0003***	3.32E-05	-0.0003***	-0.0007***
SIZE	-0.0010***	-0.0007***	-0.0004***	-0.0003***	-0.0002*
RROA	0.0010***	0.0005***	0.0002***	0.0004***	0.0006***

LIQ	9.00E-10***	5.41E-10***	1.68E-10***	2.11E-10***	2.50E-10***
IND*ALIQ	-0.1034***	-0.0469***	0.007	-0.0393***	-0.0857***
MCAP	1.57E-16***	8.31E-17***	2.57E-17***	4.56E-17***	7.35E-17***
VOL	0.0531***	0.0292***	0.0079***	0.0141***	0.0190***
VAR	-2.2198***	-1.6814***	-1.1321***	-1.2390***	-1.4420***
Observations	151,450	156,992	163,532	159,564	155,475
R-squared	0.0676	0.0594	0.0751	0.0442	0.0375

*Note: *, **, *** denotes statistical significance at the 10%, 5%, 1% level, orderly*

Considering the impact of BC in the long term, the overall BCTREND variable shows a positive impact on CAR, at a statistically significant level of 10%. This impact level rise sharply, as shown by the uptrend from the level of 2.22E-05 at the window [-10, +10] to 9.85E-05 at the window [-1, +10]. Overall, the level of interest still maintains a stronger positive impact after the announcement release (specifically: [-1, +5] and [-1, +10]).

Considering the impact of announcement in the short term, the overall BCNEWS variable (the time of the announcement release) shows that the impact of the announcement has a positive benefit to the CAR, at a statistically significant level of 10%. The figure declines slightly in terms of impact when the time window is extended, from 0.0012 at the time 5 days after the event [-1, +5] to 0.0047 at the time 10 days after the event [-1, +10]. The coefficient increases strongly within the 5-day window before the event [-5, +5] and suddenly decreases in the one-day time frame around the event [-1, +1]. This shows that the positive impact of the announcement was quickly reflected in the stock price before the announcement release. Considering the impact of the BC announcement's popularity, the NEWS variable shows that this factor generally has only a slight impact on stock prices. The downward impact of the stock price is consistently significant throughout the event windows.

In summary, returns around the time of the event are significantly impacted by both firm characteristics and market conditions, in which industrial characteristics and market volatility and liquidity will have a stronger impact. This result implies that, in the long term, the fundamental financial characteristics of the firm still have an impact on the development potential of the firm, allowing expectations to drive stock prices. However, in the specific event that attracts great public interest like BC, their role becomes blurred. This suggests that it is overshadowed by factors: (1) market volatility and (2) the information shock surrounding the release date.

5. ANALYZE AND DISCUSS

We can see that two waves exist in parallel, affecting investor expectation and market trends:

Firstly, the long-term wave measured through the BCTREND variable has shown that the level of public interest in BC is not a temporary phenomenon but reflects the optimistic expectations for the potential benefits of this technology. The impact of the BCTREND variable remains an implicit but strong and stable wave throughout the event windows (from the pre-announcement to post-announcement period), boosting the stock's price even after the short-term announcement impact passed.

Second, short-term waves due to the information shock - BCNEWS variable which measures the announcement impact on investor reactions. This reveals a complex information pricing process: Although the overall trend shows the positive impact of BC announcements, a detailed analysis of movements across each event window reveals a complex pattern of investor reaction and trading behavior in response to information shocks. The existence of these two waves shows the interaction between short-term investors (taking advantage of information shock and volatility) and long-term investors (betting on strategic value). This finding reinforces the view that, in addition to announcement content, the information environment, industry characteristics and the macro conditions play an important role in shaping the price movement.

The results support evidence of EMH as we observe the positive impact of the BC announcement on CAR before the official release date (e.g., in the [-5; +1] window). This suggests that the positive impact has been reflected in the price, in line with the characteristics of a market that is being upgraded. Although the market is under pressure from negative announcements and reaction expectations, the ability to absorb information is rapid. The corrections of the market have offset the negative impacts. Specifically, first, there exists no obvious return differentiation between industries. The only difference lies in the level of investor reaction to the announcement of the services sector. However, the trading behavior of this group also did not generate significant abnormal returns compared to the manufacturing sector. Second, the trend of market growth is strong enough to lead the stock price upwards, thereby fully offsetting the negative impacts coming from - the selling pressure.

However, a paradox emerges: we observe CAR remains positive and maintains a steady upward trajectory in the days following the event therefore there is insufficient supporting evidence of RET. The continued rise in prices after is explained by two reasons:

The first cause is optimistic expectation which has promoted overreaction. In theory, the market demonstrated efficiency before the event, but the investors' reactions have diminished the level of efficiency. As a result, the BC announcement had a lasting

positive impact even when expanding the width of the event window. The second cause is unmeasured factors. For example, during this period, other good announcements (not related to BC) appeared, causing investors to continue to react positively. If so, this is a logical reaction of investors. Finally, the results also offer an important methodological suggestion: as the market has increased its level of efficiency, narrowing the window of events in subsequent studies is necessary to enhance statistical significance and more accurately reflect the actual speed of the market's response.

The findings from the study are expected to provide strong empirical evidence that the higher the level of investor interest drives the higher stock price, while also determining the length of time that the impact of the event lasts before the market stabilizes again.

6. RECOMMENDATIONS

From the results of empirical research, the paper proposes practical recommendations to optimize the efficiency of capital flows and ensure sustainable development of the market. For investors, in the context that the market is sensitive to news, investors need to maintain a firm mentality, avoid being dominated by general trends or personal emotions in decision-making. Investors should focus on in-depth analysis to assess the actual profitability and feasibility of the project and plan that apply BC, instead of solely chasing abnormal returns from announcement waves. For firms, in terms of core strategy, firms need to focus on the practical integration of BC is essential for maintaining long-term investor confidence. At the same time, the management of information disclosure strategy is a key factor to maintain investor trust in the long term. Disclosure strategy needs to be improved by providing details on the specific roadmap, budget, and technology partner, rather than just media-oriented disclosures, to shift market attention from scale to feasibility.

These impacts can be absorbed and offset by healthy financial indicators. However, firms need to manage announcement driver risk because investor expectation is often sensitive, leading to continuous price volatility after the announcement is published. To minimize the risk of information being distorted or excessively exaggerated, firms need to proactively disclose information transparently and in a timely manner. For regulators, regulators need to maintain the key role of information transparency for stock price stability. Accordingly, it is necessary to complete the legal framework and strengthen the supervision mechanism for announcements on technologies, requiring firms to seriously implement the commitment to transparency.

At the same time, the regulators need to strictly manage official sources of information to ensure that data is updated accurately, thereby protecting investors from false announcement flows and limiting the risk of market manipulation. Finally, it is necessary to require firms to clearly disclose capital sources and implementation progress to avoid exaggerating information and disrupting the market.

REFERENCES

1. Brown, S. J., & Warner, J. B. (1985). Using daily stock returns: the case of event studies. *Journal of Financial Economics*, 14(1), 3 - 31.

2. Crowley, M. A., Meng, N., & Song, H. (2018). Policy shocks and stock market returns: Evidence from Chinese solar panels. *Journal of Comparative Economics*, 46(4), 1086 – 1102.

3. Dinh, N. B., & Tran, H. N. S. (2023). Stock liquidity and stock price crash risk: Evidence from Vietnam. *Cogent Business & Management*, *10*(3).

4. Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance, 25*(2), 383 – 417.

5. Fama, E. F., & French, K. R. (1993). Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics*, *33*(1), 3 – 56.

6. Fama, E. F., & French, K. R. (2015). A five-factor asset pricing model. *Journal of Financial Economics*, *116*(1), 1 - 22.

7. Klöckner, M., Schmidt, C. G., & Wagner, S. M. (2021). When BC creates shareholder value: Empirical evidence from international firm announcements. *Production and Operations Management*.

8. Zantout, Z. Z., & Tsetsekos, G. P. (1994). The wealth effects of announcements of R&D expenditure increase. *The Journal of Financial Research*, *17*(2), 205 – 216.

9. Hess, A. C. (1972). Experimental Evidence on Price Formation in Competitive Markets. *Journal of Political Economy*, *80*(2), 375 – 385.

10. Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *Review of Economics and Statistics, 47*(1), 13 – 37.

11. Liu, W., Jia, F., Wang, J., & Choi, T.-M. (2022). Blockchain announcements and stock value: A technology management perspective. *International Journal of Operations & Production Management*.

12. Liu, W., Wei, W., Si, C., Xie, D., & Chen, L. (2020). Impact of supply chain strategic collaboration announcements on shareholder value: an empirical investigation from China. *International Journal of Operations & Production Management*, 40(4), 389 - 414.

13. Lo, C. K., Tang, C. S., Zhou, Y., Yeung, A. C., & Fan, D. (2018). Environmental incidents and the market value of firms: An empirical investigation in the Chinese context. *Manufacturing & Service Operations Management*, 20(3), 422 - 439.

14. Muth, J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica*, *29*(3), 315.

15. Prime Minister. (2025). Decision No. 1131/QD-TTg dated June 12, 2025, promulgating the List of Strategic Technologies and Strategic Technology Products.

16. Ridwan, M. T. Wahyuni and D. F. Salim (2025). *CBDC news sentiment on the stock market and cryptocurrencies. International Journal of Innovative Study and Scientific Studies*, *8*(1), 2688 – 2698.

17. Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance, 19*(3), 425 – 442.

18. Treiblmaier, H. (2018). The Impact of the Blockchain on the Supply Chain: A Theory-Based Research Framework and a Call for Action. *SSRN Electronic Journal*.

CHUYÊN MỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

Phần Điểm tin kinh tế

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

VẬN HÀNH TRỤC GIAO DỊCH TÀI SẢN SỐ (VDAX) VÀ BÀI TOÁN THUẾ TÀI SẢN MÃ HÓA NĂM 2026

Nguyễn An Dương*, Phạm Thị Vân Anh

Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

**Email: duong.rces@gmail.com*

Tóm tắt: Sự phát triển nhanh của thị trường tài sản mã hóa tại Việt Nam trong giai đoạn 2020–2025 đặt ra yêu cầu cấp thiết về thiết lập cơ chế quản lý chính thức. Năm 2026, việc triển khai Trục giao dịch tài sản số quốc gia (VDAX) đánh dấu bước chuyển từ trạng thái "phi chính thức" sang quản trị có kiểm soát. Bài viết phân tích vai trò của VDAX trong việc chuẩn hóa thị trường và đánh giá cơ chế thuế giao dịch tài sản số, với trọng tâm là mức thuế 0,1% trên giá trị chuyển nhượng. Kết quả cho thấy chính sách này giúp đơn giản hóa quản lý thuế, nhưng đồng thời làm phát sinh rủi ro dịch chuyển giao dịch ra ngoài hệ thống. Từ đó, nghiên cứu nhấn mạnh tầm quan trọng của hiệu ứng mạng lưới và năng lực kiểm soát dòng vốn xuyên biên giới trong việc đảm bảo tính bền vững của VDAX.

Từ khóa: *VDAX, thuế, tài sản mã hóa, 2026.*

---

1. TỔNG QUAN

Trong giai đoạn 2020-2025, Việt Nam ghi nhận mức độ phổ cập tài sản mã hóa cao trong nhóm các nền kinh tế mới nổi, với tỷ lệ người dùng và khối lượng giao dịch tăng nhanh (Chainalysis, 2025). Tuy nhiên, thị trường này phát triển trong thời gian dài mà chưa có khung pháp lý đầy đủ, dẫn đến rủi ro thất thu thuế và hạn chế trong kiểm soát dòng tiền. Bước ngoặt thể chế xuất hiện khi Quốc hội Việt Nam ban hành Luật Công nghiệp công nghệ số năm 2025, chính thức công nhận tài sản số trong hệ thống pháp lý. Tiếp đó, Chính phủ Việt Nam (2025) triển khai cơ chế thí điểm thị trường tài sản mã hóa, tạo tiền đề cho việc vận hành VDAX. Song song với đó, việc tích hợp định danh điện tử thông qua hệ thống VNeID được xem là nền tảng để nâng cao tính minh bạch và khả năng giám sát giao dịch (Hiệp hội Blockchain Việt Nam, 2025). Trong bối cảnh này, việc thiết kế chính sách thuế phù hợp trở thành một yêu cầu trọng tâm nhằm đưa thị trường tài sản số vào khuôn khổ quản lý chính thức.

2. PHÂN TÍCH

2.1. Thách thức trong vận hành VDAX và quản lý thuế tài sản mã hóa

Một trong những nội dung cốt lõi của khung chính sách năm 2026 là việc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá trị giao dịch tài sản mã hóa, theo quy định của Bộ Tài chính Việt Nam (2026). Cơ chế này được thiết kế theo hướng thuế trên doanh thu (turnover tax), cho phép tính thuế trực tiếp trên giá trị chuyển nhượng thay vì lợi nhuận. Về mặt quản

lý, cách tiếp cận này giúp giảm đáng kể chi phí tuân thủ và cho phép tự động hóa thu thuế tại nguồn thông qua các sàn giao dịch được cấp phép. Tuy nhiên, từ góc độ kinh tế học, việc đánh thuế trên mọi giao dịch bất kể có lãi hay lỗ làm gia tăng chi phí giao dịch hiệu dụng, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến hành vi của nhà đầu tư.

Trong bối cảnh tài sản mã hóa mang tính phi tập trung, chính sách thuế nội địa phải đối mặt với rủi ro "dịch chuyển nền tảng". Nhà đầu tư có thể chuyển sang các sàn quốc tế hoặc hệ sinh thái DeFi nhằm giảm nghĩa vụ thuế. Đây là biểu hiện của cạnh tranh thuế giữa các khu vực pháp lý, khi dòng vốn có xu hướng dịch chuyển đến nơi có chi phí giao dịch thấp hơn (World Bank, 2022). Thực tiễn quốc tế cho thấy xu hướng này không mang tính giả định. Ví dụ, Singapore áp dụng cách tiếp cận không đánh thuế giao dịch crypto đối với cá nhân, trong khi Liên minh châu Âu triển khai khung MiCA nhằm chuẩn hóa quản lý nhưng vẫn duy trì sức hấp dẫn thị trường. Sự khác biệt về chính sách này làm gia tăng cạnh tranh thu hút dòng vốn số giữa các quốc gia.

Ngoài ra, việc kiểm soát dòng tiền xuyên biên giới còn gặp hạn chế do thiếu cơ chế chia sẻ dữ liệu tài chính quốc tế. Theo Financial Action Task Force (2023), việc thiếu tiêu chuẩn chung về giám sát tài sản số là một trong những rào cản lớn đối với quản lý hiệu quả. Bên cạnh yếu tố thuế, VDAX với vai trò là hạ tầng tập trung quy mô quốc gia cũng đối mặt với rủi ro an ninh mạng. Các sự cố tấn công vào hệ thống giao dịch có thể gây tổn thất lớn và làm suy giảm niềm tin thị trường, đặc biệt trong giai đoạn đầu vận hành.

2.2. Cơ hội phát triển và tái cấu trúc nền kinh tế số

Việc vận hành VDAX có thể được hiểu như một cơ chế chính thức hóa dòng vốn tài sản số (financial formalization), chuyển các giao dịch từ khu vực phi chính thức sang hệ thống có thể quan sát và điều tiết. Theo lý thuyết tài chính công, mở rộng khả năng quan sát của Nhà nước là điều kiện tiên quyết để mở rộng cơ sở thu thuế (tax base expansion) mà không cần tăng thuế suất danh nghĩa (World Bank, 2022).

Trong bối cảnh Việt Nam nằm trong nhóm quốc gia có mức độ chấp nhận tài sản mã hóa cao (Chainalysis, 2025), việc đưa các giao dịch vào hệ thống VDAX có thể tạo ra nguồn thu đáng kể ngay cả khi áp dụng mức thuế suất thấp. Điều này phản ánh một nguyên lý quan trọng: hiệu quả thu ngân sách phụ thuộc nhiều hơn vào quy mô cơ sở thu thuế hơn là mức thuế suất. Tuy nhiên, lập luận này chỉ đúng khi tỷ lệ tuân thủ (compliance ratio) đủ cao. Khi chi phí tuân thủ tăng lên do thuế và yêu cầu định danh, nhà đầu tư có động cơ dịch chuyển sang các nền tảng ngoài hệ thống. Hiện tượng này có thể được giải thích thông qua lý thuyết lựa chọn hợp lý (rational choice), trong đó người dùng tối đa hóa lợi ích ròng bằng cách so sánh chi phí giữa các nền tảng.

