

MỤC LỤC

KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

1. **Đặng Kim Khôi, Nguyễn Đình Đạo và Nguyễn Đỗ Anh Tuấn** - Ảnh hưởng của niềm tin và vốn xã hội đến khả năng tiếp cận và lựa chọn tín dụng ở nông thôn Việt Nam. **Mã số: 122.1GEMg.11** 2
The Impact of Trust and Social Capital on the Access and Credit Choice in Rural Vietnam
2. **Lê Bách Giang** - Một số giải pháp phát huy lợi thế cạnh tranh của thành phố Đà Nẵng. **Mã số: 122.1DEco.12** 15
Solutions to Promote the Competitive Advantage of Da Nang city
3. **Hee-Cheol MOON, Jae-Eun CHUNG and Kyung-Hye PARK** - The Effect of the 4th Industrial Revolution Technologies on Supply Chain Innovation in Korean Trading Companies
Tác động của công nghệ cách mạng công nghiệp 4.0 với đổi mới chuỗi cung ứng tại các công ty thương mại Hàn Quốc. Mã số: 1.IIEM.11 26

QUẢN TRỊ KINH DOANH

4. **Nguyễn Thị Ngọc Lan** - Tác động của các yếu tố quản trị công ty đến quản trị lợi nhuận của các công ty niêm yết tại Việt Nam. **Mã số: 122.2BAdm.22** 37
The Influence of Corporate Governance Factors on Profit Management of Listed Companies in Vietnam
5. **Nguyễn Thu Hương và Lê Trịnh Minh Châu** - Xác định các yếu tố về nguồn lực, năng lực cung ứng, kết quả cung ứng của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí. **Mã số: 122.2BMkt.21** 47
Determining the Factors of Resources, Supply Capacity and Supply Results of Supporting Industries in Vietnam in the Supply Chain of Mechanical Product

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

6. **Nguyễn Thị Nguyệt Quế và Trần Hà Minh Quân** - Nghiên cứu về ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của giảng viên trong môi trường giáo dục đại học ở Việt Nam. **Mã số: 122.3OMIs.32** 60
Study on the Effect of Exploitation Learning on the Performance of Lecturers in Higher Education Setting in Vietnam

ẢNH HƯỞNG CỦA NIỀM TIN VÀ VỐN XÃ HỘI ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VÀ LỰA CHỌN TÍN DỤNG Ở NÔNG THÔN VIỆT NAM

Dặng Kim Khôi

Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp Nông thôn

Email: dang.khoi@cap.gov.vn

Nguyễn Đình Đạo

Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp Nông thôn

Email: dao.nguyen@cap.gov.vn

Nguyễn Đỗ Anh Tuấn

Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp Nông thôn

Email: ndatuan@ipsard.gov.vn

Ngày nhận: 28/08/2018

Ngày nhận lại: 20/09/2018

Ngày duyệt đăng: 10/10/2018

Tại Việt Nam, tầm quan trọng của tín dụng nông thôn được thừa nhận rõ ràng trong các chính sách của Chính phủ liên quan đến việc cung cấp tín dụng. Bên cạnh đó, vốn xã hội ngày càng được công nhận ở nhiều khía cạnh của ngành nông nghiệp, quản lý nguồn tài nguyên thiên nhiên và phát triển nông thôn. Điều này là do những ảnh hưởng tích cực của vốn xã hội đối với sự phát triển và cơ hội dành cho những người thiếu khả năng tiếp cận vốn tài chính. Do đó, hiểu được mối quan hệ giữa vốn xã hội, niềm tin đến tiếp cận tín dụng của người dân nông thôn là cơ sở để đưa ra chính sách hiệu quả trong nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng, qua đó, giúp người dân nâng cao chất lượng cuộc sống. Bằng phương pháp định lượng hồi quy Logit và hồi quy Logit đa thức (multivariable logit) sử dụng dữ liệu gộp chéo trong 4 năm (2008, 2010, 2012 và 2014) từ bộ điều tra VARHS, bài viết nhằm kiểm định mối quan hệ giữa vốn xã hội, niềm tin đến khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn cũng như loại hình tín dụng. Kết quả cho thấy mạng lưới xã hội, sự tham gia các tổ chức xã hội như Hội Phụ nữ, Hội Nông dân, Hội Cựu chiến binh có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ. Vốn xã hội làm tăng xác suất lựa chọn tín dụng phi chính thức của hộ so với tín dụng chính thức. Trong khi đó với dữ liệu của VN, chưa đủ cơ sở khẳng định vai trò của niềm tin trong tiếp cận tín dụng nông thôn. Từ các kết quả phân tích, nghiên cứu đề xuất một số gợi ý chính sách để thúc đẩy sự phát triển tín dụng nông thôn ở Việt Nam.

Từ khóa: vốn xã hội, niềm tin, tín dụng nông thôn, tín dụng chính thức, VARHS.

1. Đặt vấn đề

Theo thống kê sơ bộ 2016 của Tổng cục Thống kê, Việt Nam có hơn 65% dân số sinh sống ở vùng

nông thôn với tỷ lệ hộ nghèo đạt 7,5%, cao gấp 3,75 lần so với khu vực thành thị. Bên cạnh đó, nguồn thu nhập chính của hộ dân vùng nông thôn

Bài viết này là một nội dung quan trọng trong nghiên cứu “Nghiên cứu mối quan hệ giữa niềm tin, hạnh phúc của người nông dân đến quyết định sản xuất nông nghiệp”. Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số 502.01-2015.18. Đây là nghiên cứu đầu tiên xem xét mối quan hệ này ở khu vực nông nghiệp nông thôn Việt Nam.

chủ yếu từ hoạt động sản xuất nông nghiệp, mức thu nhập chung vẫn còn thấp với 2,4 triệu đồng/người/tháng. Điều này dẫn đến người nông dân không có tích lũy (Huong, 2016). Do đó, để phát triển nông nghiệp, hoạt động đòi hỏi nhu cầu lớn về vốn sản xuất, nguồn vốn tín dụng được xem là nguồn vốn chủ yếu. Vốn tín dụng có vai trò quan trọng để giúp hộ giải quyết khó khăn trong nâng cao thu nhập, đầu tư cho sản xuất và tăng cường khả năng đối phó với các cú sốc hoặc sự kiện bất ngờ xảy ra trong cuộc sống hàng ngày và mở rộng kinh doanh trang trại của họ (Von Pischke & Adams, 1980). Theo TS Nguyễn Đình Cung (2017), việc cho vay vốn không chỉ để giải quyết một số sự vụ để xóa đói giảm nghèo mà còn tạo ra sức sản xuất hàng hóa lớn trong nông nghiệp với sự chuyên môn hóa. Do đó, nghiên cứu về vốn tín dụng có vai trò quan trọng trong việc hoạch định chính sách phát triển kinh tế của quốc gia.

Ở các nước đang phát triển, vốn xã hội ngày càng được công nhận ở nhiều khía cạnh của ngành nông nghiệp, quản lý nguồn tài nguyên thiên nhiên và phát triển nông thôn. Điều này là do những ảnh hưởng tích cực của vốn xã hội đối với sự phát triển và cơ hội dành cho những người thiếu quyền sở hữu và tiếp cận vốn tài chính, vốn con người và vốn tự nhiên (Meinzen-Dick, DiGregorio, & McCarthy, 2004). Vốn xã hội được coi là chất xúc tác cho nông dân tiếp cận tín dụng thông qua việc cung cấp thông tin về sự sẵn có của các nguồn tín dụng cũng như cung cấp phản hồi về thông tin của người vay cho các tổ chức tài chính (Guiso, Sapienza, & Zingales, 2004; Yokoyama & Ali, 2006). Tại thị trường tín dụng nông thôn, nhiều nghiên cứu đã phân tích tầm quan trọng của vốn xã hội trong khả năng tiếp cận tín dụng của hộ. Oken và Osili (2004) sử dụng dữ liệu điều tra cuộc sống hộ gia đình Indonesia và phân tích rằng mạng lưới cộng đồng và gia đình có vai trò quan trọng trong việc tìm kiếm địa điểm để vay mượn cũng như các khoản vay được chấp nhận.

Ở Việt Nam, hiện nay, có rất ít nghiên cứu tập trung vào phân tích ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của người dân. Một nghiên cứu điển hình tại làng Đình Cự và Vân Quật Đông tại Thừa Thiên Huế của Hồ Lê Phi Khanh (2010) đã chỉ ra rằng vốn xã hội ảnh hưởng đến việc tiếp cận tín dụng từ ngân hàng thông qua cho vay nhóm ở một số tổ chức xã hội phổ biến. Mạng lưới hàng xóm, được tiếp xúc với sự tin tưởng chung, danh tiếng và hoạt động hỗ trợ lẫn nhau, tạo điều kiện thành lập nhóm “hụi” để có được tín dụng luân phiên. Trong khi đó, Nguyễn Trọng Hoài và Trần Quang Bảo (2014) sử dụng mô hình hồi quy logistic và kết luận rằng mạng lưới xã hội chính thức có ảnh hưởng tích cực và có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng bán chính thức.

Trong bài viết này, nghiên cứu nhằm mục đích kiểm tra xem vốn xã hội ảnh hưởng như thế nào đến việc tiếp cận tín dụng nông thôn, đặc biệt là tín dụng dành cho mục đích phát triển sản xuất nông nghiệp của hộ, ở vùng nông thôn Việt Nam. Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu mảng từ bộ khảo sát Điều tra tiếp cận nguồn lực hộ gia đình nông thôn Việt Nam (VARHS) trong 5 năm từ 2006-2014 để kiểm tra ý nghĩa của vốn xã hội đối với khả năng tiếp cận các khoản vay từ các tổ chức tài chính. Từ đó đưa ra một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của hộ nông thôn Việt Nam trong thời gian tới.

2. Tổng quan nghiên cứu, cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết nghiên cứu

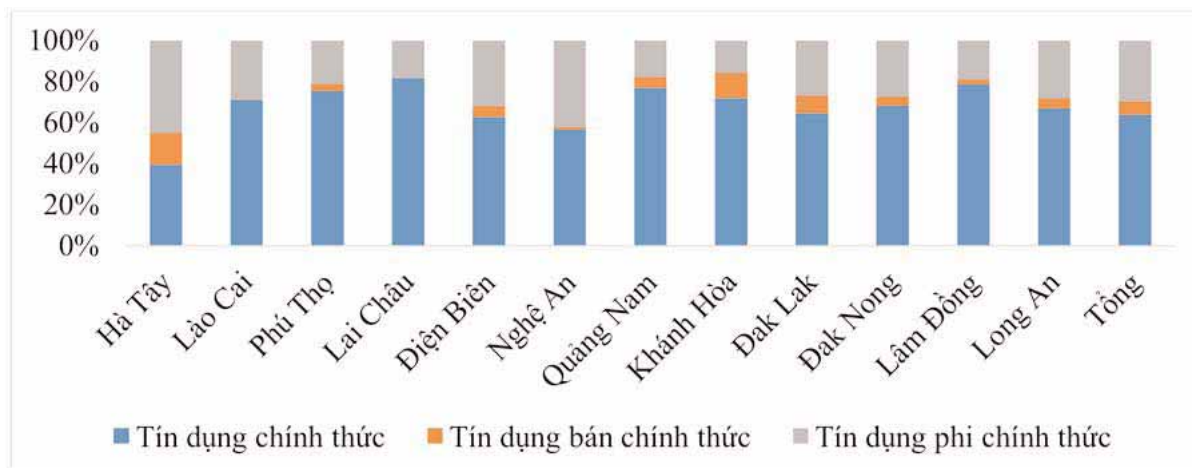
2.1.1. Thị trường tín dụng nông thôn Việt Nam

Thị trường tín dụng nông thôn Việt Nam chia thành ba loại, bao gồm: thị trường tín dụng chính thức, bán chính thức và phi chính thức.

Thị trường tín dụng ở nông thôn Việt Nam chủ yếu ở tín dụng chính thức, với nợ trị bởi hai ngân hàng quốc doanh là Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn (Agribank) và Ngân hàng

chính sách xã hội (NHCSXH) (ILO, 2005). Năm 2016, hai ngân hàng này chiếm tới 62% trong tổng

nữ, Hội Cựu chiến binh và Đoàn thanh niên (Hương, 2016).



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu dựa trên dữ liệu VARHS 2014

Hình 1: Tiếp cận tín dụng vùng nông thôn Việt Nam năm 2014 phân theo nguồn vay đối với khoản vay quan trọng nhất

số khoản vay đối với khoản vay chính ở khu vực nông thôn Việt Nam (Tarp, 2017). Trong khi Agribank hoạt động trên cơ sở thương mại thì NHCSXH hoạt động giống một tổ chức tài chính vi mô và được coi như một công cụ chính sách xã hội chính trong việc tiếp cận đến những người nghèo ở nông thôn. NHCSXH cung cấp những chương trình vay ưu đãi với lãi suất thấp (đôi khi bằng 0) cho những hộ gia đình mục tiêu bao gồm người nghèo, hoàn cảnh khó khăn hay người tàn tật¹. Hộ nông dân tiếp cận với nguồn vốn tín dụng chính thức thông qua hai hình thức: (1) người dân có thể vay vốn trực tiếp từ các tổ chức tín dụng khi họ đáp ứng đầy đủ thủ tục và yêu cầu của từng tổ chức; (2) người dân vay vốn gián tiếp thông qua các tổ chức đoàn thể xã hội như Hội Nông dân, Hội Phụ

lĩnh vực tín dụng bán chính thức đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc cung cấp các khoản vay nhỏ cho các nhóm đối tượng yếu thế ở vùng nông thôn, bao gồm: nhóm người nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số, phụ nữ sống ở nông thôn hoặc vùng sâu, vùng xa. Tín dụng bán chính thức dựa trên các chương trình tài chính vi mô, được thực hiện bởi các tổ chức xã hội như Hội Phụ nữ và Hội Nông dân. Các hội này có vốn riêng, quản lý tiền tiết kiệm của các thành viên và quỹ từ các nguồn tài trợ khác. Lãi suất khoản vay bán chính thức thường là lãi suất thương mại phù hợp. Bên cạnh đó, người cho vay tín dụng bán chính thức có một số lợi thế ở khu vực nông thôn như: (i) ít khi yêu cầu tài sản thế chấp cho các khoản vay; (ii) các dịch vụ được cung cấp thường xuyên,

1. Aubert và cộng sự (2009) đã bàn luận về tầm quan trọng của việc tạo động lực cho các tổ chức tín dụng có được thông tin về những khách hàng tiềm năng, nhằm giúp họ chọn ra đối tượng phù hợp với mục tiêu của chính sách hỗ trợ người nghèo. Quan điểm cũng cho rằng Chính phủ thực hiện vai trò này một cách có hiệu quả khi tham gia trực tiếp cung cấp tín dụng.

nhanh chóng và thuận tiện; (iii) thường xuyên cung cấp những khoản vay và tiết kiệm nhỏ với thời gian trả nợ linh hoạt (hàng tháng hoặc hàng tuần). Do đó, dịch vụ của họ phù hợp với nhu cầu của người nghèo, đặc biệt là phụ nữ (Hương N. , 2011). Tỷ lệ hộ dân vùng nông thôn tiếp cận tín dụng bán chính thức đối với khoản vay quan trọng nhất tương đối thấp với khoảng 3,56% vào năm 2014. Trong đó, Hà Tây cũ và Khánh Hòa có tỷ lệ hộ vay từ nguồn vay này cao nhất.

Hệ thống tín dụng phi chính thức là khu vực đa dạng nhất của thị trường tín dụng nông thôn về nhà cung cấp, loại hình và quy mô vốn vay, lãi suất, thời hạn cũng như hình thức trả nợ. Đặc điểm của các khoản vay bao gồm: tín dụng ngắn hạn cho các tình huống khẩn cấp và nhu cầu thiết yếu của hộ gia đình nông thôn khi không vay được từ các nguồn chính thức. Các nhóm tác nhân chủ yếu của mạng lưới tín dụng phi chính thức cung cấp tín dụng cho hộ gia đình bao gồm: i) người cho vay tư nhân; ii) bạn bè, người thân và hàng xóm, iii) nhóm tiết kiệm và cho vay luân phiên (ROSCAs). Ở nông thôn Việt Nam, thương nhân cho vay ngày càng trở nên quan trọng (ILO, 2005) và họ thường gán các khoản vay với việc mua giống và các đầu vào nông nghiệp khác. Theo tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu VARHS 2014, đối với khoản vay quan trọng nhất, tỷ lệ hộ tiếp cận tín dụng phi chính thức đạt 16,56%, cho thấy vai trò khá quan trọng của nguồn vay này ở vùng nông thôn. Một thực tế là nhiều nông dân phải vay nặng lãi, tín dụng đen để có vốn đầu tư sản xuất. Theo TS. Hoàng Cẩm, Viện Nghiên cứu xã hội, kinh tế và môi trường (ISEE), phần lớn các hộ nông dân dân tộc thiểu số ở Tây Nguyên đang phải gánh các khoản nợ khác nhau với mức nợ từ 50 đến 240 triệu; tuy nhiên, chủ yếu là các khoản vay nặng lãi từ tín dụng đen với lãi suất lên đến 50-60%/năm để đầu tư cho sản xuất nông nghiệp thay vì có thể vay ở các ngân hàng với lãi suất thấp như chính sách quy định (Thân, 2016).

2.1.2. Vai trò của vốn xã hội và niềm tin trong tiếp cận tín dụng của người dân ở khu vực nông thôn

2.1.2.1. Khái niệm vốn xã hội và niềm tin

Vốn xã hội là một khái niệm đa dạng, bao gồm các nguồn lực có nguồn gốc từ các mối quan hệ xã hội. Hanifan (1916) đã đưa ra định nghĩa đầu tiên về nguồn vốn xã hội là những tài sản vô hình tồn tại trong cuộc sống hàng ngày của con người, đó là sự thiện chí, tình bằng hữu, sự cảm thông và mối quan hệ xã giao giữa các cá nhân và các gia đình (những nhân tố tạo nên một đơn vị xã hội). Từ đó, khái niệm vốn xã hội đã phát triển đáng kể, chiếm được sự quan tâm ngày càng tăng giữa các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách. Putnam (1993) cho rằng nguồn vốn xã hội ám chỉ những niềm tin, quy tắc và mạng lưới xã hội mà người ta có thể dựa vào đó để giải quyết những vấn đề chung; trong khi Isham (2002) đã chỉ ra rằng nguồn vốn xã hội mô tả sự hợp tác và phối hợp giữa các hộ gia đình (hoặc cá nhân) với người thân, bạn bè và những cộng sự khác. Vốn xã hội được định nghĩa bởi Portes (1998) là khả năng của người dân để đảm bảo lợi ích nhờ thành viên của hộ đó trong các tổ chức xã hội hoặc cấu trúc xã hội khác. Tuy nhiên, Narayan và Pritchette (1999), vốn xã hội đề cập đến sự gắn kết nội bộ và văn hóa của xã hội, các quy tắc và giá trị, cái mà chi phối sự tương tác giữa con người với các tổ chức.

Trong những nghiên cứu sau này, niềm tin là một trong bốn khía cạnh quan trọng của vốn xã hội, bao gồm: số lượng thành viên trong các tổ chức xã hội, sự chia sẻ thông tin, niềm tin và các định mức có đi có lại (Ha, N. V.; Kant, S.; Maclaren, V., 2008). Mateju (2002) cho rằng vốn xã hội dựa trên mức độ tin cậy giữa các cá nhân cũng như sự tin cậy của các tổ chức chính trị và công cộng, thiết lập và duy trì luật pháp, làm cho tất cả các loại trao đổi minh bạch và an toàn. Putnam (1993) công nhận niềm tin là một trong những đặc điểm của tổ chức xã hội, có thể

nâng cao hiệu quả của xã hội bằng cách tạo điều kiện cho các hoạt động hợp tác hoặc là một trong những tính năng của đời sống xã hội, cái mà cho phép mọi người tham gia hành động cùng nhau để theo đuổi một mục tiêu hiệu quả hơn. Do đó, việc xác định niềm tin nhất thiết phải đặt các cá nhân vào các mối quan hệ với những cá nhân khác và các tổ chức (Woolcock, 1998). Trên thực tế, nó bao gồm các yếu tố tự tin, kỳ vọng, động lực, hợp tác, nghĩa vụ chung, sự hỗ trợ làm việc cùng nhau trong một môi trường xã hội phức tạp.

Các khía cạnh khác nhau của vốn xã hội được xây dựng trên bảng hỏi VARHS thông qua các hoạt động của hộ gia đình trong những mạng lưới chính thức và phi chính thức, thái độ của hộ về sự tin tưởng nói chung, nguồn tiếp cận thông tin cũng như cảm nhận của hộ về sự phổ biến của các vấn đề khác nhau bao gồm cả tội phạm, trộm cắp, ma túy và rượu chè (CIEM & IPSARD, 2015). Trong nghiên cứu này, vốn xã hội và niềm tin được sử dụng dựa trên định nghĩa của VARHS. Cụ thể, niềm tin được xác định dựa trên câu hỏi "*Hầu hết mọi người trong xã về cơ bản là thật thà và có thể tin tưởng được*". Trong khi đó, tương tự như nghiên cứu của Nguyễn Trọng Hoài và Trần Quang Bảo (2014), vốn xã hội trong nghiên cứu này được xây dựng dựa trên các khía cạnh: niềm tin, sự tham gia vào các tổ chức xã hội và sự tương tác có đi có lại (sự giúp đỡ, sự cẩn thận).

2.1.2.2. Vai trò của vốn xã hội và niềm tin trong tiếp cận tín dụng ở khu vực nông thôn

Các nghiên cứu trên thế giới đã chứng minh rằng vốn xã hội đóng vai trò quan trọng trong dịch vụ tài chính tới người nông dân, đặc biệt trong quá trình phát triển nông thôn. Ajani và Tijani (2009) cho rằng vốn xã hội rất hữu ích cho tiếp cận tín dụng ở bang Ekitia, Nigeria khi những người vay tiền có thể nhận được các thông tin bổ sung và lợi ích khác từ mạng xã hội mà họ tham gia. Việc tham gia các mạng lưới, tổ chức xã hội làm gia tăng xác suất nhận được tín dụng, cái mà có thể

cải thiện hoạt động sinh kế của hộ. Ảnh hưởng tích cực của vốn xã hội đến tiếp cận các khoản vay của các tổ chức có vai trò quan trọng hơn đối với nhóm người có trình độ giáo dục và thu nhập thấp (Heikkila, Kalmi, & Ruuskanen, 2009). Những người có vốn xã hội thấp có thể không được tiếp cận với tín dụng bán chính thức và không chính thức ở Uganda; đồng thời, khi có sự suy giảm về hình thức của các tổ chức tín dụng, tầm quan trọng của vốn xã hội đối với cá nhân càng được tăng lên. Trong nghiên cứu tại vùng nông thôn của Bangladesh, vốn xã hội, được đo lường bằng mật độ thành viên tham gia các tổ chức xã hội, mức đóng góp bằng tiền và lao động của hộ, có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng nhỏ (Sarker & Islam, 2014). Do vốn xã hội ảnh hưởng đáng kể đến tiếp cận tín dụng nhỏ, các nhà hoạch định chính sách quan tâm đến việc cải thiện điều kiện sống của các hộ vùng nông thôn nên xem xét thúc đẩy vốn xã hội như một thành phần có liên quan để đạt được mục tiêu phát triển Thiên niên kỷ của việc giảm đói nghèo xuống một nửa (Anyiro, 2015).

Ảnh hưởng của vốn xã hội cá nhân đến tiếp cận tín dụng của hộ ở khu vực nông thôn quan trọng hơn so với các hộ khu vực thành thị. Nguyên nhân là do thực thi pháp luật ở vùng nông thôn của các nước đang phát triển yếu hơn, do khó khăn trong việc tiếp cận các tòa án. Theo Guiso và các cộng sự (2004), tầm quan trọng của vốn xã hội trong việc tăng niềm tin của người cho vay ở người vay có thể lớn hơn ở những khu vực có thực thi pháp luật yếu. Bên cạnh đó, các tổ chức tài chính chính thức thường không hoạt động mạnh mẽ ở môi trường nông thôn, do hạn chế của cơ sở hạ tầng và giá trị thấp của các khoản vay (Hirschland, Jazayeri, & Lee, 2008). Mặt khác, các tổ chức có thể giải quyết các vấn đề liên quan ở khu vực nông thôn dựa trên các mối quan hệ xã hội và niềm tin trong việc cho vay của hộ.

Niềm tin là một yếu tố của vốn xã hội và ảnh hưởng của nó đến tiếp cận tín dụng của người dân đã được chứng minh ở nhiều nghiên cứu trước đây. Niềm tin là sự tin tưởng rằng những người khác sẽ hành động theo các cam kết đáng tin cậy và có đi có lại, phản ánh cơ chế cốt lõi của vốn xã hội cho hành động tập thể (Putnam R. , 2001). Niềm tin rất có ích cho việc vay và cho vay tín dụng bởi vì hầu hết tín dụng phi chính thức được trao đổi giữa những người tin tưởng lẫn nhau và có mối quan hệ xã hội tốt (Sarker & Islam, 2014). Bên cạnh đó, sự thiếu niềm tin làm giảm khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các tổ chức tín dụng vi mô (Togba, 2009). Khi mức độ tin tưởng chung có sự giảm xuống, không có cá nhân nào sẵn sàng đảm bảo một cá nhân khác là tài sản thế chấp cho tín dụng.

Ở khu vực nông thôn Việt Nam, vốn xã hội và niềm tin có vai trò quan trọng trong tiếp cận tín dụng của nông dân Việt Nam. Nguyễn Trọng Hoài và Trần Quang Bảo (2014) đã dựa trên dữ liệu VARHS 2008 ở 6 tỉnh đưa vào nghiên cứu², nghiên cứu này đã chỉ ra rằng việc hộ tham gia vào các mạng lưới chính thức có ảnh hưởng tiêu cực đến tiếp cận tín dụng nông thôn, trái ngược kết quả của các nghiên cứu đây đưa ra ở các nước khác. Bên cạnh đó, khi phân tích đến xác suất lựa chọn theo loại hình tín dụng (tín dụng chính thức, bán chính thức và phi chính thức), những hộ có mạng lưới xã hội chính thức rộng lớn hơn, khả năng tiếp cận tín dụng bán chính thức cao hơn so với tín dụng chính thức; tuy nhiên, không thấy được sự khác biệt giữa tiếp cận tín dụng chính thức và phi chính thức. Đồng thời, nghiên cứu cũng chưa tìm ra được tác động của niềm tin nói chung cũng như sự tương tác có đi có lại của người nông dân đến khả năng tiếp cận tín dụng của họ. Trong nghiên cứu của DERG, CIEM và CAP (2009), các hộ vùng nông thôn trải qua

những tổn thất về thu nhập một cách đột ngột, không lường trước được thường có nhiều khả năng được nhận tín dụng từ Agribank và NHC-SXH như là một cách để hộ đối phó với những tình huống xấu. Các hộ là thành viên Hội nông dân có nhiều khả năng tiếp cận với các nguồn tín dụng dành cho mục đích nông nghiệp trong khi các hộ là thành viên Hội phụ nữ lại có xu hướng tiếp cận với các nguồn tín dụng dành cho mục đích đầu tư phi nông nghiệp. Tuy nhiên, nghiên cứu này chưa đề cập đến ảnh hưởng của niềm tin đến tiếp cận tín dụng. Những hạn chế ở hai nghiên cứu này sẽ được khắc phục trong nghiên cứu của chúng tôi. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng sẽ tiến hành phân tích rõ hơn ảnh hưởng của một số tổ chức xã hội quan trọng ở Việt Nam như Hội nông dân, hội phụ nữ và Hội cựu chiến binh đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ nông dân.

2.2. Mô hình kinh tế lượng lý thuyết

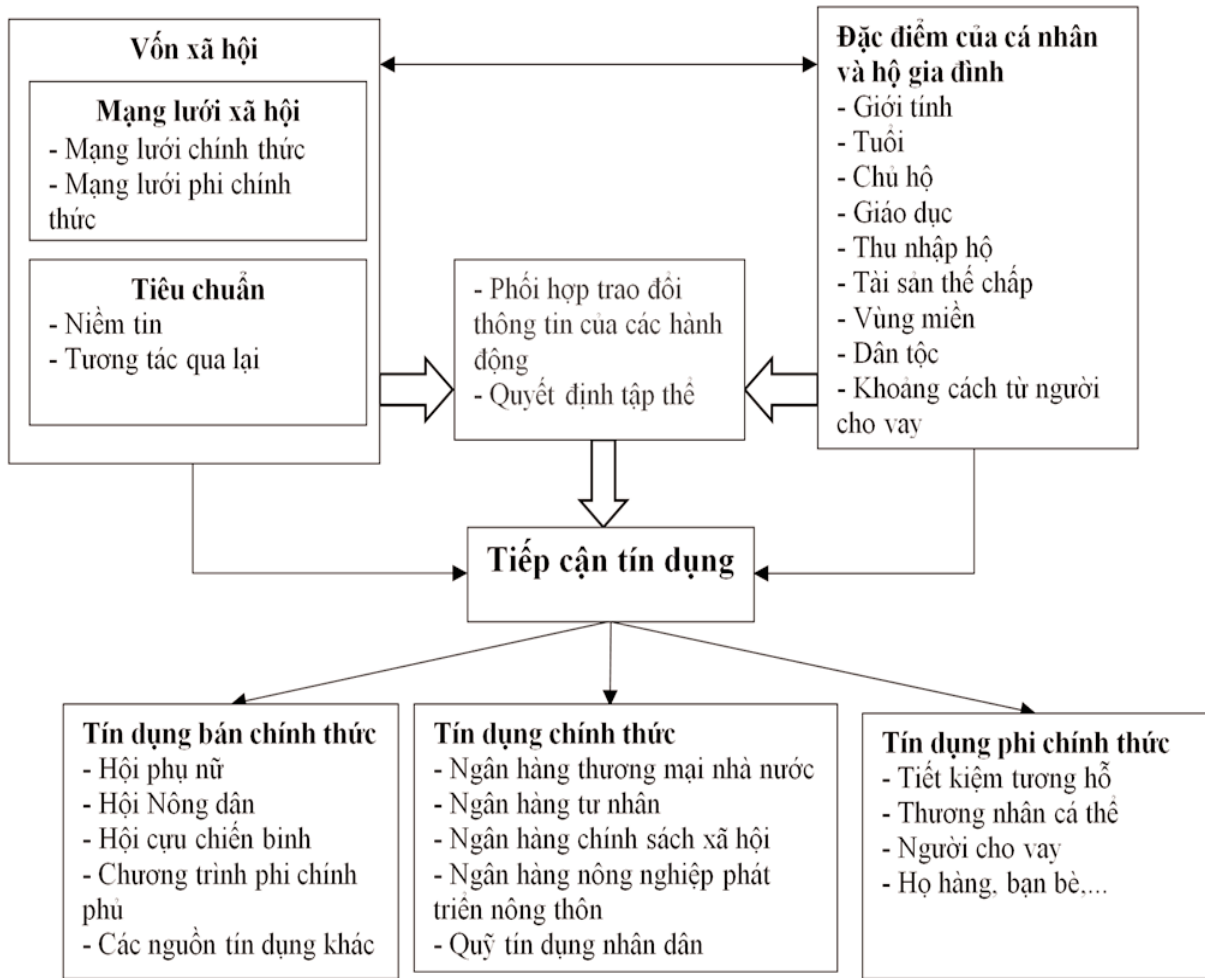
Trong nghiên cứu này, hai mô hình kinh tế lượng bao gồm mô hình xác suất Logit và mô hình xác suất Logit đa thức được xây dựng. Trong đó, mô hình thứ nhất đánh giá tác động của niềm tin và vốn xã hội đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ ở khu vực nông thôn còn mô hình thứ hai được sử dụng để xem xét ảnh hưởng của niềm tin và vốn xã hội đến việc tiếp cận các nhóm tín dụng khác nhau (gồm tín dụng chính thức, tín dụng bán chính thức và tín dụng phi chính thức) của hộ có tiếp cận tín dụng.

Mô hình 1: Mô hình xác suất Logit mô phỏng việc tiếp cận tín dụng nông thôn của hộ được trình bày tối giản như sau:

$$TD_h = \begin{cases} 1 & \text{nếu hộ CÓ tiếp cận tín dụng nông thôn} \\ 0 & \text{nếu hộ KHÔNG tiếp cận tín dụng nông thôn} \end{cases} \quad (1)$$

Với hàm phân phối xác suất được định nghĩa như sau:

2. Bao gồm: Lào Cai, Hà Tây, Nghệ An, Đắk Lắk, Quảng Nam và Long An



Nguồn: (Hoài & Bảo, 2014)

Hình 2: Mối quan hệ giữa vốn xã hội và tiếp cận tín dụng

$$L(w) = \frac{e^w}{1+e^w}$$

Trong đó: L là một hàm số nhận giá trị từ 0 đến 1 ($0 < L(w) < 1$) với mọi giá trị thực của w. Điều này nhằm đảm bảo rằng xác suất ước lượng của một phương án nào đó luôn nằm trong đoạn giá trị từ 0 đến 1.

