

## MỤC LỤC

### KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

---

1. **Phạm Tuấn Anh và Nguyễn Thu Hà** - Các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ đa dạng hóa thu nhập của các hộ gia đình nông thôn Việt Nam. **Mã số 121.1GEMg.11** 2  
*Determinants of Rural Households Income Diversification in Vietnam*
2. **Ngô Thị Mỹ và Phạm Minh Đạt** - Nghiên cứu hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Philippines từ góc nhìn của các yếu tố ảnh hưởng. **Mã số 121.1IIEEM.11** 14  
*A Study on Goods Exports of Philippines: A View from Determinants*

### QUẢN TRỊ KINH DOANH

---

3. **Nguyễn Hữu Cường và Võ Hoàng Tùng** - Công bố thông tin về quản lý rủi ro của các công ty thuộc ngành tài chính niêm yết ở Việt Nam. **Mã số 121.2FiBa.21** 24  
*Disclosure of Information on Risk Management in Financial Listed Companies in Vietnam*
4. **Triệu Đình Phương và Phan Chí Anh** - Quan hệ giữa quản trị chất lượng nhà cung cấp và kết quả hoạt động tại một số doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử Việt Nam. **Mã số 121.2BAAdm.21** 33  
*Relations between Supplier Quality Management and Business Performance at Electric – Electronic Equipment Producers in Viet Nam*
5. **Phan Thanh Hoàn** - Tiềm năng xuất khẩu thủy sản Việt Nam trong bối cảnh Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). **Mã số 121.2IBMg.21** 44  
*Potentials for Viet Nam Seafood Exports in the Context of Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)*

### Ý KIẾN TRAO ĐỔI

---

6. **Hsin-Kuang Chi and Yan-Ting Lai and Ching-Feng Chang** - An Empirical Study of Top Management Characteristics and Entrepreneurship on Firms Competence and Performance 56  
*Nghiên cứu thực nghiệm về đặc điểm của quản trị cấp cao và tinh thần doanh nhân đối với năng lực và hiệu quả của doanh nghiệp. Mã số 121.3HRMg.31*

## CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỨC ĐỘ ĐA DẠNG HÓA THU NHẬP CỦA CÁC HỘ GIA ĐÌNH NÔNG THÔN VIỆT NAM

**Phạm Tuấn Anh**

Trường Đại học Thương mại  
Email: phamtuananhvuc@gmail.com

**Nguyễn Thu Hà**

Trường Đại học Thương mại  
nguyenthuha1113@gmail.com

**Ngày nhận:** 28/07/2018

**Ngày nhận lại:** 20/08/2018

**Ngày duyệt đăng:** 30/08/2018

*Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích hồi quy, với bộ dữ liệu Khảo sát mức sống hộ gia đình Việt Nam 2012-2016 do Tổng cục Thống kê điều tra và công bố. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhóm các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ đa dạng hóa thu nhập của các hộ gia đình nông thôn Việt Nam bao gồm: (i) nhóm nhân tố về đặc điểm nhân khẩu của chủ hộ như tuổi, trình độ học vấn và dân tộc; (ii) Các nhân tố về đặc điểm của hộ gia đình như: quy mô hộ gia đình; tỷ lệ lao động; nguồn vốn nhân lực; tài sản; thu nhập bình quân; chi tiêu cho nhu cầu ăn uống thường xuyên và y tế; (iii) các đặc điểm của địa phương nơi cư trú của hộ gia đình như: xã thuộc chương trình 135, xã có chợ, xã có cơ sở sản xuất, xã có làng nghề và khoảng cách từ xã đến trung tâm khuyến nông gần nhất.*

**Từ khóa:** đa dạng hóa thu nhập, hộ gia đình, nông thôn, Việt Nam

### 1. Giới thiệu

Đa dạng hóa thu nhập của các hộ gia đình nông thôn tại các nước đang phát triển là một chủ đề nghiên cứu thu hút sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách (Damite và Negatu, 2004; Ellis, 2000; Bernard và cộng sự, 2014; Raphael O. Babatunde và Martin Qaim, 2009). Đa dạng hóa thu nhập (ĐDHTN) đề cập đến sự phân bổ các nguồn lực sản xuất vào các hoạt động nhằm tạo ra các nguồn thu nhập khác nhau từ các hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp (Abdulai và Crolerees, 2001). Theo Barrett, Reardon, Webb (2001), có rất ít hộ gia đình mà toàn bộ thu nhập của họ chỉ từ một nguồn hoặc sử dụng toàn bộ nguồn lực sản xuất của họ chỉ cho một hoạt động duy nhất nhằm tạo ra thu nhập. Các nhà nghiên cứu đưa ra một số lý do giải thích cho hành vi đa dạng hóa thu nhập của hộ gia

đình bao gồm: (i) để tăng thu nhập khi nguồn tài nguyên dành cho các hoạt động chính bị hạn chế hoặc không được cung cấp đầy đủ (Minot và cộng sự, 2006); (ii) để giảm rủi ro thu nhập do bị thiên tai hoặc các biến động khác (Reardon, 1997; Barrett, Bezuneh, Abond, 2001); (iii) để khai thác lợi thế trong chiến lược hỗ trợ và kết hợp giữa các hoạt động khác nhau (Raphael O. Babatunde và Martin Qaim, 2009); (iv) để kiếm thêm thu nhập dành đầu tư cho các hoạt động nông nghiệp khi không có cơ hội tiếp cận thị trường tín dụng (Reardon, 1997; Ruben Vandenberg, 2001).

Đặc điểm chung của các nghiên cứu đã công bố về ĐDHTN của các hộ gia đình nông thôn là được nghiên cứu trên dữ liệu của các nước nghèo, có thu nhập bình quân đầu người thấp, với mục đích tìm ra sinh kế cho các hộ gia đình nhằm thoát khỏi tình trạng nghèo đói và kém

phát triển. Nhóm các nhân tố được chỉ ra trong các nghiên cứu có những yếu tố chung thuộc về đặc điểm của chủ hộ, của hộ gia đình và của môi trường nơi cư trú, tùy thuộc dữ liệu và quốc gia hoặc khu vực nghiên cứu.

Các nghiên cứu đã công bố tập trung vào việc chỉ ra các nhân tố chính ảnh hưởng đến đa dạng hóa thu nhập (ĐDHTN) của các nông hộ tại các nước hoặc các khu vực đang phát triển thuộc Châu Phi và Châu Á như Ghana, Ethiopia, Mali, Zimbabwe, Nigeria, Indonesia, Việt Nam,... Các kết quả nghiên cứu khá phong phú và chưa có sự thống nhất về các nhân tố ảnh hưởng cũng như mức độ ảnh hưởng của chúng đến đa dạng hóa thu nhập (Ellis, 1998; Schwarze và Zeller, 2005; Abdulai và Crolerees, 2001). Trong khi đó, hiểu biết về các nhân tố ảnh hưởng đến ĐDHTN cũng như vai trò của nó đối với tăng thu nhập và nâng cao mức sống của các hộ gia đình không chỉ có ý nghĩa quan trọng đối với các hộ gia đình trong phát triển sinh kế mà còn là cơ sở ra quyết định đối với các nhà phân tích và hoạch định chính sách trong công cuộc đẩy mạnh xóa đói, giảm nghèo hướng đến phát triển bền vững. Do đó, nghiên cứu đối với các hộ gia đình nông thôn Việt Nam nhằm tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN là rất cấp thiết và có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn.

Phần tiếp theo của bài báo giới thiệu về cơ sở lý thuyết và khung phân tích, sau đó trình bày chi tiết về phương pháp nghiên cứu, tiếp đến là các kết quả nghiên cứu thực nghiệm. Phần cuối cùng của bài báo dành cho những kết luận và khuyến nghị chính sách.

## **2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu**

### **2.1. Khái niệm và đo lường mức độ đa dạng hóa thu nhập của hộ gia đình**

Đa dạng hóa thu nhập nói chung đề cập đến chiến lược thu nhập trong sinh kế của các hộ gia đình nông thôn nhằm tăng nguồn thu từ các hoạt động kinh tế khác nhau (Start, 2001; Sarah và

Céline 2017). Chiến lược thu nhập có thể liên quan đến đa dạng hóa thu nhập từ các hoạt động nông nghiệp, hoặc kết hợp các hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp hoặc có thể chỉ đa dạng các hoạt động phi nông nghiệp (Reardon và cộng sự, 2006; Sarah và Céline, 2017). Theo Minot và cộng sự, 2006; Ronning và Koveried, 2006; Bernard và cộng sự, 2014, đa dạng hóa thu nhập được định nghĩa là *một tình huống mà các hộ gia đình nông thôn dựa vào thu nhập từ nhiều nguồn; cả nông nghiệp và phi nông nghiệp*.

Đa dạng hóa thu nhập thường được đo lường dựa vào thu nhập vì nó là chỉ tiêu phản ánh rõ nhất kết quả đầu ra của các hoạt động kinh tế (Barrett và Reardon, 2000). Mức độ đa dạng hóa thu nhập thường được phân tích bởi tỷ trọng thu nhập từ các hoạt động khác nhau trong tổng thu nhập của hộ gia đình.

Chỉ số được sử dụng phổ biến nhất trong tài chính, kinh tế, và các nghiên cứu khoa học xã hội để đo lường mức độ ĐDHTN là chỉ số Herfindahl - Hirshman (HHI). HHI được tính bằng tổng bình phương các tỷ trọng của mỗi nguồn thu nhập (Anderson và Deshingkar, 2005; Barrett và Reardon, 2000; Bradshaw, Dolan và Smit, 2004; Zhao và Barry, 2013), với công thức tính:

$$HHI = \sum_i P_i^2$$

Trong đó,  $P_i$  là tỷ trọng trong tổng thu nhập từ nguồn thu thứ  $i$ .

HHI được tính dựa trên tỷ trọng các nguồn thu trong tổng thu nhập, vậy nên nó vô cùng nhạy cảm với sự thay đổi số liệu ở những nguồn thu nhập sẵn có. Việc chỉ số này hữu ích trong việc phân chia tỷ trọng các nguồn thu đã giúp cung cấp thêm một quan điểm đa chiều đối với hành vi đa dạng hóa (Barrett và Reardon, 2000). Chỉ số này cho thấy sự gia tăng của hỗn hợp những hoạt động có đóng góp trong tổng thu nhập của hộ gia đình, có tính đến cả số lượng nguồn thu và mức độ đóng góp của từng nguồn (Zhao và Barry, 2013).

HHI nhận giá trị trong khoảng từ 0 đến 1 và lớn nhất bằng 1 khi hộ gia đình chỉ có một nguồn thu duy nhất.

Để thuận tiện trong đánh giá mức độ đa dạng hóa thu nhập theo số nguồn thu, nhiều nghiên cứu sử dụng IHI là chỉ số nghịch đảo của HHI được tính như sau:

$$IHI = \frac{1}{HHI} = \frac{1}{\sum_i P_i^2}$$

IHI nhận giá trị nhỏ nhất bằng 1 khi hộ gia đình chỉ có một nguồn thu duy nhất và nhận giá trị lớn nhất bằng số nguồn thu (mức đa dạng hóa cao). IHI càng lớn, mức độ ĐDHTN của hộ gia đình càng cao, do vậy, sử dụng IHI giúp các kết quả đánh giá mức độ ĐDHTN của hộ gia đình trở nên trực quan hơn so với HHI.

### **2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ đa dạng hóa thu nhập của hộ gia đình**

Các hộ gia đình thực hiện chiến lược ĐDHTN chủ yếu dựa trên các nhân tố “kéo” và “đẩy” (Barrett, Reardon và cộng sự, 2001; Haggblade và cộng sự, 2007; Trần Tiến Khai và Nguyễn Ngọc Danh, 2014; Sarah và Céline, 2017). Lý thuyết kéo - đẩy về sự đa dạng dựa trên các nguyên lý của kinh tế học tân cổ điển như tối đa hóa lợi ích, sự lựa chọn hợp lý, giá các yếu tố sản xuất có sự khác nhau giữa các vùng và các quốc gia, sự di chuyển lao động (Singh, Squire, và Strauss, 1986; Taylor và Adelman, 2003).

Các yếu tố “đẩy” là các yếu tố tiêu cực có thể buộc các hộ nông dân tìm kiếm các hoạt động sinh kế bổ sung trong và/hoặc ngoài các hoạt động nông nghiệp. Chúng bao gồm các yếu tố như rủi ro, mùa vụ, sự khan hiếm hoặc khó khăn về đất đai do áp lực dân số, đô thị hóa và phân mảnh trong sở hữu đất đai, hoặc do thị trường các nhân tố (đất, vốn, lao động) không hoàn hảo; gặp khó khăn trong vấn đề mở rộng thị trường do cơ sở hạ tầng kém và chi phí giao dịch cao (Barrett, Reardon và cộng sự, 2001; Ellis,

2000b). Các yếu tố “đẩy” có khuynh hướng và tiềm năng ảnh hưởng đến môi trường nông nghiệp như: hạn hán, lũ lụt và suy thoái môi trường (Haggblade, Hazell và Reardon, 2010). Các nhân tố “đẩy” dẫn đến đa dạng hóa, theo đó nông hộ nghèo hơn bị “đẩy” mạnh hơn để tham gia vào các hoạt động phi nông nghiệp có thu nhập thấp để đảm bảo sự sống còn, để giảm tổn thương hoặc để tránh rơi sâu hơn vào đói nghèo (Haggblade và cộng sự, 2007).

Mặt khác, các yếu tố “kéo” là các yếu tố tích cực cung cấp các lợi thế cho người dân mở rộng các hoạt động sinh kế trong và/hoặc ngoài các hoạt động nông nghiệp. Ví dụ như: thương mại hóa nông nghiệp, cải thiện cơ sở hạ tầng, vị trí gần một khu đô thị, cải thiện tiếp cận thị trường, sự phát triển của thị trường lao động, cải tiến trong giáo dục và công nghệ (Barrett, Reardon và cộng sự, 2001; Haggblade và cộng sự, 2007; Losch và cộng sự, 2012). Các yếu tố “kéo” như vậy có xu hướng và tiềm năng ảnh hưởng trong môi trường nông nghiệp rủi ro ít hơn, năng động hơn (Haggblade và cộng sự, 2010). Các nhân tố “kéo” dẫn đến đa dạng hóa thu nhập và thường “kéo” các hộ nông thôn giàu có tham gia vào các hoạt động phi nông nghiệp mang lại thu nhập cao, nhằm tăng thu nhập và tối đa hóa lợi nhuận từ tài sản của họ (Haggblade và cộng sự, 2007). Hơn nữa, đảm bảo mức sống tốt hơn thông qua đa dạng hóa là một quá trình tích lũy đòi hỏi khả năng kiếm tiền và đầu tư nhằm đa dạng hóa các hoạt động sản xuất (Ellis và Freeman, 2004).

Theo lý thuyết kéo - đẩy, chúng tôi giả thuyết rằng hành vi đa dạng hóa thu nhập của các hộ gia đình nông thôn Việt Nam chủ yếu liên quan đến các yếu tố “đẩy” và/hoặc “kéo”. Chúng tôi kỳ vọng các hộ gia đình sống ở các vùng nông thôn kém phát triển, nơi có các yếu tố “đẩy” phổ biến hơn (chẳng hạn như tiếp cận thị trường nghèo nàn, điều kiện canh tác khó khăn và thiếu các cơ hội phi nông nghiệp) (Haggblade và cộng sự, 2007,

2010), tham gia vào các hoạt động đa dạng hóa thu nhập như một phương tiện để tồn tại. Ngược lại, các hộ gia đình sống ở vùng nông thôn tương đối năng động, nơi các yếu tố “kéo” phổ biến hơn (như cơ sở hạ tầng tốt hơn và có nhiều cơ hội tiếp cận thị trường, sản xuất nông nghiệp, nhiều cơ hội tham gia các hoạt động phi nông nghiệp), do đó các hộ gia đình có cơ hội để tham gia vào các hoạt động đa dạng hóa thu nhập hấp dẫn (Haggblade và cộng sự, 2007, 2010).

### 3. Phương pháp và mô hình nghiên cứu

#### 3.1. Dữ liệu và các biến số

Nghiên cứu sử dụng số liệu thứ cấp được trích xuất từ Bộ dữ liệu Khảo sát mức sống hộ gia đình

Việt Nam - VHLSS 2012, 2014 và 2016 do Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư thực hiện với sự tài trợ của Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (United Nations Development Programme - UNDP).

Các biến độc lập thuộc nhóm đặc điểm chủ hộ; đặc điểm của hộ gia đình và đặc điểm của địa phương được đề xuất từ việc tham khảo các nghiên cứu đã công bố có liên quan đến chủ đề ĐDHTN. (Bảng 1)

Kế thừa và phát triển các kết quả nghiên cứu trước đây, trong nghiên cứu này, chúng tôi đề xuất một số biến độc lập trong mô hình hồi quy các yếu tố ảnh hưởng đến ĐDHTN như sau:

**Bảng 2:** Các biến độc lập trong mô hình

Tên biến	Giải thích biến	Dấu kỳ vọng
age	Tuổi của chủ hộ	(+)
dt	Dân tộc của chủ hộ (là biến giả, nhận giá trị 1 nếu chủ hộ là dân tộc Kinh/Hoa, nhận giá trị 0 trong các trường hợp khác)	(+/-)#
edu	Số năm đi học bình quân của thành viên hộ gia đình	(+)#
sotv	Số thành viên trong hộ: đại diện cho quy mô hộ gia đình	(-)#
tlld	Tỷ lệ lao động: được tính bằng tỷ lệ giữa số lao động trong hộ gia đình và số thành viên của hộ	(+)#
dtnhabq	Diện tích nhà ở bình quân (m <sup>2</sup> /người) của hộ gia đình	(+/-)#
thubq	Thu nhập bình quân đầu người của hộ gia đình (nghìn đồng/người/tháng)	(-)#
chiyte	Chi tiêu cho y tế của hộ gia đình (nghìn đồng/năm)	(+/-)#
chicb	Chi tiêu cho ăn uống thưng xuyên (nghìn đồng/tháng)	(+/-)#
kctkn	Khoảng cách từ xã tới trung tâm khuyến nông gần nhất (km)	(+/-)#
xa135	Xã thuộc chương trình 135 của Chính phủ: là biến giả, nhận giá trị 1 nếu xã có thuộc chương trình, nhận giá trị 0 nếu xã không thuộc chương trình	(+)
choxa	Chợ xã (là biến giả, nhận giá trị 1 nếu có chợ xã hoặc liên xã, nhận giá trị 0 nếu không có chợ thuộc địa bàn xã)	(+/-)#
cssx	Cơ sở sản xuất (là biến giả, nhận giá trị 1 nếu xã có cơ sở sản xuất thu hút lao động, nhận giá trị 0 nếu xã không có cơ sở sản xuất thu hút lao động)	(+/-)#
langnghe	Làng nghề (là biến giả, nhận giá trị 1 nếu xã có làng nghề thu hút lao động, nhận giá trị 0 nếu không có làng nghề thu hút lao động)	(+/-)#

*Nguồn: Nghiên cứu của các tác giả*

**Bảng 1:** Một số biến giải thích từ tổng quan nghiên cứu

Nhóm yếu tố	Biến	Một số nghiên cứu có sử dụng biến
Đặc điểm của chủ hộ	Tuổi của chủ hộ	Abdulai và CroleRees, 2001; Agyeman, Asuming - Brempong và Onumah, 2014; Aloba và Bignebat, 2017; Escobal, 2001; Hứa Thị Phương Chi và Nguyễn Minh Đức, 2016; Janvry, Sadoulet và Zhu, 2015; Minot, Epprecht, T.T.T.Anh and L.Q. Trung, 2006
	Giới tính của chủ hộ	Agyeman, Asuming -Brempong và Onumah, 2014; Aloba và Bignebat, 2017; Escobal, 2001; Hứa Thị Phương Chi và Nguyễn Minh Đức, 2016; Janvry, Sadoulet và Zhu, 2015; Minot, Epprecht, T.T.T.Anh and L.Q. Trung, 2006
	Trình độ học vấn của chủ hộ	Agyeman, Asuming -Brempong và Onumah, 2014; Aloba và Bignebat, 2017; Escobal, 2001; Hứa Thị Phương Chi và Nguyễn Minh Đức, 2016; Janvry, Sadoulet và Zhu, 2015; Trần Tiến Khai và Nguyễn Ngọc Danh, 2014
	Dân tộc	Minot, Epprecht, T.T.T.Anh and L.Q. Trung, 2006; Trần Tiến Khai và Nguyễn Ngọc Danh, 2014
Đặc điểm của hộ gia đình	Quy mô của hộ gia đình	Abdulai và CroleRees, 2001; Aloba và Bignebat, 2017; Hứa Thị Phương Chi và Nguyễn Minh Đức, 2016; Minot, Epprecht, T.T.T.Anh and L.Q. Trung, 2006
	Số năm đi học trung bình của hộ	Escobal, 2001; Hứa Thị Phương Chi và Nguyễn Minh Đức, 2016
	Vốn vật chất như vốn vay	Agyeman, Asuming -Brempong và Onumah, 2014; Aloba và Bignebat, 2017; Escobal, 2001; Trần Tiến Khai và Nguyễn Ngọc Danh, 2014
Đặc điểm của địa phương	Khoảng cách đến chợ	Escobal, 2001; Minot, Epprecht, T.T.T.Anh and L.Q. Trung, 2006

"  
Nguồn: Nghiên cứu của các tác giả



Kết quả phân tích thống kê mô tả giá trị của các biến định lượng từ dữ liệu được trình bày trong bảng 3.

cho thấy hệ số phóng đại phương sai đều nhỏ hơn 2 chứng tỏ mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến; (iii) Kiểm định về tương quan giữa phần dư

**Bảng 3:** Thống kê mô tả một số biến định lượng

Biến số	Số quan sát	Giá trị trung			
		bình	Độ lệch chuẩn	Min	Max
Age	46,211	35.2354	21.64444	0	105
Sotv	46,211	4.016793	1.593993	1	15
Dtnhabq	46,167	22.45484	17.27908	2	450
Thubq	57,266	2216.841	2192.288	-5918	110143
Chiyte	57,266	4089.336	9926.35	0	306965
Chicb	57,266	2928.815	2089.868	0	47158

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên VHLSS 2012-2016 bằng phần mềm STATA  
(Ghi chú: Các số trong bảng được viết theo chuẩn quốc tế)

### 3.2. Mô hình nghiên cứu

Để phân tích sâu hơn các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN, chúng tôi sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính với biến phụ thuộc là chỉ số đo mức độ đa dạng hóa thu nhập IHI.

Mô hình nghiên cứu được thiết kế như sau:

$$IHI = \beta_0 + \beta_1 * age + \beta_2 * dt + \beta_3 * edu + \beta_4 * sotv + \beta_5 * tld + \beta_6 * dtnhabq + \beta_7 * thubq + \beta_8 * chiyte + \beta_9 * chicb + \beta_{10} * xa135 + \beta_{11} * kctkn + \beta_{12} * choxa + \beta_{13} * cssx + \beta_{14} * langnghe + \varepsilon$$

Trong đó:

+ các biến độc lập đã được giải thích trong bảng 2;

+  $\varepsilon$  là sai số ngẫu nhiên có trung bình bằng 0, phương sai không đổi.

Sau khi tiến hành các thủ tục ước lượng bao gồm việc loại bỏ bớt các biến không có ý nghĩa thống kê và kiểm định mô hình để phát hiện các khuyết tật, bao gồm: (i) Kiểm định Breusch-Pagan cho mức xác suất p nhỏ hơn 5%, chứng tỏ mô hình mô hình có hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Do đó, mô hình được ước lượng lại bằng phương pháp sai số chuẩn vững (có thêm robust) để khắc phục hiện tượng này; (ii) Kiểm định đa cộng tuyến

và các biến độc lập (không có hiện tượng nội sinh) bằng cách ước lượng mô hình, tạo phần dư và ước lượng mô hình giữa phần dư với các biến độc lập. Kết quả cho thấy, không có sự tương quan giữa nhiều với các biến độc lập. Mô hình cuối cùng đảm bảo vượt qua các kiểm định đã nêu.

### 4. Kết quả nghiên cứu

#### 4.1. Mức độ đa dạng hóa thu nhập của hộ gia đình nông thôn Việt Nam

Mức độ đa dạng hóa thu nhập của hộ gia đình được đo bằng chỉ số IHI. Chỉ số này nhận giá trị nhỏ nhất là 1, khi hộ gia đình chỉ có một nguồn thu, và nhận giá trị lớn nhất là 9, khi hộ gia đình có thu nhập từ cả 9 nguồn thu được đề cập đến trong nghiên cứu và các nguồn thu đóng góp vào tổng thu nhập với tỷ trọng bằng nhau. 9 nguồn thu bao gồm:

- Thu nhập từ trồng trọt: gồm các nguồn thu từ trồng cây lương thực, cây hoa màu, cây ăn quả, cây công nghiệp, ...;
- Thu nhập từ chăn nuôi;
- Thu nhập từ săn bắt;
- Thu nhập từ lâm nghiệp;
- Thu nhập từ thủy sản;

## KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- Thu nhập từ các dịch vụ nông nghiệp;
- Thu nhập từ các hoạt động sản xuất kinh doanh phi nông-lâm-thủy sản;
- Thu nhập từ lương;
- Thu nhập khác: bao gồm các nguồn thu từ cho thuê đất, cho thuê nhà, thu nhập từ các khoản trợ cấp và một số nguồn khác.

Tỷ trọng thu nhập từ trồng trọt của vùng Trung du và miền núi phía Bắc (33,53%), vùng Tây Nguyên (51,61%) và vùng Đồng bằng Sông Cửu Long (27,85%) đều cao hơn tỷ trọng nguồn thu này của cả nước (26,96%). Điều này cho thấy sự hợp lý khi điều kiện tự nhiên về khí hậu, thổ nhưỡng và đặc điểm dân cư của các

**Bảng 4:** Thống kê tỷ trọng các nguồn thu của hộ gia đình theo vùng

Đơn vị: %

Vùng	Trồng trọt	Chăn nuôi	Săn bắt	Lâm nghiệp	Thủy sản	DVNN	Phi NLTS	Lương	Thu khác
1	16.80	7.38	0.01	0.28	2.56	0.45	14.37	39.28	18.87
2	33.53	12.36	0.08	8.67	1.49	0.26	6.84	26.09	10.69
3	20.58	9.44	0.13	3.73	1.86	0.63	10.77	34.73	18.13
4	51.61	5.35	0.23	2.53	0.63	0.26	5.91	25.25	8.23
5	22.12	3.57	0.03	0.14	0.87	0.46	12.67	47.82	12.31
6	27.85	4.29	0.07	0.32	7.87	0.47	12.00	30.34	16.80
<b>Cả nước</b>	<b>26.96</b>	<b>8.69</b>	<b>0.08</b>	<b>3.88</b>	<b>2.69</b>	<b>0.42</b>	<b>10.22</b>	<b>32.22</b>	<b>14.84</b>

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên VHLSS 2012-2016 bằng phần mềm STATA  
(Ghi chú: Các số trong bảng được viết theo chuẩn quốc tế)

Bảng 4 cho ta có một cái nhìn cụ thể về tỷ trọng của các nguồn thu theo từng vùng kinh tế trong cả nước (Vùng 1: Đồng bằng Sông Hồng; Vùng 2: Trung du và miền núi phía Bắc; Vùng 3: Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung; Vùng 4: Tây Nguyên; Vùng 5: Đông Nam Bộ; Vùng 6: Đồng bằng Sông Cửu Long).

Ở hầu hết các vùng, nguồn thu nhập từ lương chiếm tỷ trọng lớn nhất, tiếp đến là thu nhập từ trồng trọt và từ các hoạt động sản xuất kinh doanh phi nông lâm thủy sản. Các ngành khác sẽ tùy theo đặc điểm riêng của từng vùng mà chiếm tỷ trọng tương ứng. Cũng qua đây, ta thấy ở tất cả các vùng, các hộ gia đình nông thôn đã có xu hướng mở rộng hoạt động sang nhiều hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp khác nhau để tạo thêm thu nhập.

vùng này đều thuận lợi cho việc phát triển trồng trọt cây lương thực, cây ăn quả và cây công nghiệp.

Với tỷ trọng nguồn thu từ hoạt động chăn nuôi, vùng Trung du và miền núi phía Bắc (12,36%); vùng Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung (9,44%) đều có tỷ trọng nguồn thu này cao hơn cả nước (8,69%). Sự đa dạng địa hình, khí hậu, tài nguyên nước và sự phát triển của đồng cỏ ở Trung du và miền núi phía Bắc, vùng Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung tác động tích cực tới việc nâng cao thu nhập từ chăn nuôi. Với nguồn thu từ lâm nghiệp, tỷ trọng nguồn thu này của vùng Trung du và miền núi phía Bắc cao nhất cả nước với 8,67%. Thế mạnh về địa hình đồi núi giúp hệ sinh thái rừng phát triển ở vùng này. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt



động thủy sản của vùng Đồng bằng Sông Cửu Long (7,87%) cao nhất trong sáu vùng và cao gấp 3 lần tỷ trọng này của cả nước (2,69%). Sự thuận lợi của hệ thống sông ngòi trong lưu vực sông Mê Kông tạo cơ hội phát triển nguồn thu nhập từ thủy sản. Đối với hoạt động phi nông lâm thủy sản, tỷ trọng nguồn thu này ở vùng Trung du và miền núi phía Bắc, và vùng Tây Nguyên chiếm phần khá nhỏ.

Mức độ đa dạng hóa thu nhập của các hộ gia đình nông thôn Việt Nam

có chỉ số IHI cao nhất so với nhóm hộ gia đình khác, với IHI = 2,53. Hộ cận nghèo, hộ thu nhập trung bình và hộ thu nhập khá đều có mức ĐDHTN lớn hơn 2, hộ có thu nhập bình quân đầu người cao nhất lại có mức độ đa dạng hóa thấp nhất và nhỏ hơn 2 (chỉ số IHI = 1,91). Chỉ số IHI tính được của cả năm nhóm thu nhập là 2,21. Như vậy, mức độ ĐDHTN của hộ nghèo và hộ cận nghèo cao hơn mức đa dạng hóa thu nhập trung bình trong mẫu khảo sát.

**Bảng 5:** Thống kê mức độ đa dạng hóa thu nhập - chỉ số IHI

	Số quan sát	Giá trị trung bình	Sai số chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
IHI	37.331	2,20682	0,846041	0,1153826	6,627732

*Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên VHLSS 2012-2016 bằng phần mềm STATA*

Kết quả đo lường mức độ đa dạng hóa thu nhập được thể hiện trong Bảng 5 cho thấy qua quan sát 37.331 hộ gia đình nông thôn, mức độ đa dạng hóa thu nhập có giá trị trung bình là 2,21; trong đó mức độ ĐDHTN lớn nhất là 6,6277 và nhỏ nhất là 0,1154.

Kết quả thống kê về mức độ đa dạng hóa thu nhập theo năm nhóm hộ gia đình có mức thu nhập từ hộ nghèo tới hộ có thu nhập cao được trình bày trong bảng 6.

#### 4.2. Kết quả ước lượng

Kết quả ước lượng trong bảng 7 cho thấy: tuổi của chủ hộ càng cao thì IHI có xu hướng tăng. Hộ gia đình có chủ hộ là người dân tộc Kinh/Hoa có mức độ ĐDHTN lại thấp hơn các HGD có chủ hộ là người dân tộc thiểu số.

Nhóm nhân tố về đặc điểm của HGD: Trình độ nhân lực đo bằng số năm đi học bình quân đầu người; quy mô HGD đo bằng số thành viên trong hộ có ảnh hưởng tích cực đến mức ĐDHTN. Diện

**Bảng 6:** Mức độ đa dạng hóa thu nhập theo nhóm thu nhập

Năm	Hộ nghèo	Hộ cận nghèo	Hộ thu nhập trung bình	Hộ thu nhập khá	Hộ thu nhập cao	Cả nước
2012	2,49	2,22	2,06	1,97	1,79	2,16
2014	2,54	2,35	2,18	2,08	1,95	2,23
2016	2,56	2,52	2,26	2,14	1,93	2,23
2012-2016	2,52	2,34	2,16	2,06	1,91	2,21

*Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên VHLSS 2012-2016 bằng phần mềm STATA*

Dữ liệu trong Bảng 6 cho biết nhóm hộ nghèo có thu nhập bình quân đầu người thấp nhất nhưng

tích nhà ở bình quân của HGD có dấu hiệu ảnh hưởng tiêu cực đến mức độ ĐDHTN. Những hộ có

diện tích nhà ở bình quân đầu người càng lớn thì chỉ số IHI càng giảm. Điều này có thể giải thích bởi sự sở hữu tài sản, nguồn vốn vật chất sẵn có giúp HGD nông thôn đầu tư và phát triển nguồn thu hiện tại theo chiều sâu và không quá chú tâm đẩy mạnh đa dạng thêm nhiều nguồn thu nhập. Bên cạnh đó, thu nhập bình quân đầu người có ảnh hưởng ngược chiều đến mức ĐDHTN, phù hợp với dấu hiệu đã phân tích: các HGD thu nhập thấp ở mức nghèo hoặc cận nghèo có mức ĐDHTN cao hơn các HGD thu nhập cao. Chỉ cho y tế và chi tiêu cơ bản cho các nhu cầu ăn uống thường xuyên đều có ảnh hưởng đến mức ĐDHTN, nhưng theo chiều hướng khác nhau. Các HGD chi cho y tế cao thì có mức ĐDHTN cao hơn, các HGD chi cho ăn uống thường xuyên cao hơn lại có mức ĐDHTN thấp hơn. Điều này có thể do chi cơ bản phụ thuộc vào mức thu nhập nên có xu hướng ảnh hưởng đến ĐDHTN cùng chiều với thu nhập bình quân (Bảng 7).

