

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG THUỐC CỦA CÁC NHÀ THUỐC TƯ NHÂN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

RESEARCH FACTORS AFFECTING INVESTMENT DECISION TO EXPAND DRUG SUPPLY ACTIVITIES OF PRIVATE PHARMACOLOGY IN HANOI

Nguyễn Ngọc Hải

Khoa Tài chính ngân hàng và Bảo hiểm, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 08/02/2023, chấp nhận đăng ngày 21/03/2023

Tóm tắt: Trong những năm gần đây, thị trường bán lẻ dược phẩm của Việt Nam trở nên sôi động và cạnh tranh gay gắt hơn bao giờ hết với sự tham gia của các tập đoàn tên tuổi lớn như Pharmacy, Long Châu, An Khang. Đứng trước áp lực cạnh tranh, các nhà thuốc tư nhân truyền thống có ba lựa chọn hoặc là mở rộng đầu tư đáp ứng nhu cầu thị trường hoặc là cần có sự liên kết giữa nhà thuốc bán lẻ với nhau hình thành các nhóm lớn, các chuỗi, hiệp hội để nâng cao sức cạnh tranh hoặc bị loại bỏ. Nghiên cứu đã chỉ ra 4 nhân tố có ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội, đó là nhân tố cơ sở vật chất phục vụ, nhân tố đặc điểm chủ sở hữu, nhân tố môi trường bên ngoài và nhân tố hệ thống chính sách pháp luật.

Từ khóa: Địa bàn Hà Nội, nhà thuốc tư nhân, quyết định đầu tư.

Abstract: In recent years, Vietnam's pharmaceutical retail market has become more vibrant and competitive than ever with the participation of big-name corporations such as Pharmacy, Long Chau, and An Khang. Faced with competitive pressure, traditional private pharmacies have three options, either expanding investment to meet market demand or needing to link up with retail pharmacies to form large groups, chains, and associations to improve competitiveness or be eliminated. The study has pointed out four factors that affect the decision to invest in expanding the supply of drugs of private pharmacies in Hanoi city, which are the factors of service facilities, owner characteristics, external environmental factors, and legal policy system factors.

Keywords: Hanoi area, private pharmacy, investment decision.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hộ kinh doanh cá thể là một trong những hình thức kinh doanh đơn giản và phổ biến tại Việt Nam. Hộ kinh doanh cá thể có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia, cụ thể: (i) đóng góp lớn trong tạo việc làm và giải quyết các vấn đề xã hội, (ii) tạo ra của cải hàng hóa, dịch vụ cho xã hội, đóng góp cho tăng trưởng kinh tế, (iii) thúc đẩy tinh thần kinh doanh và phát triển kinh tế

thị trường.

Dược phẩm đang được xem là lĩnh vực tăng trưởng và tiềm năng nhất Việt Nam hiện nay. Theo thống kê của Cục Quản lý dược, ngành sẽ tăng trưởng tiếp tục hai con số trong vòng 5 năm tới và đạt 7,7 tỷ USD vào 2021 và đạt 16,1 tỷ USD năm 2026. Tổ chức UQVIA Institute mới đây đã xếp Việt Nam vào nhóm Pharmerging Market - nhóm 17 nước có mức tăng trưởng ngành dược cao nhất thế giới.

Nhu cầu và mức độ chi trả thuốc được dự báo tăng mạnh đã khiến thị trường dược Việt Nam trở thành miền đất vàng với các nhà sản xuất, phân phối được phẩm trong và ngoài nước. Các hộ kinh doanh cá thể trong lĩnh vực cung ứng dược phẩm còn gọi là các nhà thuốc truyền thống là một mô hình từ lâu đã trở thành thân thuộc và là lựa chọn của hầu hết người dân khi đau ốm, đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động động bảo vệ sức khỏe cộng đồng. Đặc biệt trong đại dịch Covid-19, nhà thuốc đã cho thấy rõ vai trò của mình trong cung ứng thuốc phòng ngừa và điều trị bệnh, cung ứng trang thiết bị y tế và phương tiện phòng chống dịch, truyền thông biện pháp phòng chống dịch và phát hiện kịp thời ca nghi nhiễm và tham gia tư vấn, hỗ trợ điều trị người bệnh tại nhà.

