

VẬN DỤNG LÝ THUYẾT VỀ VỐN XÃ HỘI TRONG NGHIÊN CỨU VAI TRÒ CỦA VỐN XÃ HỘI ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP

NGUYỄN VŨ QUỲNH ANH*

1. Khái niệm Vốn xã hội

Kể từ khi được nhà giáo dục học người Mỹ Lyda Judson Hanifan đưa ra lần đầu tiên vào năm 1916, cho đến nay khái niệm vốn xã hội (VXH) đã được phát triển với nhiều định nghĩa và cách giải thích khác nhau. Theo cách hiểu ban đầu của Lyda thì VXH “là những thứ được tính nhiều nhất trong cuộc sống thường nhật của con người, cụ thể là thiện ý, tình bằng hữu, sự đồng cảm và giao thiệp xã hội giữa những cá nhân và gia đình,... Nếu một cá nhân giao tiếp với các láng giềng của mình thì sẽ có sự tích tụ VXH, cái có thể thỏa mãn ngay các nhu cầu xã hội của anh ta và có thể có một tiềm năng xã hội đủ để cải thiện đáng kể điều kiện sống của cả cộng đồng” (dẫn theo Nguyễn Quang A, 2006). Khái niệm này đã được Pierre Bourdieu mở rộng vào năm 1986: “VXH là một mạng lưới lâu bền bao gồm các mối liên hệ quen biết nhau và nhận ra nhau, những mối liên hệ này ít nhiều đã được thể chế hóa” (dẫn theo Nguyễn Quang A, 2009). James Coleman thì cho rằng “VXH bao gồm những đặc trưng trong đời sống xã hội như: mạng lưới xã hội (MLXH), các chuẩn mực và sự tin cậy trong xã hội là những cái giúp cho các thành viên có thể hành động chung với nhau một cách có hiệu quả nhằm đạt tới những mục tiêu chung” (dẫn theo Trần Hữu Quang, 2006). Với ý tưởng tương tự Coleman, Robert Putnam định nghĩa “VXH là những phương tiện và những kỹ năng đào tạo có tác dụng làm gia tăng năng suất cá nhân. VXH nói tới những khía cạnh đặc trưng của tổ chức xã hội như các MLXH, các chuẩn mực và sự tin cậy trong xã hội. VXH tạo điều kiện thuận lợi cho sự phối hợp và sự hợp tác nhằm đạt đến lợi ích hỗ tương” (dẫn theo Trần Hữu Quang, 2006).

Mặc dù có nhiều cách hiểu, cách định nghĩa khác nhau, tuy nhiên các định nghĩa và giải thích đều có một điểm chung là *VXH hỗ trợ khả năng của người hành động để tìm kiếm lợi ích khi họ có tư cách thành viên trong các MLXH hoặc các cấu trúc xã hội*. Cách tiếp cận của các tác giả tập trung vào các yếu tố như sự tin cậy, các quan hệ qua lại và các MLXH thúc đẩy sự hợp tác lẫn nhau. Đặc trưng cơ bản của VXH bao gồm: 1) niềm tin, sự tin cậy; 2) sự tương hỗ, có đi có lại; 3) các quy tắc, các chuẩn mực và các chế tài; 4) sự kết hợp với nhau thành mạng lưới.

* Th.S.; Viện Nghiên cứu Con người, Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam.

2. Một số quan điểm lý thuyết về vốn xã hội

2.1. Lý thuyết vốn xã hội của Pierre Bourdieu

Trong tác phẩm *Các hình thức của vốn* viết năm 1986¹, Bourdieu đã đưa khái niệm “vốn” của lĩnh vực kinh tế vào lĩnh vực xã hội học để phân tích quá trình lưu thông của các loại tài sản khác nhau trong không gian xã hội. Đóng góp quan trọng nhất của ông là đã mở rộng khái niệm “vốn” vượt ra khỏi quan niệm ban đầu là vốn kinh tế, bó hẹp trong các trao đổi vật chất ra các phạm vi “phi vật chất” và “phi kinh tế”. Ông đã đưa khái niệm VXH trở thành một khái niệm khoa học với cách hiểu “VXH là một mạng lưới lâu bền bao gồm các mối liên hệ quen biết nhau và nhận ra nhau, những mối liên hệ này ít nhiều đã được thể chế hóa”. Ông cho rằng “khối lượng VXH của một cá nhân cụ thể nào đó phụ thuộc vào mức độ liên hệ rộng hay hẹp mà anh ta có thể huy động được trong thực tế, và vào khối lượng vốn kinh tế, vốn văn hóa hay vốn biểu tượng của từng người mà anh ta có liên hệ” (dẫn theo Trần Hữu Quang, 2006). Cách xử lý khái niệm của ông là công cụ hết sức quan trọng, tập trung vào những điều lợi mà cá nhân có được nhờ tham gia vào các nhóm, và vào việc chú ý tạo dựng sự quảng giao nhằm tạo ra nguồn lực này. Ông khẳng định rằng “những lợi lộc có được là nhờ thành viên một nhóm, là cơ sở cho sự đoàn kết vốn khiến cho có thể có khoản lợi đó”. MLXH không phải là một thứ trời cho mà phải được tạo dựng thông qua các chiến lược đầu tư nhằm thể chế hóa các quan hệ nhóm để có thể dùng làm nguồn gốc đáng tin cậy sản sinh ra các điều lợi khác. Có thể phân giải VXH thành hai yếu tố: thứ nhất, bản thân quan hệ xã hội là cái cho phép các cá nhân có quyền tiếp cận những nguồn lực thuộc sở hữu của những người cùng hội với mình, và thứ hai, số lượng và chất lượng những nguồn lực này. Mặt khác, muốn giành và có được VXH, phải chú ý đầu tư cả những nguồn lực kinh tế lẫn văn hóa².