Các yếu tố thuộc đặc điểm của địa phương: HGD ở xã thuộc Chương trình 135 của Chính phủ có mức ĐDHTN cao hơn, có thể do các HGD được thụ hưởng những ưu đãi về cơ sở hạ tầng của chương trình 135 nên có thêm cơ hội thu nhập từ nhiều nguồn thu khác nhau. Khoảng cách tới trung tâm khuyến nông càng xa thì chỉ số IHI càng cao. Điều này có thể giải thích bởi sự thiếu đi sự hướng dẫn và trợ giúp của trung tâm khuyến nông khiến thu nhập từ hoạt động nông nghiệp còn thấp, đẩy HGD tìm kiếm những nguồn thu nhập khác nhau.

Các HGD thuộc xã có làng nghề, có chợ hay có cơ sở sản xuất lại có mức ĐDHTN thấp hơn các HGD thuộc xã không có làng nghề, không có chợ hay không có cơ sở sản xuất. Có thể luận giải điều này do dân thuộc các xã có làng nghề, có chợ hay có cơ sở sản xuất tập trung vào một số công việc mang lại thu nhập chính cho họ mà không dàn trải nguồn lực vào các công việc khác nhau do đó các HGD có mức ĐDHTN thấp hơn.

Lấy vùng ĐBSH làm chuẩn so sánh, vùng Trung du và miền núi phía Bắc, vùng Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung có hệ số hồi quy mang dấu dương. Điều này có thể thấy mức độ ĐDHTN của hai vùng Trung du và miền núi phía Bắc, vùng Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung cao hơn mức độ ĐDHTN của vùng Đồng bằng Sông Hồng. Có thể lý giải rằng địa hình Trung du và miền núi phía Bắc khó khăn từ cơ sở hạ tầng đến điều kiện tự nhiên đồi núi hiểm trở đã ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN của vùng này cao hơn vùng Đồng bằng Sông Hồng. Các HGD ở vùng Trung du và miền núi phía Bắc vì thế mà có xu hướng tìm kiếm thêm nhiều nguồn thu hơn. Biến vùng Tây Nguyên, Đông Nam Bộ và Đồng bằng Sông Cửu Long mang dấu âm, tức là mức độ ĐDHTN của ba vùng này thấp hơn mức độ ĐDHTN của vùng Đồng bằng Sông Hồng. Điều này có thể lý giải điều kiện tự nhiên ở những vùng này thuận lợi giúp các HGD tập trung vào một số hoạt động đem lại nguồn thu nhập cao hay nguồn thu nhập chủ yếu cho HGD.

### 5. Kết luận và khuyến nghị chính sách

#### *Kết luận chung*

Mô hình phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN cho thấy: (i) các đặc điểm về nhân khẩu của chủ hộ (tuổi, dân tộc); (ii) các đặc điểm của hộ gia đình (quy mô; học vấn; nguồn vốn nhân lực, tài sản, thu nhập và chi tiêu); (iii) các đặc điểm của địa phương (xã thuộc chương trình 135; xã có chợ; xã có cơ sở sản xuất; xã có làng nghề) đều có ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN theo các mức khác nhau.

#### *Khuyến nghị chính sách*

Từ các kết quả nghiên cứu định lượng, chúng tôi xin đề xuất một số khuyến nghị chính sách như sau:

#### *Đổi với các chủ hộ và hộ gia đình*

Nguồn lực con người có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc nâng cao thu nhập và thoát nghèo của các hộ gia đình nói chung và các nông hộ nói riêng. Số năm đi học bình quân của các thành viên trong hộ có ảnh hưởng tích cực đến mức độ ĐDHTN. Do vậy, các hộ gia đình cần tạo điều kiện

**Bảng 7:** Kết quả ước lượng mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ ĐDHTN

IHI	Hệ số	Sai số chuẩn	t	Xác suất P>t
<i>Đặc điểm của chủ hộ</i>				
age	0.0016	0.0003	6.2100	0.0000
dt	-0.0763	0.0182	-4.1800	0.0000
<i>Đặc điểm của hộ gia đình</i>				
edu	0.0074	0.0018	4.1200	0.0000
sotv	0.0429	0.0043	9.8600	0.0000
tlld	0.3204	0.0200	16.0300	0.0000
dtnhabq	-0.0009	0.0004	-2.3900	0.0170
thubq	-0.0000	0.0000	-12.8500	0.0000
chiyte	0.0000	0.0000	6.6100	0.0000
chicb	-0.0000	0.0000	-5.1900	0.0000
<i>Đặc điểm của địa phương</i>				
xa135	0.1951	0.0172	11.3300	0.0000
kcttkn	0.0015	0.0007	2.3500	0.0190
choxa	-0.0420	0.0112	-3.7500	0.0000
cssx	-0.0278	0.0167	-1.6600	0.0960
langnghe	-0.0661	0.0153	-4.3200	0.0000
<i>vung</i>				
2	0.2389	0.0166	14.3500	0.0000
3	0.0524	0.0148	3.5400	0.0000
4	-0.2573	0.0271	-9.4900	0.0000
5	-0.4263	0.0250	-17.0700	0.0000
6	-0.1233	0.0178	-6.9400	0.0000
Hệ số chặn	1.8226	0.0372	48.9600	0.0000
Số quan sát			22,112	
R <sup>2</sup>			11.80%	

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên VHLSS 2012-2016 bằng phần mềm STATA

(Ghi chú: Các số trong bảng được viết theo chuẩn quốc tế)

cho các thành viên, đặc biệt là các thành viên trẻ được đi học với mức độ liên tục cao hơn, liên thông các bậc học đều đặn hơn để có thêm cơ hội tìm được các việc làm chính thức phi nông nghiệp, song hành với việc nâng cao hiệu quả làm việc trong nông nghiệp của các thành viên khác trong gia đình, mang lại nguồn thu tốt hơn và bền vững cho hộ gia đình.

Các hộ gia đình nông thôn cần có chiến lược phân bổ và phát triển các nguồn lực về tài sản vật chất và con người nhằm phát huy tiềm năng đa dạng hóa thu nhập. Bên cạnh việc chăm lo cho giáo dục, các hộ gia đình còn phải chú ý đến chăm sóc sức khỏe và nâng cao thể lực của các thành viên trong hộ thông qua mức chi tiêu thường xuyên cho nhu cầu ăn uống cơ bản và chăm sóc sức khỏe, y tế.

Bên cạnh đó, các hộ gia đình nông thôn cũng cần chú trọng đến việc tích lũy tài sản, bao gồm tài sản cố định như xây dựng nhà ở kiên cố, cơ sở vật chất kiên cố phục vụ kinh tế hộ gia đình và hướng tới cung cấp dịch vụ tạo nguồn thu đa dạng; đồng thời tận dụng các nguồn vốn hỗ trợ sản xuất kinh doanh nhằm đa dạng thu nhập, nâng cao mức sống cho gia đình.

### ***Về chính sách đối với các hộ nghèo, hộ đặc biệt khó khăn***

Nghiên cứu cho thấy, các hộ nghèo và đặc biệt khó khăn có động cơ để ĐDHTN cao hơn.

Do vậy, các nhà làm chính sách cần có thêm các chính sách hỗ trợ người dân, đặc biệt là các hộ nghèo để giúp cho người nghèo có thêm cơ hội gia tăng nguồn lực, tận dụng các cơ hội có thêm nguồn thu nhập phi nông nghiệp để thoát nghèo và tránh tái nghèo một cách bền vững.

Hệ thống ngân hàng chính sách xã hội cần duy trì và phát triển hoạt động hỗ trợ xây dựng, nâng cao cơ sở hạ tầng cho các hộ gia đình nghèo và tiếp tục thực hiện có hiệu quả chương trình 135 của Chính phủ hoặc các chương trình, dự án tương tự nhằm mục đích đầu tư và tạo điều kiện thuận lợi giúp phát triển và cải thiện hoạt động sản xuất, kinh doanh và phát triển các dịch vụ đi kèm giúp các hộ nghèo gia tăng thu nhập và

thoát nghèo.

### ***Về chính sách đối với các xã***

Các xã vùng sâu, vùng xa cần tiếp tục được hỗ trợ về cơ sở hạ tầng điện, đường, trường, trạm nhằm nâng cao nhân tố “đẩy”, giúp người dân có cơ hội tiếp cận các hoạt động tạo thu nhập phi nông nghiệp, nâng cao thu nhập của hộ gia đình một cách bền vững thông qua tiến trình đẩy mạnh ĐDHTN.

Chính quyền địa phương cần tạo môi trường thuận lợi trao đổi hàng hóa cho người dân trong xã bằng cách tổ chức, xây dựng các chợ dân sinh cũng như đẩy mạnh hệ thống kênh phân phối bán lẻ tương tự và thay thế cho chợ dân sinh truyền thống, đẩy mạnh công tác hỗ trợ xúc tiến thương mại để giúp người dân có điều kiện thương mại hóa các sản phẩm nông nghiệp do hộ gia đình sản xuất đồng thời mua được các nhu yếu phẩm cho gia đình nhằm nâng cao mức sống, tăng cường sức khỏe, giảm các chi tiêu cho y tế, chữa bệnh.

Các xã có làng nghề truyền thống thì cần được đầu tư phát triển, mở rộng thị trường giúp các hộ gia đình có thêm công ăn việc làm phi nông nghiệp, tạo thêm thu nhập bền vững, đồng thời bảo vệ môi trường, duy trì nét văn hóa truyền thống của địa phương gắn với nghề truyền thống, sản vật truyền thống, các chỉ dẫn địa lý, dấu hiệu nhận diện thương hiệu sản phẩm truyền thống của làng nghề địa phương.

### ***Chính sách phát triển giáo dục, đào tạo***

#### ***Về giáo dục:***

Yếu tố vùng miền và trình độ giáo dục của các thành viên trong hộ gia đình là một trong các nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới tỷ trọng các nguồn thu, do đó nhà nước cần đầu tư hơn nữa về giáo dục, cụ thể là tiếp tục xây dựng trường học, đổi mới cơ sở vật chất trang thiết bị học tập, cập nhật học liệu cũng như những phương pháp dạy và học hợp lý,... tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất cho nền giáo dục phát triển, đặc biệt là đối với các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Lãnh đạo địa phương cần quan tâm sát sao, đưa ra chính sách kịp thời động viên và hỗ trợ người dân trong việc cho con đến trường cũng như trong việc tiếp tục

duy trì quá trình học tập lâu dài, liên tục, thường xuyên và gắn với phát triển kinh tế hộ gia đình, kinh tế địa phương theo phương châm “Ly nông bất ly hương”.

**Về đào tạo nghề:**

Trình độ chuyên môn là một trong các yếu tố quan trọng để một người lao động có thể thực hiện tốt công việc của mình. Điều này lại càng có ý nghĩa hơn đối với các hộ gia đình nông thôn Việt Nam, khi việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp đã giúp giảm yêu cầu về nhân lực truyền thống, và nếu không được đào tạo nghề một cách phù hợp, thì tình trạng thất nghiệp tại chỗ ở các vùng nông thôn là không thể tránh khỏi. Việc thiếu kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp cũng sẽ hạn chế cơ hội tiếp cận các việc làm phi nông nghiệp, hạn chế các ý tưởng, dự án khởi sự kinh doanh của thanh niên nông thôn, và do đó cản trở các hộ gia đình nông thôn theo đuổi ĐDHTN nhằm cải thiện thu nhập một cách tích cực và bền vững. Việc đầu tư phát triển các trung tâm dạy nghề, trung tâm hướng nghiệp là điều vô cùng quan trọng. Nhà nước cần tạo điều kiện cho các trung tâm dạy nghề, có chính sách ưu đãi về thuế, chính sách xây dựng đầu tư, hỗ trợ đất, cũng như hỗ trợ giáo viên dạy nghề để họ có thể yên tâm trong công tác giảng dạy, đẩy mạnh kết nối doanh nghiệp, doanh nhân địa phương và các tập đoàn lớn tham gia trong đào tạo nghề; cung cấp các chương trình học bổng, hỗ trợ học phí, có các chương trình đào tạo xuất khẩu lao động, cho vay vốn,... để khuyến khích người học nỗ lực hơn; đồng thời cần đẩy mạnh áp dụng các ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông trong đào tạo và kết nối, tạo cơ hội và hỗ trợ thanh niên nông thôn tốt hơn trong việc chọn trường, chọn nghề, giúp họ dễ dàng hơn trong tiếp cận các cơ hội nghề nghiệp nhằm đẩy mạnh ĐDHTN cho các hộ gia đình nông thôn. ♦

**Tài liệu tham khảo:**

1. Bernard Archibald Senyo Agyeman, Samuel Asuming-Brempong and Edward Ebo Onuma

(2014), *Determinants of Income Diversification of Farm Households in the Western Region of Ghana*, Quarterly Journal of International Agriculture 53, No. 1: 55-72

2. Ellis, F. (2000a), *The determinants of rural livelihood diversification in developing countries*, Journal of Agricultural Economics 51 (2): 289-302.

3. Ellis, F. (2000b), *Rural livelihoods and Diversity in Developing Countries*, Oxford University Press, Oxford.

4. Idowu, A.O., J.O.Y. Aihonsu, Olubanjo and A.M. Shitu (2011), *Determinants of Income Diversification Amongst Rural farm households in South West Nigeria*, Economics and Finance Review 1 (5): 31-43.

5. Minot, N., M. Epprecht, T.T.T. Anh and L.Q. Trung (2006), *Income diversification and poverty in the Northern Upland of Vietnam*. Research Report No. 145, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

6. Schwarze, S. and M. Zeller (2005), *Income diversification of rural households in Central Sulawesi, Indonesia*, Quarterly Journal of International Agriculture 44 (1): 61-73.

**Summary**

The study uses the regression analysis with 2012 – 2016 Viet Nam Household Living Standards Survey data by General Office of Statistics. The results show that the determinants of rural households income diversification in Vietnam include (i) demographic characteristics of owners such as age, education and ethnic group; (ii) household characteristics such as size, labour, labour capital, assets, average income, regular spending for food and healthcare; (iii) characteristics of local residence such as communes under Program 135, communes with markets, production units, handicraft villages and distance between communes and agricultural extension centers.

## NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA PHILIPPINES TỪ GÓC NHÌN CỦA CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG

Ngô Thị Mỹ

Trường ĐH Kinh tế và QTKD Thái Nguyên

Email: ngomy2008@gmail.com

Phạm Minh Đạt

Đại học Thương mại

Email: minhdat@tmu.edu.vn

Ngày nhận: 27/08/2018

Ngày nhận lại: 12/09/2018

Ngày duyệt đăng: 18/09/2018

*Bài viết sử dụng bộ số liệu mảng trong giai đoạn 2000 - 2017 nhằm phân tích thực trạng và làm rõ một số yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines bằng mô hình trọng lực hấp dẫn. Kết quả cho thấy các yếu tố bao gồm GDP của Philippines và quốc gia đối tác, dân số của quốc gia đối tác, độ mở nền kinh tế của Philippines và quốc gia đối tác, FDI vào Philippines, khoảng cách địa lý giữa Philippines và quốc gia đối tác, tỷ lệ lạm phát của Philippines, việc Philippines và quốc gia đối tác cùng là thành viên của APEC hay cùng sử dụng ngôn ngữ chung đều có ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines.*

**Từ khóa:** Xuất khẩu, hàng hóa, yếu tố ảnh hưởng, mô hình trọng lực, Philippines.

### 1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, hoạt động ngoại thương nói chung và xuất khẩu hàng hóa của các quốc gia nói riêng ngày càng được mở rộng theo chiều hướng phát triển. Những năm qua, cùng với những cải cách mạnh mẽ từ phía Chính phủ kết hợp với các chính sách phát triển phù hợp đã đưa nền kinh tế Philippines gặt hái nhiều thành công đáng khích lệ. Chỉ tính riêng trong giai đoạn 2000-2017, tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân của Philippines đạt 8,26%/năm<sup>1</sup>. Cùng với sự tăng trưởng kinh tế thì hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Philippines đã và đang gặt hái được nhiều thành công trên thị trường khu vực cũng như thị trường Thế giới. Các sản phẩm như hàng điện tử,

hàng chế biến hay một số nông sản của Philippines đã tìm được chỗ đứng không chỉ tại thị trường ASEAN mà còn vươn mạnh ra các thị trường khác như thị trường Châu Á, thị trường Châu Âu... Tuy nhiên, theo đánh giá của một số chuyên gia kinh tế trong khu vực ASEAN thì xuất khẩu hàng hóa của Philippines vẫn chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có của đất nước. Chính vì vậy, việc tìm ra và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines trở nên cần thiết và phù hợp với thực tế hiện nay.

### 2. Phương pháp nghiên cứu

#### 2.1. Khung phân tích

Xuất khẩu và nhập khẩu là hai hoạt động không thể tách rời nhau để hình thành lên luồng

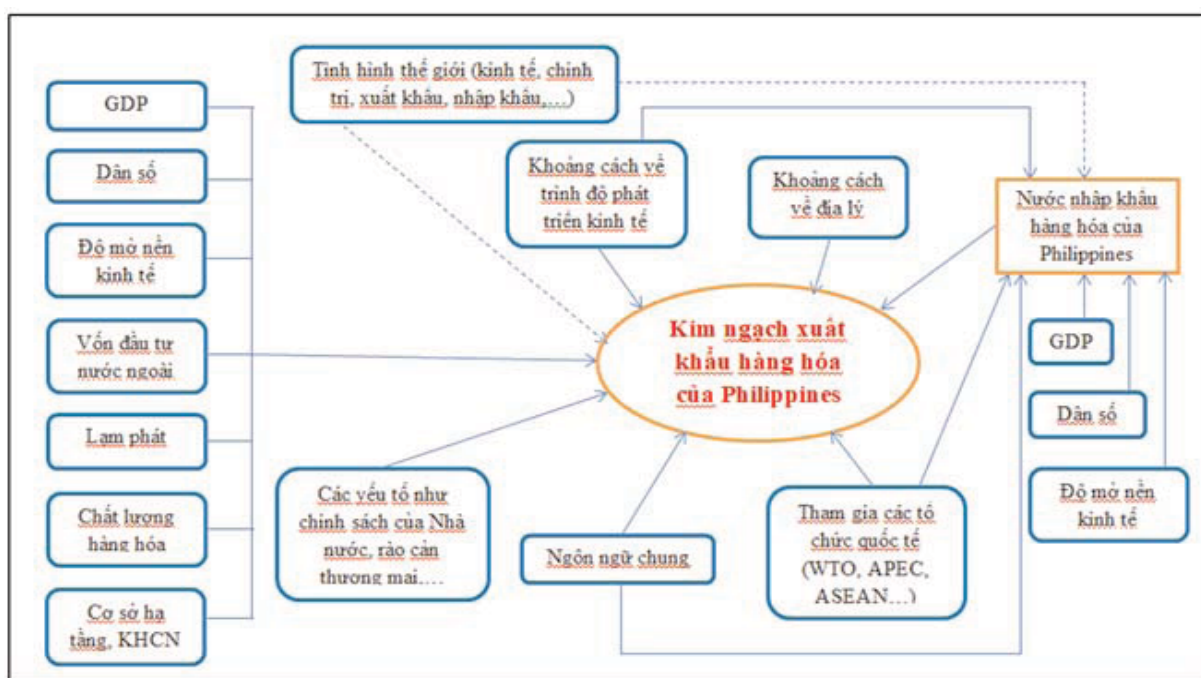
1. Tính toán của tác giả từ số liệu Worldbank, 2018



thương mại quốc tế nói chung. Vì thế, khi nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của một quốc gia sẽ không đơn thuần chỉ nằm bên trong quốc gia đó mà còn liên quan trực tiếp đến quốc gia nhập khẩu. Trên cơ sở nghiên cứu của Đào Ngọc Tiến (2008) và một số tác giả như Aitken (1973), Thai Tri Do (2006), Yang and Zarzoso (2014),... kết hợp với điều kiện thực tế trong những năm qua của Philippines, tác giả đi đến xây dựng khung phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines như sau:

chưa đủ và chưa phù hợp với thực tiễn nghiên cứu hiện nay. Và phương pháp mô hình hóa có thể xem như giải pháp tốt trong việc đánh giá được nhiều yếu tố khác nhau cả định lượng và định tính cùng ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines. Đây là lý do tác giả sử dụng mô hình trọng lực để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines trong giai đoạn 2000-2016.

Mô hình trọng lực được phát triển bởi Tinbergen (1962) và Linnemann (1966) dựa trên định luật



—————> : Tác động trực tiếp  
 - - - - -> : Tác động gián tiếp

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

**Hình 1:** Khung phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines

**2.2. Mô hình phân tích**

Xuất phát từ khung phân tích (Hình 01) cho thấy có nhiều yếu tố khác nhau cùng ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Philippines. Vì thế nếu chỉ phân tích định tính hoặc chỉ sử dụng những phương pháp phân tích định lượng truyền thống như thống kê mô tả hay so sánh,... để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng là

trọng lực hấp dẫn. Cho đến nay, mô hình này được ứng dụng rộng rãi trong lĩnh vực thương mại quốc tế với nhiều nghiên cứu thực nghiệm của các tác giả như Anderson (1979), Bergstrand (1985), Rahman (2007), Eita (2008), Onaran and Stockhammer (2008),... Kế thừa các nghiên cứu trước đây, kết hợp với khung phân tích (Hình 01) thì mô hình trọng lực nhằm đánh giá ảnh hưởng

## QUẢN TRỊ KINH DOANH

của các yếu tố đến xuất khẩu hàng hóa của Philippines được phát triển như sau:

$$\ln EXPORT_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln POP_{it} + \beta_4 \ln POP_{jt} + \beta_5 \ln OPEN_{it} + \beta_6 \ln OPEN_{jt} + \beta_7 \ln CAP_{it} + \beta_8 \ln DIS_{ij} + \beta_9 \ln EDIS_{ijt} + \beta_{10} \ln INF_{it} + \beta_{11} APEC_{ijt} + \beta_{12} LANG_{ij} + u_{ijt}$$

Trong đó:

$EXPORT_{ijt}$ : Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines tới nước j trong năm t

$GDP_{it}$ ;  $POP_{it}$ ;  $OPEN_{it}$ : Lần lượt là GDP, dân số và độ mở nền kinh tế của Philippines tại năm t

$GDP_{jt}$ ;  $POP_{jt}$ ;  $OPEN_{jt}$ : Lần lượt là GDP, dân số và độ mở nền kinh tế của nước j tại năm t

$CAP_{it}$ : Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Philippines vào năm t

$INF_{it}$ : Tỷ lệ lạm phát của Philippines tại năm t

$DIS_{ij}$ : Khoảng cách địa lý giữa Philippines và nước j

nhận giá trị 1 nếu Philippines và nước nhập khẩu hàng hóa của Philippines đều là thành viên của APEC vào năm t

$LANG_{ij}$ : Là biến giả. Nhận giá trị 0 nếu Philippines và nước nhập khẩu hàng hóa của Philippines không cùng sử dụng ngôn ngữ chung là tiếng anh; nhận giá trị 1 nếu Philippines và nước nhập khẩu hàng hóa của Philippines cùng sử dụng ngôn ngữ chung là tiếng anh

$\beta_i$ : là các hệ số thể hiện mức độ tác động của yếu tố i trong mô hình

$u_{ijt}$ : Sai số ngẫu nhiên

Bảng mô hình này có thể phân tích được ảnh hưởng của 12 yếu tố đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines trong giai đoạn 2000-2016. Nguồn số liệu được sử dụng sẽ là số liệu hỗn hợp về 155 quốc gia, cụ thể như sau:

**Bảng 1:** Nguồn số liệu của các biến được sử dụng trong mô hình trọng lực

Tên biến	Nguồn số liệu sử dụng
<b>EXPORT</b> (Kim ngạch xuất khẩu)	World Bank (2018a)
<b>GDP</b> (Tổng sản phẩm quốc nội)	World Bank (2018b)
<b>POP</b> (Dân số)	World Bank (2018b)
<b>CAP</b> (Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài)	Asian Development Bank
<b>INF</b> (Lạm phát)	www.imf.org
<b>DIS</b> (Khoảng cách về địa lý)	www.freemaptools.com
<b>EDIS</b> (Khoảng cách về kinh tế)	World Bank (2018b)
<b>OPEN</b> (Độ mở của nền kinh tế)	Tính toán từ số liệu của World Bank (2018b)
<b>APEC</b> (Biến giả APEC)	<a href="http://www.apec.org">www.apec.org</a>
<b>LANG</b> (Ngôn ngữ chung)	<a href="https://cacnuoc.vn/ngon-ngu-cua-cac-nuoc-tren-the-gioi/">https://cacnuoc.vn/ngon-ngu-cua-cac-nuoc-tren-the-gioi/</a>

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

$EDIS_{ijt}$ : Khoảng cách về kinh tế giữa Philippines và nước j vào năm t (được đo bằng chênh lệch về GDP bình quân đầu người giữa 2 quốc gia - lấy giá trị tuyệt đối)

$APEC_{ijt}$ : Là biến giả. Nhận giá trị 0 nếu Philippines và nước nhập khẩu hàng hóa của Philippines không là thành viên của APEC năm t;

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### 3.1. Khái quát về tình hình xuất khẩu hàng hóa của Philippines

Về kim ngạch xuất khẩu

Những năm qua, Chính phủ Philippines đã dành nhiều sự quan tâm cho các chính sách thương mại nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa

trong nước. Cam kết của Chính phủ Philippines về tự do hóa thương mại nội khối luôn có sự nhất quán với chiến lược thúc đẩy xuất khẩu để đạt được tăng trưởng kinh tế<sup>2</sup>. Những kết quả này được thể hiện tại bảng 2, cụ thể như sau:

vực Đông Nam Á giai đoạn 1998-2000 không chỉ làm cho kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giảm mà còn làm cho GDP của Philippines giảm mạnh vào năm 2001. Giai đoạn 2002-2007, cùng với sự phục hồi và phát triển của nền kinh tế nói chung

**Bảng 2:** *Biến động về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines*

Năm	GDP (Tỷ USD)	Xuất khẩu		Tỷ trọng XK/GDP (%)
		Giá trị (Tỷ USD)	Tốc độ tăng trưởng (%)	
2000	81,03	38,08	-	46,99
2001	76,26	32,15	-15,57	42,16
2002	81,36	35,21	9,51	43,28
2003	83,91	36,23	2,91	43,18
2004	91,37	39,68	9,52	43,43
2005	103,07	41,25	3,97	40,03
2006	122,21	47,41	14,92	38,79
2007	149,36	50,47	6,45	33,79
2008	174,20	49,08	-2,75	28,17
2009	168,33	38,44	-21,68	22,83
2010	199,59	51,50	33,98	25,80
2011	224,14	48,04	-6,71	21,43
2012	250,09	52,00	8,23	20,79
2013	271,84	56,70	9,04	20,86
2014	284,58	61,81	9,02	21,72
2015	292,77	58,65	-5,12	20,03
2016	304,91	56,31	-3,98	18,47
2017	312,42	63,23	12,29	20,24
<b>BQ</b>	<b>181,75</b>	<b>47,57</b>	<b>3,03</b>	<b>-</b>

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu của Worldbank, 2018*

Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines có sự biến động khá phức tạp song vẫn đạt tốc độ tăng trưởng bình quân là 3,03%/năm trong giai đoạn 2000-2017. Từ kết quả tại bảng 02 cho thấy, do tàn dư từ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ diễn ra trong khu

thì hoạt động xuất khẩu cũng đã gặt hái được những thành tựu đáng ghi nhận. Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines đạt 50,47 tỷ USD tăng 43,3% so với năm 2002. Tuy nhiên mức độ đóng góp vào GDP của xuất khẩu lại có sự giảm mạnh, chiếm tỷ trọng 33,79%. Giai

9. <https://tradingeconomics.com/philippines/gdp-growth-annual>

## QUẢN TRỊ KINH DOANH

đoạn 2008-2009, lại một lần nữa kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giảm mạnh (giảm 21,68% vào năm 2009) do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu làm cho mức độ đóng góp vào GDP cũng giảm theo (tỷ trọng xuất khẩu trong GDP là 22,83%). Giai đoạn 2010-2017, GDP luôn có sự tăng trưởng song kim ngạch xuất khẩu lại có sự biến động tăng giảm xuất phát từ các nguyên nhân như nhu cầu của thị trường thế giới giảm hoặc sức cung trong nước giảm. Song, một vấn đề có thể nhận thấy rõ đó là tỷ trọng của xuất khẩu trong GDP của Philippines đã có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2000-2016 và bắt đầu tăng trở lại vào năm 2017.

### Về thị phần xuất khẩu

Để phân tích biến động về thị phần hàng hóa xuất khẩu của Philippines với Thế giới, bài viết sử dụng cách phân loại hàng hóa của SITC (phiên

bản 3). Như vậy, toàn bộ hàng hóa sẽ được chia thành 10 nhóm, như sau:

SITC 0: Lương thực, thực phẩm và động vật sống.

SITC 1: Đồ uống và thuốc lá.

SITC 2: Nguyên vật liệu dạng thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu.

SITC 3: Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và nguyên vật liệu liên quan.

SITC 4: Dầu, mỡ, sáp động, thực vật.

SITC 5: Hóa chất và sản phẩm liên quan.

SITC 6: Hàng chế biến chủ yếu phân loại theo nguyên vật liệu.

SITC 7: Máy móc, phương tiện vận tải, phụ tùng.

SITC 8: Hàng chế biến khác.

SITC 9: Nhóm hàng không thuộc các nhóm trên

Bảng 03 sẽ cho thấy sự biến động về thị phần xuất khẩu của từng nhóm hàng hóa trong giai đoạn 2000-2017.

**Bảng 3:** Thị phần xuất khẩu các nhóm hàng của Philippines giai đoạn 2000-2017

Năm	SITC									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000	0,40	0,09	0,27	0,08	<b>2,50</b>	0,06	0,17	1,16	0,62	0,06
2001	0,38	0,10	0,23	0,05	<b>2,33</b>	0,06	0,16	1,02	0,60	0,03
2002	0,39	0,10	0,22	0,07	<b>1,56</b>	0,06	0,14	1,10	0,57	0,03
2003	0,37	0,17	0,21	0,08	<b>1,75</b>	0,05	0,13	0,97	0,49	0,04
2004	0,33	0,22	0,21	0,05	<b>1,66</b>	0,05	0,13	0,92	0,41	0,02
2005	0,31	0,24	0,21	0,06	<b>1,85</b>	0,05	0,13	0,87	0,39	0,01
2006	0,31	0,21	0,24	0,07	<b>1,41</b>	0,06	0,23	0,80	0,40	0,10
2007	0,30	0,18	0,30	0,08	<b>1,28</b>	0,07	0,20	0,74	0,32	0,04
2008	0,29	0,21	0,22	0,06	<b>1,23</b>	0,07	0,19	0,65	0,27	0,06
2009	0,28	0,24	0,21	0,04	<b>0,96</b>	0,07	0,18	0,68	0,26	0,03
2010	0,26	0,28	0,22	0,05	<b>1,63</b>	0,10	0,18	0,48	0,15	2,03
2011	0,30	0,31	0,23	0,05	<b>1,35</b>	0,10	0,21	0,37	0,16	1,23
2012	0,31	0,22	0,25	0,04	<b>1,10</b>	0,10	0,23	0,57	0,32	0,05
2013	0,39	0,25	0,43	0,07	<b>1,40</b>	0,12	0,28	0,57	0,27	0,04
2014	0,38	0,37	0,59	0,07	<b>1,59</b>	0,11	0,25	0,62	0,30	0,03
2015	0,29	0,30	0,49	0,05	<b>1,44</b>	0,09	0,26	0,70	0,30	0,05
2016	0,31	0,27	0,40	0,06	<b>1,40</b>	0,09	0,25	0,68	0,30	0,07
2017	0,42	0,38	0,40	0,08	<b>1,86</b>	0,11	0,37	1,06	0,50	0,19

Nguồn: Worldbank và tính toán của tác giả, 2018.