Thị trường bán lẻ dược phẩm ngày càng trở nên cạnh tranh gay gắt sau đại dịch Covid-19. Vậy các nhà thuốc tư nhân truyền thống là các hộ kinh doanh cá thể nhỏ lẻ cần làm gì để tồn tại trước các chuỗi hệ thống nhà thuốc lớn của các tập đoàn bán lẻ? Đây là vấn đề mà mỗi chủ nhà thuốc đều cần tự tìm câu trả lời phù hợp nhất cho bản thân để nhà thuốc của mình có thể tồn tại và phát triển. Bài viết đề cập đến các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân sở hữu bởi các hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Hà Nội. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và khuyến nghị nhằm thúc đẩy quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1. Một số khái niệm

Hộ kinh doanh cá thể là cá nhân hoặc hộ gia đình được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh để tiến hành các hoạt động kinh doanh. Theo Điều 78 nghị định 01/2021/NĐ-CP: Hộ

kinh doanh cá thể là hộ kinh doanh do một cá nhân hoặc các thành viên hộ gia đình đăng ký thành lập và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh của hộ. Trường hợp các thành viên hộ gia đình đăng ký hộ kinh doanh thì ủy quyền cho một thành viên làm đại diện hộ kinh doanh. Cá nhân đăng ký hộ kinh doanh, người được các thành viên hộ gia đình ủy quyền làm đại diện hộ kinh doanh là chủ hộ kinh doanh.

Theo Luật Dược 2016 (có hiệu lực từ ngày 01/01/2017), các loại hình cơ sở bán lẻ thuốc bao gồm nhà thuốc, quầy thuốc, tủ thuốc trạm y tế xã, và cơ sở chuyên bán lẻ dược liệu, thuốc dược liệu, thuốc cổ truyền. Nhà thuốc là cơ sở bán lẻ thuốc. Tham gia vào hoạt động tự điều trị, bao gồm cung cấp thuốc và tư vấn dùng thuốc, tự điều trị triệu chứng của các bệnh đơn giản. Hoạt động kinh doanh được hình thức nhà thuốc tư nhân là hình thức kinh doanh có điều kiện, phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của Luật Dược và các thông tư nghị định hướng dẫn. Trong phạm vi bài biết này, tác giả không đi sâu về các điều kiện để mở nhà thuốc tư nhân. Như vậy, có thể hiểu nhà thuốc tư nhân sở hữu bởi hộ kinh doanh cá thể là cơ sở bán lẻ thuốc được thành lập bởi một cá nhân hoặc các thành viên hộ gia đình và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh của hộ. Theo quy định pháp luật, hộ kinh doanh cá thể muốn thành lập nhà thuốc, phải hoàn tất 02 bước: Đăng ký thành lập hộ kinh doanh và Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề dược.

Trong kinh tế học, đầu tư là một hoạt động sử dụng các nguồn lực ở hiện tại để đạt được lợi nhuận và lợi ích kinh tế lớn hơn trong tương lai so với nguồn lực đã bỏ ra. Đầu tư có thể là đầu tư vào tài sản cố định hoặc tài sản tài chính. Đầu tư vào tài sản cố định làm tăng

năng lực sản xuất, tạo ra nhiều hàng hóa, còn tài sản tài chính là những giấy tờ có giá không làm tăng năng lực sản xuất của nền kinh tế nói chung.

Quyết định đầu tư là những quyết định liên quan đến vốn đầu tư. Chủ thể của những quyết định này có thể là một cá nhân hay một cơ quan tổ chức tư nhân hoặc của Nhà nước. Phân loại quyết định đầu tư theo góc nhìn của doanh nghiệp, có thể phân loại quyết định đầu tư thành các loại sau đây: Đầu tư hàng tồn kho, đầu tư chi phí chiến lược, đầu tư chi phí hiện đại hóa, đầu tư cho một doanh nghiệp mới, đầu tư thay thế và đầu tư mở rộng. Trong đó, đầu tư mở rộng là quyết định đầu tư mà doanh nghiệp sẽ tiến hành mở rộng quy mô, năng lực sản xuất cho các sản phẩm hiện có. Loại hình đầu tư này còn được gọi là mở rộng vốn.

Như vậy, có thể hiểu quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân là những quyết định liên quan đến vốn đầu tư, là quá trình chủ sở hữu nhà thuốc mở rộng quy mô đầu tư vào các tài sản cố định (mở rộng mặt bằng, mua sắm trang thiết bị cần thiết...), đầu tư vào lao động nhằm tăng doanh số cung ứng thuốc, từ đó tăng doanh thu, lợi nhuận kỳ vọng trong tương lai của nhà thuốc.

2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể

Nhiều nghiên cứu trên thế giới đã bàn luận về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư. Cách tiếp cận nghiên cứu được xem xét dựa trên cách tiếp cận của một số nhà kinh tế khi nghiên cứu yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các cá nhân trên thị trường tài chính, quyết định đầu tư của các hộ kinh doanh cá thể phi nông nghiệp, quyết định đầu tư của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Ngoài ra, trên cơ sở tham khảo ý kiến chuyên

gia và đặc thù ngành dược, tác giả bổ sung vào mô hình nghiên cứu nhân tố cơ sở vật chất phục vụ và một số biến quan sát thuộc nhân tố nguồn nhân lực, văn hóa xã hội. Các nhân tố được kỳ vọng có tác động thuận chiều đến quyết định đầu mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội, cụ thể:

Thứ nhất, nhân tố thị trường tiêu thụ gồm các biến quan sát: Biến động về tình hình kinh tế chung (Trần Văn Lý, 2021); khả năng cạnh tranh với các đối thủ (Thái Văn Đại và Trần Minh Trang, 2019); quy mô thị trường; tiềm năng tăng trưởng của thị trường (Bhoomi Patel và Vasudev Modi, 2013). Nghiên cứu đề xuất giả thiết H1: Thị trường tiêu thụ có ảnh hưởng tích cực đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ hai, nhân tố hệ thống chính sách pháp luật gồm các biến quan sát: Chính sách khuyến khích mở rộng đầu tư; Chính sách kích lệ, động viên; Thủ tục hành chính (Hoàng Thị Thu Hà (2018); Chính sách lãi suất (Đỗ Văn Tính, 2020). Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết H2: Hệ thống chính sách pháp luật có ảnh hưởng tích cực đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ ba, nhân tố đặc điểm chủ sở hữu bao gồm các biến quan sát: Vốn chủ sở hữu (Lê Bảo Lâm và Lê Văn Hoàng, 2012); Hiểu biết về tài chính (Mohamad Duddy Dinantara và cộng sự, 2022); Khả năng chấp nhận rủi ro (Bhoomi Patel và Vasudev Modi, 2013); Khả năng tiếp cận, ứng dụng công nghệ thông tin (Hoàng Thị Thu Hà (2018). Vì vậy, nghiên cứu cho rằng giả thiết H3: Đặc điểm chủ sở hữu có ảnh hưởng tích cực đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ tư, nhân tố về các yếu tố đầu vào bao gồm các biến quan sát: Chi phí thuê mặt bằng, khả năng thuê được lao động, khả năng tiếp cận nguồn hàng giá rẻ, khả năng tiếp cận vốn tín dụng (Hoàng Thị Thu Hà (2018). Nghiên cứu đề xuất giả thiết H4: Các yếu tố đầu vào có ảnh hưởng tích cực đến đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ năm, nhân tố nguồn nhân lực bao gồm các biến quan sát: Dễ dàng tuyển được lao động; lao động có chuyên môn đáp ứng nhu cầu (Nguyễn Thị Thu Trang, 2021), nhân viên bán hàng có nhiều năm kinh nghiệm, kỹ năng tư vấn bán hàng của nhân viên tốt. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết H5: Nguồn nhân lực có ảnh hưởng tích cực đến đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ sáu, nhân tố văn hóa xã hội gồm các biến quan sát: Ý kiến ủng hộ của các thành viên trong gia đình (Al-Tamimi, 2005), thói quen mua thuốc của người dân tại cửa hàng truyền thống. Do đó, nghiên cứu xác định giả thuyết H6: Nhân tố văn hóa xã hội lực có ảnh hưởng tích cực đến đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

Thứ bảy, nhân tố cơ sở vật chất phục vụ bao gồm các biến quan sát: Khả năng mở rộng mặt bằng; nhà thuốc mở tại địa điểm giao thông đầy đủ, thuận tiện; Nhà thuốc mở tại khu dân cư đông đúc. Nghiên cứu đề xuất giả thiết H7: Cơ sở vật chất phục vụ có ảnh hưởng tích cực đến đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu được thực hiện

thông qua hai bước chính: Nghiên cứu tổng thể để khám phá bằng phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu kiểm định bằng phương pháp nghiên cứu định lượng.

Nghiên cứu định tính được thực hiện bằng phương pháp phỏng vấn sâu nhằm xây dựng, điều chỉnh và bổ sung các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội. Nghiên cứu định lượng được thực hiện thông qua kết quả nghiên cứu định tính, tác giả sử dụng kết quả đó để phát triển, bổ sung thang đo là cơ sở đầu vào cho phương pháp nghiên cứu định lượng.

