

ẢNH HƯỞNG CỦA CẤU TRÚC NGÀNH ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

Phạm Thị Thanh Hương

Khoa Kinh tế, Đại học Mở Hà Nội

Email: huongpham.vs@gmail.com

Nguyễn Công Hoàng

Khoa Kinh tế, Đại học Mở Hà Nội

Email: conghoang.qtkd@gmail.com

Ngày nhận: 22/10/2018

Ngày nhận bản sửa: 07/11/2018

Ngày duyệt đăng: 05/01/2019

Tóm tắt:

Nghiên cứu này có mục đích làm rõ ảnh hưởng của các yếu tố thuộc cấu trúc ngành đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Kết hợp lý thuyết tổ chức công nghiệp và quan điểm dựa vào nguồn lực, nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá và hồi quy dựa trên số liệu điều tra từ 250 doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội và các tỉnh lân cận. Kết quả cho thấy chỉ có các lực lượng cạnh tranh ngang (đối thủ cạnh tranh hiện tại, đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn và sản phẩm thay thế) trong cấu trúc ngành có ảnh hưởng tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong khi các lực lượng cạnh tranh dọc (nhà cung cấp và khách hàng) không có ảnh hưởng. Hơn nữa, các yếu tố thuộc về nguồn lực của doanh nghiệp có tác động đến hiệu quả kinh doanh một cách tương đương so với tác động của cấu trúc ngành.

Từ khóa: Lực lượng cạnh tranh, cấu trúc ngành, hiệu quả kinh doanh, nguồn lực.

Mã JED: C12.

Influence of the Industry Structure on Business Performance

Abstract:

This study aims to clarify the impact of the structural characteristics of industry on the enterprise's business performance. Combining industrial organization theory and resource-based perspectives, the research has been carried out by applying the Exploratory Factor Analysis (EFA) and regression analysis method, based on the survey data from 250 firms in Hanoi and its nearby provinces. The results show that only the sources of horizontal competition factors (established rivals, new entrants and substitutes) in the industrial structure have a negative impact on the enterprise performance, while the vertical competition forces (the power of suppliers and the power of buyers) do not. In addition, the enterprise's resources have an equivalent impact on performance as that of the industrial structure.

Keywords: Competitive forces, industry structure, performance, resources.

JED code: C12.

1. Giới thiệu

Cấu trúc của một ngành công nghiệp trải qua những bước phát triển liên tục, do những thay đổi về môi trường công nghệ, kinh tế và cạnh tranh. Cấu trúc ngành phát triển từ một tập hợp các đặc điểm kinh tế và kỹ thuật xác định sức mạnh của mỗi lực lượng cạnh tranh. Sự thay đổi sức mạnh và bản chất của các yếu tố cạnh tranh làm phát sinh các cơ hội và đe dọa khác nhau trong các ngành khác nhau. Do đó, các nhà quản trị phải tiên liệu sức mạnh của các yếu tố ngành sẽ thay đổi như thế nào trong mỗi giai đoạn phát triển để nắm bắt các cơ hội khi nó xuất hiện và tránh các nguy cơ, qua đó làm tăng hiệu quả của doanh nghiệp.

Cuộc cách mạng công nghệ ngày nay đang tạo ra những thách thức liên quan đến chi phí điều chỉnh trong ngắn hạn và trung hạn do tác động không đồng đều trong các ngành khác nhau, có những ngành sẽ tăng trưởng mạnh mẽ và có những ngành sẽ phải thu hẹp đáng kể. Trong nội bộ ngành, tác động của cách mạng công nghệ cũng khác nhau đối với mỗi doanh nghiệp, với sự ra đời và tăng trưởng nhanh chóng của nhiều doanh nghiệp tạo ra những công nghệ đột phá bên cạnh sự thu hẹp (thậm chí là đào thải) của các doanh nghiệp lạc nhịp về công nghệ. Như vậy, lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp được xác định bởi hai lực lượng chính, một lực nội sinh từ các nguồn lực và khả năng (hiệu ứng doanh nghiệp) và một lực ngoại sinh từ vị trí thị trường trong một ngành công nghiệp (hiệu ứng ngành).

Câu hỏi đặt ra là các yếu tố cấu trúc ngành có ảnh hưởng quan trọng hơn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các nguồn lực của doanh nghiệp hay không? Trong khi lý thuyết kinh tế của tổ chức công nghiệp nói rằng sự thay đổi hiệu quả của các doanh nghiệp là do đặc điểm cấu trúc của các ngành mà họ vận hành (McGahan & Porter, 2003; Karabag & Berggren, 2014). Lý thuyết dựa trên nguồn lực quan niệm rằng sự khác biệt về hiệu quả giữa các doanh nghiệp có liên quan đến nguồn lực nội bộ của họ (Barney, 1991; Henry, 2011).