Bảng 3 cho thấy thị phần xuất khẩu hàng hóa của Philippines trên thị trường Thế giới còn rất thấp. Ngoại trừ nhóm SITC 4 thì hầu hết các nhóm hàng khác của Philippines đều có thị phần xuất khẩu trên Thế giới không quá 1%. Trên thực tế, SITC 4 (Dầu, mỡ, sáp động thực vật) là nhóm hàng mà Philippines có nhiều lợi thế trong xuất khẩu, thị phần của nhóm hàng này là cao nhất, dao động trong khoảng trên dưới 2%. Một số mặt hàng đã tạo dựng được vị trí nhất định trên thị trường thế giới như dầu dừa, mỡ động vật,... Đây là nhóm hàng được chế biến ra từ sản phẩm của các cơ thể sống (động, thực vật) nên phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như thời tiết, khí hậu,... Sự biến động về thị phần của nhóm hàng SITC 4 của Philippines trên thị trường thế giới cũng khá lớn bởi ngoài những ảnh hưởng từ các quốc gia cùng xuất khẩu nhóm hàng này (như khả năng cạnh tranh, khả năng cung ứng hàng hóa,...) thì còn do những thay đổi từ điều kiện tự nhiên trong những năm qua. So với các nhóm hàng khác thì SITC 0 và SITC 7 đang là những nhóm hàng Philippines có thế mạnh trong sản xuất và xuất khẩu (thị phần của 2 nhóm hàng này chỉ đứng sau nhóm hàng SITC 4). Trong tương lai, với sự thay đổi về các chính sách đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, Philippines cần khai thác tốt các lợi thế sẵn có về tự nhiên, về lao động nhằm tăng thị phần xuất khẩu đối với một số nhóm hàng khác như SITC 0 và SITC 7.

### **3.2. Phân tích các yếu tố tác động đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines**

Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp ước lượng là REM với sai số chuẩn mạnh cho 2635 quan sát được trình bày cụ thể tại Bảng 4.

Đối với bộ dữ liệu bảng, mô hình OLS xảy ra hiện tượng tự tương quan làm cho các hệ số hồi quy của các biến giải thích không chính xác và kiểm định Wald cho giá trị P-value = 0,000 < 0,05. Như vậy, mô hình OLS sẽ được thay thế bởi mô hình FEM hoặc REM. Bằng phương pháp kiểm định Hausman có được giá trị P-value = 0,9913 > 0,05 nên lựa chọn REM. Điều này có nghĩa sai số ngẫu nhiên và các biến độc lập trong mô hình

không có sự tương quan với nhau. Tuy nhiên, trong mô hình REM đã xảy ra hiện tượng phương sai của sai số thay đổi (với P-value < 0,05). Nếu sử dụng mô hình này, vẫn có thể cho hệ số ước lượng tin cậy nhưng các sai số chuẩn của hệ số hồi quy không còn là nhỏ nhất. Điều đó sẽ làm các giá trị thống kê z giảm ý nghĩa thống kê. Để khắc phục hiện tượng này, tác giả sử dụng phương pháp hồi quy với sai số chuẩn mạnh (Robust Standard Error). Kết quả hồi quy của REM với sai số chuẩn mạnh cho hàng hóa của Philippines được thể hiện cụ thể tại Bảng 04.

Từ kết quả hồi quy trong bảng 04 cho thấy, có đến 67,9% sự thay đổi của kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines là do các yếu tố có trong mô hình quyết định. Mô hình hồi quy hoàn toàn có ý nghĩa với giá trị kiểm định Wald bằng 983,51.

Biến quy mô nền kinh tế của Philippines ( $GDP_{it}$ ) và biến quy mô nền kinh tế của quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines ( $GDP_{jt}$ ) cùng có hệ số mang dấu dương, có nghĩa  $GDP_{it}$  và  $GDP_{jt}$  có tác động tích cực đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa lần lượt nhỏ hơn 10% và 1%. Điều này có nghĩa, khi biến  $GDP_{it}$  tăng 1% sẽ làm kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines tăng bình quân 0,812% và khi biến  $GDP_{jt}$  tăng 1% sẽ làm kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines tăng bình quân 1,242%. Về cơ bản, kết quả này cho thấy sự phù hợp với lý thuyết cũng như kết quả từ các nghiên cứu đã được thực hiện trước đây. Bởi khi quy mô nền kinh tế được mở rộng, đối với quốc gia xuất khẩu hàng hóa như Philippines sẽ có điều kiện đầu tư sản xuất, áp dụng nhiều công nghệ hiện đại để tăng năng suất, chất lượng hàng hóa do đó kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sẽ tăng lên. Còn đối với quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa thì việc quy mô nền kinh tế được mở rộng đồng nghĩa với nhu cầu tiêu dùng hàng hóa của dân cư sẽ tăng lên do đó cầu nhập khẩu tăng theo. Trong tương lai, nếu phát huy tốt yếu tố này thì kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines sẽ không ngừng tăng lên.

**Bảng 4:** Các yếu tố tác động đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines

<b>Hồi quy</b>	<b>Hệ số hồi quy</b>	<b>Kiểm định z</b>
<b>Biến độc lập</b>		
Hệ số chặn	4,654	0,48
LnGDP <sub>it</sub>	0,812	1,80*
Ln GDP <sub>jt</sub>	1,242	17,37***
LnPOP <sub>it</sub>	-1,423	-0,85
Ln POP <sub>jt</sub>	-0,392	-4,47***
LnOPEN <sub>it</sub>	1,315	2,37**
LnOPEN <sub>jt</sub>	0,245	2,41**
LnCAP <sub>it</sub>	-0,162	-2,62***
LnDIS <sub>ij</sub>	-1,341	-5,81***
LnEDIS <sub>ijt</sub>	0,053	1,01
LnINF <sub>it</sub>	-0,130	-1,89*
APEC <sub>ij</sub>	0,608	2,95***
LANG <sub>ij</sub>	0,212	1,70*
<i>Số quan sát</i>		2635
<i>Hệ số xác định bội hiệu chỉnh ( <math>\bar{R}^2</math> )</i>		0,679
<i>Giá trị kiểm định Wald</i>		983,51

Ghi chú: \*, \*\*, \*\*\*: Tương ứng với mức ý nghĩa nhỏ hơn 10%, 5%, 1%

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ phần mềm Stata

Biến dân số của quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines (POP<sub>jt</sub>) có hệ số mang dấu âm cho thấy tác động tiêu cực đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines ở mức ý nghĩa nhỏ hơn 1%. Điều này có nghĩa khi biến POP<sub>jt</sub> tăng 1% sẽ làm kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines giảm bình quân là 1,423%. So với các nghiên cứu trước đây thì kết quả này đang cho thấy sự đối lập về xu hướng tác động. Đa phần các nghiên cứu đã có dấu hiệu thích là sự tăng lên của dân số sẽ dẫn đến lượng hàng hóa tiêu dùng tăng làm cho cầu nhập khẩu hàng hóa tăng theo. Tuy

nhìn, lập luận này có thể đã khác với thực tế về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines trong những năm gần đây. Đó là, sự tăng lên của dân số tại quốc gia đối tác nhập khẩu đồng nghĩa quy mô lao động của quốc gia đó tăng làm cho hàng hóa sản xuất ra nhiều hơn để có thể tự đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước, do đó cầu nhập khẩu hàng hóa giảm. Trên thực tế, hoạt động xuất khẩu của Philippines được tập trung chủ yếu tại thị trường Châu Á (tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu chiếm gần 50% trong giai đoạn 2000-2017) - Trong khi đây là thị trường mang nhiều đặc điểm



tương đồng về điều kiện tự nhiên cũng như thói quen tiêu dùng. Vì thế, khi các quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines tự sản xuất được hàng hóa để phục vụ tiêu dùng trong nước thì cầu nhập khẩu hàng hóa từ Philippines giảm xuống là điều tất yếu. Điều này có nghĩa, việc tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các châu lục khác đang là yêu cầu cấp bách đối với Philippines trong thời gian tới.

Biến độ mở nền kinh tế của Philippines ( $OPEN_{it}$ ) và biến độ mở nền kinh tế của quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines ( $OPEN_{jt}$ ) đều có hệ số dương cho thấy tác động tích cực đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa nhỏ hơn 5%. Điều này có nghĩa, khi biến  $OPEN_{it}$  và  $OPEN_{jt}$  tăng lên 1% thì kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines tăng bình quân lần lượt là 1,315% và 0,245%. Kết quả cho thấy sự phù hợp cả trên phương diện lý thuyết và thực tiễn của các nghiên cứu trước đây. Bởi khi độ mở nền kinh tế của một quốc gia tăng lên đồng nghĩa với các quan hệ thương mại sẽ được mở rộng, và hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa giữa các quốc gia sẽ nhiều hơn và thường xuyên hơn.

Biến vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Philippines ( $CAP_{it}$ ) có hệ số âm cho thấy tác động ngược chiều đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa nhỏ hơn 1%. Điều này có nghĩa, khi biến  $CAP_{it}$  tăng lên 1% thì kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines giảm bình quân 0,162%. Về mặt lý thuyết đã chứng minh, ở các quốc gia việc thu hút FDI rất quan trọng trong phát triển kinh tế nói chung và góp phần làm tăng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa nói riêng. Ở Philippines, trong những năm gần đây mặc dù FDI tăng song do việc phân bổ và sử dụng còn nhiều bất cập làm cho nguồn vốn này chưa phát huy được hiệu quả, chưa mang lại tác động tích cực cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa trong nước. Trong thời gian tới, bên cạnh việc đưa ra các

chính sách thu hút FDI thì Chính phủ Philippines cần có sự nghiên cứu và sử dụng một cách hợp lý nhằm phát huy tối đa những hiệu quả mà nguồn vốn này mang lại.

Biến khoảng cách về địa lý ( $DIS_{ij}$ ) có hệ số âm cho thấy tác động ngược chiều đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa nhỏ hơn 1%. Kết quả này hoàn toàn phù hợp cả về lý thuyết và thực tiễn trong nghiên cứu về thương mại giữa các quốc gia. Bởi khoảng cách về địa lý càng xa thì quá trình vận chuyển hàng hóa sẽ gặp nhiều khó khăn, chi phí liên quan đến xuất khẩu sẽ nhiều hơn làm cho kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giảm xuống. Đây là lý do giải thích tại sao các quốc gia thường ưu tiên xuất khẩu hàng hóa cho những quốc gia có khoảng cách địa lý gần hơn.

Biến lạm phát ( $INF_{it}$ ) có hệ số âm, cho thấy tác động ngược chiều đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa nhỏ hơn 10%. Điều này có nghĩa, khi lạm phát tăng sẽ đẩy giá hàng hóa của Philippines nâng lên làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Philippines trước các doanh nghiệp nước ngoài, do đó kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giảm xuống. Mặc dù kết quả này có khác so với lý thuyết và một số nghiên cứu trước đây song lại phù hợp với xu thế chung của quá trình toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ trong những năm qua. Như vậy, một trong số các điều kiện đem lại sự tăng trưởng ổn định về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines đó là Chính phủ cần có các biện pháp kịp thời để điều tiết tốt yếu tố lạm phát diễn ra trong nước.

Biến giả APEC ( $APEC_{ijt}$ ) có hệ số dương, cho thấy tác động cùng chiều đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines với mức ý nghĩa nhỏ hơn 1%. Kết quả chỉ ra nếu 2 quốc gia (Philippines và quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines) cùng là thành viên của APEC thì hoạt động xuất khẩu hàng hóa sẽ diễn

ra thuận lợi hơn so với trường hợp 2 quốc gia không cùng là thành viên của APEC. Điều này phù hợp với lý thuyết cũng như kết quả của nhiều nghiên cứu về thương mại quốc tế đã được thực hiện trước đây. Thực tế cho thấy, khi 2 quốc gia cùng chung một tổ chức sẽ được hưởng những chính sách và lợi ích riêng mà các quốc gia ngoài tổ chức không có được. Đây là lý do cho thấy sự tham gia vào các tổ chức, các FTA đang là xu hướng phổ biến của các quốc gia nói chung và Philippines nói riêng trong điều kiện hội nhập ngày một sâu và rộng như hiện nay.

Biến giả về ngôn ngữ chung giữa Philippines và quốc gia đối tác nhập khẩu hàng hóa của Philippines ( $LANG_{ij}$ ) có hệ số dương, cho thấy mức độ tác động cùng chiều đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines ở mức ý nghĩa nhỏ hơn 10%. Kết quả này hoàn toàn phù hợp trên cả phương diện lý thuyết và thực tiễn từ các nghiên cứu đã có trong thương mại quốc tế. Điều này có nghĩa, khi các quốc gia có quan hệ thương mại với nhau mà cùng sử dụng chung một ngôn ngữ thì việc trao đổi hàng hóa sẽ dễ dàng hơn so với các quốc gia không cùng ngôn ngữ. Với Philippines, đây được xem là lợi thế lớn bởi ngôn ngữ chính được sử dụng ở Philippines là tiếng Anh - một ngôn ngữ phổ biến toàn cầu số 1 hiện nay. Trong tương lai, để có thể đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa ra thị trường thế giới thì Chính phủ Philippines cũng như những tổ chức, cá nhân tham gia cần tận dụng và phát huy thật tốt lợi thế này.

Các biến khác như dân số của Philippines ( $POP_{it}$ ) và chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế giữa Philippines và quốc gia nhập khẩu hàng hóa của Philippines ( $EDIS_{ijt}$ ) chưa cho thấy hoặc không đủ mạnh để thể hiện sự tác động đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines vì các hệ số không có ý nghĩa ở mức cho phép là 1%, 5% và 10% (bảng 04).

Như vậy, tác động đến kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Philippines có nhiều yếu tố khác

nhau. Về cơ bản, kết quả tính toán được trong nghiên cứu này đều phù hợp cả trên phương diện lý thuyết và thực tiễn hiện nay.

#### 4. Kết luận

Kết quả phân tích trên cho thấy, xuất khẩu hàng hóa của Philippines trong giai đoạn 2000-2017 đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Kim ngạch xuất khẩu không ngừng tăng lên qua các năm, một số mặt hàng chính đã giành được những vị trí nhất định trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, với xu thế hội nhập ngày một sâu và mạnh như hiện nay thì hàng hóa của Philippines đang đứng trước một số khó khăn lớn như chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh, khả năng vượt qua các rào cản phi thuế quan tại các thị trường xuất khẩu lớn như EU, Hoa Kỳ,... Trong thời gian tới, nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Philippines, bên cạnh việc phát huy các yếu tố tích cực đã được phân tích trong mô hình trọng lực (như  $GDP_{it}$ ,  $GDP_{jt}$ ,  $OPEN_{it}$ ,  $OPEN_{jt}$ ,  $APEC_{ijt}$  và  $LANG_{ij}$ ), Chính phủ Philippines cần đưa ra một số chính sách phù hợp hơn trong việc khai thác và phát huy các lợi thế sẵn có của đất nước, các chính sách liên quan đến đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, các chính sách liên quan đến phát triển thương mại,... nhằm tạo nên một nền tảng tốt để sản xuất được mở rộng và phát triển. Qua đó làm tăng khả năng cạnh tranh cho sản phẩm, nâng cao giá trị xuất khẩu để đóng góp nhiều hơn vào tăng trưởng kinh tế của đất nước. ♦

#### Tài liệu tham khảo:

1. Aitken (1973), *The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*, American Economic Review 63(5), pp. 881-892.
2. Anderson (1979), *A Theoretical for the Gravity Equation*, The American Economic Review, 69(1), 106-116.

3. Asian Development Bank (2018), *Data and Research*, website: <https://www.adb.org/data/statistics>, truy cập ngày 22/6/2018.
4. Bergstrand (1985), *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence*, *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474-481.
5. Đào Ngọc Tiến (2008), *Các nhân tố ảnh hưởng đến luồng xuất khẩu của Việt Nam và hàm ý chính sách trong bối cảnh khủng hoảng toàn cầu*, Hội thảo Nghiên cứu về chính sách thương mại quốc tế, Trường Đại học Ngoại Thương.
6. Eita (2008), *Determinants of Namibian Exports: A Gravity Model Approach*, University of Namibia, Namibia.
7. Free Map Tools (2018), *How far is it between*, website: <http://www.freemaptools.com/how-far-is-it-between.htm>, truy cập ngày 7/6/2018.
8. Linnemann (1966), *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam, North-Holland.
9. Onaran and Stockhammer (2008), *The effect of FDI and foreign trade on wages in the Central and Eastern European Countries in the post-transition era: A sectoral analysis for the manufacturing industry*, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 19, issue 1, 66-80.
10. Rahman (2007), *The Causative Factors of Bangladesh Exports: Evidence from the Gravity Model Analysis*, The New Zealand Association of Economists 48<sup>th</sup> Annual Conference, Christchurch, New Zealand, 27-29.
11. Rosalina (2007), *Philippine Exporters and the Japanese Market A Micro Perspective on Philippines-Japan Trade*, *Science in the Philippines*, Vol. 55, No. 3, pp. 373-394.
12. Tinbergen (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economy Policy*, New York: The Twentieth Century Fund.
13. World Bank (2018a), *World Bank Integrated Trade Solution (WITS)*, <http://wits.worldbank.org/WITS/>, truy cập ngày 10/6/2018.
14. World Bank (2018b), *World Development Indicators*, <http://data.worldbank.org/indicator>, truy cập ngày 6/6/2018.
15. Yang and Zarzoso (2014), *A panel data Analysis of Trade creation and trade diversion effects: The case of ASEAN - China free trade area*, *China Economic Review* 29, pp. 138-151.

### Summary

The article uses the panel data in the period of 2000 – 2017 to analyze the situation and clarify determinants of goods exports of Philippines by the gravity model. The results show that the determinants of goods exports of the Philippines include the national GDP of Philippines and its partner nations, the population of its partners, the economic openness of the Philippines and its partners, FDI inflows into the Philippines, the geographical distance between the Philippines and its partners, the inflation of the Philippines, APEC membership of the Philippines and its partners and the use of a common language.

# CÔNG BỐ THÔNG TIN VỀ QUẢN LÝ RỦI RO CỦA CÁC CÔNG TY THUỘC NGÀNH TÀI CHÍNH NIÊM YẾT Ở VIỆT NAM

**Nguyễn Hữu Cường**

Trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng

Email: cuonghien@due.edu.vn

**Võ Hoàng Tùng**

Công ty TNHH Kiểm toán và Thẩm định giá Asia Dragon

Email: vohoangtung1992@gmail.com

**Ngày nhận:** 28/08/2018

**Ngày nhận lại:** 10/09/2018

**Ngày duyệt đăng:** 17/09/2018

Theo hiểu biết của chúng tôi, đến thời điểm hiện nay vẫn chưa có nghiên cứu nào đánh giá mức độ công bố thông tin (CBTT) về quản lý rủi ro (QLRR) của các công ty niêm yết (CTNY) thuộc ngành tài chính ở Việt Nam. Nghiên cứu này đánh giá mức độ CBTT bắt buộc và tùy ý về QLRR trong các báo cáo tài chính (BCTC) của các CTNY thuộc ngành tài chính ở Việt Nam. Vận dụng phương pháp phân tích nội dung, nghiên cứu này đã ghi nhận được mức độ CBTT về QLRR bởi các đơn vị này còn tương đối thấp. Kết quả phân tích hồi quy cũng chứng tỏ rằng mức độ CBTT về QLRR bị ảnh hưởng bởi quy mô DN, khả năng thanh toán, tỷ suất nợ và tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị không tham gia điều hành.

**Từ khóa:** công bố thông tin, quản lý rủi ro, công bố thông tin quản lý rủi ro, nhân tố ảnh hưởng.

## 1. Giới thiệu

Toàn cầu hóa đã đặt ra một thách thức đối với lĩnh vực QLRR trong ngành tài chính. Các doanh nghiệp (DN) nói chung và DN ngành tài chính nói riêng luôn mong muốn gia tăng về quy mô, vì vậy rủi ro cũng gia tăng tỷ lệ thuận với quy mô. Ngoài ra, các tổ chức tài chính đang phải đối mặt với nguy cơ gia tăng rủi ro vì họ tài trợ cho các dự án có mức rủi ro cao hơn. Trong bối cảnh này, các nhà đầu tư, các cổ đông và các bên có liên quan khác có quyền và mong muốn được biết tất cả những thông tin về rủi ro và QLRR của DN để đưa ra các quyết định có liên quan. Trong khi đó, các nghiên cứu liên quan đến QLRR cũng như CBTT về QLRR bởi các DN ở Việt Nam là hầu như chưa được thực hiện. Chính vì vậy, việc đánh giá mức

độ CBTT về QLRR trình bày trong BCTC và các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR của CTNY thuộc ngành tài chính ở Việt Nam sẽ có ý nghĩa không chỉ đối với đơn vị lập báo cáo, người sử dụng, mà còn cả đối với cơ quan quản lý nhà nước. Xuất phát từ thực tế trên, nghiên cứu này đã tập trung đánh giá mức độ CBTT về QLRR trên BCTC của các CTNY thuộc ngành tài chính ở Việt Nam qua ba năm (từ 2014 đến 2016) và các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT này. Trên cơ sở kết quả đạt được, nghiên cứu đề xuất một số gợi ý về mặt chính sách cũng như về mặt quản lý DN với mong muốn thị trường chứng khoán sẽ có được những BCTC với mức độ tuân thủ về QLRR cao và có ý nghĩa hơn cho người sử dụng, góp phần thúc đẩy mức độ minh bạch của thị trường này.

**2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

**2.1. Cơ sở lý thuyết**

Mặc dù chưa có nhiều nghiên cứu sâu đối với CBTT về QLRR của các DN nhưng CBTT về QLRR cũng là một phần thông tin công bố trong BCTC. Theo đó, CBTT chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố và được lý giải theo các lý thuyết khác nhau.

Lý thuyết đại diện (*agency theory*) được xây dựng bởi Jensen và Meckling năm 1976 khi nghiên cứu mối quan hệ giữa bên ủy nhiệm và bên được ủy nhiệm (xem Jensen & Meckling, 1976). Cả hai bên trong mối quan hệ này đều muốn tối đa hóa lợi ích của mình; vì vậy, họ luôn có xu hướng tìm kiếm lợi ích cá nhân. DN có quy mô lớn thường sẽ phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn, vì thế họ có thể sẽ CBTT về QLRR nhiều hơn nhằm tạo niềm tin với các cổ đông về khả năng đối phó với rủi ro của nhà quản lý, từ đó giảm chi phí đại diện. Ngoài ra, DN có mức độ rủi ro cao dẫn đến sự bất đối xứng thông tin cao giữa nhà quản lý với các nhà đầu tư (Deumes & Knechel, 2008), và báo cáo rủi ro có thể làm giảm chi phí đại diện cũng như thu hẹp sự bất đối xứng thông tin giữa các nhà quản lý và các cổ đông (Watts & Zimmerman, 1983).

Lý thuyết tín hiệu (*signaling theory*), được phát triển bởi Spence (xem Spence, 1973), gợi ý rằng sự bất đối xứng thông tin giữa bên trong DN và nhà đầu tư sẽ gây ra sự lựa chọn bất lợi cho nhà đầu tư. Lý thuyết này có thể giúp giải thích được hành vi của các nhà quản lý khi họ thể hiện khả năng nhận diện, đo lường và QLRR thông qua việc công bố nhiều thông tin về rủi ro hơn, nhằm tạo sự khác biệt giữa mình với những nhà quản lý khác (Elshaniididy & cộng sự, 2013).

Lý thuyết chính trị (*political theory*), được đề xuất bởi Watts và Zimmerman (xem Watts & Zimmerman, 1978), cho rằng các cơ quan quản lý nhà nước ra quyết định có liên quan đến lợi ích của DN dựa trên thông tin được công bố bởi các DN đó. Các DN quy mô lớn thường có động lực để cải thiện lòng tin của nhà đầu tư và thông qua việc CBTT về QLRR có chất lượng cao hơn để giảm độ nhạy cảm chính trị (Hassan, 2009).

Lý thuyết chi phí sở hữu (*proprietary cost theory*), được xây dựng bởi Watner và sau đó được Verrecchia phát triển, đã được sử dụng làm khung lý thuyết cho rất nhiều nghiên cứu về CBTT sau này (xem Watner, 1982; Verrecchia, 1983). Theo lý thuyết này, chi phí sẽ phát sinh khi có sự suy giảm của dòng tiền trong tương lai do việc CBTT của DN. Lý thuyết này là nền tảng để lý giải cho việc các công ty CBTT về QLRR có thể là không hữu ích cho người dùng; bởi vì các nhà quản lý nhận thấy việc công bố thông tin nhiều hơn không mang lại nhiều lợi ích hơn so với các chi phí tiềm tàng của việc công bố (Amran & cộng sự, 2009). Ngoài ra, theo Healy và Palepu (2001), các DN có lợi nhuận cao có thể không muốn tiết lộ thông tin độc quyền của mình cho đối thủ cạnh tranh, vì những thông tin ấy có thể làm giảm vị thế cạnh tranh của những DN này.

Lý thuyết kinh tế thông tin (*information economics theory*) được hình thành trên cơ sở ba nghiên cứu kinh điển, gồm Akerlof (1970), Spence (1973), và Rothschild và Stiglitz (1976). Lý thuyết này hàm ý rằng khi tham gia các giao dịch kinh doanh hoặc các giao dịch tiềm năng có thể có một bên có lợi thế thông tin hơn so với những bên còn lại. Các nhà quản lý đối phó với việc CBTT không giống nhau là vì có khác nhau khi cân nhắc sự đánh đổi giữa chi phí và lợi ích. Các DN sẽ chỉ cung cấp thêm thông tin bổ sung nếu họ nhận thấy lợi ích của việc công bố đó nhiều hơn các chi phí có liên quan đến việc công bố. Nguyễn Hữu Cường (2017) đã so sánh điểm chung của các lý thuyết khung sử dụng phổ biến trong các nghiên cứu về CBTT và nhận định rằng lý thuyết kinh tế thông tin là phù hợp nhất để lý giải sự khác nhau về mức độ CBTT trên BCTC bởi các DN.

**2.2. Phương pháp nghiên cứu**

**2.2.1. Xây dựng giả thuyết nghiên cứu**

*Giả thuyết về quy mô DN*

Kolmatsui & cộng sự (2016) đã sử dụng kết hợp phương pháp định tính và định lượng nhằm đánh giá sự khác biệt giữa CBTT rủi ro và QLRR giữa các CTNY tại Nasdaq OMX Baltic và Euronext Brussels và xác định các nhân tố ảnh



hưởng đến những khác biệt đó. Kết quả cho thấy quy mô DN ảnh hưởng đến CBTT về QLRR của các đơn vị này. Tương tự, Linsley và Shrivies (2006) cũng đã áp dụng phương pháp phân tích nội dung để nghiên cứu về CBTT về rủi ro trong báo cáo thường niên của các công ty phi tài chính ở Anh năm 2000 và cũng đã kiểm chứng được mối quan hệ cùng chiều giữa mức độ CBTT về rủi ro với quy mô DN.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện, cũng như lý thuyết tín hiệu và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ nhất ( $H_1$ ) như sau:

$H_1$  - DN có quy mô càng lớn thì mức độ CBTT về QLRR càng cao.

*Giả thuyết về tỷ suất nợ*

Các DN có tỷ lệ nợ cao thường có mức độ rủi ro nhiều hơn. Một khi DN có tỷ lệ nợ tăng lên sẽ dẫn đến số lượng chủ nợ cũng tăng lên, nhà quản lý sẽ CBTT về QLRR nhiều hơn như là cách thức để thể hiện với các chủ nợ về khả năng đối phó với rủi ro và cách thức biến rủi ro thành cơ hội của nhà quản lý. Lý thuyết đại diện, lý thuyết tín hiệu và một số bằng chứng thực nghiệm đã chứng minh được luận điểm này. Chẳng hạn, Khlif và Hussainey (2016) nghiên cứu mối liên hệ giữa CBTT rủi ro và đặc điểm công ty bằng phương pháp phân tích tổng hợp (meta-analysis) và đã kết luận được rằng đòn bẩy tài chính có liên quan đến việc báo cáo rủi ro.

Tuy nhiên, khi tỷ lệ nợ cao đồng nghĩa với rủi ro mà DN đang phải đối mặt cũng cao. Các rủi ro đó có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hút đầu tư của DN và các rủi ro đó cũng có thể có lợi cho các đối thủ cạnh tranh vì thế các nhà quản lý có khả năng che giấu thông tin về các rủi ro mà DN đang đối mặt dẫn đến mức độ CBTT về QLRR cũng giảm. Jia, Munro và Buckby (2016) nghiên cứu “chất lượng” của việc CBTT về QLRR trong báo cáo thường niên các CTNY ở Úc từ năm 2010 đến 2012 và đã ghi nhận được tác động nghịch chiều của đòn bẩy tài chính.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện, cũng như lý thuyết tín hiệu và kết quả nghiên cứu thực nghiệm

của các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ hai ( $H_2$ ) như sau:

$H_2$  - Tỷ suất nợ của DN có ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR.

*Giả thuyết về khả năng sinh lời*

Các nhà quản lý của các DN có hiệu quả hoạt động tốt có xu hướng CBTT về QLRR nhiều hơn nhằm thể hiện cho cổ đông biết về khả năng quản lý, đối phó với rủi ro có ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của DN. Các nhà đầu tư cũng có thể đánh giá cao khả năng QLRR của DN khi họ cho rằng khả năng sinh lời của DN cao là nhờ vào khả năng QLRR của DN tốt. Nghiên cứu của Samanta và Dugal (2016) đã đánh giá bản chất và đặc điểm của báo cáo QLRR theo quy định của các ngân hàng ở Ấn Độ. Kết quả khảo sát 38 báo cáo thường niên năm 2012-2013 của 38 của ngân hàng cho thấy lợi nhuận thuần có quan hệ tỷ lệ thuận với mức độ CBTT.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện, cũng như lý thuyết tín hiệu và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ ba ( $H_3$ ) như sau:

$H_3$  - DN có khả năng sinh lời càng cao thì mức độ CBTT về QLRR càng lớn.

*Giả thuyết về khả năng thanh toán*

Việc CBTT về QLRR cao khi khả năng thanh toán của DN thấp sẽ giải quyết được vấn đề bất cân xứng thông tin giữa nhà quản lý và cổ đông, giữa người mua và người bán. Các cổ đông sẽ biết được chính sách quản lý, đối phó với rủi ro của nhà quản lý từ đó tăng lòng tin, giảm chi phí đại diện. Còn các nhà đầu tư sẽ an tâm hơn khi đầu tư vào DN khi biết rõ khả năng quản lý và đối phó với rủi ro của DN hơn.

Elzahar và Hussainey (2012) nghiên cứu CBTT về rủi ro trong các báo cáo giữa niên độ của các công ty phi tài chính ở Anh và đã kiểm chứng được tính thanh khoản và khả năng chi trả có ảnh hưởng ngược chiều đến mức độ CBTT rủi ro của công ty.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện, lý thuyết kinh tế thông tin và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của



các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ tư ( $H_4$ ) như sau:

$H_4$  - DN có khả năng thanh toán càng thấp thì mức độ CBTT về QLRR càng cao.

*Giả thuyết về chủ thể kiểm toán*

Để duy trì danh tiếng và tránh các chi phí do mất mát về danh tiếng, các công ty kiểm toán lớn có lợi thế hơn về khả năng yêu cầu mức độ CBTT cao của khách hàng. Vì thế, các DN được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán độc lập có uy tín cao có khuynh hướng CBTT nhiều hơn.

Kết quả nghiên cứu của Kolmatsui & cộng sự (2016) cũng chỉ ra sự hiện diện của các công ty kiểm toán là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến CBTT về QLRR và rủi ro của các DN. Sự ảnh hưởng của nhân tố công ty kiểm toán cũng được khẳng định tương tự như trong nghiên cứu của Achmad & cộng sự (2017) đánh giá về CBTT tự nguyện (gồm CBTT về rủi ro) của các công ty tại Indonesia.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ năm ( $H_5$ ) như sau:

$H_5$  - DN được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán thuộc Big 4 thì mức độ CBTT về QLRR càng lớn.

*Giả thuyết về mức độ độc lập của thành viên hội đồng quản trị*

Tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị độc lập càng cao sẽ thúc đẩy nhà quản lý công bố nhiều hơn các thông tin về QLRR dưới sự giám sát của các thành viên này. Tính độc lập của các thành viên hội đồng quản trị có thể có tác động đến mức độ CBTT cùng chiều hướng như tác động của các cổ đông độc lập.

Lý thuyết đại diện cho thấy cơ cấu sở hữu ảnh hưởng đến mức độ giám sát, và điều đó lại ảnh hưởng đến mức độ CBTT. Điều này có thể lý giải được tại sao mức độ độc lập của các cổ đông có thể ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR. Các nghiên cứu trước đây cũng đã kiểm chứng được rằng mức độ độc lập của cổ đông có ảnh hưởng tiêu cực đến mức độ CBTT về QLRR (Jia & cộng sự 2016).

Mức độ độc lập của thành viên hội đồng quản trị được đo lường thông qua hai chỉ tiêu là tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị không tham gia điều hành và có hay không sự kiêm nhiệm của chủ tịch hội đồng quản trị với giám đốc điều hành.