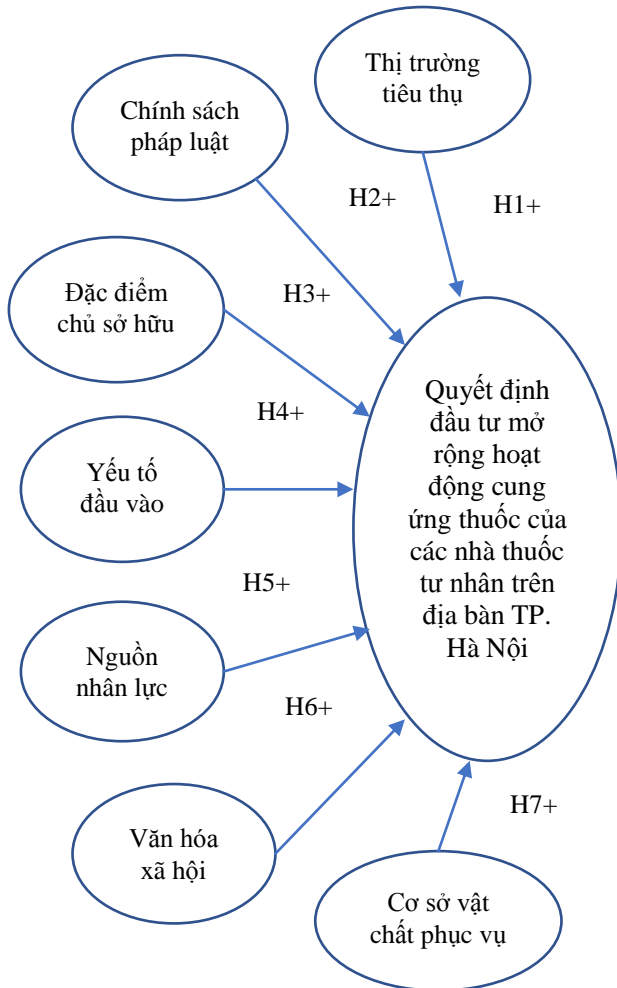
Trong nghiên cứu định lượng, sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) và mô hình hồi quy Logistic để tiến hành kiểm định giả thuyết nghiên cứu cũng như để phân tích, đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân sở hữu bởi các cá nhân, hộ kinh doanh trên địa bàn thành phố Hà Nội.

3.1. Xác định mẫu nghiên cứu

Với việc sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá, theo Hair và cộng sự (2009), tỷ lệ số quan sát/ biến quan sát là 5/1, tức là 1 biến quan sát cần có số lượng quan sát là 5. Do đó với 25 biến quan sát trong nghiên cứu cần thực hiện với cỡ mẫu tối thiểu là 125 quan sát. Để đảm bảo tính đại diện của nghiên cứu, nghiên cứu này thực hiện khảo sát 150 quan sát theo phương thức chọn mẫu ngẫu nhiên. Đối tượng là các chủ nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội. Sau khi làm sạch dữ liệu, loại bỏ những phiếu trả lời không đầy đủ hoặc câu trả lời không phù hợp. Nghiên cứu chính thức sử dụng 143 phiếu khảo sát phù hợp với yêu cầu đặt ra.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng kinh doanh của các Hộ kinh doanh cá thể. Tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như hình 1.



Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Để định lượng ảnh hưởng của các nhân tố đối với quyết định đầu tư của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội là đầu tư hay không đầu tư, nghiên cứu này thiết lập một mô hình hồi quy Binary Logistic như sau:

$$\log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = \beta + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 +$$

$$\beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Trong đó:

$Y = \log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right]$ là xác suất có (1): các

nhà thuốc tư nhân quyết định tăng quy mô đầu tư và không (0): các nhà thuốc tư nhân không tăng quy mô đầu tư (giảm hoặc giữ nguyên quy mô đầu tư).

β là hằng số; $\beta_1 \rightarrow \beta_n$: các hệ số ước lượng; $X_1 \rightarrow X_n$: là các biến độc lập có tác động để giải thích về quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội.

ε : Phần dư.

4. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

4.1. Kết quả nghiên cứu

Trước khi tiến hành phân tích thành phần chính và EFA, ta cần kiểm tra xem dữ liệu ta thu thập được có phù hợp cho phân tích hay không. Hai phương pháp kiểm định thường dùng để làm điều này là kiểm định KMO và Bartlett. Hệ số KMO là một chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố.

Một bộ dữ liệu được xem là phù hợp để phân tích EFA có giá trị KMO Test tối thiểu là 0.5. Trong nghiên cứu này, bảng 1 cho thấy giá trị KMO Test cho dataset là 0.88 có nghĩa là có thể sử dụng phân tích EFA cho bộ dữ liệu này.

Kiểm định Bartlett dùng để xem xét các biến quan sát trong nhân tố có tương quan với nhau trong cùng một thang đo hay không.

Bartlett Test có giá trị 1203,449, bậc tự do là 300 và trị số p (p value = 2.22e-108) nhỏ hơn <5%, có nghĩa là quan hệ giữa các biến đủ lớn để sử dụng phân tích EFA.

Bảng 1. Kiểm định KMO và Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin factor adequacy	Cortest.bartlett		
Overall MSA	chisq	p.value	df
0.88	1203.45	2.22E-108	300

Trong phân tích EFA, căn cứ để xác định các

nhân tố chính được rút ra là sử dụng giá trị của Eigenvalue. Theo tiêu chuẩn của Kaiser thì nhân tố chính được rút ra phải có giá trị Eigenvalue >1.