Mô hình 2: mô hình Logistic đa thức (multinomial logistic model) được xây dựng như sau:

$$TD_{soh} = \begin{cases} 0 & \text{nếu hộ tiếp cận tín dụng chính thức} \\ 1 & \text{nếu hộ tiếp cận tín dụng bán chính thức} \\ 2 & \text{nếu hộ tiếp cận tín dụng phi chính thức} \end{cases} \quad (5)$$

Trong đó, biến phụ thuộc (TD_{soh}) được xây dựng dựa trên kết quả tiếp cận loại hình tín dụng đối

$$Prob(TD_h = 1|x) = L(\alpha + x\beta_i) = L(\alpha + \beta VXH_h + \mu NT_h + \gamma CA_h) \quad (3)$$

Và tác động biên được tính theo công thức như sau: với nguồn vốn quan trọng nhất mà hộ đã tiếp cận.

$$m_j^{logit} = \beta_j Prob(TD_h = 1|x)(1 - Prob(TD_h = 1|x)) \quad (4)$$

Mô hình xác suất:

$$Prob(TD_{so_h} = 1|x) = L(\alpha + x\beta_i) = L(\alpha + \beta VXH_h + \gamma CA_h) \quad (6)$$

Trong đó: VXH_h là một véc-tơ các biến về vốn xã hội của hộ, NTh là niềm tin của hộ về những người xung quanh. CA_h là một véc-tơ bao gồm các biến kiểm soát khác được đưa vào mô hình, liên quan đến đặc điểm của hộ như: thu nhập hộ; trình độ giáo dục, giới tính và độ tuổi của chủ hộ.

Đối với phương trình Logistic đa thức, nghiên cứu sử dụng tỷ số Odds để giải thích phương án cơ sở (chọn 1 trong các giá trị của biến phụ thuộc) được ưa thích hơn các phương án còn lại bao nhiêu.

$$\text{Tỷ số Odds} = \frac{Prob(TD_{so_h} = \frac{1}{x+1}) / (1 - Prob(TD_{so_h} = \frac{1}{x+1}))}{Prob(TD_{so_h} = \frac{1}{x}) / (1 - Prob(TD_{so_h} = \frac{1}{x}))} \quad (7)$$

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Tác động của niềm tin, vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của hộ

Kết quả ước lượng cho thấy mô hình được lựa chọn là hợp lý với số liệu. Kết quả kiểm định LR (Likelihood ratio) cho thấy mô hình có ý nghĩa thống kê. Hơn nữa giá trị Pseudo R^2 bằng 0,0764 đạt ở mức chấp nhận được đối với phân tích đa biến sử dụng dữ liệu gộp chéo (Pooled data).

Việc tham gia vào các tổ chức xã hội làm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của hộ khu vực nông thôn. Kết quả nghiên cứu cho thấy, số lượng mạng lưới xã hội mà hộ gia nhập càng tăng lên thì khả năng tiếp cận tín dụng của hộ sẽ tăng lên. Xét về mặt lượng hóa, biến so_tochuc tăng thêm gấp đôi thì xác suất hộ nhận được tín dụng tăng thêm 1,46%. Tham gia vào Hội phụ nữ, Hội nông dân và Hội cựu chiến binh cũng làm gia tăng xác suất nhận tín dụng nông thôn ở Việt Nam. Cụ thể, nếu hộ có bất kỳ thành viên nào tham gia Hội phụ nữ thì xác suất nhận được tín dụng cao hơn 5,38% so với Hộ không có thành viên tham gia tổ chức này. Xác suất hộ thành viên của Hội nông dân tiếp cận

tín dụng nông thôn cao hơn 4,60% so với những hộ không gia nhập tổ chức này.

Không thể kết luận được ảnh hưởng của tỷ lệ thành viên trong hộ có tham gia vào bất kỳ một mạng lưới xã hội nào đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ ở vùng nông thôn Việt Nam. Từ kết quả của mô hình, biến $tyle_tv$ có tác động nghịch chiều đến biến phụ thuộc khả năng tiếp cận tín dụng của hộ; tuy nhiên, kiểm định t cho thấy không có ý nghĩa thống kê. Kết quả này trái ngược với một số nghiên cứu trước đây như Ajani và Tijani (2009) và Anyiro (2015) khi cho rằng mật độ thành viên trong hộ tham gia bất kỳ mạng lưới xã hội nào

sẽ làm gia tăng khả năng tiếp cận tín dụng của hộ. Nguyên nhân dẫn đến điều này có thể là do xảy ra hiện tượng sai số thống kê trong quá trình điều tra để thu thập dữ liệu.

Sự giúp đỡ của những người xung quanh trong trường hợp khẩn cấp và sự cẩn thận được xem xét là một trong những chỉ tiêu quan trọng của vốn xã hội. Từ kết quả của mô hình, ảnh hưởng của giúp đỡ đến tiếp cận tín dụng là mối quan hệ tích cực, tức là những hộ có nhận được sự giúp đỡ trong trường hợp khẩn cấp, khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn cao hơn 10,36% so với những hộ khác. Ở vùng nông thôn, các trường hợp cần tiền đột xuất thường sẽ tiếp cận đến các nguồn từ họ hàng, bạn bè, hàng xóm. Do đó, có thể dự báo rằng tác động của $giupdo$ chủ yếu là đến tiếp cận tín dụng phi chính thức. Điều này sẽ được kiểm định rõ hơn trong mô hình nghiên cứu tác động đến nguồn vốn tín dụng. Trong khi đó, biến $canthan$ không có tác động có ý nghĩa thống kê, cho thấy không có mối quan hệ giữa sự cẩn thận của người dân đến khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn của hộ.

Ảnh hưởng của niềm tin đến khả năng tiếp cận tín dụng đã được tìm hiểu ở nhiều nghiên cứu trước đây. Trong trường hợp ở vùng nông thôn Việt

Bảng 1: Kết quả phân tích tác động niềm tin, vốn xã hội đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ vùng nông thôn Việt Nam

	Hệ số hồi quy	Sai số chuẩn	Giá trị P-value	Hệ số tác động biên
tyle_tv	-0,0005	0,0007	0,462	-0,0001
so_tochuc	0,0665*	0,0341	0,051	0,0146
tc_phunu	0,2452***	0,0566	0,000	0,0538
tc_nongdan	0,2099***	0,0557	0,000	0,0460
tc_cuucb	0,1697**	0,0750	0,024	0,0372
Giupdo	0,4725***	0,0836	0,000	0,1036
Canthan	0,0576	0,0440	0,190	0,0126
Niemtin	0,0119	0,0687	0,862	0,0026
Các biến quan sát khác ³				
Số quan sát			10882	
χ^2			1131,03	
p-value			0,0000	
Pseudo R2			0,0764	
Log Likelihood			-6834,0334	

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu VARHS

Ghi chú: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. Biến kiểm soát đặc điểm chủ hộ bao gồm: giới tính, độ tuổi và dân tộc

Nam, nghiên cứu này đã cho thấy, tác động của niềm tin là chưa rõ ràng và không có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Do đó, nghiên cứu chưa đủ cơ sở khẳng định được vai trò của niềm tin đến khả năng nhận tín dụng nông thôn của người nông dân. Kết quả này tương đồng với kết quả của Nguyễn Trọng Hoài và Trần Quang Bảo (2014) khi nghiên cứu tác động của niềm tin đến khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn năm 2008 ở 6 tỉnh Việt Nam.

3.2. Tác động của niềm tin và vốn xã hội đến tiếp cận các loại hình tín dụng khác nhau của hộ

Mối quan hệ giữa vốn xã hội đến khả năng tiếp cận loại hình tín dụng của hộ được thể hiện rõ qua mô hình. Kết quả ước lượng cho thấy mô hình được lựa chọn là phù hợp với hệ số kiểm định Chi

bình phương bằng 605,18, có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Hệ số Pseudo R2 bằng 0,0815 đạt ở mức chấp nhận được đối với phân tích đa biến sử dụng dữ liệu chéo.

Số lượng tổ chức xã hội có ảnh hưởng tích cực đến khả năng nhận tín dụng nông thôn; tuy nhiên, chưa đủ cơ sở để kết luận vai trò của yếu tố này đến loại hình tín dụng mà hộ nhận được. Kết quả phân tích từ mô hình cho thấy biến so_tochuc đều không có tác động có ý nghĩa thống kê trong mô hình khi phân biệt giữa tín dụng chính thức với tín dụng phi chính thức cũng như giữa tín dụng chính thức với tín dụng bán chính thức. Trong khi đó, hệ số của biến tyle_tv nhận giá trị dương và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10% khi so sánh tín dụng chính thức và tín dụng phi chính thức. Điều

3. Các biến quan sát khác trong mô hình gồm: Đặc điểm chủ hộ, nhóm thu nhập, số lượng thành viên hộ, có tham gia sản xuất nông nghiệp, có tham gia bảo hiểm, khoảng cách, thế chấp, biến giả tỉnh, biến giả năm

này có thể kết luận rằng mật độ thành viên của hộ tham gia vào bất kỳ tổ chức xã hội nào có thể nhận được tín dụng phi chính thức cao hơn so với tín dụng chính thức. Kết luận này trái ngược với thực tế ở nhiều địa phương khi càng nhiều thành viên tham gia vào các tổ chức xã hội, họ càng có nhiều cơ hội được tiếp cận với tín dụng chính thức do một số tổ chức đứng ra bảo lãnh cho vay như: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu chiến binh, Đoàn Thanh niên... Từ đây có thể thấy đã xuất hiện yếu tố sai số thống kê trong điều tra bảng hỏi đối với biến *tyle_tv*; do đó, nó đã ảnh hưởng tới dữ liệu và khó có thể đại diện cho tổng thể nghiên cứu.

Việc tham gia vào các tổ chức xã hội chính thức như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu chiến binh làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng bán chính thức hơn là tín dụng chính thức. Xét về mặt lượng hóa, những hộ tham gia vào Hội Phụ nữ có khả năng tiếp cận tín dụng bán chính thức cao hơn 0,92 lần so với tín dụng chính thức khi các yếu tố khác không đổi. Đối với những thành viên Hội Nông dân, xác suất nhận tín dụng bán chính thức cao gấp 0,52 lần so với nhận tín dụng chính thức. Trong khi đó, khi giữ không đổi các nhân tố khác, xác suất nhận tín dụng bán chính thức của thành viên Hội Cựu chiến binh cũng cao gấp 0,83 lần so với nhận tín dụng chính thức. Điều này hoàn toàn phù hợp với đặc điểm nông thôn Việt Nam. Các Hội Nông dân, Hội Phụ nữ và Hội Cựu chiến binh đều có các quỹ để cho các thành viên vay với thủ tục, điều kiện tham gia đơn giản hơn và thời gian nhận tiền nhanh hơn so với việc vay từ các tổ chức tài chính. Do đó, với những khoản vay quan trọng nhất, những hộ tham gia vào các tổ chức này thường ưu tiên nguồn tín dụng này. Khi so sánh khả năng tiếp cận tín dụng chính thức và tín dụng phi chính thức, những hộ tham gia tổ chức hội nông dân ưu tiên lựa chọn tín dụng chính thức cho nguồn vay quan trọng nhất khi hệ số Coef của biến *tc_nongdan* mang giá trị âm và có ý nghĩa thống kê. Khi các yếu tố khác không đổi, những hộ tham gia tổ chức này lựa chọn tín dụng chính thức cao hơn 0,18 lần so với tín dụng phi chính thức. Ở vùng nông thôn, Hội nông dân là đoàn thể đứng ra bảo lãnh cho các hội viên không có tài sản thế chấp để vay các khoản vay từ ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Do đó, Hội Nông dân có vai trò rất quan trọng ở vùng nông thôn khi

kết nối người dân tới tiếp cận tín dụng chính thức, đặc biệt là với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn.

Sự giúp đỡ trong trường hợp khẩn cấp và sự cẩn thận làm gia tăng khả năng tiếp cận tín dụng phi chính thức hơn tín dụng chính thức ở cả hai mô hình, tuy nhiên, chưa thấy sự khác biệt giữa tín dụng bán chính thức và tín dụng chính thức. Những hộ nhận được sự giúp đỡ sẽ ưu tiên lựa chọn tín dụng phi chính thức cao gấp 1,26 lần so với lựa chọn tín dụng chính thức. Trong khi đó, sự cẩn thận làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng phi chính thức cao hơn 0,27 lần khả năng tiếp cận tín dụng chính thức. Điều này hoàn toàn hợp lý khi các nguồn vay phi chính thức ở nông thôn thường chủ yếu là từ người thân, bạn bè và hàng xóm. Do đó, đây là nguồn vay được người dân lựa chọn đầu tiên vì họ có thể nhận được sự giúp đỡ ngay lập tức, không phải chờ đợi làm thủ tục như tín dụng chính thức.

Mối quan hệ giữa niềm tin và khả năng tiếp cận nguồn vay chưa được rõ nét trong nghiên cứu này. Hệ số của biến *niemtin* mang giá trị âm khi so sánh giữa tín dụng chính thức và tín dụng bán chính thức; và mang giá trị dương khi so sánh 2 loại hình chính thức và phi chính thức. Tuy nhiên, các giá trị này đều không có ý nghĩa thống kê nên không thể đánh giá được vai trò của niềm tin đến loại hình tín dụng quan trọng nhất mà hộ tiếp cận.

4. Kết luận và gợi ý chính sách

Tín dụng nông thôn giữ vai trò quan trọng trong việc giúp hộ vượt qua những cú sốc về thu nhập, và là công cụ hiệu quả để cải thiện phúc lợi của hộ.

Kết quả nghiên cứu cho thấy tác động của vốn xã hội, niềm tin đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ ở khu vực nông thôn Việt Nam. Hầu hết các yếu tố trong vốn xã hội được xây dựng trong bài có tác động có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn của hộ. Một phát hiện quan trọng của nghiên cứu là vai trò quan trọng của các tổ chức xã hội như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ và Hội Cựu chiến binh đến sự lựa chọn tín dụng bán chính thức so với tín dụng chính thức. Hội Nông dân có ảnh hưởng lớn trong việc giúp người dân tiếp cận tín dụng chính thức. Vì vậy, đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức xã hội nhằm thu hút người dân tham gia các tổ chức cũng được gợi ý

Bảng 2: Kết quả phân tích tác động niềm tin, vốn xã hội đến loại hình tín dụng của hộ

	Hệ số hồi quy	Sai số chuẩn	Giá trị P-value	Hệ số Odds
Tín dụng bán chính thức				
tyle_tv	-0,0025	0,00301	0,399	0,9975
so_tochuc	-0,0733	0,10608	0,490	0,9293
tc_phunu	0,6519***	0,17908	0,000	1,9191
tc_nongdan	0,4163**	0,16601	0,012	1,5164
tc_cuucb	0,6043***	0,20571	0,003	1,8299
Giupdo	-0,0399	0,26809	0,882	0,9609
Canthan	-0,1059	0,13305	0,426	0,8995
Niemtin	-0,0196	0,19659	0,920	0,9806
Tín dụng phi chính thức				
tyle_tv	0,00211*	0,00125	0,091	1,0021
so_tochuc	-0,0887	0,05883	0,132	0,9151
tc_phunu	-0,0845	0,09724	0,385	0,9190
tc_nongdan	-0,2038**	0,09620	0,034	0,8157
tc_cuucb	-0,1565	0,13118	0,233	0,8551
Giupdo	0,8175***	0,19058	0,000	2,2649
Canthan	0,2399***	0,07717	0,002	1,2711
Niemtin	0,1150	0,11695	0,326	1,1218
Các biến kiểm soát khác⁴				
Số quan sát		4560		
²		605,18		
p-value		0,0000		
Pseudo R2		0,0815		
Log Likelihood		-3409,0997		

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu VARHS

Ghi chú: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$;

Biến kiểm soát đặc điểm hộ bao gồm: giới tính, độ tuổi và dân tộc. Biến phụ thuộc là nguồn vốn tín dụng mà hộ tiếp cận với 1_ Tín dụng chính thức; 2_ Tín dụng bán chính thức; 3_ Tín dụng phi chính thức. Giá trị được lựa chọn làm cơ sở tham chiếu trong mô hình hồi quy Logistic đa thức là Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức (1)

4. Các biến quan sát khác trong mô hình gồm: Đặc điểm chủ hộ, nhóm thu nhập, số lượng thành viên hộ, có tham gia sản xuất nông nghiệp, có tham gia bảo hiểm, khoảng cách, thế chấp, biến giả tỉnh, biến giả năm

như một phương thức tốt trong việc nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của người dân nông thôn. Bên cạnh đó, chính quyền địa phương cũng cần quan tâm đến việc giúp đỡ các hội như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ và Hội Cựu chiến binh phát triển nguồn vốn tín dụng bán chính thức để giúp các Hội viên tiếp cận dễ dàng hơn.

Tuy nhiên, không phải hội nào cũng có thể tiếp cận dịch vụ tín dụng của các tổ chức xã hội, nên các tổ chức tài chính cần mở rộng và đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ tài chính của các tổ chức cũng như đơn giản hóa thủ tục để phù hợp với nhu cầu của người dân. Mặt khác, mạng lưới xã hội cần thúc đẩy hơn nữa vai trò trong việc liên kết giữa các hộ gia đình và các tổ chức tài chính chính thức.

Ngoài ra, kết quả nghiên cứu những hộ ưu tiên tín dụng phi chính thức thường phụ thuộc vào tâm lý cẩn thận cũng như việc có được nhận giúp đỡ trong các trường hợp cần gấp từ bạn bè, người thân và hàng xóm. Vậy nên, phát triển các phong trào làng xã nhằm tăng cường, mở rộng mối quan hệ hàng xóm, láng giềng, người thân cũng là một gợi ý chính sách cho việc người dân tiếp cận nguồn vốn phi chính thức dễ dàng, đa dạng hơn.

Mối quan hệ giữa niềm tin đến khả năng tiếp cận tín dụng nông thôn Việt Nam chưa được làm rõ. Tuy nhiên, nhóm tác giả cho rằng hạn chế của bảng hỏi VARHS là mới chỉ tập trung vào niềm tin với những người xung quanh mà chưa đề cập tới niềm tin đối với chính quyền, niềm tin đối với tổ chức xã hội, niềm tin đối với tổ chức tín dụng hoặc người cho vay... những yếu tố có thể có ảnh hưởng lớn tới khả năng tiếp cận tín dụng. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Ajani, O., & Tijani, O. (2009), *The Role of Social Capital in Access to Microcredit in Ekiti State, Nigeria*, Pakistan Journal of Social Sciences, 6(3), 125-132.
2. Anyiro, C. (2015), *The effect of social capital on access to micro credit among rural farming households in Abia State*, Nigeria, Agrosearch, 15No.1, 59-75.
3. CIEM, & IPSARD. (2015), *Đặc điểm kinh tế nông thôn Việt Nam: Kết quả điều tra hộ gia đình nông thôn năm 2014 tại 12 tỉnh*, Nhà xuất bản Hồng Đức.

4. Cung, N. (2017, 11 5), *Báo điện tử của Đài tiếng nói Việt Nam*, Retrieved from vov.vn: <http://vov.vn/kinh-te/kinh-te-nong-thon-71-ho-dan-khong-co-khoan-vay-nao-692567.vov>.

5. DERG, CIEM, & CAP. (2009), *Tính hiệu lực của tín dụng để cải thiện các mục tiêu: Loại hình cho vay có ý nghĩa gì không?*

6. GSO. (2018, 5 11), Tổng cục Thống kê Việt Nam, Retrieved from gso.gov.vn: <http://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=706&emID=13412>

7. Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004), *The role of social capital in financial development*, American economic review, 526-556.

8. Ha, N. V.; Kant, S.; Maclaren, V.; (2008), *Shadow prices of environmental outputs and production efficiency of household-level paper recycling units in Vietnam*, Ecological Economics 65, 98-110.

9. Hanifan, L. (1916). *The Rural School Community Centre*. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences* 67, 130-38.

10. Heikkila, A., Kalmi, P., & Ruuskanen, O. (2009). *Social Capital and Access to Credit: Evidence from Uganda*. Paper presented at the World Bank Conference on Measurement, Promotion, and Impact of Access to Financial Services.

11. Hirschland, M., Jazayeri, A., & Lee, N. (2008). *Reaching the hard to reach: Comparative study of member-owned financial institutions in remote rural areas*. Coady International Institute at St. Francis Xavier University.

12. Hoài, N., & Bảo, T. (2014). *Effects of Social Capital on Credit Access of farming households in Vietnam*. JED No.220, 02-18.

13. Hương, Đ. (2016), *Tín dụng ở nông thôn Việt Nam*, Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam, số 12(109).

14. Hương, N. (2011), *Credit Market Segmentation in Rural Areas: a case study in Phu Thung Commune, Phu Vang District, Thua Thien Hue Province*.

15. ILO. (2005), *Towards a viable microfinance sector in Viet Nam: Issues and challenges*, ILO Vietnam Working Paper series no.5.

16. Isham, J. (2002), *The effect of social capital on fertilizer adoption: Evidence from Rural Tanzania*, Journal of African Economies 11(1), 39-60.
17. Khanh, H. (2011), *The role of social capital to access rural credit: A case study at Dinh Cu and Van Quat Dong village in coastal area of Thua Thien Hue province*, Uppsala, Sweden: Swedish University of Agricultural Sciences.
18. Mateju, P. (2002), *Social Capital Problems of its conceptualization and measurement in transforming societies*, OECD-ONS Conference on Social Capital Measurement, London.
19. Meinen-Dick, R., DiGregorio, M., & McCarthy, N. (2004), *Methods for Studying Collective Action in Rural Development*, Agricultural Systems, 82(3), 197-214.
20. Narayan, D.; Prichette, L.; (1999), *Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania*, Economic Development and Cultural Change 47(4), 871-897.
21. Portes, A. (1998), *Social Capital: Its origins and applications in modern sociology*, Annual Review of Sociology, 24, 1-25.
22. Putnam, R. (1993), *The prosperous community-social capital and public life*, American Prospect, 13, 35-42.
23. Putnam, R. (2001), *Bowling Alone*, 1st edition. ed. Simon & Schuster.
24. Sarker, M., & Islam, S. (2014), *Social Capital and Access to Microcredit: Evidence from Rural Bangladesh*, Developing Country Studies, Vol. 4, No. 7.
25. Tarp, F. (2017), *Đặc điểm kinh tế nông thôn Việt Nam: Bằng chứng từ Điều tra hộ gia đình nông thôn tại 12 tỉnh của Việt Nam*, UNU-WIDER.
26. Thân, X. (2016, 9 30), *Báo điện tử của đài tiếng nói Việt Nam*, Retrieved from vov.vn: <https://vov.vn/kinh-te/kho-vay-ngan-hang-nong-dan-phai-vay-tin-dung-den-de-co-von-san-xuat-555494.vov>
27. Togba, E. (2009), *Microfinance, Social Capital and households Access to Credit: Evidence From Cote Divoire*, Dakar: GLOBELICS.
28. Von Pischke, J., & Adams, D. (1980), *Fungibility and the design and evaluation of agricultural credit projects*, American Journal of Agricultural Economics 62(4), 719-726.
29. Woolcock, M. (1998), *Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework*, Theory and Society, vol. 27, 151-208.
30. Yokoyama, S., & Ali, A. (2006), *Social Capital and Farmer Welfare in Malaysia*, International Association of Agricultural Economists Conference.

Summary

In Vietnam, the importance of rural credit is clearly recognized in government policies relating to credit provision. In addition, social capital is increasingly recognized in many aspects of agriculture, natural resource management and rural development. This is due to the positive effects of social capital on the development and opportunities for those who lack access to financial capital. Therefore, understanding the relationship between social capital and beliefs to the access of credit for rural people is the basis for effective policy in improving access to credit, thereby helping people improve the quality of life. By using Logit quantitative regression method and multivariable Logit regression, utilizing cross-sectional data of the four years (2008, 2010, 2012 and 2014) from the VARHS survey, the article aims at examining the relationship between social capital, belief in access to rural credit as well as the type of credit. The results show that social networks, the participation of social organizations such as the Women's Union, Farmer's Association, Veterans Association, have a positive influence on the access to credit of the household. Social capital increases the probability of informal credit selection by households over formal credit. Meanwhile, with data from Vietnam, it is not enough to confirm the role of trust in rural credit. From the results of the analysis, the study proposes some policy suggestions to promote the development of rural credit in Vietnam.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT HUY LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

Lê Bách Giang

Trường Cao đẳng Kinh tế kế hoạch Đà Nẵng

Email: bachgiang0776@yahoo.com

Ngày nhận: 13/09/2018

Ngày nhận lại: 03/10/2018

Ngày duyệt đăng: 09/10/2018

Đà Nẵng là một trong số ít địa phương cấp tỉnh có sự phát triển năng động hàng đầu ở Việt Nam. Trong quá trình phát triển, Đà Nẵng được đánh giá là một nơi có tiềm năng, thế mạnh vượt trội so với nhiều địa phương khác ở ven biển miền Trung. Là thành phố cảng biển xuất hiện từ rất sớm, lại có sân bay quốc tế và có hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật vượt trội, nơi tập trung nhiều cơ sở đào tạo, nghiên cứu khoa học, hội tụ nhiều nhân lực chất lượng cao, điều kiện sống mang lại nhiều ưu điểm đến mức rất nhiều người mong muốn về Đà Nẵng sinh sống. Tuy nhiên những lợi thế đó đã được đánh giá và phát huy hiệu quả hay chưa vẫn là một câu hỏi cho những nhà quản lý. GRDP/người của thành phố Đà Nẵng chỉ bằng khoảng 1,2 lần của các địa phương lân cận và chỉ chiếm hơn 1% nền kinh tế quốc gia (chưa tương xứng với vị trí, vị thế, tiềm năng thế mạnh của thành phố). Làm thế nào để phát huy lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của Đà Nẵng để thành phố này xứng đáng là “nơi đáng sống nhất Việt Nam” đang là vấn đề cần được làm rõ, tạo thêm căn cứ khoa học để Chính quyền thành phố hoạch định chủ trương, đường lối phát triển kinh tế và đưa ra những quyết sách đúng đắn, kịp thời trong việc phát huy lợi thế cạnh tranh, huy động được nguồn lực để hiện đại hóa thành phố trong bối cảnh toàn cầu hóa, tác động mạnh mẽ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

Từ khóa: phát huy, lợi thế cạnh tranh, Đà Nẵng.

1. Cơ sở lý luận

1.1. Khái niệm

Có nhiều định nghĩa về lợi thế cạnh tranh nhưng định nghĩa về lợi thế cạnh tranh tỉnh (hoặc một vùng, địa phương - không phải quốc gia) lại chưa thực sự rõ ràng mặc dù chưa nói đến tính chính xác của các thuật ngữ vì những học giả khác nhau đứng trên những quan điểm khác nhau sẽ có định nghĩa khác nhau. *Cạnh tranh* (competitiveness) của một quốc gia, một ngành kinh tế, hay một sản phẩm là một vấn đề quan tâm hàng đầu của Chính phủ và các doanh nghiệp khi bước vào tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Cạnh tranh là

động lực, là một trong những nguyên tắc cơ bản, tồn tại khách quan và không thể thiếu được của sản xuất hàng hóa.

Porter không đưa ra định nghĩa cụ thể cho Lợi thế cạnh tranh. Porter cho rằng Chiến lược cạnh tranh tập trung vào các ngành kinh doanh còn Lợi thế cạnh tranh chủ yếu nói về công ty và doanh nghiệp. Lợi thế cạnh tranh chủ yếu được xác định và xây dựng đối với ngành hoặc doanh nghiệp.

Theo từ điển Wikipedia, lợi thế cạnh tranh (competitive advantage) là sở hữu của những giá trị đặc thù, có thể sử dụng được để “nắm bắt cơ hội”, để kinh doanh có lãi. Khi nói đến lợi thế cạnh

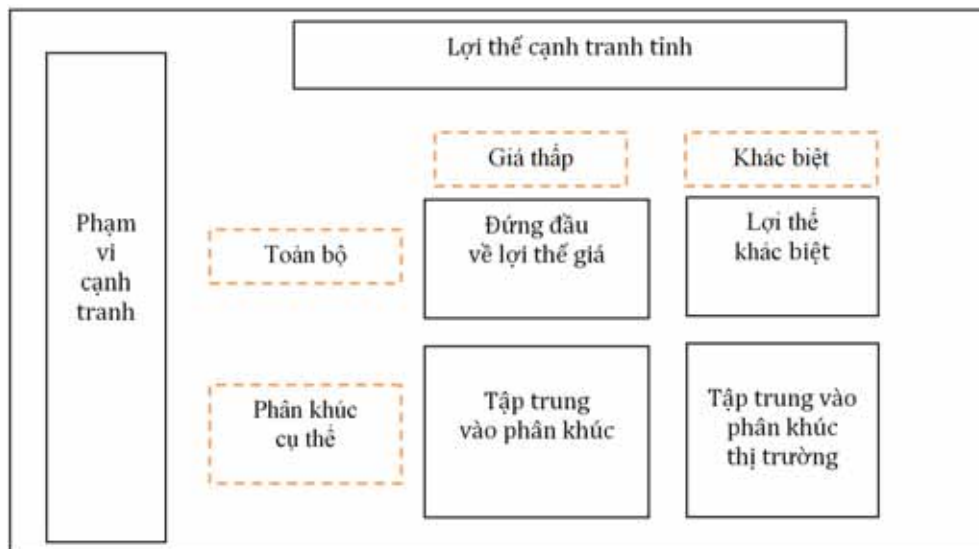
KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

tranh, là nói đến lợi thế mà một doanh nghiệp, một quốc gia đang có và có thể có, so với các đối thủ cạnh tranh của họ. Lợi thế cạnh tranh là một khái niệm vừa có tính vi mô (cho doanh nghiệp, sản phẩm), vừa có tính vĩ mô (ở cấp quốc gia).

1.2. Xác định lợi thế cạnh tranh tỉnh

Đối với vai trò riêng của địa điểm đối với Lợi thế cạnh tranh, Porter đề cập đến Lợi thế cạnh tranh quốc gia. Đối với quốc gia, Porter cho rằng lợi thế cạnh tranh được tạo ra và duy trì thông qua một quá trình địa phương hóa cao độ. *Yếu tố cấu thành và tác động đến lợi thế cạnh tranh quốc gia cũng tương tự như đến lợi thế cạnh tranh vùng/tỉnh.*

trò đáng kể vì nước này là nguồn cung cấp các kỹ năng và công nghệ là nền tảng cho cạnh tranh. Vị trí địa lý của việc đặt trụ sở mà ở đó những lợi thế cạnh tranh thiết yếu của một doanh nghiệp được tạo ra và duy trì. Đó là nơi một doanh nghiệp xây dựng chiến lược cũng như thiết kế và duy trì sản phẩm nòng cốt và công nghệ xử lý, từ đó hình thành nên lợi thế cạnh tranh của vùng/tỉnh đó. Thay vì chỉ sử dụng các yếu tố sản xuất cố định, vấn đề quan trọng là làm thế nào để các doanh nghiệp và tỉnh **cải thiện được chất lượng** các yếu tố đó, **nâng cao năng suất** với những gì họ đã sử dụng và tạo ra những cái mới.



Nguồn: [4]

Hình 1: Các yếu tố tác động đến lợi thế cạnh tranh

Những điểm khác biệt trong cơ cấu kinh tế quốc dân, các giá trị, văn hóa, thể chế và lịch sử đều góp phần tạo nên sự thành công trong cạnh tranh. Vai trò của vị trí địa lý trong việc đặt trụ sở dường như trở nên vững chắc hơn bao giờ hết. Mặc dù sự toàn cầu hóa trong cạnh tranh khiến cho thế giới có vẻ “phẳng”, vị trí có thể trở nên kém quan trọng hơn nhưng sự thực thì hoàn toàn ngược lại. Vị trí đặt trụ sở, với ít rào cản thương mại hơn để che chở cho các doanh nghiệp và ngành công nghiệp nội địa không có tính cạnh tranh, ngày càng có vai

Porter cho rằng một quốc gia hay tỉnh có các yếu tố sau quyết định lợi thế cạnh tranh:

- *Các điều kiện về yếu tố sản xuất:* Vị thế của quốc gia về các yếu tố sản xuất đầu vào như lao động được đào tạo hay cơ sở hạ tầng, cần thiết cho cạnh tranh trong một ngành công nghiệp nhất định.

- *Các điều kiện cấu:* Đặc tính của cầu trong nước đối với sản phẩm hoặc hàng hóa của ngành đó *Các ngành công nghiệp phụ trợ và liên quan:* sự tồn tại hay thiếu hụt những ngành công nghiệp

phụ trợ và liên quan có tính cạnh tranh quốc tế ở quốc gia đó.

Các tỉnh có khả năng thành công nhất trong những ngành hay phân ngành, trong mô hình của Porter [4] thì sự phối hợp các nhân tố quyết định như là một hệ thống, có triển vọng nhất. Điều này không hàm ý việc tất cả các doanh nghiệp trong tỉnh hay thậm chí quốc gia đó đều sẽ giành được lợi thế cạnh tranh trong ngành công nghiệp đó. Trên thực tế, môi trường cấp tỉnh ngày càng năng động, thì càng nhiều khả năng sẽ có các doanh nghiệp ít thua lỗ, bởi vì không phải tất cả doanh nghiệp đều có cùng kỹ năng và nguồn lực hay khai thác môi trường quốc gia tốt như nhau. Nhưng những công ty nổi lên như thế sẽ thành công trong cạnh tranh quốc tế và những công ty không thích ứng kịp sẽ bị sáp nhập hoặc phá sản.

Thêm hai biến số có thể ảnh hưởng đến hệ thống quốc gia theo những cách rất quan trọng, và chúng cần thiết để hoàn thành lý thuyết này, đó là các sự kiện khách quan và chính phủ. Các sự kiện khách quan là những sự phát triển nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp (và thường là cả chính phủ của các quốc gia) như những phát minh về lý thuyết, những đột phá trong công nghệ cơ bản, chiến tranh, sự phát triển chính trị bên ngoài và sự chuyển hướng nhu cầu chính ở thị trường nước ngoài. Chúng tạo ra những gián đoạn có thể phá bỏ hoặc định hình lại cấu trúc công nghiệp và đem đến cơ hội cho các doanh nghiệp của một nước hắt cẳng doanh nghiệp nước khác. Chúng đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển dịch lợi thế cạnh tranh trong nhiều ngành công nghiệp. Hơn nữa các yếu tố này rất khó kiểm soát để các ngành có thể quản lý hoặc điều phối. Nhiều khi đó chỉ là sự ngẫu nhiên mang lại lợi thế cho ai đó hoặc ngược lại.