Theo Bourdieu, VXH được xây dựng và tái hoạt động với sự đóng góp của ba dạng: vốn kinh tế có được từ thu nhập, nắm giữ và lưu thông kinh tế, tài chính; vốn văn hóa với việc xây dựng và tái tạo các giá trị, các biểu trưng, các di sản; và VXH là toàn bộ các nguồn, các tiềm năng liên quan đến các quan hệ bền vững của một thực thể xã hội, tạo nên niềm tin, sự cảm thông, sự gắn kết, hợp tác và những hành động mang tính tập thể. VXH này nằm ngoài tài sản, vốn tư bản nhưng nằm trong các quan hệ của con người, của các chủ tài sản. Nó thể hiện ra ngoài bằng: 1) niềm tin, sự tin cậy lẫn nhau; 2) sự tương hỗ, có đi có lại; 3) các quy tắc, các hành vi mẫu mực, các chế tài; 4) sự kết hợp với nhau thành mạng lưới³. Bourdieu cho rằng VXH của một cá nhân chính là mối quan hệ và danh tiếng của cá nhân đó trong xã hội và thực chất nó là MLXH của cá nhân. Một cá nhân có mạng lưới quen biết (trực tiếp hoặc gián tiếp) lớn thì sẽ có nhiều

¹ Bourdieu P. (1986), *The form of Capital* in “Handbook of Theory & Research for the Sociology of Education” (John Richardson, ed.), New York: Greenwood Press, 241-258.

² Alexandro Portes (2003), “Vốn xã hội: nguồn gốc và những sự áp dụng nó trong xã hội học hiện đại”, *Tạp chí Xã hội học*, Số 4 (84).

³ Ngô Đức Thịnh (2008), “Tiếp cận nông thôn Việt Nam từ mạng lưới xã hội và vốn xã hội cho phát triển”, *Tạp chí Cộng sản*, Số 18.

cơ hội hơn trong việc tìm kiếm và khẳng định vị thế của họ trong xã hội. Cá nhân có thể tạo dựng thêm VXH cho mình bằng các hoạt động của bản thân và có thể sử dụng VXH để chuyển hóa thành vốn kinh tế.

2.2. Lý thuyết vốn xã hội của James Coleman

James Coleman, nhà xã hội học người Mỹ, là người đã có công giới thiệu và làm rõ khái niệm này trong giới xã hội học Mỹ. Ông hiểu VXH bao gồm những đặc trưng trong đời sống xã hội như: các MLXH, các chuẩn mực, và sự tin cậy trong xã hội là những cái giúp cho các thành viên có thể hành động chung với nhau một cách có hiệu quả nhằm đạt tới những mục tiêu chung⁴.

Coleman giải thích VXH theo quan điểm chức năng, VXH là các nguồn lực cấu trúc xã hội mà cá nhân có thể sử dụng như là nguồn vốn tài sản. VXH có những đặc trưng cơ bản như sau: thứ nhất, nó là một chiều cạnh của cấu trúc xã hội; thứ hai, nó hỗ trợ cho hành động nhất định của cá nhân trong phạm vi cấu trúc đó. Một đặc trưng cơ bản nữa của VXH là nơi trú ngụ của nó không phải ở trong cá nhân mà ở trong cấu trúc của các mối quan hệ giữa người này với người khác. VXH không phải là tài sản của riêng bất kỳ một người nào mặc dù cá nhân có thể sử dụng như là tài sản cá nhân không trao đổi và chia sẻ cho người khác như đối với vốn tài chính.