Điều này tạo ra một đánh đổi chính sách cốt lõi: tăng khả năng thu thuế có thể làm thu hẹp cơ sở thu thuế nếu không kiểm soát được hành vi dịch chuyển. Theo Financial Action Task Force (2023), hạn chế về thực thi xuyên biên giới khiến các chính sách nội

địa dễ bị vô hiệu hóa. Bên cạnh đó, VDAX còn đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng hạ tầng dữ liệu tài chính số. Khi các giao dịch được gắn với danh tính định danh, dữ liệu phát sinh có thể phục vụ quản lý rủi ro, đánh giá tín dụng và hoạch định chính sách. World Bank (2022) coi dữ liệu là "tài sản hạ tầng" của nền kinh tế số. Ngoài ra, việc thiết lập khung pháp lý rõ ràng thông qua VDAX tạo ra hiệu ứng tín hiệu (signaling effect) đối với nhà đầu tư quốc tế, góp phần giảm chi phí rủi ro (risk premium) và thúc đẩy dòng vốn vào lĩnh vực công nghệ tài chính. Tuy nhiên, hiệu ứng này chỉ bền vững khi chính sách đảm bảo tính ổn định và khả năng dự đoán trong dài hạn.

2.3. Hiệu ứng mạng lưới và tính bền vững của VDAX

Trong kinh tế học nền tảng, hiệu ứng mạng lưới (network effects) là yếu tố quyết định giá trị của hệ thống. Lợi ích của mỗi người dùng tăng lên khi số lượng người dùng khác tăng lên. Đối với các sàn giao dịch tài sản số, hiệu ứng này thể hiện thông qua thanh khoản và độ sâu thị trường. Khi số lượng người tham gia tăng, chênh lệch giá mua – bán thu hẹp, khả năng khớp lệnh cải thiện, từ đó giảm chi phí giao dịch. Điều này tạo ra một vòng lặp tích cực (positive feedback loop):

Thanh khoản cao => chi phí thấp => thu hút người dùng => tiếp tục tăng thanh khoản

Tuy nhiên, VDAX phải đối mặt với bài toán khởi động (cold start problem). Nếu không đạt được khối lượng tới hạn (critical mass), hệ thống có thể rơi vào trạng thái thanh khoản thấp kéo dài. Rủi ro này gia tăng trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu, khi các nền tảng quốc tế đã đạt quy mô lớn và hệ sinh thái DeFi cho phép giao dịch không chịu ràng buộc pháp lý địa phương. Theo Financial Action Task Force (2023), các nền tảng phi tập trung đang làm suy giảm hiệu quả của các cơ chế quản lý dựa trên lãnh thổ. Chính sách thuế và định danh có tác động trực tiếp đến hiệu ứng mạng lưới. Nếu chi phí tham gia VDAX cao hơn so với các nền tảng thay thế, người dùng sẽ rời bỏ hệ thống, tạo ra vòng xoáy tiêu cực (negative feedback loop). Ngược lại, nếu chính sách được thiết kế theo hướng cân bằng giữa kiểm soát và chi phí, VDAX có thể đạt được quy mô tới hạn và chuyển sang trạng thái tự củng cố. Một yếu tố then chốt là niềm tin. Trong hệ thống tài chính, niềm tin đóng vai trò như một dạng vốn vô hình. Do đó, đầu tư vào bảo mật, minh bạch và cơ chế bảo vệ nhà đầu tư không chỉ là yêu cầu kỹ thuật mà còn là điều kiện để kích hoạt hiệu ứng mạng lưới.

3. KẾT LUẬN

Việc vận hành VDAX và áp dụng cơ chế thuế đối với tài sản mã hóa trong năm 2026 là bước tiến quan trọng trong quá trình hoàn thiện thể chế kinh tế số tại Việt Nam. Chính sách thuế 0,1% mang lại lợi thế về tính đơn giản và khả năng thực thi, nhưng đồng thời cũng đặt ra thách thức liên quan đến hành vi né tránh thuế và cạnh tranh với các nền tảng quốc tế. Trong dài hạn, hiệu quả của VDAX phụ thuộc vào khả năng đạt được quy mô thị trường đủ lớn, cũng như năng lực phối hợp chính sách ở cấp độ quốc

tế. Điều này cho thấy việc thiết kế chính sách cần được tiếp cận theo hướng linh hoạt, kết hợp giữa mục tiêu quản lý và duy trì sức hấp dẫn của thị trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chainalysis. (2025). Global crypto adoption index 2025.

2. Financial Action Task Force. (2023). Updated guidance for a risk-based approach to virtual assets and VASPs.

3. World Bank. (2022). Cryptocurrencies and blockchain: Global economic perspectives.

4. Hiệp hội Blockchain Việt Nam. (2025). Báo cáo định danh điện tử trong tài chính số.

5. Bộ Tài chính Việt Nam. (2026). Thông tư số 32/2026/TT-BTC về thuế tài sản số.

6. Chính phủ Việt Nam. (2025). Nghị quyết số 05/2025/NQ-CP.

7. Quốc hội Việt Nam. (2025). Luật Công nghiệp công nghệ số.

SIÊU DỰ ÁN ĐƯỜNG SẮT TỐC ĐỘ CAO BẮC - NAM: KÍCH HOẠT MẠCH MÁU QUỐC GIA VÀ BÀI TOÁN TỰ CHỦ CÔNG NGHIỆP 2026

Đỗ Thu Thảo*, Hoàng Kim Ngân, Nguyễn Vũ Thiên Hương

Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

**Email: dothuthao.rces@gmail.com*

Tóm tắt: Năm 2026 khởi động siêu dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam, một chiến lược hạ tầng trọng điểm nhằm tái cấu trúc mạch máu giao thông quốc gia. Bài luận phân tích tác động đa chiều của dự án này đối với nền kinh tế vĩ mô Việt Nam, tập trung vào sự đánh đổi giữa rủi ro tài chính và kỳ vọng chuyển dịch cấu trúc. Với tổng vốn đầu tư 67,34 tỷ USD, dự án đặt ra thách thức lớn về áp lực nợ công, nguy cơ bội chi ngân sách và lạm phát cầu kéo trong trung hạn. Nghiên cứu cũng chỉ ra những rào cản về năng lực nội địa hóa của doanh nghiệp trong nước và những lỗ hổng trong khung pháp lý hiện hành. Tuy nhiên, bằng cách tiếp cận hệ sinh thái kinh tế tích hợp, dự án mở ra cơ hội đột phá thông qua mô hình phát triển đô thị định hướng giao thông (TOD) và tái cấu trúc hệ thống logistics quốc gia. Việc hiện thực hóa lộ trình nội địa hóa công nghiệp và làm chủ công nghệ điều khiển sẽ là chìa khóa để Việt Nam tự chủ về hạ tầng chiến lược. Kết quả phân tích cho thấy dự án không chỉ là một công trình giao thông thuần túy mà còn là động lực thúc đẩy đô thị hóa và liên kết vùng bền vững.

Từ khóa: *Đường sắt cao tốc, Bắc – Nam, tự chủ công nghiệp, 2026.*

---

1. TỔNG QUAN

Bước sang năm 2026, siêu dự án đường sắt tốc độ cao Bắc – Nam chính thức được khởi động như một trong những công trình hạ tầng trọng điểm quốc gia, với tổng mức đầu tư dự kiến lên tới hơn 1,7 triệu tỷ đồng. Việc Quốc hội phê duyệt lộ trình triển khai, bao gồm cả đầu tư hạ tầng kết nối nhà ga và xây dựng tuyến đường sắt chính, cho thấy định hướng rõ ràng của Chính phủ trong việc sử dụng đầu tư công như một công cụ dẫn dắt tăng trưởng dài hạn. Trong bối cảnh chi phí logistics của Việt Nam hiện chiếm khoảng 16–20% GDP, cao hơn đáng kể so với mức trung bình 10–12% tại các nền kinh tế phát triển (World Bank), hạn chế về hạ tầng vận tải đang trở thành một điểm nghẽn lớn đối với năng lực cạnh tranh quốc gia. Nguyên nhân cốt lõi nằm ở sự phụ thuộc quá lớn vào vận tải đường bộ - phương thức có chi phí cao và hiệu quả thấp đối với vận chuyển khối lượng lớn. Trong khi đó, vận tải đường sắt có chi phí trên mỗi tấn-km thấp hơn đáng kể, đồng thời ổn định hơn về thời gian và ít chịu tác động từ tắc nghẽn giao thông. Do đó, việc phát triển tuyến đường sắt tốc độ cao không chỉ mang ý nghĩa rút ngắn thời gian di chuyển mà còn có tiềm năng tái cấu trúc toàn bộ hệ thống logistics theo hướng hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, dự án còn được kỳ vọng sẽ giải quyết hạn chế trong kết nối vận tải đa phương thức - một điểm yếu kéo dài của hệ thống hạ tầng Việt

Nam. Hiện nay, sự thiếu đồng bộ giữa đường bộ, cảng biển và đường sắt khiến chi phí trung chuyển tăng cao và làm giảm hiệu quả chuỗi cung ứng. Việc hình thành một trục vận tải tốc độ cao xuyên suốt Bắc - Nam, nếu được tích hợp hiệu quả với các cảng biển và sân bay lớn, có thể tạo ra một mạng lưới logistics liền mạch, từ đó nâng cao độ tin cậy của chuỗi cung ứng quốc gia.

2. PHÂN TÍCH CHUYÊN SÂU

2.1. Thách thức về tài chính vĩ mô và rủi ro

Mặc dù mang lại nhiều kỳ vọng về hiệu quả kinh tế dài hạn, thách thức lớn nhất của dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam không nằm ở khía cạnh kỹ thuật, mà ở mô hình tài chính và tác động vĩ mô đi kèm.

Thứ nhất, áp lực đối với nợ công là vấn đề đáng lưu ý. Với tổng mức đầu tư sơ bộ khoảng 67,34 tỷ USD, việc triển khai dự án chủ yếu bằng vốn đầu tư công sẽ làm gia tăng đáng kể nhu cầu vay nợ của Chính phủ. Dù các chỉ tiêu về dư nợ công và dư nợ Chính phủ hiện vẫn nằm trong ngưỡng cho phép, các chỉ số quan trọng khác lại cho thấy dấu hiệu rủi ro. Cụ thể, bội chi ngân sách nhà nước bình quân dự kiến ở mức 4,1% GDP, cao hơn khoảng 30% so với mục tiêu 3%, trong khi tỷ lệ chi trả nợ trực tiếp có thể lên tới 33 - 34% tổng thu ngân sách, vượt xa ngưỡng an toàn 25%. Điều này hàm ý rằng dư địa tài khóa của Việt Nam có thể bị thu hẹp trong trung hạn, làm giảm khả năng ứng phó với các cú sốc kinh tế trong tương lai.

Thứ hai, việc bơm một lượng vốn đầu tư lớn vào nền kinh tế trong thời gian ngắn cũng có thể tạo ra áp lực lạm phát. Theo lý thuyết kinh tế vĩ mô, khi tổng cầu tăng mạnh do chi tiêu công, trong khi năng lực cung ứng chưa kịp điều chỉnh, nền kinh tế có thể đối mặt với hiện tượng lạm phát cầu kéo. Trong bối cảnh Việt Nam vừa duy trì thành công mức lạm phát khoảng 4 - 4,5% trong năm 2025, việc kiểm soát rủi ro này sẽ là một thách thức không nhỏ đối với nhà điều hành chính sách.

Thứ ba, khả năng tham gia thực chất của khu vực doanh nghiệp trong nước vẫn còn là một vấn đề lớn. Mặc dù về nguyên tắc, các doanh nghiệp tư nhân có thể tham gia dự án thông qua cơ chế đấu thầu cạnh tranh, tuy nhiên các tiêu chí lựa chọn như năng lực công nghệ, tài chính, quản trị và kiểm soát rủi ro đều ở mức rất cao so với năng lực hiện tại của họ. Điều này đặt ra rào cản đáng kể đối với phần lớn doanh nghiệp nội địa, vốn còn hạn chế về quy mô vốn và kinh nghiệm triển khai các dự án hạ tầng phức tạp. Bên cạnh đó, những hạn chế về thể chế cũng làm gia tăng rủi ro triển khai. Kinh nghiệm từ các dự án đối tác công tư trước đây cho thấy khung pháp lý chưa hoàn thiện là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến thất bại hoặc chậm tiến độ. Nếu không có cơ chế phân bổ rủi ro hợp lý giữa Nhà nước và khu vực tư nhân, cũng như chính sách rõ ràng về chia sẻ lợi ích, việc huy động nguồn lực ngoài ngân sách sẽ gặp nhiều khó khăn.

Cuối cùng, bài học từ các dự án đường sắt đô thị tại Hà Nội và TP.HCM cho thấy sự phụ thuộc vào nhà thầu nước ngoài không chỉ làm gia tăng chi phí đầu tư mà còn kéo

dài thời gian thi công đáng kể. Điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thiết kế cơ chế chuyển giao công nghệ và nâng cao năng lực doanh nghiệp nội địa, nếu không Việt Nam có thể rơi vào tình trạng làm thuê trên chính sân nhà trong một dự án mang tính chiến lược quốc gia.

2.2. Cơ hội: Chuyển dịch cấu trúc và nội địa hóa công nghiệp

Trong dài hạn, dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam không nên được nhìn nhận như một công trình hạ tầng đơn lẻ, mà là một hệ sinh thái kinh tế tích hợp theo trục dọc. Trọng tâm của cách tiếp cận này nằm ở việc khai thác mô hình phát triển đô thị định hướng giao thông (Transit-Oriented Development - TOD) tại các nhà ga dọc tuyến. Việc quy hoạch và phát triển đồng bộ 23 khu vực nhà ga có thể tạo ra nguồn giá trị gia tăng đáng kể từ quỹ đất, với tiềm năng lên tới hàng chục tỷ USD. Quan trọng hơn, nguồn thu từ bất động sản và dịch vụ tại các khu vực này có thể đóng vai trò bổ trợ tài chính cho dự án, góp phần giảm áp lực lên ngân sách nhà nước và tạo dòng tiền ổn định cho vận hành dài hạn.

Xét trên phương diện kinh tế vĩ mô, nếu vượt qua được các rào cản về tài chính và thể chế, dự án có thể trở thành một động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng thông qua ba kênh chính:

Thứ nhất, tái cấu trúc hệ thống logistics. Hiện nay, chi phí logistics của Việt Nam vẫn duy trì ở mức cao, khoảng 16,8-18% GDP, phản ánh sự phụ thuộc lớn vào vận tải đường bộ và những hạn chế trong kết nối hạ tầng. Việc đưa vào vận hành hệ thống đường sắt tốc độ cao, với tốc độ thiết kế lên tới 350 km/h đối với hành khách và 120-160 km/h đối với vận tải hàng hóa hoặc lưỡng dụng, có thể rút ngắn đáng kể thời gian vận chuyển và nâng cao độ tin cậy của chuỗi cung ứng. Đồng thời, tuyến đường sắt mới sẽ giải phóng năng lực cho hệ thống đường sắt hiện hữu, tạo điều kiện cho việc chuyển dịch một phần lưu lượng hàng hóa từ đường bộ sang đường sắt – phương thức có chi phí thấp hơn đối với vận chuyển khối lượng lớn. Kết hợp với mục tiêu chiến lược của Việt Nam là giảm chi phí logistics xuống mức 12-15% GDP vào năm 2035, hệ thống đường sắt tốc độ cao có thể đóng vai trò là nền tảng quan trọng để tiến tới tiệm cận mức 10-12% như các nền kinh tế phát triển.

Thứ hai, kích hoạt công nghiệp hỗ trợ và nâng cao tỷ lệ nội địa hóa. Quy mô của dự án đòi hỏi một lượng lớn đầu vào công nghiệp, đặc biệt là thép đặc chủng và các hệ thống điều khiển công nghệ cao. Đây là cơ hội để các doanh nghiệp nội địa tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị. Chẳng hạn, Hòa Phát đã đầu tư vào sản xuất thép ray với công nghệ chuyển giao từ Đức, công suất dự kiến khoảng 700.000 tấn/năm, hướng tới thay thế nhập khẩu từ năm 2027. Trong khi đó, các tập đoàn công nghệ như Viettel và VNPT được giao nhiệm vụ nghiên cứu và tiếp nhận công nghệ trong lĩnh vực tín hiệu, điều khiển và phần mềm quản trị hệ thống. Nếu các chương trình chuyển giao công nghệ được triển khai hiệu quả, Việt Nam có thể từng bước làm chủ các thành phần cốt lõi của

hệ thống đường sắt, từ đó nâng cao năng lực tự chủ công nghiệp. Tuy nhiên, khả năng hiện thực hóa kịch bản này phụ thuộc đáng kể vào chính sách nội địa hóa và mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước.

Thứ ba, thúc đẩy đô thị hóa và phát triển kinh tế vùng. Việc hình thành các khu đô thị vệ tinh xung quanh các nhà ga không chỉ tạo ra thị trường bất động sản mới mà còn góp phần phân bổ lại không gian kinh tế, giảm áp lực lên các đô thị lớn. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy mô hình TOD có thể làm gia tăng giá trị đất đai, đồng thời thu hút đầu tư vào các ngành dịch vụ, thương mại và du lịch. Trong bối cảnh Việt Nam, việc rút ngắn thời gian di chuyển giữa các vùng sẽ giúp mở rộng không gian phát triển kinh tế, tạo điều kiện để các địa phương ngoài trung tâm tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị quốc gia. Ngoài ra, sự cải thiện về kết nối hạ tầng cũng có thể thúc đẩy hoạt động du lịch và thương mại liên vùng, từ đó đóng góp vào tăng trưởng kinh tế một cách toàn diện hơn.