Bảng 2 cho thấy 6 nhân tố được rút ra theo tiêu chuẩn của Kaiser (có Eigenvalue >1). Nhân tố thứ nhất (Dim.1) có giá trị Eigenvalue là 7.83 có nghĩa là nhân tố này giải thích được $7.83/25 = 31.31\%$ tổng phương sai (total variance). Tương tự, nhân tố thứ hai (Dim.2) có giá trị Eigenvalue là 1.61 có nghĩa là nhân tố này giải thích được $1.61/25 = 6.42\%$ tổng phương sai. Cả 6 nhân tố được rút ra (Dim.1, Dim.2, Dim.3, Dim.4, Dim.5, Dim.6) giải thích được 57.04% tổng phương sai. Tổng phương sai trích $\geq 50\%$ cho thấy mô hình EFA là phù hợp. Để biết các nhân tố này được cấu thành từ những biến nào ta sử dụng phép xoay Varimax. Đối với kích cỡ mẫu tối thiểu là 120 được khuyến nghị hệ số tải nhân tố là 0.5. Do quy mô mẫu nghiên cứu của đề tài có 143 phiếu khảo sát nên nghiên cứu chọn hệ số nhân tố tải bằng 0.5.

Bảng 2. Số lượng nhân tố chính rút ra

	Eigenvalue	Variance .percent	Cumulative. variance .percent
Dim.1	7.8282769	31.313108	31.31311
Dim.2	1.6053911	6.421564	37.73467
Dim.3	1.3646872	5.458749	43.19342
Dim.4	1.2765686	5.106274	48.29970
Dim.5	1.1637108	4.654843	52.95454
Dim.6	1.0203228	4.081291	57.03583
Dim.7	0.9590152	3.836061	60.87189
Dim.8	0.9482800	3.793120	64.66501
Dim.9	0.9224393	3.689757	68.35477
Dim.10	0.7728091	3.091236	71.44600
Dim.11	0.7301843	2.920737	74.36674
Dim.12	0.6727937	2.691175	77.05792
Dim.13	0.6479615	2.591846	79.64976
Dim.14	0.5975970	2.390388	82.04015
Dim.15	0.5561920	2.224768	84.26492

	Eigenvalue	Variance .percent	Cumulative. variance .percent
Dim.16	0.5529713	2.211885	86.47680
Dim.17	0.5178902	2.071561	88.54836
Dim.18	0.4820829	1.928332	90.47670
Dim.19	0.4204489	1.681796	92.15849
Dim.20	0.4026910	1.610764	93.76926
Dim.21	0.3865920	1.546368	95.31562
Dim.22	0.3332817	1.333127	96.64875
Dim.23	0.3046386	1.218555	97.86730
Dim.24	0.2704353	1.081741	98.94905
Dim.25	0.2627385	1.050954	100.00000

Kết quả phân tích ở bảng 3 chỉ ra thang đo các yếu tố trên đạt giá trị hội tụ, cho phép rút trích được 6 biến độc lập với 21 biến quan sát.

Nhân tố 1 đặc điểm chủ sở hữu có 4 biến quan sát, bao gồm các biến: Hiểu biết về tài chính (own1); Khả năng chấp nhận rủi ro (own2); Khả năng tiếp cận, ứng dụng công nghệ thông tin (own3); Vốn chủ sở hữu lớn (own4).

Nhân tố 2 chi phí đầu vào có 3 biến quan sát, bao gồm các biến: Chi phí thuê mặt bằng (cos1); Khả năng thuê được lao động giá rẻ (cos2) và khả năng tiếp cận nguồn hàng giá rẻ (cos4).

Nhân tố 3 có 3 biến quan sát, bao gồm các biến: Ý kiến ủng hộ của các thành viên trong gia đình (cul1); Thói quen mua thuốc của người dân tại cửa hàng truyền thống (cul2) và Mức độ cạnh tranh trong ngành (mar1).

Nhân tố 4 nguồn nhân lực có 4 biến quan sát, bao gồm các biến: Nhân viên bán hàng có nhiều năm kinh nghiệm (lab1); Kỹ năng tư vấn bán hàng của nhân viên (lab2); Dễ dàng tuyển được lao động (lab3); Lao động có chuyên môn đáp ứng nhu cầu (lab4).

Nhân tố 5 hệ thống chính sách pháp luật có 4 biến quan sát, bao gồm các biến: Chính sách khuyến khích mở rộng đầu tư (law1); Chính

sách khích lệ, động viên (law2); Thủ tục hành chính đơn giản (law3); Chính sách lãi suất hợp lý (law4)

Nhân tố 6 cơ sở vật chất phục vụ có 3 biến quan sát, bao gồm các biến: Khả năng mở rộng mặt bằng (inf1); Nhà thuốc mở tại địa điểm giao thông đầy đủ, thuận tiện (inf2); Nhà thuốc mở tại khu dân cư đông đúc (inf3).