Ông cho rằng VXH có ba đặc tính. Thứ nhất, nó tùy thuộc vào mức độ tin cậy nhau của con người trong xã hội, nói cách khác, nó tùy thuộc vào nghĩa vụ mà mỗi người tự ý thức thực hiện và kỳ vọng của người này với người khác. Thứ hai, nó có giá trị vì chứa đựng những liên hệ xã hội mang đặc tính của kênh truyền thống, cụ thể là qua tiếp xúc với hàng xóm, bạn bè, mỗi người có thể thu thập nhiều thông tin hữu ích cho cuộc sống, thay thế phần nào những thông tin trong sách báo, truyền thanh, truyền hình. Thứ ba, VXH càng lớn khi xã hội càng có nhiều quy tắc, nhất là những quy tắc có kèm theo trừng phạt⁵. Coleman cũng có quan điểm giống Bourdieu khi cho rằng VXH có thể là cụ thể hoặc tiềm ẩn, có thể chuyển hóa sang vốn kinh tế (có tính chất hàng hóa công) và có thể được tăng thêm do sự nỗ lực của cá nhân.

Xét về cấp độ của VXH, Coleman đã phân biệt VXH trong cộng đồng và trong gia đình. Theo ông, VXH trong gia đình được biểu hiện dưới hình thức của sự quan tâm, chia sẻ lẫn nhau của các thành viên trong gia đình, và cũng tương tự như vậy tại cộng đồng là mối liên hệ, quan tâm, tin cậy, chia sẻ giữa những nhóm xã hội và các thiết chế xã hội. VXH trong gia đình chỉ có thể có được và được tích lũy khi các thành viên trong gia đình thực sự chia sẻ và quan tâm tới nhau. Tương tự, việc các thành viên trong nhóm cũng như giữa các nhóm xã hội với nhau có được sự tin tưởng và chia sẻ thì VXH của cộng đồng mới có thể phong phú lên, và vì thế có một số hình thức đầu tư trong VXH như là sự tham gia, sự phối hợp của các nhóm là điều cần thiết để có thể tích lũy được lợi ích⁶.

⁴ Trần Hữu Quang (2006), "Tìm hiểu khái niệm vốn xã hội", Tạp chí *Khoa học Xã hội*, Số 95 (7).

⁵ *Từ điển Xã hội học Oxford* (2010), Nxb. Đại học Quốc gia, Hà Nội.

⁶ *Từ điển Xã hội học Oxford* (2010), Nxb. Đại học Quốc gia, Hà Nội.

2.3. Lý thuyết mạng lưới xã hội

Khái niệm MLXH dùng để chỉ phức thể các mối quan hệ xã hội do con người xây dựng, duy trì và phát triển trong cuộc sống thực của họ với tư cách là thành viên của xã hội. Thuyết mạng lưới cho rằng, thứ nhất, các liên hệ giữa các actor (chủ thể) thường có tính đối xứng về cả nội dung và cường độ. Các actor cung ứng cho nhau những thứ khác nhau, và họ làm như thế với cường độ mạnh hoặc yếu hơn. Thứ hai, các liên hệ giữa các cá thể phải được phân tích trong bối cảnh cấu trúc của các mạng lưới lớn. Thứ ba, tính cấu trúc của các liên hệ xã hội dẫn tới nhiều loại mạng lưới xác định khác nhau. Một mặt, các mạng lưới có tính chất kéo theo: nếu có một liên hệ giữa A và B, giữa B và C, có khả năng là có một liên hệ giữa A và C. Kết quả là có khả năng có một mạng lưới bao gồm A, B và C. Mặt khác, có sự hạn chế về số lượng bao nhiêu liên hệ có thể tồn tại và cường độ của chúng ra sao. Kết quả là có khả năng để phát triển các cụm mạng lưới với các ranh giới riêng biệt phân cách giữa cụm này và cụm khác. Thứ tư, sự tồn tại của các cụm dẫn tới việc có thể có các liên kết chéo giữa các cụm cũng như giữa các cá thể. Thứ năm, có các liên hệ phi cân xứng giữa các yếu tố trong một hệ thống, mà kết quả là các nguồn lực hiếm hoi được phân bổ một cách không đồng đều. Cuối cùng, sự phân bổ không đồng đều các nguồn lực đó dẫn tới cả sự cộng tác và sự cạnh tranh. Một số nhóm liên kết với nhau để chiếm hữu các nguồn lực hiếm hoi, trong khi các nhóm khác cạnh tranh và xung đột với nhau vì các nguồn lực đó. Như vậy, thuyết mạng lưới có một phẩm chất mang tính động năng, với cấu trúc của hệ thống biến đổi theo các khuôn mẫu chuyển biến của các liên minh và xung đột⁷.

Các tác giả của lý thuyết MLXH đặt ra nhiệm vụ nghiên cứu cấu trúc bên trong của xã hội. Đó là cấu trúc của các mối liên hệ xã hội, tương tác xã hội và quan hệ xã hội giữa các cá nhân. Các lý thuyết cấu trúc xã hội đưa ra lời giải thích về tác động của các đặc điểm của cấu trúc MLXH đối với hành vi của cá nhân, các thành viên tham gia cấu trúc xã hội đó. Hàng loạt những khái niệm, những mô hình đã được đưa ra để nghiên cứu MLXH. Trong số đó quan trọng nhất cần kể tới những đặc điểm định lượng như tần suất tiếp xúc, cường độ giao tiếp và các đặc điểm định tính như chiều, hướng, vị trí, kiểu, dạng của mỗi liên hệ, cấp độ, đơn vị phân tích.