Yếu tố cuối cùng cần thiết để nhận định các yếu tố quyết định lợi thế cạnh tranh là chính phủ. Chính phủ ở mọi cấp độ, có thể cải thiện hoặc làm giảm lợi thế quốc gia. Vai trò này nhìn thấy rõ nhất khi xem xét ảnh hưởng đến cạnh tranh trong nước. Quy định có thể thay đổi các điều kiện cầu nội địa. Đầu tư vào giáo dục có thể thay đổi các điều kiện

yếu tố đầu vào. Chi tiêu của chính phủ có thể thúc đẩy các ngành công nghiệp phụ trợ và liên quan. Những chính sách được thực thi mà không xem xét đến những ảnh hưởng của chúng lên toàn bộ hệ thống các nhân tố quyết định có thể làm xói mòn lợi thế quốc gia cũng như có thể phát triển nó. Chính phủ sử dụng các công cụ của mình như bàn tay hữu hình can thiệp vào mọi yếu tố nếu thấy cần thiết và đồng thời có thể làm méo mó hoặc tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành có lợi thế.

1.3. Tiêu chí xác định lợi thế cạnh tranh tỉnh

Để đánh giá lợi thế cạnh tranh cấp tỉnh, cần đặt ra các thang bậc để đo lường đối với các dấu hiệu đã được nhận dạng. Với các dấu hiệu trên, tùy thuộc vào tiêu chuẩn đánh giá mà đo lường dấu hiệu lợi thế cạnh tranh để phát huy.

Một là, mức độ lợi thế về vị trí địa kinh tế

Bao gồm hệ thống giao thông, có/không có hệ thống quốc lộ, cảng (biển), đường sắt (có ga đờ), sân bay (nội địa/quốc tế). Các yếu tố này đều tính bằng thời gian từ trung tâm đô thị đến thị trường tiềm năng. Vị trí địa lý còn tính tới là điểm kết nối hệ thống giao thông giữa các khu vực, điểm nút của cả hệ thống đặc biệt tới các thị trường lớn. Điều này đặc biệt quan trọng đối với sự kết nối giữa địa điểm sản xuất với thị trường, điểm thu hút du khách cũng như sự hấp dẫn của vị trí địa kinh tế mỗi địa phương.

Chỉ số cơ sở hạ tầng được xây dựng dựa trên điều tra khảo sát về chất lượng cơ sở hạ tầng tại địa phương và những dữ liệu thống kê được công bố bao gồm: khu công nghiệp, đường giao thông, các dịch vụ năng lượng và điện thoại, dịch vụ internet.

Cải thiện chất lượng hạ tầng cần nhiều nguồn lực. Bằng việc cải thiện chất lượng điều hành kinh tế, tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi, thủ tục hành chính thông thoáng, nhiều địa phương có thể hạn chế những bất lợi, yếu kém của điều kiện hạ tầng. Cần lưu ý, những tỉnh vốn đang có sẵn những lợi thế về vị trí địa lý thuận lợi, hạ tầng phát triển thì có nguy cơ rơi vào “cái bẫy của lợi thế” khi cho rằng những dự án đầu tư đã và đang đổ vào địa phương là do chất lượng điều hành tốt, dẫn tới

lơ là và thiếu động lực trong thúc đẩy cải cách hơn nữa chất lượng điều hành.

Hai là, mức độ lợi thế về tài nguyên thiên nhiên/tài nguyên nhân văn

Trong các yếu tố về tài nguyên thiên nhiên là yếu tố đầu vào, thì đất đai là một trong những yếu tố quan trọng nhất. Nếu đất đai chỉ đơn thuần dùng để sản xuất nông nghiệp thì không đem lại hiệu quả cao. Đất đai phải được sử dụng sao cho với mỗi đơn vị sử dụng đất đem lại hiệu quả, năng suất và dòng tiền cho phát triển. Do đó đất đai phải được phân chia rõ ràng, đất phì nhiêu dùng để sản xuất nông nghiệp đảm bảo an ninh lương thực. Đất đai bạc màu, trung du năng suất kém phải được chuyển đổi sang lĩnh vực khác hiệu quả cao. Nguồn thu từ đất đai cũng rất quan trọng đối với các địa phương.

Ba là, mức độ lợi thế về tài nguyên du lịch

Không phải quốc gia, địa phương nào cũng có lợi thế về tài nguyên du lịch. Trong nền kinh tế mà lĩnh vực du lịch dịch vụ nổi lên như một yếu tố quan trọng trong cơ cấu kinh tế từng bước hiện đại thì đây là yếu tố lợi thế vô cùng quan trọng. Nó có thể là danh lam thắng cảnh; cũng có thể là lịch sử văn hóa; cũng có thể là rừng, là biển... nhưng đó phải là những nơi thu hút được khách du lịch đến, nghỉ và tiêu dùng. Việc phát triển về du lịch sẽ dẫn tới nền kinh tế có cơ cấu hiện đại và sự phát triển bền vững. Phát triển về du lịch cũng mang lại hiệu quả kinh tế rất cao. Tài nguyên này, lợi thế cạnh tranh này cần được đánh giá, khai thác hiệu quả nhất để mang lại những giá trị cao nhất. Tài nguyên này có thể do yếu tố tự nhiên hoặc cũng có thể do nhân tạo tùy thuộc vào việc mỗi địa phương vận hành nó ra sao.

Bốn là, mức độ lợi thế về nguồn nhân lực

Lợi thế về nguồn nhân lực vô cùng quan trọng trong việc quyết định và phát huy lợi thế cạnh tranh. Suy cho cùng yếu tố con người vẫn là yếu tố tạo nên sự thành công của bất kỳ doanh nghiệp, quốc gia hay địa phương nào. Có được lợi thế về tài nguyên, nhưng không có yếu tố con người để phát huy thì những yếu tố về tài nguyên đó cũng

không có ý nghĩa trong việc hình thành lợi thế cạnh tranh cũng như sự thịnh vượng của các địa phương, doanh nghiệp.

Hiện nay tại Việt Nam, các doanh nghiệp, các nhà đầu tư quan tâm đến chất lượng giáo dục phổ thông và đào tạo nghề. Lao động chất lượng thấp đòi hỏi đầu tư nhiều (8% tổng chi phí kinh doanh của doanh nghiệp) trong khi tỷ lệ lao động dịch chuyển việc làm lại cao, có nghĩa là các nhà đầu tư trồng cây mà không được hưởng trái ngọt từ những nỗ lực đào tạo của mình. Tuy hiệu ứng lan tỏa này có thể có lợi đối với các công ty đầu tư nhiều vào đào tạo lao động để phục vụ cho sản xuất các sản phẩm và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao.

Năm là, mức độ lợi thế về chất lượng điều hành và hiệu quả kinh tế

Có mối quan hệ rõ ràng về mối quan hệ chặt chẽ giữa các nỗ lực cải thiện chất lượng điều hành của tỉnh với sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài. Các nhà đầu tư tạo cơ hội cho thị trường và tiếp đó thị trường tạo điều kiện cho doanh nghiệp mới hình thành. Những địa phương tập trung cải thiện chất lượng điều hành sẽ xây dựng được môi trường kinh doanh thuận lợi cho cộng đồng doanh nghiệp.

Để thúc đẩy hoạt động kinh tế, các tỉnh chú trọng tăng cường chất lượng điều hành ở các khả năng tiếp cận đất đai, cải thiện tính minh bạch và chất lượng lao động, giảm thiểu các chi phí không chính thức.

Với những yếu tố kể trên có thể nhận dạng được lợi thế cạnh tranh của tỉnh này so với tỉnh khác để phát huy những lợi thế đó trong phát triển kinh tế, thu hút du khách, thu hút đầu tư nâng cao năng suất lao động tạo nguồn thu cho địa phương và cho người dân.

Ngoài các yếu tố kể trên có thể nhận thấy một vài yếu tố khác như năng lực cạnh tranh cấp tỉnh, yếu tố hành chính công cấp tỉnh của Việt Nam để xem xét các yếu tố vượt trội, hơn kém của tỉnh này so với tỉnh khác.

2. Thực trạng lợi thế cạnh tranh của Đà Nẵng

2.1. Tổng quan về Đà Nẵng

Đà Nẵng nằm ở miền Trung của đất nước, cách Hà Nội 765 km về phía Bắc và cách thành phố Hồ Chí Minh 964 km về phía Nam, nối với vùng Tây Nguyên qua Quốc lộ 14B và là cửa ngõ ra biển của Tây Nguyên và các nước Lào, Campuchia, Thái Lan, Myanmar đến các nước Đông Bắc Á qua tuyến Hành lang kinh tế Đông - Tây. Đà Nẵng còn là điểm nối các tuyến giao thông quan trọng như

thế giới, gồm: Vườn quốc gia Phong Nha - Kẻ Bàng, Quần thể di tích cố đô Huế và Nhã nhạc cung đình triều Nguyễn; Phố cổ Hội An và Thánh địa Mỹ Sơn, Không gian văn hóa công chiêng Tây Nguyên. Bên cạnh đó, Đà Nẵng còn là trung tâm tài chính - ngân hàng của miền Trung với trên 50 chi nhánh các ngân hàng; một trong những trung tâm văn hóa - thể thao, trung tâm giáo dục - đào tạo và trung tâm y tế với nhiều bệnh viện chuyên khoa, chuyên ngành có trang thiết bị y tế hiện đại.

Bảng 1: Một số chỉ tiêu của Đà Nẵng

Chỉ tiêu	Đơn vị	2000	2010	2016	Tăng b/q năm 11-16, %
1. Diện tích tự nhiên	Ha	125.600	128.543	128.488	-
Đất nông nghiệp	Ha	11.700	7.946	6.361	-3,0
Đất chuyên dùng	Ha	38.600	40.794	43.690	1,2
Đất ở	Ha	3.100	6.088	7.810	3,65
Đất lâm nghiệp có rừng	Ha	51.400	73.715	70.627	-
2. Dân số	Người		922.712	1.074.100	2,20
Nhân khẩu đô thị	Người		802.445	939.750	2,3
% so dân số chung	%		86,9	87,5	-
Lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên	Người		454.858	584.310	3,8
% so dân số	%		49,3	54,4	-

Nguồn: Tổng hợp từ [9]

Quốc lộ 1A, đường sắt liên vận quốc tế Trung Quốc - ASEAN và có hệ thống cảng biển, sân bay quốc tế... tạo ưu thế về vị trí địa lý kinh tế trong tổng thể kinh tế của cả nước, xứng đáng là thành phố hạt nhân của vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Đà Nẵng là một trong những địa phương có tiềm năng lớn về phát triển du lịch, nhất là du lịch biển với khoảng 89 km bờ biển (tính theo mép nước); đồng thời có điều kiện thuận lợi để phát triển thành một trung tâm du lịch nhờ nằm giữa 6 di sản văn hóa (vật thể và phi vật thể) và di sản thiên nhiên được UNESCO công nhận là di sản

2.2. Đánh giá thực trạng lợi thế cạnh tranh của Đà Nẵng

2.2.1. Lợi thế về vị trí địa kinh tế

Đà Nẵng là trung tâm của Vùng Kinh tế trọng điểm Miền Trung; có sân bay quốc tế gần, thuận tiện và nằm trong thành phố; có cảng biển có thể đón tàu trọng tải lớn vượt trội về vận tải hàng hóa nhanh chóng, dễ dàng đi các nơi cũng như là địa bàn hấp dẫn các nhà đầu tư muốn tận dụng thế mạnh của Đà Nẵng và hấp dẫn du khách.

Hệ thống giao thông thuận lợi, có các cảng biển, có hệ thống đường cao tốc kết nối với các

tính xung quanh, cảng hàng không, đường sắt... Hệ thống cơ sở hạ tầng thiết yếu hoàn chỉnh như đường, điện, nước, bưu chính viễn thông... Có tuyến hàng lang hợp tác quốc tế (trong chiến lược hợp tác phát triển: hai hành lang, một vành đai giữa Việt Nam và Trung Quốc), gắn liền với chương trình hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (GMS). Có vị trí đầu mối, có điều kiện trở thành trung tâm phát triển của khu vực các tỉnh Miền Trung.

Với vị trí địa kinh tế thuận lợi như vậy tạo điều kiện để phát triển các ngành lĩnh vực du khách thuận lợi tới các thị trường trọng điểm trong và ngoài nước. Thu hút đầu tư, có thể phát triển các ngành đem lại giá trị gia tăng cao, nâng cao năng suất lao động, tăng thu ngân sách cho thành phố, để thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội một cách hiệu quả.

Vị trí địa kinh tế còn thể hiện ở năng lực về cơ sở hạ tầng. Chỉ số này phản ánh sự sẵn có của cơ sở hạ tầng trong thu hút đầu tư, du lịch và triển vọng phát triển KTXH. Đà Nẵng luôn thể hiện sự vượt trội không những về vị thế địa kinh tế, chính trị mà còn ở khả năng sẵn sàng các điều kiện về cơ sở hạ tầng cho phát triển.

Bảng 2: Chỉ số cơ sở hạ tầng trong PCI so với các tỉnh khác (điểm)

STT	Tỉnh	2005 ¹	2010	2016
1	Đà Nẵng	8,42	72,23	73,83
2	Thừa Thiên Huế	4,50	61,27	61,85
3	Quảng Nam	3,52	63,86	65,21

Nguồn: [6]

2.2.2. Lợi thế cạnh tranh về du lịch

Cùng với sự gia tăng của số lượt khách, doanh thu du lịch và tổng thu nhập xã hội từ hoạt động du lịch tại Đà Nẵng cũng gia tăng. Trong cụm điểm đến du lịch từ Huế đến Quảng Nam, tuy tính đặc trưng của nguồn tài nguyên du lịch Đà Nẵng có phần ít hơn song số lượng và chất lượng của tiện

ngi, hạ tầng du lịch và dịch vụ là một lợi thế. Các thành tựu về kinh tế - văn hóa - xã hội của Đà Nẵng mang lại cho thành phố lợi thế lớn trong việc phát triển du lịch. Năm 2012, sân bay quốc tế Đà Nẵng được xây dựng lại, nâng cấp lên giúp thực hiện quy trình nhập cảnh và xuất cảnh được nhanh chóng; các thiết bị, tiện nghi liên quan đến sự tiện lợi như vệ sinh, ăn uống, nghỉ ngơi, vận chuyển hành lý, bao gói hành lý được sắp xếp hợp lý. Từ Đà Nẵng có những chuyến bay quốc tế trực tiếp đi Singapore, Malaysia, Hàn Quốc... Hệ thống giao thông tốt cũng là một lợi thế của Đà Nẵng để rút ngắn thời gian di chuyển từ điểm này đến điểm khác. Hiện tại thành phố có khoảng 305 khách sạn với 9.615 phòng, trong đó số lượng khách sạn đạt chuẩn từ 3 sao trở lên đang dần tăng trong các năm gần đây, các thương hiệu lớn như Life Resort, Intercontinental Danang Sun Peninsula Resort, Hotel Novotel Danang Premier Han River, Hyatt Regency Danang Resort And Spa... lần lượt đến với thành phố đã làm gia tăng chất lượng dịch vụ phục vụ khách du lịch. Việc tổ chức thành công các sự kiện như lễ hội pháo hoa, chương trình du lịch Bà Nà, du lịch biển... đã tạo nên thương hiệu du lịch riêng cho Du lịch Đà Nẵng.

Một nhân tố thể hiện lợi thế cạnh tranh của Du lịch Đà Nẵng chính là đảm bảo an toàn, an ninh và hạn chế rủi ro cho khách du lịch. Khẩu hiệu hành động đã trở thành hiện thực, “thành phố năm không ba có” đã trở thành “bản sắc” riêng, làm cho khách du lịch cảm nhận được sự an toàn trước khi đi du lịch. Việc Đà Nẵng được đánh giá là thành

1. 2005 điểm thành phần tính trên thang điểm 10; 2010 và 2016 tính trên thang điểm 100. Tuy nhiên yếu tố cấu thành chỉ số mỗi năm khác nhau. Ở đây chỉ làm tham khảo so sánh với các tỉnh còn lại để xem ưu thế về cơ sở hạ tầng

phố đáng sống nhất cả nước đã tạo được ấn tượng lao động có thể lên đến 700 ngàn người trong đó cho khách du lịch phần lớn được đào tạo, chất lượng nguồn nhân lực

Bảng 3: Đánh giá mức độ lợi thế về du lịch với một số tỉnh lân cận

Đặc điểm	Đà Nẵng	Thừa Thiên Huế	Quảng Nam	Quảng Ngãi
Số lượng khách du lịch (triệu lượt người)	Nhiều 5,51	Trung bình 3,28	Nhiều 2,6	Thấp 0,7
Đóng góp vào GRDP (%)	Cao 5%	Trung bình 3%	Trung bình 2%	Thấp <1%
Sử dụng lao động trên tổng số lao động (%)	Trung bình	Cao	Trung bình	Trung bình
Doanh thu bình quân 1 lượt khách du lịch (1000 đồng)	1.097	853	950	450
Các loại phương tiện phục vụ du lịch (đường hàng không, đường bộ, đường biển, đường sắt)	Đủ	Đủ	Không có đường biển	Không có đường biển

Nguồn: [9 và xử lý của tác giả]

2.2.3. Lợi thế cạnh tranh về nguồn nhân lực. của thành phố Đà Nẵng đảm bảo lợi thế cạnh tranh lớn so với các tỉnh lân cận. Đà Nẵng là nơi tập trung nhiều trường đại học và dạy nghề của khu vực miền trung. Với lực lượng

Bảng 4: Đánh giá về lao động

Đặc điểm	Đà Nẵng	Thừa Thiên Huế	Quảng Nam	Quảng Ngãi
Lao động qua đào tạo nghề, %	>50%	30%	35%	30%
Lao động tốt nghiệp đại học trở lên, %	30%	20%	20%	15%
Số lượng các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn	24 ²	11	6	5

Nguồn: [9 và xử lý của tác giả]

2. Tỉnh cao đẳng đại học; bao gồm các trường thành viên của Đại học Đà Nẵng và phân hiệu các trường Đại học tại các tỉnh

KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

Ngoài ra có thể nhận thấy lợi thế cạnh tranh từ năng lực của lao động thông qua chỉ số năng lực đào tạo trong các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh cấp tỉnh.

Thông qua những phân tích trên có thể thấy Đà Nẵng hiện nay đang có được rất nhiều lợi thế từ vị trí địa lý đến nhân lực cũng như thể chế chính sách của chính quyền địa phương mang lại cho

Bảng 5: Chỉ số năng lực đào tạo lao động từ PCI

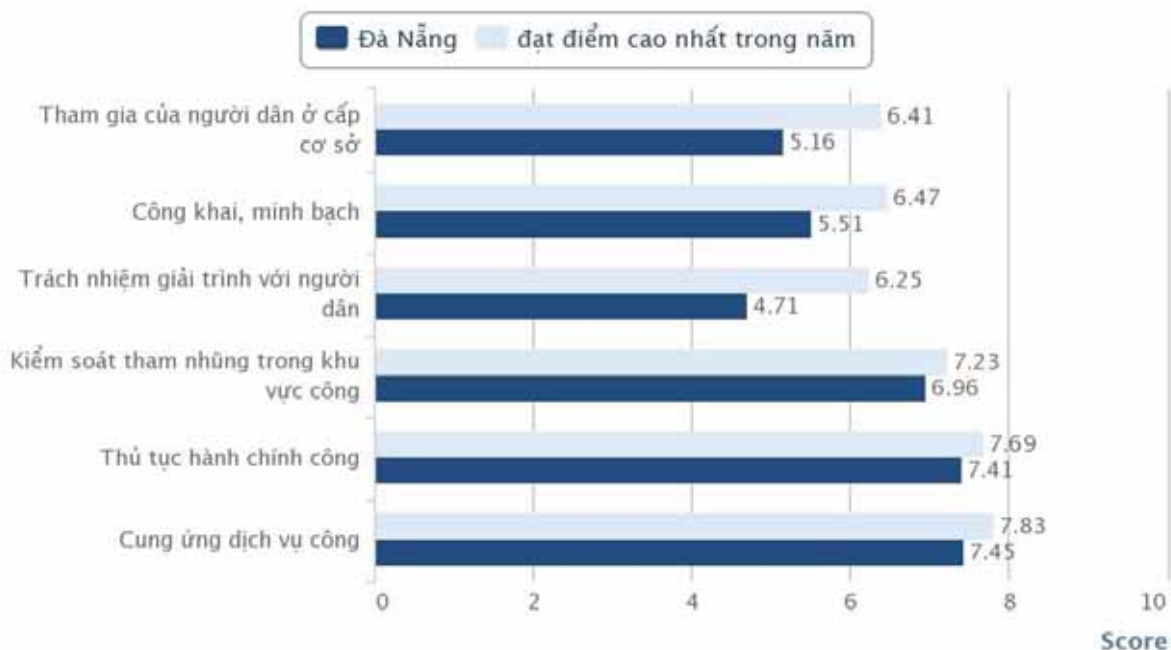
STT	Tỉnh	2005 ³	2010	2016
1	Đà Nẵng	7,52	7,43	7,98
2	Thừa Thiên Huế	6,81	5,55	6,13
3	Quảng Nam	5,71	4,87	5,68

Nguồn: [6]

2.2.4. Lợi thế cạnh tranh từ năng lực điều hành của chính quyền địa phương

Trong nhiều năm liên Đà Nẵng luôn được xếp thứ hạng cao nhất trong chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) cũng như chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh (PAPI).

kinh tế xã hội của Đà Nẵng. Để có thể phát triển nhanh và bền vững thì trong thời gian tới Đà Nẵng cần tiếp tục phát huy thế mạnh của mình và cũng cần nghiên cứu để tiếp tục có những giải pháp hữu ích phát huy lợi thế cạnh tranh sẵn có của mình.



Nguồn: [7]

Hình 2: Chỉ số PAPI Đà Nẵng năm 2017

3. 2005 chỉ số này là mức độ phát triển nguồn nhân lực

3. Một số giải pháp phát huy lợi thế cạnh tranh của Đà Nẵng giai đoạn tới

3.1. Mục tiêu định hướng của Đà Nẵng

Đà Nẵng phấn đấu đến năm 2030 trở thành thành phố hiện đại - thông minh, thành phố toàn cầu, có bản sắc và đáng sống. Được thể hiện qua các yếu tố chủ yếu sau:

- Sự năng động của chính quyền, xây dựng thể chế vượt trội, bảo đảm minh bạch, công khai và công bằng; được thực hiện thông qua bộ máy chính quyền đô thị, chính quyền điện tử.

- Cơ cấu kinh tế định hướng công nghệ hiện đại, với ba động lực phát triển là: (1) *Trung tâm hội nhập, hội tụ phát triển quốc tế - Trung tâm Logistics*; (2) *Trung tâm Du lịch Biển quốc tế và (3) Trung tâm đổi mới, sáng tạo và khởi nghiệp*. Gắn với cơ cấu kinh tế là hệ thống hạ tầng kết nối (giao thông - thông tin), cơ sở hạ tầng đô thị và hệ thống dịch vụ hiện đại.

- Kết nối (Giao thông và Công trình công cộng được bố trí hợp lý và hiện đại tạo thuận tiện di chuyển trong và ngoài thành phố; là địa điểm Trung tâm và cửa Vào - Ra cho Vùng KTTĐ miền Trung và Tây Nguyên). Tính kết nối sẽ thể hiện sự sôi động của thành phố Đà Nẵng.

- Thịnh vượng: nhiều cơ hội kiếm việc làm; môi trường thuận tiện cho phát triển doanh nghiệp và khởi nghiệp; đô thị hiện đại và năng động kiểu mẫu, có kiến trúc độc đáo. Tính thịnh vượng thể hiện năng lực cạnh tranh và tính hấp dẫn của thành phố Đà Nẵng.

- Bền vững: bao gồm bền vững môi trường và cảnh quan; bền vững về công nghệ; bền vững về văn hóa xã hội, bền vững về kinh tế. Tính bền vững thể hiện sự liên tục, đều đặn về sự ổn định, hài hòa.

Bảng 6: Định hướng phát huy lợi thế cạnh tranh

Yếu tố lợi thế	Định hướng phát huy để thúc đẩy phát triển kinh tế đến 2030
Vị trí địa lý	Trở thành Trung tâm của miền Trung và Tây Nguyên
Cảng biển và giao thương	Kinh tế hàng hải và Logistic
Sân bay và giao thương	Kinh tế hàng không
Tài nguyên du lịch gắn với vùng xung quanh	Du lịch tổng hợp chất lượng cao: DL biển - Sinh thái - tham quan di tích cổ - giải trí và chữa bệnh
Cơ sở khách sạn, Nhà hàng	Lưu trú chất lượng cao kết hợp hội nghị, hội thảo, hội chợ, Festival
Nhân lực	Phát triển công nghiệp công nghệ cao thuộc các lĩnh vực máy tính, máy y tế, khám chữa bệnh công nghệ cao
Đất xây dựng phi nông nghiệp	Phát triển hậu cảng cảng, sân bay, công nghiệp công nghệ cao
Năng lực quản trị	Thu hút FDI và các Tập đoàn kinh tế lớn của Việt Nam

Nguồn: Tác giả

- Có bản sắc văn hóa, tính nhân văn, hòa hợp với môi trường thiên nhiên; dân cư đô thị có phong cách sống văn minh - văn hóa, với quy mô dân số và cơ cấu dân cư hợp lý, chất lượng.

Ba chủ đề trọng tâm cho phát triển Đà Nẵng đến năm 2030:

3.2. Các nhóm giải pháp

3.2.1. Về du lịch

- Mục tiêu chung là xây dựng Đà Nẵng trở thành thành phố du lịch tầm cỡ trong khu vực và quốc tế, là điểm đến du lịch “xanh” hấp dẫn, an toàn, môi trường trong lành, con người thân thiện,

và văn minh. Phát triển du lịch Đà Nẵng thực sự trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố, có đóng góp tích cực cho tăng trưởng kinh tế, tạo nhiều việc làm cho xã hội và có sức lan tỏa kéo theo nhiều ngành kinh tế khác cùng phát triển.

- Tập trung phát triển các loại hình dịch vụ du lịch có chất lượng cao, đẳng cấp quốc tế đáp ứng nhu cầu của các thị trường có khả năng chi trả cao, lưu trú dài ngày; là điểm đến có thương hiệu, hấp dẫn và có sức cạnh tranh cao trong khu vực nơi thường xuyên tổ chức các sự kiện lớn tầm cỡ khu vực và quốc tế.

- Phát triển Đà Nẵng trở thành trung tâm du lịch hàng đầu về du lịch tàu biển, du lịch nghỉ dưỡng biển, du lịch công vụ (MICE), du lịch golf, du lịch kết hợp khám chữa bệnh chất lượng cao, du lịch văn hóa và ẩm thực biển của quốc gia và khu vực; ưu tiên phát triển các sản phẩm du lịch đặc thù, hấp dẫn phù hợp với nhu cầu thị trường và mang đậm bản sắc văn hóa địa phương; chú trọng các sản phẩm và dịch vụ du lịch vui chơi giải trí, du lịch đường sông, du lịch sinh thái và du lịch mua sắm.

- Phát triển Đà Nẵng thực sự trở thành trung tâm du lịch vùng với vai trò là “Cửa đến” của vùng đã được xác định trong Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam, tăng cường chủ động liên kết với các địa phương trong vùng miền Trung, đặc biệt là Thừa Thiên - Huế và Quảng Nam trong kết nối hạ tầng, phát triển sản phẩm và xúc tiến quảng bá du lịch; trong đào tạo phát triển nguồn nhân lực du lịch.

3.2.2. Về dịch vụ logistics

- Hình thành hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ, liên thông, hỗ trợ lẫn nhau của Đà Nẵng. Áp dụng hệ thống hạ tầng giao thông hiện đại nhưng phù hợp với Đà Nẵng và sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ trong bối cảnh cách mạng 4.0 (cần nhắc các phương thức giao thông mới như tàu điện ngầm, đường sắt trên cao, xe điện).

- Hướng đến hình thành chuỗi cung ứng dịch vụ logistics tại miền Trung, trong đó lấy thành phố Đà Nẵng là trung tâm logistics với hệ thống các cảng biển (Tiên Sa, Liên Chiểu) và Cảng hàng không quốc tế Đà Nẵng là cửa ngõ giao nhận, vận chuyển với các địa phương, với các quốc gia trong khu vực ASEAN và quốc tế.

- Phát triển đồng bộ dịch vụ hỗ trợ vận tải, vận tải đa phương thức, đặc biệt nâng cao chất lượng dịch vụ logistics, chi phí hợp lý, an toàn, giảm thiểu ô nhiễm môi trường và tiết kiệm năng lượng; tăng sức cạnh tranh để chủ động hội nhập và mở rộng thị trường vận tải biển trong khu vực và thế giới.

- Xây dựng kết cấu hạ tầng phát triển chuỗi cung ứng dịch vụ logistics. Tập trung đẩy mạnh phát triển và cải thiện chất lượng các dịch vụ hiện có (bao gồm vận tải đường bộ, vận tải đa phương thức, bốc xếp, đóng gói, kho bãi, trung gian thanh toán ...) để tăng cường cung cấp dịch vụ chuyên biệt bằng việc đầu tư cơ sở vật chất, phương tiện, thiết bị đáp ứng các tiêu chuẩn của các Hiệp hội logistics; chú trọng nhiều hơn vào phương thức đầu tư thông qua các dự án hợp tác công tư (PPP).

3.2.3. Về phát triển đô thị Đà Nẵng

- Phát triển vai trò của Đô thị hạt nhân trong chuỗi đô thị miền Trung

Trong vài thập niên vừa qua, Đà Nẵng là một trong những đô thị phát triển nhanh chóng hàng đầu trên cả nước. Dù hiện nay chỉ mới là một trong ba đô thị loại 1 trực thuộc Trung ương và là đô thị lớn thứ tư của Việt Nam, nhưng nếu có một chiến lược phát triển phù hợp, thì thành phố Đà Nẵng hoàn toàn có tiềm năng trở thành đô thị hạt nhân của chuỗi các đô thị Huế - Đà Nẵng - Chu Lai Kỳ Hà - Dung Quất (Vạn Tường) - Quy Nhơn và hình thành vùng đô thị Đà Nẵng, bao gồm Chân Mây Lăng Cô - Đà Nẵng - Điện Bàn - Hội An - Nam Hội An. Khi đó, vị trí và vai trò của Đà Nẵng sẽ là một đô thị đặc biệt trực thuộc Trung ương của Việt Nam, như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Bằng một số giải pháp phát huy lợi thế cạnh tranh, mục tiêu tổng quát đặt ra trong phát triển KT-XH thành phố Đà Nẵng cho giai đoạn đến 2030 là xây dựng trở thành một thành phố công nghiệp, dịch vụ, văn minh, hiện đại, môi trường sạch, mức sống dân cư cao, là một trong những trung tâm công nghiệp, dịch vụ, du lịch của khu vực và của cả nước; nâng cao rõ rệt mức sống nhân dân; bảo đảm vững chắc về quốc phòng, an ninh. Xây dựng cơ sở vật chất, đặt nền móng hướng tới trở thành trung tâm kinh tế có tầm ảnh hưởng lớn tới khu vực miền Trung, Tây Nguyên. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Nguyễn Đình Dương (2014), *Một số vấn đề về năng lực cạnh tranh của thành phố Hà Nội*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Nguyễn Bách Khoa (2004), *Phương pháp luận xác định năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế của doanh nghiệp*, Tạp chí Khoa học Thương mại số 4+5.
3. Phạm Thị Bích Loan (2013), *Năng lực cạnh tranh của Việt Nam theo cách tiếp cận toàn cầu, Hội thảo khoa học quốc tế lần thứ 3*, NXB Thống kê.
4. Micheal E.Porter (2012), *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*, NXB Trẻ.
5. Nguyễn Văn Thanh (2004), *Một số vấn đề về năng lực cạnh tranh và năng lực cạnh tranh quốc gia*, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 317 - Tháng 10/2004.
6. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)*.
7. Chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh ở Việt Nam (PAPI).
8. UBND thành phố Đà Nẵng, *Quy hoạch tổng thể phát triển thành phố Đà Nẵng đến năm 2030, tầm nhìn 2030* (dự thảo).
9. Niên giám thống kê các tỉnh, thành phố: Đà Nẵng, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Quảng Ngãi.

Summary

Da Nang is one of the few provinces with the most dynamic development in Vietnam. In the process of development, Danang is considered as a place with great potential and strength compared to many other coastal areas in Central Vietnam. With advantages such as having a sea-port from the very early days, an international airport and an outstanding technical infrastructure system, being center for a large number of training and scientific research centers, high quality human resource, favorable living conditions, many people want to live in that city. However, these advantages have been evaluated and promoted effectively or not is still a question for administrators. GRDP per capita in Danang is about 1.2 times higher than the neighboring provinces and only accounts for more than 1% of the national economy (not equal to the position, strengths and potentialities of the city). How to bring into play the comparative advantages and competitive advantages of Da Nang so that this city deserves "the most worthy place in Vietnam" is a matter that needs to be clarified, creates more scientific basis for the city authority to outline its policies and guidelines for economic development and making good and timely decisions in promoting the competitive advantage and mobilizing resources to modernize the city in the global context with the powerful impact of the industrial revolution 4.0.

THE EFFECT OF THE 4TH INDUSTRIAL REVOLUTION TECHNOLOGIES ON SUPPLY CHAIN INNOVATION IN KOREAN TRADING COMPANIES

Hee-Cheol MOON

Chungnam National University, South Korea

Email: hcmoon@cnu.ac.kr

Jae-Eun CHUNG

Chungnam National University, South Korea

Email: angel6984@naver.com

Kyung-Hye PARK

Chungnam National University, South Korea

Email: kpark@cnu.ac.kr

Ngày nhận: 13/08/2018

Ngày duyệt đăng: 09/10/2018

The purpose of this paper is to empirically analyze the effects of the acceptance of new technologies related with the 4th Industrial Revolution for supply chain innovation and performance improvement in Korean trading companies. In summary, it is expected that new technologies in the 4th Industrial Revolution era, including smart factory, AI, IoT, big data, cloud and so forth, will have significant impacts on the global supply chain structure of Korean trading firms. This paper can suggest many useful insights in relation with current status of Korea's preparation for the 4th Industrial Revolution and improving performance of Korean trading companies.