Trên cơ sở lý thuyết đại diện và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của các nghiên cứu trước, nghiên cứu này đề ra giả thuyết thứ sáu (gồm  $H_{6a}$  và  $H_{6b}$ ) như sau:

$H_{6a}$  - DN có tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị không tham gia điều hành càng cao thì mức độ CBTT về QLRR càng cao.

$H_{6b}$  - DN có chủ tịch hội đồng quản trị không kiêm nhiệm giám đốc điều hành thì mức độ CBTT về QLRR cao hơn.

*2.2.2. Thiết kế nghiên cứu*

*Mô hình nghiên cứu*

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm: i) đánh giá thực tiễn công bố CBTT về QLRR thông qua việc đo lường mức độ công bố CBTT về QLRR, và ii) xác định các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ công bố loại thông tin này. Mức độ CBTT được đo lường bằng phương pháp phân tích nội dung trên cơ sở hệ thống các chỉ mục CBTT về QLRR; còn các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR được kiểm chứng bởi hai mô hình hồi tương ứng với hai chỉ số CBTT là chỉ số CBTT bắt buộc (phương trình 1) và chỉ số CBTT tùy ý (phương trình 2) như sau:

Phương trình 1:

$$CBTTBBQLRR_{it} = \beta_0 + \beta_1QM_{it} + \beta_2TSN_{it} + \beta_3KNSL_{it} + \beta_4KNNT_{it} + \beta_5CTKT_{it} + \beta_6TLTVHĐQT_{it} + \beta_7CTHĐQT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Phương trình 2:

$$CBTTTYQLRR_{it} = \beta_0 + \beta_1QM_{it} + \beta_2TSN_{it} + \beta_3KNSL_{it} + \beta_4KNNT_{it} + \beta_5CTKT_{it} + \beta_6TLTVHĐQT_{it} + \beta_7CTHĐQT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố đến mức độ CBTT về QLRR được kiểm chứng thông qua các mô hình hồi quy gồm: mô hình hồi quy bình phương nhỏ nhất thông thường (OLS), mô hình hồi quy tác động cố định (FEM), và mô hình các tác động ngẫu nhiên (REM). Tiếp đến, trên cơ sở kết quả ước lượng của các mô hình, nghiên cứu này thực

hiện kiểm định Hausman để khẳng định mô hình (*FEM* hay *REM*) là phù hợp hơn. Cuối cùng, nghiên cứu này cũng thực hiện loại bỏ biến thừa (sự ảnh hưởng không có ý nghĩa thống kê) ra khỏi mô hình và thực hiện ước lượng lại mô hình để xác định phương trình hồi quy tối ưu thể hiện tác động của các nhân tố đến mức độ CBTT về QLRR.

*Đo lường biến phụ thuộc (CBTTBBQLRR<sub>it</sub> và CBTTYQLRR<sub>it</sub>)*

CBTT về QLRR đối với các CTNY ở Việt Nam đến nay vẫn chưa được quy định một cách cụ thể. Thông tư 155/2015/TT-BTC có quy định các công ty đại chúng phải cung cấp thông tin về các rủi ro trong báo cáo thường niên nhưng những thông tin được cung cấp còn rất chung chung và còn rất hạn chế. Trong khi đó, các tổ chức tín dụng phải công bố trong Bản thuyết minh BCTC các chính sách quản lý rủi ro về i) tín dụng, ii) thanh khoản, iii) lãi suất, iv) tỉ giá, v) chứng khoán, và vi) giá hàng hóa (Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2007; 2014). Quy định bắt buộc CBTT về QLRR này là cơ sở để thiết lập thang đo mức độ tuân thủ bởi các DN đối với CBTT về QLRR (*CBTTBBQLRR<sub>it</sub>*) trên ba phương diện là *nhận diện rủi ro, biện pháp QLRR, và trình bày số liệu có liên quan*. Như vậy, tổng số chỉ mục để đánh giá mức độ CBTT bắt buộc về QLRR là 18.

Thang đo mức độ CBTT tùy ý về QLRR (*CBTTYQLRR<sub>it</sub>*) được thiết lập theo các cấp độ chi tiết khác nhau đối với hai phương diện là *nhận diện rủi ro và trình bày số liệu có liên quan* về các chính sách QLRR. Trong đó, công bố thông tin tùy ý về nhận diện rủi ro được xác định trên cơ sở sự khác nhau về nhận diện cách thức phát sinh rủi ro và đánh giá mức độ ảnh hưởng của rủi ro; còn trình bày số liệu có liên quan đến từng chính sách QLRR được xác định trên cơ sở sự khác nhau về việc công bố tóm tắt số liệu, so sánh các số liệu, và phân tích tính nhạy cảm của số liệu. Như vậy, tổng số chỉ mục để đánh giá mức độ CBTT tùy ý về QLRR là 30.

Trên cơ sở đánh giá từng mục tin tương ứng trên BCTC, mức độ CBTT về QLRR được xác định theo công thức như sau (công thức 1):

Trong đó:

$ds_i$ : chỉ số CBTT về QLRR (bắt buộc/tùy ý) của DN  $i$  ( $0 \leq ds_i \leq 1$ ) được sử dụng để đo lường biến phụ thuộc *CBTTBBQLRR<sub>it</sub>* và *CBTTYQLRR<sub>it</sub>* của *phương trình 1* và *phương trình 2*.

$n_j$ : số mục tin tối đa có thể công bố sau khi loại trừ đi số lượng các mục tin hiển nhiên không liên quan (*NA - not applicable*) ở *DNI*.

$d_{ji}$ : được gán giá trị là “1” nếu mục tin (yếu tố thông tin)  $j$  được công bố trên BCTC năm của DN  $i$  và bằng “0” nếu không được công bố.

*Đo lường các biến độc lập:*

+  $QM_{it}$ : Quy mô của DN  $i$  ở thời điểm cuối năm tài chính  $t$ , bằng logarit cơ số 10 ( $\log_{10}$ ) của tổng tài sản tại thời điểm cuối năm;

+  $TSN_{it}$ : Tỷ suất nợ của DN  $i$  ở thời điểm cuối năm tài chính  $t$ , bằng logarit cơ số 10 ( $\log_{10}$ ) của tỷ lệ tổng nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm;

+  $KNSL_{it}$ : Khả năng sinh lời của DN  $i$  ở thời điểm cuối năm tài chính  $t$ , bằng tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm;

+  $KNTT_{it}$ : Khả năng thanh toán của DN  $i$  ở thời điểm cuối năm tài chính  $t$ , bằng logarit cơ số 10 ( $\log_{10}$ ) của tỷ lệ tài sản ngắn hạn trên nợ ngắn hạn tại thời điểm cuối năm;

+  $CTKT_{it}$ : Chủ thể kiểm toán đã thực hiện kiểm toán BCTC của DN  $i$  cho năm tài chính  $t$ , bằng “1” nếu thuộc big 4 và “0” nếu không thuộc big 4;

+  $TLTVHĐQT_{it}$ : Tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành của DN  $i$  đến ngày lập BCTC năm  $t$ , bằng tỷ lệ tổng thành viên HĐQT không tham gia điều hành trên tổng số thành viên HĐQT tại thời điểm cuối năm;

+  $CTHĐQT_{it}$ : Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm giám đốc điều hành của DN  $i$  đến ngày lập BCTC năm  $t$ , bằng “1” nếu không kiêm nhiệm và “0” nếu kiêm nhiệm.

Việc sử dụng giá trị  $\log_{10}$  đối với ba biến  $QM_{it}$ ,  $TSN_{it}$  và  $KNTT_{it}$  nhằm thu hẹp giá trị thực của các biến về phạm vi nhỏ hơn để có được phân phối chuẩn.

*Dữ liệu nghiên cứu:* Dữ liệu trong nghiên cứu là dữ liệu thời gian theo năm được thu thập từ BCTC

năm của 38 CTNY ở Việt Nam thuộc ngành tài chính trong ba năm từ 2014 đến 2016 (tương ứng với 114 quan sát).

**3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận**

**3.1. Kết quả nghiên cứu**

Về mức độ CBTT về QLRR

Mức độ CBTT về QLRR được trình bày ở Bảng 1 cho thấy mức độ CBTT bắt buộc về QLRR trung bình của 38 CTNY thuộc mẫu nghiên cứu đạt được là 72,86%, chứng tỏ còn nhiều chỉ mục CBTT bắt buộc về QLRR chưa được công bố (27, 14%). Đáng lưu ý hơn là mức độ CBTT tùy ý về QLRR trung bình của các DN này còn thấp hơn, chỉ đạt 46,21% - tức là trung bình vẫn còn 53,79% chỉ mục CBTT tùy ý về QLRR chưa được công bố.

mô DN ( $\beta = 0,0842$ ), tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành ( $\beta = 0,4702$ ) và chịu tác động nghịch chiều bởi khả năng thanh toán ( $\beta = - 0,1734$ ). Sự kết hợp của ba nhân tố này giải thích được 17,35% sự thay đổi của mức độ CBTT bắt buộc về QLRR của các DN niêm yết thuộc ngành tài chính trên thị chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2014 - 2016 ( $R^2$  hiệu chỉnh = 17,35%).

Đối với CBTT tùy ý về QLRR, các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT tùy ý về QLRR bao gồm: quy mô DN (QM), tỷ suất nợ (TSN), khả năng thanh toán (KNTT), và tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành (TLTVHDQT). Kết quả ước lượng mô hình REM (Bảng 3) chứng tỏ được mức độ CBTT tùy ý về QLRR chịu tác động thuận chiều bởi quy mô DN ( $\beta = 0,0613$ ) và tỷ lệ thành

**Bảng 1:** Mức độ CBTT về QLRR của các DN ngành tài chính niêm yết ở Việt Nam qua 3 năm (từ 2014 đến 2016)

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
CBTT bắt buộc về QLRR	114	0,00	1,00	0,7286	0,2461
CBTT tùy ý về QLRR	114	0,00	0,80	0,4621	0,1654

Nguồn: Tóm tắt từ kết quả tính toán của các tác giả

Về các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR

Trên cơ sở kiểm định Hausman, mô hình REM được xem là phù hợp nhất đối với nghiên cứu ở cả hai phương trình ( $p < 0,05$ ) tương ứng với CBTT bắt buộc về QLRR (phương trình 1) và CBTT tùy ý về QLRR (phương trình 2). Căn cứ vào kết quả ước lượng của ba mô hình OLS, FEM và REM lần lượt với biến phụ thuộc là mức độ CBTT bắt buộc về QLRR và mức độ CBTT tùy ý về QLRR, các biến thừa (không có ý nghĩa thống kê) được loại bỏ và mô hình REM tối ưu được ước lượng với các biến (nhân tố) còn lại. Kết quả ước lượng này ghi nhận sự ảnh hưởng của các nhân tố đối với mức độ CBTT về QLRR cụ thể như sau.

Đối với CBTT bắt buộc về QLRR, các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ CBTT bắt buộc về QLRR bao gồm: quy mô DN (QM), khả năng thanh toán (KNTT) và tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành (TLTVHDQT). Kết quả ước lượng mô hình REM (Bảng 2) cho thấy mức độ CBTT bắt buộc về QLRR chịu tác động thuận chiều bởi quy

viên HĐQT không tham gia điều hành ( $\beta = 0,3593$ ), nhưng lại chịu tác động nghịch chiều với tỷ suất nợ ( $\beta = - 0,1084$ ) và khả năng thanh toán ( $\beta = - 0,2348$ ). Sự kết hợp của bốn nhân tố này giải thích được 30,39% sự thay đổi của biến mức độ CBTT tùy ý về QLRR trong giai đoạn 2014 - 2016 ( $R^2$  hiệu chỉnh = 30,39%).

**3.2. Thảo luận kết quả nghiên cứu**

Kết quả ước lượng hồi quy theo mô hình các tác động ngẫu nhiên (REM) chứng tỏ rằng quy mô của DN có ảnh hưởng tích cực đến cả mức độ CBTT về QLRR bắt buộc và tùy ý của các CTNY thuộc ngành tài chính. Điều này có thể được giải thích là các DN có tài sản lớn, có nhiều cổ đông chịu áp lực nhiều hơn về việc CBTT nói chung và thông tin về QLRR nói riêng cho các bên có liên quan, đặc biệt là nhà đầu tư. Kết quả này phù hợp với lý thuyết đại diện, lý thuyết tín hiệu và kết quả của các nghiên cứu trước như Linsley và Shrives (2006).

Tỷ suất nợ của DN không có tác động đến mức độ CBTT bắt buộc về QLRR nhưng lại có tác động

**Bảng 2:** Kết quả hồi quy mô hình REM tối ưu đối với CBTT bắt buộc về QLRR

$$CBTTBQLRR_{it} = C_i + \hat{\alpha}_1 xQM_{it} + \hat{\alpha}_2 xKNNT_{it} + \hat{\alpha}_3 xTLTVHDQT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Biến	Hệ số $\hat{\alpha}$ chưa chuẩn hóa	z-stat	p-value
(Hằng số)	-0,6551	-2,32	0,020
Quy mô DN	0,0842	3,91	<0,001
Khả năng thanh toán	-0,1734	-3,99	<0,001
Tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị không tham gia điều hành	0,4702	3,62	<0,001
R <sup>2</sup> hiệu chỉnh	0,1735		
Wald-stat	77,12		<0,0001

Nguồn: Tóm tắt từ kết quả tính toán của các tác giả

**Bảng 3:** Kết quả hồi quy mô hình REM tối ưu đối với CBTT tùy ý về QLRR

$$CBTTTYQLRR_{it} = C_i + \hat{\alpha}_1 xQM_{it} + \hat{\alpha}_2 xTSN_{it} + \hat{\alpha}_3 xKNNT_{it} + \hat{\alpha}_4 xTLTVHDQT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Biến	Hệ số $\hat{\alpha}$ chưa chuẩn hóa	z-stat	p-value
(Hằng số)	-0,5130	-2,13	0,033
Quy mô DN	0,0613	3,15	0,002
Tỷ suất nợ	-0,1084	-3,41	0,001
Khả năng thanh toán	-0,2348	-5,36	<0,001
Tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị không tham gia điều hành	0,3593	3,69	<0,001
R <sup>2</sup> hiệu chỉnh	0,3039		
Wald-stat	60,22		<0,0001

Nguồn: Tóm tắt từ kết quả tính toán của các tác giả

tiêu cực đến mức độ CBTT tùy ý về QLRR của các đơn vị này. Điều này có thể được giải thích là do các DN có tỷ lệ nợ cao sẽ có nhiều sự quan tâm của các bên liên quan hơn (nhà đầu tư, chủ sở hữu, ngân hàng, v.v) điều đó có thể làm cho các đơn vị này thận trọng hơn trong việc cung cấp các thông tin chi tiết về QLRR. Kết quả này phù hợp với lý thuyết kinh tế thông tin và kết quả nghiên cứu trước như Jia& cộng sự (2016).

Khả năng sinh lời của DN không có tác động đến mức độ CBTT về QLRR của các CTNY thuộc ngành tài chính. Kết quả không phù hợp với các kết quả nghiên cứu trước như Samanta và Dugal (2016). Điều này có thể do ở Việt Nam, việc CBTT về QLRR vẫn chưa được chú trọng, và vì thế các DN ngành tài chính dù có tỷ suất sinh lời cao hay

thấp đều chưa xem xét đến việc CBTT về QLRR như là một cách tạo ra tín hiệu tốt nhằm nâng cao danh tiếng của công ty mình, từ đó thu hút các nhà đầu tư.

Khả năng thanh toán của DN có tác động ngược chiều đến cả mức độ CBTT về QLRR bắt buộc và tùy ý của các CTNY thuộc ngành tài chính. Kết quả này có thể được giải thích là do trong giai đoạn khó khăn về thanh khoản, khi mà các DN ngành tài chính có khả năng thanh toán càng thấp thì càng cung cấp thông tin nhiều hơn để các nhà đầu tư có thể thấy được những lợi thế tiềm tàng của DN mà chấp nhận tài trợ cho DN. Điều này cũng phù hợp với lý thuyết kinh tế thông tin. Ngoài ra, khi khả năng thanh toán càng thấp thì mức độ rủi ro của DN càng cao dẫn đến DN có

xu hướng CBTT về QLRR nhiều hơn nhằm giải quyết vấn đề bất cân xứng thông tin giữa nhà quản lý và nhà đầu tư, giảm bớt chi phí đại diện, và điều này là phù hợp với lý thuyết đại diện. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu trước như Elzahar và Hussainey (2012).

Chủ thể kiểm toán không có tác động đến mức độ CBTT về QLRR của các CTNY thuộc ngành tài chính. Kết quả này không giống như nghiên cứu của Kolmatsui & cộng sự (2016) đã kiểm chứng được ảnh hưởng tích cực của các công ty kiểm toán độc lập lớn đến mức độ CBTT về QLRR. Điều này có thể là do chưa có sự khác biệt rõ nét về sự ảnh hưởng của các đơn vị kiểm toán thuộc Big4 và không thuộc Big4 ở Việt Nam khi tham gia kiểm toán cho các DN thuộc ngành này.

Tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành có ảnh hưởng tích cực đến cả mức độ CBTT về QLRR bắt buộc và tùy ý của các CTNY thuộc ngành tài chính. Ngược lại, sự kiêm nhiệm của chủ tịch HĐQT và giám đốc điều hành không có ảnh hưởng đến mức độ CBTT về QLRR. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu trước, chẳng hạn như Jia & cộng sự (2016).

#### **4. Kết luận và kiến nghị giải pháp.**

##### **4.1. Kết luận**

Kết quả nghiên cứu đã cho thấy mức độ CBTT về QLRR của các CTNY thuộc ngành tài chính này còn thấp. Cụ thể, CBTT bắt buộc về QLRR trung bình chỉ đạt ở mức 72,86%, còn CBTT tùy ý về QLRR càng thấp hơn chỉ đạt 46,21%. Mức độ CBTT về QLRR (cả bắt buộc lẫn tùy ý) chịu ảnh hưởng bởi tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành, khả năng thanh toán, và cuối cùng là quy mô DN. Riêng mức độ CBTT tùy ý về QLRR còn chịu sự ảnh hưởng của tỷ suất nợ.

Mặc dù đã đánh giá được thực tiễn CBTT về QLRR của các CTNY thuộc ngành tài chính trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong 3 năm từ 2014 đến 2016 và kiểm chứng được một số nhân tố ảnh hưởng, nghiên cứu này có những hạn chế nhất định. Hạn chế thứ nhất là về phạm vi nghiên cứu (về thời gian và phạm vi mẫu). Hạn chế thứ hai là chưa thật sự nghiên cứu mức độ CBTT về QLRR trên báo cáo thường niên. Hạn chế thứ ba là về các nhân tố được kiểm chứng trong mô hình này còn khiêm tốn. Các nghiên cứu trong tương lai

có thể thực hiện đánh giá mức độ CBTT về QLRR đối với các DN thuộc các nhóm ngành khác trên báo cáo thường niên và xem xét sự ảnh hưởng của các nhân tố khác.

##### **4.2. Kiến nghị giải pháp**

Với những quy định chi tiết và bao phủ hơn về CBTT theo tinh thần là CBTT đầy đủ (*full disclosure*) của Chuẩn mực kế toán quốc tế, các cơ quan chức năng (Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, và hai Sở giao dịch chứng khoán) nên cân nhắc áp dụng các chuẩn mực này một cách có lộ trình nhằm cải thiện mức độ CBTT về QLRR của các DN thuộc nhóm ngành tài chính nói riêng và các DN ở Việt Nam nói chung. Điều này càng trở nên cấp bách khi mà chuẩn mực trình bày BCTC quốc tế về công cụ tài chính (IFRS 9) với nhiều điểm mới đã thay thế cho chuẩn mực kế toán quốc tế tương ứng trước đây (IAS 39).

Ngoài ra, các cơ quan quản lý nên nghiên cứu và xem xét vận dụng các chuẩn mực, nguyên tắc về CBTT về QLRR tốt của đã áp dụng ở các nước phát triển để triển khai áp dụng tại Việt Nam. Từ đó bổ sung và hoàn thiện các quy định về quản trị công ty đối với các CTNY cũng như các quy định CBTT về QLRR nhằm nâng cao tính minh bạch trong hoạt động tài chính của các CTNY thuộc nhóm ngành tài chính nói riêng và thị trường tài chính nói chung.

Với kết quả đánh giá cho thấy mức độ CBTT tùy ý về QLRR còn thấp hơn mức độ CBTT bắt buộc về QLRR, nên chẳng cần có cơ chế khuyến khích và hướng dẫn thêm để làm sao cho các DN nên chú trọng hơn về chất lượng của việc CBTT về QLRR, hạn chế tình trạng các DN che giấu đi nhiều thông tin hữu ích nhưng chưa yêu cầu bắt buộc công bố. Các cơ quan quản lý nên chẳng có kênh thông tin nhằm tuyên dương công khai đến các thành viên tham gia vào thị trường chứng khoán và công chúng những đơn vị thực hiện tốt CBTT về QLRR song song với việc nhắc nhở các đơn vị CBTT về QLRR không đầy đủ nhằm nhân rộng việc thực hành tốt về CBTT góp phần ngày càng minh bạch thị trường chứng khoán của nước ta.

Tỷ lệ thành viên HĐQT không tham gia điều hành là nhân tố thúc đẩy và góp phần nâng cao mức độ CBTT về QLRR. Hiện tại, mặc dù Thông tư 95/2017/TT-BTC (Bộ Tài chính, 2017) đã có



quy định và chế tài xử phạt nếu các DN không tuân thủ; tuy nhiên các cơ quan chức năng nên truyền thông rộng rãi về vai trò mức độ độc lập của thành viên HĐQT nhằm nâng cao nhận thức hơn là việc các DN đáp ứng yêu cầu về tỷ lệ này chỉ là để đối phó.

Cuối cùng, các cơ quan quản lý nên chẳng thường xuyên hơn tổ chức các chương trình đào tạo cho các nhà lãnh đạo DN mà đặc biệt là các thành viên HĐQT để họ nhận thức được tầm quan trọng cũng như những lợi ích của việc CBTT về QLRR đầy đủ, rõ ràng cũng như bất lợi khi CBTT về QLRR không được công bố hoặc công bố không đầy đủ và giải đáp những thắc mắc của các DN một cách kịp thời. ♦

### Tài liệu tham khảo:

1. Achmad, T., Faisal, F. & Oktarina, M. (2017), *Factors influencing voluntary corporate risk disclosure practices by Indonesian companies*, Corporate Ownership & Control, 14(3), 286-292.

2. Akerlof, G. A. (1970), *The market for "Lemons": Quality uncertainty and the market mechanism*, The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500.

3. Amran, A., Bin, A. M. R. & Hassan, B. C. H. M. (2009), *Risk reporting: An exploratory study on risk management disclosure in Malaysian annual reports*, Managerial Auditing Journal, 24(1), 39-57.

4. Bộ Tài chính (2017), *Thông tư số 97/2017/TT-BTC hướng dẫn một số điều của Nghị định số 71/2017/NĐ-CP ngày 6 tháng 6 năm 2017 của Chính phủ hướng dẫn về quản trị công ty áp dụng đối với công ty đại chúng*, ban hành ngày 22 tháng 9 năm 2017.

5. Deumes, R. & Knechel, R. W. (2008), *Economic Incentives for Voluntary Reporting on Internal Risk Management and Control Systems*, Auditing: A Journal of Practice & Theory, 27(1), 35-66.

6. Elshandidy, T., Fraser, I. & Hussainey, K. (2013), *Aggregated, Voluntary, and Mandatory Risk Disclosure Incentives: Evidence from UK FTSE All-share Companies*, International Review of Financial Analysis, 30, 320-333.

7. Elzahar, H. & Hussainey, K. (2012), *Determinants of narrative risk disclosures in UK*

*interim reports*, The Journal of Risk Finance, 13(2), 133-147.

8. Hassan, M.K. (2009), *UAE corporations-specific characteristics and level of risk disclosure*, Managerial Auditing Journal, 24(7), 668-687.

9. Healy, P.M. & Palepu, K.G. (2001), *Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: are view of the empirical disclosure literature*, Journal of Accounting and Economics, 31(1/2/3), 405-440.

10. Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976), *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, Journal of Financial Economics, 3(4), 305-360.

11. Jia, J., Munro, L. & Buckby, S. (2016), *A finer-grained approach to assessing the "quality" ("quantity" and "richness") of risk management disclosures*, Managerial Auditing Journal, 31(8/9), 770-803.

### Summary

From the literature review, there have not been any studies on the information disclosure on risk management of listed companies in the financial industry in Vietnam. The study evaluates the mandatory and discretionary disclosure of information on risk management in the financial statements of financial listed companies in Vietnam. By the content analysis, the study finds that the disclosure of information on risk management in those companies is at fairly low level. The regression analysis also shows that the information disclosure is determined by the company size, liquidity, gearing ratio and ratio of non-executive members of the Board of Directors.



# **QUAN HỆ GIỮA QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG NHÀ CUNG CẤP VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI MỘT SỐ DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT THIẾT BỊ ĐIỆN - ĐIỆN TỬ VIỆT NAM**

Triệu Đình Phương

Trường Đại học Thủy Lợi  
Email: phuongtd@tlu.edu.vn

Phan Chí Anh

Trường Đại học Kinh tế, ĐH Quốc Gia Hà Nội  
Email: anhpc@yahoo.com

**Ngày nhận:** 10/09/2018      **Ngày nhận lại:** 12/09/2018      **Ngày duyệt đăng:** 17/09/2018

Sử dụng dữ liệu thu thập từ 100 doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử Việt Nam trong khoảng thời gian từ 2017 - 2018, bài viết trình bày kết quả kiểm tra mối quan hệ giữa hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp và kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả phân tích tương quan & hồi quy cho thấy các hoạt động đánh giá nhà cung cấp, chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp, sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm, cải tiến chất lượng, hợp tác chiến lược với nhà cung cấp, liên kết công nghệ với nhà cung cấp có quan hệ tích cực với kết quả hoạt động về chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng, sự linh hoạt.

**Từ khóa:** Quản trị chất lượng, chất lượng nhà cung cấp, kết quả hoạt động, doanh nghiệp sản xuất

## **1. Mở đầu**

Quyết định tự sản xuất hay mua vào (make or buy) là một trong những quyết định chiến lược của các nhà quản trị tác nghiệp, tác động lớn đến kết quả hoạt động cũng như năng lực cạnh tranh của tổ chức. Hoạt động mua vào từ nhà cung cấp giúp doanh nghiệp cân bằng hoạt động trong trường hợp năng lực nội bộ không đáp ứng được các yêu cầu về khối lượng, chất lượng cũng như vượt quá khả năng hiện tại của doanh nghiệp đặc biệt trong bối cảnh sản phẩm có độ phức tạp ngày càng cao như hiện nay. Bên cạnh đó, trong rất nhiều trường hợp, sản phẩm/dịch vụ được mua từ nhà cung cấp

có giá thấp hơn, chất lượng cao hơn so với sản phẩm/dịch vụ do doanh nghiệp tự sản xuất, mua từ nhà cung cấp là giải pháp hiệu quả nhằm cải thiện kết quả hoạt động. Đi kèm các lợi ích trên, hoạt động mua từ nhà cung cấp cũng tiềm ẩn không ít các rủi ro: các vấn đề về chất lượng, gián đoạn hệ thống sản xuất,... Xây dựng hệ thống quản trị chất lượng nhà cung cấp hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp tận dụng lợi ích, giảm thiểu các tác động bất lợi do nhà cung cấp mang lại nhấn mạnh sự cần thiết của hệ thống.

Trong giai đoạn đầu tiên, quản trị chất lượng nhà cung cấp thường bắt đầu bởi các hoạt động:

*Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số 502.02-2016.04*

tim kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp với trọng tâm tìm kiếm các nguồn cung ứng có chi phí thấp, đáp ứng nhanh đơn hàng. Công quản trị chất lượng ở giai đoạn này chủ yếu chỉ là kiểm tra chất lượng theo cam kết trong hợp đồng mua bán. Với sự gia tăng của cạnh tranh trên thị trường, thách thức từ việc đáp ứng các thị trường đa dạng và thay đổi liên tục, hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp được mở rộng nhấn mạnh vào thiết lập và duy trì mối quan hệ chiến lược với nhà cung cấp thông qua tăng cường trao đổi thông tin, lôi cuốn sự tham gia của nhà cung cấp vào quá trình phát triển sản phẩm và cải tiến chất lượng nhằm giảm chi phí, thời gian chu kỳ hoàn thành đơn hàng cũng như tạo ra các sản phẩm có chất lượng tốt hơn, có nhiều đặc tính được tùy chỉnh hơn. Kết quả là, có một sự hiểu biết sâu sắc về các hoạt động thực hành quản trị chất lượng nhà cung cấp trở nên cấp thiết để duy trì lợi nhuận.

Các doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện – điện tử Việt Nam hiện nay đang phải dành trung bình 50 -80% chi phí sản xuất cho việc mua nguyên liệu, bán thành phẩm, chi tiết, nhiên liệu, phụ tùng từ rất nhiều nhà cung ứng trên thế giới. Nâng cao năng lực quản trị chất lượng nhà cung cấp sẽ giúp doanh nghiệp cắt giảm chi phí đầu vào, nâng cao chất lượng sản phẩm, rút ngắn thời gian giao hàng, nâng cao độ tin cậy và sự hài lòng khách hàng, cải thiện kết quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành.

Xuất phát từ tầm quan trọng của nâng cao chất lượng nhà cung cấp, nghiên cứu này được thực hiện nhằm đo lường, đánh giá các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp trong mối quan hệ với kết quả hoạt động tại các doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện, điện tử Việt Nam sử dụng dữ liệu khảo sát trực tiếp tại các doanh nghiệp.

Bài viết được kết cấu thành 6 phần: sau phần mở đầu là phần tóm tắt lý thuyết và các nghiên cứu về quản trị chất lượng nhà cung cấp trong mối quan hệ với kết quả hoạt động, tiếp theo là phần

khung phân tích và các giả thuyết, phần 4 trình bày phương pháp nghiên cứu, kết quả phân tích dữ liệu sau đó là phần thảo luận, hàm ý và các hạn chế của nghiên cứu, cuối cùng là phần kết luận.

### 2. Cơ sở lý luận

Chất lượng nguyên liệu được mua từ bên ngoài ảnh hưởng lớn đến chất lượng sản phẩm cuối cùng (Lascelles và Dale, 1989). Các học giả chất lượng nổi tiếng thế giới như Philip Crosby và Kaoru Ishikawa ước tính 50% chất lượng không phù hợp của một công ty là do vật liệu mua bị lỗi và ít nhất 70% các lỗi đó bộ phận mua hàng phải chịu trách nhiệm chính. Để giảm thiểu các lỗi từ nguyên vật liệu đầu vào, các hoạt động kiểm tra chất lượng được tăng cường với các tiêu chuẩn chấp nhận ngày càng khắt khe hơn. Tuy nhiên, cách tiếp cận này ngày càng tỏ ra kém hiệu quả khi nhu cầu và sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng gia tăng. Các cách tiếp cận mới có tính chất bền vững hơn được đề xuất là doanh nghiệp phát triển mối quan hệ tương hỗ hợp tác lâu dài với các nhà cung cấp chính để có được các nguyên liệu có chất lượng. Duy trì một lượng nhỏ các nhà cung cấp đáng tin cậy sẽ nâng cao chất lượng sản phẩm và năng suất của người mua (Trent và Monczka, 1999). Bên cạnh đó, làm việc với một số ít các nhà cung cấp cho phép tìm ra giải pháp về vấn đề chất lượng và giao hàng nhanh chóng, dễ dàng hơn (Cooper và Ellram, 1993). Khuyến khích các nhà cung cấp tham gia vào thiết kế sản phẩm cung cấp cho họ cơ hội đưa ra các đề xuất về đơn giản hóa sản phẩm/bộ phận, điều này giúp các nguyên vật liệu được mua được sử dụng hiệu quả nhất (Flynn và cộng sự, 1995; Shin và cộng sự, 2000). Khi trọng tâm hoạt động quản trị chuyển từ quản trị nội bộ sang quản trị chuỗi cung ứng, các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp chuyển thành quản trị mối quan hệ hợp tác với nhà cung cấp tập trung vào việc chia sẻ thông tin, chia sẻ rủi ro và lợi ích, cùng phối hợp hành động và cùng xây dựng, duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài

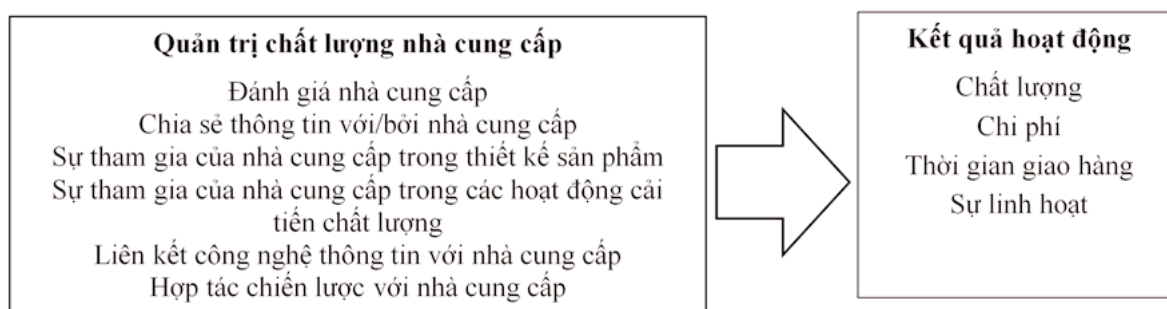
(Mentzer et al., 2001). Dựa trên các nghiên cứu trên, tác giả quan niệm *quản trị chất lượng nhà cung cấp* là tập hợp các hoạt động giao tiếp, chia sẻ thông tin, phối hợp với nhà cung cấp xem xét chất lượng, thiết kế sản phẩm... dựa trên nền tảng liên kết công nghệ nhằm đảm bảo chất lượng từ phía nhà cung cấp. Các nghiên cứu trước đây thuộc chủ đề quản trị chuỗi cung ứng cho thấy mối quan hệ tích cực giữa quản trị nhà cung cấp và kết quả hoạt động (Kaynak và Hartley, 2008), cụ thể như: hoạt động đánh giá nhà cung cấp và quản lý cơ sở cung cấp dẫn đến hiệu suất tốt hơn (Tan và cộng sự, 1998); mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp, quá trình phát triển sản phẩm có sự tham gia của nhà cung cấp, lựa chọn nhà cung cấp dựa trên chất lượng và giảm cơ sở cung cấp cải thiện đáng kể chất lượng (Shin và cộng sự, 2000); tích hợp nhà cung cấp, lựa chọn nhà cung cấp và phát triển nhà cung cấp có liên quan một cách tích cực đến hiệu suất chất lượng (Lo và cộng sự, 2007).