Phân tích nhân tố khám phá cho thấy có thể gộp nhân tố văn hóa xã hội (cul) với biến quan sát mar1 thành nhân tố mới và được đặt tên lại là: Nhân tố môi trường bên ngoài (ext).

Bảng 3. Ma trận xoay nhân tố các biến quan sát

	item	RC5	RC6	RC1	RC3	RC2	RC4
own3	15	0.71					
own4	16	0.68					
own1	13	0.61					
own2	14	0.59					
mar4	4						
cos1	9		0.71				
cos2	10		0.62				
cos4	12		0.61				
mar3	3						
cul2	25			0.80			
cul1	24			0.69			
mar1	1			0.56			
mar2	2						
lab2	21				0.75		
lab4	23				0.70		
lab1	20				0.64		
lab3	22				0.51		
law4	8					0.70	
law2	6					0.67	

Bảng 5. Lựa chọn mô hình hồi quy với phương pháp Bayesian Model Averaging – BMA

9 models were selected. Best 5 models (cumulative posterior probability = 0.8691)								
	p!=0	EV	SD	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
Intercept	100	-28.840	5.881	-30.081	-28.398	-26.828	-29.428	-27.377
ext	87.5	1.805	1.037	1.961	2.213	.	1.834	1.963

	item	RC5	RC6	RC1	RC3	RC2	RC4
law3	7					0.61	
law1	5					0.60	
inf1	17						0.70
inf3	19						0.60
inf2	18						0.59
cos3	11						

Bảng 4. Kiểm định Cronbach Alpha cho thang đo

STT	Nhóm biến	Số quan sát	Cronbach Alpha
1	Đặc điểm chủ sở hữu (own)	4	0.744
2	Môi trường bên ngoài (ext)	3	0.736
3	Nguồn nhân lực (lab)	4	0.712
4	Hệ thống chính sách, pháp luật (law)	4	0.717
5	Cơ sở vật chất phục vụ (inf)	3	0.723
6	Chi phí đầu vào (cos)	3	0.714

Để kiểm tra thang đo nhân tố được rút ra được tạo thành từ các biến có phù hợp hay không ta sử dụng kiểm định Cronbach Alpha, Cronbach alpha > 0.6 cho biết mức độ tin cậy có thể chấp nhận được. Bảng 4 cho thấy các thang đo đều có hệ số Cronbach Alpha > 0.7, do đó các thang đo được xem là hợp lý.

Kết quả hồi quy Logistic

Với 6 nhóm nhân tố mới được xác định, phương pháp hồi quy Binary Logistic được thực hiện để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội.

9 models were selected. Best 5 models (cumulative posterior probability = 0.8691)								
law	64.1	1.311	1.250	1.911	.	2.529	1.915	.
cos	10	0.060	0.289	.	.	.	0.450	.
own	96.2	2.343	0.984	2.253	2.822	2.273	2.149	2.362
inf	100	3.496	1.095	3.326	3.848	3.597	2.896	3.593
lab	7.4	0.028	0.229	0.638
nVar				4	3	3	5	4
BIC				-651.222	-650.540	-648.398	-646.664	-646.594
Post prob				0.403	0.287	0.098	0.041	0.04

Kết quả lựa chọn mô hình hồi quy ở bảng 5 cho thấy, mô hình hồi quy 1 (model 1) có BIC nhỏ nhất (= -652.222), post prob = 0.403 do đó đây là mô hình hợp lý nhất được chọn để tiến hành phân hình hồi quy. Mô hình này gồm các biến độc lập ext, law, own, inf.

Bảng 6. Kết quả mô hình hồi quy Binary Logistic

Coef	S.E.	Wald	Z	Pr(> Z)
Intercept	-30.081	6.028	-4.990	<0.0001
law	1.911	0.939	2.040	0.042
ext	1.961	0.842	2.330	0.020
own	2.253	0.826	2.730	0.006
inf	3.326	1.078	3.090	0.002

Kết quả phân tích ở bảng 6 chỉ ra các giá trị Pr(>|Z|) đều nhỏ hơn 0.05 cho thấy các biến law- Hệ thống chính sách pháp luật, ext- Môi trường bên ngoài, own- Đặc điểm chủ sở hữu và inf- Cơ sở vật chất phục vụ đều có ý nghĩa thống kê.

Kết quả nghiên cứu cho thấy các nhóm nhân tố law, ext, own, inf có ảnh hưởng tới biến phụ thuộc với mức độ tin cậy chung là trên 95%. Trong đó nhóm nhân tố inf - Cơ sở vật chất phục vụ có ảnh hưởng lớn nhất, tiếp đó là nhóm nhân tố own - Đặc điểm chủ sở hữu, tiếp đến là nhân tố ext - Môi trường bên ngoài và cuối cùng là law - Hệ thống chính sách pháp luật. Các nhân tố có ý nghĩa thống kê đều tác động thuận chiều tới quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các

nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội.