Keywords: Technology Acceptance, SCM Innovation, The 4th Industrial Revolution, Korean Trading Company

1. Introduction

According to the report of Korea Institute for Industrial Economics & Trade (KIET) in July, 2017, recently, the global supply chain length of the leading group of the 4th industrial revolution including the United States and Germany has not been extended any longer. This implies that the introduction of innovative technologies presented in the 4th industrial revolution has begun to have a substantial impact on the restructuring of supply chain structure.

The leading group of the 4th industrial revolu-

tion such as U.S. and Germany already hastened the policies to prepare for this change and have actively implemented support for their domestic companies technology acceptance. Korean government suggested "Manufacturing innovation 3.0", first time in 2014, in order to keep up with these international innovations. This Manufacturing Innovation 3.0 policy was designed to imitate the German Industrie 4.0 policy and to provide support for Korean companies to stay in line with the restructuring of the global supply chain through technology acceptance.

Therefore, the purpose of this paper is to examine the current status and empirical result of the Korean trading companies supply chain restructuring by technology acceptance in response to the 4th industrial revolution. In this paper, to achieve the purpose, we apply a modified technology acceptance model referring Davis (1989) TAM (Technology Acceptance Model) and develop a new model by adding the outcome variables of supply chain innovation and performance. In addition, we examined the technology acceptance status of Korean trading enterprises and analyzed the effect of technology acceptance on the innovation in supply chain structure of companies through empirical study.

2. Literature Review

2.1. The 4th Industrial Revolution and Response of Korean Manufacturing Industry

Like the previous flow of industrial revolutions, it is no exaggeration to say that the change of the 4th Industrial Revolution is caused by the change of the industrial structure and the innovation of the supply chain due to the development of innovative technology together with industry's technology acceptance. By referring to leading countries countermeasures, Korean governments "Manufacturing Innovation 3.0" policy of 2014 was improved to "Smart Manufacturing Innovation Vision 2025: 30,000 Smart Factory Initiative" in April, 2017. The policy has focused on Korean manufacturing industry's adoption of new technology including Smart factory.

According to recent news report, by the end of November in 2017, a total of 3,984 companies had been supported by smart factory distribution projects, and 905 factories have been under construction. Totally, since Korean governments first policy launched in 2014, 4,889 smart factories have been

constructed. The result appeared to be such outstanding performances as increased productivity by 23%, decreased defect rate by 46%, cost reduction by 16% and decreased delivery time by 35%. As well as smart factory technology, Korean government started to propel upgraded projects with the technologies of Cloud, IoT (Internet of Things) and Big data. In fact, Korean companies are making their efforts to innovation in supply chain management by utilizing the core technologies of the 4th Industrial Revolution including Smart Factory, Big data analysis, Artificial intelligence(AI), IoT, 3D printing, 5G communication, Robot, VR platform, etc.

At this point, it is considered that Korean companies need to review the current status of their technology acceptance and examine the performance of supply chain innovation efforts. Especially, reflecting Korea's high level of trade dependence, this study would like to focus on Korean trading companies status of technology acceptance.

2.2. Technology Acceptance and SCM Innovation

Since the advent of IT technology, a lot of research has been interested in technology acceptance. Among them, the most widely referred research model is Davis (1989)'s Technology Acceptance Model (TAM). Since then, the technology acceptance model has been applied in many cases and developed into various models such as TRAM model or UTAUT model (Jaehyun You & Cheol Park, 2010).

However, as most of the advanced research has focused on individual's technology acceptance, this study referred the recent study by Sunwoo Lee & Heesang Lee (2014), which analyzed about companies adoption of Big data system, to construct the technology acceptance variable on the position of companies.

Meanwhile, there have been many studies regarding companies supply chain management. Until recently, most of research regarding SCM has been focused on its innovation. As in Xinmei Cao (2017), the existing research has been interested in identifying the determinants of SCM innovations and analyzing the result of SCM innovation and performances.

In the 4th Industrial Revolution era, the innovation of supply chain is inevitably caused by companies innovative technology acceptance and is recognized as an essential requirement to survive in the global competition. This study, referring the above advanced research, constructed the research model to find out the relationship between technology acceptance and SCM innovation and its effect on the companies performance empirically.

3. Research Model and Methodology

3.1. Research Model and Hypotheses

In this study, we have analyzed the effect of companies technology acceptance on its performance and innovation in supply chain management. Referring the advanced studies, the research model is suggested as Figure 1.

The Export Performance and Strategic Performance are variables related to companies sales income in directly and indirectly. As variables to examine the business performance of the company, they are applied as result variables each. To confirm another performance in innovative change of supply chain management, the SCM Innovation variable is added. According to Ross(1998), change in supply chain management structure from the stand point of company can be considered as great challenge which can

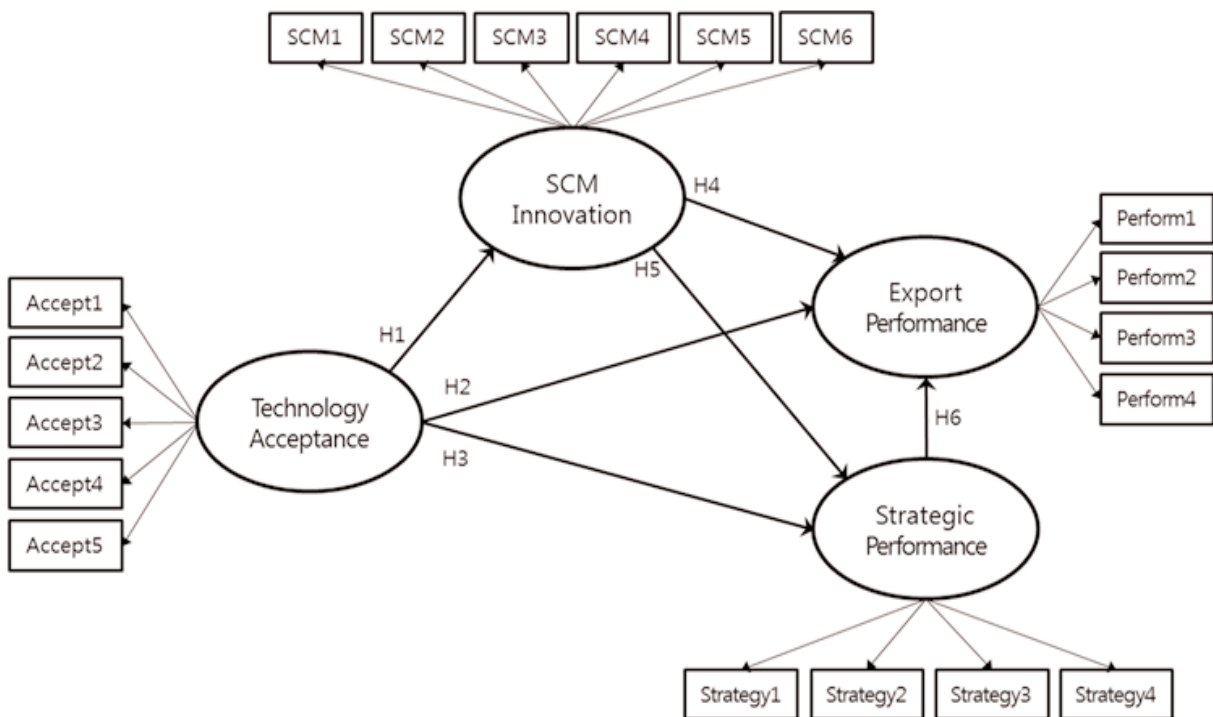


Figure 1: Research Model

affect the company's performance. As the supply chain can be divided in 5 parts, indicators of each 5 part and another indicator of total result are applied to measure the SCM Innovation variable. Finally, SCM Innovation is applied as intermediary variable.

In this research model, those 3 performance variables are affected by Technology Acceptance variable. The Technology Acceptance variable appeared in Davis(1989)'s study as a variable to analyze individual acceptance of IT. This study applies this variable in company's technology

Table 1: Operational Definition

Variable	Operational Definition and Indicators		Reference
Technology Acceptance	Company's Technology Adoption and Acceptance	Accept1 : Degree of technology acceptance Accept2: Continuously use for business process Accept3: Intention to expand business process Accept4: Period of technology acceptance Accept5: Satisfaction with accepted technology	Davis(1989) Cheol Woo Park(2012) Lee&Lee(2014) Soon Cheon Jeon(2014)
Supply Chain Management Innovation	Company's Innovative Change and Performance in Supply Chain Management	SCM1: Total performance in SCM innovation SCM2: Cost reduction in SCM operation SCM3: Efficiency Increase in SCM process SCM4: Development of process mechanism SCM5: Easy to exchange with suppliers SCM6: Improved management with customers	Ross(1998), Jon&Won(2007) Chang-Bong Kim(2013) Doo Won Choi(2016) Xinmei Cao(2017)
Export Performance	Performance factors Directly affect the Company's Sales Income	Perform1: Overall sales increase Perform2: Increase in trade transactions Perform3: Increase in trade with overseas market Perform4: Reduction in total cost	Jon&Won(2007) Chang-Bong Kim(2013) Tae-Woo Gim(2014)
Strategic Performance	Performance factors Indirectly affect the Company's Sales Income	Strategy1: Increase in customer satisfaction Strategy2: Increase in market share Strategy3: Securing market competitive advantage Strategy4: Improvement in company's image	Jon&Won(2007) Chang-Bong Kim(2013) Tae-Woo Gim (2014)

acceptance by modifying the indicators. Weve expected the companys Technology Acceptance can effect positively on its performance. Therefore, the hypotheses of research model and operational definition of each variable can be summarized as follows and Table 1.

H1: There is positive(+) relationship between the Technology Acceptance and SCM Innovation.

H2: There is positive(+) relationship between the Technology Acceptance and Export Performance.

H3: There is positive(+) relationship between the Technology Acceptance and Strategic Performance.

H4: There is positive(+) relationship between the SCM Innovation and Export Performance.

H5: There is positive(+) relationship between the SCM Innovation and Strategic Performance.

H6: There is positive(+) relationship between the Strategic Performance and Export Performance.

3.2. Research Methodology

In this study, survey was conducted on Korean trading companies which have accepted new technologies those are called core technologies of the 4th Industrial Revolution in Korea, such as Smart Factory, Big Data analysis, Artificial intelligence(AI), IoT, 3D printing, 5G communication, Robot, VR platform and so on. The survey samples are collected by Korean professional survey agency from April 10th 2017, for two weeks.

5 Likert scale type of questionnaire was used and 500 companies were selected randomly for the survey. With the collection rate of 30%, the sample data was collected and 108 samples, finally, were applied into final analysis after refinement process of samples. According to the collected samples, 63% of samples were collected from

metropolitan area such as the companies located at Seoul or Kyunggi-do. More than 67% of samples responded that they belong to manufacturing industry. These results reflect the capital structure of Korean industry and the concentration of industry in metropolitan area. Interestingly, 71% samples responded that their company accepted at least 2 technologies at the same time and the mainly accepted technologies are Smart Factory, AI and Big data. Besides, 46% of samples responded that the period of technology acceptance took less than 6 month and only 16% have experience of more than 3 years.

The research model is analyzed using SPSS 24 program and AMOS 24 program. First, to confirm the validity of each variable, the Exploratory Factor Analysis was conducted using Principal Component Analysis, the rotation method of varimax with Kaiser Normalization. Second, to check the research models reliability and validity, the confirmatory factor analysis is conducted using AMOS 24. Third, the correlations analysis is conducted to check whether there is multi-collinearity between variables for the last step before the final analysis. The last step is about the structural equation modeling for analyzing the result of hypotheses.

Based on the result of this study, we would like to suggest some implications for Korean government and Korean trading companies for urging their intention to technology acceptance.

4. Research Results

4.1 Exploratory Factor Analysis

Before analysis of the research model, the model and variables need to be checked if they are appropriate for analysis. First, here, weve conducted the exploratory factor analysis to confirm the variables validity. Each variable is properly

Table 2: Exploratory Factor Analysis Results

Indicators ; Variables	SCM Innovation	Export Performance	Technology Acceptance	Strategic Performance
SCM1	0.766	0.194	0.186	0.151
SCM2	0.745	0.319	0.127	0.132
SCM6	0.729	0.302	0.005	0.179
SCM4	0.719	-0.012	0.313	0.139
SCM3	0.665	-0.012	0.362	0.116
SCM5	0.657	0.446	0.057	0.134
Perform1	0.252	0.771	0.197	0.158
Perform4	0.243	0.752	0.113	0.272
Perform3	0.154	0.723	0.168	0.252
Perform2	0.203	0.547	0.421	0.376
Accept4	0.219	0.190	0.789	0.103
Accept2	0.155	0.214	0.727	0.300
Accept5	0.118	0.432	0.701	-0.203
Accept3	0.275	0.101	0.631	0.327
Accept1	0.124	0.026	0.628	0.316
Strategy4	0.196	0.160	0.254	0.774
Strategy3	0.284	0.380	0.135	0.723
Strategy2	0.190	0.442	0.216	0.651
Strategy1	0.127	0.538	0.282	0.555
Eigen-value	3.600	3.345	3.184	2.629
% of Variance	18.950	17.607	16.756	13.836
Cumulative %	18.950	36.557	53.313	67.150

converged and the factor load values of each indicator are checked as higher than 0.4 which are acceptable. Including Eigen-value of each variable, the exploratory factor analysis result can be seen as Table 2.

4.2. Reliability and Confirmatory Factor Analysis

Secondly, to check the research model's goodness of fit, the internal consistency analysis of each

variable and confirmatory factory analysis were conducted. The result can be seen in Table 3.

According to the result, CR value of every indicator are shown as bigger than ± 1.96 (significant at $p=0.05$) and SMC values are also acceptable (>0.3) which mean that every indicator has sufficient explanatory power, except in 'Accept 5' indicator of 'Technology Acceptance'. That indicator was rejected at the final research model because

Table 3: *Confirmatory Factor Analysis Results*

Variable	Indicator	Estimate	Standard Loading	SE	CR	SMC	á	VE
Technology Acceptance	Accept1	1.006	0.617	0.179	5.622	0.380	0.829	0.537
	Accept2	1.390	0.853	0.192	7.231	0.728		
	Accept3	1.219	0.764	0.181	6.745	0.584		
	Accept4	1.000	0.676	-	-	0.457		
	Accept5	Rejected by inhibiting Model Fit						
Supply Chain Management Innovation	SCM1	1.000	0.828	-	-	0.685	0.869	0.508
	SCM2	1.044	0.840	0.109	9.533	0.706		
	SCM3	0.647	0.593	0.104	6.237	0.352		
	SCM4	0.774	0.638	0.114	6.813	0.407		
	SCM5	0.728	0.659	0.103	7.077	0.435		
	SCM6	0.731	0.681	0.099	7.367	0.464		
Export Performance	Perform1	1.000	0.787	-	-	0.620	0.850	0.590
	Perform2	1.143	0.790	0.134	8.545	0.624		
	Perform3	1.062	0.734	0.135	7.836	0.538		
	Perform4	1.113	0.761	0.136	8.184	0.580		
Strategic Performance	Strategy1	1.149	0.799	0.143	8.048	0.639	0.871	0.628
	Strategy2	1.164	0.822	0.141	8.277	0.675		
	Strategy3	1.078	0.811	0.132	8.172	0.658		
	Strategy4	1.000	0.734	-	-	0.539		
Model Fit		$\chi^2= 211.067(df=127, p=.000)$, $RMR=.046(<0.05)$, $GFI=.835(>0.9)$, $CFI=.921(>0.9)$, $IFI=.923(>0.9)$, $RMSEA=0.079(<0.1)$						

it was confirmed as inhibiting model fit. Except that indicator, every values of standard loading are shown as higher than the reference value (>0.5). Besides, the result of convergent validity(VE>0.5) analysis and internal consistency analysis (Cronbach's Alpha(α)>0.7) appeared that every variable's validity and reliability can be secured. Therefore, the result can be confirmed that every indicator that constructs the each variable is acceptable for analysis (Table 3).

Moreover, the result value of model fit also appeared that the research model can be applied. Although the Goodness-of Fit Index(GFI=0.835) is lower than the criteria(>0.9), when referring to $RMR=0.046(<0.05)$, Comparative Fit Index(CFI)=0.921(>0.9), Incremental Fit Index(IFI)=0.923(>0.9) and Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.079 (<0.1), this research model is considered as fully acceptable.

Table 4: Correlations Analysis Results

Variable	Average	Standard Deviation	Correlations				Multi-Collinearity Statistic	
			1	2	3	4	Tolerance	VIF
Technology Acceptance	3.6833	0.62300	1.000				0.615	1.627
SCM Innovation	3.3719	0.69698	0.520**	1.000			0.641	1.561
Strategic Performance	3.3194	0.76643	0.566**	0.540**	1.000		0.597	1.676
Export Performance	3.3657	0.75846	0.570**	0.570**	0.725**	1.000	-	-

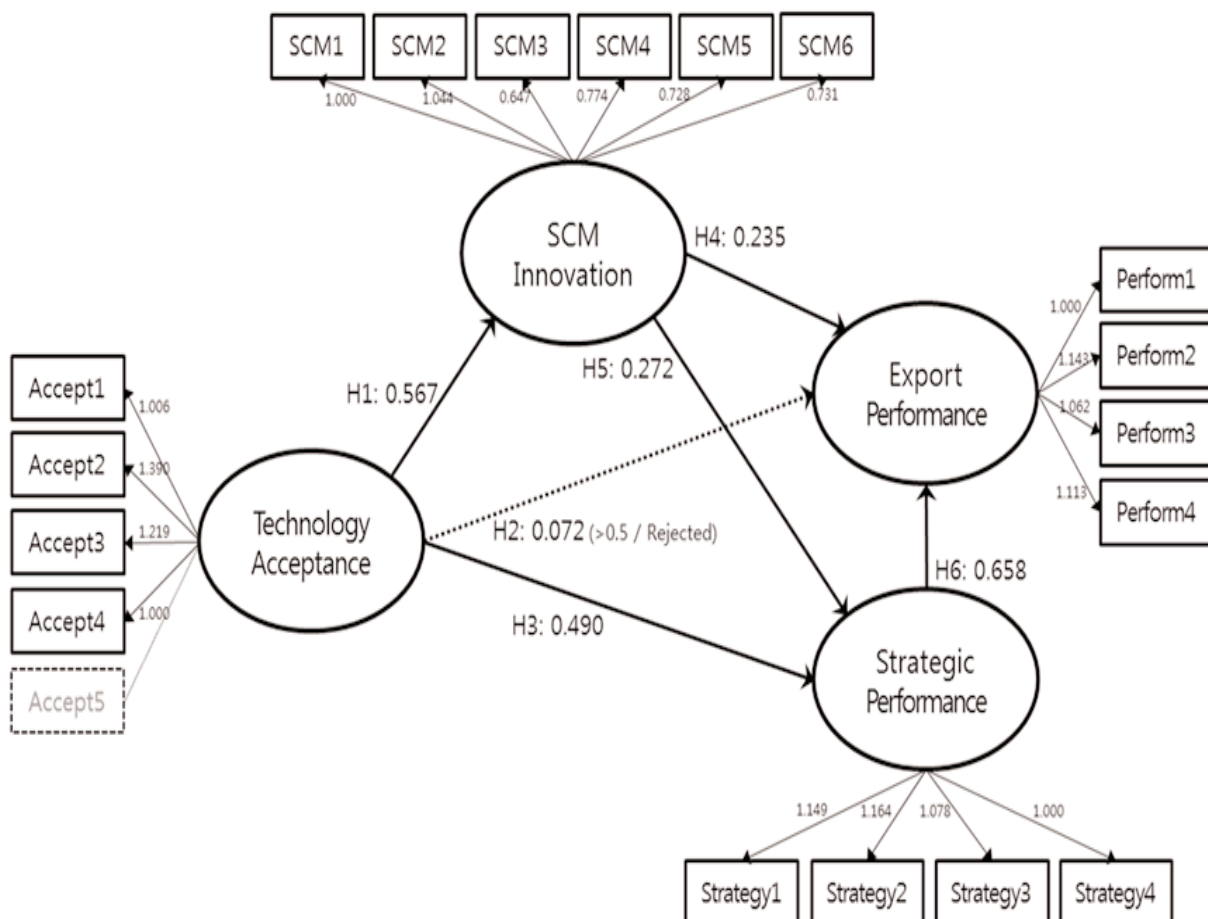


Figure 2: Result of Research Model Analysis

Table 5: Structural Equation Modeling Results

	Path	$\hat{\alpha}$	SE	CR(t)	P	Result
H1	Technology Acceptance ? SCM Innovation	0.567	0.184	4.661	0.000	Supported
H2	Technology Acceptance ? Export Performance	0.072	0.145	0.626	0.532	Rejected
H3	Technology Acceptance ? Strategic Performance	0.490	0.167	3.729	0.000	Supported
H4	SCM Innovation ? Export Performance	0.235	0.086	2.286	0.022	Supported
H5	SCM Innovation ? Strategic Performance	0.272	0.098	2.782	0.005	Supported
H6	Strategic Performance? Export Performance	0.658	0.139	4.729	0.000	Supported
Model Fit		$\chi^2=211.067$ (df=127, p=0.000), RMR=0.046(<0.05),GFI=0.835(>0.9), CFI=0.921(>0.9), IFI=0.923(>0.9), RMSEA=0.079(<0.1)				

4.3. Correlations Analysis

For the last confirmation before structural equation modeling, to check multi-collinearity between variables, the correlation analysis is conducted using SPSS 24 program. The summary of the result can be confirmed in Table 4.

The correlation values between each variable appeared as higher than 0.5 which means the variables are related to each other. For all that, according to Durbin-Watson Value (=2.194) of regression model which is close to 2 (criteria), it can be deemed that there is no multi-collinearity between variables. Also, the Tolerance (>0.1) and VIF (<10) values explain the degree of correlation is sufficiently acceptable.

4.4. Result of Research Model Analysis

After the measurement of research model, here is the result of structural equation modeling analysis. The result can be summarized as following Figure 2. And the simple path load also can be easily confirmed in Figure 2.

First of all, the model fit result is confirmed that this research model can be applicable, RMR=0.046 (<0.05), CFI=0.921 (>0.9), IFI =0.923 (>0.9) and RMSEA = 0.079 (<0.1), which are shown as higher or lower than criteria.

Five hypotheses of six are confirmed as supported. As can be seen in Table 5, hypotheses H1, H3, H4, H5 and H6 are supported with the significant result (p-value=0.05) which can be confirmed also by CR(t) value, higher than ± 1.96 (criteria). H2 needs to be rejected because of low value result of CR(t)=0.626. Besides, the p-value is shown as not significant (<0.05) at the 95% significance level.

Among the supported hypotheses, the path load of H6 is confirmed as the highest. The second one is of H1 and H3, H5 and H4 are followed in order. That means Technology Acceptance can effect on SCM Innovation and Strategic Performance. And its SCM Innovation can effect on Export and Strategic Performance positively.

5. Discussion and Conclusion

This study is about Korean trading companies status of technology acceptance to prepare for the world trend of the 4th Industrial Revolution and the effect of their technology acceptance on supply chain innovation and performance. According to the collected survey data, Korean trading companies are actually recognizing the need for it and implementing technology acceptance. This result can be considered as part of their efforts to keep up with the flow of huge structural change in the world.

Depending on the result of the research model analysis, in case of Korean trading company, the technology acceptance leads to the innovation in supply chain management. Of course, this result can be considered obvious because, when they accept new technology, the companies already have intention to change its production and supply structure. But the more interesting result of this research is that the companys technology acceptance can effect on its strategic performance. It means that only their technology acceptance can increase the companys market share, improve its brand image or secure its competitive advantage.

Never the less, it is founded that there is no significant relationship between technology acceptance and export performance. According to the case of Korean trading companies, it can be considered that those who accept new technologies are in initial stage of technology acceptance because Korea has relatively shorter history in preparing for the 4th Industrial Revolution. The companies can be seemed as starters of new technology era.

However, the innovation in SCM that caused by technology acceptance is found that effect positively on the companys export performance and strategic performance. Besides, the companys

strategic performance also effect on export performance significantly. In the long term, the companys technology acceptance can be expected to have a positive and significant impact on export performance. In this respect, the technology acceptance can be meaningful and profitable challenge in the long run business and competition in the world market.

Based on these results, this study would like to suggest some implications for Korean government and trading company to require more active action for preparing the near future. If the current world trend continuous, the global structure of supply chain will face huge change. It can be not only opportunity but also treat. Especially for Korean small of medium trading enterprises, to survive in the world competition, more aggressive and concrete attitudes toward global trend and technology acceptance will be required.

We would like to suggest the limit and future research project of this study. In this study, only 108 samples are used for analysis. Although it is applicable and the research model was also acceptable, that number can be seemed as not enough to reflect the exact status of Korean trading companies. If more samples are further secured, much accurate research will be implemented to further validate the study.

Also, this study didnt treat the features of technologies accepted. Depending on each technology, its application, features or characters can be different. By considering the technologys feature, such as usefulness, innovativeness or connectivity, more meaningful research could be implemented. ♦

References

Cao Xinmei (2017), "An Empirical Study on SCM process innovation of China SME import and export manufacturing enterprise", Ph.D. Dissertation, Chung-Ang University, South Korea.

Choi, Doo Won (2016), "An Empirical Study on the Impact of the Utilization of SCM on the Supply Chain Responsiveness and Competitive Advantage of Export Manufacturing Corporations", Ph.D. Dissertation, Sungkyunkwan University, South Korea

Davis, F. D.(1989), "Perceived usefulness, perceived ease of use and user acceptance of information technology", MIS Quarterly, Vol.13, No.3, pp.319-340.

Gim Tae-Woo(2014), "Effects of Technological, Organizational and Environmental Factors on the Diffusion of SCM information systems and Performance with Moderating Effects of Corporate Characteristics", Ph.D. Dissertation, Kyungpook National University, South Korea.

Jeon Soon Cheon(2014), "An Empirical Study on Perception & Application of Information Systems Audit Technologies Using Technology Acceptance Model(TAM)", Ph.D. Dissertation, University of Seoul, South Korea.

Jon Joon-Soo and Won Dong-Hwan(2007), "The Effect of SCM Success Factors and SCM Performance on Export Performance – Focused on Korean Export Manufacturers", Korea Trade Review, Vol.32, No.5, pp. 383-403.

Kim, Chang-Bong(2013), "An Effect of Process Innovation and Supply Chain Integration on Business Performance", Korea Trade Review, Vol.38, No.4, pp. 255-275.

Lee Sunwoo and Lee Heesang (2014), "A Study on an Integrative Model for Big Data System Adoption : Based on TOE, DOI and UTAUT",

Journal of Information Technology Application & Management, Vol.2, No.4, pp.463-483.

Park, Cheol Woo(2012), "An Empirical Study on the Effect of Personal and Systematic Characteristics on the Acceptance of Technologically Innovative Products – with Focus on Cloud Computing", Ph.D. Dissertation, Pusan National University, South Korea.

Ross, D. F., 1998, "Competing Through Supply Chain Management", New York, Springer Science+Business Media.

You Jaehyun and Park Cheol(2010), "A Comprehensive Review of Technology Acceptance Model Researches", Entru Journal of Information Technology, Vol.9, No.2, pp.31-50.

YounWoojin(2017), "Reorganization of Global Value Chain and Response of Korean Industry", i-KIET Issue& Analysis, Vol.27.

<http://www.electimes.com/article.php?aid=1514857094151729065> (Electric 4.0, 2018.01.04)

Summary

Mục tiêu bài viết là phân tích thực nghiệm tác động của việc chấp nhận công nghệ mới liên quan đến cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 đối với đổi mới và cải tiến hiệu quả chuỗi cung ứng tại các công ty thương mại Hàn Quốc. Tóm lại, theo kỳ vọng, các công nghệ mới trong kỷ nguyên Cách mạng công nghiệp 4.0, gồm nhà máy thông minh, trí thông minh nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), dữ liệu lớn, điện toán đám mây, v.v. sẽ có tác động đáng kể tới cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu của các công ty thương mại Hàn Quốc. Bài viết cũng trình bày nhiều kiến thức chuyên môn hữu ích có liên quan tới thực trạng quá trình chuẩn bị của Hàn Quốc cho cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 và nâng cao hiệu quả của các công ty thương mại Hàn Quốc.

TÁC ĐỘNG CỦA CÁC YẾU TỐ QUẢN TRỊ CÔNG TY ĐẾN QUẢN TRỊ LỢI NHUẬN CỦA CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM

Nguyễn Thị Ngọc Lan

Đại Học Ngoại Thương

Email: nguyenthingoclan@ftu.edu.vn

Ngày nhận: 28/08/2018

Ngày nhận lại: 18/9/2018

Ngày duyệt đăng: 25/09/2018

Bài viết sau đây nghiên cứu về tác động của các yếu tố quản trị công ty đến quản trị lợi nhuận của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2012-2016. Với tổng số mẫu nghiên cứu là 2.249 quan sát bao gồm 500 công ty trong tất cả các ngành ngoại trừ ngành tài chính, bài nghiên cứu đã tìm thấy bằng chứng thực nghiệm chứng minh tác động tích cực của thành viên quản trị độc lập và tỷ lệ sở hữu quản trị trong việc hạn chế hành vi quản trị lợi nhuận. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu lại cho thấy, tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc góp phần làm tăng thêm hiện tượng quản trị lợi nhuận tại các công ty. Bài nghiên cứu không tìm thấy mối liên hệ giữa các yếu tố khác của quản trị công ty như CEO hai vai, công ty được kiểm toán bởi Big 4, quy mô hội đồng quản trị với quản trị lợi nhuận.

Từ khóa: quản trị lợi nhuận, công ty niêm yết, Big 4.

1. Giới thiệu nghiên cứu

Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng thu nhập/lợi nhuận kế toán có liên quan mật thiết đến cổ phiếu (Barth và các cộng sự, 2001) vì nhà đầu tư sử dụng số liệu về thu nhập/lợi nhuận kế toán để ước lượng lợi suất trong tương lai (Lev, 1989, 1989; Choi và cộng sự, 1997; Kallunki và Martikainen, 1997). Do đó, các nhà điều hành doanh nghiệp có động cơ quản trị lợi nhuận nhằm tác động đến giá cổ phiếu (Graham và cộng sự, 2005; Goncharov, 2005; Degeorge và cộng sự, 1999). Mặt khác lý thuyết đại diện (Jensen, 1986) đã chỉ ra rằng trong công ty cổ phần luôn tiềm ẩn mâu thuẫn lợi ích giữa cổ đông và nhà điều hành, do đó nhà điều hành có động cơ hành động vì lợi ích cá nhân thay vì lợi ích của cổ đông. Cụ thể, nhà điều hành có động cơ quản trị lợi nhuận để

điều chỉnh thực chất hoạt động của công ty vì một số mục đích khác thay vì mục tiêu là tối đa hóa giá trị cổ đông. Các công trình nghiên cứu khoa học trên thế giới đã chỉ ra rằng một trong những nguyên nhân căn bản của vấn đề quản trị lợi nhuận là mâu thuẫn đại diện. Vì vậy, việc tìm hiểu thực trạng quản trị công ty và tác động của quản trị công ty đến quản trị lợi nhuận có thể giúp tìm ra một công cụ hữu hiệu để hạn chế các hành vi quản trị lợi nhuận. Bài nghiên cứu dưới đây tập trung nghiên cứu tác động của quản trị công ty đến hiện tượng quản trị lợi nhuận của các công ty niêm yết tại thị trường Việt Nam trong giai đoạn 2012 - 2016. Bài nghiên cứu đưa ra các đóng góp cả về mặt lý luận và thực tiễn bao gồm: *Thứ nhất*, bài nghiên cứu cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động của quản trị công ty đến hiện tượng

quản trị lợi nhuận tại Việt Nam, một quốc gia mới nổi, nơi hành lang pháp lý và chuẩn mực kế toán còn nhiều hạn chế và khác biệt so với các quốc gia khác. *Thứ hai*, tại Việt Nam, đây là công trình sử dụng mẫu nghiên cứu lớn với 2.249 quan sát (bao gồm toàn bộ các công ty niêm yết, ngoại trừ ngành tài chính) và phương pháp nghiên cứu định lượng để đánh giá các tác động của quản trị công ty đến hiện tượng quản trị lợi nhuận. *Thứ ba*, bài nghiên cứu đưa ra các hàm ý nhằm hạn chế thực trạng quản trị lợi nhuận thông qua việc xây dựng một cơ chế quản trị công ty phù hợp và hiệu quả.