Trên cấp độ vi mô, các nghiên cứu MLXH chủ yếu thực hiện trong nhóm nhỏ bằng phương pháp trắc nghiệm tâm lý xã hội, ví dụ nghiên cứu của Jacob Moreno. Các công trình này đã thúc đẩy hướng nghiên cứu xã hội học về các kiểu MLXH và vai trò của chúng đối với sự thống nhất xã hội. Từ những nghiên cứu về các quá trình nhóm đã phát hiện ra loại cấu trúc chính thức dựa vào quan hệ chính thức và cấu trúc phi chính thức dựa vào mối tương tác cá nhân. Các nhà tâm lý học chủ yếu nghiên cứu nhu cầu, động cơ của MLXH; các nhà xã hội học tập trung nghiên cứu hình thù, khuôn mẫu, kiểu, loại, quy mô và các đặc điểm định lượng của cấu trúc MLXH. Trên cấp độ vĩ mô, nghiên cứu về mật độ và cường độ của MLXH cho biết những đặc điểm của MLXH có tác dụng

⁷ Vũ Quang Hà (2001), *Các lý thuyết xã hội học* (tập 1), Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.

khác nhau đối với giao tiếp và sự hội nhập xã hội⁸.

Ý nghĩa của thuyết MLXH đó là, bằng sự hiểu biết về mối quan hệ giữa một cá nhân đối với người khác, chúng ta có thể đánh giá được VXH của cá nhân đó bởi vì VXH liên quan đến vị trí mạng lưới của khách thể và bao gồm khả năng đạt được các nguồn lực có trong các thành viên của mạng xã hội đó. Nói cách khác, mạng lưới các quan hệ là sản phẩm của các chiến lược đầu tư, của cá nhân hoặc tập thể, có ý thức hay không có ý thức nhằm thiết lập hoặc tái tạo các quan hệ xã hội được sử dụng trực tiếp trong giai đoạn ngắn hạn hoặc lâu dài⁹.

Trong số nhiều lý thuyết về MLXH, nổi bật là lý thuyết “Sức mạnh của các liên hệ yếu” của nhà xã hội học người Mỹ Mark Granovetter. Theo Granovetter, khi tiến hành phân tích mạng lưới, nhà nghiên cứu cần phải phân biệt các mối quan hệ (mạnh/yếu) trong mạng lưới theo các tiêu chí như sau:

- Độ dài của mối quan hệ: ở đây nhà nghiên cứu sẽ chú ý đến hai yếu tố là “thâm niên” của mối quan hệ và thời gian sinh hoạt chung của các actor trong mạng.
- Xúc cảm, tình cảm của actor trong các mối quan hệ.
- Sự tin cậy của các quan hệ.
- Các tác động tương hỗ của các actor trong các quan hệ.
- Tính “đa diện” của các mối quan hệ, tức là sự đa dạng về nội dung của các quan hệ.

Từ các tiêu chí đó, ông đã phân biệt các mối quan hệ yếu với các mối quan hệ mạnh như sau:

- Quan hệ yếu là các mối quan hệ không chiếm nhiều thời gian của actor, ít nội dung, cường độ xúc cảm yếu và sự tin cậy lẫn nhau không cao (chẳng hạn quan hệ với bà con ở xa, quan hệ giữa những người “biết” nhau chứ không “thân” với nhau).
- Quan hệ mạnh là các mối quan hệ chiếm nhiều thời gian của các actor, đa nội dung, sự tin cậy và cường độ xúc cảm rất cao (chẳng hạn quan hệ giữa các thành viên trong gia đình, các nhóm bạn thân,...).

Một điều cần lưu ý là trong phân tích MLXH, nhà nghiên cứu không được phép nghĩ rằng các mối quan hệ yếu không quan trọng bằng các mối quan hệ mạnh vì:

- Các mối quan hệ mạnh có một nhược điểm lớn là thường tự khép kín trong mạng lưới của mình và do các actor thường dành nhiều thời gian cho các mối quan hệ này nên thông tin lưu chuyển trong mạng thường có tính lặp lại và ít mới mẻ.
- Các mối quan hệ yếu lại thường “hướng ngoại” hơn, thời gian quan hệ ít nên thông tin sẽ phong phú và mới mẻ hơn.

Xét về sự phong phú và mới mẻ của thông tin, các mối quan hệ yếu mới là yếu tố chính làm tăng VXH của actor chứ không phải là các mối quan hệ mạnh bởi nó sẽ giúp mở rộng MLXH của cá nhân¹⁰.