Tổng thể, các tác động lan tỏa của dự án không chỉ dừng lại ở lĩnh vực giao thông, mà còn có khả năng định hình lại cấu trúc kinh tế theo hướng hiệu quả và cân bằng hơn. Tuy nhiên, mức độ hiện thực hóa các lợi ích này phụ thuộc vào cách thức triển khai chính sách, đặc biệt là trong việc đảm bảo liên kết hạ tầng, thiết kế cơ chế tài chính bền vững và thúc đẩy nội địa hóa công nghệ.

2.3. Góc nhìn quản trị: Tính đồng bộ và chống lãng phí

Trong bối cảnh Chính phủ nhấn mạnh yêu cầu hoàn thiện thể chế và triển khai đồng bộ các dự án hạ tầng trọng điểm, dự án đường sắt tốc độ cao Bắc – Nam đặt ra yêu cầu cao về năng lực quản trị và điều phối liên ngành. Theo các nghị quyết triển khai, dự án không chỉ đơn thuần là một tuyến vận tải mà là một hệ thống hạ tầng tích hợp quy mô lớn, với chiều dài khoảng 1.541 km và mạng lưới gồm 23 ga hành khách và 5 ga hàng hóa. Điều này đòi hỏi cách tiếp cận quản trị mang tính hệ thống, trong đó yếu tố then chốt là đảm bảo sự kết nối đồng bộ giữa đường sắt tốc độ cao với các cảng biển nước sâu, trung tâm logistics và các đầu mối hàng không như sân bay quốc tế Long Thành. Việc thiếu đồng bộ trong kết nối hạ tầng có thể làm suy giảm đáng kể hiệu quả đầu tư, khi chi phí trung chuyển tăng cao và chuỗi cung ứng bị gián đoạn. Do đó, dự án cần được đặt trong tổng thể quy hoạch giao thông quốc gia, nhằm hình thành một mạng lưới vận tải đa phương thức liền mạch, thay vì phát triển theo hướng phân mảnh như trong giai đoạn trước.

Bên cạnh vai trò hạ tầng, dự án còn có ý nghĩa như một "bài kiểm tra thực tiễn" đối với năng lực công nghệ của doanh nghiệp trong nước. Với yêu cầu kỹ thuật cao và mức độ hiện đại lớn, đây là cơ hội để các tập đoàn công nghệ và công nghiệp nội địa tham gia vào quá trình tiếp nhận và làm chủ các hệ thống điều khiển tự động, tín hiệu số và vận hành thông minh. Theo định hướng của Chính phủ, việc triển khai dự án không chỉ nhằm xây dựng hạ tầng mà còn hướng tới mục tiêu làm chủ công nghệ và nâng cao năng lực nội sinh.

Trong dài hạn, nếu các mục tiêu về nội địa hóa và chuyển giao công nghệ được thực hiện hiệu quả, dự án có thể tạo nền tảng để Việt Nam từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị khu vực, đặc biệt trong lĩnh vực hạ tầng số và công nghệ đường sắt. Tuy nhiên, khả năng hiện thực hóa kịch bản này phụ thuộc lớn vào chất lượng thiết kế chính sách, mức độ phối hợp giữa các chủ thể và năng lực triển khai thực tế.

3. KẾT LUẬN

Dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam khởi động năm 2026 phản ánh định hướng phát triển hạ tầng dài hạn của Việt Nam trong bối cảnh yêu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh ngày càng cấp thiết. Nhìn chung, dự án có tiềm năng góp phần tái cấu trúc hệ thống logistics và thúc đẩy phát triển công nghiệp trong nước. Tuy nhiên, mức độ hiện thực hóa các lợi ích này phụ thuộc lớn vào việc đảm bảo kỷ luật tài chính, thiết kế cơ chế triển khai hiệu quả và duy trì tính đồng bộ trong kết nối hạ tầng. Trong dài hạn, nếu được triển khai phù hợp, dự án có thể đóng góp tích cực vào tăng trưởng kinh tế và nâng cao năng lực tự chủ của nền kinh tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc hội Việt Nam. (2025). Nghị quyết phê duyệt chủ trương đầu tư dự án Đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam.

2. Bộ Giao thông Vận tải. (2026). Báo cáo khả thi và lộ trình nội địa hóa công nghệ đường sắt.

3. World Bank. (2025). Vietnam Infrastructure Report: Transforming Logistics for Global Competitiveness.

4. VnExpress. (2026). Toàn cảnh siêu dự án 67 tỷ USD: Cơ hội và thách thức tài chính.

5. Chính phủ Việt Nam. (2024). Tờ trình số 685/TTr-CP ngày 19/10/2024

6. World Bank. (2023). Logistics Performance Index (LPI) 2023

7. World Bank. (2023). Connecting to Compete 2023

8. Bộ Chính trị. (2016). Nghị quyết số 07-NQ/TW về chủ trương, giải pháp cơ cấu lại ngân sách nhà nước, quản lý nợ công.

9. Quốc hội Việt Nam. (2025). Nghị quyết 244/2025/QH15 của Quốc hội: Về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2026

10. Thủ tướng Chính phủ. (2021). Quyết định số 221/QĐ-TTg phê duyệt Kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển dịch vụ logistics Việt Nam.

CHUYÊN MỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

Phần Điểm sách kinh tế

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

ĐIỂM SÁCH

Our Dollar, Your Problem

Tên gốc: Our Dollar, Your Problem

Tác giả: Kenneth Rogoff

Năm xuất bản: 2025

Nhà xuất bản: Yale University Press

Cuốn sách Our Dollar, Your Problem (Đồng đô-la của chúng tôi, vấn đề của các bạn) của Kenneth Rogoff là một trong những tác phẩm đáng chú ý nhất về hệ thống tiền tệ toàn cầu trong những năm gần đây. Với tư cách là một nhà kinh tế học từng giữ vị trí chủ chốt tại IMF, Rogoff không chỉ viết như một học giả mà còn với tư cách là một "người trong cuộc", mang lại những góc nhìn sâu sắc về vai trò của đồng đô-la Mỹ trong trật tự kinh tế toàn cầu đang hình thành.

Luận điểm trung tâm của Rogoff là sự thống trị của đồng đô-la Mỹ không phải là điều tất yếu cũng không phải là vĩnh cửu. Thay vào đó, nó là kết quả của một chuỗi các điều kiện lịch sử thuận lợi, kết hợp với sức mạnh kinh tế, quân sự và thể chế của Hoa Kỳ sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Hệ thống Bretton Woods đã đóng vai trò là nền tảng, với việc đồng đô-la được neo vào vàng và trở thành trụ cột trung tâm của hệ thống tài chính toàn cầu. Mặc dù hệ thống này đã sụp đổ vào những năm 1970, đồng đô-la vẫn duy trì được vị thế của mình nhờ vào chiều sâu của thị trường tài chính Mỹ và niềm tin toàn cầu.

Phát triển từ luận điểm cốt lõi này, cuốn sách đặt ra một câu hỏi cơ bản: tại sao đồng đô-la Mỹ lại trở thành đồng tiền thống trị thế giới, và vị thế đó có bền vững hay không? Rogoff lập luận rằng sự thống trị của đồng đô-la không thuần túy là kết quả của sức mạnh kinh tế, mà còn của lịch sử, địa chính trị, và thậm chí cả những "sự cố may mắn" có lợi cho Hoa Kỳ. Sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, Mỹ vươn lên thành một siêu cường kinh tế với hệ thống tài chính ổn định, tạo tiền đề cho vai trò trung tâm của đồng đô-la. Tuy nhiên, Rogoff nhấn mạnh rằng mọi hệ thống tiền tệ trong lịch sử đều có một vòng đời, và đồng đô-la cũng không ngoại lệ.

Một khía cạnh đặc biệt trong cách tiếp cận của Rogoff là ông vượt ra ngoài các yếu tố kinh tế thuần túy để phân tích vai trò của chính trị và thể chế. Ông lập luận rằng "đặc quyền quá mức" của nước Mỹ - khả năng vay mượn với giá rẻ và in tiền mà ít phải chịu hậu quả tức thì - là một con dao hai lưỡi. Nó giúp duy trì quyền lực toàn cầu của Mỹ nhưng cũng nuôi dưỡng sự tự mãn và sự tích tụ của các rủi ro dài hạn.

Một trong những phần hấp dẫn nhất của cuốn sách nằm ở phần phân tích về tương lai. Rogoff không khẳng định rằng đồng đô-la sẽ sụp đổ trong một sớm một chiều, nhưng ông chỉ ra một vài dấu hiệu cảnh báo: nợ công của Mỹ tăng nhanh, sự phân cực

chính trị ngày càng nghiêm trọng, và sự trỗi dậy của các đối thủ cạnh tranh như Trung Quốc. Thay vì chỉ ra một cái tên kế thừa rõ ràng, ông gợi ý rằng thế giới có thể dịch chuyển hướng tới một hệ thống đa tiền tệ, nơi đồng đô-la vẫn giữ vai trò quan trọng nhưng không còn thế độc tôn.

Điểm mạnh lớn của cuốn sách là sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa lịch sử, lý thuyết kinh tế và phân tích chính sách. Rogoff dẫn dắt người đọc qua các thời kỳ quan trọng - từ hệ thống Bretton Woods và sự sụp đổ của bản vị vàng cho đến kỷ nguyên toàn cầu hóa tài chính. Những phân tích này không đơn thuần là mô tả; chúng giúp người đọc hiểu được cách thức vận hành của hệ thống tiền tệ quốc tế, một chủ đề thường là thách thức đối với những người không chuyên. Hơn nữa, với tư cách là một cựu quan chức IMF, Rogoff mang đến những góc nhìn sắc bén và thấu đáo được đúc kết từ trải nghiệm thực tế. Một trong những đóng góp quan trọng của cuốn sách là sự tập trung vào các rủi ro nội tại mà Hoa Kỳ đang phải đối mặt. Rogoff lập luận rằng mối đe dọa lớn nhất đối với đồng đô-la không đến từ các đối thủ bên ngoài như Trung Quốc hay tiền điện tử, mà đến từ các vấn đề trong nước: nợ công gia tăng, bất ổn chính trị và niềm tin suy giảm vào các thể chế. Lập luận này đặc biệt đáng chú ý vì nó đảo ngược góc nhìn thông thường - chuyển trọng tâm từ các mối đe dọa bên ngoài sang những điểm yếu bên trong.

Tuy nhiên, cuốn sách không phải là không gây tranh cãi. Một số nhà phê bình cho rằng Rogoff quá bi quan về tương lai của đồng đô-la. Dù chỉ ra vô số rủi ro, ông lại không đưa ra một kịch bản thay thế nào được định hình rõ ràng. Nếu đồng đô-la suy yếu, liệu đồng euro, đồng nhân dân tệ hay một hệ thống đa tiền tệ có thể thực sự thay thế được nó? Cuốn sách bỏ ngỏ câu hỏi này.

Một điểm tranh luận khác là cuốn sách thiên về phân tích hơn là dự đoán. Rogoff rất xuất sắc trong việc giải thích "điều gì đã xảy ra" và "tại sao", nhưng khi nói về tương lai, sự thận trọng của ông đôi khi có thể khiến người đọc muốn có một kết luận dứt khoát hơn. Dẫu vậy, điều này cũng có thể được coi là một điểm mạnh, phản ánh sự trung thực trong học thuật ở một lĩnh vực đầy rẫy những bất định.

Nhìn chung, Our Dollar, Your Problem là một cuốn sách phải đọc cho bất kỳ ai muốn thấu hiểu hệ thống tài chính toàn cầu. Nó không chỉ cung cấp kiến thức mà còn thách thức người đọc lật lại những giả định tưởng chừng như hiển nhiên - đặc biệt là niềm tin vào tính chất không thể thay thế của đồng đô-la Mỹ. Đây vừa là một công trình mang tính học thuật cao, vừa mang tính thực tiễn sâu sắc trong một thế giới có biến động kinh tế ngày càng gia tăng.

ĐIỂM SÁCH

Currency Wars

Tên gốc: Currency Wars

Tác giả: Song Hongbing (Tống Hồng Binh)

Năm xuất bản: 2007

Nhà xuất bản gốc: CITIC Press Corporation

Trong dòng chảy lịch sử đầy biến động của nhân loại, tiền tệ chưa bao giờ chỉ đơn thuần là phương tiện trao đổi hàng hóa. Đằng sau những đồng tiền lưu thông trên thị trường là cả một hệ thống quyền lực kinh tế, chính trị và quân sự có khả năng chi phối vận mệnh của nhiều quốc gia. Chính từ góc nhìn đó, cuốn Chiến tranh tiền tệ của Tống Hồng Binh đã tạo nên sức ảnh hưởng mạnh mẽ ngay từ khi ra mắt. Đây không chỉ là một tác phẩm nghiên cứu về tài chính mà còn là lời cảnh báo về những cuộc chiến ngầm diễn ra phía sau các biến động kinh tế toàn cầu. Bằng lối viết kết hợp giữa lịch sử, kinh tế học và các giả thuyết chính trị, tác giả đã dẫn dắt người đọc bước vào thế giới của những ngân hàng quốc tế, các tập đoàn tài phiệt và cuộc tranh giành quyền kiểm soát nguồn cung tiền tệ.

Điểm nổi bật nhất của cuốn sách nằm ở việc đặt vấn đề về quyền lực phát hành tiền. Theo Tống Hồng Binh, ai kiểm soát được dòng tiền thì người đó có thể kiểm soát nền kinh tế, thậm chí tác động đến chính trị và chiến tranh của cả một quốc gia. Từ quan điểm này, tác giả cho rằng lịch sử thế giới thực chất là lịch sử của những cuộc chiến tranh tiền tệ kéo dài hàng thế kỷ. Những cuộc chiến ấy không diễn ra bằng súng đạn mà bằng lãi suất, công trái, vàng bạc và các cuộc khủng hoảng tài chính. Đây chính là luận điểm trung tâm xuyên suốt toàn bộ tác phẩm.

Ở những chương đầu tiên, cuốn sách tập trung phân tích sự trỗi dậy của gia tộc Rothschild – một trong những dòng họ tài chính nổi tiếng nhất châu Âu. Theo mô tả của tác giả, Rothschild không chỉ đơn thuần là những nhà ngân hàng giàu có mà còn là biểu tượng cho quyền lực tài chính xuyên quốc gia. Gia tộc này đã xây dựng mạng lưới ngân hàng rộng khắp các trung tâm kinh tế lớn như London, Paris, Vienna hay Frankfurt. Điều làm nên sức mạnh của họ không chỉ là tiền bạc mà còn là hệ thống thông tin cực kỳ nhanh chóng và bí mật trong thời đại mà liên lạc còn rất hạn chế. Nhờ nắm bắt thông tin trước người khác, họ có thể thao túng thị trường trái phiếu và cổ phiếu để thu về lợi nhuận khổng lồ.

Tác giả đặc biệt nhấn mạnh đến trận Waterloo như một ví dụ kinh điển về "chiến tranh tài chính". Ông cho rằng Nathan Rothschild đã lợi dụng việc nắm được tin chiến thắng của Anh trước chính phủ để thao túng thị trường công trái London, qua đó củng cố quyền lực tài chính của gia tộc. Dù nhiều chi tiết trong câu chuyện này còn gây tranh cãi, cách lập luận của Tống Hồng Binh vẫn khiến người đọc bị cuốn hút bởi cảm giác

rằng phía sau những sự kiện lịch sử nổi tiếng luôn tồn tại một "bàn tay vô hình" điều khiển mọi thứ. Bên cạnh đó, tác giả còn phân tích cách các gia tộc tài chính duy trì quyền lực qua nhiều thế hệ. Những cuộc hôn nhân nội tộc, sự kiểm soát tuyệt đối về thông tin và việc xây dựng các mối liên hệ chặt chẽ với giới chính trị đã giúp họ tạo nên một đế chế gần như bất khả xâm phạm. Theo cuốn sách, chính các mạng lưới tài chính này mới là thế lực thực sự đứng phía sau nhiều biến động lớn của châu Âu và nước Mỹ.

Một nội dung quan trọng khác của tác phẩm là lịch sử hình thành hệ thống ngân hàng trung ương tại Hoa Kỳ. Tống Hồng Binh mô tả lịch sử chính trị Mỹ như cuộc đối đầu kéo dài giữa các Tổng thống với giới ngân hàng quốc tế. Ông cho rằng nhiều nhà lãnh đạo Mỹ từng cố gắng giành lại quyền phát hành tiền từ tay các tổ chức tài chính tư nhân nhưng đều gặp phải những trở lực rất lớn.

Cuốn sách dành nhiều dung lượng để nói về Tổng thống Abraham Lincoln và John F. Kennedy. Theo lập luận của tác giả, việc Lincoln phát hành đồng "Greenback" trong thời kỳ nội chiến Mỹ đã đụng chạm trực tiếp đến lợi ích của giới ngân hàng quốc tế. Tương tự, Kennedy cũng bị cho là đã cố gắng hạn chế quyền lực của Cục Dự trữ Liên bang Mỹ. Từ đó, tác giả đặt ra giả thuyết rằng cái chết của các Tổng thống này có liên quan tới cuộc đấu tranh tiền tệ phía sau chính trường Mỹ. Dù các giả thuyết này chưa được chứng minh hoàn toàn bằng tài liệu lịch sử chính thức, chúng vẫn tạo nên sức hấp dẫn và tính kịch tính đặc biệt cho tác phẩm.