**3. Khung phân tích**

Trên cơ sở tổng quan các lý luận về quản trị chất lượng nhà cung ứng, khung phân tích được xây dựng dựa trên việc tiếp thu và phát triển cách tiếp cận của Shin và cộng sự (2000), Daniel Prajogo và cộng sự (2012); trong đó các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp (SCQ) được đo lường thông qua 6 hoạt động cơ bản được mô tả trong Hình 1

Kết quả hoạt động là yếu tố quan trọng được sử dụng để đánh giá hiệu suất của bất kỳ công ty nào. Nó quyết định lợi thế cạnh tranh và thành công của một công ty hoặc một chuỗi cung ứng trong một khoảng thời gian cụ thể (Li và cộng sự, 2006). Nghiên cứu này tập trung đánh giá kết quả hoạt động dựa trên 4 khía cạnh chính là: chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng và sự linh hoạt. Đây là những thang đo đã được sử dụng rộng rãi trong các nghiên cứu về quản trị tác nghiệp, quản trị chất lượng, quản trị chuỗi cung ứng (Shin và cộng sự, 2000; Flynn và cộng sự, 2010). Mô tả chi tiết các thành phần và lý thuyết hỗ trợ được trình bày tại Bảng 1.

Hoạt động đầu tiên trong tập hợp các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp là tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp. Đánh giá nhà cung cấp được định nghĩa là quá trình đánh giá năng lực và hiệu suất của nhà cung cấp so với các công ty tương tự trong việc cung cấp đầu vào cần thiết cho doanh nghiệp sản xuất trong dài hạn cũng như cải thiện kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất (Talluri và Sarkis, 2002). Trong định nghĩa này, hiệu suất nhà cung cấp được hiểu là khả năng nhà cung cấp đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp sản xuất và năng lực nhà cung cấp liên quan tới tiềm năng của nhà cung cấp có thể cải thiện lợi thế của người mua trong dài hạn (Sarkar và Mohapatra, 2006). Trong môi trường



**Hình 1:** Khung phân tích mối quan hệ giữa quản trị chất lượng nhà cung cấp và kết quả hoạt động doanh nghiệp sản xuất

**Bảng 1:** Định nghĩa các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp và lý thuyết hỗ trợ

Hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp	Định nghĩa	Nghiên cứu hỗ trợ
Đánh giá nhà cung cấp	Đánh giá năng lực và hiệu suất của nhà cung cấp so với các công ty tương tự trong việc cung cấp đầu vào cần thiết cho doanh nghiệp sản xuất trong dài hạn	Talluri và Sarkis (2002), Daniel Prajogo và cộng sự (2012)
Chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp	Chia sẻ thông tin về tồn kho, dự báo, năng lực, kế hoạch sản xuất với/bởi nhà cung cấp	Kannan và Tan (2006); Baihaqi và Sohal (2013)
Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm	Tích hợp năng lực của nhà cung cấp vào quá trình thiết kế sản phẩm	Carter và Ellram (1994); Shin và cộng sự (2000)
Sự tham gia của nhà cung cấp vào hoạt động cải tiến chất lượng	Sự tham gia của nhà cung cấp trong hoạt động kiểm soát và cải tiến chất lượng	Tan và cộng sự (2002); Li và cộng sự (2006)
Liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp	Giao tiếp và chia sẻ thông tin với nhà cung cấp thông qua sử dụng IT để tối ưu hóa kết quả hoạt động	Xu (2011); Lin và cộng sự (2013)
Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp	Phát triển quan hệ dài hạn với nhà cung cấp, sử dụng năng lực của nhà cung cấp để đạt được các lợi ích đáng kể, liên tục.	Li và cộng sự (2006); Daniel Prajogo và cộng sự (2012)

cạnh tranh hiện nay, khi cạnh tranh chuyển từ cấp độ doanh nghiệp sang cấp độ chuỗi cung ứng, nhà cung cấp đóng vai trò quan trọng tác động đến hiệu suất tổng thể của doanh nghiệp, chuỗi cung ứng. Theo đó, giám sát hiệu suất và năng lực nhà cung cấp đóng vai trò quan trọng với các doanh nghiệp sản xuất (Huang và Keskar, 2007). Một phần quan trọng của quá trình đánh giá này là cung cấp phản hồi đánh giá tới nhà cung cấp giúp nhà cung cấp cải thiện kết quả hoạt động trong tương lai cũng như nhà cung cấp hiểu rõ các kỳ vọng của doanh nghiệp, chiến lược đánh giá nhà cung cấp có tác động trực tiếp và tích cực đến cải thiện kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất (Krause và cộng sự, 2000). Cụ thể, đánh giá

nhà cung cấp là quan trọng trong việc đảm bảo rằng nhà cung đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp sản xuất về chi phí, chất lượng, giao hàng hoặc dịch vụ (Sarkar và Mohapatra, 2006). Các nghiên cứu đã cho thấy một mối tương quan tích cực giữa đánh giá về chất lượng, thời gian giao hàng của nhà cung cấp và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất và vị trí cạnh tranh (Kannan và Tan, 2006). Do đó, Giả thuyết 1 được phát biểu như sau:

**Giả thuyết 1:** Hoạt động đánh giá nhà cung cấp có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

Chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp giúp tăng cường sự liên kết và thúc đẩy các mối quan

hệ, cải thiện sự phối hợp và đáp ứng. Chia sẻ thông tin với các nhà cung cấp đem lại 3 lợi ích chính: thông tin thông suốt, người gửi thông tin và người nhận trở nên gần gũi hơn, các bên có liên quan hành động theo thông tin mới một cách kịp thời (Kannan và Tan, 2006; Baihaqi và Sohal, 2013). Sự chia sẻ thông tin từ hai phía về dự báo nhu cầu sản phẩm, quá trình, lịch trình sản xuất, năng lực, tồn kho... giúp doanh nghiệp sản xuất phát triển kế hoạch sản xuất và sản xuất sản phẩm đúng thời điểm, cải thiện hiệu suất phân phối. Có sự hiểu biết tốt về hoạt động của doanh nghiệp sản xuất, nhà cung cấp cung cấp mức dịch vụ khách hàng cao, từ đó, giúp các doanh nghiệp sản xuất cải thiện dịch vụ khách hàng của họ. Do đó, Giả thuyết 2 được phát biểu như sau:

**Giả thuyết 2:** Chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

Sự tham gia của các nhà cung cấp trong việc phát triển sản phẩm giúp cải thiện tỷ lệ sản phẩm lỗi của giai đoạn sản xuất sau, giúp công ty cải thiện chất lượng (Carter và Ellram, 1994), giảm thời gian đưa sản phẩm ra thị trường (Shin và cộng sự, 2000). Do đó, Giả thuyết 3 được phát biểu sau:

**Giả thuyết 3:** Sự tham gia của các nhà cung cấp trong việc phát triển sản phẩm có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

Tăng cường hợp tác hai chiều với nhà cung cấp trong các nỗ lực cải tiến chất lượng trên nền tảng liên kết công nghệ, chia sẻ thông tin giúp giảm chi phí chất lượng, nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng tốc độ giao hàng (Li và cộng sự, 2011). Do đó, Giả thuyết 4 được phát biểu như sau:

**Giả thuyết 4:** Sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

Liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp-tạo nền tảng cho hoạt động chia sẻ thông tin, trao

đổi, hợp tác giữa hai phía diễn ra nhanh chóng, thuận tiện với độ chính xác cao, qua đó nâng cao hiệu quả của các hoạt động này, cuối cùng giúp tổ chức thu được kết quả hoạt động xuất sắc và lợi thế cạnh tranh (Jones, 1998). Do đó, Giả thuyết 5 được phát biểu như sau:

**Giả thuyết 5:** Liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp là việc phát triển mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp thông qua chia sẻ tầm nhìn và chính sách chuỗi cung ứng với các nhà cung cấp chính, chia sẻ rủi ro và phần thưởng, cung cấp sự đào tạo, trợ giúp kỹ thuật đầy đủ. Thông qua việc phát triển tốt một mối quan hệ dài hạn, nhà cung cấp trở thành một phần của chuỗi cung ứng được quản lý tốt và nó sẽ có ảnh hưởng lâu dài tới năng lực cạnh tranh của toàn bộ chuỗi cung ứng (Choi và Hartley, 1996). Hoạt động này tăng cường sự phối hợp giữa doanh nghiệp sản xuất và nhà cung cấp (Daniel Prajogo và cộng sự, 2012), tác động tích cực đến hiệu quả tài chính của công ty (Carr và Pearson, 1999). Do đó, Giả thuyết 6 được phát biểu như sau:

**Giả thuyết 6:** Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp có quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Nghiên cứu tập trung đo lường, đánh giá tác động của các hoạt động thực hành quản trị chất lượng chuỗi cung ứng tới kết quả hoạt động của tổ chức. Kỹ thuật phân tích tương quan và hồi quy được sử dụng để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.

##### **4.1. Thu thập dữ liệu**

Các dữ liệu được thu thập thông qua một khảo sát bảng hỏi đối với các doanh nghiệp sản xuất lĩnh vực thiết bị điện - điện tử Việt Nam. Các công ty được mời tham gia khảo sát được chọn lọc từ danh sách các Công ty tham gia khảo sát



doanh nghiệp hàng năm của Tổng cục Thống kê (thuộc nhóm C26, C27). Nhóm nghiên cứu đã liên hệ qua email với 500 doanh nghiệp và mời họ tham gia khảo sát. Sau khi gửi email nhắc nhở và thực hiện một số cuộc gọi để tăng tỷ lệ phản hồi, nhóm nhận được 104 phản hồi đạt tỷ lệ 20%. Qua quá trình kiểm tra sơ bộ và làm sạch dữ liệu, dữ liệu từ 4 công ty bị loại do không đầy đủ thông tin. Do đó, còn lại dữ liệu từ 100 công ty được đưa vào phân tích, xử lý. Số liệu thu được từ 100 công ty bao gồm có: 30 doanh nghiệp (chiếm 30%) sản xuất máy móc, thiết bị điện (máy phát, biến thế điện, bộ nạp, máy lưu điện, dụng cụ ngắt, mở điện, dây cáp điện, thiết bị chiếu sáng, thiết bị điện khác), 40 doanh nghiệp (chiếm 40%) doanh nghiệp sản xuất ống đèn, chất bán dẫn, linh kiện điện tử, thiết bị văn phòng và máy tính, 30 doanh nghiệp (chiếm 30%) sản xuất các linh kiện, thiết bị truyền thông, viễn thông (thiết bị điện thoại, điện báo, thiết bị phát thanh, truyền hình, thu thanh, thu hình, thiết bị ghi và phát). Phần lớn các doanh nghiệp (80%) có thời gian hoạt động trên 5 năm và đa dạng về quy mô với 90% quy mô nhỏ và vừa, 10% quy mô lớn.

Đối tượng trả lời khảo sát là cán bộ quản lý bộ phận chất lượng, cán bộ phụ trách bộ phận mua hàng, giám đốc Công ty. Trung bình các đối tượng tham gia khảo sát đã làm tại vị trí này 3 năm và có trên 5 năm làm việc tại doanh nghiệp. Bảng hỏi có 6 thang đo với 32 mục hỏi được sử dụng để đo lường các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp và 4 thang đo với 16 mục hỏi để đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Các mục hỏi được đo lường/đánh giá thông qua thang đo Likert 7 mức độ (1 - Hoàn toàn không đồng ý đến 7 - Hoàn toàn đồng ý).

### 4.2. Đánh giá độ tin cậy, độ giá trị của thang đo

Kiểm định Cronbach's Alpha và Phân tích nhân tố khám phá EFA được tác giả sử dụng để đánh giá độ tin cậy và độ giá trị của thang đo. Kết quả cho thấy toàn bộ 10 thang đo đều đạt độ tin cậy

với hệ số Cronbachs Alpha dao động từ 0.694 đến 0.923. Với các giá trị đặc trưng của các nhân tố đều lớn hơn 1, phương sai trích từ 52,968 % đến 82,164 %, hệ số tải nhân tố của các biến đều lớn hơn 0.5 cho thấy cấu trúc thang đo là hợp lý, thang đo đạt độ giá trị. Kết quả kiểm tra cho thấy dữ liệu thu được đảm bảo độ tin cậy để tiến hành các bước phân tích tiếp theo.

### 4.3. Phân tích dữ liệu

#### a. Thống kê mô tả

Kết quả phân tích cho thấy mức độ triển khai các hoạt động thực hành quản trị chất lượng nhà cung cấp tại các doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử Việt Nam đang chỉ ở mức trung bình với giá trị trung bình của 6 hoạt động thực hành nằm trong khoảng từ 3.82 đến 4.28, trong đó hoạt động được đánh giá cao nhất là *Sự tham gia của nhà cung cấp* trong các hoạt động cải tiến chất lượng (4.28/7.0) và thấp nhất là *Liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp* (3.82/7.0). *Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm* được đánh giá ở mức dưới trung bình (3,96/7.0). Kết quả này phản ánh khá chính xác hiện trạng tại các doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử viễn thông Việt Nam, khi trừ các doanh nghiệp FDI, trên 90% các doanh nghiệp còn lại có quy mô nhỏ và siêu nhỏ với số lượng lao động dưới 50 người, quy mô vốn dưới 5 tỷ đồng, trong khi việc xây dựng, phát triển hệ thống CNTT phục vụ hoạt động kinh doanh nói chung, quản lý nhà cung cấp nói riêng đòi hỏi chi phí đầu tư ban đầu tương đối lớn; các hoạt động quản trị chất lượng phía nhà cung cấp còn khá sơ khai đơn giản, chủ yếu là kiểm tra chất lượng, tiêu chí đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp phần lớn vẫn dựa trên đơn giá và tiến độ. Khả năng nhà cung cấp đóng góp, tham gia vào các hoạt động thiết kế sản phẩm còn khá hạn chế. Đánh giá về kết quả hoạt động trong mối tương quan với các đối thủ cạnh tranh tiếp tục là minh chứng cho các nhận định trên khi các khía cạnh chất lượng, thời gian giao



**Bảng 2:** Kết quả kiểm định độ tin cậy, độ giá trị của thang đo và thống kê mô tả

	Cronbach's Alpha	Giá trị đặc trưng (Tổng phương sai trích)	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
<b><i>Quản trị chất lượng nhà cung cấp</i></b>						
SMP1: Đánh giá nhà cung cấp	0.694	2.119 (52.968)	2.75	5.00	4.25	0.52
SMP2: Chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp	0.923	6.079 (60.790)	2.00	5.00	4.03	0.78
SMP3: Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm	0.758	2.358 (58.956)	2.75	5.00	3.96	0.67
SMP4: Sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng	0.778	2.079 (69.313)	3.00	5.00	4.28	0.58
SMP5: Liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp	0.895	3.091 (77.264)	1.50	5.00	3.82	1.07
SMP6: Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp	0.913	4.679 (66.842)	2.29	5.00	4.11	0.76
<b><i>Kết quả hoạt động</i></b>						
OP1: Chất lượng	0.795	2.507 (62.677)	1.75	5.00	4.24	0.64
OP2: Chi phí	0.920	3.287 (82.164)	2.00	5.00	3.65	0.89
OP3: Thời gian giao hàng	0.842	2.751 (68.770)	2.50	5.00	4.20	0.69
OP4: Sự linh hoạt	0.914	3.206 (80.155)	1.75	5.00	4.28	0.73

*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ SPSS*

hàng, sự linh hoạt được đánh giá ở mức tương đương (4.24; 4.20; 4.28), khía cạnh chi phí ở mức thấp hơn đối thủ cạnh tranh (3.65/7.0). Kết quả kiểm định thang đo và các giá trị mô tả các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp được thể hiện ở Bảng 2.

*b. Phân tích tương quan*

Bảng 3 trình bày kết quả phân tích tương quan giữa các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp. Theo đó, cả 6 biến phản ánh các hoạt động này đều có tương quan với nhau từ trung bình đến mạnh với hệ số tương quan Pearson nằm trong khoảng từ 0.394 đến 0.843 ở mức ý nghĩa 1%. Sự

## QUẢN TRỊ KINH DOANH

chia sẻ thông tin từ 2 phía có mối tương quan mạnh với *Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm, hoạt động cải tiến chất lượng, Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp* với hệ số tương quan lớn hơn 0.5 giúp khẳng định lại các kết

*trong các hoạt động cải tiến chất lượng và Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp* ở mức rất cao 0.843, với mức ý nghĩa 1 % cho thấy mối quan hệ chặt chẽ giữa hai hoạt động này.

**Bảng 3:** Kết quả phân tích tương quan

	SMP1	SMP2	SMP3	SMP4	SMP5	SMP6	OP1	OP2	OP3	OP4
SMP1	1	.558**	.419**	.757**	.600**	.627**	.454**	.195*	.599**	.459**
SMP2		1	.690**	.659**	.535**	.763**	.261**	.383**	.259**	.256*
SMP3			1	.591**	.394**	.540**	.400**	.566**	.290**	.442**
SMP4				1	.498**	.843**	.664**	.355**	.710**	.611**
SMP5					1	.590**	.383**	.199*	.434**	.439**
SMP6						1	.470**	.297**	.602**	.476**
OP1							1	.378**	.767**	.843**
OP2								1	.333**	.603**
OP3									1	.828**
OP4										1

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ SPSS

quả nghiên cứu của Patnayakuni và cộng sự (2006), Zhou và Benton, (2007) chia sẻ thông tin là nền tảng để tăng cường sự liên kết, phối hợp và thúc đẩy các mối quan hệ. Hoạt động *Đánh giá nhà cung cấp* có tương quan mạnh với sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng, hợp tác chiến lược với nhà cung cấp với hệ số tương quan lần lượt là 0.757; 0.627, kết quả này tương đồng với kết quả nghiên cứu Krause và cộng sự (2000), theo đó phản hồi từ đánh giá nhà cung cấp của doanh nghiệp sản xuất giúp nhà cung cấp hiểu rõ các yêu cầu, qua đó cải tiến chất lượng, nâng cao mức độ đáp ứng, tăng cường mối quan hệ hợp tác giữa hai bên. Hệ số tương quan giữa *Sự tham gia của nhà cung cấp*

Bốn biến phản ánh các khía cạnh của kết quả hoạt động có quan hệ tương quan chặt chẽ với nhau khi toàn bộ các hệ số tương quan đều có ý nghĩa ở mức 1%. Chỉ trừ quan hệ giữa chi phí và chất lượng, chi phí và thời gian giao hàng ở mức trung bình (0.378; 0.333), còn lại quan hệ giữa chất lượng, thời gian giao hàng và sự linh hoạt có tương quan mạnh với nhau, hệ số tương quan nằm trong khoảng từ 0.603 đến 0.843

Các biến đo lường các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp đều có quan hệ tương quan đến các khía cạnh của kết quả hoạt động tại mức ý nghĩa 1 %. Hệ số tương quan Pearson của các mối quan hệ này nằm trong khoảng từ 0.261 đến 0.710, cho thấy cả 6 hoạt động quản

**Bảng 4:** Kết quả phân tích hồi quy

	OP1		OP2		OP3		OP4	
R <sup>2</sup>	0.554		0.332		0.644		0.519	
F(ANOVA)	19.222		7.703		28.024		16.704	
P-value	0.000		0.000		0.000		0.000	
	Hệ số hồi quy	P-value	Hệ số hồi quy	P-value	Hệ số hồi quy	P-value	Hệ số hồi quy	P-value
SMP1	-0.237	0.115	-0.273	0.289	0.220	0.133	-0.096	0.591
SMP2	<b>0.321</b>	<b>0.003</b>	0.044	0.809	<b>0.519</b>	<b>0.000</b>	<b>0.511</b>	<b>0.000</b>
SMP3	0.152	0.126	<b>0.708</b>	<b>0.000</b>	0.034	0.727	<b>0.356</b>	<b>0.003</b>
SMP4	<b>1.130</b>	<b>0.000</b>	0.362	0.265	<b>0.708</b>	<b>0.000</b>	<b>0.830</b>	<b>0.000</b>
SMP5	<b>0.156</b>	<b>0.008</b>	0.021	0.834	0.088	0.120	<b>0.205</b>	<b>0.004</b>
SMP6	-0.181	0.194	-0.154	0.518	<b>0.321</b>	<b>0.019</b>	0.028	0.866

trị chất lượng nhà cung cấp có mối quan hệ tích cực đến kết quả hoạt động xét trên cả 4 khía cạnh: chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng, sự linh hoạt với mức độ từ trung bình đến mạnh. Cụ thể: *Sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng có tương quan mạnh với Chất lượng, Thời gian giao hàng và Sự linh hoạt (0.664; 0.710; 0.611). Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm có tương quan mạnh (0.566) với Chi phí chất lượng, Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp có quan hệ tương quan mạnh với Thời gian giao hàng (0.602)*

*c. Phân tích hồi quy*

Kết quả phân tích hồi quy kiểm tra mối quan hệ đồng thời của 6 hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp và 4 khía cạnh của kết quả hoạt động được thể hiện tại Bảng 4 bên dưới:

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy cả 4 mô hình hồi quy đều có ý nghĩa ở mức 5%. Các biến độc lập trong từng mô hình giúp giải thích từ

33.2% cho đến 64.4% sự thay đổi của các khía cạnh kết quả hoạt động. Tuy nhiên, các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp này không đồng thời tác động đều đến các khía cạnh của kết quả hoạt động. Theo đó các biến tác động đến khía cạnh chất lượng gồm có: chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp, sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng, liên kết CNTT với khách hàng. *Sự tham gia của nhà cung cấp trong thiết kế sản phẩm* tác động đáng kể đến chi phí. Các nhân tố tác động đáng kể đến thời gian giao hàng bao gồm: Chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp, *Sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động cải tiến chất lượng, Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp.* 4/6 hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp được đề xuất, trừ *Đánh giá nhà cung cấp và Hợp tác chiến lược với nhà cung cấp tác động đáng chú ý tới sự linh hoạt.*

Kết quả phân tích tương quan và hồi quy cho phép chúng ta chấp nhận 6 giả thuyết. Theo đó, các hoạt động quản trị chất lượng

nhà cung cấp bao gồm: đánh giá nhà cung cấp, chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp, sự tham gia của khách hàng trong thiết kế sản phẩm, cải tiến chất lượng, liên kết công nghệ thông tin với nhà cung cấp, hợp tác chiến lược với nhà cung cấp có tác động tích cực đến đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp trên các khía cạnh chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng và sự linh hoạt. Tuy nhiên, các tác động này không xảy ra đồng thời.

### 5. Thảo luận và hạn chế

#### 5.1. Phát hiện chính

Kết quả nghiên cứu cung cấp bằng chứng về việc phát triển hệ thống quản trị chất lượng nhà cung cấp hiệu quả giúp cải thiện kết quả hoạt động của tổ chức. Phát triển hệ thống quản trị chất lượng nhà cung cấp được xem là sự khởi đầu quan trọng để thiết lập chuỗi cung ứng, cũng như quản trị hiệu quả các dòng chảy trong chuỗi. Các nghiên cứu về chủ đề này ở Việt Nam còn tương đối hạn chế. Bên cạnh đó, kết quả phân tích tương quan, hồi quy cho thấy mức độ tác động khác nhau của từng hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp tới các khía cạnh khác nhau của kết quả hoạt động. Theo đó, doanh nghiệp có thể lựa chọn các thực hành phù hợp ứng với mục tiêu chiến lược về kết quả hoạt động mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Các kết quả nghiên cứu này cơ bản tương đồng với các nghiên cứu đã được thực hiện trong và ngoài nước trước đây như nghiên cứu của Shin và cộng sự (2000), Li và cộng sự (2011) các hoạt động quản trị chất lượng nhà cung cấp đảm bảo chất lượng đầu vào, giảm nguy cơ chuỗi cung ứng, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí chất lượng và nâng cao hiệu suất giao hàng, tính linh hoạt.

#### 5.2. Hàm ý

Nghiên cứu đóng góp những hiểu biết sâu sắc hơn về việc quản trị chất lượng phía nhà cung cấp. Những phát hiện này gợi ý cho các nhà quản trị

nói chung và các nhà quản trị trong các doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử nói riêng cách thức phát triển hệ thống quản trị đầu vào hiệu quả bắt đầu từ các hoạt động tìm kiếm, đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp, tiếp đến chia sẻ thông tin với nhà cung cấp để tăng cường sự liên kết, phối hợp và thúc đẩy các mối quan hệ, sau đó khuyến khích sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động thiết kế sản phẩm, cải tiến chất lượng và cuối cùng tiến tới sự hợp tác chiến lược, toàn diện với nhà cung cấp, các hoạt động này được diễn ra thường xuyên, liên tục dưới sự hỗ trợ của nền tảng công nghệ thông tin hiện đại.

Kết quả nghiên cứu còn cho thấy hệ thống thang đo đạt độ giá trị, độ tin cậy cao là nguồn tham khảo hữu ích cho các nhà quản trị đánh giá hiệu quả của các doanh nghiệp.

#### 5.3. Hạn chế

Mặc dù có những đóng góp nhất định cho cả lý thuyết và thực tiễn, nghiên cứu vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định như quy mô mẫu còn khá nhỏ, mới chỉ tập trung vào lĩnh vực sản xuất chế tạo thiết bị điện/điện tử. Do đó, một số các kết luận rút ra từ nghiên cứu cần được kiểm chứng lại ở một quy mô lớn hơn cũng như phạm vi rộng hơn bởi các nghiên cứu trong tương lai. Nghiên cứu đo lường kết quả hoạt động dựa trên đánh giá của đối tượng khảo sát trong mối quan hệ so sánh với đối thủ cạnh tranh, điều này là hợp lý trong bối cảnh các doanh nghiệp có sự khác biệt nhất định về sản phẩm đầu ra, tuy nhiên tính chủ quan, sai lệch là không tránh khỏi. Nghiên cứu trong tương lai cần bổ sung thêm các dữ liệu thứ cấp khi đánh giá về các kết quả hoạt động

### 6. Kết luận

Quản trị chất lượng nhà cung cấp đóng một vai trò tích cực trong nâng cao kết quả hoạt động của các doanh nghiệp. Dựa trên dữ liệu khảo sát từ 100 doanh nghiệp sản xuất thiết bị điện - điện tử Việt Nam nghiên cứu đã chỉ ra rằng đánh giá nhà cung cấp, chia sẻ thông tin với/bởi nhà cung cấp,

sự tham gia của nhà cung cấp trong các hoạt động thiết kế sản phẩm, cải tiến chất lượng, hợp tác chiến lược với nhà cung cấp dựa trên nền tảng liên kết công nghệ thông tin với khách hàng có quan hệ tích cực với kết quả hoạt động xét trên các khía cạnh chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng và sự linh hoạt. ♦

#### Tài liệu tham khảo:

1. Baihaqi, I., & Sohal, A. (2013), *The impact of information sharing in supply chains on organizational performance: an empirical study*, *Production Planning & Control*, 24(8-9), 743-758.
2. Carter, J. R., & Ellram, L. M. (1994), *The impact of interorganizational alliances in improving supplier quality*, *International journal of physical distribution & logistics management*, 24(5), 15-23.
3. Kannan, V. R., & Choon Tan, K. (2006), *Buyer-supplier relationships: The impact of supplier selection and buyer-supplier engagement on relationship and firm performance*, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 36(10), 755-775.
4. Kaynak, H., & Hartley, J. (2008), *A Replication and Extension of Quality management into the Supply chain*, *Journal of Operations Management*, 26(4), 468-489.
5. Krause, D. R., Scannell, T. V., & Calantone, R. J. (2000), *A structural analysis of the effectiveness of buying firms' strategies to improve supplier performance*, *Decision sciences*, 31(1), 33-55.
6. Lascelles, D. M., & Dale, B. G. (1989), *The buyer-supplier relationship in total quality management*, *Journal of Purchasing & Materials Management*, 25(2), 10-20.
7. Li, S., Nathan, B., Nathan, T., & Rao, S. (2006), *The impact of supplychain management practices on competitive advantage and organizational performance*, *Omega*, 34(2), 107-124.
8. Lin, C., Kuei, C., & Chai, K. (2013), *Identifying critical enablers and pathways to high performance supply chain quality management*, *International Journal of Operations & Production Management*, 33(3), 347-370.
9. Prajogo, D., Chowdhury, M., Yeung, A. C., & Cheng, T. C. E. (2012), *The relationship between supplier management and firm's operational performance: A multi-dimensional perspective*, *International journal of production economics*, 136(1), 123-130.
10. Shin, H., D. A. Collier and D. D. Wilson (2000), *Supply management orientation and supplier/buyer performance*, *Journal of Operations Management*: 317-333.

#### **Summary**

With the primary data collected from 100 electric - electronic equipment producers in Viet Nam over the period of 2017 - 2018, the article presents the test result of the relation between the supplier quality management and business performance. The correlation and regression analyses show the positive relationship between supplier evaluation, information sharing with/by suppliers, the participation of suppliers in product design, quality improvement, strategic cooperation with suppliers, technology cooperation with suppliers and the business performance in quality, costs, delivery time and flexibility.

# TIỀM NĂNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN VÀ TIẾN BỘ XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (CPTPP)

**Phan Thanh Hoàn**  
Trưởng ĐH Kinh tế - Đại học Huế  
Email: hoanphan@hce.edu.vn

**Ngày nhận:** 23/07/2018      **Ngày nhận lại:** 20/08/2018      **Ngày duyệt đăng:** 27/08/2018

Nghiên cứu này phân tích tiềm năng xuất khẩu thủy sản của Việt Nam trong bối cảnh Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Bằng việc sử dụng các chỉ số thương mại và tính toán cơ cấu xuất khẩu các nhóm sản phẩm của ngành, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng: CPTPP là thị trường chính của hàng thủy sản Việt Nam, tuy nhiên mức độ tập trung thương mại chỉ ở một vài thành viên CPTPP như Nhật Bản, Úc và Canada. Lợi thế cạnh tranh của ngành cũng như hầu hết các nhóm sản phẩm phân theo mã HS của ngành rất cao, tuy nhiên đang có xu hướng giảm dần theo thời gian. Bên cạnh đó, mức độ tập trung thương mại của ngành mới chỉ thể hiện ở một số nhóm sản phẩm và thị trường nhất định. Còn nhiều nhóm sản phẩm vẫn đang có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào CPTPP thấp hơn tốc độ tương ứng của thế giới. Như vậy, Việt Nam có cơ hội gia tăng xuất khẩu hàng thủy sản trong khu vực CPTPP. Tuy nhiên, cơ hội này chỉ được tận dụng tối đa khi mà Việt Nam đảm bảo được quy tắc xuất xứ sản phẩm và đáp ứng các yêu cầu về chất lượng và kỹ thuật của đối tác. Do đó, Việt Nam cần phải tăng cường năng lực, áp dụng công nghệ mới trong sản xuất và chế biến, xúc tiến thương mại nhằm thúc đẩy xuất khẩu, và nâng cao giá trị gia tăng của ngành.

**Từ khóa:** thủy sản, xuất khẩu, lợi thế cạnh tranh, Việt Nam, CPTPP.

## 1. Mở đầu

Trong một loạt Hiệp định thương mại tự do - (Free Trade Agreement) FTA mà Việt Nam tham gia đàm phán đã và đang được hoàn tất, Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định FTA Việt Nam - EU (EVFTA) được kỳ vọng sẽ tạo ra làn sóng hội nhập lần thứ hai mạnh mẽ hơn đối với nền kinh tế Việt Nam. Theo đó, những ngành hàng chủ lực của Việt Nam như thủy sản được kỳ vọng sẽ là những ngành hàng được hưởng lợi nhiều nhất.