2. Tổng quan các công trình nghiên cứu trước đây

Quản trị lợi nhuận hay còn có cách gọi khác là quản trị lợi nhuận (Earnings management) thường được hiểu là hành vi điều chỉnh báo cáo tài chính của nhà quản lý dẫn đến việc phản ánh thiếu chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của công ty và sự hiểu lầm của các đối tác liên quan (như cổ đông, chủ nợ...) về hiệu quả hoạt động của công ty hoặc gây ảnh hưởng đến kết quả các hợp đồng mà các kết quả này phụ thuộc vào số liệu kế toán (Healy và Wahlen, 1998). Các nhà khoa học đã chỉ ra rằng quản trị lợi nhuận làm giảm chất lượng báo cáo thu nhập, trong khi nhà đầu tư ra quyết định đầu tư phần lớn dựa vào thông tin báo cáo tài chính, dẫn đến hiện tượng định giá sai trên thị trường chứng khoán (Sloan, 1996; Xie, 2001). Hay nói một cách khác, thao túng lợi nhuận làm gia tăng rủi ro thông tin và chi phí vốn cổ phần của các công ty (Francis và cộng sự, 2005; Cohen, 2008). Chính vì vậy các công trình nghiên cứu khoa học đã cố gắng tìm ra nguyên nhân của hiện tượng quản trị lợi nhuận nhằm đưa ra các gợi ý và giải pháp để hạn chế hiện tượng này. Một trong những nguyên nhân chính của vấn đề quản trị lợi nhuận là mâu thuẫn đại diện. Jensen (1986) đã chỉ ra rằng trong công ty cổ phần luôn tiềm ẩn mâu thuẫn lợi ích giữa cổ đông và nhà điều hành bắt nguồn từ sự tách biệt quyền sở hữu giữa cổ đông và ban giám đốc. Do đó nhà điều hành luôn

có động cơ hành động không vì lợi ích của cổ đông và hành vi quản trị lợi nhuận có thể coi là một kết quả của mâu thuẫn đại diện. Lý thuyết đại diện cũng chỉ ra rằng quản trị công ty (coporate governance) là một công cụ hữu hiệu để hạn chế các hành động không vì lợi ích cổ đông như hành vi quản trị lợi nhuận. Nhiều công trình nghiên cứu thực nghiệm trên thế giới đã ủng hộ kết luận này. Fama và Jensen (1983) đã chỉ ra rằng hội đồng quản trị đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát ban giám đốc. Peasnell và cộng sự (2005) và Xie và cộng sự (2003) đều chỉ ra rằng tỷ lệ thành viên độc lập trong hội đồng quản trị tỷ lệ nghịch với khả năng xảy ra hành vi chủ ý nâng tỷ lệ dồn tích điều chỉnh trong thu nhập của ban giám đốc. Công trình nghiên cứu của Vafeas (2000) chỉ ra rằng quy mô của hội đồng quản trị càng nhỏ thì chất lượng báo cáo thu nhập càng cao. Beasley (1996) cho rằng quy mô của hội đồng quản trị càng lớn thì khả năng xảy ra hiện tượng gian lận kế toán trong báo cáo tài chính càng lớn. Reyna (2012) nghiên cứu về tác động của cấu trúc sở hữu lên quản trị thu nhập tại 90 công ty niêm yết ở Mehico. Tác giả nhận thấy rằng, sở hữu gia đình, quy mô và thành phần của hội đồng quản trị góp phần làm giảm hành vi quản trị lợi nhuận khi các công ty không có cơ hội đầu tư tuy nhiên lại làm tăng hành vi quản trị lợi nhuận nếu các công ty có cơ hội tăng trưởng. Công trình nghiên cứu Alves (2012) tìm thấy mối tương quan âm giữa quản trị lợi nhuận và cấu trúc sở hữu (được đo bằng ba biến; sở hữu quản trị, mức độ tập trung sở hữu và tỷ lệ sở hữu của các tổ chức). Al-Fayoumi và cộng sự (2010) tìm thấy mối tương quan dương giữa quản trị lợi nhuận và tỷ lệ sở hữu nội gián. Theo Kazemian và Sanusi (2015), mặc dù có sự khác biệt về mẫu và hoàn cảnh nghiên cứu, đa số các công trình thực nghiệm trên thế giới đều cho thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa cấu trúc sở hữu và quản trị lợi nhuận.

Các công trình nghiên cứu trong nước về lĩnh vực quản trị lợi nhuận ở Việt Nam còn khá hiếm hoi và sơ sài, chỉ dừng lại nghiên cứu bề mặt của hiện tượng quản trị thu nhập, chưa đi sâu tìm hiểu động cơ, các nguyên nhân và đặc biệt chưa có công trình nào nghiên cứu về sự tác động của quản trị công ty đến hành vi quản trị lợi nhuận ở các công ty tại Việt Nam. Tác giả Phạm Thị Bích Vân (2013) nghiên cứu về hành vi quản trị thu nhập tại các công ty niêm yết. Tác giả dùng 4 cách tiếp cận để đo lường quản trị thu nhập tại Việt Nam. Tuy nhiên đa phần các cách tiếp cận cho ra kết quả không giống nhau do đó tác giả không thể kết luận được quản trị thu nhập là cao hay thấp tại phần lớn các công ty niêm yết trong mẫu nghiên cứu. Hoàng và cộng sự (2014) nghiên cứu về mối quan hệ giữa sở hữu nhà nước và quản trị thu nhập. Các tác giả thấy rằng các công ty sở hữu nhà nước quản trị thu nhập thông qua điều chỉnh dồn tích ít hơn các doanh nghiệp tư nhân. Nguyễn Công Phương (2014) nghiên cứu về hành vi quản trị lợi nhuận của các công ty niêm yết khi các công ty này có phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn. Công trình của tác giả cho thấy 66,7% số công ty niêm yết trong mẫu nghiên cứu bao gồm 75 công ty trong giai đoạn 2010-2012 có khả năng điều chỉnh lợi nhuận tăng trong năm báo cáo tài chính liền trước năm phát hành bổ sung cổ phiếu. Nguyễn Thị Ngọc Lan và Lê Tuấn Anh (2016) chứng minh tồn tại mối quan hệ tương quan âm giữa quản trị lợi nhuận và lợi suất chứng khoán. Nguyễn Thị Ngọc Lan (2016) đã chứng minh rằng quản trị lợi nhuận góp phần giải thích lợi suất danh mục chứng khoán theo thời gian. Tuy nhiên tác giả không tìm thấy bằng chứng cho thấy quản trị lợi nhuận góp phần giải thích biến động lợi suất danh mục theo không gian.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Chọn mẫu

Mẫu nghiên cứu gồm 500 công ty phi tài chính được phân ngành theo tiêu chuẩn ICB niêm yết

trên cả hai sàn chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2012 - 2016. Bài nghiên cứu đã loại bỏ các công ty hoạt động trong lĩnh vực tài chính, tín dụng, ngân hàng bởi cấu trúc tài chính của các công ty này khác biệt so với các công ty còn lại. Các dữ liệu về báo cáo tài chính được tác giả thu thập từ cơ sở dữ liệu Stoxplus, các dữ liệu về quản trị công ty được tác giả trích xuất từ báo cáo thường niên của các công ty niêm yết trong giai đoạn 2012 - 2016. Tổng số quan sát trong bài nghiên cứu là 2.249 quan sát.

3.2. Xây dựng giả thuyết

3.2.1. Đo lường biến phụ thuộc (quản trị lợi nhuận)

Có nhiều cách đo lường quản trị lợi nhuận, tuy nhiên trong bài viết này tác giả sử dụng mô hình của Kothari và cộng sự (2005) do mô hình được chứng minh khắc phục được lỗi Type I và Type II so với mô hình Jones (1991) và modified Jones của Dechow và cộng sự (1995). Cụ thể, hàng năm các công ty trong mẫu được phân theo ngành dựa trên chuẩn phân ngành ICB cấp 1 (theo stoxplus). Theo Mouselli và cộng sự (2013) các ngành phải có số quan sát lớn hơn 20 do đó các ngành có số quan sát nhỏ hơn 20 sẽ được ghép với ngành gần nhất. Sau đó phương trình (1) được chạy hồi quy OLS trên nền dữ liệu chéo theo ngành cho từng năm. Biến quản trị lợi nhuận được đo thông qua proxy DA là phần dư của phương trình (1).

$$PT1: TAC_{it} = \alpha (1 / TA_{it-1}) + \beta_1 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / TA_{it-1} + \beta_2 PPE_{it} + \beta_3 ROA_{it-1} + \epsilon_{it}$$

Trong đó:

- TAC_{it} là tổng dồn tích.
- TA_{it-1} là giá trị sổ sách của tổng tài sản của công ty i tại năm t-1
- $\Delta REV_{it} / TA_{it-1}$ là doanh thu của công ty i vào năm t trừ đi doanh thu vào năm t-1, tất cả chia cho TA_{it-1}
- ΔREC_{it} là thay đổi khoản phải thu
- PPE_{it} / TA_{it-1} là tổng tài sản cố định của công ty i vào cuối năm t chia cho TA_{it-1},

- ROA $it-1$ là hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản năm $t-1$

- α , β_1 β_2 β_3 là các hệ số trong mô hình hồi quy
- ε_{it} là phần dư (DA - quản trị lợi nhuận)

Tổng đồn tích (TAC) được đo thông qua số liệu từ báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

$$TAC_t = NI_t - CFO_t$$

Trong đó:

- NI_t : Lợi nhuận sau thuế tại năm t
- CFO_t : Dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm t

3.2.2. Xây dựng giả thuyết và đo lường các biến độc lập

- Quy mô của hội đồng quản trị (BODSIZE)

Các công trình nghiên cứu trước đây vẫn còn nhiều tranh cãi về tác động của quy mô hội đồng quản trị đến quản trị lợi nhuận. Theo lý thuyết người đại diện, khi BODSIZE càng lớn thì việc kiểm soát các vấn đề đại diện càng hiệu quả hơn do có nhiều thành viên hội đồng quản trị hơn tham gia vào công tác kiểm soát các hoạt động của ban giám đốc (Kiel và Nicholson, 2003). Bên cạnh đó, khi quy mô hội đồng quản trị lớn, sẽ có nhiều thành viên độc lập hơn tham gia vào công tác kiểm soát và ngăn ngừa các hành vi không vì lợi ích cổ đông của ban giám đốc (Xie và cộng sự, 2003). Từ quan niệm này, nhiều tác giả cho rằng khi quy mô của hội đồng quản trị càng lớn thì chất lượng báo cáo tài chính càng được cải thiện (Peasnell và cộng sự, 2005; Xie và cộng sự, 2003). Tuy nhiên một số tác giả lại cho rằng quy mô hội đồng quản trị nhỏ mới làm tăng chất lượng báo cáo tài chính và cho rằng khi hội đồng quản trị có nhiều thành viên sẽ dẫn đến hiện tượng quan liêu, tăng mâu thuẫn lợi ích và quan điểm, do đó làm hạn chế khả năng kiểm soát của các thành viên quản trị độc lập (Alonso và cộng sự, 2000; Nguyen và Faff, 2007). Dựa trên các công trình nghiên cứu trên tác giả xây dựng giả thuyết sau:

Giả thuyết H1: BODSIZE có tác động ngược chiều với quản trị báo cáo lợi nhuận

Quy mô hội đồng quản trị được đo bằng tổng số thành viên trong hội đồng quản trị của công ty.

- Sự độc lập của hội đồng quản trị (BODIND)

Thành viên độc lập trong hội đồng quản trị thường được định nghĩa là những thành viên không quản lý hoặc thành viên từ bên ngoài doanh nghiệp. Thành viên độc lập đóng vai trò chính trong việc điều hòa những mâu thuẫn giữa ban giám đốc và các cổ đông, từ đó cải thiện sự minh bạch và tuân thủ theo tiêu chuẩn kế toán. Từ góc nhìn lý thuyết người đại diện, hội đồng quản trị với phần lớn thành viên từ bên ngoài có thể giám sát ban giám đốc tốt hơn và giảm được khả năng quản trị lợi nhuận nhiều hơn. Các công trình nghiên cứu trước đây đã chứng minh rằng hội đồng quản trị càng độc lập thì hiện tượng quản trị báo cáo lợi nhuận càng hạn chế (Beasley, 1996; Peasnell và cộng sự, 2005; Xie và cộng sự, 2003). Do đó tác giả đưa ra giả thuyết sau:

Giả thuyết H2: BODIN có tác động ngược chiều đến quản trị lợi nhuận

BODIN được đo bằng tỷ lệ số lượng thành viên quản trị độc lập trên tổng số thành viên của hội đồng quản trị.

- CEO hai vai (DUAL)

CEO hai vai là thuận ngữ thể hiện việc một CEO vừa là tổng giám đốc vừa kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị. Theo lý thuyết người đại diện, vị trí chủ tịch hội đồng quản trị nên tách biệt khỏi vị trí CEO bởi vì chủ tịch hội đồng quản trị là vị trí kiểm soát rất tốt đối với CEO (Blackburn, 1994). Hơn nữa, Jensen (1993) cho rằng việc tách biệt giữa hai vị trí CEO và chủ tịch hội đồng quản trị giúp tách biệt rõ trách nhiệm của ban giám đốc, đặc biệt là các trách nhiệm của CEO. Tương tự như vậy, Davidson và cộng sự (2005) tìm ra rằng người mà nắm giữ cả hai vị trí này có nhiều động cơ để thực hiện những hành vi làm sai lệch lợi nhuận cho lợi ích riêng của bản thân. Từ các công trình nghiên cứu, tác giả đưa ra giả thuyết sau:

Giả thuyết H3: CEO hai vai có tác động cùng chiều với quản trị lợi nhuận

CEO hai vai được đo bằng biến giả, các công ty có CEO hai vai ghi 1 và ngược lại ghi 0

- Tỷ lệ sở hữu của hội đồng quản trị (OWNBOD)

Lý thuyết người đại diện nói rằng hội đồng quản trị với tỷ lệ sở hữu càng lớn thì động lực để ngăn cản những hành vi làm sai lệch của nhà quản lý sẽ càng cao. Dalton và cộng sự (1999) cho rằng hội đồng quản trị có tỷ lệ sở hữu lớn sẽ làm tăng trách nhiệm của từng thành viên, tăng tính đoàn kết và hợp chung lợi ích, từ đó sẽ khiến ban giám đốc ý thức được rõ hơn về lợi ích của các thành viên đang giám sát hoạt động của mình. Dựa vào những suy luận trong lý thuyết người đại diện và bằng chứng thực nghiệm, giả thuyết H4 được xây dựng như sau:

Giả thuyết H4: Tỷ lệ sở hữu hội đồng quản trị có tác động ngược chiều với quản trị lợi nhuận.

Tỷ lệ sở hữu của hội đồng quản trị được đo bằng tỷ lệ cổ phần sở hữu bởi tất cả các thành viên thuộc hội đồng quản trị

- Tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc (OWNMNG)

Các kết quả nghiên cứu về tác động của tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc đối với hành vi quản trị lợi nhuận còn trái ngược nhau. Koh (2003) đã tìm thấy mối tương quan dương giữa tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc với hành vi điều chỉnh thu nhập giảm tại các công ty trên thị trường Úc. Tương tự như vậy Hsu và Koh (2005) mở rộng công trình nghiên cứu của Koh (2003) và chứng minh rằng, tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc tác động cùng chiều đến hành vi điều chỉnh thu nhập giảm tuy nhiên lại tác động ngược chiều đến hành vi điều chỉnh thu nhập tăng. Warfield và cộng sự (1995) cũng chứng minh rằng hiện tượng điều chỉnh dồn tích kế toán có xu hướng cao hơn khi các công ty có tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc thấp. Căn cứ vào các công trình nghiên cứu trên, giả thuyết thứ 5 được đưa ra như sau:

Giả thuyết H5: Tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc có tác động cùng chiều với quản trị lợi nhuận

Tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc được tính bằng tổng tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên thuộc ban giám đốc.

- Kiểm toán độc lập là các công ty trong nhóm Big4 (BIG4)

Kiểm toán sẽ giúp đảm bảo tính tin cậy và trung thực của các báo cáo tài chính, đặc biệt khi các công ty kiểm toán thuộc nhóm 04 công ty kiểm toán lớn và có uy tín nhất. Fathi (2013) đưa ra bằng chứng cho thấy khi được kiểm toán bởi Big4 thì mức độ điều chỉnh thu nhập sẽ thấp hơn do các công ty kiểm toán lớn thuộc Big 4 có tính độc lập, chuyên nghiệp, danh tiếng hơn. Becker và cộng sự (1998) chỉ ra rằng việc điều chỉnh thu nhập thông qua dồn tích có xu hướng xảy ra thường xuyên hơn tại các công ty không được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán thuộc Big4. Giả thuyết H6 được đưa ra như sau:

Giả thuyết H6: Việc được kiểm toán bởi các công ty thuộc BIG4 tác động ngược chiều đến hành vi quản trị lợi nhuận

Biến BIG4 được đo bằng biến giả: các công ty được kiểm toán bởi BIG4 sẽ nhận giá trị 1 và ngược lại nhận giá trị 0.

3.3. Phương pháp phân tích

Theo công trình nghiên cứu của Habbash (2010), tác giả sử dụng phương pháp phân tích hồi quy OLS trên nền dữ liệu bảng (pooled OLS) để kiểm định các giả thuyết nêu trên. Ngoài các biến phụ thuộc và độc lập, theo Habbash (2010), tác giả đưa thêm vào mô hình hồi quy 03 biến kiểm soát bao gồm: quy mô công ty (được đo bằng log của tổng tài sản), hệ số nợ (đo bằng tổng nợ chia cho vốn chủ sở hữu) và ROA (đo bằng lợi nhuận thuần trên tổng tài sản). Tổng hợp lại, tác giả đưa ra phương trình hồi quy đa biến sau đây:

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 BODSIZE_{it} + \beta_2 BODIND_{it} + \beta_3 DUAL_{it} + \beta_4 OWNBOD_{it} + \beta_5 OWNMNG_{it} + \beta_6 BIG4_{it} + \beta_7 LEV_{it} + \beta_8 SIZE_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Trong đó:

- DA: Mức độ quản trị lợi nhuận được đo theo phương pháp của Kathorin và cộng sự (2005)
- BODSIZE: quy mô của hội đồng quản trị của công ty i tại năm t
- BODIND: Mức độ độc lập của hội đồng quản trị của công ty i tại năm t
- DUAL: CEO có kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị không?
- OWNBOD: Tỷ lệ sở hữu của thành viên hội đồng quản trị của công ty i tại năm t
- OWNMNG: Tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc của công ty i tại năm t
- BIG4: Công ty có được kiểm toán bởi BIG4 không?
- LEV: Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu
- SIZE: Quy mô của công ty i tại năm t
- ROA: Hệ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản
- ε_{it} là sai số

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả

Bảng 1 trình bày thống kê mô tả các biến trong mẫu nghiên cứu. Giá trị trung bình của DA là 0,030 có nghĩa là tính trung bình trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2012-2016, các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam có xu hướng điều chỉnh lợi nhuận tăng 3%, công ty có điều chỉnh lợi nhuận tăng cao

nhất là 7,5% trong khi công ty có xu hướng điều chỉnh lợi nhuận giảm cao nhất là 12,98%. Trung bình quy mô hội đồng quản trị của các công ty là 5 thành viên, tương ứng với tỷ lệ thành viên độc lập/tổng số thành viên hội đồng quản trị trung bình là 0,630, tỷ lệ sở hữu quản trị trung bình là 1% trong khi tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc trung bình là 7,2%. Tính trung bình chỉ có 20,85% các công ty trong mẫu nghiên cứu được kiểm toán bởi các công ty thuộc BIG4 và 30,5% các công ty trong mẫu nghiên cứu có CEO kiêm chủ tịch hội đồng quản trị. Bảng 2 trên trình bày ma trận tương quan giữa các biến. Ta thấy rằng hệ số tương quan giữa các biến rất thấp, nhỏ hơn 0,25, do đó có thể thấy mô hình không mắc hiện tượng đa cộng tuyến. Các thông số về skewness và kurtosis cho thấy một số biến chưa được phân bố chuẩn. Vì vậy tác giả Theo Pincus và cộng sự (2007) tác giả sử dụng “winsorize” các biến ở mức 5th và 95th giá trị để đưa dữ liệu về dạng phân bố chuẩn.

4.2. Kết quả hồi quy

Bảng 3 trình bày kết quả hồi quy OLS trên nền dữ liệu bảng với lệnh robust để khắc phục khuyết tật phương sai sai số thay đổi của mô hình. Kết quả hồi quy cho thấy thành viên độc lập, và tỷ lệ sở hữu quản trị có tác động ngược chiều đến quản

Bảng 1: Thống kê mô tả

Biến	Số quan sát	Mean	Độ lệch chuẩn	Min	Max	Skewness	Kurtosis
DA	2.249	0,030	0,120	-1,298	0,746	-0,308	15,255
BODSIZE	2.249	5,428	1,061	3,000	11,000	1,772	7,081
BODIND	2.249	0,630	0,181	0,000	1,000	0,799	5,974
DUAL	2.249	0,305	0,460	0,000	1,000	0,849	1,721
OWNBOD	2.249	0,010	0,137	0,000	0,935	2,124	8,382
OWNMNG	2.249	0,072	0,115	0,000	0,854	2,545	8,580
BIG4	2.249	0,208	0,406	0,000	1,000	1,434	3,058
LEV	2.249	1,769	2,397	0,002	33,027	5,797	6,345
SIZE	2.249	13,168	1,354	9,862	16,701	0,010	2,636
ROA	2.249	0,097	0,598	-3,443	24,286	8,528	8,161

#

Bảng 2: Ma trận tương quan giữa các biến

BIẾN	DA	BODSIZE	BODIND	DUAL	OWNBOD	OWNMNG	BIG4	LEV	SIZE	ROA
DA	1,000									
BODSIZE	0,020	1,000								
IND	-0,007	0,052**	1,000							
DUAL	0,005	0,005	-0,279***	1,000						
OWNBOD	-0,046**	0,049**	-0,132***	0,295***	1,000					
OWNMNG	-0,000	0,030	-0,178***	0,354***	0,622***	1,000				
BIG4	-0,015	0,089***	0,095***	-0,126***	-0,143***	-0,116***	1,000			
LEV	-0,175***	-0,051**	-0,086***	-0,048**	-0,009	-0,085	0,016	1,000		
SIZE	-0,056***	0,226***	0,025	-0,097***	-0,073***	-0,028	0,434***	0,259***	1,000	
ROA	0,142***	0,069***	0,000	-0,022	-0,023	-0,023	-0,029	-0,069***	0,107***	1,000

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

trị lợi nhuận tại các công ty niêm yết tại Việt Nam với mức ý nghĩa thống kê 0,05 và 0,01. Trong khi đó tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc có tác động cùng chiều với hiện tượng quản trị lợi nhuận với mức ý nghĩa thống kê là 0,1. Kết quả nghiên cứu không cho thấy sự khác biệt về quản trị lợi nhuận giữa các nhóm công ty có CEO hai vai và CEO tách biệt khỏi vị trí chủ tịch hội đồng quản trị. Tương tự như vậy, không tìm thấy bằng chứng cho thấy sự khác biệt về mức độ quản trị thu nhập giữa các công ty được kiểm toán bởi BIG4 và các công ty không được kiểm toán bởi BIG4. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy không có bằng chứng thực nghiệm chứng minh mối tương quan giữa quy mô hội đồng quản trị và quản trị lợi nhuận. Biến kiểm soát ROA và LEV cũng cho thấy mối tương quan có ý nghĩa thống kê với quản trị lợi nhuận. Kết quả hồi quy cho thấy các công ty có hệ số nợ càng lớn có xu hướng quản trị lợi nhuận thấp hơn, trong khi đó các công ty có hệ số ROA cao có xu hướng quản trị lợi nhuận nhiều hơn.

5. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Kết quả hồi quy cho thấy có bằng chứng thực nghiệm chứng minh mối tương quan giữa sự độc lập của hội đồng quản trị, tỷ lệ sở hữu quản trị và tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc với quản trị lợi nhuận. Cụ thể, sự độc lập của hội đồng quản trị có tác động ngược chiều đến quản trị lợi nhuận. Kết quả này trùng hợp với kết quả nghiên cứu của Beasley (1996), Peasnell và cộng sự (2005 và Xie và cộng sự (2003). Kết quả nghiên cứu này cho thấy rằng, tại Việt Nam, hội đồng quản trị càng có nhiều thành viên độc lập thì hiện tượng quản trị lợi nhuận càng bị hạn chế. Điều đó cho thấy rõ tác động tích cực của thành viên quản trị độc lập trong việc giám sát và ngăn ngừa các hành động không vì lợi ích cổ đông. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy mối tương quan ngược chiều giữa tỷ lệ sở hữu quản trị và quản trị lợi nhuận. Kết quả này trùng với kết quả nghiên cứu của Dalton và Cộng sự (1999) và cho thấy rằng khi tỷ lệ sở

hữu quản trị càng lớn, các thành viên trong hội đồng quản trị càng có trách nhiệm hơn trong việc giám sát các hoạt động của ban giám đốc. Tỷ lệ sở hữu quản trị lớn cũng đi kèm với việc tăng tính thống nhất về lợi ích và mục tiêu của hội đồng quản trị, từ đó tạo nên một cơ chế giám sát mạnh hơn đối với ban giám đốc, khiến cho ban giám đốc ý thức rõ hơn về việc cần hạn chế các hành động che dấu bản chất sự việc để qua mặt cổ đông như

Bảng 3: Kết quả hồi quy Pooled OLS đã dùng lệnh Robust

Biến	Hệ số
BODSIZE	0,004 (0,003)
BODIND	-0,031** (0,014)
DUAL	-0,002 (0,006)
OWNBOD	-0,073*** (0,020)
OWNMNG	0,041* (0,024)
BIG4	0,004 (0,008)
LEV	-0,009*** (0,0014)
SIZE	0,001 (0,002)
ROA	0,023*** (0,007)
Hệ số chặn	0,040 (0,033)
Số quan sát	2.249
R-Square	0,116

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Giá trị trong ngoặc là robust standard errors

hành động quản trị lợi nhuận. Trái ngược với tỷ lệ sở hữu quản trị, kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc có tác động cùng chiều với hành vi quản trị lợi nhuận. Điều này có nghĩa là, các công ty có tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc càng lớn lại càng có xu hướng quản trị lợi nhuận nhiều hơn. Kết quả này trái ngược với công trình nghiên cứu của Warfield và cộng sự (1995) nhưng lại trùng với công trình của Koh (2003). Kết quả này cho thấy rằng, tại Việt Nam tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc chưa phải là một cơ chế tốt để ngăn ngừa các hành vi quản trị lợi nhuận. Mặt khác, khi nắm tỷ lệ sở hữu cao, dường như quyền lực tập trung trong tay ban giám đốc nhiều hơn nên dẫn đến việc họ sẽ dễ điều chỉnh lợi nhuận hơn nếu họ thấy việc điều chỉnh lợi nhuận đó là có lợi cho họ. Kết quả nghiên cứu không cho thấy sự khác biệt về mức độ quản trị lợi nhuận giữa các nhóm công ty được kiểm toán bởi BIG4 và các công ty không được kiểm toán bởi BIG4. Mặt khác cũng không có sự khác biệt giữa các công ty có CEO hai vai và nhóm các công ty có sự tách biệt giữa hai vị trí CEO và chủ tịch hội đồng quản trị. Điều này có thể giải thích do thực tế số lượng các công ty được kiểm toán bởi BIG4 còn ít trên tổng số mẫu nghiên cứu (chỉ chiếm 21%). Tương tự như vậy số lượng các công ty có CEO hai vai cũng chiếm thiểu số trên tổng các công ty nghiên cứu trong mẫu (chiếm 30%). Kết quả nghiên cứu cũng chưa tìm thấy bằng chứng thực nghiệm cho thấy mối liên hệ giữa quy mô hội đồng quản trị và hiện tượng quản trị lợi nhuận tại Việt Nam.

6. Kết luận

Tóm lại, bài nghiên cứu trên đây đã chứng minh được tác động của thành viên quản trị độc lập, tỷ lệ sở hữu quản trị và tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc đối với quản trị lợi nhuận. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, thành viên hội đồng quản trị và tỷ lệ sở hữu quản trị có vai trò tích cực trong việc hạn chế hành vi quản trị lợi nhuận trong khi đó tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc lại góp phần làm tăng các hành

vi điều chỉnh lợi nhuận. Bài nghiên cứu chưa tìm thấy bằng chứng thực nghiệm về tác động của CEO hai vai, kiểm toán BIG4 và quy mô hội đồng quản trị đến hiện tượng quản trị lợi nhuận. Kết quả nghiên cứu đưa ra một số các hàm ý như sau:

Thứ nhất, tại Việt Nam để hạn chế hành vi quản trị lợi nhuận, các công ty cần xây dựng một tập quán quản trị công ty tốt, trong đó phát huy tối đa vai trò của thành viên quản trị độc lập. Thành viên quản trị độc lập nên được lựa chọn là những người có kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn về báo cáo tài chính, có kiến thức đa dạng về quản lý cũng như giám sát chất lượng của thông tin báo cáo tài chính.

Thứ hai, có thể sử dụng tỷ lệ sở hữu quản trị để hạn chế hành vi quản trị lợi nhuận do khi hội đồng quản trị nắm tỷ lệ sở hữu cao thì lợi ích chung của hội đồng quản trị sẽ được thống nhất, hội đồng quản trị thêm đoàn kết về lợi ích, từ đó tạo thành một hàng rào bảo vệ vững chắc hơn cho lợi ích của cổ đông. Tuy nhiên, như các công trình nghiên cứu trước đây cũng chỉ ra sự tác động hai chiều của tỷ lệ sở hữu quản trị đối với các vấn đề mâu thuẫn đại diện. Do đó, khi sử dụng tỷ lệ sở hữu quản trị, cần có cơ chế giám sát để hạn chế mặt tiêu cực của việc này.

Thứ ba, trong bài nghiên cứu trên tác giả nhận thấy rằng tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc có tác động cùng chiều với hiện tượng quản trị lợi nhuận. Tuy nhiên, cần tìm hiểu rõ hơn đó là hành vi điều chỉnh lợi nhuận tăng hay lợi nhuận giảm. Kết quả nghiên cứu có thể thấy rằng, một mặt khi tăng tỷ lệ sở hữu cho ban giám đốc, lợi ích của ban giám đốc sẽ hài hòa hơn với hội đồng quản trị và do đó mâu thuẫn đại diện sẽ được giảm đi. Mặt khác, khi tăng tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc, quyền lực vô hình tập trung nhiều hơn vào ban giám đốc và vì vậy hiệu quả giám sát cũng như ngăn chặn các hành vi không vì lợi ích cổ đông của hội đồng quản trị sẽ thấp đi, và do đó ban giám đốc có thể tự do hơn trong việc điều chỉnh lợi nhuận khi thấy cần thiết.

Bài nghiên cứu cũng đặt ra các hướng nghiên cứu tiếp theo như phân tích cụ thể hơn tác động của thành viên quản trị độc lập, tỷ lệ sở hữu quản trị và tỷ lệ sở hữu của ban giám đốc đối với từng loại quản trị lợi nhuận cụ thể như điều chỉnh lợi nhuận tăng hay điều chỉnh lợi nhuận giảm. Các khía cạnh khác của quản trị công ty cũng thể đưa vào nghiên cứu trong tương lai ví dụ như tỷ lệ sở hữu nhà nước, tỷ lệ sở hữu của các cổ đông lớn, số lần họp của hội đồng quản trị trong năm, mức lương thưởng của ban giám đốc... Các khía cạnh này của quản trị công ty từ lâu cũng đã được chứng minh có mối liên quan đến quản trị lợi nhuận. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Al-Fayoumi Nedal, Bana Abuzayed và David Alexander (2010), *Ownership structure and earnings management in emerging markets: The case of Jordan*, International Research Journal of Finance and Economics, Số 38(1), Trang: 28-47.
2. Alonso Palenzuela, V Palenzuela và F Iturriaga (2000), *Managers Discretionary Behavior, Earnings Management and Corporate Governance: An Empirical International Analysis*, Working Paper, Universidad de Valladolid.
3. Alves Sandra (2012), *Ownership structure and earnings management: Evidence from Portugal*, Australasian Accounting Business & Finance Journal, Số 6(1), Trang: 57.
4. Banz Rolf W (1981), *The relationship between return and market value of common stocks*, Journal of Financial Economics, Số 9(1), Trang: 3-18.
5. Barth, E. Mary, William H Beaver và Wayne R. Landsman (2001), *The Relevance of Value Relevance Research*, JAE Rochester Conference.
6. Beasley Mark S (1996), *An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud*,

Accounting Review, Trang: 443-465.

7. Becker Connie L, Mark L DeFond, James Jiambalvo và KR Subramanyam (1998), *The effect of audit quality on earnings management*, Contemporary Accounting Research, Số 15(1), Trang: 1-24.

8. Blackburn Virginia L (1994), *The effectiveness of corporate control in the US*, Corporate Governance: An International Review, Số 2(4), Trang: 196-202.

9. Cohen Daniel A (2008), *Does information risk really matter? An analysis of the determinants and economic consequences of financial reporting quality*, Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, Số 15(2), Trang: 69-90.

10. Dalton Dan R, Catherine M Daily, Jonathan L Johnson và Alan E Ellstrand (1999), *Number of directors and financial performance: A meta-analysis*, Academy of management journal, Số 42(6), Trang: 674-686.

Summary

The following article examines the impact of corporate governance factors on the profit management of listed companies in Vietnamese stock market for the period 2012-2016. With a total of 2,249 observation samples, including 500 companies in all sectors except finance, the study found empirical evidence that demonstrates the positive impact of independent management and ownership ratio in the limitation of profit management behavior. However, the results of the study show that the ownership percentage of the Management Board contributes to the increase in corporate governance in companies. The study did not find any correlation between other factors of corporate governance, such as the CEO of two roles, the company audited by the Big 4, the size of the board of directors with profit management.

