



YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

CHU BẢO HIỆP

Nghiên cứu xác định các yếu tố tác động đến kết quả kinh doanh qua trung gian năng lực đổi mới tại các doanh nghiệp chế biến thủy hải sản Đồng bằng sông Cửu Long. Kết quả cho thấy, năng lực sáng tạo có tác động vào kết quả kinh doanh và năng lực đổi mới; năng lực hợp tác có tác động vào kết quả kinh doanh và năng lực đổi mới; lãnh đạo định hướng tri thức có tác động vào kết quả kinh doanh và năng lực đổi mới; năng lực thích nghi có tác động vào kết quả kinh doanh và năng lực đổi mới; năng lực hấp thu có tác động vào kết quả kinh doanh và năng lực đổi mới; năng lực đổi mới có tác động vào kết quả kinh doanh.

Từ khóa: Năng lực đổi mới, kết quả kinh doanh

FACTORS INFLUENCING THE BUSINESS RESULTS OF SEAFOOD PRODUCT ENTERPRISES IN THE MEKONG DELTA REGION

Chu Bao Hiep

The study aims to identify the factors influencing business outcomes through the intermediary of innovation capabilities in seafood processing enterprises in the Mekong Delta region. The results indicate that creative capacity impacts business outcomes and innovation capabilities; collaborative capacity affects business outcomes and innovation capabilities; knowledge-oriented leadership impacts business outcomes and innovation capabilities; adaptive capacity impacts business outcomes and innovation capabilities; absorptive capacity impacts business outcomes and innovation capabilities; and innovation capacity impacts business outcomes.

Keywords: Innovation capacity, business result

Ngày nhận bài: 13/3/2024

Ngày hoàn thiện biên tập: 21/3/2024

Ngày duyệt đăng: 29/3/2024

Đặt vấn đề

Theo “Báo cáo Kinh tế Đồng bằng sông Cửu Long năm 2022” của Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Fulbright, Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) vốn đã tăng trưởng chậm lại từ trước 2019, phải chịu thêm cú sốc nặng nề từ đại dịch COVID-19. Vì vậy, tốc độ tăng trưởng sụt

giảm từ mức 7,14% trong năm 2019 xuống chỉ còn 2,42% trong năm 2020 xuống -0,43% vào năm 2021. Trong năm này, khu vực công nghiệp giảm sâu (-2,26%), thấp hơn hẳn so với mức tăng trưởng 4,05% của cả nước; Tỷ lệ thiếu việc làm trong độ tuổi lao động của ĐBSCL năm 2020 là 3,47%, cao thứ hai toàn quốc, chỉ sau Tây Nguyên. Riêng tỷ lệ thiếu việc làm ở khu vực nông thôn cao gấp đôi so với khu vực thành thị (3,97% so với 1,87%). Bên cạnh đó, diện tích đất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp do tác động của biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn, hạn hán... khiến nhiều lao động nông thôn không còn đất để canh tác, lâm vào tình trạng thất nghiệp, mất việc làm. Bối cảnh chung đó cũng đã ảnh hưởng việc kinh doanh của doanh nghiệp chế biến thủy hải sản tại ĐBSCL. Theo đó, việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến thủy sản tại Đồng bằng sông Cửu Long là thật sự cần thiết.

Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết dựa vào nguồn lực (resource base view - RBV)

Quan điểm/lý thuyết RBV cho rằng hiệu quả của một tổ chức chủ yếu được xác định bởi các nguồn lực bên trong của tổ chức đó và được nhóm thành ba loại: nguồn lực vật chất, nguồn nhân lực và nguồn lực tổ chức (David và David, 2017).

Năng lực động

Năng lực động được xem là sự phát triển sâu hơn của quan điểm dựa trên nguồn lực và được trình bày

chi tiết trong quản trị chiến lược (Bykova và Jardon, 2018). Thuyết năng lực động lập luận rằng trong bối cảnh thay đổi, tích trữ là điều kiện nền tảng, cơ sở tái cấu trúc các nguồn lực hiện có do DN sở hữu và tạo gia tăng kết quả kinh doanh và giá trị trên nền tảng nguồn lực mới.