⁸ Lê Ngọc Hùng (2008), *Lịch sử và lý thuyết xã hội học*, Nxb. Khoa học Xã hội.

⁹ Hoàng Bá Thịnh (2009), “Vốn xã hội, mạng lưới xã hội và những phí tổn”, *Tạp chí Xã hội học*, Số 1.

¹⁰ Lê Minh Tiến (2006), “Tổng quan phương pháp phân tích mạng lưới xã hội trong nghiên cứu xã hội học”, *Tạp chí Khoa học Xã hội*, số 9.

3. Vận dụng lý thuyết vốn xã hội trong nghiên cứu vai trò của vốn xã hội đối với sự phát triển doanh nghiệp

Sử dụng các lý thuyết VXH và MLXH trong nghiên cứu VXH của doanh nghiệp để trả lời các câu hỏi: Các doanh nghiệp sử dụng VXH trong hoạt động của doanh nghiệp như thế nào? Vai trò của VXH đối với sự phát triển doanh nghiệp? Cụ thể là trong các hoạt động gì? MLXH giữa các thành viên trong doanh nghiệp cũng như giữa các doanh nghiệp với nhau đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp như thế nào? Có mặt hạn chế nào không? Cần lưu ý đến hai hướng tiếp cận MLXH để giải quyết những câu hỏi nêu trên. Thứ nhất, MLXH với tư cách là cấu trúc xã hội bao gồm các mối tương tác xã hội và trao đổi xã hội, trong đó hệ các giá trị, chuẩn mực và niềm tin được hình thành, biểu lộ. Nhờ vậy, các thành viên của MLXH đều chia sẻ trách nhiệm, nghĩa vụ và có những lợi ích ràng buộc lẫn nhau khi theo đuổi những mục đích của họ. Thứ hai, MLXH với tư cách là thiết chế xã hội không những có chức năng gắn kết xã hội mà còn có chức năng cung cấp thông tin chính xác, cần thiết và nhờ vậy góp phần làm giảm các chi phí giao dịch cho các bên tham gia mạng lưới.

Trong nghiên cứu thực nghiệm, phương pháp phân tích MLXH chú ý đến các quan hệ xã hội, mối quan hệ giữa các actor và cho rằng chính các quan hệ xã hội và mối quan hệ giữa các actor là yếu tố quyết định đến hành vi chứ không phải là đặc trưng của các actor, đồng thời sự khác biệt giữa các actor cũng không do các đặc trưng quyết định nhưng chính cấu trúc của các quan hệ xã hội sẽ quyết định. Chẳng hạn dưới góc nhìn mạng lưới, việc tiếp cận các nguồn lực xã hội của actor như uy tín, tình thân, thông tin, quyền lực, VXH,... phụ thuộc chủ yếu vào các quan hệ xã hội chứ không phải là các đặc trưng của các actor¹¹. Vì vậy, cần tìm hiểu tần suất tiếp xúc, cường độ giao tiếp, các quan hệ chính thức, các tương tác cá nhân của các chủ doanh nghiệp, những người nắm giữ vị trí chủ chốt trong doanh nghiệp, từ đó biết được các mối quan hệ của doanh nghiệp mạnh hay yếu? Việc trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp diễn ra như thế nào? Các doanh nghiệp sử dụng MLXH để đạt được mục đích của họ ra sao? Liệu ngoài vai trò tích cực thúc đẩy phát triển doanh nghiệp thì VXH có gây cản trở gì cho hoạt động của doanh nghiệp hay không? Những câu hỏi đó phần nào được lý giải qua một số nghiên cứu của các học giả trên thế giới và Việt Nam.

Trước tiên, trong số những nghiên cứu về vai trò của VXH đối với hoạt động của doanh nghiệp phải kể đến các nghiên cứu của Francis Fukuyama. Qua những nghiên cứu của mình, ông đã chỉ ra cách mà VXH có thể đóng góp vào việc phát triển doanh nghiệp. Khi nghiên cứu về những doanh nghiệp Mỹ Latinh, Fukuyama chỉ ra rằng, VXH ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng con người tổ chức hoạt động vì mục đích kinh tế, VXH đã giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển của các doanh nghiệp này. Về kinh tế, phần lớn tổng sản phẩm quốc nội (GDP) ở các nước Mỹ Latinh được tạo ra nhờ các

¹¹ Lê Minh Tiến (2006), "Tổng quan phương pháp phân tích mạng lưới xã hội trong nghiên cứu xã hội học", Tạp chí *Khoa học Xã hội*, số 9.