Đỉnh điểm của phần phân tích này là chương viết về Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed). Theo Tống Hồng Binh, Fed không phải là một cơ quan hoàn toàn thuộc chính phủ mà mang bản chất của một ngân hàng trung ương tư hữu do các nhà tài phiệt lập ra tại đảo Jekyll năm 1910. Ông cho rằng cái tên "Federal Reserve" dễ khiến người dân hiểu lầm đây là tổ chức mang tính liên bang và sở hữu nguồn dự trữ thực tế, trong khi bản chất hoạt động của nó dựa chủ yếu trên cơ chế tạo tiền từ tín dụng và nợ.

Từ đây, tác giả mở rộng sang phân tích hệ thống tài chính hiện đại sau khi Mỹ xóa bỏ bản vị vàng vào năm 1971. Theo quan điểm của ông, sự kiện này đã mở đường cho thời kỳ tiền giấy không còn được bảo đảm bằng vàng bạc mà dựa hoàn toàn vào niềm tin. Điều đó cho phép các ngân hàng trung ương và tổ chức tài chính quốc tế mở rộng cung tiền gần như vô hạn, khiến toàn bộ nền kinh tế thế giới bị vận hành trên một "núi nợ khổng lồ". Một trong những khái niệm nổi bật được nhắc đến nhiều trong sách là chiến lược "xén lông cừu". Tác giả dùng hình ảnh này để mô tả cách các cường quốc tài chính tạo ra bong bóng kinh tế, thao túng dòng vốn và sau đó kích hoạt khủng hoảng để mua lại tài sản của các quốc gia với giá rẻ. Theo ông, nhiều cuộc khủng hoảng tài chính tại Mỹ Latin hay châu Á thực chất không phải tai nạn kinh tế tự nhiên mà là kết quả của những kế hoạch được chuẩn bị từ trước. Trong quá trình đó, các tổ chức như Quỹ Tiền tệ Quốc tế hay Ngân hàng Thế giới bị tác giả mô tả như công cụ hỗ trợ cho việc mở rộng ảnh hưởng của các thế lực tài chính toàn cầu. Tống Hồng Binh cũng dành nhiều sự quan tâm đến tương lai của Trung Quốc trong bối cảnh toàn cầu hóa. Ông cảnh

báo rằng nếu chỉ tập trung tăng trưởng kinh tế mà không xây dựng được hệ thống phòng thủ tài chính độc lập, Trung Quốc có thể trở thành mục tiêu của các "sát thủ kinh tế". Vì vậy, tác giả đề xuất việc tích lũy vàng và bạc như nền tảng bảo đảm an ninh tài chính quốc gia. Theo ông, vàng không chỉ là kim loại quý mà còn là "lá chắn cuối cùng" chống lại sự sụp đổ của hệ thống tiền giấy toàn cầu.

Không thể phủ nhận rằng Chiến tranh tiền tệ là một cuốn sách có sức hấp dẫn rất lớn. Tác phẩm khiến người đọc nhìn kinh tế dưới góc độ hoàn toàn khác: đằng sau những khái niệm tưởng như khô khan như lãi suất, trái phiếu hay ngân hàng trung ương là cả những cuộc đấu tranh quyền lực vô cùng khốc liệt. Cuốn sách cũng giúp người đọc nhận ra rằng các biến động kinh tế toàn cầu thường gắn chặt với chính trị và lợi ích địa chiến lược.

Tuy nhiên, bên cạnh giá trị tham khảo, tác phẩm cũng gây ra nhiều tranh cãi. Một số học giả cho rằng nhiều lập luận của Tống Hồng Binh mang màu sắc thuyết âm mưu và chưa có đầy đủ bằng chứng lịch sử xác thực. Việc quy kết các sự kiện lịch sử phức tạp cho sự thao túng của một nhóm tài phiệt đôi khi khiến cách nhìn nhận trở nên phiến diện. Dẫu vậy, chính tính gây tranh luận ấy lại làm cho cuốn sách trở nên nổi tiếng và thu hút đông đảo độc giả trên toàn thế giới. Nhìn chung, Chiến tranh tiền tệ không chỉ là một cuốn sách về tài chính mà còn là tác phẩm khơi gợi tư duy phản biện về bản chất của quyền lực trong thế giới hiện đại. Nó buộc người đọc phải đặt câu hỏi về ai thực sự kiểm soát nền kinh tế toàn cầu và những cuộc khủng hoảng tài chính có thật sự "tự nhiên" như vẻ ngoài của chúng hay không. Dù đồng tình hay phản đối các luận điểm trong sách, người đọc vẫn khó có thể phủ nhận rằng tác phẩm đã mở ra một góc nhìn đầy mới mẻ về lịch sử kinh tế và chính trị thế giới. Đây là cuốn sách phù hợp với những ai yêu thích nghiên cứu tài chính, lịch sử, địa chính trị và muốn hiểu sâu hơn về mối quan hệ giữa tiền tệ với quyền lực toàn cầu.

ĐIỂM SÁCH

Breakneck: China's Quest to Engineer the Future

Tên gốc: Breakneck: China's Quest to Engineer the Future

Tác giả: Dan Wang

Năm xuất bản: 2025

Nhà xuất bản: W. W. Norton & Company

"Breakneck: China's Quest to Engineer the Future" của Dan Wang là một trong những cuốn sách hiếm hoi có thể lý giải sự trỗi dậy của Trung Quốc bằng một luận điểm đơn giản nhưng giàu sức gợi: Trung Quốc là một "engineering state", trong khi Mỹ là một "lawyerly society". Thông qua sự đối lập này, Wang không chỉ mô tả hai mô hình phát triển kinh tế khác nhau, mà còn đặt ra một câu hỏi lớn về cách các quốc gia tổ chức quyền lực, ra quyết định và chuyển hóa nguồn lực thành tăng trưởng.

Điểm đặc sắc của cuốn sách nằm ở cách tiếp cận mang tính "thực địa". Thay vì xây dựng lập luận thuần túy dựa trên mô hình kinh tế hay dữ liệu định lượng, Wang dựa vào những quan sát trực tiếp từ các nhà máy, thành phố và hệ sinh thái công nghệ tại Trung Quốc. Nhờ đó, cuốn sách mang lại cảm giác sống động và cụ thể, giúp người đọc hiểu rõ hơn cách nền kinh tế Trung Quốc vận hành trong thực tế. Wang cho thấy rằng lợi thế cạnh tranh cốt lõi của Trung Quốc không nằm ở việc phát minh ra công nghệ mới, mà ở khả năng triển khai và mở rộng các ý tưởng với tốc độ cực nhanh. Trong khi Mỹ vẫn dẫn đầu về innovation, Trung Quốc lại vượt trội ở execution – một yếu tố ngày càng quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu.

Tuy nhiên, chính sự đơn giản trong luận điểm "engineer vs lawyer" cũng là điểm gây tranh cãi. Nhiều nhà phê bình cho rằng Wang đã phần nào đơn giản hóa một thực tế phức tạp, khi bỏ qua những yếu tố như vai trò của thị trường vốn, hệ sinh thái đổi mới hay sự đa dạng nội tại của cả hai quốc gia. Thực tế, tốc độ phát triển nhanh của Trung Quốc không phải lúc nào cũng đi kèm với hiệu quả, và mô hình tập trung quyền lực cũng tiềm ẩn những rủi ro hệ thống lớn. Ngược lại, hệ thống pháp lý phức tạp của Mỹ, dù làm chậm quá trình ra quyết định, lại đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền lợi và đảm bảo tính bền vững dài hạn.

Một điểm đáng ghi nhận là Wang không rơi vào việc ca ngợi một chiều. Ông thừa nhận rằng sự phát triển "chóng mặt" của Trung Quốc đi kèm với những vấn đề như kiểm soát xã hội, thiếu minh bạch và những rủi ro về lâu dài. Chính sự cân bằng này giúp cuốn sách giữ được giá trị phân tích thay vì trở thành một bài luận mang tính tuyên truyền. Về mặt cấu trúc, cuốn sách có thể được tiếp cận hiệu quả hơn nếu người đọc tập trung vào một số phần trọng tâm. Những chương phân tích về "engineering mindset" đóng vai trò nền tảng, giúp giải thích toàn bộ logic của cuốn sách. Bên cạnh đó, các phần về hạ tầng và hệ sinh thái sản xuất cung cấp những minh chứng cụ thể cho luận

điểm của tác giả, đặc biệt hữu ích cho những ai quan tâm đến chuỗi cung ứng và công nghiệp. Cuối cùng, phần so sánh trực tiếp giữa Mỹ và Trung Quốc ở cuối sách giúp tổng hợp các ý tưởng chính và đưa ra góc nhìn chiến lược về cạnh tranh toàn cầu.

Tổng thể, tuy Breakneck không phải là một cuốn sách hoàn hảo về mặt học thuật, nhưng lại rất thành công trong việc đưa ra một khung tư duy mới để nhìn nhận sự phát triển kinh tế. Giá trị lớn nhất của nó không nằm ở việc cung cấp câu trả lời cuối cùng, mà ở việc giúp người đọc đặt ra những câu hỏi đúng về cách các nền kinh tế vận hành trong thế giới hiện đại. Được đánh giá là một trong những cuốn sách hay nhất viết về Trung Quốc, hy vọng rằng các bạn độc giả Việt Nam sẽ có được một góc nhìn thật sâu sắc và thực tế về đất nước tỉ dân và được mệnh danh là "Con rồng của Châu Á" này.

ĐIỂM SÁCH

The Origin of Financial Crises: Central Banks, Credit Bubbles, and the Efficient Market Fallacy

Tên gốc: The Origin of Financial Crises: Central Banks, Credit Bubbles, and the Efficient Market Fallacy

Tác giả: George Cooper

Năm xuất bản: 2008

Nhà xuất bản gốc: Harriman House

Trong lịch sử tư tưởng kinh tế hiện đại, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã làm lung lay niềm tin vào nhiều học thuyết kinh tế từng được xem là "chân lý". Chính trong bối cảnh đó, cuốn Nguồn gốc Khủng hoảng Tài chính của George Cooper nổi lên như một công trình phản biện sắc bén đối với nền kinh tế học chính thống. Không giống những cuốn sách chỉ tập trung mô tả hậu quả của khủng hoảng, George Cooper đi sâu tìm kiếm căn nguyên thật sự của các cơn địa chấn tài chính và chỉ ra rằng bản chất của hệ thống tài chính hiện đại vốn dĩ không ổn định như các nhà kinh tế học truyền thống từng tin tưởng.

Ngay từ đầu tác phẩm, Cooper đã trực tiếp công kích Thuyết Thị trường Hiệu quả (EMH) – nền tảng tư duy của kinh tế học tài chính hiện đại. Theo học thuyết này, giá tài sản trên thị trường luôn phản ánh đầy đủ mọi thông tin hiện có, đồng nghĩa với việc thị trường có khả năng tự điều chỉnh để đạt trạng thái cân bằng tối ưu. Từ giả định đó, nhiều nhà kinh tế cho rằng bong bóng tài sản hầu như không thể tồn tại lâu dài và việc chính phủ can thiệp vào thị trường là không cần thiết.

Tuy nhiên, George Cooper cho rằng đây chính là sai lầm nghiêm trọng nhất của kinh tế học hiện đại. Ông lập luận rằng thị trường tài chính không vận hành theo cơ chế ổn định mà ngược lại, nó luôn có xu hướng khuếch đại sự mất cân bằng. Điều này khiến các chu kỳ bùng nổ và sụp đổ không phải hiện tượng bất thường mà là đặc tính cố hữu của chủ nghĩa tư bản tài chính.

Để chứng minh luận điểm của mình, Cooper xây dựng một sự phân biệt rất quan trọng giữa thị trường hàng hóa và thị trường tài sản. Theo ông, thị trường hàng hóa thông thường hoạt động dựa trên cơ chế phản hồi âm. Khi giá một sản phẩm tăng quá cao, nhu cầu sẽ giảm xuống, từ đó kéo giá quay trở lại trạng thái cân bằng. Cơ chế này giúp nền kinh tế hàng hóa duy trì tính ổn định tương đối.

Ngược lại, thị trường tài sản như bất động sản, cổ phiếu hay trái phiếu lại vận hành theo cơ chế phản hồi tích cực. Khi giá tài sản tăng, giá trị tài sản thế chấp cũng tăng theo. Điều đó cho phép các ngân hàng mở rộng tín dụng nhiều hơn vì người vay có thêm tài sản đảm bảo. Nguồn tiền mới tiếp tục được bơm vào thị trường, kích thích nhu cầu

đầu tư và đẩy giá tài sản lên cao hơn nữa. Vòng lặp này tạo ra các bong bóng tài chính khổng lồ dựa trên nợ vay thay vì giá trị thực. Cooper nhấn mạnh rằng chính tín dụng ngân hàng mới là "nhiên liệu" quan trọng nhất của các bong bóng tài sản. Theo ông, phần lớn các cuộc khủng hoảng tài chính lớn trong lịch sử đều bắt nguồn từ việc mở rộng tín dụng quá mức. Khi dòng tín dụng bị đảo chiều, toàn bộ hệ thống lập tức rơi vào trạng thái hoảng loạn. Giá tài sản giảm mạnh khiến tài sản thế chấp mất giá, ngân hàng siết cho vay, doanh nghiệp và người dân mất khả năng thanh toán, từ đó kéo nền kinh tế vào suy thoái sâu rộng.

Một trong những chương đặc sắc nhất của cuốn sách là phần phân tích vai trò của các ngân hàng trung ương. George Cooper sử dụng hình ảnh chiếc máy bay chiến đấu Eurofighter để minh họa cho cách điều hành nền kinh tế hiện đại. Theo ông, hệ thống tài chính ngày nay quá phức tạp và bất ổn đến mức các ngân hàng trung ương giống như những "bộ điều khiển bay" liên tục phải can thiệp để giữ cho cỗ máy kinh tế không lao xuống vực.

Tuy nhiên, Cooper cho rằng chính sách tiền tệ của nhiều ngân hàng trung ương mang tính "không cân xứng". Trong giai đoạn bong bóng hình thành, họ thường đứng ngoài quan sát vì tin tưởng rằng thị trường luôn đúng và tự điều chỉnh được. Nhưng khi bong bóng vỡ, họ lại phản ứng cực kỳ mạnh mẽ bằng cách cắt giảm lãi suất, bơm tiền cứu trợ ngân hàng và mở rộng tín dụng quy mô lớn để ngăn chặn suy thoái.

Theo Cooper, cách hành xử này vô tình tạo ra hiện tượng "rủi ro đạo đức". Các tổ chức tài chính hiểu rằng nếu họ chấp nhận rủi ro lớn để kiếm lợi nhuận, chính phủ cuối cùng vẫn sẽ đứng ra giải cứu nếu hệ thống sụp đổ. Điều đó khiến các ngân hàng ngày càng chấp nhận đòn bẩy tài chính cao hơn và làm cho toàn bộ hệ thống trở nên mong manh hơn theo thời gian.

Trong tác phẩm, George Cooper đặc biệt chịu ảnh hưởng từ tư tưởng của Hyman Minsky – người nổi tiếng với giả thuyết về tính bất ổn tài chính. Minsky cho rằng sự ổn định kéo dài paradoxically lại tạo ra bất ổn, bởi khi nền kinh tế tăng trưởng liên tục, nhà đầu tư và ngân hàng sẽ ngày càng tự tin, từ đó mở rộng vay nợ quá mức. Hệ thống tài chính vì thế tích tụ rủi ro âm thầm cho đến khi xuất hiện "Khoảnh khắc Minsky" – thời điểm niềm tin sụp đổ và tín dụng đột ngột co lại.

George Cooper không chỉ dừng ở kinh tế học mà còn kết hợp tư duy liên ngành rất độc đáo. Ông vận dụng lý thuyết hệ điều khiển của James Clerk Maxwell để giải thích cách các cơ chế phản hồi hoạt động trong nền kinh tế. Đồng thời, ông chịu ảnh hưởng mạnh từ Benoit Mandelbrot với lý thuyết hình học phân mảng và các hiện tượng "đuôi béo" (fat tails).