Qua khảo lược các hướng nghiên cứu tiếp cận các lý thuyết cho thấy, vẫn còn nhiều quan điểm trái ngược nhau, do đó, cần có sự nghiên cứu kế thừa nổi tiếp để tổng quát hóa mô hình những nhân tố, thành phần ảnh hưởng vào KQKD.

Thành phần Năng lực động tác động vào KQKD của DN chế biến thủy sản vùng ĐBSCL gồm có: Năng lực tiếp thu; Năng lực sáng tạo; Năng lực hợp tác; Năng lực thích nghi; Lãnh đạo định hướng tri thức và năng lực đổi mới.

Raisal và cộng sự (2019) đã xác định rõ năng lực sáng tạo có tác động thuận chiều vào đổi mới của doanh nghiệp; và Stephens và Carmeli (2016) cũng đã đưa ra bằng chứng năng lực sáng tạo có ảnh hưởng vào KQKD của DN. Ngoài ra, Collins và cộng sự (2001) cũng cho thấy năng lực sáng tạo có ảnh hưởng vào KQKD:

H1: Năng lực sáng tạo có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

H2: Năng lực sáng tạo có tác động thuận chiều tích cực vào năng lực đổi mới.

Ping và cộng sự (2018), Pongsathornwiwat và cộng sự (2019) đã xác định năng lực hợp tác có tác động thuận chiều vào KQKD của DN. Pongsathornwiwat và cộng sự (2019) đã chứng minh năng lực hợp tác có tác động vào năng lực đổi mới của DN:

H3: Năng lực hợp tác có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

H4: Năng lực hợp tác có tác động thuận chiều tích cực vào năng lực đổi mới.

Lãnh đạo định hướng tri thức (Knowledge-Oriented Leadership - KOL) ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến KQKD (Farooq Sahibzada và cộng sự, 2021 dẫn nguồn theo Rehman và Iqbal, 2020):

H5: Lãnh đạo định hướng tri thức có tác động thuận chiều tích cực vào năng lực đổi mới.

H6: Lãnh đạo định hướng tri thức có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

Oktemgil và Greenley (1997) đã xác định rõ năng lực thích nghi có ảnh hưởng vào KQKD. Ali và cộng sự (2017) khẳng định thêm năng lực thích nghi có ảnh hưởng vào sự đổi mới của DN:

H7: Năng lực thích nghi có tác động thuận chiều tích cực vào năng lực đổi mới.

H8: Năng lực thích nghi có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

Ngoài ra, Batarseh và cộng sự (2018) đã chứng minh năng lực tiếp thu tác động cùng chiều vào đổi mới. Tương tự, Phuong và cộng sự (2022) cũng lập luận rằng năng lực tiếp thu có tác động vào kết quả kinh doanh:

H9: Năng lực tiếp thu có tác động thuận chiều tích cực vào năng lực đổi mới.

H10: Năng lực tiếp thu có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

Một cách khẳng định chắc chắn, tác giả Vijande và cộng sự (2013) đã minh chứng rằng năng lực đổi mới có tác động thuận chiều đến KQKD:

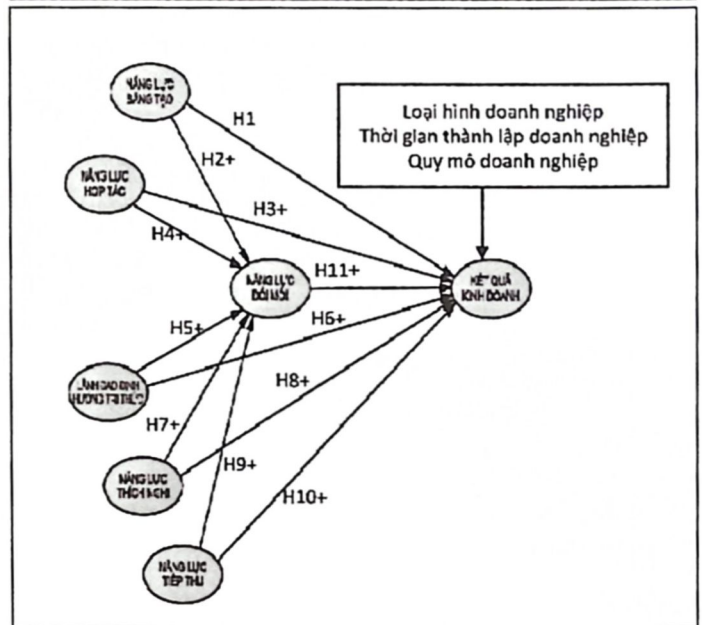
H11: Năng lực đổi mới có tác động thuận chiều tích cực vào KQKD.