CPTPP với 11 quốc gia thành viên, 499 triệu dân và tổng sản phẩm quốc nội (GDP) hơn 10.000 tỷ USD, chiếm trên 13% toàn cầu, đang chiếm 15,84% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam. CPTPP cũng là hiệp định thương mại tự do đầu tiên của Việt Nam với Peru, Canada và

Mexico, trong đó Canada, Mexico là các nền kinh tế lớn thứ 11 và 14 trên thế giới. Các nước CPTPP hằng năm nhập khẩu gần 1,8 tỷ USD hàng thủy sản Việt Nam, tương đương khoảng 25% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Cụ thể như thị trường Nhật Bản, Úc đang có nhiều cơ hội gia tăng xuất khẩu. Ngoài ra còn thị trường mới như Canada, dù đây là nước sản xuất thủy sản tương đối lớn trên thế giới nhưng vẫn nhập khẩu thủy sản khá lớn từ Việt Nam.

Trong Hiệp định CPTPP, Canada và Peru sẽ xóa bỏ thuế quan hoàn toàn về 0% ngay khi hiệp định có hiệu lực, một số nước khác cắt giảm thuế theo lộ trình. Việc ký kết CPTPP là cơ hội để các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu, đặc biệt là các thị trường mới như Canada, Peru, Mexico... Đồng thời, nâng cao



khả năng cạnh tranh của hàng thủy sản Việt Nam so với nhiều đối thủ chưa tham gia các FTA. Chẳng hạn như mặt hàng cá ngừ, Thái Lan, Trung Quốc đang là hai đối thủ lớn nhất của Việt Nam, nắm giữ nhiều thị phần xuất khẩu nhất nhưng cả hai quốc gia trên đều không phải là thành viên của CPTPP. Tương tự với mặt hàng tôm, Việt Nam hiện đang đứng thứ 2 thế giới về xuất khẩu tôm với thị phần 14%, sau khi CPTPP có hiệu lực, Việt Nam sẽ được cắt giảm thuế nhập khẩu tôm nguyên liệu và cả thuế xuất khẩu tôm chế biến vào CPTPP. Đây được xem là cơ hội để sản phẩm tôm xuất khẩu Việt Nam vươn lên cạnh tranh vị trí xuất khẩu hàng đầu với Ấn Độ. Tuy nhiên, xuất khẩu thủy sản sang thị trường CPTPP đang có dấu hiệu suy giảm. Tình trạng này xuất phát từ việc chuyển hướng thị trường từ CPTPP sang EU. Những thị trường khác ngoài CPTPP tuy vẫn giữ mức tăng trưởng tốt nhưng không đủ bù cho sự suy giảm tại thị trường CPTPP [1].

Mục tiêu của bài viết này là phân tích thực trạng và triển vọng xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang các nước thuộc CPTPP trong bối cảnh thực thi hiệp định này, từ đó khuyến nghị các chính sách nhằm khai thác tối ưu cơ hội xuất khẩu sang thị trường CPTPP, góp phần phát triển ngành thủy sản Việt Nam trong thời gian tới. Cấu trúc bài viết bao gồm: sau phần tổng quan các nghiên cứu liên quan là phương pháp nghiên cứu sử dụng. Tiếp đến bài viết sẽ phân tích triển vọng xuất khẩu của ngành thông qua các chỉ số thương mại. Phần cuối của bài viết sẽ kết luận và gợi ý một số hướng chính sách nhằm thúc đẩy xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường CPTPP.

## **2. Tổng quan nghiên cứu**

Cho đến nay, hầu hết các nghiên cứu về tác động của TPP (trước đây và CPTPP bây giờ) đều tập trung vào đo lường sự thay đổi của các biến số kinh tế vĩ mô như: GDP, kim ngạch ngoại thương, hay dự báo về thay đổi cơ cấu sản xuất. Nghiên cứu của Ngân hàng thế giới (WB, 2015) ước tính rằng, TPP có thể sẽ bổ sung thêm 8% GDP, 17% giá trị xuất khẩu thực tế, và 12% lượng tích lũy tài sản cho Việt Nam trong vòng 20 năm tới. Phần đóng góp chính vào con số này chính là mức giảm thuế quan đánh vào hàng xuất khẩu vào các nước trong khối, nhất là dệt may và phụ kiện. Trong số các nước tham gia TPP hiện nay, Việt Nam là nước

có thu nhập bình quân đầu người thấp nhất và có một số lợi thế so sánh đặc biệt mà không nước nào có được, cụ thể là ngành công nghiệp chế tạo thâm dụng lao động và các ngành hiện nay đang chịu thuế suất cao. Cũng theo đánh giá của WB, Việt Nam đã thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng giảm xuất khẩu nguyên liệu thô và tăng sản phẩm chế tạo có giá trị cao hơn. TPP sẽ tiếp tục đẩy nhanh quá trình này. Với nhập khẩu, TPP cũng sẽ làm cho Việt Nam nhập khẩu nhiều hơn, thể hiện mức độ hội nhập ngày càng cao vào chuỗi giá trị toàn cầu. Theo nghiên cứu của Le Hong Hiep (2015), trong số các FTA Việt Nam đang theo đuổi, TPP có tầm quan trọng đặc biệt bởi một số lý do. Thứ nhất, do các nước thành viên TPP chiếm 39% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2014, hội nhập sâu hơn với các nền kinh tế này sẽ giúp gia tăng xuất khẩu của Việt Nam. Do Việt Nam chưa ký kết một hiệp định thương mại tự do song phương với Hoa Kỳ, TPP cũng sẽ là một giải pháp thay thế để đẩy mạnh xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường quan trọng này. Giới hoạch định chính sách Việt Nam cũng xem TPP như một biện pháp cân bằng lại ảnh hưởng kinh tế không mong muốn của Trung Quốc. Bằng sử dụng mô hình phân tích cân bằng tổng thể (CGE), nghiên cứu của Petri và đồng nghiệp dự báo GDP của Việt Nam sẽ tăng 8,1%, xuất khẩu tăng 30,1%, và dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tăng 14,4% từ đây cho đến năm 2030 (Petri, P. A., Plummer, M. G., & Zhai, F. 2012, 2016).

Các nghiên cứu khác cũng đều có xu hướng đồng tình rằng Việt Nam sẽ được hưởng lợi đáng kể từ TPP. Một số thậm chí còn cho rằng Việt Nam có thể nổi lên thành “người hưởng lợi lớn nhất” trong số các nước thành viên TPP (Bloomberg, 2015). Nghiên cứu của Eurasia Group tuyên bố rằng đến năm 2025 GDP của Việt Nam sẽ tăng thêm 11%, tương đương 36 tỷ USD, so với khi không có hiệp định thương mại này (Eurasia Group, 2015).

Các nghiên cứu gần đây về tác động của TPP đến Việt Nam như nghiên cứu của WB (2015), VEPR (2015), Ed Gerwin (2015), Le Hong Hiep (2015), hay Bloomberg (2015), Eurasia Group (2015)... đều tập trung đánh giá tác động chung đến nền kinh tế bao gồm tác động về chính sách,

đầu tư, thương mại... hay một ngành cụ thể như ngành chăn nuôi (VEPR, 2015). Những nghiên cứu này góp phần cung cấp một cái nhìn tổng quan về TPP và ảnh hưởng toàn phần của nó đến Việt Nam. Tuy nhiên, tác động tiềm năng của TPP đối với hoạt động ngoại thương ở cấp độ ngành, lĩnh vực chưa được đề cập đến hay nghiên cứu một cách cụ thể.

### Phương pháp nghiên cứu

Có nhiều phương pháp khác nhau để đánh giá các tác động tiềm năng của một Hiệp định thương mại tự do (FTA), và có tác động bổ sung cho nhau. Một số phương pháp tập trung vào tác động ở cấp độ vĩ mô, trong khi những phương pháp khác tập trung vào tác động ở cấp độ ngành. Theo cẩm nang của ADB về đánh giá tác động của Hiệp định Thương mại Tự do (ADB, 2011), có bốn phương pháp chính để đánh giá tác động kinh tế tiềm năng của một FTA, bao gồm: chỉ số thương mại (TI), mô hình cân bằng từng phần (PE), mô hình trọng lực (GM), và mô hình cân bằng tổng thể tính (CGE). Trong phạm vi của bài viết này, để đánh giá tiềm năng xuất khẩu của thủy sản Việt Nam trong CPTPP, nghiên cứu chỉ tập trung phân tích xuất khẩu thủy sản theo mã ngành HS và đánh giá cơ hội xuất khẩu dựa vào các chỉ số thương mại (*Trade Indicators*), đó là: Chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện (*Revealed Comparative Advantage - RCA*) nhằm đánh giá lợi thế so sánh của các nhóm hàng thủy sản tại thị trường CPTPP; Chỉ số Hướng tăng trưởng thị trường (*Growth Orientation of Markets-GOM*) nhằm xác định tiềm năng thương mại của ngành thủy sản giữa Việt Nam với các nước CPTPP; và Chỉ số tập trung thương mại (*Trade Intensity Index - TII*) nhằm xác định mức độ tập trung xuất khẩu của Việt Nam vào các thị trường CPTPP so với mức trung bình của thế giới [3][6]. Trên cơ sở những đánh giá đó, nghiên cứu sẽ có các hàm ý chính sách nhằm nắm bắt các cơ hội để đẩy mạnh xuất khẩu thủy sản sang thị trường CPTPP tiềm năng.

Chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện (RCA) của một sản phẩm được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của quốc gia so với tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của thế giới, và được tính toán như sau:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

Trong đó:  $x_{ij}$  và  $x_{wj}$  là giá trị kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm  $j$  của quốc gia  $i$  và thế giới;  $x_{it}$  và  $X_{wt}$  là tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia  $i$  và thế giới. Nếu RCA lớn hơn 1 thì quốc gia  $i$  được coi là có lợi thế so sánh về sản phẩm  $j$  so với thế giới. Ngược lại, RCA nhỏ hơn 1 biểu thị bất lợi (không có lợi thế so sánh) của quốc gia  $i$  về sản phẩm  $j$ .

Chỉ số Hướng tăng trưởng thị trường (*Growth Orientation of Markets-GOM*): Chỉ số này dùng để đo lường tiềm năng tăng trưởng của một ngành hàng xuất khẩu bằng việc so sánh tốc độ tăng trưởng ngành hàng của một quốc gia so với thế giới. GOM được tính cho một quốc gia và cho thế giới theo công thức sau:

$$GOM_{ijk} = 100 \times \left[ \left( \frac{x_{ijkt2}}{x_{ijkt1}} \right)^{\frac{1}{t_2 - t_1}} - 1 \right]$$

Trong đó:  $x$  là giá trị xuất khẩu của sản phẩm  $k$  từ quốc gia  $i$  (thế giới) sang quốc gia  $j$ ;  $t_1$  và  $t_2$  là thời gian bắt đầu và kết thúc trong kỳ tính toán. GOM có giá trị từ  $-\infty$  đến  $\infty$ . GOM càng lớn biểu thị tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm  $k$  giữa hai quốc gia càng cao và ngược lại.

Chỉ số tập trung thương mại (*TII*) được dùng để xác định mức độ tập trung thương mại của một quốc gia đối với một thị trường cụ thể. TII được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia tại một thị trường trong tương quan với tỷ trọng xuất khẩu của thế giới vào thị trường đó. TII được tính theo công thức sau:

$$TII = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

Trong đó:  $x_{ij}$  và  $x_{wj}$  là giá trị xuất khẩu của quốc gia  $i$  và của thế giới sang quốc gia  $j$ ;  $X_{it}$  và  $X_{wt}$  là tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia  $i$  và của thế giới sang quốc gia  $j$ . TII lớn hơn (nhỏ hơn) 1 biểu thị quan hệ thương mại song phương giữa quốc gia  $i$  và  $j$  tập trung (không tập trung), hay nói cách khác là quan trọng hơn (không quan trọng) so với quan hệ thương mại giữa quốc gia với thế giới.

Bên cạnh sử dụng các chỉ số thương mại, nghiên cứu sử dụng danh mục phân loại hàng hóa theo mã HS để xác định cơ cấu mặt hàng của ngành thủy sản. Theo đó, nhóm hàng thủy sản được thống kê dựa trên mã hàng được quy định trong Danh mục hài hòa mô tả mã hóa

hàng hóa, phiên bản năm 2012 (Danh mục HS 2012) bao gồm các danh mục hàng hóa trong chương 03 và 1604, 1605 [2]. Mã HS (HS Code) là mã số dùng để phân loại hàng hóa xuất nhập khẩu trên toàn thế giới theo Hệ thống phân loại hàng hóa do Tổ chức Hải quan thế giới WCO phát hành có tên là “Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa” (HS - Harmonized Commodity Description and Coding System) [5]. Hiện tại có hơn 200 quốc gia, vùng lãnh thổ cũng như các tổ chức quốc tế như Phòng Thống kê Liên hợp quốc và Tổ chức thương mại thế giới sử dụng Danh mục HS.

Nguồn số liệu về thương mại ngành thủy sản sử dụng trong nghiên cứu này được trích xuất từ cơ sở dữ liệu United Nations Comtrade Database [4].

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### Thị trường hàng thủy sản trong CPTPP

Hiện tại, khối các nước CPTPP đang chiếm hơn 25% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam và có xu hướng giảm qua 5 năm (bảng 1). Riêng năm 2016 đã có gần 1,8 tỷ USD xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào các nước CPTPP. Trong đó, Nhật hiện chiếm 61,7%, Canada và Úc chiếm tỷ trọng tương đương nhau khoảng 10%, Mexico, Malaysia, và Singapore cũng chiếm khoảng 15%. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch XNK qua 5 năm 2012-2016 vào các thị trường này khá khác nhau. Có những thị trường có mức tăng gần 10%, trong khi đó cũng có những thị trường tăng trưởng âm. Vì vậy, có thể nói CPTPP là thị trường có nhiều cơ hội cũng như thách thức của ngành thủy sản Việt Nam trong hiện tại và tương lai.

**Bảng 1:** Kim ngạch xuất khẩu và tỷ trọng thị trường hàng thủy sản của Việt Nam 2012-2016

Country	2012		2014		2016		Tăng trưởng (%)
	Triệu USD	%	Triệu USD	%	Triệu USD	%	
Australia	181,4	10,8	228,0	11,2	185,8	10,5	0,60
Brunei	1,8	0,1	1,4	0,1	1,1	0,1	-10,77
Canada	130,4	7,8	262,6	13,0	183,1	10,3	8,86
Chile	9,7	0,6	12,5	0,6	14,1	0,8	9,66
Japan	1.082,5	64,5	1.193,3	58,9	1.096,3	61,7	0,32
Mexico	53,8	3,2	70,5	3,5	72,9	4,1	7,89
Malaysia	110,0	6,6	123,4	6,1	95,5	5,4	-3,49
New Zealand	13,6	0,8	21,5	1,1	21,1	1,2	11,58
Peru	9,3	0,6	7,4	0,4	8,9	0,5	-1,17
Singapore	85,9	5,1	105,8	5,2	98,7	5,6	3,51
Tổng CPTPP	1.678,5	100,0	2.026,4	100,0	1.777,5	100,0	1,44
Thế giới (tỷ lệ % CPTPP/Thế giới)	6.088,5	27,6	7.764,2	26,1	7.036,0	25,3	3,68

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

## QUẢN TRỊ KINH DOANH

Về phân loại sản phẩm theo mã HS [2], số liệu ở bảng 2 cho thấy: *Động vật giáp xác, đã Nam đang chuyển dần sang EU, và các nước châu Á khác như Trung Quốc, Hàn Quốc.*

**Bảng 2:** Kim ngạch và tỷ trọng xuất khẩu thủy sản phân theo nhóm hàng của Việt Nam trong CPTPP

Nhóm sản phẩm	Mã HS	2012		2014		2016		Tăng trưởng (%)
		triệu \$	%	triệu \$	%	triệu \$	%	
Cá sống	0301	0,6	0,03	1,1	0,05	2,8	0,16	48,71
Cá, tươi hoặc ướp lạnh, ...	0302	24,6	1,47	3,5	0,17	0,4	0,02	-63,96
Cá, đông lạnh, trừ phi-lê cá (fillets) và các loại thịt cá khác,...	0303	38,4	2,29	44,2	2,18	55,4	3,12	9,57
Phi-lê cá và các loại thịt cá khác,...	0304	506,4	30,17	548,7	27,08	515,2	28,98	0,43
Cá, làm khô, muối, ...	0305	16,6	0,99	16,3	0,80	36,3	2,04	21,63
Động vật giáp xác, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, ...	0306	550,4	32,79	700,7	34,58	520,6	29,29	-1,38
Động vật thân mềm, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, sống, ...	0307	112,6	6,71	91,4	4,51	89,1	5,01	-5,69
Động vật thủy sinh không xương sống, ...	0308	0,0	0,00	0,6	0,03	0,2	0,01	45,32
Cá đã được chế biến hay bảo quản,...	1604	66,7	3,98	105,4	5,20	109,1	6,14	13,08
Thủy sản đã qua chế biến, ...	1605	362,2	21,58	514,6	25,39	448,5	25,23	5,49
<b>Tổng cộng</b>		1.678,5	100,00	2.026,4	100,00	1.777,5	100,00	1,44

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

hoặc chưa bóc mai, vỏ,... (mã HS 0306) chiếm tỷ trọng chủ yếu, gần 30% tổng kim ngạch XK thủy sản của Việt Nam vào các nước CPTPP năm 2016. Điều này phản ánh đúng thực tế là Việt Nam đang chủ yếu xuất khẩu tôm các loại. Nhóm sản phẩm Phi-lê cá và các loại thịt cá khác,... (mã HS0304) cũng chiếm tỷ trọng tương đương, trung bình 29% qua các năm. Đáng chú ý là nhóm thủy sản đã qua chế biến (mã HS 1605) chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng qua các năm, từ 21,58% năm 2012 lên 25,23% năm 2016. Tuy nhiên nhìn chung tốc độ tăng trưởng của các nhóm hàng chính nói trên có xu hướng giảm trong giai đoạn vừa qua. Nguyên nhân chính là thị trường xuất khẩu thủy sản của Việt

### Thuế nhập khẩu thủy sản của Việt Nam trong CPTPP

Về thuế nhập khẩu hàng thủy sản của Việt Nam tại các thị trường thuộc CPTPP, số liệu ở bảng 3 cho thấy, mức thuế trung bình (AHS) của hàng thủy sản nói chung ở mức thấp (từ 0-5%) và có xu hướng giảm dần qua các năm. Tuy nhiên, các mã hàng HS 0301, 0303, 0304, 0305, và đặc biệt là mã HS 1605 lại có thuế quan trung bình tăng. Lý do là nhiều mặt hàng thủy sản xuất khẩu của Việt Nam cũng đang bị cạnh tranh gay gắt trong thời gian qua, khi xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng ở nhiều thị trường (Vasep, 2018).

Hiện nay, cạnh tranh về giá trong ngành thủy sản là rất lớn trong khi đó mức thuế xuất khẩu thủy

sản vào một số thị trường hiện nay rất cao. Đối với các thị trường trong CPTPP, mỗi nước áp dụng mức thuế suất khác nhau, dao động từ 2-10%. Vì vậy khi CPTPP có hiệu lực, việc cắt giảm các dòng thuế sẽ giúp sản phẩm thủy sản Việt Nam hạ giá thành đáng kể, nâng cao khả năng cạnh tranh và kim ngạch xuất khẩu [1].

### **Lợi thế cạnh tranh hàng thủy sản - RCA**

**Bảng 3:** Thuế quan trung bình (AHS) hàng thủy sản của Việt Nam trong CPTPP (%)

Nhóm sản phẩm	Mã HS	2012	2013	2014	2015	2016	TTBQ
Cá sống.	0301	0,02	0	0	0	0,12	56,5
Cá, tươi hoặc ướp lạnh, ...	0302	0,45	0,23	0,39	0,35	0,15	-24,0
Cá, đông lạnh, trừ phi-lê cá (fillets) và các loại thịt cá khác,...	0303	0,72	1,49	0,96	1,43	1,02	9,1
Phi-lê cá và các loại thịt cá khác,...	0304	1,27	2,17	1,53	1,87	2,16	14,2
Cá, làm khô, muối, ...	0305	1,33	1,23	0,83	0,28	1,81	8,0
Động vật giáp xác, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, ...	0306	1,05	1,04	0,38	0,35	0,75	-8,1
Động vật thân mềm, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, sống, ...	0307	3,13	2,34	2,63	1,18	1,99	-10,7
Động vật thủy sinh không xương sống .....	0308	1,13	0,87	1,08	0,55	0,75	-9,7
Cá đã được chế biến hay bảo quản,...	1604	3,09	2,44	1,75	2,47	2,36	-6,5
Thủy sản đã qua chế biến, ...	1605	2,26	2,4	2,41	2,87	2,8	5,5

Nguồn: The UNCTAD Trade Analysis Information System (TRAINS)

RCA của ngành thủy sản được tính cho từng nhóm sản phẩm phân theo mã HS được trình bày ở Biểu đồ 1. Số liệu ở biểu đồ cho thấy, hầu hết các nhóm sản phẩm của ngành thủy sản đều có RCA lớn hơn 1, trừ các sản phẩm tươi sống như cá hoặc thủy sản khác ở dạng sống, tươi, ướp lạnh... (mã HS 0301, 0302, 0303, và 0308), như vậy có thể nói rằng Việt Nam có lợi thế cạnh tranh rất lớn trên thị trường CPTPP về các sản phẩm này. Trong đó các nhóm sản phẩm như Thủy sản đã qua chế biến, mã HS 1605, có RCA > 10; Cá phile các loại hay động vật giáp xác như tôm cũng có RCA lớn hơn 5. Đây cũng là nhóm sản phẩm chiếm tỷ trọng chính trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Như vậy có thể thấy tiềm năng xuất khẩu của những sản phẩm này còn rất lớn. Tuy nhiên, RCA của hầu hết các nhóm sản phẩm có

xu hướng giảm qua 3 năm. Điều này thể hiện Việt Nam đang phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn từ các quốc gia xuất khẩu thủy sản khác (Trung Quốc, Ấn độ, Thái Lan, Indonesia...) trong thị trường CPTPP (Biểu đồ 1).

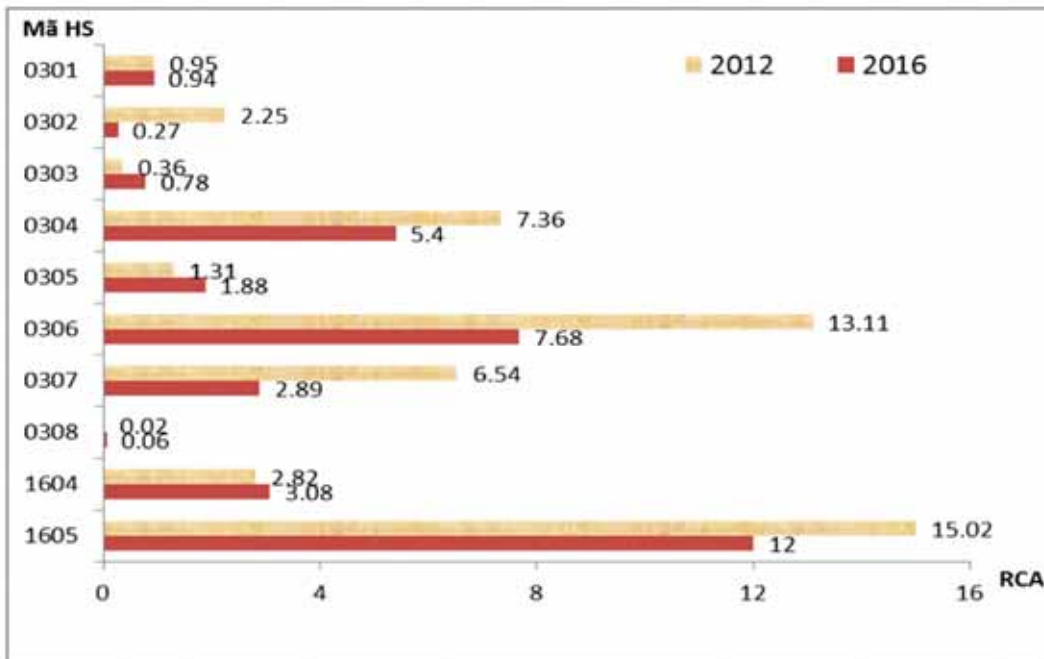
Phân tích sâu lợi thế cạnh tranh của sản phẩm theo thị trường, số liệu ở bảng 4 cho biết RCA của các nhóm sản phẩm theo từng thị trường trong

CPTPP. Nhìn chung, lợi thế cạnh tranh cao tập trung vào các mã sản phẩm HS 0303, 0304, 0306, và 1605 ở hầu hết các thị trường. Trong đó, mã sản phẩm HS 0304 (phile cá các loại) và 1605 (thủy sản đã chế biến) có RCA rất cao. Đây là tín hiệu tốt cho ngành bởi xuất khẩu đang chuyển dần từ sản phẩm sống/đông lạnh sang sản phẩm chế biến. Xét theo từng thị trường, thủy sản của Việt Nam có RCA cao nhất ở các thị trường như Úc, Canada, Singapore, và New Zealand. Bên cạnh đó, còn nhiều mã sản phẩm và thị trường trong CPTPP chưa có xuất khẩu hoặc RCA thấp. Đây cũng có thể xem là tiềm năng xuất khẩu của ngành sau khi CPTPP có hiệu lực (Bảng 4).

### **Tập trung thương mại hàng thủy sản - TII**

Chỉ số tập trung thương mại dùng để đo lường mức độ tập trung của luồng thương mại hàng hóa





**Biểu đồ 1:** Lợi thế cạnh tranh biểu hiện (RCA) của các nhóm sản phẩm thủy sản 2012-2016

của một nước tại một thị trường nào đó. TII cho biết liệu xuất khẩu của quốc gia sang một thị trường có nhiều hơn xuất khẩu của thế giới vào thị trường đó hay không. Kết quả tính toán TII của các nhóm sản phẩm ngành thủy sản Việt Nam đối với các thị trường CPTPP được trình bày ở bảng 5. Số liệu TII cho thấy hàng thủy sản Việt Nam tập trung chủ yếu ở thị trường Úc, Nhật Bản, Malaysia, Singapore. Điều này có nghĩa là xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang những thị trường nói trên cao hơn mức độ xuất khẩu thủy sản của thế giới vào chính những thị trường đó. Như vậy, những thị trường còn lại trong CPTPP (những thị trường có TII < 1, được tô màu) sẽ có cơ hội lớn cho thủy sản Việt Nam bởi TII đang còn thấp. Hầu hết các thành viên của CPTPP có TII nhỏ hơn 1 và thậm chí gần bằng 0. Kết quả này cho thấy tiềm năng lớn cho xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang CPTPP khi CPTPP có hiệu lực.

Phân theo nhóm sản phẩm, phần lớn các thị trường có mức độ tập trung xuất khẩu cao các nhóm sản phẩm ngành thủy sản như: cá đông lạnh (HS 0303); phile cá các loại (HS 0304); động vật giáp xác (HS 0306)... Tuy nhiên những nhóm sản phẩm này vẫn còn những thị trường có

TII thấp, thể hiện đang có rào cản thương mại hoặc là thị trường mới. Vì vậy cần có định hướng tập trung khai thác những thị trường này trong tương lai (Bảng 5).

**Hướng tăng trưởng thị trường ngành hàng thủy sản - GOM**

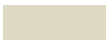
Để thấy rõ hơn hướng tăng trưởng ngành thủy sản của Việt Nam trong thị trường CPTPP, chỉ số GOM được tính toán cho cả ngành trên thị trường CPTPP. Kết quả GOM của ngành giai đoạn 2012-2016 được thể hiện ở Biểu đồ 2. Nhìn chung tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thủy sản vào thị trường CPTPP là cao hơn so với chỉ tiêu này của thế giới. Điều này phù hợp với thực tế Việt Nam là một trong những nhà xuất khẩu hàng đầu của thế giới ngành hàng này.

Đối với từng thị trường cụ thể, những thị trường trong CPTPP nằm ở góc trên bên phải của biểu đồ (New Zealand, Canada, và Singapore) thể hiện Việt Nam đã và đang xuất khẩu nhiều hơn thế giới vào thị trường CPTPP (tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào CPTPP cao hơn tốc độ tương ứng của thế giới). Đó cũng chính là những thị trường chính trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Như vậy tiềm năng tăng trưởng của



**Bảng 4:** Lợi thế cạnh tranh biểu hiện (RCA) theo sản phẩm và thị trường năm 2016


Mã HS	0301	0302	0303	0304	0305	0306	0307	0308	1604	1605
Australia	0,39	0,04	3,45	13,48	0,39	8,83	1,5	-	0,9	21,79
Canada	0,45	0,04	5,68	13,5	0,59	12,54	0,97	1,08	1,11	33,03
Brunei	-	-	9,39	80,9	-	0,18	-	-	-	-
Chile	-	-	0,31	30,6	-	2,38	-	-	1,26	2,24
Japan	0,03	0	0,25	3,26	3,63	6,68	2,5	0	2,11	6,49
Malaysia	4,14	0,12	4,55	13,76	11,78	1,03	1,82	0,16	0,41	1,83
Mexico	-	-	7,82	61,31	-	-	0,49	-	0,23	0,16
New Zealand	-	-	1,28	13,32	0,86	33,68	0,9	-	1,69	19,92
Peru	-	-	0,34	32,73	-	-	-	-	5,26	-
Singapore	11,79	0,09	2,58	31,46	13,67	15,84	1,51	0,16	9,52	3,8

Ghi chú:  Biểu thị RCA > 1

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

**Bảng 5:** Chỉ số Tập trung thương mại (TII) năm 2016 của thủy sản Việt Nam trong CPTPP

Mã HS	0301	0302	0303	0304	0305	0306	0307	0308	1604	1605
Australia		1,24	4,21	2,41	0,63	2,84	0,70		0,52	2,41
Brunei		19,99	1,97	3,53	2,53	0,28				
Canada	0,98	2,70	5,74	0,84	0,69	1,35	0,21	0,53	0,21	1,39
Chile				5,03	0,01	0,17			0,29	0,06
Japan	0,06	0,06	0,16	0,34	0,61	1,92	1,64	0,20	2,11	1,24
Malaysia	17,46	2,22	7,69	3,28	11,25	0,74	1,34	1,91	0,65	0,40
Mexico			1,37	3,27			0,05		0,05	0,01
New Zealand	5,32		0,68	1,31	0,51	4,76	0,53	0,66	0,49	1,90
Peru			0,07	3,58					1,72	
Singapore	20,90	37,65	0,90	4,06	4,29	1,35	1,44	0,36	3,48	0,72

Ghi chú: Ô tô màu  Biểu thị cường độ thương mại thấp (TII < 1)

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

## QUẢN TRỊ KINH DOANH

ngành vào những thị trường này sẽ khó có thể cao hơn nữa, cho dù thuế quan cắt giảm sau khi CPTPP có hiệu lực. Đối với những thị trường nằm ở góc dưới bên phải biểu đồ như: Úc, Mexico, Chile, và Peru thì xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn vừa qua có xu hướng giảm, thậm chí là âm, trong tương quan với tăng trưởng dương của thế giới trong xuất khẩu vào những thị trường này. Điều này có thể được xem là những thị trường tiềm năng đối với thủy sản của Việt Nam trong thời gian tới. Đối với thị trường Nhật Bản, tăng trưởng xuất khẩu của ngành đều âm đối với cả Việt Nam và thế giới. Kết quả này phản ánh hai trạng thái: một là nhu cầu nhập khẩu hạn chế, và hai là đang có cản trở đối với thủy sản nhập khẩu từ bên ngoài. Vì vậy, cần xem xét kỹ lưỡng những chính sách thương mại đối với ngành tại các quốc gia này để có chiến lược xâm nhập thị trường hiệu quả.

xuất khẩu thủy sản của Việt Nam so với tốc độ tương ứng của thế giới vào CPTPP. Trong giai đoạn 2012-2016, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu các mã hàng HS 0303, 0306, 1604, và 1605 của Việt Nam là cao hơn rất nhiều so với thế giới, trong đó tập trung vào các thị trường: Canada, Nhật Bản, Malaysia, và New Zealand. Kết quả này phù hợp với thực tế xuất khẩu của ngành lâu nay, tuy nhiên nó cũng chỉ ra rằng tăng trưởng xuất khẩu những mã hàng và thị trường nói trên khó có thể tăng cao hơn nữa trong thời gian tới. Điều này đặt ra vấn đề là phải có định hướng duy trì khả năng xuất khẩu như hiện tại. Xem xét ở khía cạnh ngược lại, nhiều mã hàng thủy sản của Việt Nam như HS 0302, 0304, 0307, và kể cả mã HS 0306 vẫn đang có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thấp hơn so với tốc độ tương ứng của thế giới. Đây được xem là tiềm năng xuất khẩu của ngành trong bối cảnh hiệp định CPTPP bởi khi các thành viên xóa



Nguồn: tính toán từ UN comtrade

**Biểu đồ 2:** Hướng tăng trưởng thị trường (GOM) của XK thủy sản tại thị trường CPTPP giai đoạn 2012-2016

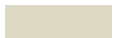
### Hướng tăng trưởng thị trường theo mã hàng

Phân tích sâu về tốc độ tăng trưởng (CAGR) của từng mã hàng thủy sản theo thị trường, số liệu ở bảng 6 cho biết chênh lệch về tốc độ tăng trưởng

bỏ các rào cản thương mại, thủy sản Việt Nam sẽ có cơ hội tăng xuất khẩu, thay thế các nhà cung cấp khác vào thị trường CPTPP (theo hiệu ứng chuyển hướng thương mại của FTA).