Theo Cooper, các mô hình tài chính truyền thống thường giả định rằng biến động thị trường tuân theo phân phối chuẩn, nghĩa là các cú sụp đổ cực đoan xảy ra rất hiếm. Nhưng thực tế lịch sử tài chính cho thấy khủng hoảng lớn xảy ra thường xuyên hơn rất

nhiều so với dự đoán toán học chuẩn tắc. Thị trường tài chính có "trí nhớ", nghĩa là các cú sốc trong quá khứ có thể để lại ảnh hưởng kéo dài và tạo nên các chuỗi biến động liên tiếp. Quan điểm này dẫn Cooper đến một kết luận khá táo bạo: thay vì cố gắng loại bỏ hoàn toàn suy thoái, chính phủ nên chấp nhận các chu kỳ suy giảm nhỏ như một cơ chế "thanh lọc tự nhiên" của nền kinh tế. Theo ông, việc liên tục cứu trợ thị trường bằng nợ mới chỉ làm trì hoãn khủng hoảng và khiến bong bóng sau trở nên lớn hơn bong bóng trước. Trong phần cuối của cuốn sách, Cooper đưa ra cảnh báo nghiêm khắc về tương lai của nền kinh tế toàn cầu. Ông cho rằng nhiều quốc gia hiện đại đang mắc kẹt trong vòng xoáy nợ khổng lồ đến mức gần như không thể trả bằng tăng trưởng kinh tế thông thường. Vì vậy, các chính phủ thường lựa chọn con đường dễ dàng hơn: tạo ra lạm phát thông qua in tiền để làm giảm giá trị thực của khoản nợ.

George Cooper gọi đây là việc giải phóng "Con Quái vật Lạm phát". Mặc dù lạm phát giúp giảm gánh nặng nợ công và cứu hệ thống tài chính khỏi sụp đổ, nó lại gây tổn thất nặng nề cho tầng lớp tiết kiệm và người có thu nhập cố định. Theo tác giả, đây thực chất là một hình thức tái phân phối tài sản âm thầm từ người dân sang con nợ và chính phủ. Nhìn tổng thể, Nguồn gốc Khủng hoảng Tài chính là một tác phẩm có giá trị lớn đối với những ai muốn hiểu sâu về bản chất của hệ thống tài chính hiện đại. Cuốn sách không chỉ giải thích nguyên nhân của các cuộc khủng hoảng mà còn thách thức tận gốc nhiều niềm tin từng thống trị kinh tế học suốt nhiều thập kỷ. Bằng việc kết hợp kinh tế học, vật lý học, toán học và lý thuyết hệ thống, George Cooper đã mang đến một góc nhìn mới mẻ và đầy sức thuyết phục về cách thị trường tài chính thực sự vận hành.

Dù một số quan điểm của ông có phần bi quan, tác phẩm vẫn là lời cảnh tỉnh quan trọng đối với các nhà hoạch định chính sách và giới đầu tư. Nó nhắc nhở rằng sự ổn định bề ngoài của nền kinh tế đôi khi chính là dấu hiệu cho một cuộc khủng hoảng lớn đang âm thầm hình thành phía dưới.

ĐIỂM SÁCH

After the Spike: Population, Progress, and the Case for People

Tên gốc: After the Spike: Population, Progress, and the Case for People

Tác giả: Dean Spears & Michael Geruso

Năm xuất bản: 2025

Nhà xuất bản: Simon and Schuster

Trong khi phần lớn các cuộc thảo luận về kinh tế toàn cầu trong thế kỷ 20 xoay quanh nỗi lo bùng nổ dân số, After the Spike của Dean Spears và Michael Geruso lại đưa ra một luận điểm hoàn toàn trái ngược: vấn đề lớn nhất của thế giới trong tương lai không phải là quá đông người, mà là sự suy giảm dân số. Đây là một cuốn sách mang tính "đảo chiều tư duy", buộc người đọc phải xem xét lại những giả định tưởng chừng hiển nhiên trong kinh tế học và chính sách công.

Luận điểm trung tâm của cuốn sách là dân số toàn cầu sẽ sớm đạt đỉnh và sau đó bước vào giai đoạn suy giảm kéo dài. Điều đáng chú ý là xu hướng này không chỉ diễn ra ở các quốc gia phát triển, mà đang lan rộng trên phạm vi toàn cầu. Tỷ lệ sinh giảm, cùng với sự thay đổi trong giá trị sống, giáo dục và quá trình đô thị hóa, đang tạo ra một thế giới già hóa nhanh chóng. Spears và Geruso lập luận rằng dân số không chỉ là một yếu tố đầu vào của lực lượng lao động, mà còn là nguồn gốc của đổi mới sáng tạo. Theo họ, nhiều người hơn đồng nghĩa với nhiều ý tưởng hơn, và chính ý tưởng – chứ không phải vốn hay tài nguyên – mới là động lực cốt lõi của tăng trưởng dài hạn.

Một trong những điểm mạnh lớn nhất của cuốn sách là cách sử dụng dữ liệu để củng cố lập luận. Các tác giả không chỉ đưa ra dự đoán mà còn chứng minh bằng các xu hướng nhân khẩu học rõ ràng, cho thấy sự suy giảm tỷ lệ sinh là một hiện tượng có tính hệ thống và khó đảo ngược. Điều này khiến cuốn sách trở nên thuyết phục, đặc biệt đối với những độc giả quan tâm đến các vấn đề dài hạn của nền kinh tế.

Tuy nhiên, luận điểm của cuốn sách cũng vấp phải nhiều tranh luận. Một số ý kiến cho rằng Spears và Geruso có phần đánh giá thấp khả năng thích nghi của xã hội. Sự phát triển của công nghệ, đặc biệt là tự động hóa và trí tuệ nhân tạo, có thể bù đắp phần nào cho sự suy giảm lực lượng lao động. Ngoài ra, một thế giới với dân số ít hơn cũng có thể mang lại những lợi ích về môi trường và chất lượng sống. Bên cạnh đó, các đề xuất chính sách trong cuốn sách, như việc khuyến khích tăng tỷ lệ sinh, vẫn còn khá mơ hồ và khó triển khai trong thực tế, do liên quan đến nhiều yếu tố văn hóa và xã hội phức tạp. Xét về cấu trúc, cuốn sách có một số phần đặc biệt đáng chú ý. Chương mở đầu đóng vai trò nền tảng khi trình bày luận điểm về "đỉnh dân số" và thiết lập khung phân tích cho toàn bộ cuốn sách. Các chương tiếp theo về dữ liệu tỷ lệ sinh cung cấp bằng chứng quan trọng, giúp người đọc hiểu rằng đây không phải là một xu hướng tạm thời.

Đáng chú ý nhất là phần phân tích mối liên hệ giữa dân số và đổi mới sáng tạo, nơi các tác giả phát triển luận điểm "more people mean more ideas" một cách thuyết phục. Ngoài ra, các chương về xã hội già hóa mang lại góc nhìn thực tiễn về tác động của xu hướng này đối với thị trường lao động và hệ thống an sinh.

Giá trị lớn nhất của After the Spike không nằm ở việc đưa ra các giải pháp cụ thể, mà ở khả năng thay đổi cách chúng ta nhìn nhận vấn đề dân số. Nó cho thấy rằng những thách thức lớn nhất của tương lai có thể không giống với những gì chúng ta từng lo ngại trong quá khứ. Từ góc độ này, cuốn sách không chỉ là một công trình kinh tế học, mà còn là một lời nhắc nhở về tầm quan trọng của việc suy nghĩ dài hạn trong hoạch định chính sách và phát triển xã hội.

ĐIỂM SÁCH

Rule #1: The Simple Strategy for Successful Investing in Only 15 Minutes a Week

Tên gốc: Rule #1: The Simple Strategy for Successful Investing in Only 15 Minutes a Week

Tác giả: Phil Town

Năm xuất bản: 2006

Nhà xuất bản: Crown Business

Trong thế giới tài chính hiện đại, nơi các nhà đầu tư bị bủa vây bởi các sản phẩm tài chính phức tạp và thị trường không ngừng biến động, cuốn sách *Rule #1* (Ngày đòi nợ / Quy tắc số 1) của Phil Town nổi lên như một cuốn cẩm nang thiết thực và dễ tiếp cận để đạt được sự tự do tài chính. Không giống như nhiều cuốn sách đầu tư mang tính học thuật đầy rẫy những lý thuyết khó hiểu và thuật ngữ chuyên ngành, *Rule #1* giới thiệu một triết lý đơn giản nhưng vô cùng mạnh mẽ được truyền cảm hứng từ các nhà đầu tư huyền thoại như Warren Buffett và Benjamin Graham: "Đừng để mất tiền." Từ nguyên lý cốt lõi này, Phil Town đã phát triển một hệ thống từng bước một, hướng dẫn những người bình thường cách đầu tư an toàn, tự tin và sinh lời trong khi giảm thiểu tối đa các rủi ro không đáng có.

Trọng tâm của cuốn sách là ý tưởng cho rằng đầu tư không phải là đánh bạc hay đầu cơ. Theo Town, đầu tư thành công đến từ việc thấu hiểu giá trị thực của một doanh nghiệp, chứ không phải đơn thuần là chạy theo các xu hướng của thị trường chứng khoán. Ông chỉ trích mạnh mẽ hành vi của những nhà đầu tư cảm tính - những người mua cổ phiếu vì tâm lý đám đông, nỗi sợ bỏ lỡ cơ hội (FOMO), hoặc vì những biến động giá ngắn hạn. Thay vào đó, ông khuyến khích độc giả tư duy như một chủ doanh nghiệp và tập trung vào các công ty có tiềm năng dài hạn vững chắc.

Một trong những khái niệm quan trọng nhất được giới thiệu trong cuốn sách là mô hình phân tích được gọi là "4 chữ M" (The Four Ms): Meaning (Ý nghĩa), Moat (Lợi thế cạnh tranh / Hào nước kinh tế), Management (Ban điều hành), và Margin of Safety (Biên an toàn). Bốn yếu tố này tạo nên nền tảng cho quá trình phân tích định tính của Town, giúp các nhà đầu tư xác định liệu một công ty có thực sự đáng mua hay không.

Chữ "M" đầu tiên, **Meaning (Ý nghĩa)**, nhấn mạnh việc đầu tư vào những doanh nghiệp mà bản thân nhà đầu tư thực sự hiểu rõ và quan tâm sâu sắc. Phil Town tin rằng khi mọi người đầu tư vào các ngành nghề hoặc công ty mà họ am hiểu, họ sẽ có khả năng nhận diện rủi ro tốt hơn, đánh giá chính xác các cơ hội trong tương lai và duy trì được sự tự tin trước những biến động của thị trường. Do đó, việc đầu tư không chỉ cần phù hợp với các mục tiêu tài chính mà còn phải gắn liền với kiến thức và sở thích cá nhân. Chữ "M" thứ hai, **Moat (Hào nước kinh tế)**, nói về lợi thế cạnh tranh giúp bảo vệ công ty trước các đối thủ khác. Kế thừa sâu sắc từ triết lý đầu tư của Warren Buffett,

Town giải thích rằng các công ty tuyệt vời luôn sở hữu những "hào nước" kinh tế cho phép họ duy trì khả năng sinh lời trong thời gian dài. Những con hào này có thể bao gồm mức độ nhận diện thương hiệu mạnh mẽ, công nghệ được cấp bằng sáng chế, lòng trung thành của khách hàng, chi phí sản xuất thấp hoặc hiệu ứng mạng lưới. Một công ty có con hào bền vững sẽ có khả năng sống sót cao hơn qua các đợt suy thoái kinh tế và tiếp tục tạo ra mức tăng trưởng ổn định.

Chữ "M" thứ ba, **Management (Ban điều hành)**, tập trung vào chất lượng của đội ngũ lãnh đạo. Town lập luận rằng ngay cả một doanh nghiệp vững mạnh cũng có thể lụi bại nếu bị quản lý tồi. Vì vậy, nhà đầu tư phải xem xét liệu các nhà lãnh đạo công ty có đang hành động vì lợi ích tốt nhất của cổ đông hay không. Ông khuyến khích độc giả tìm kiếm những nhà quản lý "có tư duy làm chủ" - những người lãnh đạo suy nghĩ như một chủ sở hữu doanh nghiệp dài hạn, chứ không phải những giám đốc điều hành ngắn hạn chỉ biết chạy theo lợi nhuận hàng quý. Sự giao tiếp trung thực, việc phân bổ vốn hiệu quả và các quyết định chiến lược nhất quán là những dấu hiệu của một ban điều hành đáng tin cậy.

Chữ "M" cuối cùng, **Margin of Safety (Biên an toàn)**, có lẽ là nguyên lý quan trọng nhất trong toàn bộ cuốn sách. Được truyền cảm hứng bởi Benjamin Graham, Town giải thích rằng nhà đầu tư chỉ nên mua cổ phiếu khi chúng đang được bán với mức giá thấp hơn đáng kể so với giá trị thực (giá trị nội tại). Điều này tạo ra một tấm đệm phòng vệ trước các sai lầm, biến động thị trường hoặc các vấn đề kinh tế bất ngờ. Khái niệm này có thể được tóm tắt một cách đơn giản là "mua một đô-la với giá năm mươi xu". Bằng cách mua cổ phiếu với mức chiết khấu lớn, nhà đầu tư vừa giảm thiểu được rủi ro, vừa tăng tối đa lợi nhuận tiềm năng.

Bên cạnh việc phân tích định tính, *Rule #1* cũng giới thiệu cho độc giả các phương pháp định lượng thực tế để định giá công ty. Town xác định năm chỉ số tài chính then chốt - thường được gọi là "Bộ năm quyền lực" (The Big Five) - giúp tiết lộ liệu một công ty có một tương lai tài chính vững mạnh và dễ dự đoán hay không. Các chỉ số này bao gồm: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROIC), Tăng trưởng doanh thu (Sales Growth), Tăng trưởng lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (EPS Growth), Tăng trưởng vốn chủ sở hữu (Equity Growth), và Tăng trưởng dòng tiền (Cash Flow Growth).

Theo Town, hiệu suất mạnh mẽ và nhất quán trong năm lĩnh vực này chứng tỏ công ty có nền tảng kinh tế vững chắc và ban điều hành hiệu quả. Ông đơn giản hóa việc phân tích tài chính bằng cách hướng dẫn độc giả cách sử dụng các trang web tài chính công khai và các phép tính đơn giản, thay vì các mô hình phức tạp của Phố Wall. Một trong những công cụ hữu ích nhất được giới thiệu là Quy tắc 72, giúp nhà đầu tư ước tính mất bao lâu để số tiền hoặc lợi nhuận của họ tăng lên gấp đôi với một mức tốc độ tăng trưởng cho trước.

Town cũng hướng dẫn cách nhà đầu tư tính toán "Giá niêm yết" (Sticker Price), tức là giá trị thực của một cổ phiếu, bằng cách dự phóng tăng trưởng lợi nhuận tương lai và chiết khấu nó về hiện tại. Khi Giá niêm yết đã được xác định, nhà đầu tư sẽ áp dụng nguyên lý Biên an toàn và kiên nhẫn chờ đợi cho đến khi giá thị trường giảm xuống ít nhất 50% so với giá trị thực rồi mới giải ngân. Phương pháp tiếp cận có kỷ luật này ngăn chặn việc đầu tư cảm tính và khuyến khích sự kiên nhẫn - một phẩm chất thiết yếu để thành công trong dài hạn.

Điều làm cho *Rule #1* trở nên đặc biệt độc đáo so với các cuốn sách đầu tư giá trị truyền thống là việc tích hợp các công cụ phân tích kỹ thuật để lựa chọn thời điểm đầu tư. Mặc dù bản thân Warren Buffett hiếm khi bận tâm đến các chỉ báo kỹ thuật, Phil Town tin rằng chúng có thể giúp các nhà đầu tư cá nhân cải thiện các quyết định mua vào và bán ra. Ông giới thiệu ba công cụ kỹ thuật chính: MACD (Đường trung bình động hội tụ phân kỳ), Stochastics (Chỉ báo ngẫu nhiên), và Moving Averages (Đường trung bình động).

Theo Town, các chỉ báo này giúp nhà đầu tư nhận biết thời điểm các nhà đầu tư tổ chức lớn - những "Tảng đá lớn" (Big Rocks) trên thị trường - bắt đầu tham gia hoặc rút vốn khỏi một vị thế. Vì các quỹ tổ chức quản lý một lượng vốn khổng lồ, các hoạt động mua bán của họ thường định hình xu hướng chung của thị trường. Tuy nhiên, các nhà đầu tư cá nhân lại sở hữu một lợi thế: sự linh hoạt. Khác với các quỹ đầu tư khổng lồ, các nhà đầu tư nhỏ lẻ có thể di chuyển nhanh chóng và âm thầm mà không làm ảnh hưởng đáng kể đến giá thị trường. Town gọi đây là "lợi thế tàng hình" (stealth advantage). Ngoài các chiến lược đầu tư, cuốn sách đặc biệt nhấn mạnh đến kỷ luật tâm lý và trách nhiệm cá nhân. Phil Town liên tục nhắc nhở độc giả rằng nỗi sợ hãi và lòng tham chính là những kẻ thù lớn nhất của việc đầu tư thành công. Trong các đợt sụp đổ của thị trường, những nhà đầu tư cảm tính sẽ hoảng loạn và bán tháo các tài sản chất lượng với giá rẻ mạt, trong khi những nhà đầu tư có kỷ luật lại coi suy thoái là cơ hội để mua các công ty có giá trị với mức giá chiết khấu.