4.2. Thảo luận

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất giải pháp đối với chủ sở hữu nhà thuốc tư nhân và gợi mở một số khuyến nghị cho các cơ quan quản lý nhà nước nhằm tạo cú hích thúc đẩy hơn nữa quyết định đầu tư mở rộng hoạt động cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội. Theo đó, hình thành hệ thống nhà thuốc uy tín, hiện đại trên cơ sở nhà thuốc truyền thống, từng bước khắc phục tình trạng bán thuốc kê đơn mà không có đơn của bác sĩ. Các giải pháp và khuyến nghị được sắp xếp theo mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến quyết định đầu tư.

4.2.1. Giải pháp đối với chủ sở hữu nhà thuốc tư nhân

Giải pháp về yếu tố cơ sở vật chất phục vụ

Thực tế cho thấy các nhà thuốc tư nhân có diện tích mặt bằng khá nhỏ (theo quy định của Bộ Y tế, diện tích tối thiểu của nhà thuốc đạt chuẩn GPP chỉ cần đạt 10 m²). Một số nhà thuốc chỉ đạt diện tích tối thiểu theo quy định, do vậy khá hạn chế, dẫn đến khách hàng không có ghế chờ, không có đủ diện tích để kê, tủ đựng thuốc, dụng cụ y tế, thuốc sắp xếp không theo nhóm. Bên cạnh đó, nhà thuốc được mở tại địa điểm giao thông đầy đủ, thuận tiện, khu dân cư đông đúc sẽ dễ tiếp cận

để thu hút khách hàng, thuận tiện để xe cho khách hàng đến mua và cần sự tư vấn khi sử dụng thuốc, khách hàng có thể ghé qua cửa hàng thường xuyên. Chính vì vậy, khi quyết định vị trí đặt cửa hàng thuốc của mình ở đâu thì chủ sở hữu nhà thuốc tư nhân cũng cần phải tham khảo số lượng nhà thuốc đang mở và sức mua ở khu vực đó. Địa điểm nên là trung tâm trong khu vực mà chủ nhà thuốc kinh doanh và gần cách so với các nhà thuốc khác trong khu vực (mỗi nhà thuốc kinh doanh hiệu quả cần phục vụ trên 500 hộ dân) sẽ giúp nhà thuốc gần khách hàng nhất và có tập khách hàng riêng tính theo khu vực địa lý. Mặt tiền nhà thuốc nên rộng trên 4 m, diện tích lớn hơn 20 m², điều này sẽ giúp nhà thuốc phục vụ khách hàng tốt nhất ngay kể cả lúc đông khách, giúp việc thiết kế nhà thuốc bắt mắt và thu hút khách hàng.

Giải pháp về yếu tố đặc điểm chủ sở hữu

Việc các chủ cửa hàng thuốc không có kiến thức chuyên môn về tài chính, quản trị dẫn đến những hạn chế về hiểu biết tài chính, kinh nghiệm quản lý điều hành khiến chủ cửa hàng thuốc gặp khó khăn trong việc xác định lợi nhuận, chọn lựa quyết định đầu tư. Bên cạnh đó, với việc Bộ Y tế triển khai Đề án tăng cường kiểm soát kê đơn thuốc và bán thuốc kê đơn, bằng việc nối mạng giữa các nhà thuốc, nhằm nâng cao nhận thức của cộng đồng và trách nhiệm của cán bộ y tế trong thực hiện quy định bán thuốc kê đơn. Do vậy cũng đòi hỏi các chủ cửa hàng thuốc có những kiến thức công nghệ thông tin cơ bản đáp ứng nhu cầu kết nối mạng. Với các phần mềm như Moss Pharma, nhà thuốc hay chuỗi nhà thuốc có thể dễ dàng quản lý kinh doanh. Chủ cửa hàng thuốc tư nhân cần thường xuyên cập nhật, tích cực tham gia các lớp đào tạo nhằm nâng cao hiểu biết về quản trị, tài chính và khả năng sử dụng thành thạo phần mềm, ứng

dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh tốt hơn.