XÁC ĐỊNH CÁC YẾU TỐ VỀ NGUỒN LỰC, NĂNG LỰC CUNG ỨNG, KẾT QUẢ CUNG ỨNG CỦA DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM TRONG CHUỖI CUNG ỨNG SẢN PHẨM CƠ KHÍ

Nguyễn Thu Hương

Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: huongnt.ueb@vnu.edu.vn

Lê Trịnh Minh Châu

Viện NCCL, CS CT - Bộ Công Thương

Email: letrinhminhchau@gmail.com

Ngày nhận: 18/09/2018

Ngày nhận lại: 02/10/2018

Ngày duyệt đăng: 09/10/2018

Dẫn đầu của bài báo tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu về năng lực cung ứng (NLCU) của doanh nghiệp (DN) công nghiệp hỗ trợ (CNHT) trong chuỗi cung ứng (CCU), sản phẩm cơ khí (SPCK). Mô hình đề xuất gồm 04 phần: nguồn lực của DN, NLCU, kết quả cung ứng (KQCU) và các yếu tố đặc điểm của DN tác động tới NLCU. Nguồn lực của DN được chia thành 03 nhóm Nguồn lực hữu hình, nguồn lực vô hình và Nguồn nhân lực. Có 05 năng lực thành phần trong NLCU bao gồm: Năng lực các hoạt động đầu vào, Năng lực các hoạt động sản xuất, Năng lực các hoạt động đầu ra, Năng lực các hoạt động marketing và bán hàng, Năng lực các hoạt động dịch vụ. Đánh giá NLCU thông qua việc đo lường KQCU bởi 03 tiêu chí là Chất lượng, Giá và Giao hàng. Có 03 đặc điểm của DN được đưa vào mô hình là Loại hình DN, Quy mô DN và Tuổi đời DN. Phần sau của bài báo trình bày kết quả phân tích 03 phần chính trong mô hình là các nguồn lực của DN, năng lực thành phần của NLCU và các tiêu chí đo lường KQCU. Khảo sát 231 DN CNHT Việt Nam sản xuất các SPCK cho các CCU đã chỉ ra rằng, nguồn lực của DN gồm 02 dạng là Nguồn lực hữu hình và Nguồn lực vô hình, NLCU của các DN này được cấu tạo bởi 02 nhóm năng lực là Năng lực sản xuất và Năng lực dịch vụ khách hàng; còn KQCU được đo lường bởi 02 tiêu chí là Giá và Giao hàng. Các biến quan sát trong từng nhóm yếu tố cũng được xác định lại so với mô hình đề xuất ban đầu.

Từ khóa: năng lực cung ứng, yếu tố cấu thành, doanh nghiệp công nghệ hỗ trợ, chuỗi cung ứng, sản phẩm cơ khí.

1. Giới thiệu

Phát triển CNHT là con đường buộc phải đi. Trong số 3 nhóm ngành của CNHT, phát triển chi tiết nhựa và cơ khí đòi hỏi trình độ sản xuất không cao. Các chi tiết này lại chiếm tỷ lệ lớn trong sản

phẩm nên phù hợp với lựa chọn của Việt Nam. Trong khi đó, linh kiện điện tử tiến bộ quá nhanh, quốc gia muốn phát triển nó đòi hỏi phải có nền tảng khoa học cơ bản, khoa học công nghệ cao mà Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được các yêu cầu

này. Thực tế cho thấy, Thái Lan đã bắt đầu phát triển CNHT từ các chi tiết nhựa và cao su nên họ rất thành công, nhưng đất nước phát triển như Singapore lựa chọn ưu tiên linh kiện điện tử lại phù hợp. Phát triển CNHT là đúng hướng, đặc biệt khi Việt Nam đang định hướng công nghiệp hóa và đã ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do (FTAs) thế hệ mới. Các tập đoàn đa quốc gia lớn như: Samsung, Toyota, Honda... đã đến Việt Nam. DN FDI khi sử dụng sản phẩm CNHT của Việt Nam sẽ giảm được chi phí vận chuyển, tận dụng được lao động của Việt Nam, đây là một sự cộng hưởng tốt (Nguyễn Hoàng, 2016).

Quá trình sản xuất các SPCK trải qua một chuỗi các hoạt động được thực hiện bởi các chủ thể khác nhau trong CCU. Từ (1) nguyên vật liệu thô qua (2) quá trình gia công cơ khí để tạo ra (3) các chi tiết cơ khí cho khâu (4) lắp ráp tạo ra (5) SPCK hoàn chỉnh. Tương ứng với 05 khâu này là 05 chủ thể tham gia vào chuỗi sản xuất gồm: nhà cung cấp nguyên vật liệu; các nhà cung cấp máy móc, công cụ; nhà cung cấp linh kiện cơ khí; nhà thầu phụ lắp ráp; nhà lắp ráp, nhà sản xuất sản phẩm cuối cùng; cộng với các chủ thể tham gia vào quá trình phân phối như: nhà phân phối, nhà bán lẻ để đưa SPCK tới tay khách hàng tiêu dùng. Trong 05 giai đoạn cơ bản này, các DN CNHT Việt Nam có thể tham gia vào 03 giai đoạn là: gia công cơ khí, sản xuất chi tiết cơ khí, lắp ráp cụm máy cơ khí. Nhưng hiện tại, các DN CNHT sản xuất các SPCK Việt Nam còn rất ít và đặc biệt yếu về NLCU. CNHT cơ khí chế tạo rất yếu, linh kiện và nguyên vật liệu hầu hết đều phải nhập khẩu. Tỷ lệ nội địa hóa trên từng sản phẩm cuối cùng như tàu thủy, ô tô, thiết bị toàn bộ... rất thấp, đặc biệt các linh kiện cấu thành sản phẩm cuối cùng này hầu hết lại chính là các sản phẩm của ngành cơ khí chế tạo. Điều này dẫn đến tác dụng tích lũy, thúc đẩy nền kinh tế của ngành còn hạn chế, giá trị tăng thêm trên từng sản phẩm, từng công trình rất nhỏ, mặt

khác phải chịu các biến động, rủi ro từ thị trường thế giới (Trương Chí Bình, 2013).

Thực tế này bắt nguồn từ việc NLCU của các DN CNHT nội địa còn rất yếu. Sự yếu kém này không những thể hiện ở thực tế cung ứng mà còn ở ngay trong những vấn đề mang tính lý luận. Những nghiên cứu trước đây đều chưa xác định rõ về NLCU của DN CNHT? NLCU của DN CNHT Việt Nam trong CCU SPCK được xác định bằng những năng lực thành phần nào? Nguồn lực của DN này bao gồm những gì? Và NLCU của DN này được đo lường bởi những tiêu chí gì? Do vậy mà DN cũng chưa hiểu rõ là mình nên làm những gì, đầu tư vào đâu, đáp ứng những tiêu chí nào của khách hàng để có thể cung ứng được tốt hơn. Kết quả nghiên cứu này sẽ có những đóng góp cụ thể giúp các DN CNHT Việt Nam hiểu rõ những nội dung này.

2. Cơ sở lý luận về năng lực cung ứng của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí

Năng lực của một tổ chức, được hiểu là khả năng, điều kiện chủ quan hoặc tự nhiên sẵn có để thực hiện một hoạt động nào đó (Từ điển tiếng Việt, 1996) hoặc là mức độ sử dụng khả năng và nguồn lực sẵn có của tổ chức đó để thực thi các hoạt động chủ yếu (Mai Thanh Lan, 2012). Cung ứng là “cung cấp những thứ cần thiết để đáp ứng nhu cầu, thường là của hành khách hoặc của sản xuất” - Từ điển Tiếng Việt (1996). Trong kinh doanh, cung ứng là một trong các hoạt động cơ bản, nhằm tạo yếu tố đầu vào đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của DN và thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng (Mai Thanh Lan, 2012). Quan điểm tiếp cận theo nguồn lực (Resource-based view - RBV) (Barney 1991, Wernerfelt, 1984), lợi thế cạnh tranh của DN nằm trong việc khai thác một nhóm các nguồn lực có giá trị, hiếm, khó có thể bắt chước và bền vững (Nath et al., 2010; Ren et al., 2015). Quan điểm định hướng nhu cầu (Morash et al., 1996 và Lynch et al., 2000) cho

rằng DN cần đáp ứng nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm đặc biệt hoặc các dịch vụ tùy biến, được thiết kế để tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng và tối đa hóa sự hài lòng của khách hàng, đồng thời liên tục cải tiến. Như vậy, NLCU của DN có thể hiểu là “*mức độ sử dụng các nguồn lực để cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đáp ứng nhu cầu của khách hàng*”.

Theo Trung tâm phát triển doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ, Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách công nghiệp, Bộ Công Thương (2017) “*Doanh nghiệp CNHT là các DN cung cấp các linh kiện (linh kiện kim loại, linh kiện điện - điện tử, linh kiện nhựa - cao su), thiết bị, nguyên vật liệu cho các ngành công nghiệp sản xuất sản phẩm cuối cùng theo quy định tại Quyết định 12/2011/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ*”. Anna (2006) và Kozlenkova (2016), NCS xác định: “*CCU là một hệ thống các tổ chức, con người, hoạt động, thông tin và các nguồn lực tham gia vào việc di chuyển một sản phẩm hay dịch vụ từ nhà cung cấp đến khách hàng*”. Theo Porter (1985), mỗi DN là một tập hợp các hoạt động để thiết kế, sản xuất, bán hàng, phân phối và hỗ trợ sản phẩm của họ. Tất cả những hoạt động này có thể được thể hiện trong một chuỗi giá trị (CGT). CGT thể hiện tổng giá trị, bao gồm các hoạt động giá trị và lợi nhuận. Hoạt động giá trị là những hoạt động đặc trưng về phương diện vật lý và công nghệ của DN. Đây là những bộ phận cấu thành để tạo ra các sản phẩm có giá trị cho người mua. Các hoạt động giá trị chia thành 02 loại chính hoạt động sơ cấp (05 nhóm hoạt động: các hoạt động đầu vào, các hoạt động sản xuất, các hoạt động đầu ra, các hoạt động marketing và bán hàng, các hoạt động dịch vụ) và hoạt động hỗ trợ (04 nhóm: cơ sở hạ tầng của DN, quản trị nguồn nhân lực, phát triển công nghệ, thu mua). SPCK có thể hiểu là “*những chi tiết kim loại thuận tủy; hoặc một cụm máy được lắp ghép từ những chi tiết kim loại và phi kim loại; hay một máy hoàn chỉnh để đáp ứng nhu cầu sử dụng*

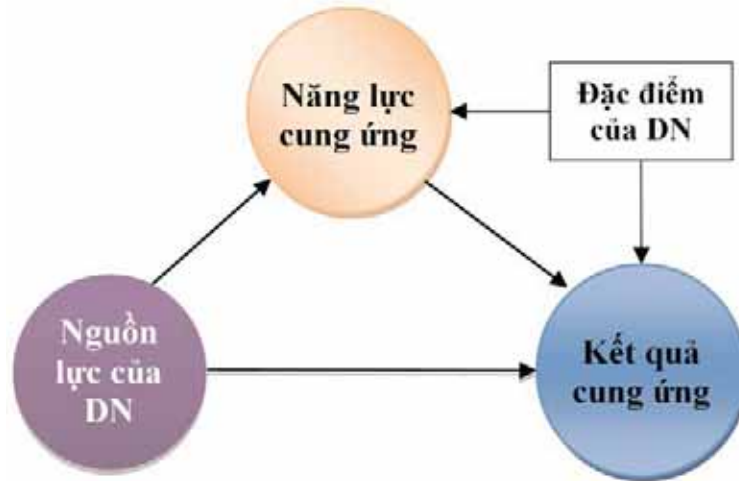
nào đó” - Nguyễn Văn Thụ (2017). Sản phẩm cơ khí cuối cùng được sản xuất thông qua một chuỗi các quá trình tích hợp nhiều công đoạn, trong đó các DN CNHT có thể nằm ở các giai đoạn 2 máy móc, 3 công cụ, 4 phụ tùng sản xuất và 5 đầu phụ lắp ráp (Phạm Đoàn Kết, 2014). Những DN CNHT này có thể cung ứng SPCK của mình cho các ngành công nghiệp khác nhau như công nghiệp xe máy, công nghiệp ô tô, công nghiệp đóng tàu, tự động hóa, điện điện tử (AV, TV...) và PC/Điện (Ohno, 2005).

Từ những phân tích trên, trong nghiên cứu này, tác giả khái niệm: “*Năng lực cung ứng của DN CNHT Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí là mức độ sử dụng các nguồn lực để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng trong mạng lưới*”.

3. Mô hình nghiên cứu

NLCU của DN CNHT Việt Nam trong CCU SPCK như đã khái niệm ở trên là mức độ sử dụng các nguồn lực để cung cấp các sản phẩm, dịch vụ theo yêu cầu khách hàng. NLCU này sẽ mang lại một kết quả về cung ứng cho DN. Quá trình cung ứng sẽ chịu sự tác động bởi những yếu tố bên trong và bên ngoài của DN. Do vậy, mô hình nghiên cứu được tác giả đề xuất như hình 1 của bài viết.

Ở phần thứ nhất về NLCU của mô hình nghiên cứu, theo như khái niệm và nội hàm đã xác định, các năng lực thành phần tạo nên NLCU bao gồm: năng lực các hoạt động đầu vào, năng lực các hoạt động sản xuất, năng lực các hoạt động đầu ra, năng lực các hoạt động marketing và bán hàng, năng lực các hoạt động dịch vụ. Dựa trên những nội dung chính của Porter (1985) và nghiên cứu của các tác giả trước đây, sau khi tham vấn ý kiến chuyên gia, NCS xác định thang đo về NLCU gồm các nhân tố (các năng lực thành phần) và các biến quan sát (đo lường các năng lực thành phần) như sau (Bảng 1):



Nguồn: Tác giả đề xuất

Hình 1: Mô hình nghiên cứu tổng quát về năng lực cung ứng của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí

Phần thứ hai về nguồn lực của DN theo cách tiếp cận về CGT của Porter (1985) bao gồm 04 nhóm các hoạt động hỗ trợ về Cơ sở hạ tầng của DN; Quản trị nguồn nhân lực; Phát triển sản phẩm và công nghệ; Thu mua. Các hoạt động hỗ trợ này sẽ bổ sung cho các hoạt động sơ cấp (hoạt động tạo thành NLCU như trong nghiên cứu này) và tự chúng cũng hỗ trợ lẫn nhau thông qua việc cung ứng mua hàng đầu vào, công nghệ, nguồn nhân lực và các chức năng khác trong toàn DN. Trong các hoạt động hỗ trợ đó, Cơ sở hạ tầng của DN là hoạt động hỗ trợ cho toàn bộ CGT chứ không liên kết với bất kỳ hoạt động sơ cấp riêng biệt nào. Còn các hoạt động hỗ trợ khác có thể kết hợp với các hoạt động sơ cấp riêng biệt cũng như hỗ trợ cho toàn bộ chuỗi. Cách phân chia này của Porter thiên về chuỗi các hoạt động hơn là phân chia thành từng loại nguồn lực của DN. Grant (2002) phân chia nguồn lực của DN được chia thành 03 nhóm: *Nguồn lực hữu hình* (tài chính, hạ tầng trang thiết bị, công nghệ sản xuất, công nghệ thông tin); *Nguồn lực vô hình* (bí quyết công nghệ, danh tiếng thương hiệu, văn hóa DN); *Nguồn nhân lực* (đặc điểm và tính định hướng của đội ngũ lãnh

đạo, quản lý; kỹ năng và kinh nghiệm của nguồn nhân lực; tính hợp tác của đội ngũ). Hay theo Thompson và cộng sự (2015), nguồn lực của DN được chia thành 02 nhóm là nguồn lực hữu hình (vật chất, tài chính, công nghệ, tổ chức) và nguồn lực vô hình (con người, tri thức, quan hệ, văn hóa DN, thương hiệu). Cách phân chia này phù hợp cho nghiên cứu của tác giả khi xác định các yếu tố nguồn lực của DN. Và để đảm bảo tính phân biệt và nghiên cứu sâu hơn về nguồn lực con người, tác giả lựa chọn các phân chia theo Grant (2002) làm cơ sở cho mô hình nghiên cứu. Lúc này, các nhân tố và biến quan sát cụ thể trong từng nhân tố về nguồn lực DN được trình bày như bảng 2 ở bên.

Phần thứ ba của mô hình nghiên cứu là các tiêu chí đo lường kết quả cung ứng. Có nhiều tiêu chí được đưa ra trong các nghiên cứu như: P (product) - sản phẩm; Q (quality) - chất lượng; C (cost) - chi phí; D (delivery) - giao hàng; F (flexibility) - linh hoạt; Pro (professionalism) - chuyên nghiệp hóa; I (inventory) - hàng tồn kho; CS (customer service) - dịch vụ khách hàng. Cox (2003) đưa ra 02 tiêu chí Q-C. Bổ sung thêm tiêu chí D và nghiên cứu chuyên sâu về những sản phẩm CNHT

Bảng 1: Thang đo về năng lực thành phần của năng lực cung ứng

Mã hóa	Năng lực thành phần của năng lực cung ứng và các biến quan sát
<i>Input</i>	<i>Năng lực về các hoạt động đầu vào</i>
In1	Kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu cho sản xuất
In2	Khả năng đảm bảo và duy trì nguồn cung ứng đầu vào
In3	Khả năng xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với các nhà cung cấp
In4	Khả năng Quản trị hàng tồn kho
<i>Prod</i>	<i>Năng lực về các hoạt động sản xuất</i>
Prod1	Kế hoạch sản xuất chi tiết cho các hoạt động sản xuất
Prod2	Ứng dụng Công nghệ trong cải tiến sản phẩm
Prod3	Cải tiến Công nghệ sản xuất
Prod4	Vận hành theo quy trình
Prod5	Kiểm soát và đảm bảo chất lượng sản phẩm sản xuất
<i>Output</i>	<i>Năng lực về các hoạt động đầu ra</i>
Out1	Kế hoạch cung ứng sản phẩm đáp ứng yêu cầu khách hàng
Out2	Giải quyết các đơn hàng thuận tiện
Out3	Vận hành các phương tiện phân phối hiệu quả
<i>SM</i>	<i>Năng lực về các hoạt động marketing và bán hàng</i>
SM1	Tiếp cận, duy trì và phát triển khách hàng trong chuỗi cung ứng
SM2	Quản lý tốt khách hàng trong chuỗi cung ứng
SM3	Duy trì kênh thông tin tới khách hàng
SM4	Các chương trình xúc tiến bán hàng
<i>Service</i>	<i>Năng lực về các hoạt động dịch vụ</i>
Ser1	Tư vấn và hỗ trợ khách hàng về sản phẩm công ty sản xuất
Ser2	Tư vấn và hỗ trợ khách hàng về sản phẩm công ty cung ứng
Ser3	Đáp ứng các yêu cầu về dịch vụ trong quá trình cung ứng
Ser4	Cung cấp dịch vụ sau bán hàng

Nguồn: Porter (1985) và tác giả hiệu chỉnh (2018)

Bảng 2: Thang đo về nguồn lực của doanh nghiệp

Mã hóa	Các nguồn lực của DN
NLHH	Nguồn lực hữu hình
NLHH1	Hạ tầng, trang thiết bị
NLHH2	Nguồn lực Tài chính
NLHH3	Công nghệ sản xuất
NLHH4	Hạ tầng công nghệ thông tin
NLVH	Nguồn lực vô hình
NLVH1	Bí quyết công nghệ
NLVH2	Danh tiếng thương hiệu của DN
NLVH3	Văn hóa doanh nghiệp
NNL	Nguồn nhân lực
NNL1	Đội ngũ lãnh đạo, quản lý
Mã hóa	Các nguồn lực của DN
NNL2	Đội ngũ nhân viên
NNL3	Tính hợp tác của nhân sự

là các tác giả Edward (2001); Ohno (2007), James (2011), Thanh (2014). Veera và cộng sự (2011) quan tâm tới P-Q-C thay vì D hay các tiêu chí khác. Anh (2015) trong một nghiên cứu chuyên sâu thì lựa chọn 02 tiêu chí là Pro và F. Mummalaneni và cộng sự (1996) thì lựa chọn Q-C-D-Pro; trong khi Asli (2007) có thêm cả F. Ananth và cộng sự (2009) bỏ qua D để chọn Q-C-I-Pro-F. Và cuối cùng, Camarotto và cộng sự (2007) là tác giả có nhiều tiêu chí đánh giá nhất gồm Q-C-D-F-I-Pro và CS. Trong nghiên cứu của tác giả, khách thể nghiên cứu là DN CNHT - là những đơn vị thường sản xuất và cung ứng các sản phẩm theo đơn hàng của các nhà lắp ráp, do vậy những tiêu chí phù hợp để đánh giá kết quả hoạt động cung ứng theo các tác giả trước đây là Q-C-D. Việc đánh giá KQCU sẽ do DN tự đánh giá dựa trên việc so sánh với yêu cầu của khách hàng, do vậy, yếu tố Q-D vẫn là yếu tố về Chất lượng và Giao hàng; còn riêng yếu tố C sẽ được hiểu là yếu tố về Giá cả sản phẩm. Đây cũng là

Nguồn: Grant (2002) và tác giả hiệu chỉnh (2018)

Bảng 3: Thang đo về tiêu chí đánh giá năng lực cung ứng

Mã hóa	Các tiêu chí đo lường KQCU	Nguồn
Q	Chất lượng	Cox (2003);
Q1	Mức sai số trong giới hạn	Veera và cộng sự (2011);
Q2	Tỷ lệ hỏng cho phép	Mummalaneni và cộng sự (1996);
Q3	Đúng nguồn cung	Ananth và cộng sự (2009);
Q4	Đúng công nghệ	Camarotto và cộng sự (2007).
C	Giá	Cox (2003);
C1	Đúng giá cam kết	Veera và cộng sự (2011);
C2	Giá đảm bảo cạnh tranh	Mummalaneni và cộng sự (1996);
C3	Đảm bảo dịch vụ sau bán hàng	Ananth và cộng sự (2009); Camarotto và cộng sự (2007).
D	Giao hàng	Edward (2001); Ohno (2007)
D1	Đễ dàng đặt hàng	James (2011); Thanh (2014);
D2	Giao hàng chính xác	Mummalaneni và cộng sự (1996);
D3	Giao hàng nhanh chóng, đúng hạn	Camarotto và cộng sự (2007).
D4	Giảm thiểu hư hỏng, mất mát	

Nguồn: Tổng hợp và tác giả hiệu chỉnh (2018)

kết quả từ việc tham vấn ý kiến chuyên gia và khảo sát thử (pilot survey). Những chuyên gia mà tác giả tham vấn là các nhà khoa học nghiên cứu về năng lực DN, về cung ứng, về CCU, về CNHT và các DN sản xuất các sản phẩm CNHT cơ khí. Các nhân tố và biến quan sát của các tiêu chí đo lường KQCU được trình bày ở bảng 3.

Hoạt động và năng lực của DN không thể hoàn toàn giống nhau bởi mỗi DN đều có những đặc điểm riêng và chịu sự tác động khác nhau từ các yếu tố môi trường. DN thường khác nhau về cơ cấu sở hữu (Zhigang, 2014), quy mô lao động (Sinan, 2007; Zhigang và cộng sự, 2014; Takehiko và cộng sự, 2008; Tommaso và cộng sự, 2017), số năm thành lập (Zhigang và cộng sự, 2014; Takehiko và cộng sự, 2008; Tommaso và cộng sự, 2017) và chiến lược phát triển (Michael và cộng sự, 2007; Ravinder và cộng sự, 2015). Bên cạnh đó, những yếu tố bên ngoài cũng có nhiều sự ảnh hưởng như biến động công nghệ (Takehiko và cộng sự, 2008; Lan, 2012), cường độ cạnh tranh trong ngành (Zhigang, 2014; Guangping và cộng sự, 2015; Lan, 2012; Hui và cộng sự, 2016) và các môi trường vĩ mô (Abraham, 2004 và Lan, 2012). Theo quan điểm của các chuyên gia và tác giả, các DN trong cùng ngành CNHT sản xuất các SPCK về cơ bản sẽ chịu sự tác động của những yếu tố bên ngoài môi trường là tương đồng nhau, nên trong nghiên cứu này tác giả sẽ tập trung nghiên cứu vào những yếu tố đặc điểm của DN bao gồm: Cơ cấu sở hữu của DN (DN 100% vốn Việt Nam và DN có vốn đầu tư nước ngoài FDI); Quy mô DN (theo số lượng lao động); Tuổi đời của DN (theo số năm thành lập).

Từ việc xác định các yếu tố trên, tác giả mô hình nghiên cứu chi tiết cho nghiên cứu như hình 2:

Trong phạm vi của bài báo, tác giả tập trung vào việc nghiên cứu để xác định các năng lực thành phần trong NLCU và các tiêu chí đánh giá NLCU của nhóm DN khảo sát.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp chính để thu thập dữ liệu là khảo sát trên diện rộng. Đối tượng trả lời khảo sát là các DN CNHT sản xuất các SPCK để cung ứng vào các chuỗi hàng hóa khác nhau. Bảng hỏi được thiết kế để hỏi các thông tin về Đặc điểm của DN, nguồn lực của DN, NLCU của DN và các tiêu chí đánh giá KQCU của DN.

Thang Likert 5 bậc được sử dụng cho các câu hỏi đánh giá các tiêu chí trong từng nhóm yếu tố. Bên cạnh việc gửi thông tin trực tiếp hoặc qua email tới các DN, tác giả còn thu thập dữ liệu qua kênh các Hiệp hội ở 3 miền Bắc - Trung - Nam. Kỹ thuật snow-ball cũng được áp dụng và câu trả lời thu thập chủ yếu qua phiếu hỏi online tại link <http://bit.ly/KhaoSatNLCU>.

Người trả lời phiếu sẽ một trong những vị trí sau: Giám đốc DN, Giám đốc Kỹ thuật, Giám đốc kinh doanh, Trưởng phòng kỹ thuật, Trưởng phòng kinh doanh. Mỗi DN sẽ thu thập 1 phiếu trả lời duy nhất. Số phiếu gửi đi là hơn 400 phiếu và số phiếu thu về hợp lệ dùng cho phân tích là 231 phiếu.

Các kỹ thuật phân tích được sử dụng trong phần báo cáo này gồm: phân tích nhân tố khám phá EFA, kiểm định thang đo Cronbach's Alpha với mục đích nhằm xác định cụ thể từng nhóm yếu tố trong nguồn lực, NLCU và KQCU của các DN khảo sát và các biến quan sát cụ thể trong từng yếu tố.

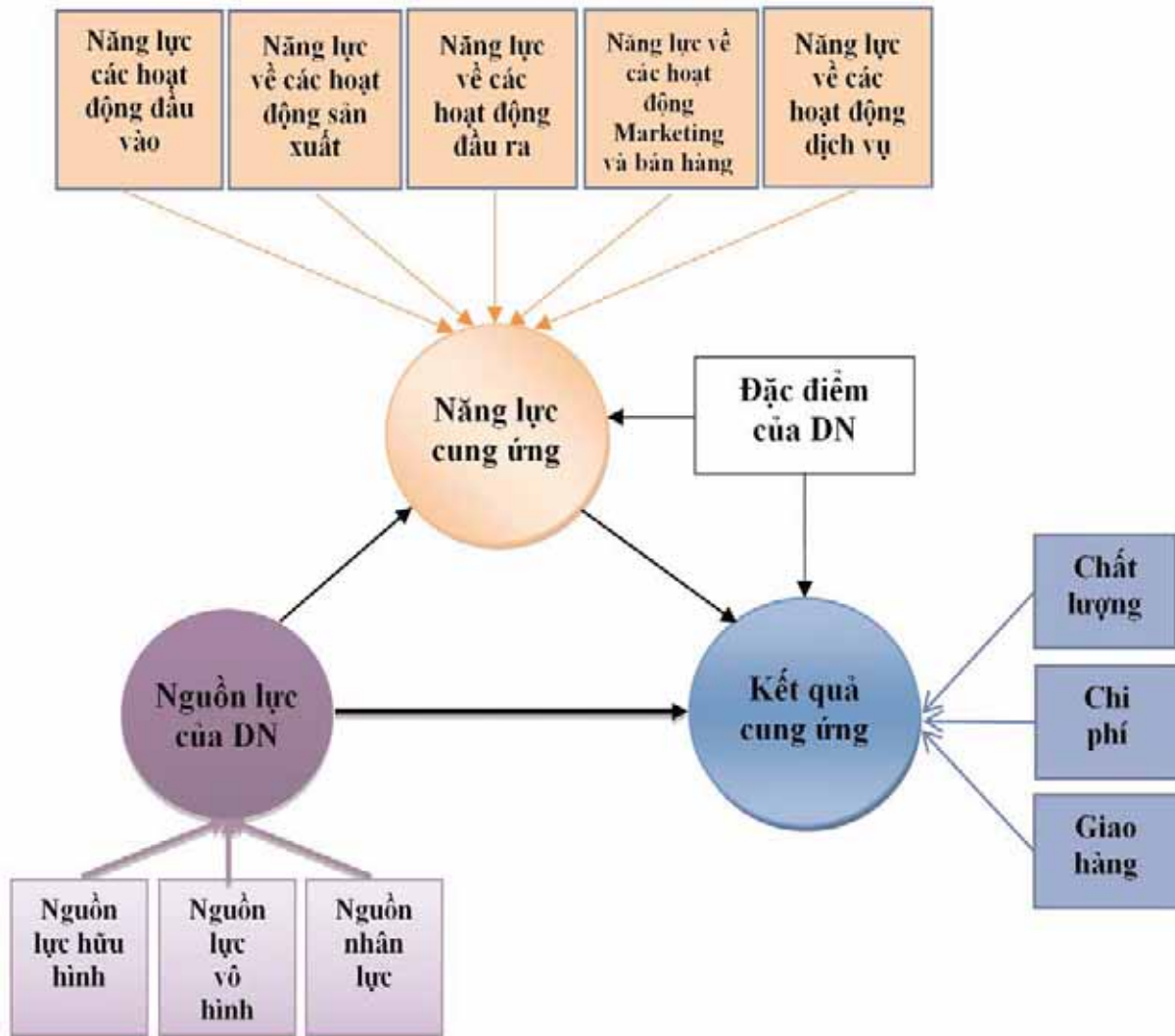
5. Kết quả nghiên cứu

Tiến hành phân tích nhân tố khám phá đối với các biến quan sát trong nguồn lực, NLCU và KQCU của DN cho kết quả như bảng 4 dưới đây:

Phân tích sự hội tụ của các nhân tố đã chỉ ra rằng:

- Nguồn lực của DN khảo sát gồm 02 nhóm:

+ Nhóm 1 là Nguồn lực hữu hình với 03 biến quan sát là NLHH1 (hạ tầng, trang thiết bị), NLHH2 (nguồn lực tài chính), NLHH3 (công nghệ sản xuất).



Nguồn: Tác giả đề xuất (2018)

Hình 2: Mô hình nghiên cứu chi tiết về năng lực cung ứng của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí

+ Nguồn lực vô hình: với 03 biến quan sát là NLVH1 (bí quyết công nghệ), NLVH2 (danh tiếng thương hiệu), NLVH3 (văn hóa DN).

- NLCU của DN khảo sát cũng hội tụ thành 02 nhóm:

+ Nhóm 1 bao gồm 03 biến quan sát là Prod2, Prod3, Prod4. Những biến quan sát thuộc *Năng lực về các hoạt động sản xuất* như trong mô hình đề xuất. Do vậy, có thể xác định NLCU có sự đóng

góp của *Năng lực các hoạt động sản xuất* hay có thể gọi ngắn gọn là *Năng lực sản xuất* với 03 biến quan sát là *Ứng dụng công nghệ* trong cải tiến sản phẩm; *Cải tiến công nghệ sản xuất*; và *Vận hành theo quy trình*.

+ Nhóm 2 bao gồm 07 biến quan sát là Out1, Out2, Out3, SM3, SM4, Ser3, Ser4. Những biến quan sát này thuộc cả 3 năng lực thành phần là *Năng lực về các hoạt động đầu ra*, *Năng lực về*

Bảng 4: Phân tích nhân tố khám phá về nguồn lực, năng lực cung ứng và kết quả cung ứng của các doanh nghiệp khảo sát

Chỉ số	Nguồn lực	NLCU	KQCU
<i>Sự hội tụ của các nhân tố:</i>			
Nhân tố 1	NLHH1	Prod2	D2
	NLHH2	Prod3	D3
	NLHH3	Prod4	D4
Nhân tố 2	NLVH1	Out1	C1
	NLVH2	Out2	C2
	NLVH3	Out3	C3
		SM3	
		SM4	
		Ser3	
		Ser4	
<i>Điều kiện đáp ứng phân tích EFA:</i>			
KMO	.694	.925	.810
Sig	.000	.000	.000
Eigenvalue	1.718	1.217	1.026
Cumulative	71.806	74.116	78.822

Nguồn: Phân tích dữ liệu khảo sát (2018) các hoạt động marketing và bán hàng và Năng lực về các hoạt động dịch vụ. Có thể đặt tên cho những biến quan sát này là Năng lực dịch vụ khách hàng - là nhóm năng lực thứ hai đóng góp vào NLCU của DN khảo sát. Năng lực dịch vụ khách hàng được đo lường bởi 07 biến quan sát là Kế hoạch cung ứng sản phẩm đáp ứng yêu cầu khách hàng, Giải quyết các đơn hàng thuận tiện, Duy trì kênh thông tin tới khách hàng, Các chương trình xúc tiến bán hàng, Đáp ứng các yêu cầu về dịch vụ trong quá trình cung ứng, cung cấp dịch vụ sau bán hàng.

- KQCU của DN khảo sát gồm 02 nhóm:
+ Nhóm 1 bao gồm 03 biến quan sát C1, C2, C3. Đây là những biến quan sát thuộc yếu tố Giá

trong mô hình đề xuất. Như vậy, Giá là một tiêu chí đo lường KQCU của DN khảo sát.

+ Nhóm 2 bao gồm 03 biến quan sát D2, D3, D4. Những biến quan sát này thuộc tiêu chí Giao hàng trong mô hình đề xuất, trong đó biến quan sát “Để dàng đặt hàng” đã bị loại bỏ

Với những nhân tố đã hội tụ, điều kiện đáp ứng phân tích EFA của từng nhóm cho thấy:

- Hệ số KMO của nguồn lực = .694; của NLCU = .925 và của KQCU = .810; đều đáp ứng yêu cầu $0,5 \leq KMO \leq 1$

- Kiểm định Barlett của cả 3 nhóm đều có sig = .000 đáp ứng yêu cầu $< 0,05$.

- Giá trị Eigenvalue lần lượt là 1.718 / 1.217 / 1.026; đáp ứng yêu cầu ≥ 1 .