**Bảng 6:** Hướng tăng trưởng thị trường theo mã hàng của ngành thủy sản Việt Nam trong CPTPP giai đoạn 2012-2016

Mã HS	0301	0302	0303	0304	0305	0306	0307	0308	1604	1605
Australia	-3,15	- 29,67	7,63	-6,15	-13,51	-7,63	-9,93	-	8,71	4,08
Canada	2,50	- 52,35	14,27	-0,76	21,98	-1,60	-6,64	93,88	-3,76	22,76
Brunei	-	-	21,37	-6,40	-	- 64,95	-	-	-	-
Chile	-	-	-21,63	-4,19	-	28,22	-	-	135,10	83,58
Japan	37,53	- 70,02	-3,25	3,33	37,26	-2,67	-5,30	-49,28	14,56	6,13
Malaysia	162,49	15,98	17,46	-8,23	11,65	12,91	-11,58	188,66	24,82	17,00
Mexico	-	-	63,03	-6,17	-	-	-28,59	-	135,16	- 28,07
New Zealand	-	-	84,49	-0,81	-25,42	3,85	0,38	-	-5,22	18,21
Peru	-	-	-1,88	- 11,93	-	-	-	-	13,72	-
Singapore	33,26	-9,43	-7,40	- 10,73	2,88	- 10,69	-11,36	-14,79	2,90	-7,97

Ghi chú:  biểu hiện  $CAGR_{Việt Nam} > CAGR_{Thế giới}$

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

Để thấy rõ hơn tiềm năng xuất khẩu các sản phẩm thủy sản, các chỉ số thương mại nói trên được kết hợp với nhau để phân tích. Một cách cụ thể, sản phẩm được xem là có tiềm năng xuất khẩu lớn vào một thị trường nào đó thì trước hết phải có lợi thế so sánh biểu hiện, tức  $RCA > 1$ , tiếp đến là mức độ tập trung thương mại (TII) hoặc tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (GOM) vào thị trường đó đang ở mức thấp (do rào cản thương mại như đã phân tích ở trên). Kết quả phân tích được trình bày ở bảng 7.

Kết quả ở bảng 7 cho thấy, sản phẩm thuộc các mã HS 0304, 0306, 0307 và 1605 có tiềm năng xuất khẩu cao sang thị trường CPTPP, trong đó mã hàng 0304 có tiềm năng xuất khẩu sang tất cả các thị trường trong hiệp định. Kết quả này là phù hợp bởi mã sản phẩm này là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của thủy sản Việt Nam. Việc thực thi

CPTPP sẽ giúp sản phẩm chủ lực này tiếp tục chiếm lĩnh và mở rộng thị trường lớn hơn. Trong các thị trường thuộc CPTPP, ngoài các thị trường tiềm năng sẵn có, Chile và Malaysia là thị trường đáng chú ý với tiềm năng xuất khẩu đến 4 mã hàng của thủy sản Việt Nam.

#### Đánh giá chung

Kết quả phân tích ở trên cho thấy, ngành thủy sản sẽ được hưởng lợi đáng kể từ CPTPP. Một khi CPTPP có hiệu lực, hàng thủy sản sẽ được hưởng mức thuế xuất khẩu sang các nước CPTPP, thị trường chính của hàng thủy sản Việt Nam, giảm xuống trong thời gian tới. Kết quả tính toán các chỉ số thương mại như: Lợi thế so sánh hiển thị, tiềm năng tăng trưởng, và tập trung thương mại đều chỉ ra tiềm năng của ngành thủy sản trong thị trường CPTPP.

**Bảng 7:** *Tiềm năng xuất khẩu thủy sản Việt Nam trong CPTPP*

Mã HS	0301	0302	0303	0304	0305	0306	0307	0308	1604	1605
Australia	-	-	-	P	-	P	P		-	-
Canada	-	-	-	P	-	P	-	P	P	P
Brunei			-	P		-				
Chile			-	P		P			P	P
Japan	-	-	-	P	P	P	P	-	-	-
Malaysia	-	-	-	P	-	P	P	-	-	P
Mexico			-	P			-		-	-
New Zealand			P	P	-	-	-		P	-
Peru			-	P					-	
Singapore	-	-	P	P	-	P	P	-	-	P

Tuy nhiên, thách thức chính của ngành thủy sản chính là yêu cầu về xuất xứ, chất lượng sản phẩm, và các tiêu chuẩn kỹ thuật khác. Như vậy, bên cạnh các cơ hội có được, ngành thủy sản của Việt Nam còn gặp không ít thách thức từ Hiệp định CPTPP. Để có thể tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua được những thách thức này, các DN trong nước phải có chiến lược kinh doanh lâu dài và biện pháp thực hiện cụ thể gắn với lộ trình thực hiện của Hiệp định. Ngoài ra, các bộ ngành và Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) cần hỗ trợ đặc lực cho doanh nghiệp thủy sản thông qua công cụ chính sách, thông tin thị trường để thâm nhập tốt thị trường CPTPP.

#### 4. Kết luận và khuyến nghị

Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) cam kết sẽ giúp giảm các loại thuế nhập khẩu một số mặt hàng thủy sản Việt Nam xuống bằng 0% hoặc gần bằng 0%, tùy thuộc vào mỗi mặt hàng. Theo đó, hàng thủy sản của Việt Nam xuất khẩu sang các thị trường CPTPP thời gian tới có thể sẽ tăng mạnh. Để có thể đón nhận những cơ hội trên, cũng như hạn chế những thách thức từ các CPTPP mang lại, vươn lên phát triển nhanh và bền vững, trở thành một trong những nhà xuất khẩu thủy sản hàng đầu của thế giới trong thời gian tới, Việt Nam cần phải định hướng phát triển ngành thủy sản phù hợp đối với từng giai đoạn, cụ thể như sau:

*Thứ nhất*, cần sớm điều chỉnh quy hoạch phát triển ngành Thủy sản Việt Nam sao cho phù hợp với tình hình và bối cảnh mới. Cụ thể: quy hoạch lại các khu vực sản xuất thủy sản lớn để kêu gọi và thu hút đầu tư trong và ngoài nước vào lĩnh vực chế biến...; Có chính sách hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực để phát triển thủy sản phù hợp với quy hoạch phát triển mới của ngành.

*Thứ hai*, cần có chính sách và lộ trình thay đổi cơ cấu xuất khẩu các nhóm sản phẩm của ngành thủy sản, tập trung vào nhóm sản phẩm chế biến, đảm bảo các tiêu chuẩn quốc tế, đáp ứng và vượt qua những rào cản kỹ thuật trong thị trường CPTPP.

*Thứ ba*, đối với các địa phương cần nghiên cứu quy hoạch, bố trí các khu nuôi trồng thủy sản phù hợp với chiến lược phát triển chung của cả nước, tránh phân tán quy mô. Hỗ trợ các điều kiện liên quan đến sản xuất và bảo vệ môi trường.

*Cuối cùng*, cần tăng cường chủ động liên kết các doanh nghiệp với nhau để tăng cường sức cạnh tranh, xúc tiến xuất khẩu có hiệu quả. ◆

#### Tài liệu tham khảo:

1. Bloomberg. (2015, 9 Oct), *The Biggest Winner From TPP Trade Deal May Be Vietnam*, Retrieved 20 April, 2016

2. Bộ Công Thương (2016), *Thông tư về việc ban hành danh mục hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam*, Số: 65/2017/TT-BTC.

3. Ed Gerwin (2015), *TPP and the Benefits of Free Trade for Vietnam: Some Lessons from U.S. Free Trade Agreements*, Progressive Policy Institute. [http://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2015/09/2015.09-Gerwin\\_TPP-and-the-Benefits-of-Freer-Trade-for-Vietnam2.pdf](http://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2015/09/2015.09-Gerwin_TPP-and-the-Benefits-of-Freer-Trade-for-Vietnam2.pdf)

4. Eurasia Group. (2015), *The Trans-Pacific Partnership: Sizing up the Stakes - A Political Update*, New York: Eurasia Group.

5. Le Hong Hiep (2015), *The TPPs Impact on Vietnam: A Preliminary Assessment*, ISEAS Perspective 2015/63

6. Mikic, M. Gilbert, J. (2009), *Trade Statistics in Policymaking - A Handbook Of Commonly Used Trade Indices And Indicators*, United Nations publication, ST/ESCAP/ 2559.

7. MOIT, (2015), *Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (Hiệp định TPP) và sự tham gia của Việt Nam*.

8. MOIT, (2016), *Hội thảo TPP - Cơ hội và thách thức tác động đến hoạt động xuất nhập khẩu Việt Nam*, <http://www.moit.gov.vn/vn/tin-tuc/6918/tpp---co-hoi-va-thach-thuc-tac-dong-den-hoat-dong-xuat-nhap-khau-viet-nam.aspx>

9. Petri, P. A., Plummer, M. G., & Zhai, F. (2012), *The Trans-Pacific Partnership and AsiaPacific Integration: A Quantitative Assessment* (Vol. 98), Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics.

10. Petri, P. A., Plummer, M. G., & Zhai, F. (2016), *The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates*. Working paper, The Peterson Institute for International Economics.

11. Plummer, Michael G.; Cheong, David; Hamanaka, Shintaro. 2011, *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements*, © Asian Development Bank.

12. Trung tâm WTO, 2018, *Lợi thế của ngành thủy sản Việt Nam từ CPTPP và EVFTA*, truy xuất tại địa chỉ: <http://www.trungtamwto.vn/tpp/loi-cua-nganh-thuy-san-viet-nam-tu-cptpp-va-evfta>

13. United Nations Statistics Division (UNSD) (2016), *United Nations Commodity Trade Statistics Database*, truy xuất tại địa chỉ: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.

14. VEPR, (2015), *The Impacts of TPP and AEC on the Vietnamese Economy: Macroeconomic Aspects and the Livestock Sector*, <http://vepr.org.vn/533/ebook/the-impacts-of-tpp-and-aec-on-the-vietnamese-economy-macroeconomic-aspects-and-the-livestock-sector/26978.html>

15. World Bank (2016), *Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership*, Global Economic Prospects (JAN, 2016).

16. World Customs Organization (2016), *HS Nomenclature 2012 Edition*, truy xuất tại địa chỉ: <http://www.wcoomd.org>

17. World Trade Organisation, (2012), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, WTO Publications. ISBN 978-92-870-3812-8.

### Summary

The study analyzes the potentials for Viet Nam seafood exports under Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). By using the trade indices and calculating the export structure of the industrial products, the results show that CPTPP is the major market for Viet Nam seafood, but only focus on some CPTPP members, namely Japan, Australia and Canada. The industrial competitive advantages and most of product groups under code HS are relatively high, but tend to decrease over time. Besides, the industrial trade intensity has just focused on certain product groups and markets. The growth rate of many product group exports to CPTPP has been lower than the world average. Viet Nam, therefore, has opportunities to enhance exporting seafood to CPTPP nations. However, it is vital for Viet Nam to meet the requirements for product origin, quality and technical of its partners. Viet Nam has to improve its capacity, apply new technologies to production and processing, carry out trade promotion to boost exports and raise the industrial added value.



# AN EMPIRICAL STUDY OF TOP MANAGEMENT CHARACTERISTICS AND ENTREPRENEURSHIP ON FIRMS COMPETENCE AND PERFORMANCE

Hsin-Kuang Chi  
Nanhua University, Taiwan  
Email:

Yan-Ting Lai  
Nanhua University, Taiwan  
Email:

Ching-Feng Chang  
National Chengkung University, Taiwan  
Email:

Ngày nhận: 13/12/2017

Ngày duyệt đăng: 27/09/2018

Ever since Hambrick and Mason proposed upper echelon theory in 1984, top management team (TMT) issues have been received tremendous attentions from academicians and practitioners. Especially in the dynamic, fast-moving, and global world, the importance of TMT has become inevitably important nowadays. TMT is the soul of organization in that they make strategic decisions which effect firms future. Furthermore, splendid performance stems from the firms learning ability, the attitude toward entrepreneurial activities, and the emphasis of core competence, all of these issues which are affected by TMT characteristics. Hence, this study attempts to integrate relevant literature to develop a comprehensive research model, as well as to investigate the interrelationships among TMT characteristics, absorptive capacity, core competence, entrepreneurial orientation, managerial performance.

Through a series of questionnaire survey, the results of this study indicate that TMT functional background diversity and educational background level have significant influences on a firms absorptive capacity, entrepreneurial orientation and core competence have significant impacts on its core competence. Furthermore, a firms absorptive capacity and entrepreneurial orientation. Finally, the results also suggested that firms characterized by higher entrepreneurial orientation, absorptive capacity and core competence are more likely to gain excellent managerial performance.

**Key words:** Top Management Team, Core Competence, Entrepreneurial Orientation, Quality, Absorptive Capacity, Management Performance.

### 1. Introduction

In the dynamic environment, Top Management Team (TMT) plays a pivotal role to lead the firm to the success to the present and to the future. Ever since Hambrick and Mason (1984) proposed the upper echelon theory did we realize that the importance of TMT decision-making would strongly influence the organizational outcomes. From then on, issues of how TMT affect business decision making and strategic planning has been high-

ly recognized. Past researches have showed that TMT have an important impact on shaping the organizational culture. Organizational culture follows the corporate belief, core value and further affects organization decision-makings; however, each firm forms different culture types for having different top management team traits, vision and facing external environment. Thus, TMT, roles of them are various, but the major role is to be the decision-maker (Hambrick & Mason, 1984) and

creates the vision, the belief of the firm. TMT are also sensitive to environmental scanning for which they decide the interior strategy, effective strategic planning, control to face the uncertainty and the change under the dynamic, fast moving environment. Therefore, TMT need to foresight, lead the organization to learn at anytime, to enhance the organization core competence in order to compete with rivals and maximize the management performance.

Since Hambrick and Mason (1984) propose upper echelons theory that the upper echelons of an organization plays more decisive roles in the business operations process and management performance, most of previous studies of TMT are basically focused how TMT demographic characteristics or individuals personalities, cognitive preference and risk-taking or risk-avoidance effect performance (e.g., Hambrick & Mason, 1984; Bantel & Jackson, 1989; Murry, 1989; Iaquinto & Fredrickson, 1997; Pegels, Song & Yang, 2003). Thus, the research of process from TMT toward performance is still vague and there are little researches examine the interrelationship among demographic characteristics, entrepreneurial orientation, absorptive capacity and core competence as an integrated frame work.

Age heterogeneity as well as tenure heterogeneity are likely to differ in their attitudes, values and perspective for their different social, political and economic environment and event but differences in values and attitudes could result in conflict so that it would hinder the cohesiveness (Pfeffer, 1983). On the other hand, TMT diversity, the dissimilar solutions accelerates effective group discussion preventing "group thinking" and leads to high quality decision (Bantel and Jackson, 1989; Bose, 2015). Waller (1995) proposes that there is an association between functional background and organization effectiveness. Tihany et al. (2000) argue that high educated members in TMT will search more eagerly for information thus can generate better strategies.

From the above, TMT will have influence on absorptive capacity, entrepreneurial orientation, and core competence. Kisfalvi and Pitcher (2003) state that such as age, educational background, tenure and demographic variables of upper eche-

lon examine the relationships between strategic variables such as innovation, diversification and so on, but find that demographic proxies for team diversity do not have consistency.

A firm with better learning abilities tends to more actively gain knowledge and which the knowledge usually may be the important resource to support a firm's outcomes. Covin and Slevin (1989) states management performance will relate to tendency of a firm toward entrepreneurial process such as the methods, practices and decision-making styles that managers can act entrepreneurially. Core competence is uniqueness to a firm, and can provide better suggestion to key decision and thus create better outcomes (Petts, 1997; Yang, 2015). Chanvarasth and Ravichandran (2003) notes a firm processing better learning ability would create better profit. Hence, we can know that learning ability, the attitude toward entrepreneurial activities, and the competences would determine the firm's performance.

As a result, we would like to re-examine the relationships between TMT demographic among our research constructs, absorptive capacity, entrepreneurial orientation, core competence, and management performance. The research objectives of this study are as follows:

(1) To develop a comprehensive research framework to integrate the interrelationships between top management team characteristics, absorptive capacity, entrepreneurial orientation and management performance.

(2) To identify the influence of top management team demographic heterogeneity and top management team culture on absorptive capacity, entrepreneurial orientation and core competence.

(3) To investigate the interrelationships between absorptive capacity, entrepreneurial orientation, core competence and management performance.

## 2. Literature Review

### 2.1. Top Management Team Organizational Culture

Organizational culture has been discussed within the academic field for a long time since Pettigrew proposed this idea in Administrative Science Quarterly in 1979. Hereafter, extensive

researches have been developed on the topic. Daft (2004) defines culture as "The set of values, guiding beliefs, understanding, and ways of thinking that is shared by members of an organization and is taught to new members." Hofstede et al. (1990) state organizational culture acquires a status that similar to structure, strategy and control. Hodgetts and Luthans (2000) consider corporate culture as the standard, language, core value and philosophy of organizational behavior. Robbins (1990) and Martinez et al. (2015) refers organizational culture as a system of shared meaning. In every organizational culture there are patterns of beliefs, symbols, rituals, myths, and practices that have evolved over time which in turn, create common understandings among members as what the organization is and how its members should behave. Aaker (2005) and Hogan & Coote (2013) suggest an organizational culture involves three elements: (1) a set of shared values or dominant beliefs that define organizational priorities, (2) a set of norms of behavior, (3) symbols and symbolic activities used to develop and nurture those shared values and norms. There is no exact consensus about organizational cultures definition, according to Hofstede et al. (1990), but they can be attributed to some characteristics: (1) holistic (2) historically determined, (3) related to anthropological concepts, (4) socially constructed, (5) soft and (6) difficult to change.

Due to the fact that organizational culture will follow the corporate belief, core value and further affect organization decision-makings, each firm will form different culture types with different top management team traits, vision and face external environment there are many different types of organizational culture.

As the fact that organizational culture is profoundly affected by TMT members behaviors, tendency, belief and value so this study examines MT organizational culture by adopting organizational culture. The research uses two continua, based upon Trompenaars and Woolliams (1997), one distinguishes between equity and hierarchy and the other examines orientation to the person and the task and which form four types of organizational cultures. The following will have brief introduction to the four types of cultures.

**Incubator.** This culture is like a leaderless team. This person-orientated culture is characterized by a low degree of both centralization and formalization. In this culture, individualization is one of the most important features. The organization exists only to serve the needs of its member. Responsibilities and tasks within this type of organization are assigned primarily according to the members own preferences and needs. Structure is loose and flexible and control takes place through persuasion and mutual concern for the needs and values of other members. The main characteristics are concluded as follow: (1) person oriented, (2) power of the individual, (3) self-realization, (4) commitment to oneself, and (5) professional recognition.

**Guided Missile.** This culture strong emphasizes on equality in the workplace and orientation to the task. The task-oriented culture has a low degree of centralization and high degree of formalization. Achievement and effectiveness are weighed above the demands of authority, procedures or people. The management of the organization is predominantly seen as a continuous process of solving problems successfully. The manager is a team leader, whose hands command absolute authority. This culture is designed for a rapid reaction to extreme changes. The main characteristics are as follow: (1) task orientation, (2) power of knowledge/expertise, (3) commitment to tasks, (4) management by objectives, and (5) pay for performance.

**Family.** This culture is characterized by a high degree of centralization and a low degree of formalization. It generally reflects a highly personalized organization and is predominantly power oriented. Employee in this culture seems to interact around the centralized power of father or mother. The power of the organization is based on an autocratic leader who directs the organization. The climate inside the organization is highly manipulative and full of intrigues. The main characteristics are as follow: (1) power orientation, (2) personal relationships, (3) entrepreneurial, (4) affinity/trust, and (5) power of person.

**The Eiffel Tower.** This role-oriented culture is characterized by a high degree of formalization together with a high degree of centralization.

Control is executed through systems of rules, legalistic procedures, assigned rights and responsibilities. Bureaucracy and the high degree of formalization make this organization inflexible. Respect for authority is based on the respect for functional position and status. Employees are very precise and meticulous. Order and predictability are highly valued in the process of managing the organization and duty is an important concept that one feels within himself rather than an obligation one feels towards a concrete individual. In this culture, organization is slow to adapt to change. The main characteristics are as follows: (1) role orientation, (2) power of position/role, (3) job description/evaluation, (4) rules and procedures, and (5) order and predictability.

### ***2.2 Interrelationships between Top Management Team Demography, Absorptive Capacity, Core Competence, and Entrepreneurial Orientation***

Kor (2003) mentions managerial experiences enable to achieve entrepreneurial growth. Managerial experiences come from the tenure, age, personal characteristics. Simons et al. (1999) find that a demographic diversity of TMT would provide a pool of skills, information, and contain creative decision making. TMT diversity, the reconciliation to dissimilar solutions accelerates effective group discussion preventing "group thinking" and leads to high quality decision (Bantel and Jackson, 1989). Furthermore, Carpenter (2002) and Homberg & Bui propose (2013) TMT diversity would provide TMT with greater breadth of information sources, and skill sets than other teams that are more homogenous. According to the research above, TMT heterogeneity provides better information to compete in the chosen market niches.

Tenure. Age and organizational tenure are two of the most important variables in empirically research, yet it is very difficult to separate these two effects due to the explanations differing may differ in whether or not organizational learning, core competence and process of entrepreneurship.

More tenured manager may have more psychological commitment to the organization status and to organization value (Schmidt & Posner,

1983; Zoogah, Vorab, Richardc, & Pengc, 2011) and change or innovation could be resisted. According to Keck (1997), tenure is positively related to stability efficiency, but may affect on the stance to innovation. Thus, tenure would relate to the ability to absorb knowledge, to act entrepreneurially and the elements of the core competences.

Age. Bantel and Jackson (1989) express that age heterogeneity may facilitate group creativity and may lead to more tolerance for uncertainty or risk-taking. Hambrick and Mason (1984) note TMT members of a similar age would possess similar value orientation. Younger managers are better learning, reasoning and memorizing and are more willing to accept new challenges. Thus, the divergence of tenure and age of TMT demography would have differences among absorptive capacity, core competence and entrepreneurial orientation.

Functional Background. Wiserman and Bantel (1992) mention the professional education of TMT members helps uplift the flexibility of decision-making and communication ability. Holland (1976) finds out major in school would be greatly related to the personalities, and attitudes and cognitive styles. Teams composed of dissimilar types of curricula benefit from the diversity of perspective and create better solution. Also Anderson (2003) states the idea that TMT members whose background are in production, process engineering and accounting focus on automation, plant and backward integration, whereas those, whose background are marketing and sales, a product research are tend to emphasize on new opportunities research. Meanwhile, Goll et al. (2001) propose TMT with higher level of business degree are expected to generate a wider range of creative solutions. Waller (1995) proposes that there is an association between functional background and organization effectiveness. From above, the more minglement of TMT composition, it could create more widely opinions to decision-making, management process and the position of the firms. Specifically, functional education get high diversity benefit the absorptive capacity, core competence and entrepreneurial orientation.

Educational Background. Bantel and Jackson (1989) state that higher levels of education should facilitate to a team to generate and implement creative solutions to complex problem and this could explain why people who are more educated have more receptive attitudes toward innovation and are willing to accept new challenge and learning new things. According to Hamrick and Mason (1984), Bantel and Jackson (1989), and Hitt and Tyler (1991), the amount of formal education that TMT have is positively associated with innovation and strategic chance. Tihany et al. (2000) find out the higher educated members in TMT, the higher diversification their firm would be. So these findings reveal that high educated TMT will search more eagerly for information thus can generate better strategies.

*H1-1: TMT demography in terms of tenure and age divergence will result in differences among absorptive capacity, core competence, and entrepreneurial orientation.*

*H1-2: TMT demography in terms of functional background diversity and educational background has positive relationship to absorptive capacity.*

*H1-3: TMT demography in terms of functional background diversity and educational background has positive relationship to core competence.*

*H1-4: TMT demography in terms of functional background diversity and educational background has positive relationship to entrepreneurial orientation.*

### **2.3 Interrelationships between Top Management Team Culture, Absorptive Capacity, Core Competence, and Entrepreneurial Orientation**

Organizational culture is the key element of that organization functions. Previous studies suggest that the standard, language, core value and philosophy of organizational behavior are profoundly influenced by TMT characteristics. Hence, different organizational cultures lead to different decision modes and stances to learning, to new-business, to risk, and to core competences. Daft (2001) argues that the organizational culture plays a dominant role in creating organizational learning. Especially, firms with a participant culture should create an atmosphere for sharing, and for learning. As a result, we infer that TMT culture

should influence a firm's absorptive capacity, core competences and entrepreneurial orientation.

*H1-5: Different TMT organizational cultures are likely to have differences among absorptive capacity, core competence and entrepreneurial orientation.*

### **2.4. Interrelationships between Absorptive Capacity, Entrepreneurial Orientation and Core Competence**

Zahra and George (2002) propose that absorptive capacity pertains to knowledge creation and utilization that enhances a firm's ability to gain and sustain a competitive advantage. Prahalad and Hamel (1990) mention core competences as the collective learning which is determinant to coordinate diverse production skill and how to integrate multiple streams of technologies. Absorptive Capacity also could lead to sustain a competitive advantage in combination with a firm's other complementary assets and resource. Matusik and Hill (1999) state that firms with more flexibility will provide better opportunities and which will help to firms sustain superior performance through customer responsiveness. Firms with higher absorptive capacity are likely to have a competitive advantage over firms with low absorptive capacity in quickly transferring external resources (Chanvarasuth & Ravichandran, 2003). From above, firms with better learning ability would create better sustainable core competence. Hence, we hypothesis as follow:

*H2-1: Firms exhibiting better absorptive capacity are likely to enhance core competence.*

In addition, entrepreneurial orientation is the strategy-making processes and styles of firms that engage in entrepreneurial activities. In order to involve in this new activities, firms need to acquire and absorb new knowledge. Nevertheless, absorptive capacity is defined as a firm's ability "to evaluate new, external knowledge, assimilate it, and apply it to commercial ends" (Cohen & Levinthal, 1990). Firms with higher entrepreneurial orientation are apt to learn vigorously. For example, they may take more expenditure on R&D in the field that they are competing or they would learn from others.

Besides, an effective entrepreneurial orientation would be an example of good strategic man-



agement (Lumpkin & Dess, 1996). Since entrepreneurial orientation is the reflection of organizational processes and decision-making of a firm, it is the important factor of firms' competitive advantages (Lumpkin & Dess, 1996). Core competences strengthen competitive advantages throughout being competitively unique and entrepreneurial orientation represents the process aspect of entrepreneurship. Hence, as a result, we could infer that firms with higher entrepreneurial orientation would create better learning ability. Second, firms with entrepreneurial orientation would enhance competitive advantages to strengthen core competences.

*H2-2: Firms exhibiting higher entrepreneurial orientation are likely to have better absorptive capacity.*

*H2-3: Firms with entrepreneurial orientation are likely to have a significant influence on core competence.*

**2.5 Interrelationships between Absorptive Capacity, Core Competence, Entrepreneurial Orientation and Management Performance**

In the fast-moving and competitive environment, the more competitive advantages a firm gains, the more value a firm creates. Prior researches have suggested an entrepreneurial orientation is a key for organizational success (Lumpkin & Dess, 1996). Covin and Slevin (1989) finds that new entry with stronger entrepreneurial orientation lead to high performance. Covin and Slevin (1989) states management performance will relate to mindset of a firm toward entrepreneurial process such as the methods, practices and decision-making styles that managers can act entrepreneurially. In other words, entrepreneurial orientation plays an important role in organizational success and hence, produces better performance to the firms.

Based upon the discussion above, we would expect that a firm with entrepreneurial orientation will exhibit higher performance. Hence, the hypothesis in this study is below:

*H3-1: Firms with entrepreneurial orientation are likely to have a significant influence on management performance.*

Furthermore, scholars propose that organizational learning enhances firms' innovation and

helps to adopt exterior change (Mullen & Lyles, 1993) in that learning ability of organization members aid to recognize, apply, and assimilate the value of new, external information (Cohen & Levinthal, 1990). Chanvarasth and Ravichandran (2003) note that a firm processing with absorptive capacity comparing to other alliances participants will create better profit. Zott (2001) suggest that the timing of capability deployment will sustain performance difference across firms. As a result, according to the discussion above, we believe that firms with better absorptive capacity will create better business outcomes.

*H3-2: Firms exhibiting higher absorptive capacity will create better management performance.*

Moreover, core competence is the uniqueness to one firm. Petts (1997) states core competence as an engine of growth since core competence can provide firms better suggestion to key decisions. Every firm according to their own need and the industry environment would need different core competences. Hence, firms acquire and punctuate in renewing knowledge and skill to compete in changing market will bring more opportunities and sustain competitive advantages than others and further, to create the better performance. Markides (1994) note that core competences have a critical role to play in the process of corporate performance. Raff (2000) states firms that are flexible in using their resource bases to capitalize upon emerging strategic opportunities. Matusik and Hill (1999) also argue firms with more flexibility would provide better opportunities and further increase the firms' outcomes. These opportunities help firms sustain superior performance because of first mover advantages (Ferrier, Smith & Grimm, 1999), customer responsiveness (Matusik & Hill, 1999). With respect to the inferred above, we can state that the core competence would highly relate to a firm's business performance.

*H3-3: Firms exhibiting higher core competence are likely to create better management performance.*

**3. Research Design and Methodology**

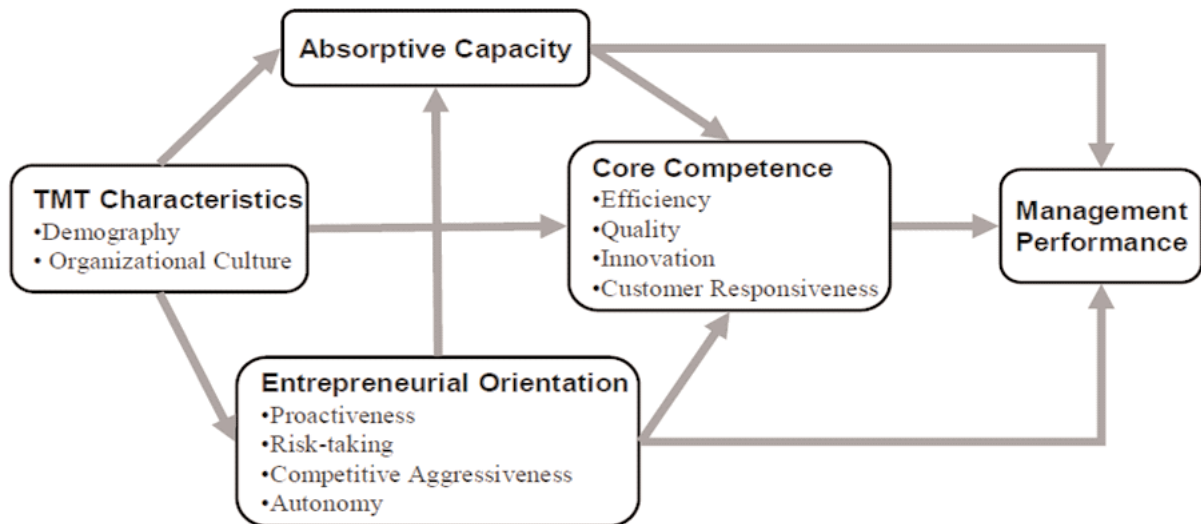
**3.1 The Conceptual Model and Construct Measurement**

In this research, we aim to investigate the interrelationships between Top management team

## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

characteristics, absorptive capacity, entrepreneurial orientation, core competences and management performance. For the purpose of this study, we developed the following conceptual model, as

detailed contents of the questionnaire, including the statement of the questionnaire items and the ranging or the scale were shown in Appendix.



**Figure 1** The Research Model of this Research

shown in Figure 1.

For the purposes of this study, the following five major constructs are operationalized in this study: (1) Top management team Characteristics, (2) Absorptive Capacity, (3) Entrepreneurial Orientation, (4) Core Competence, and (5) Management Performance.

### 3.2. Questionnaire Design

A 53-item survey questionnaire and one figure were developed to obtain the responses from Top management team members about their opinions on various research variables. The questionnaire of this study is consisted of five constructs: “top management team characteristics (5 items, one figure),” “absorptive capacity (9 items),” “entrepreneurial orientation (12 items),” “core competence (18 items),” and “management performance (9 items).”