doanh nghiệp gia đình - đa số được sở hữu bởi một nhóm nhỏ gồm khoảng 10, 20 hoặc 30 gia đình hàng đầu. Hơn nữa, các doanh nghiệp thường liên kết với nhau theo mạng lưới tổng công ty mở rộng. Những mạng lưới này liên kết các doanh nghiệp theo từng lĩnh vực như bán lẻ, sản xuất, bảo hiểm và ngân hàng. Những mạng lưới này dựa trên mối quan hệ họ hàng; khi các doanh nghiệp gia đình mở rộng thì đưa cả con, cháu cùng tham gia¹². Như vậy, trong hoạt động kinh doanh ở Mỹ Latinh, mối quan hệ chắc chắn nhất, tin cậy nhất chỉ có ở phạm vi gia đình hoặc trong nhóm bạn bè thân thiết. Nguồn VXH trước hết nằm trong mạng lưới các quan hệ họ hàng và về nhiều khía cạnh, những mạng lưới đó cấu thành một tài sản xã hội quan trọng. Nếu xã hội thiếu đi mạng lưới phát triển an toàn được nhà nước tài trợ sẽ xảy ra sự khủng hoảng kinh tế và nạn thất nghiệp cao, các mạng lưới gia đình phải góp chung nguồn vốn tạo bước đệm đối phó với những thời kỳ khó khăn. Tuy nhiên, chủ nghĩa gia đình cũng bộc lộ những điểm hạn chế, đó là sự thiếu niềm tin giữa những người xa lạ, các doanh nghiệp gia đình càng phát triển sẽ càng gặp nhiều rắc rối hơn, cuối cùng dẫn đến hạn chế sự tăng trưởng, đặc biệt là trong bối cảnh thế giới toàn cầu hoá¹³.

Trong một công trình nghiên cứu vào năm 1998 về mạng lưới thông tin của các doanh nghiệp trong nền kinh tế chuyển đổi, Lê Ngọc Hùng đã đưa ra kết quả cho thấy trong thời kỳ trước đổi mới, doanh nghiệp chủ yếu dựa vào mạng nội bộ khép kín với thông tin chính thức nhỏ giọt từ trên xuống và thẩm thấu chậm chạp từ ngoài vào doanh nghiệp qua một số kênh phi chính thức. Tuy nhiên trong quá trình đổi mới, doanh nghiệp chuyển dần sang mô hình mạng mở rộng với môi trường thông tin bên ngoài có sự tham gia của các đầu mối thông tin chuyên nghiệp và các MLXH chính thức và phi chính thức. Nhờ có các nguồn thông tin này mà hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao hơn.

Nghiên cứu của Nguyễn Quý Thanh (2005) tìm hiểu về sự giao thoa giữa VXH và các giao dịch của các doanh nghiệp gia đình cho thấy trong điều kiện thị trường vốn tín dụng chưa phát triển, các doanh nghiệp gia đình dựa chủ yếu vào nguồn vốn xã hội từ MLXH gia đình, người thân và bạn bè để huy động vốn kinh tế. VXH dưới dạng trách nhiệm, lòng tin giữa các thành viên gia đình và mối quan hệ thân quen với các cá nhân trong các cơ quan chính quyền địa phương và các cơ quan chức năng có thể giúp giảm chi phí giao dịch kinh tế cho các doanh nghiệp gia đình và tăng cường khả năng huy động nguồn lao động khi cần thiết. Tuy nhiên, VXH trong trường hợp này có thể gây phản chức năng hay rủi ro cao do phát sinh chi phí cơ hội và làm giảm triển vọng của thế hệ tương lai (ví dụ như trong trường hợp sử dụng lao động trẻ em).

Một nghiên cứu của Đặng Thanh Trúc và cộng sự (2008) cũng chỉ ra rằng, đối với các doanh nghiệp ở nông thôn thì sự hợp tác giữa các doanh nghiệp trong bối cảnh kinh

¹² Francis Fukuyama (2003), "Nguồn vốn xã hội và sự phát triển: chương trình nghị sự tương lai", Tạp chí *Xã hội học*, Số 4 (84).

¹³ Nguyễn Tuấn Anh, *Vốn xã hội và sự cần thiết nghiên cứu vốn xã hội ở nông thôn Việt Nam hiện nay*, Bài viết tham dự Hội thảo "Đóng góp của khoa học xã hội - nhân văn trong phát triển kinh tế - xã hội".