- Phần trăm phương sai tích lũy Cumulative lần lượt là 71.806 / 74.116 / 78.822; cũng đáp ứng yêu cầu $> 50\%$.

Như vậy, kết quả phân tích EFA đảm bảo được giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các biến quan sát, tức là thang đo đảm bảo được tính hiệu lực. Tiếp theo, phân tích số liệu Cronbach Alpha để đảm bảo là thang đo có độ tin cậy được chấp nhận.

Bảng tổng hợp chỉ số Cronbach Alpha của các thang đo được trình bày ở bảng 5. Các hệ số Cronbach Alpha của các thang đo trong mô hình đều có giá trị lớn hơn 0,7. Giá trị này thỏa mãn yêu cầu lớn hơn 0,6 đã đặt ra đối với mô hình nghiên cứu này. Điều này thể hiện rằng các thang đo đảm bảo độ tin cậy. Hệ số tương quan biến - tổng trong của các biến quan sát đều đạt giá trị trên 0,3; tức là các biến đều có đóng góp giá trị vào nhân tố (Bảng 5).

6. Kết luận và khuyến nghị

Như vậy, thông qua việc khảo sát và phân tích dữ liệu từ 231 DN CNHT Việt Nam sản xuất các SPCK cho các CCU hàng hóa, tác giả đã xác định được các cụ thể các yếu tố nguồn lực cũng như những năng lực thành phần và tiêu chí đánh giá

Bảng 5: Hệ số Cronbach Alpha của các thang đo

Mã hóa	Thang đo	Hệ số Cronbach Alpha
NLHH	Nguồn lực hữu hình	.820
NLVH	Nguồn lực vô hình	.781
SX	Năng lực các hoạt động sản xuất	.788
KH	Năng lực dịch vụ khách hàng	.945
GIA	Giá	.830
GH	Giao hàng	.883

đầu tư vào 02 năng lực cốt yếu, đó là năng lực sản xuất và năng lực dịch vụ khách hàng. Trong năng lực sản xuất, chú ý đến yếu tố công nghệ (ứng dụng công nghệ, cải tiến công nghệ) và phải luôn đảm bảo việc vận hành đúng theo quy trình. Năng

Nguồn: Phân tích dữ liệu khảo sát (2018)

NLCU của các DN này. Chi tiết của từng nhóm được thống kê ở bảng 6 dưới đây:

Bằng việc xác định được cụ thể các yếu tố trong nguồn lực, NLCU và KQCU của các DN CNHT đang nghiên cứu, tác giả đưa ra một số khuyến nghị cho những DN này:

Thứ nhất, về nguồn lực, DN cần lưu ý đầu tư vào hạ tầng, trang thiết bị; đảm bảo nguồn tài chính cũng như công nghệ cho sản xuất. Bên cạnh đó, DN cần nghiên cứu để có được những bí quyết công nghệ của riêng mình giúp cho việc sản xuất đạt chất lượng cao hơn. Xây dựng và gìn giữ danh tiếng thương hiệu thông qua việc cung ứng những sản phẩm và dịch vụ tốt, đồng thời xây dựng được văn hóa bền vững cho DN. Nguồn nhân lực mặc dù không thể hiện ra trong phần nhưng đây là yếu tố quan trọng để tạo nên bí quyết, danh tiếng và văn hóa cho DN, do vậy mặc dù đã bị ẩn đi nhưng DN cũng cần phải hiểu được rằng DN chỉ có thể có được nguồn lực vô hình tốt khi được xây dựng bởi đội ngũ nhân lực tốt.

Thứ hai, về NLCU, DN cần thấy rõ là cần phải

lực dịch vụ khách hàng đòi hỏi khá nhiều yếu tố. Trước tiên là cần có kế hoạch cung ứng phù hợp với từng đơn hàng, sau đó là phương án xử lý các đơn hàng một cách thuận tiện nhất. Sau khi sản phẩm được sản xuất, cần phải tìm kiếm và vận hành những kênh phân phối hiệu quả (thời gian xuất xưởng, giao hàng, lựa chọn phương tiện vận tải, bốc dỡ...). Trong suốt quá trình cung ứng và sau khi giao hàng luôn phải đảm bảo các dịch vụ cho sản phẩm mình cung ứng. Và một trong những điều quan trọng đó là phải duy trì được kênh thông tin đầy đủ và thông suốt tới khách hàng; song song với đó là những chương trình xúc tiến bán hàng như trưng bày hàng hóa, tham gia hội chợ về CNHT, học hỏi từ các nhà cung cấp hay khách hàng trong CCU để đáp ứng tốt hơn nhu cầu về sản phẩm, dịch vụ của họ.

Thứ ba, đánh giá NLCU thông qua các tiêu chí đo lường KQCU là Giá và Giao hàng. Có một điểm cần lưu ý là khi tiêu chí đo lường NLCU chỉ hội tụ thành Giá và Giao hàng không đồng nghĩa với việc

Bảng 6: Năng lực thành phần và các tiêu chí đánh giá năng lực cung ứng của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm cơ khí

Mã hóa	Năng lực cung ứng	Mã hóa	Kết quả cung ứng
<i>SX</i>	<i>Năng lực sản xuất</i>	<i>GIA</i>	<i>Giá</i>
SX1	Ứng dụng Công nghệ trong cải tiến sản phẩm	GIA1	Đúng giá cam kết
		GIA2	Giá đảm bảo cạnh tranh
SX2	Cải tiến Công nghệ sản xuất	GIA3	Đảm bảo dịch vụ sau bán hàng
SX3	Vận hành theo quy trình	<i>GH</i>	<i>Giao hàng</i>
<i>KH</i>	<i>Năng lực dịch vụ khách hàng</i>	GH1	Giao hàng chính xác
KH1	Kế hoạch cung ứng sản phẩm đáp ứng yêu cầu khách hàng	GH2	Giao hàng nhanh chóng, đúng hạn
		GH3	Giảm thiểu hư hỏng, mất mát
KH2	Giải quyết các đơn hàng thuận tiện	Mã hóa	Nguồn lực của DN
KH3	Vận hành các phương tiện phân phối hiệu quả	<i>HH</i>	<i>Nguồn lực hữu hình</i>
		HH1	Hạ tầng, trang thiết bị
KH4	Duy trì kênh thông tin tới khách hàng	HH2	Nguồn lực Tài chính
KH5	Các chương trình xúc tiến bán hàng	HH3	Công nghệ sản xuất
KH6	Đáp ứng các yêu cầu về dịch vụ trong quá trình cung ứng	<i>VH</i>	<i>Nguồn lực vô hình</i>
		VH1	Bí quyết công nghệ
KH7	Cung cấp dịch vụ sau bán hàng	VH2	Danh tiếng thương hiệu của DN
		VH3	Văn hóa doanh nghiệp

Nguồn: Phân tích dữ liệu khảo sát (2018)

Chất lượng của SPCK bị bỏ qua. Bởi đối với DN CNHT là những đơn vị thường sản xuất theo đơn hàng đã có thiết kế sẵn và có những giới hạn về tỷ lệ sai hỏng của sản phẩm, cho nên khi xuất xưởng hàng hóa đã phải được kiểm tra đầy đủ và khi giao hàng đáp ứng tiêu chí “chính xác” - D2 tức là hàng hóa đã phải đảm bảo chất lượng. Do vậy, DN cần tập trung vào sản xuất làm sao hiệu quả để giảm giá thành sản phẩm, cam kết không tăng giá trong quá trình sản xuất và cung ứng đồng thời đảm bảo những dịch vụ kèm theo. Quá trình giao hàng ngoài việc đảm bảo chất lượng, sự chính xác về chủng loại, thông số thì việc giao hàng cũng cần đúng thời hạn và giảm thiểu những hư hỏng, mất mát trong quá trình vận chuyển.

Như vậy, thông qua kết quả nghiên cứu được công bố trong bài báo này, tác giả đã cung cấp cho các DN CNHT những căn cứ khoa học để xác định được nguồn lực của mình để có được những sự đầu tư phù hợp. Bên cạnh đó, những hoạt động cụ thể cần thực hiện để có được một NLCU tốt cũng đã được chỉ ra. Thang đo đối với KQCU cũng là cơ sở để việc vận hành sản xuất và cung ứng của DN hướng tới nhằm tạo ra những giá trị cho DN. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Trương Chí Bình và cộng sự (2013), *Để tài: “Nghiên cứu đánh giá năng lực các doanh nghiệp CNHT ngành cơ khí chế tạo và đề xuất mô hình liên kết trong dài hạn”*, Viện Nghiên cứu Chiến lược và Chính sách, Bộ Công Thương.
2. Nguyễn Hoàng - Chủ tịch Hiệp hội DN CNHT của Hà Nội (2016), *“Diễn đàn phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ: Cơ hội từ các Hiệp định thương mại tự do thu hút đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp”* do Viện Nghiên cứu Chiến lược, Chính sách Công nghiệp (Bộ Công Thương) tổ chức ngày 30/3/2016.
3. Mai Thanh Lan (2012), *Nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ tư vấn quản lý của các doanh nghiệp tư vấn Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Trường Đại học Thương mại.
4. Nguyễn Văn Thụ (2017), *Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp cơ khí Việt Nam - VAMI, Bài phỏng vấn “Để ngành cơ khí đủ sức tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu”*, Tạp chí “Doanh nghiệp cơ khí & Đời sống”. Link: <http://www.vami.com.vn/chuyen-muc/chi-tiet/id/4/de-nganh-co-khi-du-suc-tham-gia-chuoi-san-xuat-toan-cau>
5. Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/02/2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành CNHT.
6. Trung tâm Từ điển học (1996), *Từ điển tiếng Việt*, NXB Đà Nẵng.
7. Võ Văn Thanh và Phạm Quốc Trung (2014), *“Tổng quan hệ thống đánh giá CCU”*, Science & Technology Development, Vol 17, No. Q3 -2014.
8. Abraham Carmelia and Asher Tishler (2004), *“Resources, Capabilities, and the Performance of Industrial Firms: A Multivariate Analysis”*, Managerial and Decision Economics. Decis. Econ. 25: 299-315 (2004) Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/mde.1192.
9. Ananth V. Iyer, Sridhar Seshadri, Roy Vasher (2009), *Toyota Supply Chain Management: A strategic approach to the principles of Toyotas renowned system*, The McGraw-Hill Companies, Inc. (“McGraw-Hill”), ISBN: 978-0-07-162340-7.
10. Anna, N., (2006), *Supply Chain Network Economics: Dynamics of Prices, Flows, and Profits*, Cheltenham, UK: Edward Elgar. ISBN1-84542-916-8.

11. Barney, J.B. (1991), "*Firm resources and sustained competitive advantage*", Journal of Management, Vol. 17 No. 1, pp. 99-120.

12. Camarotto, J. A., Lopes, M.T.R., Alves Filho, A.G. (2007), "*Development of a model of operational performance indicators*", 19th International Conference on Production Research.

13. Christopher, M.G. (1992), "*Logistics and Supply Chain Management*", Pitman Publishing, London, UK.

14. Cox, A., Ireland, P., Lonsdale, C., Sanderson, J. and Watson, G. (2003), *Supply chain management: A guide to best practice*, Great Britain: Pearson Education Limited.

15. Edward A. Morash (2001), "*Supply Chain Strategies, Capabilities, and Performance*", Transportation Journal, Vol. 41, No. 1 (FALL 2001), pp. 37-54. Published by: Penn State University Press. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/20713481>

16. Grant, R. M. (2002), *Contemporary Strategy Analysis*, 4th ed. Oxford: Blackwell Publishers Inc.

17. Guangping Wang, Wenyu Dou, Weichun Zhu, Nan Zhou (2015), "*The effects of firm capabilities on external collaboration and performance: The moderating role of market turbulence*", Journal of Business Research 68 (2015) 1928-1936

18. James Stone (2011), *Doctoral Thesis of Philosophy: The impact of supply chain performance measurement systems on dynamic behaviour in supply chains*, Aston University, January 2011.

Summary

In the first part of the paper, the authors set up the research model of supply capacity of the supporting industries in the supply chain of mechanical products. The proposed model consists of four parts: enterprise resources, supply capacity, supply results and characteristics of enterprises that affect the supply capacity. The resources of the enterprises are divided into three groups: tangible resources, intangible resources and human resources. There are 05 component competencies in the supply capacity, including: Input Competency, Productivity Capabilities, Output Capabilities, Marketing and Sales Capabilities, service capabilities. The evaluation of supply capacity through the supply result is based on three criteria: Quality, Price and Delivery. 03 characteristics of the enterprises are applied in the model, the type, the size and the age of the enterprise. The latter part of the article presents the results of the analysis of the three main components of the model: enterprise resources, component competencies of supply capacity, and measurement criteria of supply result. A survey on 231 Vietnamese supporting enterprises producing mechanical products for supply chains has shown that the resources of the enterprise are of two types, namely, Intangible Resources and Tangible Resources. The supply capacities of these enterprises are made up of two groups: Production capacity and customer service capacity; whereas, supply result is measured by 02 criteria: Price and Delivery. The observed variables in each factor group were also redefined from the original proposed model.

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

NGHIÊN CỨU VỀ ẢNH HƯỞNG CỦA HỌC HỎI KHAI THÁC ĐẾN KẾT QUẢ LÀM VIỆC CỦA GIÁNG VIÊN TRONG MÔI TRƯỜNG GIÁO DỤC ĐẠI HỌC Ở VIỆT NAM

Nguyễn Thị Nguyệt Quế

Trường Đại học Kinh tế - Luật - ĐHQG Tp Hồ Chí Minh

Email: quentn@uel.edu.vn

Trần Hà Minh Quân

Trường Đại học Kinh tế TP. HCM

Email: quan.tran@ueh.edu.vn

Ngày nhận: 24/09/2018

Ngày nhận lại: 02/10/2018

Ngày duyệt đăng: 11/10/2018

Anh hưởng của các cơ chế học hỏi đến chiến lược, việc ra quyết định và kết quả hoạt động của tổ chức đã được xem xét trong các nghiên cứu trước đây, tuy nhiên vai trò của học hỏi ở cấp độ cá nhân còn chưa được quan tâm đúng mức. Hơn nữa, hầu hết nghiên cứu được thực hiện trong các ngành công nghệ cao và ở các nước có nền kinh tế phát triển. Do đó, nghiên cứu này sẽ khảo sát ảnh hưởng của học hỏi khai thác và mức độ đối thoại giao lưu đến kết quả làm việc của nhân viên trong môi trường giáo dục đại học ở Việt Nam. Kết quả phân tích dữ liệu thu thập được từ 181 giảng viên của một trường đại học công lập lớn và có uy tín sử dụng phần mềm Smart-PLS cho thấy học hỏi khai thác có ảnh hưởng tích cực đến kết quả làm việc của giảng viên. Ngoài ra, mức độ đối thoại giao lưu, trao đổi thông tin tri thức tại nơi làm việc, một trong những thành phần chính của năng lực học hỏi tổ chức đóng vai trò điều tiết đối với mối quan hệ này. Cụ thể là, mức độ đối thoại giao lưu càng nhiều thì ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của giảng viên càng lớn. Nghiên cứu thảo luận một số hàm ý cho các nhà quản lý giáo dục đại học nói chung và ở Việt Nam nói riêng về vai trò của học hỏi khai thác và đối thoại giao lưu trong việc nâng cao kết quả làm việc của giảng viên, từ đó giúp họ theo kịp với những thay đổi trên toàn cầu và cạnh tranh thành công.

Từ khóa: học hỏi khai thác; học hỏi tổ chức; đối thoại giao lưu; kết quả làm việc.

1. Vấn đề nghiên cứu

Trong nền kinh tế tri thức hiện nay, giáo dục đại học trở nên vô cùng quan trọng vì nó tạo nền tảng xây dựng năng lực trí tuệ của một quốc gia và tạo môi trường khuyến khích học hỏi giúp con người thường xuyên cập nhật kiến thức và kỹ năng của mình (Ponnuswamy & Manohar, 2016).

Tuy nhiên, do ảnh hưởng của quá trình toàn cầu hóa, giáo dục đại học ở các nước đang phát triển nói chung và ở Việt Nam nói riêng đã và đang phải đương đầu với rất nhiều thử thách (Bui & Baruch, 2011; Al-Qahtani&El Aziz, 2013). Để có thể cạnh tranh thành công và bền vững, các đơn vị giáo dục phải thấy rõ được tầm quan trọng của

quá trình học hỏi và chuẩn bị lộ trình thay đổi để thích ứng kịp thời, hay nói cách khác phải trở thành tổ chức học hỏi thực sự (Alhawajreh, 2010). Sở dĩ như vậy là vì một tổ chức có khả năng và cam kết học tập thường xuyên sẽ giúp họ xác định được điểm mạnh và điều yếu, từ đó có thể thích nghi với những thay đổi không lường trước và đáp ứng được các đòi hỏi ngày càng cao của thị trường (Nejad & cộng sự, 2012; Al-Qahtani & El Aziz, 2013). Cụ thể là, các tổ chức cần tạo ra một hệ thống, trong đó tất cả các thành viên được khuyến khích và tham gia vào học hỏi thường xuyên theo cả hai hình thức cá nhân và tập thể, xóa bỏ cách thức quản lý truyền thống và áp dụng mô hình quản lý hiện đại, nhờ đó luôn tự làm mới mình (Elmelegy, 2011).

Gần đây có khá nhiều học giả quan tâm đến việc liệu trường đại học có thực sự là tổ chức học hỏi hay không, và nếu câu trả lời là không thì liệu tổ chức này có cần trở thành tổ chức học hỏi hay không và làm thế nào để trở thành một tổ chức học hỏi (Örtenblad & Koris, 2014). Theo Senge (1990), tổ chức học hỏi là tổ chức mà ở đó các thành viên thường xuyên nâng cao năng lực của mình để tạo ra những kết quả mà họ thực sự mong muốn, là nơi mà những mô hình tư duy mới và mở rộng luôn được nuôi dưỡng, khát vọng của tập thể được tự do phát triển, và các thành viên thường xuyên học cách làm thế nào để học hỏi cùng nhau. Cụ thể hơn, tổ chức học hỏi phải sẵn sàng thử nghiệm, khám phá những cơ hội, thông tin mới để có thể nhận biết những đổi mới có tính đột phá, đồng thời học hỏi từ những kinh nghiệm trước đây và khai thác tri thức hiện có để nâng cao kết quả hoạt động (Garvin, 1993). Tuy nhiên, các tổ chức còn non trẻ hoạt động trong những ngành nghề ổn định thường có xu hướng học hỏi kinh nghiệm từ các tổ chức lâu năm khác trong ngành, do đó thay vì khám phá những cơ hội, lựa chọn mới họ có thể tập trung khai thác và sử dụng tài sản tri thức, thông tin hiện có để mở rộng kho tàng tri thức của mình và thu được những lợi ích chắc chắn ngay trước mắt (Schulz, 2001).

Trong môi trường giáo dục đại học với cơ chế

quan liêu đặc thù (Kühl, 2014), các hoạt động được tập trung và chuẩn hóa nhằm mục đích kiểm soát và điều này mang lại một số lợi ích nhất định cho các trường đại học và thành viên của họ như “quy trình và nguyên tắc rõ ràng, công việc được chuẩn hóa, hiệu suất làm việc cao, quá trình đánh giá nhịp nhàng và có thể dự báo, sự sợ hãi và lo lắng do tính mập mờ, không rõ ràng và bất ngờ mang lại có thể được kiểm soát” (Alvesson & Gabriel, 2013, tr. 246). Theo thời gian, các thành viên của tổ chức trở nên quen thuộc và phụ thuộc vào quy trình có sẵn để cung cấp thông tin hướng dẫn, tạo ra xu hướng thiên về khai thác (Baum & Ingram, 1998).

Là một nền kinh tế mới nổi dịch chuyển theo định hướng thị trường mở, Việt Nam là một trong những đích đến hấp dẫn nhất đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài ở khu vực Châu Á Thái Bình Dương (Farley & cộng sự, 2008; Ngo & OCass, 2009). Dưới áp lực ngày càng tăng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, Việt Nam phải xây dựng hệ thống giáo dục chất lượng cao để cung cấp nguồn lao động đáp ứng nhu cầu của thị trường ngày càng tăng trưởng. Kết quả là, học hỏi tổ chức ngày càng được quan tâm nhằm nâng cao kết quả làm việc của giảng viên tại các trường đại học của Việt Nam (Bui & Baruch, 2011; Nguyen & Nguyen, 2010). Trong bối cảnh đó, học hỏi khai thác được xem là phù hợp đối với các trường đại học ở Việt Nam nhằm học hỏi kinh nghiệm từ những nước phát triển có nền giáo dục tiên tiến, tận dụng nguồn tri thức sẵn có trong điều kiện còn hạn chế về nguồn lực.

Phát triển từ khái niệm về các cơ chế học hỏi của March (1991), nhiều nghiên cứu sau đó đã quan tâm xem xét ảnh hưởng của mỗi cơ chế học hỏi đến chiến lược, việc ra quyết định và kết quả hoạt động của tổ chức, tuy nhiên ảnh hưởng này chủ yếu được nghiên cứu ở cấp độ tổ chức trong khi vai trò của học hỏi ở cấp độ cá nhân còn chưa được quan tâm đúng mức. Hơn nữa, hầu hết nghiên cứu được thực hiện trong các ngành công nghệ cao và ở các nước có nền kinh tế phát triển như: Lane và Lubatkin (1998), Almeida và cộng

sự (2003), Schildt và cộng sự (2005), Kostopoulos và Bozionelos (2011), Chu và cộng sự (2011), Li và Huang (2013), Guan và Liu (2016), Choi và McNamara (2018). Do nghiên cứu về lĩnh vực này ở Việt Nam còn rất hạn chế, bài báo này sẽ mở rộng lý thuyết hiện có thông qua việc xem xét vai trò của học hỏi khai thác trong môi trường đại học ở Việt Nam. Trước tiên, bài báo sẽ trình bày tổng quan cơ sở lý thuyết và những nghiên cứu trước có liên quan về học hỏi khai thác, trên cơ sở đó xây dựng mô hình lý thuyết về ảnh hưởng của của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của nhân viên cũng như vai trò điều tiết của việc đối thoại giao lưu, trao đổi thông tin tri thức, một trong những thành phần của năng lực học hỏi tổ chức đến mối quan hệ này. Tiếp theo, bài báo sẽ thảo luận phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu cũng như kết quả kiểm định mô hình lý thuyết và các giả thuyết nghiên cứu. Cuối cùng, nhóm tác giả sẽ đưa ra một số hàm ý về lý thuyết và thực tiễn, gợi mở một số định hướng cho những nghiên cứu tiếp theo.

2. Cơ sở lý thuyết và các giả thuyết nghiên cứu *Học hỏi tổ chức và tổ chức học hỏi*

Khái niệm học hỏi tổ chức (organizational learning) xuất hiện từ những năm 1950, nghiên cứu một tổ chức học hỏi như thế nào và trong điều kiện như thế nào được xem là học hỏi (Fiol & Lyles, 1985). Theo Huber (1991), một tổ chức được xem là học hỏi nếu sau quá trình xử lý thông tin, một loạt hành vi tiềm năng của tổ chức được thay đổi và nếu bất kỳ đơn vị, bộ phận nào của tổ chức lĩnh hội được tri thức mới có thể mang lại lợi ích cho tổ chức. Probst và Buchel (1997) định nghĩa học hỏi tổ chức là một quá trình mà nhờ đó nền tảng giá trị và tri thức của tổ chức thay đổi, từ đó góp phần nâng cao khả năng giải quyết vấn đề và năng lực hành động của tổ chức. Học hỏi tổ chức hướng tới việc tạo ra tri thức có ích cho tổ chức nhằm đạt được các mục tiêu của tổ chức như nâng suất hoặc đổi mới thông qua kinh nghiệm chung và phản chiếu từ thực tiễn (Easterby-Smith, 1997).

Học hỏi tổ chức là tổng hợp học hỏi của các cá nhân trong tổ chức (Simon, 1991; Kim, 1993), tuy

nhiên quá trình này phức tạp và năng động hơn chỉ là sự tổng hợp đơn thuần. Theo Solingen và cộng sự (2000), học hỏi tổ chức bao gồm học hỏi ở ba cấp độ khác nhau là học hỏi cá nhân, học nhóm và học hỏi tổ chức. Trong học hỏi cá nhân, mỗi cá nhân đều chịu trách nhiệm với việc học hỏi. Trong học hỏi theo nhóm, các nhóm học cách chia sẻ phương pháp tiếp cận chung và hỗ trợ lẫn nhau để đạt được mục tiêu học hỏi cá nhân và hợp tác với các nhóm khác trong quá trình học hỏi. Hay nói cách khác, nhóm tận dụng năng lực của mỗi thành viên trong nhóm để mang lại lợi ích cho tất cả các thành viên. Tổ chức học hỏi thông qua các thành viên của mình (Mills & Friesen, 1992) và học hỏi cá nhân trở thành học hỏi tổ chức khi tri thức mới được chuyển giao từ bộ phận này sang bộ phận khác trong tổ chức và mang lại lợi ích cho tổ chức (Hamel, 1991). Do đó, học hỏi tổ chức được xem là hoạt động học hỏi tập thể, bao gồm thu nạp, chia sẻ và sử dụng tri thức của do mỗi cá nhân sở hữu và tri thức được chia sẻ chung (Pham & Swierczek, 2006).

Bắt nguồn từ nghiên cứu về học hỏi tổ chức, khái niệm tổ chức học hỏi (learning organization) trở nên phổ biến từ đầu những năm 1990 và đặc biệt thu hút sự quan tâm trong thời gian gần đây do môi trường kinh doanh ngày càng trở nên phức tạp và biến động không ngừng, đòi hỏi các tổ chức phải thấy rõ được tầm quan trọng của quá trình học hỏi và chuẩn bị lộ trình thay đổi để thích ứng kịp thời (Kezar, 2005). Cho đến nay, các nhà nghiên cứu về tổ chức đã đưa ra rất nhiều định nghĩa khác nhau về tổ chức học hỏi. Ví dụ, Senge (1990) định nghĩa tổ chức học hỏi là tổ chức có năng lực học hỏi và có khả năng thích nghi với sự thay đổi và tạo ra viễn cảnh tương lai khác nhau cho tổ chức. Trong khi đó, Yang và cộng sự (2004) định nghĩa tổ chức học hỏi là tổ chức có đặc điểm học hỏi thường xuyên và có khả năng thích nghi. Như vậy, đặc điểm chung của một tổ chức học hỏi là tổ chức thường xuyên học hỏi và có cơ chế đáp ứng những nhu cầu thay đổi không ngừng (Khamis Ali, 2012). Thông qua quá trình trở thành tổ chức học hỏi, tổ chức phát triển được khả năng chủ

động thích ứng với những thay đổi từ bên ngoài và môi trường cạnh tranh, nhờ đó tổ chức có thể tồn tại, phát triển và đạt được kết quả tốt.

Để đo lường và đánh giá tổ chức học hỏi, Yang và cộng sự (2004) đã tổng hợp bốn cách tiếp cận chính đối với khái niệm này, bao gồm cách tiếp cận tư duy hệ thống (systems thinking), cách tiếp cận học hỏi (learning perspective), cách tiếp cận chiến lược (strategic perspective) và cách tiếp cận hợp nhất (integrative perspective). Trong đó, mô hình của Senge (1990) là mô hình tổ chức học hỏi đầu tiên bắt nguồn từ cách tiếp cận tư duy hệ thống và cũng là một trong những mô hình tổ chức học hỏi phổ biến nhất và phù hợp nhất với các tổ chức kinh doanh và giáo dục (Smith, 2003; Hejazi & Veisi, 2007; Jamali & cộng sự, 2009; Abbasi, 2010; Khasawneh, 2011). Cụ thể là, một tổ chức học hỏi phải sở hữu năm yếu tố cơ bản là tầm nhìn chung (shared vision), mô thức (mental models), khả năng tự chủ (personal mastery), tư duy hệ thống (systems thinking) và học nhóm (team learning). Nói cách khác, tổ chức học hỏi phải sẵn sàng thử nghiệm, khám phá những cơ hội, thông tin mới để có thể nhận biết những đổi mới có tính đột phá, đồng thời học hỏi từ những kinh nghiệm trước đây và khai thác tri thức hiện có để nâng cao kết quả hoạt động (Garvin, 1993). Từ khái niệm về các cơ chế học hỏi của March (1991) bao gồm học hỏi khám phá và học hỏi khai thác, trong đó học hỏi khai thác tập trung vào việc sử dụng tri thức hiện có để tạo ra những thay đổi nhỏ từng bước nhưng chắc chắn (Schulz, 2001), nhiều nghiên cứu sau đó đã quan tâm xem xét ảnh hưởng của cơ chế học hỏi này đến chiến lược, việc ra quyết định và kết quả hoạt động của tổ chức.

Học hỏi khai thác

Học hỏi khai thác tập trung vào việc áp dụng tri thức đã thu nạp được (Lane & cộng sự, 2006) và gồm hai giai đoạn quan trọng là Chuyển đổi (Transmute) và Ứng dụng (Apply) (Lichtenthaler, 2009). Cụ thể là, các thành viên trong một mạng lưới có thể cung cấp và thu nhận tri thức để giúp họ nâng cao và mở rộng năng lực hiện có của mình thay vì làm mới chúng hoàn toàn (March,

1991; Uzzi & Lancaster, 2003). Chẳng hạn, nghiên cứu của Uzzi và Lancaster (2003) đã chỉ ra rằng các ngân hàng thường sử dụng và khai thác những thông tin có sẵn trên thị trường trong các giao dịch với khách hàng, và họ không cần phải thay đổi hoặc chỉ thay đổi rất ít hệ thống và quy trình đang vận hành của mình. Do đó, cơ chế học hỏi khai thác thường tạo ra những thay đổi nhỏ từng bước nhưng chắc chắn và trong một thời gian ngắn (Schulz, 2001). Tổ chức nào có nhận thức về kiến thức và kinh nghiệm hiện tại của mình cũng như những gì cần có để nâng cao hoặc bổ sung kiến thức hiện có sẽ có ảnh hưởng tích cực đến mức độ học hỏi khai thác. Kết quả là, học hỏi khai thác góp phần phát triển năng lực động, thúc đẩy quá trình tái định hình và hợp nhất các nguồn lực có sẵn, giúp tổ chức nâng cao kết quả hoạt động để có thể tồn tại và cạnh tranh (Dixon & cộng sự, 2010). Điều này đặc biệt quan trọng đối với các tổ chức còn non trẻ hoạt động trong những ngành nghề ổn định vì họ có thể khai thác những nguồn lực có sẵn để nâng cao hiệu quả của những hoạt động thường xuyên và có thể dự báo (Brady & Davies, 2004).

Hầu hết nghiên cứu trước đây đều nhấn mạnh ảnh hưởng của cả hai cơ chế học hỏi khám phá và khai thác đến kết quả hoạt động của tổ chức. Chẳng hạn như nghiên cứu của He và Wong (2004) khẳng định tổ chức nào cân bằng đồng thời cả hai cơ chế học hỏi này sẽ giúp đẩy mạnh doanh thu bán hàng, trong khi Katila và Ahuja (2002) và Atuahene-Gima và Murray (2007) cho rằng theo đuổi chiến lược tương tự sẽ có tác động tích cực đến việc phát triển sản phẩm mới. Tuy nhiên, Bierly và Daly (2007) lại xem xét hai cơ chế học hỏi một cách riêng biệt và khẳng định việc theo đuổi cả hai cơ chế học hỏi cùng một lúc sẽ có ảnh hưởng ngược chiều đến kết quả hoạt động của tổ chức. Một số nghiên cứu khác chú trọng hơn đến vai trò của từng cơ chế học hỏi, như Kim và Atuahene-Gima (2010) và Li và cộng sự (2010) đều khẳng định học hỏi khai thác có ý nghĩa hơn đối với việc phát triển sản phẩm mới trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của ngành. Sở dĩ như vậy

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

là vì, học hỏi khai thác tập trung vào việc thu nạp và sử dụng những thông tin chi tiết, cụ thể có sẵn để có hiểu biết sâu hơn về khách hàng và đối thủ cạnh tranh hiện tại, trên cơ sở đó tiếp tục mở rộng và phát triển những kỹ năng và năng lực hiện có của tổ chức, đồng thời đảm bảo hiệu quả về mặt chi phí trong điều kiện cạnh tranh gay gắt và hạn chế về nguồn lực.

Tác động của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc ở cấp độ nhóm (hay dự án) cũng được quan tâm trong một số nghiên cứu trước đây. Chẳng hạn, kết quả nghiên cứu trong ngành dược, công nghệ thông tin và truyền thông của Kostopoulos và Bozionelos (2011) đã kết luận học hỏi khai thác có ảnh hưởng tích cực đến kết quả làm việc của nhóm, đặc biệt trong điều kiện hoạt động bình thường. Trong khi đó, kết quả khảo sát 218 doanh nghiệp hàng đầu ở Đài Loan của Li và Huang (2013) khẳng định học hỏi khai thác nhấn mạnh đến hiệu suất của dự án nhiều hơn hiệu quả của dự án.