A preliminary version of this questionnaire was designed by the author and discussed with the thesis advisor. The questionnaire was pre-tested through a pilot study by the EMBA students of National Cheng Kung University. Questionnaire items were revised based upon the results of the pilot study before being put into the final form. The

### 3.3. Sampling Plan

A sampling plan was developed to ensure that certain types of respondents were included in this study. This study selects the top management team members in high-tech and manufacturer industries in Taiwan as our sample. The sample frame is mainly obtained from The Top 1000 firms in Taiwan (2005) by Tian Xia magazine.

## 4. Result and Discussion

### 4.1. Descriptive Analysis

Preliminary analyses were conducted in this section to provide information about the characteristics of respondents and the results of relevant research variables. The data were gathered over a month period beginning in middle April of 2005, and ending in early May of 2004, including one pilot test and one final survey. For the final survey, a total of 500 survey questionnaires were mailed to the sample firms. Out of 500 sample firms, a total of 114 questionnaires were usable, producing a response of between 22.8% percent. The response rate for manufacturing firms is 27.33% and that for hi-tech manufacturing firms is 16.00%.

Table 1 show the basic attributes of the respon-

dents, including eight major items in this study: (1) industry, (2) history, (3) capital, (4) number of employees, (5) education, It is shown that more than 71% of sample firms belong to manufacturer sector. More than 52% of the sample firms operate less than 20 years. More than 77% of the sample firms, their capital are less than 1 billion NT dollars. More than 76% of the sample firms, their total

degree.

**4.2 Comparisons of Research Constructs under Different Level of TMT Characteristics and Different Types of TMT Organizational Culture**

One of the purposes of this study is to verify the differences of the research constructs under disparities of TMT characteristics and TMT organizational Culture. T-test would be used to examine

**Table 1** Characteristics of the Respondents (n= 114)

Question	Frequency	Percentage (%)
<b>Industry</b>		
Hi-tech	32	28.07
Manufacturer	82	71.92
<b>History</b>		
Less than 5 years	13	11.40
6 to 10 years	16	11.40
11 to 15 years	18	14.04
16 to 20 years	23	15.79
21 to 30 years	13	20.18
More than 30 years	31	27.19
<b>Capital</b>		
Less than 50 millions	37	32
Over 50 millions to 150 millions	19	17
Over 150 millions to 500 millions	21	18
Over 500 millions to 1billion	11	10
Over 1 billion to 50 billions	13	11
More than 50 billions	13	11
<b>Number of Employees</b>		
Less than 100 persons	53	46
101 to 500 persons	34	30
501 to 1000 persons	6	5
1001 to 5000 persons	11	10
More than 5000 persons	10	9

numbers of employees are less than 500 persons.

Table 2 shows the characteristics of TMT, the mean number of TMT is approach 10 persons where female members are around 2-3 persons and males still are the majorities, about 7-8 persons. The average between TMT members are around 43-44 years old and the average eldest age is around 54 years old and the average youngest member age is around 36 years old. To the functional background, the very majorities of TMT members are specialized in business which is 43 % and science major is only about 7 %. Most of the TMT members in their firm tenured averagely 13-14 years, the average long est is 19 years and the shortest is 7 years. Furthermore, the educational background of TMT is in order from 26.52 %, 49.32%, 19.94% and 4.21% that we can tell most of the TMT members have university degrees but only few percent of them get doctor

the high difference group and low difference group of Top management team members tenure and age. ANOVA would be used to examine the differences of research constructs under different types of TMT organizational culture. The following shows the results:

Here, the tenure is measured by means of the longest tenure of TMT member in their firm minus the shortest tenure of TMT member and age is measured as well. We adopt K-means method (nonhierarchical cluster analysis) to divide TMT tenure into two groups and so does TMT members age. Table 3 shows the result that there is no significant difference in the research constructs.

Finkelstein and Hambrick (1990) find out the longer tenure the firm is, the higher risk –avoidance orientation TMT would be. Senior TMT members tend to be more imitative but young TMT members tend to be more innovation on decision-

**Table 2** Characteristics of TMT

Question	Mean	Std. Dev.
Number	9.95	9.44
Male	7.50	7.12
Female	2.88	6.27
Average Age	43.67	8.29
Oldest Age	54.11	9.70
Youngest Age	35.95	8.21
Functional Background	40.56	26.70
Business College	43.97	27.87
Science College	7.50	7.12
Average Tenure	13.54	7.33
Longest Tenure	19.40	9.76
Shortest Tenure	7.73	6.76
Education Background		
High school Degree	26.52	32.88
University Degree	49.32	30.96
Master Degree	19.94	22.67
Doctor	4.21	10.42

making process (Vroom & Pahl, 1971). Wierseman and Bantel (1992) point out the tenure heterogeneity may lower the informality and interaction (ORielly et al., 1993) between TMT members. However, in the study there is no significant difference between low divergence and high divergence tenure group. So it is not appropriate to adopt tenure as a grouping variable in the

to be high and the other tends to be low; thus, we name the two groups as the high age divergence and the low age divergence. Table 4 shows the result. High age divergence of TMT has significant difference in risk-taking ( $t=1.738$ ,  $p=0.085$ ) and autonomy ( $t=1.796$ ,  $p=0.075$ ), and competitive aggressiveness ( $t=2.041$ ,  $p=0.044$ ), which belong to the dimension of entrepreneurial orientation.

**Table 3** T-Test of high and low difference group of TMT members tenure

Dependent Variable	TMT Tenure					
	1Low tenure divergence (n=73)		2High tenure divergence (n=41)		T Value	P value
	Mean	SD	Mean	SD		
Absorptive Capacity	4.890	1.161	5.171	1.243	1.206	0.230
Core Competence						
Efficiency	4.445	1.249	4.317	1.691	-0.462	0.645
Quality	4.370	1.181	4.138	1.418	-0.934	0.352
Innovation	4.740	1.167	4.585	1.449	-0.620	0.536
Customer Responsiveness	4.890	1.197	4.683	1.331	-0.853	0.396
Entrepreneurial Orientation						
Proactiveness	4.671	0.944	4.951	1.413	1.265	0.208
Risk-Taking	5.205	1.067	5.268	1.265	0.282	0.779
Competitive Aggressiveness	4.822	1.110	4.634	1.655	-0.723	0.471
Autonomy	5.342	1.304	5.341	1.667	-0.004	0.997

research constructs.

We use K-mean method (nonhierarchical cluster analysis) to divide TMT tenure into two groups. The two groups, one is that age divergence tends

Hence, the high age divergence of TMT group has a tendency to take bold actions in new entry such as venturing a new business or unknown market than the low divergence of TMT age group. The



high age divergence of TMT also tends to let an individual or team aim at bringing forth a business concept or vision and carrying it to complete the mission independently than the low age divergence of TMT does. Furthermore, according to the result, we can tell the high age divergence of TMT in response to threat tends to higher than the low divergence of TMT age group. As a result, hypoth-

Tower group (n=30) and group four as high family (n=38). The p-values of all four cultures are extremely significant.

The MANOVA test results are shown in Table 6. High Incubator culture tends to be more risk-taking (F=2.274, P=0.084) and more antonymous (F=3.658, P=0.015) in entrepreneurial orientation dimension than the other three cultures. This

**Table 4** T-Test of high and low divergence groups of TMT members age

Dependent Variable	TMT Age					
	1Low age divergence (n=37)		2High age divergence (n=77)		T Value	P value
	Mean	Sd	Mean	Sd		
Absorptive Capacity	4.779	1.004	4.944	1.276	0.688	0.493
<b>Core Competence</b>						
Efficiency	4.616	1.178	4.922	1.049	-1.344	0.184
Quality	4.980	1.161	5.221	1.087	-1.059	0.293
Innovation	4.622	1.409	4.855	1.206	-0.865	0.390
Customer Responsiveness	5.135	1.287	5.420	1.397	-1.075	0.286
<b>Entrepreneurial Orientation</b>						
Proactiveness	4.095	1.490	4.545	1.367	1.601	0.112
Risk-Taking	3.991	1.206	4.429	1.283	1.738	0.085*
Competitive Aggressiveness	4.108	1.094	4.604	1.268	2.041	0.044**
Autonomy	4.486	1.226	4.935	1.259	1.796	0.075*

esis1-1 is partial supported.

We adopt two-stage cluster analysis involving hierarchy cluster analysis and K-means method (nonhierarchical cluster analysis) to divide TMT organizational culture into four groups.

The result of the cluster analysis is shown in Table 5. According to Table 5, it shows that group one has significant higher scores than those of group two, those of group three, and then those of group four. Therefore, we name group one as high Incubator group (n=32), group two as high Guided Missile group (n=24), group three as high Eiffel

Tower culture is characterized by high Incubator, firm shows more risk-taking under uncertainty and more antonymous that firm would tend to delegate to individuals to achieve the mission. Besides, high Eiffel Tower culture tends to be more competitive aggressiveness (P=2.502, F=0.063) in entrepreneurial orientation dimension than the other three. This implies that when TMT organizational culture is characterized by high Eiffel Tower, firm shows more competitive aggressiveness to outperform its rival and perform a combative posture and a

**Table 5** Cluster Analysis of TMT organizational culture

Name of factor	1High Incubator (n=32)	2High Guided Missile (n=24)	3High Eiffel Tower (n=30)	4 High Family (n=38)	F-value	P-value	Duncan
Incubator	35.125	14.375	13.750	15.789	42.887	0.000	(324,1)
Guided Missile	24.813	52.917	20.500	17.895	89.779	0.000	(43,31,2)
Family	20.219	17.917	16.250	48.026	88.057	0.000	(321,4)
Eiffel Tower	19.844	14.792	49.500	18.289	77.413	0.000	(24,41,3)



## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

forceful response to rivals actions. Moreover, high Incubator culture tends to more emphasize on efficiency ( $F=2.325$ ,  $P=0.079$ ) in core competence dimension than the other three. This means when TMT organizational culture tends to be high Incubator, firm emphasizes greatly on efficiency. Hence, hypothesis 1-5 is partial supported. In sum, only entrepreneurial orientation would show the difference in the constructs of organizational, age and tuenure. The low sample response rate may be the arch-criminal. Low sample response rate would cause the unbalance of culture evaluation to our research constructs.

**Table 6** Comparisons among Respondents with Different Levels of TMT Organizational Culture

Name of factor	1High Incubator (n=32)	2 High Guided Missile (n=24)	3 High Eiffel Tower (n=30)	4High Family (n=38)	F-value	P-value	Duncan
Absorptive Capacity	5.146	5.049	4.492	4.785	1.494	0.220	(3421)
Core Competence							
Efficiency	5.169	4.967	4.640	4.537	2.325	0.079*	(4321)
Quality	5.383	5.396	4.928	4.863	1.850	0.142	(3412)
Innovation	4.994	4.842	4.740	4.579	0.635	0.594	(4321)
Customer Responsiveness	5.750	4.994	5.150	5.053	1.499	0.219	(4312)
Entrepreneurial Orientation							
Proactiveness	4.781	4.417	4.375	4.079	1.441	0.235	(3421)
Risk-Taking	4.656	4.292	4.433	3.895	2.274	0.084*	(423,231)
Competitive Aggressiveness	4.719	4.479	4.750	4.026	2.502	0.063 *	(42,213)
Autonomy	5.323	4.903	4.383	4.482	3.658	0.015**	(342,421)

### 4.3. Structural Equation Model (SEM)

The purpose of this study is to find out the relationships among TMT management team demography, and absorptive capacity, core competence, entrepreneurial orientation and management performance and to investigate the fitness of the research framework. For such an objective, structure equation model is employed to test the interrelationships of all the variables in the entire model. The proposed structural equation model is shown in Figure 2.

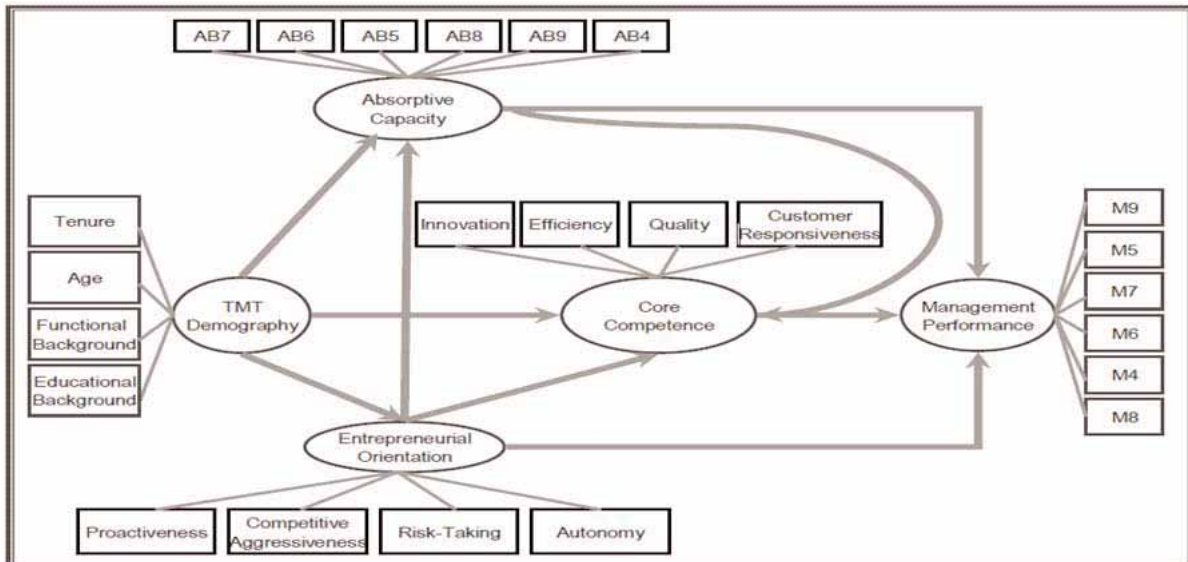
Before evaluating the structural or measurement models, the overall fit of the model to ensure that the model should be evaluated. In this study, five indices were used to test the fit of the model. The first one was the chi-square test, the essential for the nested model comparison. The chi-square value of 78.363 with 77 degrees of freedom isnt

statistically significant at the 0.435 significance level. Thus, the research has consistency with the design model (as shown in Figure 2) and the actual model. However, we must also note that the chi-square test becomes more sensitive as the number of indicators rise. With this in mind, other measures were also examined.

The rest of the fit indices adopted in this study were the root mean square residual (RMR), the goodness of fit index (GFI), and the adjusted goodness of fit index (AGFI). The smaller the RMR is, the better the fit of the model. A value of 0.05 is suggested as a close fit (Arbuckle &Wothke, 1999).

GFI and AGFI will not be influenced by the sample size explicitly and they were adopted to test how much better the model fits than no model at all. A very good fit of research model would require GFI and AGFI to be higher than 0.9 (Arbuckle &Wothke, 1999). The quality of the apriority alternative models should rely on the fit indices. However, it does not necessarily mean that one model is superior or the corrected causal model. Another important criterion for the quality of the model is the plausibility criterion (Joreskog&Sorbom, 1994). It means that the path coefficients in the model adhere to the general theoretical conception and to the hypotheses. Therefore, a model that fits the data well, but with many unsupported hypothesized paths, cannot be defined as correct. Hence, the fit indices and the theoretical predictions should be taken into consideration.

Figure 2 Structural Equation Model of this Study



According to the criterion above, the best model is tested in this study. It displays the fit indices of the model. It shows significant GFI is 0.918, AGFI is 0.872 with quite high chi-square number (78.363), the GFI and AGFI indices indicate moderate fit of this model. As the overall goodness of fit is promising, it is encouraged to further identify the magnitudes and significance of the path structural coefficients of the model. A further evaluation of the model indicates that Entrepreneurial Orientation has a significant influence on Absorptive Capacity ( $\beta = 0.595$ ) which is consistent with hypothesis 2-2. Furthermore, Entrepreneurial Orientation and Absorptive Capacity both have a significant impact on Core Competence ( $\beta = 0.333$ ,  $\beta = 0.609$ ) which are consistent with hypotheses 2-1 and 2-3. Finally, Entrepreneurial Orientation and Core Competence both have a significant influence on Management Performance ( $\beta = 0.358$ ,  $\beta = 0.367$ ) which are consistent with hypotheses 3-1, 3-3.

These results seem to indicate that the inter-relationships among Top management team Demography, Absorptive Capacity, Entrepreneurial Orientation, Core Competence and Management Performance are significant specifically. Absorptive Capacity is significantly

influenced by Entrepreneurial Orientation. Entrepreneurial Orientation is significantly influenced by TMT Demography. Besides, Core Competence is significantly influenced by Absorptive Capacity and Entrepreneurial Orientation. Finally, Management performance is significantly influenced by Core Competence and Entrepreneurial Orientation. The result shows that Entrepreneurial Orientation is affected by TMT functional background diversity and Educational background Level. What types of Entrepreneurial Orientation is significantly affected by firms TMT educational and functional background divergence. Besides, organizational absorption is related to entrepreneurial orientation. What to absorb or how to absorb the knowledge depends on the different types of entrepreneurial orientation in the firms.

With an acceptable goodness of fit of the model, it seems to suggest that, to enhance management performance, firms should keep core competence especially on Innovation, Efficiency, and quality and keep bright attitude toward entrepreneurial orientation especially on autonomy, risk-taking, and competitive aggressiveness while facing new challenge.

### 5. Conclusions and Suggestions

#### 5.1 Research Conclusions

The major objectives of this study are to identify the interrelationships among absorptive capacity, core competence, entrepreneurial orientation and management performance.

The first conclusion is that there are significant relationships among TMT characteristics, absorptive capacity, entrepreneurial orientation and core competence. The results indicate that TMT age divergence has significant differences in entrepreneurial orientation. Besides, the results also show that TMT functional background divergence and educational background level would highly significant influence on entrepreneurial orientation. Furthermore, the results also provide TMT functional background divergence and educational background level are highly positive association with core competence. Finally, TMT educational background level has also highly significant impact on absorptive capacity. In sum, those two demographic traits would show significances on entrepreneurial orientation, absorptive capacity and core competence.

The above conclusion may have the following managerial implications. First, as the literature review in chapter 2, people in different cohort groups have different organizational experiences (ORelly, 1983) and thus are likely to be heterogeneous with respect to attitudes and values (ORelly&Peffer, 1984). The results in the study have shown that the distribution of TMT composition would profoundly affect the organizational absorptive capacity, core competence and entrepreneurial orientation. TMT members play a critical role in organization manipulation. They create organizations belief, vision, and handle the directions of strategic planning. Hence, their decisions are highly related to the next step of their organization, and strongly induce organizational learning absorption in a way. Likewise, the decisions are highly associated with the forceful attitude toward the new entry whether or not a new market or a new business. Second, TMT functional back-

ground and educational background should be gained more emphasis since the more diversity of TMT functional background inspires the better creativities. This is also in line with Bantel (1989) that TMT members composed of dissimilar types of curricula benefit to bring to the problem-solving task and groups will be more effective when TMT individuals have variety of skills, knowledge, ability and perspectives (Wanous&Youtz, 1986). By the same token, higher levels of education of TMT members are associated with a teams ability to generate and implement creative solutions to complex problem and to innovate, and to learn (Bantel, 1989).

The second conclusion is TMT organizational culture would have differences in entrepreneurial orientation in terms of risk-taking, autonomy under high Incubator culture. In addition, high Eiffel Tower culture would have significant differences in competitive aggressiveness. The above conclusion may have the following managerial implications. First, the result of the study indicates that when TMT organizational culture is characterized by high Incubator, their attitudes toward entrepreneurial orientation are likely to be more risk-taking and autonomy. These are compliance with the previous research of Trompenaars and Woolliams (2003) that incubator-type organizational typically is entrepreneurial and flexible control. Second, when a TMT organization culture is characterized by high Eiffel Tower, their attitudes toward entrepreneurial orientation are likely to be more competitive aggressiveness. The firm would seek for the face-to-face competition in order to achieve the goal. Trompenaars and Woolliams (2003) note that Eiffel Tower is highly task orientation. In such traits, when individuals face to a new task, they only seek how to complete the task and accumulate skills. Third, Hodgetts and Luthans (2000) note that corporate culture is the standard, language core value and philosophy of organizational behavior. TMT members manner would have great influence on shaping organizational culture. The association between TMTs

manner and organizational culture decides the attitudes toward learning absorption, the tendency to entrepreneurial orientation and what core competence of the firm would be. When TMT form the organizational culture, they need to create a learning organizational atmosphere so that throughout sharing, the organization can act the belief top-down thoroughly and further lead organization to be more competitive.

The third conclusion is that there are significant relationships between absorptive capacity, entrepreneurial orientation, core competence and management performance. It indicates that there is a strong positive relationship between absorptive capacity and management performance. In addition, there is partial positive relationship between entrepreneurial orientation in terms of proactiveness, risk-taking, competitive aggressiveness, and autonomy and management performance. Competitive aggressiveness and autonomy of entrepreneurial orientation show the positive effect to management performance but the other factors of proactiveness and risk-taking don't have significance relationships to management performance. Besides, there are also positive relationships between core competence in terms of efficiency and innovation though there don't have significance between the other two factors, quality and customer responsiveness of core competence.

There have several managerial implications from above results. First, absorptive capacity represents a firm not only to assimilate new external knowledge but also the ability to apply it to a commercial ends and thus create profits. Hence, in the finding of the study, we find that the better the absorptive capacity is the better the management performance is. This finding is also compliance with Tsai (2001) that an organizational units absorptive capacity is positively related to its business performance. Besides, Cohen and Levinthal (1990) propose that a unit with high absorptive capacity is likely to successfully commercialize its new products and thus applies new knowledge to

improve its business operations. Zahra and George (2002) also investigate there is a positive relationship between absorptive capacity and corporate outcomes. The increments to an organizational knowledge base would lift its business outputs. Furthermore, firms must highlight the importance of sharing whether or not firm-specific or firm-required knowledge within themselves. Second, when firms tend to be more competitive aggressiveness and autonomy they would gain better performance. This copes with prior researches that have suggested an EO is a key for organizational success (Lumpkin & Dess, 1996). Covin and Slevin (1989) also find a positive relationship between a strong entrepreneurial orientation and higher performance. However, the constructs of entrepreneurial orientation vary and prior research suggest that entrepreneurs simply don't see the risks that other see, or alternatively, they see non-entrepreneurial behavior as for more risky so it may be the main reason that risk-taking in the study doesn't significant. Although researches show a firm would exhibit both competitive aggressiveness and proactiveness but Lumpkin & Dess (2003) suggest these two dimensions may vary independently of each other in a given context and relate to performance. This finding implies that when firms tend to be more active to competition and willing to delegate to individuals the firm perform better performance and an effective entrepreneurial orientation would be a good example to implement strategic management or planning. Third, core competence has direct influenced on management performance which is in line with Markides (1994) that core competences have a pivotal role to play in the process of corporate performance. In our research, efficiency and innovation seem to receive more concern by the sampling firms, but quality and customer responsiveness do not. The rationale behind the results likes in the industry of the sample firms. Most of our sampling firms are hi-tech and traditional manufacture industries, which may treat efficiency and innovation as more important factors. In contrast,

service industries incline to be more careful with customer interaction, responsiveness and the quality. Each firm has focused on different core competences according to the interior needs and exterior environment. When firms develop their own core competence it would not only lower the new cost but accelerate the long-term competitive advantages and create maxima value to the firm.

The fourth conclusion can be drawn from this study is that there are significant relationships among entrepreneurial orientation, core competence and absorptive capacity. The result of the study indicates a positive relationship between entrepreneurial orientation and absorptive capacity. Besides, there is an interesting phenomena that competitive aggressiveness and autonomy shows a significant relationship on core competence, but competitive aggressiveness doesn't show significance on absorptive capacity. Instead, proactiveness and autonomy show a significant relationship on absorptive capacity but proactiveness doesn't show a significant relationship on competitive aggressiveness.

Several managerial implications can be inferred from this result. Entrepreneurial orientation has been used to refer to the firms strategy-making processes and styles in entrepreneurial activities (Lumpkin & Dess, 1996). First, firms engage in pursuing new activities, it requires more knowledge to prepare, to evaluate and to implement so that it can lower the risk and failure. Second, there is also a positive relationship between entrepreneurial orientation and core competence. This indicates that entrepreneurial orientation would increase core competence of its firm. The importance of entrepreneurial orientation is that entrepreneurship is the major accelerator of a firm's growth. A firm should cultivate entrepreneurial orientation because the higher entrepreneurial orientation the better awareness of environmental change and this leads to enhance a firm's core value and sustain their competitive advantages. Third, according to the result of the study, it is found that there is a positive relationship between absorptive capacity and core compe-

tence. This result shows that the better absorptive capacity creates the firmer core competence. This is also copes with Zahra & George (2002) that absorptive capacity enables the firms to reconfigure its resource base and achieve the competences. Core competence provides also the unique competitive advantage of a firm; hence, firms need to acquire and punctuate in renewing knowledge and skill to compete in changing markets so that it can bring more opportunities and sustain competitive advantages than others. Fourth, according to Lumpkin and Dess (2003), they categorize proactiveness as the response to opportunity and competitive aggressiveness as the response to threat. When TMT members face threats, they are apt to react through enhancing the core competence within the firm but when they face new opportunities, instead, they are likely to react through enhancing absorptive capacity. This shows that, when TMT encounter a new opportunity, they would absorb new knowledge such as resources, skills and information first. On the contrary, TMT enhance their own core competences such as efficiency, quality, innovation and customer responsiveness when they face the threats first.

In summary, the conceptual models as developed by this study has served as a useful framework for academicians and practitioners to evaluate the interrelationships among absorptive capacity, entrepreneurial orientation, core competence and management performance. The hypotheses as inferred and test in the study do confirm the interrelationship among the above research constructs.

### **5.2 Research Suggestion for Future Research**

Although the result of this study is fruitful and these results may contribute to the existing literature for further validation, several suggestions could be made for academicians and business practitioners.

First, this study adopted the cross-sectional research to empirically test the underlying relationships and hypotheses. The cross-sectional is supe-



rior in capturing statistically significant findings and exploring the difference between several groups. Second, this study adopted a survey methodology by mailing the questionnaire that is hi-tech or traditional manufacturing industries. Future research can take other industries into account.

*Second*, the applications of the idea of entrepreneurial orientation inhere in core competence is a new concept. Although, there are a plenty of studies that have been empirically tested for absorptive capacity, there still have a lot to investigate. Further studies can include potential absorptive capacity (PACAP) and realized absorptive capacity (RACAP) into the research framework to elaborate the phenomena. Fourth, empirical validation for the integrated framework is not well established. Even though most of the framework and the relationships between variables have been proved to be significant the comprehensive model using LISREL test seems to indicate that there are still plenty of rooms to revise and modify results of this analysis and further validation may be required.

*Third*, the response rate of this study is low. Further efforts, should maintain the reasonable rate. More effort should also made to perform a representative sample and to confirm whether the response error and non-response errors results in non-significant test. Sixth, further research could extend the industries category to study that different industries could contribute different entrepreneurial orientation especially in proactiveness and competitive aggressiveness. ◆

**REFERENCES**

Alderson, S. (1993). *Reframing management competence: focusing on the top management team*. Personnel Review, 22(6), 53-62.

Bantel, K.A. & Jackson S.E. (1989). *Top management and innovations in banking: does the demography of the top team make a difference?* Strategic Management Journal Summer Special Issue, 10,107-124

Bose, U. (2015). *Design and evaluation of a group support system supported process to resolve cognitive conflicts*. Computers in Human Behavior,49, 303–312

Carpenter, M. A. & Sanders, WM. Gerard (2002), *Top management team compensation: the missing link between CEO pay and firm performance*. Strategic Management Journal, 23, 367-375.

Carpenter, M. A. (2002). *The implications of strategy and social context for the relationship between top management team heterogeneity and firm performance*.

Chanvarasuth, Pisit&Ravichandran, T. (2003). *Absorptive capacity and strategic Alliances in the supply chain context*. Institute of Electrical and Electronics Engineering, 340-344.

Cohen, W. M. &Levinthal, D.A. (1989). *Innovation and learning: two faces of R&D*. Economic Journal. 99, 569-596.

Cohen, W. M. &Levinthal, D.A.(1990). *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*. Administrative Science Quarterly, 35,128-152.

Covin, J.G., &Slevin, D.P. (1989), *Strategic management of small firms in hostile and benign environments*. Strategic Management Journal, 10, 75-87.

Daft, R. L. (2004) *Organization theory and design (8<sup>th</sup> ed.)*. New York: South-Western.

Goll, I., S., Rakesh, B. &Tucci, L. A. (2001). *Top management team composition, corporate ideology, and firm performance*. Management International Review, 41(2), 109-128.

Hambrick, D.C. & Mason, P.A.(1984). *Upper echelons: the organization as a reflection of its top managers*. Academy of Management Review, 9(2), 193-206.

Hitt, M.A. & Tyler, B.B. (1991). *Strategic decision models: integrating different perspectives*. Strategic Management Journal, 12(5), 327-351.

Hodgett, Richard M. &Luthans, F. (2002). *International management culture, strategy and behavior*. Ohio: Irwin McGraw-Hill.

Hogan, S. J. & Coote, L. V. (2013). *Organizational culture, innovation, and performance: A test of Schein's model*. Journal of Business Research, 67 (2014) 1609–1621

Homberg, F & Bui, H. T. M. (2013). *Top Management Team Diversity: A Systematic Review*. Group & Organization Management, 38(4), 455–479

Kisfalvi, V. & Pitcher, P. (2003), *Doing what feels right: the influence of CEO character and emotions on top management team dynamics*. Journal of Management Inquiry, 12(1), 42-66.

Markides, C. C. (1994). *Related diversification, core competences and corporate performance*. Strategic Management Journal, 15, 149-165

Martinez, E. A. (2015). *Organizational Culture and Performance*. American Economic Review: Papers & Proceedings, 105(5), 331–335

Murry, A. I. (1989). *Top management group heterogeneity and firm performance*, Strategic Management Journal Summer Special Issue, 10, 125-141

Pegels, C. C., Song, Y. I. & Yang, B. (2003). *Management heterogeneity, competitive interaction groups, and firm performance*. Strategic Management Journal, 21, 911-923.

Pettigrew, A. M. (1979). *On studying organizational cultures*. Administrative Science Quarterly, 24, 270-581.

Pfeffer, J. (1983). *Organizational demography*. In *Research in organizational behavior*, Staw B, Cummings LL (eds). Greenwich, CT, 299-357.

Prahalad, C. & Hamel, G.. (1990). *The core competence of the Corporation*. Harvard Business Review, 68(3), 79-91.

Robbins, S. P. (1990). *Organization theory: structure, design and applications*. New Jersey, Prentice Hall.

Trompenaars, F. & Woolliams, P. (2003). *A new framework for managing change across cultures*. Journal of Change Management, 3(4), 361-375.

Wiersema, M. F. & Batel, K. A. (1992). *Top management team demography and corporate strategic change*. Academy of Management Journal, 35(1), 91-121.

Yang, C.C. (2015). *The integrated model of core competency and core capabilities*. Total Quality Management & Business Excellence, 26(1/2), 173-189.

Zoogah, D.B., Vorab, D., Richardc, O. & Pengc, M.W. (2011). *Strategic alliance team diversity, coordination, and effectiveness*. The International Journal of Human Resource Management, 22(3), 510–529.

### Summary

Kể từ khi Hambrick và Mason đề ra thuyết cao cấp (upper echelon theory) vào năm 1984, vấn đề về nhóm quản trị cấp cao (TMT) đã được nhiều nhà nghiên cứu và các nhà quản trị thực tế quan tâm chú ý. Nhất là trong một thế giới năng động, đang vận hành nhanh chóng và toàn cầu hóa hiện nay, ý nghĩa của TMT đã trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. TMT là linh hồn của tổ chức do họ đưa ra những quyết định chiến lược, có tác động tới tương lai của doanh nghiệp. Hơn nữa, hiệu quả cao bắt nguồn từ khả năng học hỏi của doanh nghiệp, thái độ đối với các hoạt động của doanh nhân và sự tập trung vào năng lực cốt lõi. Tất cả những yếu tố này đều có ảnh hưởng tới đặc điểm của TMT. Do đó, nghiên cứu này nhằm mục đích tổng hợp những lý thuyết liên quan để phát triển mô hình nghiên cứu toàn diện cũng như tìm hiểu mối quan hệ giữa đặc điểm của TMT, khả năng tiếp thu, năng lực cốt lõi, định hướng doanh nhân và hiệu quả quản trị.

Thông qua khảo sát từ bảng câu hỏi, kết quả nghiên cứu cho thấy nền tảng chức năng đa dạng và trình độ học vấn của TMT có tác động đáng kể tới khả năng tiếp thu của doanh nghiệp. Ngoài ra, định hướng doanh nhân và khả năng tiếp thu có tác động lớn tới năng lực cốt lõi của doanh nghiệp. Cuối cùng, kết quả nghiên cứu cũng đề xuất những công ty có định hướng doanh nhân, khả năng tiếp thu và năng lực cốt lõi cao hơn thường có nhiều khả năng đạt được hiệu quả quản trị tốt hơn.