4.2.2. Một số khuyến nghị

Khuyến nghị về yếu tố môi trường bên ngoài

Mức độ cạnh tranh trong ngành hiện tại rất khốc liệt. Cuộc đua cạnh tranh quyết liệt mở rộng chuỗi cửa hàng dược phẩm, 3 cái tên Long Châu, An Khang và Pharmacity đang nổi lên với độ bành trướng ngày càng lớn nhờ sự hậu thuẫn của các doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh đứng phía sau. Theo số liệu trên website các công ty, tại thời điểm 31/12/2022 trên địa bàn Hà Nội, Pharmacity hiện có 111 nhà thuốc, Long Châu có 102 nhà thuốc tại Hà Nội. Không chỉ đua bành trướng về quy mô, các doanh nghiệp cũng cạnh tranh quyết liệt để hiện diện tại những vị trí đắc địa, cũng như dần đi vào các khu dân cư. Đứng trước áp lực cạnh tranh như vậy, các nhà thuốc tư nhân có ba lựa chọn hoặc là cần đầu tư bài bản để thỏa mãn các quy định của ngành y tế và đáp ứng nhu cầu thị trường hoặc là cần có sự liên kết giữa nhà thuốc bán lẻ với nhau thành các nhóm lớn hoặc thành các chuỗi, hiệp hội để nâng cao sức cạnh tranh với các chuỗi nhà thuốc có quy mô lớn hoặc là bị loại bỏ hoặc là bị loại bỏ. Nhà nước cũng như các cơ quan chức năng trên địa bàn thành phố Hà Nội cần có chính sách khuyến khích các nhà thuốc có sự liên kết thành nhóm, chuỗi nhỏ, hoặc thành lập các hiệp hội nhằm nâng cao quy mô và chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng một cách tốt nhất.

Khuyến nghị về hệ thống chính sách

Các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội rất coi trọng chính sách khuyến khích, mở rộng đầu tư, các chính sách khích lệ, động viên nhà thuốc khác, đơn giản hóa các thủ tục hành chính. Do vậy, để thúc đẩy các chủ hiệu thuốc cá thể ra quyết định tăng quy mô đầu tư,

chuyển đổi thành doanh nghiệp, Nhà nước cũng như các cơ quan chức năng trên địa bàn thành phố cần tích cực hơn trong việc tuyên truyền, phổ biến pháp luật và tiếp tục minh bạch hóa các thủ tục, tiến tới xóa bỏ các chi phí không chính thức mà các chủ nhà thuốc sẽ phải gánh chịu khi tăng quy mô đầu tư hoặc gia nhập thị trường. Tiếp tục cải cách hành chính để rút bớt thời gian tiền kiểm, tập trung cho hậu kiểm nhà thuốc đã đạt chuẩn GPP.

5. KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu cho thấy có bốn nhân tố tác động đến định đầu tư mở rộng hoạt động

cung ứng thuốc của các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội đó là: (i) nhân tố yếu tố cơ sở vật chất phục vụ, (ii) nhân tố đặc điểm chủ sở hữu, (iii) nhân tố môi trường bên ngoài và (iv) nhân tố hệ thống chính sách pháp luật. Trước áp lực chuỗi nhà thuốc hiện đại đang trên đà tăng trưởng mạnh mẽ thì các nhà thuốc tư nhân hoạt động theo phương thức truyền thống cần phải có chiến lược đầu tư một cách có bài bản hơn. Bên cạnh những nỗ lực của bản thân các chủ nhà thuốc tư nhân cũng rất cần sự quan tâm, chính sách định hướng, hỗ trợ, ưu đãi của các cơ quan chức năng và thành phố Hà Nội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Thái Văn Đại và Trần Minh Trang, “Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa ở Việt Nam”, Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ (2019).
- [2] Hoàng Thị Thu Hà, “Nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các hộ kinh doanh cá thể phi nông nghiệp”, Hội thảo quốc tế về khởi nghiệp và đổi mới toàn quốc (2018).
- [3] Lê Bảo Lâm và Lê Văn Hưởng, “Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của doanh nghiệp tại tỉnh Tiền Giang”, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh (2012).
- [4] Trần Văn Lý, “Các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư của các hộ gia đình trên địa bàn Hà Nội”, luận văn thạc sĩ kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội (2021).
- [5] Nguyễn Thị Thu Trang, “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các doanh nghiệp ngoài nhà nước tại tỉnh Thái nguyên”, Tạp chí Khoa học công nghệ - Đại học Thái Nguyên (2021).
- [6] Đỗ Văn Tín, “Tác động của lãi suất đến khu vực đầu tư tư nhân”, Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái bình Dương (2020).
- [7] Al-Tamimi, “Factors Influencing Individual Investor Behavior: An Empirical study of the UAE Financial Markets”, The Business Review, Cambridge (2005).
- [8] Bhoomi Patel và Vasudev Modi, “Impact of Demographic Factors on Investment Decision: an empirical study from South Gujarat Region”, International Journal of Latest Engineering and Management Research (2013).
- [9] Hair và cộng sự, “Multivariate Data Analysis”, Pearson, New Jersey (2009).
- [10] Mohamad Duddy Dinantara và cộng sự, “The Effect of Financial Literature and Behavior on Individual Investment Decision Behavior (Study on Perumnas Project Employees)”, International Journal of Education, Information Technology and Others (2022).

Thông tin liên hệ: **Nguyễn Ngọc Hải**

Điện thoại: 0972980638 - Email: nnhai@uneti.edu.vn

Khoa Tài chính ngân hàng và Bảo hiểm, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.