DN có năng lực sáng tạo trội hơn đối thủ cạnh tranh thì sẽ đạt lợi thế cạnh tranh và DN đạt KQKD (Crossan và Apaydin, 2009).

H12: Năng lực sáng tạo có tác động gián tiếp thuận chiều vào KQKD qua trung gian năng lực đổi mới.

Năng lực hợp tác của DN sẽ hiệu quả hơn nếu bổ sung các nguồn lực như năng lực đổi mới, giúp DN đạt KQKD (Nieto và Santamaria, 2007):

HÌNH 1: MÔ HÌNH ĐỀ XUẤT NGHIÊN CỨU



Nguồn: Nguồn: Tác giả đề xuất

Ghi chú:

- Năng lực sáng tạo (CRE)
- Năng lực hợp tác (COOP)
- Năng lực đổi mới (INNO)
- Lãnh đạo định hướng tri thức (KOL)
- Năng lực thích nghi (ADAP)
- Năng lực tiếp thu (ABS)
- Kết quả kinh doanh (PER)



H13: Năng lực hợp tác có tác động gián tiếp thuận chiều vào KQKD qua trung gian năng lực đổi mới

Lý thuyết về tác động của lãnh đạo chuyển đổi và giao tiếp đối với KQKD đã khơi dậy cảm hứng và suy nghĩ cá nhân của nhân viên trong đổi mới, sáng tạo để hỗ trợ các mục tiêu của DN (Bacha, 2014):

H14: Lãnh đạo định hướng tri thức có tác động gián tiếp thuận chiều vào KQKD qua trung gian năng lực đổi mới.

Năng lực thích nghi giúp DN ứng phó trước các biến động bằng việc phát triển các nguồn lực bên trong và đổi mới quy trình của DN để tạo KQKD (Zhou và Li, 2010):

H15: Năng lực thích nghi có tác động gián tiếp thuận chiều vào KQKD qua trung gian năng lực đổi mới.

Năng lực tiếp thu là một năng lực giúp DN có lợi thế cạnh tranh qua việc áp dụng tri thức mới giúp DN tạo ra KQKD (Zhou và Li, 2010):

H16: Năng lực tiếp thu có tác động gián tiếp thuận chiều vào KQKD qua trung gian năng lực đổi mới.

H17: Quy mô DN, thời gian thành lập, loại hình DN có tác động kiểm soát vào KQKD.

Từ các giả thuyết, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như Hình 1.

Kết quả nghiên cứu

Kiểm định CFA cho các thành phần trong mô hình cho thấy kết quả đạt yêu cầu vì thoả mãn các điều kiện, cụ thể:

$$TLI = 0.980; CFI = 0.983; GFI = 0.936; RMSEA = 0.031 < 0,05;$$

$$CMIN/df = 1.513 < 5.$$

Vì vậy, mô hình đo lường phù hợp với dữ liệu thực tế

Qua kết quả kiểm định SEM cho thấy, các giá trị P đều nhỏ hơn 0,05 nên chấp nhận các giả thuyết: H1, H2, H3, H4, H5, H6, H7, H8, H9, H10, H11.

Qua tổng hợp số liệu cũng cho thấy, CRE, COOP, KOL, ADAP, ABS có ảnh hưởng gián tiếp vào KQKD nên chấp nhận giả thuyết H12, H13, H14, H15, H16.

Kết quả phân tích đa nhóm

Loại hình doanh nghiệp

Sự khác nhau về loại hình DN có thể tạo ra sự khác nhau về mô hình đánh giá tác động của năng lực sáng tạo, năng lực hợp tác, lãnh đạo định hướng tri thức, năng lực thích nghi, năng lực tiếp thu đến năng lực đổi mới và KQKD.