Tuy nhiên, nghiên cứu về ảnh hưởng của học hỏi ở cấp độ cá nhân còn ít được quan tâm và chủ yếu tập trung vào những ngành công nghệ cao ở các nước có nền kinh tế phát triển. Ví dụ, Hahn và cộng sự (2015) nghiên cứu vai trò trung gian của các cơ chế học hỏi trong mối quan hệ giữa các yếu tố ngữ cảnh của tổ chức và khả năng sáng tạo của cá nhân thông qua khảo sát nhân viên của một số công ty tích hợp hệ thống quy mô lớn ở Hàn Quốc. Kết quả nghiên cứu khẳng định học hỏi khai thác có tác động tích cực đến tính sáng tạo của các thành viên trong tổ chức, do đó tổ chức cần đẩy mạnh khả năng sáng tạo của mỗi cá nhân để từ đó nâng cao kết quả làm việc của họ trong môi trường ngày càng cạnh tranh. Tương tự, nghiên cứu của Katsikeas và cộng sự (2018) cũng khảo sát vai trò trung gian của các cơ chế học hỏi nhưng hướng tới đối tượng là nhân viên bán hàng trong ngành dược ở Hàn Quốc, một trong những thị trường dược phẩm lớn nhất trên thế giới và đứng thứ ba ở Châu Á. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong những tình huống mua phức tạp như mua lần đầu tiên, liên quan đến nhiều người ra quyết định hoặc ảnh

hưởng đến quyết định mua, hoặc khi người bán không đủ kiên nhẫn trong việc chốt các giao dịch bán, học hỏi khai thác sẽ là phương thức học hỏi phù hợp để nâng cao kết quả bán hàng của nhân viên. Liên quan đến môi trường giáo dục đại học, hầu như chưa có nghiên cứu nào kiểm định mối liên hệ giữa học hỏi khai thác và kết quả làm việc của giảng viên. Nghiên cứu của Camps và cộng sự (2016) trong môi trường đại học có nhiều biến động ở Châu Mỹ La tinh là một trong số rất ít nghiên cứu liên quan khẳng định khả năng thích ứng và linh hoạt của giảng viên có ảnh hưởng mạnh mẽ đến kết quả làm việc họ. Kết quả này cho thấy ảnh hưởng tiềm năng tích cực của việc học hỏi đến kết quả làm việc của giảng viên trong môi trường giáo dục đại học. Ở đây, kết quả làm việc của giảng viên được hiểu là năng suất lao động của họ so với đồng nghiệp, thể hiện ở một số hành vi và kết quả có liên quan đến công việc (Babin & Boles, 1998). Trong nghiên cứu này, kết quả làm việc bị ảnh hưởng bởi các biến liên quan đến công việc như học hỏi khai thác. Dựa vào những lập luận ở trên, chúng tôi phát triển giả thuyết thứ nhất như sau:

H1: Mức độ học hỏi khai thác càng nhiều thì kết quả làm việc của giảng viên càng cao.

Giao lưu trao đổi tại nơi làm việc

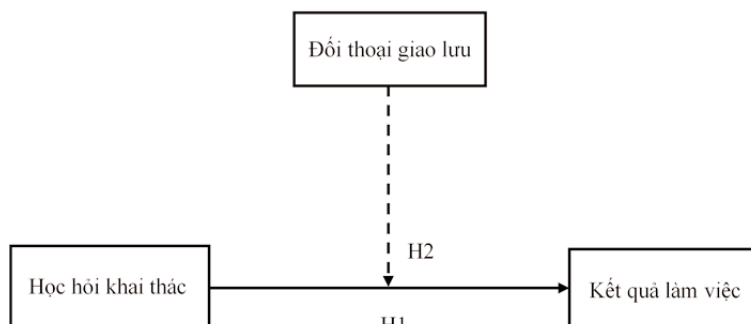
Trong môi trường kinh doanh năng động hiện nay, các tổ chức hoạt động theo cơ chế thị trường thành công thường có văn hóa học hỏi, cho phép họ cảm nhận hoặc dự đoán trước thị trường để có thể mang lại nhiều giá trị hơn cho khách hàng (Day, 1994). Khả năng nhận biết và cảm nhận thị trường có quan hệ chặt chẽ với một loạt yếu tố khác, trong đó bao gồm phương thức quản trị từ trên xuống (top-down direction) và cam kết từ lãnh đạo (hay còn gọi là cách tiếp cận khai thác). Ở góc độ này, định hướng học hỏi của tổ chức được triển khai theo công việc (business-led) thường có tính khai thác cao và tìm cách tận dụng những nguồn lực có sẵn (Brady & Davies, 2004). Định hướng học hỏi của tổ chức bao gồm bốn yếu tố: cam kết đối với việc học hỏi, tầm nhìn chung, mức độ sẵn sàng tiếp thu cái mới, và văn hóa chia sẻ tri thức

(Calantone & cộng sự, 2002). Định hướng học hỏi đặt tổ chức vào một bối cảnh mà học hỏi tổ chức có thể diễn ra, nghĩa là thành viên của tổ chức có thể hành động như các tác nhân học hỏi, sử dụng thông tin thu thập được để thích ứng với những thay đổi bên trong và bên ngoài môi trường hoạt động của mình (Argyris & Schon, 1997). Chính khả năng hợp nhất, xây dựng và tái định hình năng lực bên trong và bên ngoài để theo kịp với môi trường thay đổi nhanh chóng tạo ra nguồn “năng lực động” cho tổ chức (Teece & cộng sự, 1997). Rõ ràng là, định hướng học hỏi của tổ chức có ảnh hưởng tích cực đến lợi thế cạnh tranh và kết quả hoạt động của họ (Hult, 1998; Baker & Sinkula, 1999). Tuy nhiên, ảnh hưởng này trên thực tế có xảy ra hay không còn phụ thuộc vào hành vi của các cá nhân trong tổ chức. Điều này phù hợp với kết quả nghiên cứu của March (1991), theo đó những lợi ích mà học hỏi tổ chức mang lại là nhờ hành vi của mỗi cá nhân.

Với định hướng học hỏi khai thác thì mức độ đối thoại giao lưu, một trong những thành phần chính của năng lực học hỏi tổ chức (Chiva & Alegre, 2009) là yếu tố quan trọng tác động tích cực đến kết quả làm việc của nhân viên vì nó tạo ra môi trường khuyến khích sự trao đổi, truyền bá và chia sẻ thông tin một cách cởi mở (Hahn & cộng sự, 2015). Đối thoại giao lưu được xem là một quá trình cơ bản để xây dựng hiểu biết chung và cho phép chúng ta thấy được ý nghĩa thực sự ẩn đằng sau những ngôn từ, lời nói (Schein 1993, tr. 47). Theo Nevis và cộng sự (1995), học hỏi là kết quả của sự tương tác tự nhiên hàng ngày giữa con người với nhau, do đó đối thoại giao lưu sẽ giúp đẩy mạnh việc học hỏi thông qua sự chia sẻ và phát triển tri thức giữa các thành viên trong nhóm và giữa các nhóm với nhau khi họ có cơ hội gặp gỡ, làm việc và cùng nhau thảo luận, giải quyết vấn đề (Goh & Richards, 1997; Senge, 1990). Do đó, giả thuyết thứ hai được phát biểu như sau:

H2: Mức độ đối thoại giao lưu càng nhiều thì ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của giảng viên càng lớn.

Mô hình lý thuyết được trình bày trong Hình 1 dưới đây.



Hình 1: Mô hình lý thuyết

3. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập dữ liệu

Mô hình lý thuyết được kiểm định sử dụng bộ dữ liệu thu thập từ giảng viên của một trường đại học công lập lớn và có uy tín ở TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam. Trước tiên, bảng câu hỏi gốc tiếng Anh được dịch sang tiếng Việt và sau đó được dịch ngược trở lại tiếng Anh. Một nhà nghiên cứu thông thạo cả hai ngôn ngữ tiến hành kiểm tra đối chiếu giữa hai bảng câu hỏi tiếng Anh để đảm bảo độ chính xác và tương ứng về mặt ngữ nghĩa (Brislin & cộng sự, 1973). Sau đó, mười giảng viên của trường được mời tham gia phỏng vấn sâu nhằm đánh giá mức độ hiểu biết của họ về các câu hỏi, cũng như sự rõ ràng và phù hợp của các thang đo lường. Kết quả cho thấy các câu hỏi đều rõ ràng, nội dung và ý nghĩa của từng câu hỏi đều được hiểu đúng và đầy đủ. Do đó, bảng câu hỏi hoàn chỉnh (xem Phụ lục) được gửi tới toàn bộ giảng viên cơ hữu của trường để thu thập dữ liệu cho nghiên cứu chính thức, sử dụng phương pháp điều tra trực tuyến và gửi thư tay, kết hợp với liên hệ qua điện thoại để tăng tỷ lệ tham gia khảo sát.

Thang đo các biến khái niệm

Nhóm nghiên cứu sử dụng các thang đo đã được phát triển trước đây để đo lường các biến khái niệm của mô hình lý thuyết, tất cả đều sử

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

dụng thang đo Likert 5 điểm từ 1 = rất phản đối đến 5 = rất đồng ý. Trong đó, Học hỏi khai thác là biến bậc hai được đo lường bằng thang đo 8 phát biểu của Lichtenthaler (2009), gồm hai thành phần Chuyển đổi (4 phát biểu) và Ứng dụng (4 phát

lên (99.4%). Những đặc điểm này của mẫu nghiên cứu phù hợp với yêu cầu tuyển dụng và đào tạo của hầu hết các trường đại học ở Việt Nam, theo đó giảng viên phải có ít nhất bằng thạc sỹ trở lên nên thường có độ tuổi trên 25.

Bảng 1: Đặc điểm mẫu nghiên cứu

Đặc điểm	Tần số (n = 181)	(%)	Đặc điểm	Tần số (n = 181)	%
<i>Giới tính</i>			<i>Thâm niên</i>		
Nam	98	54.1	≤ 5 năm	17	9.4
Nữ	83	45.9	6 – 10 năm	66	36.5
<i>Tuổi tác</i>			11 – 20 năm	35	19.3
≤ 25	0	0	21 – 30 năm	40	22.1
26 – 35	54	29.8	> 30 năm	23	12.7
36 – 45	54	29.8	<i>Trình độ học vấn</i>		
46 – 55	53	29.3	Cử nhân	1	0.6
> 55	20	11.0	Thạc sỹ	105	58.0
			Tiến sỹ	60	33.1
			Phó Giáo sư	14	7.7
			Giáo sư	1	0.6

biểu). Hai biến còn lại đều là biến khái niệm bậc một, trong đó thang đo biến Đối thoại giao lưu gồm 4 phát biểu được vay mượn từ Chiva và Alegre (2009), và thang đo biến Kết quả làm việc của nhân viên được đo lường với 7 phát biểu của Mathies và Ngo (2014). Ngoài ra, bảng câu hỏi còn bao gồm các biến mô tả như giới tính, tuổi tác, thâm niên và trình độ học vấn.

Mô tả mẫu nghiên cứu

Nhóm nghiên cứu nhận được tổng cộng 181 bảng câu hỏi được trả lời hoàn chỉnh từ giảng viên của một trường đại học công lập quy mô lớn và có uy tín ở Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Như thể hiện trong Bảng 1, giới tính của mẫu nghiên cứu được phân bố một cách ngẫu nhiên, trong đó 54.1% là nam giới. Đa số người tham gia khảo sát có độ tuổi từ 26-55 (89%), có thâm niên trên 5 năm (90.6%) và có trình độ học vấn từ thạc sỹ trở

Đánh giá mô hình thang đo

Mô hình thang đo được kiểm định thông qua đánh giá độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các khái niệm đo lường trong mô hình sử dụng phần mềm Smart-PLS v.3.2.7. Bảng 2 cho thấy độ tin cậy của mô hình thang đo được chấp nhận vì tất cả các hệ số tin cậy tổng hợp (composite reliabilities) từ 0.87 đến 0.91, đều lớn hơn 0.7 và có ý nghĩa (Nunnally & Bernstein, 1994). Giá trị phương sai trích AVE (từ 0.56 đến 0.69) và hệ số tải nhân tố (outer loadings) của các biến đo lường (từ 0.70 đến 0.88) đều lớn hơn 0.5 và có ý nghĩa (Hair & cộng sự, 1998). Bảng 3 cho thấy căn bậc hai của các phương sai trích AVE (từ 0.75 đến 0.83) đều lớn hơn hệ số tương quan (correlation coefficients) giữa các nhân tố (từ 0.32 đến 0.68). Kết quả này chứng tỏ các thang đo lường thỏa mãn giá trị hội tụ và giá trị phân biệt (Fornell &

Larcker, 1981). Ngoài ra, các giá trị VIF (từ 1.38 hiệu của hiện tượng đa cộng tuyến (Hair & cộng đến 2.96) đều nhỏ hơn 10 không cho thấy dấu sự, 1998).

Bảng 2: Kiểm định biến tiềm ẩn và biến quan sát

Biến đo lường	Phát biểu	Hệ số tải nhân tố
<i>Học hỏi khai thác</i>		
(CR=0.91; AVE=0.57) Chuyển đổi (TRAN) (CR=0.89; AVE=0.66)	1. Tôi thành thạo trong việc chuyển tải kiến thức hiện có trong lĩnh vực của mình thành các ấn phẩm nghiên cứu mới.	0.82
	2. Tôi thường biến kiến thức mới trong lĩnh vực của mình thành ý tưởng cho các dự án nghiên cứu mới.	0.88
	3. Tôi nhanh chóng nhận ra tính hữu ích của kiến thức mới cho các dự án nghiên cứu hiện tại của mình.	0.85
	4. Tôi có thể chia sẻ chuyên môn của mình với các đồng nghiệp để cùng phát triển các ấn phẩm nghiên cứu mới.	0.71
Ứng dụng (APP) (CR=0.87; AVE=0.62)	1. Tôi thường áp dụng kiến thức mới trong lĩnh vực của mình vào các dự án nghiên cứu mới.	0.85
	2. Tôi thường suy nghĩ xem làm thế nào để khai thác kiến thức trong lĩnh vực của mình được tốt hơn.	0.71
	3. Tôi dễ dàng áp dụng kiến thức mới vào các dự án nghiên cứu mới.	0.82
	4. Đồng nghiệp đều cho rằng tôi có khả năng khai thác kiến thức mới tốt nhất trong lĩnh vực của mình.	0.77
<i>Đối thoại giao lưu(DIAL)</i>		
(CR=0.90; AVE=0.69)	Trong trường tôi ...	
	1. Giảng viên được khuyến khích giao lưu với nhau.	0.84
	2. Có hệ thống thông tin liên lạc mở và miễn phí trong nhóm làm việc của tôi.	0.79
	3. Ban lãnh đạo tạo điều kiện và khuyến khích giao lưu.	0.85
	4. Làm việc nhóm xuyên chức năng rất phổ biến.	0.83
<i>Kết quả làm việc (PERF)</i>		
(CR=0.90; AVE=0.56)	1. Tôi được đánh giá thuộc nhóm giảng viên xuất sắc nhất của trường.	0.81
	2. Tôi được nằm trong nhóm 10% giảng viên xuất sắc nhất của trường.	0.75
	3. Tôi có mối quan hệ với người học tốt hơn so với các đồng nghiệp khác.	0.70
	4. Tôi hiểu về sản phẩm và dịch vụ giáo dục của nhà trường tốt hơn các đồng nghiệp khác của mình.	0.72
	5. Tôi hiểu rõ những gì mà sinh viên kỳ vọng.	0.75
	6. Tôi được khen thưởng nhiều hơn so với các đồng nghiệp khác	0.72
	7. Tôi có năng suất làm việc cao hơn đồng nghiệp của mình.	0.77

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

Bảng 3: Giá trị trung bình (GTTB), độ lệch chuẩn (ĐLC) và hệ số tương quan

Biến đo lường	GTTB	ĐLC	1	2	3
1. Học hỏi khai thác	3.66	0.63	0.76		
2. Giao lưu trao đổi	3.68	0.76	0.32	0.83	
3. Kết quả làm việc	3.16	0.53	0.68	0.49	0.75

Lưu ý: tất cả các hệ số tương quan đều có ý nghĩa ($p < .01$); các giá trị bôi đậm trên đường chéo là căn bậc hai của các phương sai trích (AVE).

Kiểm định mô hình cấu trúc

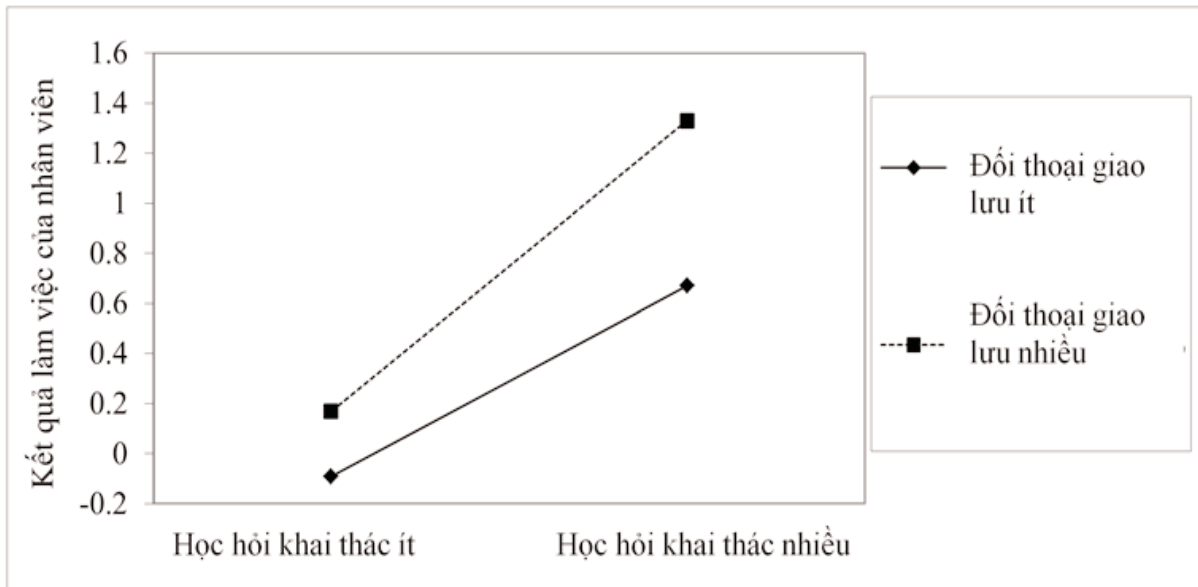
Mô hình cấu trúc và các giả thuyết nghiên cứu được kiểm định sử dụng phương pháp bootstrapping với 500 mẫu nhỏ của phần mềm SmartPLS, và mức độ ý nghĩa được đánh giá với phân phối hai đuôi. Bảng 4 tóm tắt kết quả có được từ phân tích PLS-SEM về mối quan hệ giữa các biến khái niệm, theo đó Học hỏi khai thác có ảnh hưởng tích cực đến Kết quả làm việc của nhân viên ($\beta=0.57$; $t=12.24$), ủng hộ giả thuyết H1. Giả thuyết H2 dự báo ảnh hưởng của biến Học hỏi khai thác phụ thuộc vào biến Đối thoại giao lưu, hay nói cách khác, dự báo ảnh hưởng điều tiết của Đối thoại giao lưu đến mối quan hệ giữa Học hỏi khai thác và Kết quả làm việc của nhân viên. Kết quả phân tích cho thấy Đối thoại giao lưu có tác động tích cực đến Kết quả làm việc của nhân viên ($\beta=0.34$; $t=6.33$) và sự tương tác giữa Học hỏi khai thác và Đối thoại giao lưu cũng có ảnh hưởng tích cực và có ý nghĩa đến Kết quả làm việc của nhân viên, ủng hộ giả thuyết H2 ($\beta=0.19$; $t=4.76$). Ảnh hưởng tương tác hai chiều này được thể hiện trên Hình 2 theo đúng chiều được kỳ vọng.

4. Thảo luận và kết luận

Theo lý thuyết về học hỏi tổ chức, tổ chức thường tham gia vào hai dạng học hỏi là học hỏi khai thác và học hỏi khám phá (March, 1991). Cả hai cơ chế học hỏi này đều đóng vai trò quan trọng đối với kết quả hoạt động ở các cấp độ khác nhau (tổ chức, nhóm, cá nhân) và từ nhiều khía cạnh khác nhau (như kết quả hoạt động tài chính, tính sáng tạo của sản phẩm mới, tốc độ phát triển sản phẩm mới, khả năng sáng tạo của nhân viên,...). Tuy nhiên, trong điều kiện hạn chế về nguồn lực các nhà quản lý thường có xu hướng ưu tiên loại hình học hỏi phù hợp hơn với bối cảnh của tổ chức. Cụ thể là, các tổ chức còn non trẻ hoạt động trong những ngành nghề ổn định hoặc có tính cạnh tranh cao thường có xu hướng học hỏi kinh nghiệm từ các tổ chức lâu năm thành công khác trong ngành. Thay vì khám phá những cơ hội, lựa chọn mới họ có thể tập trung khai thác và sử dụng tài sản tri thức, thông tin hiện có để mở rộng kho tàng tri thức của mình và thu được những lợi ích chắc chắn ngay trước mắt, đồng thời đảm bảo được hiệu quả về mặt chi phí (Schulz, 2001; Brady

Bảng 4: Kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

Biến độc lập	Kết quả làm việc của nhân viên			
	Mẫu	Trung bình	S.E	T stat
Học hỏi khai thác	0.57	0.57	0.05	12.24
Đối thoại giao lưu	0.34	0.35	0.05	6.33
Học hỏi khai thác x Đối thoại giao lưu	0.19	0.20	0.04	4.76



Hình 2: Ảnh hưởng tương tác hai chiều

& Davies, 2004), góp phần nâng cao kết quả hoạt động của tổ chức để có thể tồn tại và cạnh tranh (Dixon & cộng sự, 2010). Tuy nhiên, ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của nhân viên cũng như vai trò điều tiết của đối thoại giao lưu trong mối quan hệ này chưa được quan tâm đúng mức, đặc biệt trong môi trường giáo dục đại học và ở một nước đang phát triển có nền kinh tế mới nổi như Việt Nam. Do đó, nghiên cứu này đã phát triển mô hình lý thuyết thể hiện các mối quan hệ giữa các biến nói trên và kiểm định các giả thuyết nghiên cứu sử dụng bộ dữ liệu thu thập được từ 181 giảng viên của một trường đại học công lập lớn và có uy tín ở Việt Nam.

Kết quả nghiên cứu khẳng định Học hỏi khai thác có tác động tích cực và có ý nghĩa đến Kết quả làm việc của nhân viên, cụ thể là giảng viên của trường đại học. Như đã trình bày ở trên, nghiên cứu trước đây chủ yếu nhấn mạnh đến vai trò của cơ chế học hỏi này ở cấp độ tổ chức như Lichtenthaler (2009), Kim và Atuahene-Gima (2010), Li và cộng sự (2010) và ở cấp độ nhóm như Li và Huang (2013), Kostopoulos và Bozionelos (2011). Ít được quan tâm hơn ở cấp độ

cá nhân, ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của nhân viên được tìm thấy trong một vài nghiên cứu trước như Hahn và cộng sự (2015), Katsikeas và cộng sự (2018), và một trong số rất ít nghiên cứu liên quan đến môi trường giáo dục đại học của Camps và cộng sự (2016). Như vậy, kết quả nghiên cứu của đề tài này thống nhất và tiếp tục mở rộng phạm vi của các nghiên cứu trước từ chỗ chủ yếu nhấn mạnh đến vai trò của học hỏi khám phá ở cấp độ tổ chức và nhóm sang cấp độ cá nhân bằng cách cung cấp thêm bằng chứng khẳng định vai trò của học hỏi khai thác ở cấp độ cá nhân.

Không chỉ khảo sát ảnh hưởng trực tiếp của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của nhân viên, nghiên cứu còn xem xét vai trò điều tiết của mức độ đối thoại giao lưu, một trong những thành phần của năng lực học hỏi tổ chức (Chiva & Alegre, 2009) tác động lên mối quan hệ này. Cụ thể là, mức độ đối thoại giao lưu của nhân viên (giảng viên) càng cao thì ảnh hưởng tích cực của Học hỏi khai thác đến Kết quả làm việc của họ càng lớn. Kết quả này ủng hộ các nghiên cứu trước đây cho rằng học hỏi khai thác chỉ trở thành năng lực động

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

khi tổ chức phân bổ nguồn lực để phát triển văn hóa tổ chức hay môi trường thuận lợi cho học hỏi tổ chức (O'Reilly III & Tushman, 2008). Trong trường hợp này, đối thoại giao lưu là điều kiện thúc đẩy hoặc cản trở quá trình học hỏi khai thác của giảng viên.

Về mặt thực tiễn, kết quả nghiên cứu này đưa ra một số hàm ý cho các nhà quản lý giáo dục đại học nói chung và ở Việt Nam nói riêng, nhằm giúp họ duy trì và nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể theo kịp với những thay đổi trên toàn cầu. Thứ nhất, muốn nâng cao chất lượng giáo dục đại học, các nhà quản lý phải quan tâm đến kết quả làm việc của giảng viên vốn là đội ngũ nòng cốt góp phần quyết định chất lượng nghiên cứu, đào tạo của nhà trường cũng như kết quả học tập của sinh viên. Đây chính là nhiệm vụ, chức năng chính của một trường đại học, vì vậy để nâng cao năng lực cạnh tranh và thành công, các nhà quản lý giáo dục đại học phải quan tâm đến việc học hỏi của đội ngũ giảng viên, đặc biệt là học hỏi khai thác để thông qua đó đẩy mạnh kết quả nghiên cứu và giảng dạy của họ. Học hỏi khai thác được thực hiện qua hai bước là học hỏi từ việc chuyển đổi và học hỏi từ việc ứng dụng. Cụ thể là, giảng viên phải kịp thời nhận ra tính hữu ích của kiến thức mới cho các dự án nghiên cứu hiện tại của mình, đồng thời có khả năng chuyển tải kiến thức mới và chia sẻ chuyên môn với đồng nghiệp để cùng phát triển ý tưởng cho các dự án nghiên cứu mới. Ngoài ra, giảng viên cũng cần thường xuyên áp dụng và khai thác kiến thức mới trong lĩnh vực của mình vào các dự án nghiên cứu mới một cách hiệu quả nhất.

Thứ hai, để phát huy tối đa vai trò của học hỏi khai thác trong việc nâng cao kết quả làm việc của giảng viên, các nhà quản lý cần chú ý đến một yếu tố quan trọng là khả năng đối thoại giao lưu, một trong những thành phần của năng lực học hỏi tổ chức. Cụ thể là, ban lãnh đạo nhà trường phải thường xuyên tạo điều kiện và xây dựng môi

trường làm việc khuyến khích giảng viên giao lưu với nhau như cung cấp hệ thống thông tin liên lạc mở và miễn phí, hình thành các nhóm làm việc xuyên chức năng giúp giảng viên thuộc các lĩnh vực, bộ phận khác nhau có cơ hội gặp gỡ, làm việc và trao đổi, chia sẻ thông tin kiến thức với nhau, cùng nhau thảo luận, phát triển và áp dụng kiến thức, ý tưởng mới cho các dự án giảng dạy và nghiên cứu của mình. Kết quả là, giảng viên tham gia vào học hỏi khai thác một cách tích cực và toàn diện hơn, từ đó góp phần nâng cao kết quả nghiên cứu và giảng dạy của họ.

Nghiên cứu này tập trung khảo sát ảnh hưởng của học hỏi khai thác đến kết quả làm việc của giảng viên trường đại học cũng như vai trò điều tiết của đối thoại giao lưu đối với mối quan hệ này. Tuy nhiên, một tổ chức không chỉ cần học hỏi từ những kinh nghiệm trước đây và khai thác kiến thức hiện có mà còn phải sẵn sàng thử nghiệm, khám phá thông tin, cơ hội mới để nắm bắt và theo kịp những đổi mới có tính đột phá để nâng cao kết quả hoạt động (Garvin, 1993). Từ khái niệm về hai cơ chế học hỏi khám phá và học hỏi khai thác của March (1991), nhiều nghiên cứu đã tiếp tục phát triển khái niệm này và cho rằng tổ chức sẽ hoạt động hiệu quả hơn nếu theo đuổi cùng lúc cả hai cơ chế học hỏi này (Tushman & O'Reilly III, 1996; Gupta & cộng sự, 2006). Do đó, nghiên cứu tiếp theo có thể khám phá tác động cộng hưởng của cả hai dạng học hỏi khám phá và học hỏi khai thác đối với kết quả làm việc của nhân viên cũng như vai trò điều tiết của các biến liên quan đến mối quan hệ này. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Abbasi, E. (2010), *Designing and Explaining Agricultural Learning University Model*, Unpublished doctoral dissertation, University of Tehran.

2. Alhawajreh, K. (2010), *Concept of a learning organization in Jordanian universities from the faculty members point of view*, Jordan Journal of Business Administration, 6(1), 10-18.
3. Almeida, P., Dokko, G., & Rosenkopf, L. (2003), *Startup size and the mechanisms of external learning: increasing opportunity and decreasing ability?* Research Policy, 32(2), 301-315.
4. Al-Qahtani, F. M. S., & El Aziz, S. E. D. A. (2013), *Organizational learning: As an approach for transforming to the learning organization concept in Saudi universities*, Mediterranean Journal of Social Sciences, 4(2), 513.
5. Alvesson, M., & Gabriel, Y. (2013), *Beyond formulaic research: In praise of greater diversity in organizational research and publications*, Academy of Management Learning & Education, 12(2), 245-263.
6. Argyris, C., & Schön, D. A. (1997), *Organizational learning: A theory of action perspective*, Reis, (77/78), 345-348.
7. Atuahene-Gima, K., & Murray, J. Y. (2007), *Exploratory and exploitative learning in new product development: A social capital perspective on new technology ventures in China*, Journal of International Marketing, 15(02), 1-29.
8. Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (1999), *The synergistic effect of market orientation and learning orientation on organizational performance*, Journal of the Academy of Marketing Science, 27(4), 411-427.
9. Baum, J. A., & Ingram, P. (1998), *Survival-enhancing learning in the Manhattan hotel industry, 1898-1980*, Management Science, 44(7), 996-1016.
10. Bierly III, P. E., & Daly, P. S. (2007), *Alternative knowledge strategies, competitive environment, and organizational performance in small manufacturing firms*, Entrepreneurship Theory and Practice, 31(4), 493-516.
11. Brady, T., & Davies, A. (2004). *Building project capabilities: from exploratory to exploitative learning*. Organization Studies, 25(9), 1601-1621.
12. Brislin, R. W., Lonner, W., & Thorndike, R. (1973). *Cross-cultural Methods*. Publication John Wiley and Sons, New York.
13. Bui, H. T., & Baruch, Y. (2011). *Learning organizations in higher education: An empirical evaluation within an international context*. Management Learning, 43(5), 515-544.
14. Calantone, R. J., Cavusgil, S. T., & Zhao, Y. (2002). *Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance*. Industrial Marketing Management, 31(6), 515-524.
15. Chiva, R., & Alegre, J. (2009). *Organizational learning capability and job satisfaction: An empirical assessment in the ceramic tile industry*. British Journal of Management, 20(3), 323-340.
16. Choi, S., & McNamara, G. (2018). *Repeating a familiar pattern in a new way: The effect of exploitation and exploration on knowledge leverage behaviors in technology acquisitions*. Strategic Management Journal, 39(2), 356-378.
17. Chu, C. P., Li, C. R., & Lin, C. J. (2011). *The joint effect of project-level exploratory and exploitative learning in new product development*. European Journal of Marketing, 45(4), 531-550.
18. Day, G. S. (1994). *The capabilities of market-driven organizations*. The Journal of Marketing, 37-52.
19. Dixon, Sarah E. A., Klaus E. Meyer, and Marc Day. 2010. *Stages of Organizational Transformation in Transition Economies: A Dynamic Capabilities Approach*. Journal of Management Studies, 47(3), 416-436.
20. Easterby-Smith, M. (1997). *Disciplines of organizational learning: contributions and critiques*. Human Relations, 50(9), 1085-1113.

21. Elmelegy, R. (2011), *Knowledge Management and Organizational Learning University Approach in the Knowledge Society*, Taiba for publication, Cairo.
22. Farley, J. U., Hoenig, S., Lehmann, D. R., & Nguyen, H. T. (2008). *Marketing metrics use in a transition economy: The case of Vietnam*. *Journal of Global Marketing*, 21(3), 179-190.
23. Fiol, C. M., & Lyles, M. A. (1985). *Organizational learning*. *Academy of Management Review*, 10(4), 803-813.
24. Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). *Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error*. *Journal of Marketing Research*, 39-50.
25. Garvin, D.A. (1993). *Building a learning organization*. *Harvard Business Review*, 71(4), 78-91.
26. Goh, S., & Richards, G. (1997). *Benchmarking the learning capability of organizations*. *European Management Journal*, 15(5), 575-583.
27. Guan, J., & Liu, N. (2016). *Exploitative and exploratory innovations in knowledge network and collaboration network: A patent analysis in the technological field of nano-energy*. *Research Policy*, 45(1), 97-112.
28. Gupta, A. K., Smith, K. G., & Shalley, C. E. (2006). *The interplay between exploration and exploitation*. *Academy of Management Journal*, 49(4), 693-706.
29. Hahn, M. H., Lee, K. C., & Lee, D. S. (2015). *Network structure, organizational learning culture, and employee creativity in system integration companies: the mediating effects of exploitation and exploration*. *Computers in Human Behavior*, 42, 167-175.
30. Hamel, G. (1991). *Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances*. *Strategic Management Journal*, 12(S1), 83-103.
31. Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate Data Analysis*, Upper Saddle River.
32. He, Z. L., & Wong, P. K. (2004). *Exploration vs. exploitation: an empirical test of the ambidexterity hypothesis*. *Organization Science*, 15(4), 481-494.

Summary

The impact of learning mechanisms on strategy, decision-making and organizational performance has been mentioned in previous studies, however, the roles of individual-level learning have not yet been paid enough attention. Moreover, most of the research is done in high tech industries and in developed countries. Therefore, this study will examine the impact of exploitation learning and the level of communication exchanges on the performance of lecturers in higher education setting in Vietnam. Analysis data collected from 181 lecturers from a large and prestigious public university using Smart-PLS software shows that exploitation learning has a positive influence on the results of teaching activities. In addition, the level of communication and exchange of knowledge at the workplace, one of the key components of organizational learning capacity, plays a regulating role in this relationship. In particular, the more the lecturers communicate, the greater the impact of learning on the performance of the instructor is. The study discusses some of the implications for higher education administrators in general and in Vietnam in particular about the role of exploitation learning and exchanges in enhancing the performance of trainers, and helps them keep up with global changes and compete successfully.