Town cũng khuyến khích độc giả xóa bỏ các rào cản tài chính như nợ có lãi suất cao trước khi tiến hành đầu tư một cách mạnh mẽ. Ông tin rằng tự do tài chính thực sự đòi hỏi cả việc đầu tư thông minh lẫn quản lý tiền bạc có trách nhiệm. Thay vì đuổi theo lợi nhuận nhanh chóng hay các giao dịch đầu cơ, độc giả được học cách rèn luyện sự kiên nhẫn, tính nhất quán và tư duy dài hạn.

Một khía cạnh hấp dẫn khác của *Rule #1* là văn phong vô cùng thực tế và dễ tiếp cận. Phil Town tránh các sự phức tạp học thuật không cần thiết và giải thích các khái niệm tài chính khó hiểu bằng ngôn từ đơn giản, các ví dụ thực tế và các hướng dẫn từng bước cụ thể. Ông thường xuyên trấn an người đọc rằng đầu tư thành công không đòi hỏi trí thông minh của một thiên tài hay việc phải liên tục theo dõi thị trường chứng khoán. Theo Town, những người bình thường có thể quản lý các khoản đầu tư của mình một cách hiệu quả chỉ với khoảng 15 phút mỗi tuần nếu họ tuân thủ một hệ thống có kỷ

luật. Suy cho cùng, *Rule #1* không chỉ đơn thuần là một cuốn cẩm nang đầu tư; nó là một triết lý về sự tự chủ tài chính và ra quyết định có kỷ luật. Cuốn sách trao quyền cho độc giả tự làm chủ tương lai tài chính của chính mình, thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào các cố vấn tài chính, các quỹ tương hỗ hay sự đầu cơ bấp bênh của thị trường. Bằng cách kết hợp các nguyên lý đầu tư giá trị, phân tích tài chính thực tế, công cụ chọn thời điểm kỹ thuật và kỷ luật tâm lý, Phil Town đã tạo ra một bộ khung toàn diện để xây dựng sự giàu có trong dài hạn với mức rủi ro được giảm thiểu.

Dù một số nhà phê bình lập luận rằng việc liên tục đạt được tỷ suất lợi nhuận 15% hằng năm với "hầu như không có rủi ro" có thể là quá lạc quan, các nguyên lý cốt lõi của cuốn sách vẫn có sức ảnh hưởng lớn và giá trị cao. Sự nhấn mạnh của tác giả vào sự kiên nhẫn, giá trị nội tại và việc bảo toàn vốn phản ánh những trí tuệ đầu tư vượt thời gian, tiếp tục duy trì sức hút đối với cả những người mới bắt đầu lẫn các nhà đầu tư dày dặn kinh nghiệm. Đối với bất kỳ ai đang tìm kiếm sự thịnh vượng tài chính, nghỉ hưu sớm, hay muốn hiểu sâu sắc hơn về đầu tư thông minh, *Rule #1* vẫn là một tài liệu không thể thiếu và mang lại nguồn động lực mạnh mẽ.

CHUYÊN MỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

TS. Đào Thị Hà Anh

Giảng viên bộ môn Quản trị nguồn nhân lực

Khoa Quản trị Kinh doanh

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

TS. Đào Thị Hà Anh

Chia sẻ về những nền tảng cần thiết khi bắt đầu nghiên cứu khoa học

Em chào cô ạ, em xin tự giới thiệu, em là Nguyễn Duy Anh đến từ Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học RCES. Lời đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn tới cô vì đã nhận lời tham gia phần phỏng vấn trong Chuyên mục NCKH SV số 14 ạ.

Đối với nhiều sinh viên mới tiếp cận nghiên cứu khoa học, việc xây dựng mô hình nghiên cứu thường là một trong những bước khó hình dung nhất. Cô có thể chia sẻ cách tiếp cận hoặc những bước khởi đầu cơ bản để sinh viên từng bước hình thành và phát triển một mô hình nghiên cứu phù hợp được không ạ?

Theo cô, có nhiều cách tiếp cận khác nhau để xây dựng một mô hình nghiên cứu. Tuy nhiên, từ kinh nghiệm nghiên cứu và giảng dạy của mình, cô thường bắt đầu từ ba yếu tố cốt lõi.

Yếu tố đầu tiên là **cơ sở lý thuyết**. Người nghiên cứu cần xác định rõ đề tài của mình được đặt trong nền tảng lý thuyết nào, những học giả trước đây đã tiếp cận vấn đề đó ra sao và các lý thuyết ấy có thể đóng vai trò gì trong việc hình thành khung nghiên cứu. Theo cô, các lý thuyết được phát triển từ những nghiên cứu đi trước chính là nền móng quan trọng để sinh viên kế thừa và phát triển mô hình của riêng mình. Chẳng hạn, đối với các đề tài về hành vi tổ chức hay quá trình ra quyết định mua hàng, đã có rất nhiều lý thuyết nền tảng được xây dựng và kiểm chứng qua thời gian. Sinh viên hoàn toàn có thể dựa trên những cơ sở đó để đề xuất mô hình nghiên cứu phù hợp với bối cảnh mà mình quan tâm.

Bên cạnh nền tảng lý thuyết, **bối cảnh thực tiễn** cũng là một yếu tố không thể thiếu. Theo cô, người nghiên cứu cần hiểu rõ những vấn đề đang diễn ra trong thực tế, những yếu tố nào đang tác động đến đối tượng nghiên cứu và đâu là những khía cạnh đáng được quan tâm. Chính sự kết nối giữa lý thuyết và thực tiễn sẽ giúp mô hình nghiên cứu trở nên có ý nghĩa và phản ánh tốt hơn bản chất của vấn đề cần giải quyết.

Yếu tố thứ ba là **các mô hình nghiên cứu đã được công bố trước đó**. Việc tham khảo những nghiên cứu đi trước không chỉ giúp sinh viên hiểu được cách các học giả xây dựng và kiểm định mô hình, mà còn hỗ trợ nhận diện những khoảng trống nghiên cứu còn tồn tại. Theo cô, đây là cơ sở quan trọng để người nghiên cứu phát triển những hướng tiếp cận mới, đồng thời từng bước hoàn thiện mô hình nghiên cứu mang dấu ấn riêng của mình.

Tóm lại, một mô hình nghiên cứu thường được hình thành từ sự kết hợp giữa nền tảng lý thuyết, bối cảnh thực tiễn và việc kế thừa có chọn lọc các nghiên cứu trước đó. Khi ba yếu tố này được xem xét một cách hài hòa, sinh viên sẽ có cơ sở vững chắc hơn để xây dựng và phát triển đề tài nghiên cứu của mình.

Cô vừa chia sẻ rằng một mô hình nghiên cứu thường được hình thành từ sự kết hợp giữa cơ sở lý thuyết, bối cảnh thực tiễn và các nghiên cứu đi trước. Trong trường hợp sinh viên chưa thể khai thác đầy đủ cả ba yếu tố này, đặc biệt là yếu tố thực tiễn, thì điều đó có thể tác động như thế nào đến chất lượng của mô hình nghiên cứu ạ?

Trong ba yếu tố cấu thành một mô hình nghiên cứu, cơ sở lý thuyết và các mô hình nghiên cứu đi trước thuộc về nền tảng khoa học, trong khi yếu tố còn lại phản ánh bối cảnh thực tiễn của vấn đề nghiên cứu. Nếu người nghiên cứu chỉ tập trung vào lý thuyết mà bỏ qua thực tiễn, chất lượng của mô hình sẽ bị ảnh hưởng đáng kể và điều đó thường được phản ánh rõ trong các giai đoạn triển khai nghiên cứu sau này.

Từ kinh nghiệm hướng dẫn sinh viên nghiên cứu khoa học, cô nhận thấy không ít bạn gặp khó khăn khi xử lý và phân tích dữ liệu. Nhiều sinh viên cảm thấy mất phương hướng hoặc bất ngờ trước những kết quả thu được vì mô hình nghiên cứu ban đầu chưa được xây dựng trên một nền tảng đủ vững chắc. Theo cô, nguyên nhân thường xuất phát từ việc tổng quan nghiên cứu chưa đầy đủ và chưa xem xét thấu đáo bối cảnh thực tiễn của vấn đề nghiên cứu. Khi đó, ngay từ khâu xây dựng mô hình, các giả thuyết hoặc biến nghiên cứu đã có thể chưa thực sự phù hợp với thực tế.

Có phải khi phân tích kết quả nghiên cứu, chúng ta cần đồng thời đối chiếu với cơ sở lý thuyết, các nghiên cứu đi trước và cả bối cảnh thực tiễn của vấn đề nghiên cứu để có được những kết luận phù hợp hay không ạ?

Đúng rồi. Việc đối chiếu kết quả nghiên cứu với cả lý thuyết và thực tiễn là một yêu cầu rất quan trọng trong quá trình nghiên cứu khoa học. Cô lấy ví dụ từ chính đề tài mà mình đang quan tâm là chuyển đổi số trong quản trị nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp. Nhờ có cơ hội làm việc và tiếp xúc trực tiếp với doanh nghiệp, cô hiểu được những vấn đề đang thực sự diễn ra, những khó khăn mà các tổ chức gặp phải trong quá trình triển khai quản trị nhân lực số cũng như cách họ đang tìm kiếm giải pháp để giải quyết những khó khăn đó.

Khi đã nắm bắt được bối cảnh thực tiễn, bước tiếp theo là tìm kiếm những cơ sở lý thuyết phù hợp để lý giải các hiện tượng đang diễn ra trong thực tế. Đây là quá trình kết nối giữa thực tiễn và khoa học, giúp người nghiên cứu không chỉ hiểu được vấn đề mà còn có cơ sở học thuật để giải thích và kiểm chứng vấn đề đó. Cô cho rằng sự tương đồng và đối chiếu giữa lý thuyết với thực tiễn sẽ giúp nâng cao chất lượng nghiên cứu cũng như khả năng thu thập được những dữ liệu có giá trị. Ngược lại, nếu người nghiên cứu chưa thực sự hiểu về bối cảnh thực tế của vấn đề mà chỉ xây dựng nghiên cứu dựa trên những suy đoán chủ quan hoặc những giả định mang tính lý thuyết, kết quả nghiên cứu rất dễ thiếu tính thuyết phục và khó phản ánh đúng bản chất của hiện tượng đang được nghiên cứu.

Từ kinh nghiệm nghiên cứu và phản biện các công trình khoa học của mình, cô thường dựa vào những tiêu chí nào để đánh giá và phân biệt giữa một nghiên cứu chất lượng với một nghiên cứu ở mức trung bình ạ?

Theo cô, việc đánh giá chất lượng của một công trình nghiên cứu cần được đặt trong bối cảnh cụ thể của nơi công bố. Một bài nghiên cứu hướng tới các tạp chí quốc tế thường phải đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe hơn so với nhiều tạp chí trong nước, không chỉ về nội dung mà còn ở cách thức trình bày và chuẩn mực học thuật. Chẳng hạn, các tạp chí quốc tế thường đặc biệt chú trọng đến chất lượng nguồn tài liệu tham khảo, mức độ uy tín của các nghiên cứu được trích dẫn, cũng như việc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về cấu trúc và định dạng bài viết.

Tuy nhiên, dù được công bố trong nước hay quốc tế, chất lượng của một công trình nghiên cứu vẫn được đánh giá trước hết dựa trên các căn cứ khoa học mà nghiên cứu đó sử dụng. Theo cô, các nhà phản biện thường xem xét hệ thống lý thuyết nền tảng, mô hình nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu, chất lượng dữ liệu cũng như mức độ tin cậy của các kết quả được trình bày trong bài viết. Đây là những yếu tố cốt lõi phản ánh giá trị học thuật và độ vững chắc của một nghiên cứu.

Đối với các công trình hướng tới công bố quốc tế, khả năng diễn đạt, lập luận và trình bày bằng tiếng Anh cũng là những tiêu chí quan trọng. Một nghiên cứu có nội dung tốt nhưng được trình bày thiếu rõ ràng hoặc chưa đáp ứng được chuẩn mực học thuật quốc tế vẫn có thể gặp khó khăn trong quá trình phản biện và công bố. Theo cô, quá trình đánh giá chất lượng của một bài nghiên cứu thực chất bắt đầu ngay từ những phần đầu tiên của bài viết. Chỉ cần nhìn vào tiêu đề, người đọc đã có thể hình dung phần nào về phạm vi nghiên cứu, đối tượng nghiên cứu và giá trị mà công trình hướng tới. Một tiêu đề rõ ràng, súc tích và phản ánh đúng nội dung nghiên cứu thường tạo được ấn tượng tích cực ban đầu đối với người đọc cũng như các nhà phản biện. Sau đó, các phần quan trọng như tóm tắt, mở đầu, cơ sở lý thuyết, phương pháp nghiên cứu, kết quả nghiên cứu, thảo luận, kết luận, hạn chế nghiên cứu và định hướng nghiên cứu tiếp theo sẽ được xem xét một cách toàn diện. Mỗi phần đều có những yêu cầu học thuật riêng và đóng vai trò nhất định trong việc hình thành chất lượng chung của công trình.

Cô thấy rằng một trong những hạn chế mà sinh viên thường gặp là chưa đầu tư đầy đủ cho phần mở đầu của nghiên cứu. Nhiều bạn mới chỉ dừng lại ở việc trình bày tính cấp thiết và ý nghĩa của đề tài, trong khi một bài nghiên cứu chất lượng cần xây dựng được bối cảnh nghiên cứu, xác định rõ khoảng trống nghiên cứu, đồng thời làm nổi bật câu hỏi nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu một cách logic, thuyết phục. Chính vì vậy, trong nhiều trường hợp, chỉ cần đọc phần tóm tắt hoặc phần mở đầu, các nhà phản biện đã có thể đưa ra những đánh giá ban đầu về mức độ hoàn thiện cũng như năng lực học thuật của nhóm tác giả.

Theo cô, việc thiếu các kỹ năng mang tính kĩ thuật như (như chạy dữ liệu, hiểu model) hay thiếu kiên trì mới là lý do chính khiến sinh viên không theo được nghiên cứu đến cuối ạ?

Cô nghĩ rằng cả năng lực chuyên môn và tính kiên trì đều là những yếu tố quan trọng trên hành trình nghiên cứu khoa học. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, chính sự thiếu kiên trì mới là rào cản lớn nhất khiến sinh viên chưa thể tiến xa hơn trong nghiên cứu. Cô thấy nhiều sinh viên hiện nay thường cảm thấy e ngại trước các phương pháp nghiên cứu, đặc biệt là nghiên cứu định lượng, vì cho rằng đây là những nội dung phức tạp và khó tiếp cận. Tuy nhiên, với sự phát triển của công nghệ và nguồn học liệu hiện nay, người học có rất nhiều cơ hội để tự tìm hiểu thông qua sách, bài báo khoa học, các khóa học trực tuyến hay những tài liệu chuyên ngành uy tín. Theo cô, vấn đề không nằm ở việc thiếu nguồn tài liệu hay cơ hội học tập, mà nằm ở việc người học có đủ kiên trì để theo đuổi và tìm hiểu đến cùng hay không.

Bên cạnh đó, việc lựa chọn môi trường công bố cũng cần phù hợp với năng lực nghiên cứu của mỗi cá nhân. Mỗi tạp chí khoa học đều có phạm vi nghiên cứu, định hướng học thuật và tiêu chuẩn phản biện riêng. Tùy thuộc vào yêu cầu của tạp chí cũng như đặc điểm của đề tài, nhà nghiên cứu cần lựa chọn phương pháp nghiên cứu phù hợp và xây dựng công trình theo những tiêu chuẩn tương ứng. Theo cô, nếu đặt mục tiêu công bố ở những tạp chí có yêu cầu vượt quá năng lực hiện tại của bản thân, khả năng thành công sẽ không cao.

Chính vì vậy, cô cho rằng tính kiên trì là một trong những phẩm chất quan trọng nhất đối với người làm nghiên cứu. Theo cô, quá trình công bố khoa học có nhiều điểm tương đồng với quá trình ứng tuyển vào một vị trí công việc. Mỗi tổ chức hay mỗi tạp chí đều có những tiêu chuẩn riêng, và người nghiên cứu cần không ngừng học hỏi, hoàn thiện bản thân để đáp ứng được những tiêu chuẩn đó. Nếu thiếu sự kiên trì và quyết tâm theo đuổi mục tiêu đã đặt ra, rất khó để đạt được những kết quả như mong đợi. Từ kinh nghiệm của mình, cô cho rằng sự kiên trì cần được thể hiện ở mọi giai đoạn của quá trình nghiên cứu, từ việc đọc và tổng hợp tài liệu, tìm hiểu các lý thuyết nền tảng, học hỏi phương pháp nghiên cứu cho đến việc tiếp thu kinh nghiệm từ các công trình khoa học uy tín. Bên cạnh đó, một giảng viên hướng dẫn tận tâm cũng đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Trong quá trình nghiên cứu, sinh viên khó tránh khỏi những thời điểm gặp

khó khăn hoặc mất phương hướng. Khi đó, sự đồng hành, hỗ trợ và định hướng từ giảng viên không chỉ giúp giải quyết các vấn đề chuyên môn mà còn tạo thêm động lực để người nghiên cứu tiếp tục kiên trì theo đuổi con đường mà mình đã lựa chọn.