Rõ ràng có sự khác biệt giữa hai mô hình có ý nghĩa thống kê "P-value=0,0000 < 0.05". Do đó, có sự khác biệt về sự ảnh hưởng các biến trong mô hình giữa các DN có loại hình khác nhau.

Thời gian thành lập

Dữ liệu khảo sát được chia làm 4 nhóm theo thời gian thành lập DN gồm: từ 3-5 năm, từ 5-10 năm, từ 10-15 năm, và trên 15 năm.

Có sự khác biệt giữa hai mô hình có ý nghĩa (P-value= 0,0000 < 0.05). Do đó, có sự khác biệt giữa công ty có thời gian thành lập khác nhau.

Kiểm định sự khác biệt theo quy mô doanh nghiệp

Theo quy mô DN, dữ liệu khảo sát được chia làm 4 nhóm gồm: < 50 nhân viên, từ 50 -100 nhân viên, từ 100-200 nhân viên, > 200 nhân viên.

Kết quả cho thấy, sự khác biệt giữa 2 mô hình có ý nghĩa thống kê "P-value= 0,0000 < 0.05". Do đó, có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau.

Kết luận và hàm ý chính sách

Nghiên cứu kết hợp Lý thuyết về doanh nghiệp, Lý thuyết dựa vào nguồn lực (resource base view - RBV), năng lực quản lý tri thức, năng lực động, năng lực lãnh đạo vào nghiên cứu và kết quả đều chấp nhận tất cả giả thuyết đã đặt ra. Các nhà quản trị doanh nghiệp cần nghiên cứu để đạt được mục tiêu về kết quả kinh doanh.

Theo đó, tác giả đề xuất các hàm ý chính sách gồm

Một là, Việc sáng tạo, áp dụng

BẢNG 1: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH SEM

Giả thuyết	Tương quan	Estimate Ước lượng	S.E.	C.R.	P	Kết luận
H1	PER <- CRE	0,118	0,057	2,068	0,039	Chấp nhận
H2	INNO <- CRE	0,132	0,059	2,253	0,024	Chấp nhận
H3	PER <- COOP	0,157	0,069	2,278	0,023	Chấp nhận
H4	INNO <- COOP	0,167	0,071	2,369	0,018	Chấp nhận
H5	INNO <- KOL	0,295	0,085	3,475	0,000	Chấp nhận
H6	PER <- KOL	0,191	0,083	2,305	0,021	Chấp nhận
H7	INNO <- ADAP	0,207	0,062	3,321	0,000	Chấp nhận
H8	PER <- ADAP	0,123	0,061	2,017	0,044	Chấp nhận
H9	INNO <- ABS	0,138	0,067	2,067	0,039	Chấp nhận
H10	PER <- ABS	0,128	0,065	1,976	0,048	Chấp nhận
H11	PER <- INNO	0,247	0,048	5,131	0,000	Chấp nhận

**BẢNG 2: PHÂN TÍCH CẤU TRÚC ĐA NHÓM THEO LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP**

STT	Mô hình	Chi-square	df
1	Mô hình Bất biến	2405,824	1458
2	Mô hình Khả biến	2170,775	1424
3	Sai biệt	235,049	34
4	P-value	0,0000	

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

BẢNG 3: PHÂN TÍCH CẤU TRÚC ĐA NHÓM THEO THỜI GIAN THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

STT	Mô hình	Chi-square	Df
1	Mô hình Bất biến	2441,093	1457
2	Mô hình Khả biến	1976,902	1424
3	Sai biệt	464,191	33
4	P_value	0,0000	

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

BẢNG 4: PHÂN TÍCH CẤU TRÚC ĐA NHÓM THEO QUY MÔ DOANH NGHIỆP

STT	Mô hình	Chi-square	Df
1	Bất biến	2485,586	1457
2	Khả biến	2191,592	1424
3	Sai biệt	293,994	33
4	P-value	0,0000	

Nguồn: Tác giả tổng hợp


quan điểm “an ninh lương thực” mới sẽ cho phép các địa phương chỉ phải giữ một diện tích đất lúa đủ cho tiêu dùng nội địa và dự trữ/xuất khẩu ở một tỷ lệ nhất định, sau đó có thể chuyển đổi mục đích một cách linh hoạt cho các hoạt động nông nghiệp có năng suất và giá trị cao hơn như chế biến thủy sản và dịch vụ thủy sản sinh thái, từ đó tạo ra động lực sáng tạo và hướng đi mới cho các DN chế biến thủy sản đạt KQKD (kết quả kinh doanh), góp phần tái cơ cấu nông nghiệp và phát triển kinh tế ĐBSCL.