tế phát triển đã vượt qua mối quan hệ truyền thống họ hàng, làng - xã, vươn tới mọi ngõ ngách của thị trường trong và ngoài nước. Những quan hệ xã hội mới được mở rộng như quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động, giữa chủ doanh nghiệp và khách hàng hay người cung ứng nguyên vật liệu, nhân viên ngân hàng,... VXH giúp các doanh nghiệp giảm chi phí giao dịch, chia sẻ các nguồn thông tin đáng tin cậy về thị trường, từ đó tránh được các nguy cơ rủi ro trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Trong một nghiên cứu về việc thực hiện quyền của người lao động trong các doanh nghiệp FDI các tỉnh miền Nam Việt Nam có sử dụng cách tiếp cận VXH và MLXH (2010), tác giả Nguyễn Văn Tuấn đã xem xét các đặc điểm về thể chế, hành vi chuẩn mực tại các doanh nghiệp FDI, những vấn đề nảy sinh trong quá trình hợp tác/hành động chung trong các doanh nghiệp FDI và vấn đề thực hiện quyền lao động có liên quan. Kết quả nghiên cứu cho thấy, khi mạng lưới thông tin không tốt, các bộ phận quản lý, lãnh đạo, nhất là công ty mẹ thiếu thông tin về người lao động thì họ không thể có những điều chỉnh hoặc phản ứng kịp thời khi những lợi ích hợp tác của người lao động tại các công ty con bị vi phạm. Mặt khác, đối chiếu chi phí và lợi ích khi tham gia lao động trong các doanh nghiệp FDI cho thấy, lúc đầu thì thuận lợi nhưng sau đó do có sự thay đổi từ môi trường, các chi phí bổ sung đều ảnh hưởng tới lợi ích của người lao động và của công ty. Việc điều hòa lợi ích trong bối cảnh cơ sở ban đầu của sự hợp tác là sự tin cậy, tiếng tăm của công ty cũng thay đổi theo thời gian. Các chủ thể liên quan trong công ty không kịp thời điều chỉnh mục tiêu của hợp tác, do đó gây ra những hành động bất hợp tác. Sự bất hợp tác còn là do mạng lưới lỏng lẻo giữa người lao động với các bộ phận trong doanh nghiệp; và nhiều hoạt động chưa hình thành những hành động tiêu chuẩn được thể chế hóa buộc mọi thành viên phải tham gia, như thiết lập quan hệ giữa công nhân với các bộ phận đại diện (công đoàn); chưa có cơ chế kết nối hoặc khai thác thông tin hình thành mạng lưới giữa người lao động với lãnh đạo các công ty mẹ; đặc biệt là các thỏa ước lao động được thể chế và chính thức hóa, buộc tất cả các bộ phận phải tuân theo¹⁴.

Nghiên cứu VXH của người Việt Nam định cư tại Nhật thông qua phỏng vấn các chủ nhà hàng người Việt định cư ở Nhật, Hirasawa Ayami (2011) đưa ra một số kết quả như sau: về vốn liếng, khi một người khởi nghiệp, trước mắt họ sử dụng vốn của mình, nếu không có đủ tiền thì họ dựa vào gia đình (vợ/chồng/con cái) và cuối cùng là của bạn bè đồng hương (những người quan hệ rất thân thiết). Gia đình là một VXH rất mạnh. Đối với người nhập cư, hoạt động tín dụng rất phổ biến vì người nhập cư nói chung thường khó vay tiền ngân hàng nên họ giúp đỡ nhau để tạo ra vốn liếng. Về thông tin, chủ nhà hàng phải dựa vào những người quen đáng tin cậy để lấy thông tin về giấy phép, luật pháp, địa điểm, bí quyết kinh doanh và những người cung cấp hàng đáng tin cậy. Về lao động, người nhập cư thường sử dụng lao động gia đình và người đồng hương để làm ăn

¹⁴ Nguyễn Văn Tuấn (2010), "Triển vọng của cách tiếp cận vốn xã hội, mạng lưới xã hội đối với nghiên cứu về quyền của người lao động trong doanh nghiệp FDI Việt Nam", Tạp chí *Xã hội học*, số 3 (111).

kinh doanh. Một thành viên gia đình sẽ có động cơ mạnh mẽ giúp đỡ người thân. Sự tín nhiệm giữa các thành viên gia đình tạo ra vốn, lợi ích. Tuy nhiên, với những vị trí như đầu bếp, phụ bếp tại nhà hàng thì chủ nhà hàng chấp nhận thuê những người không quá thân thiết bởi vì họ coi trọng khả năng làm việc của người được thuê hơn là quan hệ thân hay không.

Tóm lại, các nghiên cứu cho thấy VXH tác động có ý nghĩa đến hoạt động của doanh nghiệp, ví dụ như tác động đến sự đổi mới doanh nghiệp, đến hiệu suất kinh tế, đến sự hợp tác kinh doanh, ảnh hưởng đến cơ hội và sự thành công của doanh nghiệp; đồng thời cũng chỉ ra vai trò lãnh đạo của người đứng đầu doanh nghiệp là hết sức quan trọng, cá nhân người lãnh đạo là người thể hiện VXH nhiều nhất và việc vận dụng VXH hiệu quả sẽ dẫn đến việc cải thiện hiệu suất của doanh nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những tác động tích cực thì cũng có những hạn chế của VXH đối với hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các mối quan hệ quen/thân có thể mang lại sự kiểm soát nhiều hơn đối với hành vi cá nhân, hạn chế tự do cá nhân và ngăn cản những người ngoài thâm nhập vào nhóm. Sự khép kín trong nội bộ nhóm có thể ngăn cản các sáng kiến, tạo ra sự ỷ lại tập thể, thiếu năng động. Các quan hệ họ hàng tạo ra sự trợ giúp hiệu quả cho doanh nghiệp trong những thời điểm khó khăn, đồng thời cũng có thể mang lại những hệ quả tiêu cực như thiếu sự tin tưởng đối với người xa lạ, từ đó gây khó khăn cho các doanh nghiệp khi đã lớn mạnh.