Khi một đề tài quá khó so với năng lực hiện tại của bản thân, làm sao để tụi em nhận ra sớm và điều chỉnh mà không bị "mất lửa" ạ? Chẳng hạn như với những đề tài đơn giản như là "Các yếu tố tác động đến mong muốn đi làm thêm của sinh viên", thì việc thu thập dữ liệu, hay là đọc hiểu các lý thuyết nghiên cứu đi trước nó cũng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều cho sinh viên so với là mình nghiên cứu về doanh nghiệp – một đề tài khó khăn hơn hẳn. Vậy thì sinh viên nên xử lý như thế nào ạ?

Khi mà em hỏi như vậy thì cô hiểu rằng em biết bản thân có khả năng tìm kiếm dữ liệu ở mức nào và đối tượng nào em có thể dễ dàng tập hợp thông tin. Tuy nhiên, với sự đồng hành của các giảng viên có kinh nghiệm, sinh viên sẽ có thêm nhiều cơ hội để tiếp cận những nguồn dữ liệu phù hợp hơn. Các giảng viên không chỉ hỗ trợ định hướng về mặt chuyên môn mà còn có thể gợi ý những kênh tiếp cận đối tượng nghiên cứu, những tổ chức, doanh nghiệp hoặc mạng lưới quan hệ có khả năng hỗ trợ quá trình thu thập dữ liệu. Theo cô, đây là một lợi thế rất lớn đối với sinh viên trong quá trình thực hiện nghiên cứu khoa học.

Bên cạnh đó, việc tiếp cận người tham gia khảo sát không đơn thuần là một hoạt động kỹ thuật mà còn đòi hỏi những kỹ năng giao tiếp và thuyết phục nhất định. Người nghiên cứu cần biết cách trình bày mục đích nghiên cứu một cách rõ ràng, thể hiện sự nghiêm túc và đam mê đối với đề tài, từ đó tạo được sự tin tưởng và thiện chí hợp tác từ phía người được khảo sát. Đây là một kỹ năng quan trọng mà sinh viên có thể học hỏi và tích lũy thông qua quá trình nghiên cứu cũng như từ sự hướng dẫn của các giảng viên, đó cũng là một lợi thế khi có những người hướng dẫn tốt. Nhưng khi mới xuất phát, bản thân sinh viên phải tìm hiểu, phải học hỏi, cố gắng tự phát triển năng lực của bản thân.

Cô nghĩ là không có gì là khó cũng như không có gì là quá dễ dàng. Điều quan trọng là mình có kiên trì và mình có đam mê nghiên cứu, 2 thứ này sẽ giúp mình tìm đến cùng các cách thức, giải pháp. Còn lời khuyên của cô dành cho các bạn sinh viên khi mới bắt đầu nghiên cứu, các em cần phải làm rõ level của mục tiêu nghiên cứu của mình. Nếu các em chỉ muốn đạt giải một cuộc thi hoặc nghiên cứu chỉ là một dự định nhỏ trong phạm vi sinh viên, các em nên nghiên cứu những cái gì mình có thể làm được với những nguồn lực của bản thân. Ngược lại, nếu hướng tới những mục tiêu cao hơn như công bố khoa học hoặc thực hiện những nghiên cứu có quy mô lớn, sinh viên cần tìm kiếm sự hỗ trợ từ những người có chuyên môn, đặc biệt là các giảng viên hướng dẫn, để có thể lựa chọn phương pháp tiếp cận và triển khai nghiên cứu một cách hiệu quả nhất.

Vâng, em có thấy rằng nhiều bạn sinh viên có thể biết cách làm bài nghiên cứu, biết cách viết báo nhưng đôi khi lại thiếu hụt đi kĩ năng tự đánh giá khả năng lại thành quả nghiên cứu của bản thân. Vậy làm sao để biết bài nghiên cứu của mình đã đủ chín để đăng báo hoặc dự thi chưa ạ? Có những chi tiết nhỏ nào về trình bày hay format mà sinh viên mới đăng báo thường chủ quan nhưng lại dễ bị điểm trừ nặng không ạ?

Chắc là trong quá trình phỏng vấn thì cô đã trả lời một số cái kỹ năng, bí quyết để vượt qua yêu cầu các tạp chí. Có những tạp chí chỉ xem xét tiêu đề bài nghiên cứu để xác định mức độ phù hợp với phạm vi và định hướng công bố của họ. Tuy nhiên, nhiều tạp chí sẽ đánh giá sâu hơn thông qua phần tóm tắt, hệ thống từ khóa, cách trình bày tài liệu tham khảo hay chất lượng ngôn ngữ học thuật được sử dụng trong bài viết và thậm chí còn phụ thuộc vào việc tạp chí thuộc Châu Âu hay Châu Á. Chẳng hạn, tiếng Anh - Anh và tiếng Anh - Mỹ có những khác biệt nhất định trong cách sử dụng từ ngữ và chính tả. Ví dụ như từ "behavior" có hai dạng để chỉ nói về hành vi. Từ “behaviour" có chữ "u" là cách viết của người Châu Á. Còn cái thì không có chữ "u" ở trong là tiếng Anh gốc. Những chi tiết tưởng chừng nhỏ này đôi khi cũng phản ánh mức độ chỉn chu và sự am hiểu của tác giả đối với yêu cầu của tạp chí mục tiêu. Đấy là những tiêu chuẩn về format nói chung, còn giá trị cốt lõi của một công trình nghiên cứu vẫn nằm ở chất lượng học thuật. Các nhà phản biện và biên tập viên thường đặc biệt quan tâm đến hệ thống lý thuyết nền tảng, mô hình nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu cũng như những đóng góp mới mà công trình mang lại. Một nghiên cứu có tính mới, có cơ sở khoa học vững chắc và khả năng giải quyết các vấn đề thực tiễn sẽ có nhiều cơ hội được đánh giá cao hơn. Nhìn chung, chất lượng của một bài nghiên cứu không chỉ được quyết định bởi cách trình bày hay hình thức công bố mà còn phụ thuộc vào mức độ chặt chẽ về mặt học thuật, tính mới của đề tài và giá trị đóng góp mà công trình có thể mang lại cho lĩnh vực nghiên cứu cũng như thực tiễn.

Nhiều bạn cứ mải miết đi tìm cái gì đó chưa ai làm, nhưng em băn khoăn: Việc khai thác một góc nhìn mới trên đề tài cũ liệu có giá trị và thực tế hơn không? Làm sao để mình biết việc khai thác đó đem lại tính mới cho bài nghiên cứu ạ?

Nhiều sinh viên thường cho rằng một đề tài đã từng được nghiên cứu thì sẽ không còn tính mới. Tuy nhiên, trên thực tế, tính mới trong nghiên cứu khoa học không chỉ đến từ việc tìm ra một chủ đề hoàn toàn mới mà còn có thể xuất phát từ góc nhìn, đối tượng nghiên cứu hoặc phương pháp tiếp cận khác biệt.

Chẳng hạn, cùng nghiên cứu một vấn đề nhưng nếu các công trình trước đây tiếp cận từ góc độ doanh nghiệp, còn nghiên cứu của bạn tập trung vào góc nhìn của người lao động, thì đó đã là một hướng tiếp cận mới. Tương tự, nếu các nghiên cứu trước khảo sát ở cấp độ tổ chức, trong khi nghiên cứu hiện tại tập trung vào cá nhân hoặc một nhóm đối tượng cụ thể trong tổ chức, công trình cũng có thể tạo ra những phát hiện khác biệt và đóng góp mới cho lĩnh vực nghiên cứu. Bên cạnh đó, tính mới còn có thể được hình

thành từ bối cảnh nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu hoặc phương pháp nghiên cứu được sử dụng. Một đề tài trước đây được thực hiện trong bối cảnh nhất định có thể được tiếp tục nghiên cứu trong một môi trường, thời gian hoặc địa bàn khác để kiểm định lại kết quả. Tương tự, nếu các nghiên cứu trước chủ yếu sử dụng phương pháp định tính như phỏng vấn sâu hoặc thảo luận nhóm, việc áp dụng phương pháp định lượng với dữ liệu khảo sát và các kỹ thuật phân tích thống kê cũng có thể tạo nên những đóng góp mới cho nghiên cứu. Vì vậy, khi xác định khoảng trống nghiên cứu, sinh viên không nên chỉ tập trung vào việc tìm kiếm những chủ đề hoàn toàn chưa từng được nghiên cứu. Thay vào đó, cần xem xét các khía cạnh như đối tượng nghiên cứu, bối cảnh nghiên cứu, phương pháp tiếp cận và kết quả của các nghiên cứu trước đó. Đây chính là những cơ sở quan trọng để phát hiện khoảng trống nghiên cứu và xây dựng một đề tài có giá trị khoa học cũng như tính khả thi cao.

Theo quan sát, em thấy là thường các bạn sinh viên sẽ sử dụng phương pháp định lượng nhiều hơn, các bạn sẽ chạy mô hình rồi thì sử dụng nhiều các phần mềm thống kê như là SPSS, Stata, thì cô thấy sao về cái xu hướng nghiên cứu định lượng này của sinh viên ạ? Và theo cô thì sinh viên nên lựa chọn phương pháp nào ạ?

Cô nghĩ lý do mà các bạn sinh viên nghiên cứu định lượng nhiều hơn thì chắc là do chạy theo xu hướng, nghĩa là có những năm thì sinh viên quan tâm rất nhiều về phương pháp định tính nhưng hầu như bây giờ là nghiên cứu định lượng nhiều hơn, thiên hướng định lượng hơn. Theo cô, mình nên kết hợp cả 2 phương pháp là tốt nhất. Nghiên cứu định lượng giúp đo lường, kiểm định các mối quan hệ và mô tả hiện tượng nghiên cứu bằng các con số, dữ liệu thống kê. Tuy nhiên, các con số chỉ phản ánh một phần của vấn đề. Nếu thiếu những phân tích chuyên sâu hoặc những bằng chứng thực tiễn để lý giải kết quả, nghiên cứu có thể trở nên khô khan và chưa phản ánh đầy đủ bản chất của hiện tượng được nghiên cứu. Bởi vì em biết là khi mình tiến hành khảo sát thì sẽ có rất nhiều người chỉ khảo sát cho có. Do đó, kết quả định lượng cần được đối chiếu và kiểm chứng thông qua các phương pháp định tính hoặc các nguồn dữ liệu thứ cấp đáng tin cậy. Việc kết hợp nhiều nguồn dữ liệu sẽ giúp nhà nghiên cứu hiểu rõ hơn nguyên nhân đằng sau các kết quả thống kê, đồng thời đánh giá mức độ phù hợp của các giả thuyết nghiên cứu với thực tiễn.

Theo cô, một công trình nghiên cứu có giá trị không chỉ dừng lại ở việc chứng minh các mối quan hệ bằng những con số mà còn cần giải thích được ý nghĩa của các kết quả đó trong bối cảnh thực tế. Khi nghiên cứu vừa có cơ sở định lượng vững chắc, vừa được bổ trợ bởi các phân tích định tính và bằng chứng thực tiễn, công trình sẽ đạt được sự cân bằng, chiều sâu học thuật và giá trị ứng dụng cao hơn.

Em xin cảm ơn cô rất nhiều vì đã dành thời gian tham gia buổi phỏng vấn ngày hôm nay. Những chia sẻ của cô chắc chắn sẽ là nguồn động lực và kinh nghiệm quý báu dành cho các bạn sinh viên đang quan tâm đến nghiên cứu khoa học. Chúc cô

thật nhiều sức khỏe, luôn giữ được nhiệt huyết và gặt hái thêm nhiều thành công trên hành trình học tập, nghiên cứu và công việc sắp tới ạ.

Chúc tất cả các bạn sinh viên có những cái đam mê, có những cái sự kiên trì, và tìm cho mình một con đường với các cái đề tài phù hợp với khả năng, cũng như là định hướng sau này.

Em xin cảm ơn lời chúc của cô. Hẹn gặp lại cô ở những lần phỏng vấn số Chuyên Mục RCES Spreadout lần sau.

CHUYÊN MỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐHQGHN

Số 14 (Tháng 06/2026)

Vũ Hương Dịu

Phó Chủ nhiệm RCES Gen 9

Khoa Kinh tế phát triển

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học (RCES)

Email: rces.info@gmail.com

Website: rces.info

Facebook: facebook.com/RCES.info

Vũ Hương Dịu

Những chia sẻ về tư duy, kỹ năng và trải nghiệm trong nghiên cứu khoa học

Em chào chị ạ, em xin tự giới thiệu, em là Nguyễn Duy Anh đến từ Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu Khoa học RCES.Lời đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn tới chị vì đã nhận lời tham gia phần phỏng vấn trong Chuyên mục NCKH SV số 14!

Nghiên cứu là hành trình dài và đôi khi rất cô đơn. Những lúc gặp bế tắc về tư duy hoặc số liệu chạy ra không đâu vào đâu, chị thường làm gì để lấy lại cảm hứng và kiên trì đi tiếp?

Nghiên cứu quả thật là một hành trình rất dài. Đối với mình, có một nguyên tắc khá quan trọng: chỉ khi nào mình thực sự vui và hào hứng thì mình mới ngồi vào làm nghiên cứu. Còn nếu đã cảm thấy mệt, chán, hay trống rỗng bên trong thì tốt nhất là dừng lại. “Dừng lại” không có nghĩa bỏ cuộc, mà là dừng để được nghỉ ngơi, để được nạp lại năng lượng, tìm lại cảm hứng cho nghiên cứu.

Không biết mọi người sao, còn với mình, những lúc như vậy, mình hay đi tập. Nghe có vẻ không liên quan, nhưng khi cơ thể vận động, não mình lại bắt đầu sắp xếp lại mọi thứ một cách tự nhiên. Nhiều lần mình đang đẩy tạ thì tự nhiên nghĩ ra hướng giải quyết cho một vấn đề đã mắc kẹt cả tuần, giống như não cần được "xả" thì mới xử lý được những thứ phức tạp.

Ngoài ra, mình cũng hay tìm một góc thật yên tĩnh - một góc vắng của Hồ Tây, hoặc đơn giản là ngồi ngoài ban công, để để gió thổi đi những suy nghĩ tiêu cực của mình. Nghe có vẻ lãng phí thời gian, nhưng thực ra đó là lúc mình "defrag" lại bộ nhớ trước khi tiếp tục.

Và một thứ nữa mình hay làm là kể vấn đề mình đang gặp cho một người bạn nghe dù bạn đó không làm nghiên cứu. Việc phải giải thích ra bằng lời thường giúp mình thấy

rõ hơn chỗ nào mình đang bị kẹt, chỗ nào mình chưa thực sự hiểu. Nhiều lần đang nói thì tự nhiên nhìn ra vấn đề ngay, mà không cần bạn phải góp ý gì cả.

Tóm lại, mình không cố "cày" qua cảm giác bế tắc. Mình học cách lắng nghe bản than, khi nào cần dừng thì dừng, khi nào sẵn sàng thì tiếp tục. Nghiên cứu là marathon, không phải sprint.

Hiện nay có rất nhiều công cụ AI hỗ trợ, nhưng em sợ bị lệ thuộc vào máy móc mà quên mất cách tư duy. chị thường cân bằng giữa việc dùng công cụ và tự suy luận bản chất vấn đề như thế nào?

Đây là một câu hỏi rất thực tế, và mình thấy bất kỳ bạn nào nghiêm túc với nghiên cứu cũng nên tự đặt câu hỏi này cho mình.

Quan điểm của mình khá đơn giản: AI là công cụ hỗ trợ, không phải công cụ thay thế tư duy. Mình dùng AI để tiết kiệm thời gian ở những phần mang tính kỹ thuật, ví dụ như tra cứu tài liệu, gợi ý cấu trúc ban đầu, kiểm tra lỗi cú pháp trong code. Nhưng cái phần "tại sao kết quả này lại ra như vậy" và "ý nghĩa thực sự của nó là gì" thì phải là mình, không thể nhờ AI làm hộ.

Mình có một bài tập nhỏ mà khá hiệu quả: mỗi khi AI cho mình một câu trả lời hoặc một giải thích nào đó, mình tắt tab lại và thử tự viết lại bằng ngôn ngữ của mình. Nếu viết được trôi chảy, nghĩa là mình đã thực sự hiểu vấn đề. Nếu viết không ra, nghĩa là mình đang mượn tư duy của AI và đó là lúc cần dừng lại, đọc thêm, suy nghĩ thêm.

Cái ranh giới mình tự đặt là: AI làm phần "how" (làm thế nào), mình làm phần "why" (tại sao). Chừng nào mình còn giữ được cái "why" trong tay mình, thì mình không lo bị lệ thuộc. Vì đó chính là phần tạo ra giá trị của người nghiên cứu, thứ mà không có máy móc nào thay thế được.

Và thực ra mình nghĩ sợ AI là điều tốt bởi vì nó có nghĩa là bạn còn quan tâm đến chất lượng tư duy của mình. Người không bao giờ tự hỏi câu đó mới đáng lo hơn.

Khi nhóm bất đồng quan điểm về phương pháp hay cách giải thích kết quả, làm sao để biến những tranh luận đó thành cơ hội giúp bài nghiên cứu sâu sắc hơn mà không gây rạn nứt tình cảm nhóm?