Hai là, chính quyền các cấp cần có cơ chế, chính sách đầu tư phát triển năng lực sáng tạo cho các DN ngành thủy sản bằng sự thay đổi cơ cấu ngành và nông nghiệp; cải thiện chất lượng và giá trị nông - thủy sản; sản xuất nông nghiệp và thủy sản gắn liền với hoạt động công nghiệp và dịch vụ, cơ cấu phân bổ sử dụng đất hiệu quả hơn; và cơ cấu việc làm, thu nhập, tiêu dùng của tam nông: nông nghiệp - nông dân - nông thôn ngày càng hiện đại hơn.

Ba là, khẩn trương hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông và logistics ở vùng ĐBSCL. Chỉ khi giao thông thuận lợi, chi phí vận tải và logistics thấp, có tính cạnh tranh thì mới có sự thuận lợi trong hợp tác, kết nối giữa các DN chế biến thủy sản vùng

ĐBSCL với các thị trường chính, cả trong nước và xuất khẩu. Từ đó, ngành thủy sản của vùng ĐBSCL mới có sức hút với các DN lớn, mạnh đến hợp tác, liên kết và đầu tư.

Bốn là, cần có khung pháp lý về thể chế quản trị và liên kết vùng thực chất, có hiệu lực; về quy hoạch tích hợp vùng; tạo được sự tương thích về khuyến khích và động cơ giữa các DN và các tác nhân hữu quan. Bên cạnh đó, phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ ngành và địa phương để tạo điều kiện thuận lợi cho các DN trong và ngoài nước có thể hợp tác, liên kết nhau trong các lĩnh vực, ngành gần có liên quan: cảng đường thủy nội địa; cảng biển quốc tế; vận tải hàng hóa đa phương thức; kho lạnh chuyên dụng hiện đại; logistics và công nghiệp nuôi trồng, chế biến thủy sản.

Năm là, trong dài hạn, sự tăng trưởng và thịnh vượng kinh tế của ĐBSCL không chỉ đến từ nông nghiệp, còn đến từ sự chuyển đổi cơ cấu sang công nghiệp và dịch vụ. Chính sách cần định hướng và tạo môi trường cho lãnh đạo các DN thủy sản có sáng tạo, đổi mới tầm nhìn, hướng vào lĩnh vực công nghiệp - dịch vụ xuất khẩu nông thủy sản thay vì chỉ chuyên về chế biến truyền thống, đa dạng hoá nguồn lợi cho KQKD. 

Tài liệu tham khảo

1. Bùi Thị Minh Thu, và Phan Thị Yến Lai (2021), Tác động của năng lực lãnh đạo đến động lực làm việc tạo lòng trung thành cho người lao động tại FPT Software Đà Nẵng, Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ – Kinh tế-Luật và Quản lý, 6 (1), 1981–1993;
2. Nguyễn Ngọc Thắng (2011), Quản trị dựa vào tri thức: Kinh nghiệm từ Nhật Bản, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh, 27, 179–185;
3. Bykova, A., và Jardon, C. M. (2018). The mediation role of companies' dynamic capabilities for business performance excellence: Insights from foreign direct investments. the case of transitional partnership. Knowledge Management Reand Practice, 16(1), 144–159. <https://doi.org/10.1080/14778238.2018.1428070>;
4. Curado, C., Pascual, L. M., và Galende, J. (2017). Antecedents to innovation performance in SMEs: A mixed methods approach. Journal of Business Research, 30, 1–10;
5. David, F. r., và David, F. r. (2017). Strategic management concepts and Cases: A competitive advantage approach. In Fortune. Pearson education;
6. Lane, P. J., Koka, B. R., và Pathak, S. (2006). The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuvenation of the construct. Academy of Management Review, 31(4), 833–863. <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.22527456>;

Thông tin tác giả:

ThS. Chu Bảo Hiệp

Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

Email: cbhiiep@ntt.edu.vn