Việc vận dụng cách tiếp cận VXH trong nghiên cứu vai trò của VXH đối với hoạt động của doanh nghiệp cho thấy vai trò tích cực cũng như một số hạn chế của VXH trong các hoạt động của doanh nghiệp, bên cạnh những yếu tố thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp thì cũng có những yếu tố cản trở, hạn chế cơ hội thành công của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, lãnh đạo các doanh nghiệp có thể hoạch định các chiến lược, chính sách, đề ra các giải pháp phát huy việc sử dụng nguồn VXH của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu suất kinh doanh và cơ hội thành công của doanh nghiệp, đồng thời cũng lưu ý hạn chế những mặt tiêu cực của VXH có thể kìm hãm sự phát triển doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

1. Alexandro Portes (2003), “Vốn xã hội: nguồn gốc và những sự áp dụng nó trong xã hội học hiện đại”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 4 (84).
2. Đặng Thanh Trúc và cộng sự (2008), Đề tài cấp Viện (Viện Xã hội học), “Sử dụng vốn xã hội trong sinh kế của nông dân vùng ven trong quá trình đô thị hóa” (nghiên cứu trường hợp xã Đồng Quang, huyện Từ Sơn, tỉnh Bắc Ninh).
3. Francis Fukuyama (2003), “Nguồn vốn xã hội và sự phát triển: Chương trình nghị sự tương lai”, Tạp chí *Xã hội học*, số 4 (84).
4. Hirasawa Ayami (2011), “Nhà hàng Việt Nam - một hiện tượng về vốn xã hội của người Việt Nam định cư ở Nhật”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 1:

5. Hoàng Bá Thịnh (2009), “Vốn xã hội, mạng lưới xã hội và những phí tổn”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 1.
6. Lê Đăng Doanh, “Một suy nghĩ về VXH ở Việt Nam”, <http://www.tiasang.com.vn/new?id=659>.
7. Lê Minh Tiến (2006), “Tổng quan phương pháp phân tích mạng lưới xã hội trong nghiên cứu xã hội”, Tạp chí *Khoa học Xã hội*, Số 9.
8. Lê Ngọc Hùng (1998), “Thông tin và doanh nghiệp trong nền kinh tế chuyển đổi”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 4.
9. Lê Ngọc Hùng (2008), *Lịch sử và lý thuyết xã hội học*, Nxb. Khoa học Xã hội.
10. Ngô Đức Thịnh (2008), “Tiếp cận nông thôn Việt Nam từ mạng lưới xã hội và vốn xã hội cho phát triển”, Tạp chí *Cộng sản*, Số 18.
11. Nguyễn Quang A (2006), “Vốn và vốn xã hội”, Tạp chí *Tia sáng*, Số 14.
12. Nguyễn Quý Thanh (2005), “Sự giao thoa giữa vốn xã hội với các giao dịch kinh tế trong gia đình. So sánh gia đình Việt Nam và Hàn Quốc”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 2 (90).
13. Nguyễn Trọng Hoài & Huỳnh Thanh Điền (2010), “Xây dựng khung phân tích vốn xã hội trong doanh nghiệp cho điều kiện Việt Nam. Tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm”, Tạp chí *Phát triển & hội nhập*, Số 6.
14. Nguyễn Tuấn Anh, “Vốn xã hội và sự cần thiết nghiên cứu vốn xã hội ở nông thôn Việt Nam hiện nay”, Bài viết tham dự Hội thảo “Đóng góp của khoa học xã hội - nhân văn trong phát triển kinh tế - xã hội”.
15. Nguyễn Văn Tuấn (2010), “Triển vọng của cách tiếp cận vốn xã hội, mạng lưới xã hội đối với nghiên cứu về quyền của người lao động trong doanh nghiệp FDI Việt Nam”, Tạp chí *Xã hội học*, Số 3 (111).
16. Trần Hữu Quang (2006), “Tìm hiểu khái niệm vốn xã hội”, Tạp chí *Khoa học Xã hội*, Số 95(7).
17. Trương Thị Thu Trang (2009), “Thông tin chuyên đề về vốn xã hội, vốn con người: từ quan niệm đến hành động”, Viện Thông tin Khoa học Xã hội.
18. *Từ điển Xã hội học Oxford* (2010), Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.
19. Vũ Quang Hà (2001), *Các lý thuyết xã hội học* (Tập 1), Nxb. Đại học Quốc gia, Hà Nội.