Câu này mình sẽ trả lời thật thành thật: mình thường làm nghiên cứu độc lập nhiều hơn, nên kinh nghiệm làm nhóm của mình không nhiều như một số bạn khác. Nhưng từ những lần có cơ hội hợp tác, mình rút ra một vài điều.

Điều quan trọng nhất khi chọn làm nhóm là phải đồng lòng từ đầu về mục tiêu chung. Khi cả nhóm đều xác định rõ "chúng ta làm bài này để được gì, để đi đến đâu" thì mỗi khi có bất đồng, câu hỏi chung luôn là: "Cái nào tốt hơn cho bài?" chứ không phải "Ai đúng ai sai?". Cái khung tư duy đó thay đổi hoàn toàn bầu không khí của một cuộc tranh luận.

Thứ hai, khi xảy ra bất đồng, mình nghĩ cần xử lý trực tiếp, ngồi lại mặt-đối-mặt. Không nhắn tin, không tránh né. Mỗi người đưa ra quan điểm của mình kèm lý do cụ thể, không phải "mình thấy vậy là sai" mà là "mình nghĩ nếu chọn cách A thì kết quả sẽ bị ảnh hưởng ở điểm này, cụ thể là...". Rồi cả nhóm biểu quyết và đồng thuận với phương án được chọn.

Mình cũng muốn nói thêm một điều: không ai hoàn hảo, và không có nhóm nào luôn đồng thuận 100%. Điều quan trọng là biết hạ cái tôi xuống đúng lúc, không phải để nhượng bộ vô lý, mà là để lắng nghe, để thấy được điểm hay trong góc nhìn của người khác. Thường thì những ý kiến trái chiều nhất lại chứa đựng những góc độ mà mình chưa nhìn thấy.

Và nếu trong nhóm có người không thể cam kết được nữa dù vì lý do gì thì tốt hơn là nói thẳng và sắp xếp lại, còn hơn là kéo dài trong sự khó chịu. Một con sâu thật sự có thể làm rầu cả nồi canh, và đôi khi sự quyết đoán sớm lại giúp bảo vệ cả bài lẫn tình cảm nhóm.

Và điều quan trọng mình muốn nhắc nhở các bạn khi chọn teammate, hãy chọn người có cùng mức độ cam kết và cùng mục tiêu chứ không cần phải giống nhau hoàn toàn về tính cách hay năng lực. Sự cam kết thật sự mới là thứ giúp nhóm vượt qua được những lúc khó.

Giữa biển bài báo quốc tế, có bí quyết nào để đọc nhanh mà vẫn nắm được cốt lõi vấn đề không? Chị thường ưu tiên soi phần nào trước để biết bài đó có thực sự đáng để dành thời gian nghiên cứu sâu?

Mình hiểu cảm giác này, lần đầu đối mặt với hàng trăm bài báo, mình cũng không biết bắt đầu từ đâu, đọc cái nào trước, bỏ cái nào. Sau một thời gian, mình hình thành được một quy trình lọc khá tự nhiên, chia thành ba lớp.

Lớp 1 (khoảng 3 phút): Mình đọc Abstract và nhìn nhanh qua các bảng, biểu đồ chính. Chỉ cần câu hỏi nghiên cứu không liên quan đến hướng mình đang làm, mình dừng ngay. Không cần đọc tiếp.

Lớp 2 (khoảng 10 phút): Mình đọc phần cuối của Introduction, nơi tác giả trình bày rõ đóng góp của mình, và đọc phần Conclusion. Đây là nơi tác giả "tự tóm tắt" giá trị bài viết rõ nhất. Đọc xong hai phần này là mình đã biết bài mạnh ở đâu, đi theo hướng nào, dùng phương pháp gì. Tiếp đó mình sẽ xem sơ qua mô hình nghiên cứu, xem cái framework tác giả dùng có thể kế thừa hay không, có phù hợp với ngữ cảnh mình đang nghiên cứu không.

Lớp 3 (đọc sâu): Chỉ khi đã qua hai lớp trên và thấy bài thực sự liên quan, mình mới đọc kỹ phần Methodology, Data, và kết quả chi tiết.

Phần mình luôn chú ý nhất, và thường đọc trước cả Conclusion, là phần Limitations & Future Research ở cuối bài. Đó là nơi tác giả thành thật nhất về những gì

bài chưa làm được và cũng thường là nơi mình tìm thấy "khoảng trống" để thực hiện bài nghiên cứu của mình. Nhiều ý tưởng nghiên cứu của mình xuất phát từ đúng cái phần nhỏ đó.

Làm sao để biết mình thực sự đam mê nghiên cứu lâu dài hay chỉ đang bị thu hút bởi những hào nhoáng bề nổi của các giải thưởng?

Câu này chạm đúng vào một điều mình từng tự hỏi bản thân rất nhiều.

Thú thật mà nói, lần đầu tiên mình tiếp cận với nghiên cứu khoa học, động lực ban đầu của mình cũng không hoàn toàn thuần khiết. Mình muốn đạt giải. Mình muốn được công nhận. Mình muốn người ta thấy những công sức mình đã bỏ ra là xứng đáng. Và mình nghĩ điều đó rất bình thường bởi vì có ai bắt đầu mà không muốn được ghi nhận đâu?

Nhưng dần dần, sau những lần thức khuya với dữ liệu, những lần tranh luận về phương pháp, những lần đọc một bài báo và thấy "ồ, wow, hoá ra vấn đề này còn sâu hơn mình nghĩ" thì mình nhận ra rằng mình bắt đầu tìm kiếm điều gì đó khác. Không phải giải thưởng nữa, mà là cái cảm giác hiểu ra một điều gì đó thật sự, cái cảm giác được đặt câu hỏi và tự tìm câu trả lời. Và mình muốn một ngày nào đó mình cũng sẽ có những công trình đóng góp thật sự cho cộng đồng, giống như những người thầy mình ngưỡng mộ.

Vậy làm sao biết mình thuộc nhóm nào? Mình hay dùng một bài test nhỏ: thử làm một nghiên cứu nho nhỏ mà không có deadline, không có cuộc thi, không ai biết đến. Nếu vẫn thấy vui, thấy tò mò, thấy muốn tìm hiểu tiếp thì đó là đam mê thật. Còn nếu thấy chán ngay khi không có "lý do" bên ngoài, thì đó là tín hiệu để mình nhìn lại.

Và mình muốn nói thêm: không có gì sai khi ban đầu bị hút bởi giải thưởng hay thành tích. Điều quan trọng là theo thời gian, bạn có tìm được lý do sâu hơn để tiếp tục hay không. Với mình, tham vọng ban đầu chính là chìa khóa mở ra cánh cửa đến với nghiên cứu của mình nhưng sự tò mò về tri thức mới là thứ giữ mình ở lại.

Chị định nghĩa thế nào là một kết quả nghiên cứu 'thất bại'?

Thẳng thắn mà nói: Mình không có khái niệm "thất bại" trong nghiên cứu. Với mình, đó chỉ là "kết quả không như kỳ vọng ban đầu" và hai cái khái niệm đó rất khác nhau.

Trong khoa học, một kết quả null tức là không tìm thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê không phải là thất bại. Đó là thông tin. Nó nói rằng: Biến số A không giải thích được biến số B trong bối cảnh này, với dữ liệu này. Và điều đó có giá trị thực sự, bởi vì nó giúp cộng đồng nghiên cứu không lãng phí thêm nguồn lực đi theo một hướng không hiệu quả. Nhiều tạp chí quốc tế hiện nay còn khuyến khích công bố null results để tránh publication bias tức là tránh tình trạng chỉ công bố những kết quả "đẹp".

Thứ mình gọi là thất bại thật sự không phải nằm ở kết quả ra âm hay dương mà nằm ở quy trình. Khi nghiên cứu được thực hiện một cách cẩu thả, khi kết quả bị "điều chỉnh" để vừa với kỳ vọng, khi kết luận được viết ra không trung thực với những gì dữ liệu thực sự cho thấy đó mới là thất bại. Không phải về mặt kết quả, mà về mặt đạo đức khoa học. Và đó mới là điều đáng lo ngại.

Còn một bài nghiên cứu được thực hiện nghiêm túc, đúng quy trình, với thái độ trung thực thì dù kết quả ra thế nào đó là thành công về mặt học thuật. Mình tin vào điều đó.

Bí quyết nào giúp chị chọn lọc ra được 'vàng' giữa hàng ngàn thông tin khi mới bắt đầu đọc tài liệu chuyên ngành?

Mình cũng đã từng chìm nghỉm trong hàng trăm tab mở cùng lúc, đọc xong bài này lại thấy bài kia hay hơn, rồi lại click vào, rồi mở tiếp, cuối ngày không nhớ mình đã đọc được gì thực sự. Mất một thời gian mình mới xây dựng được cách đọc có hệ thống hơn.

Bước đầu tiên và quan trọng nhất: Không Google. Hãy vào thẳng Google Scholar, Scopus, hay ScienceDirect rồi nhập các keywords cốt lõi của đề tài mình đang làm. Mình ưu tiên tìm các bài review hoặc meta-analysis trước đây là những bài tóm tắt cả một lĩnh vực, giúp mình hình dung toàn cảnh mà không cần đọc từng bài lẻ. Từ danh sách tài liệu tham khảo của những bài đó, mình nhận ra ngay đâu là bài "landmark" tức là bài được trích dẫn nhiều nhất, mình phải đọc.

Tiếp theo, mình lọc theo thời gian: Ưu tiên những bài được đăng trong 5 năm gần nhất và có lượng trích dẫn cao. Đó thường là những bài vừa nền tảng, vừa còn phù hợp với xu hướng hiện tại.

Và thứ quan trọng nhất, không phải là đọc nhiều mà là ghi chú đúng cách. Mình tạo một bảng tổng quan tài liệu đơn giản với các cột: Tác giả & năm - Câu hỏi nghiên cứu - Phương pháp - Kết quả chính - Hạn chế & hướng nghiên cứu tương lai. Khi bảng đủ dài, mình bắt đầu thấy được các xu hướng lặp lại, các khoảng trống chưa ai lấp, và từ đó biết mình nên đứng ở vị trí nào trong cuộc trò chuyện học thuật đó. Đây chính là bước để tìm "vàng" giữa hàng ngàn thông tin.

Nếu sau nhiều tháng thu thập, dữ liệu thực tế lại đi ngược hoàn toàn với giả thuyết ban đầu, chị sẽ chọn 'điều chỉnh' dữ liệu cho đẹp hay dũng cảm thay đổi hướng lý luận?

Mình sẽ trả lời thẳng: Không bao giờ "điều chỉnh" dữ liệu. Không có ngoại lệ. "Điều chỉnh dữ liệu" dù được che đậy dưới bất kì hình thức nào thì đều là gian lận học thuật. Và gian lận học thuật không chỉ là vi phạm đạo đức; nếu bị phát hiện, nó có thể phá hủy toàn bộ uy tín của mình trong một lĩnh vực mà uy tín là tài sản quan trọng nhất. Nhưng mình muốn nói thêm một điều: Dữ liệu đi ngược giả thuyết không phải thảm

họa mà thực ra đó thường là lúc nghiên cứu trở nên thú vị nhất. Mình từng gặp tình huống tương tự: Mô hình lý thuyết dự đoán chiều dương, nhưng kết quả thực tế lại ra âm. Mình rất hoang mang lúc đó. Nhưng khi ngồi lại phân tích kỹ hơn, mình nhận ra rằng những giả thuyết mình dùng được xây dựng trên bối cảnh của các nền kinh tế phương Tây, trong khi thị trường Việt Nam có những đặc thù riêng biệt mà khung lý thuyết đó chưa nắm bắt được. Và chính cái điểm khác biệt đó lại trở thành contribution thú vị nhất của bài đó là thứ mà nếu mình "sửa" dữ liệu thì đã không bao giờ nhìn thấy được. Dữ liệu nói gì, lý luận theo đó. Đó không chỉ là đạo đức mà đó còn là cách để tìm ra những phát hiện thật sự có giá trị.

Để tranh thủ được những góp ý đắt giá nhất từ thầy cô hướng dẫn, một sinh viên mới như em nên chuẩn bị những gì trước mỗi buổi gặp để vừa hiệu quả, vừa tiết kiệm thời gian của thầy cô?

Mình đã từng mắc đúng cái lỗi này khi đến gặp thầy mà không chuẩn bị gì, tay không, rồi hỏi: "Thầy ơi, em nên làm gì tiếp theo ạ?" Thầy mình lúc đó nhìn mình rất.... Và mình hiểu rằng câu hỏi đó, dù xuất phát từ sự thật thà, lại đặt toàn bộ gánh nặng tư duy lên vai thầy trong khi thầy đến buổi đó để phản biện và định hướng, không phải để quyết định hộ mình.

Sau lần đó mình thay đổi hoàn toàn. Và mình thấy sự khác biệt rõ rệt ngay sau vài buổi.

Thứ nhất, gửi tài liệu trước ít nhất 24 giờ. Thầy cô cần thời gian để đọc, suy nghĩ, và chuẩn bị ý kiến. Đến buổi gặp mới đưa bản in là lãng phí thời gian của cả hai phía.

Thứ hai, liệt kê 2–3 vướng mắc cụ thể mà mình đang gặp, kèm theo những hướng mình đã thử. Thầy cô không cần giải quyết vấn đề cho mình mà thầy cô cần biết mình đã đi đến đâu, đang kẹt ở đâu. Sự chuẩn bị đó thể hiện rằng mình đã thực sự nỗ lực trước khi đến gặp, và tạo ra không gian để thầy cô đưa ra góp ý thật sự có chiều sâu.

Thứ ba, đặt câu hỏi rõ ràng và cụ thể. Thay vì hỏi "Phần này có ổn không ạ?", hãy hỏi "Em đang phân vân giữa phương pháp A và B và với đặc điểm dữ liệu của em thì thầy/cô thấy cái nào phù hợp hơn ạ?" Câu hỏi càng cụ thể thì câu trả lời càng hữu ích.

Thứ tư, ghi chép trong buổi gặp và gửi email tóm tắt sau đó. Việc này vừa giúp mình không quên những điểm quan trọng, vừa cho thầy cô thấy rằng mình trân trọng thời gian và ý kiến của họ. Đây là một thói quen nhỏ nhưng tạo ra ấn tượng rất tốt về sự chuyên nghiệp.

Thầy cô luôn sẵn sàng hỗ trợ nhưng đó là sự thật: sinh viên nào chủ động, có chuẩn bị, và biết cách đặt câu hỏi đúng sẽ tự nhiên nhận được nhiều hơn từ mỗi buổi gặp. Không phải vì thầy cô thiên vị, mà vì chuẩn bị tốt tạo ra điều kiện để cuộc trò chuyện đi vào chiều sâu.

Em xin cảm ơn chị đã dành thời gian tham gia buổi phỏng vấn ngày hôm nay. Những chia sẻ của chị chắc chắn sẽ là nguồn động lực và kinh nghiệm quý báu dành cho các bạn sinh viên đang quan tâm đến nghiên cứu khoa học. Chúc chị thật nhiều sức khỏe, luôn giữ được nhiệt huyết và gặt hái thêm nhiều thành công trên hành trình học tập, nghiên cứu và công việc sắp tới ạ!

Cảm ơn RCES đã tạo ra không gian chia sẻ ý nghĩa này. Hy vọng những gì mình kể có thể giúp ích được phần nào cho các bạn đang trên hành trình nghiên cứu. Chúc mọi người giữ được sự tò mò và dũng cảm - hai thứ đó quan trọng hơn bất kỳ kỹ năng nào!

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
VNU UNIVERSITY OF ECONOMICS & BUSINESS

RESEARCH COMMUNITY FOR ECONOMICS STUDENTS

Chuyên mục Nghiên cứu khoa học sinh viên nằm trong dự án RCES SPREADOUT – một trong ba dự án lớn của Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu khoa học (RCES).

Đây là kho tài liệu tham khảo quý giá và đáng tin cậy được cộng đồng RCES biên soạn công phu, với mục đích công bố các ý tưởng, kết quả nghiên cứu liên quan đến lĩnh vực kinh tế - xã hội của sinh viên trong và ngoài Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN.

Bên cạnh đó, Chuyên mục NCKH sinh viên cũng là nơi tổng hợp những vấn đề kinh tế nóng, mang tính thời sự cao; những cuốn sách hay về chủ đề kinh tế và những chia sẻ từ thầy cô, các anh chị giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực nghiên cứu.

Qua đó, RCES mong chuyên mục có thể tiếp lửa đam mê, kết nối cộng đồng học thuật, hỗ trợ và thúc đẩy phong trào Nghiên cứu khoa học sinh viên.

Chuyên mục Nghiên cứu khoa học Sinh viên

Được biên tập bởi:

Cộng đồng Sinh viên Kinh tế Nghiên cứu khoa học (RCES)

Thông tin liên hệ:
Hotline: 0363769972 (Mr. Duy Anh)

Website: http://rces.info/

Facebook: https://www.facebook.com/RCES.info

Gửi bài NCKH về Gmail:

rces.info@gmail.com