Do đó, mục tiêu của nghiên cứu này là phân tích ảnh hưởng của mỗi lực lượng và tác động tổng thể của cấu trúc ngành và nguồn lực tới hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp bằng cách tích hợp cả quan điểm kinh tế học công nghiệp hay tổ chức công nghiệp (Industrial Organization - IO) và quan điểm dựa trên nguồn lực (Resource-Based View - RBV)

trong phân tích lợi thế cạnh tranh ở cấp độ công ty, giải thích cách một công ty có thể đạt được hiệu quả.

2. Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Các nhà nghiên cứu ở cả hai trường phái IO và RBV có những quan điểm khác nhau về ảnh hưởng của cấu trúc của ngành công nghiệp đến hiệu quả của một doanh nghiệp (Kamasak, 2013). Mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Porter (1980) dựa trên cách tiếp cận của lý thuyết tổ chức công nghiệp. IO giả định rằng tính hấp dẫn của một ngành, trong đó một công ty hoạt động, được xác định bởi cấu trúc thị trường do cấu trúc thị trường ảnh hưởng đến hành vi của người tham gia thị trường (Raible, 2013). Quan điểm dựa trên nguồn lực của công ty, trái ngược với cách tiếp cận lực lượng cạnh tranh, cho rằng hiệu quả công ty được thúc đẩy bởi các yếu tố bên trong, không phải bên ngoài (Barney, 1991).

Các nghiên cứu tại Hoa Kỳ đã cho kết quả là các tác động của cấu trúc ngành công nghiệp giải thích 30% sự biến động của hiệu quả công ty được đo bằng lợi nhuận trên tài sản (McGahan & Porter, 2003). Nhiều nhà nghiên cứu ở Châu Âu và Châu Á có kết luận tương tự ở mức độ khác nhau như Chen (2010) tại Hàn Quốc, Karabag & Berggren (2014) tại Thổ Nhĩ Kỳ, Spanos & cộng sự (2004) tại Hy Lạp. Hai khía cạnh phổ biến nhất của cơ cấu ngành công nghiệp đã được sử dụng là cường độ cạnh tranh và mối đe dọa của sản phẩm hoặc các dịch vụ thay thế (Porter, 1980). Các nhà nghiên cứu như Spanos & cộng sự (2004) đã đề cập đến các khía cạnh liên quan khác của cấu trúc như sự tập trung của ngành công nghiệp, rào cản gia nhập và tốc độ tăng trưởng ngành; trong đó, tác động của ngành công nghiệp đến hiệu quả khoảng 7%. Các nghiên cứu về chủ đề này không nhiều trong các nền kinh tế mới nổi, nhưng các nghiên cứu được công bố cho thấy một tác động mạnh mẽ của đặc điểm ngành công nghiệp đến hiệu quả công ty. Tại Hàn Quốc, Chen (2010) quan sát thấy một tác động rất lớn của cấu trúc ngành đến hiệu quả của các công ty trong lĩnh vực công nghệ.

Trong khi đó, các kết quả thực nghiệm của các nhà nghiên cứu theo quan điểm RBV lại chứng minh rằng các nguồn lực nội bộ của công ty quan trọng hơn cấu trúc ngành. Thông qua nghiên cứu 285 công ty Úc, Galbreath & Galvin (2008) chứng minh rằng các nguồn lực quan trọng hơn cấu trúc ngành, đặc biệt là trong các công ty dịch vụ. Các kết quả thực

nghiệm của Guan & cộng sự (2015) với mẫu là các công ty niêm yết trong ngành sản xuất máy móc thiết bị tại Trung Quốc cho thấy tác động của các yếu tố nội bộ công ty tồn tại lâu hơn so với tác động của ngành. Những yếu tố ngành chỉ có thể thúc đẩy 20% các thay đổi về thị phần, tăng trưởng và khả năng sinh lời của các công ty trong ngành (Dälken, 2016).

Tóm lại, kết quả tổng quan các công trình nghiên cứu cho thấy những đặc điểm cấu trúc ngành và nguồn lực có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành theo những mức độ khác nhau. Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đây chưa cung cấp đầy đủ thông tin về các động lực của hoạt động kinh doanh thông qua cấu trúc ngành hoặc nguồn lực doanh nghiệp. Nghiên cứu của chúng tôi sẽ đo lường chi tiết từng lực lượng cạnh tranh trong biến cấu trúc ngành và các yếu tố nguồn lực cụ thể, xác định “hiệu ứng doanh nghiệp” và “hiệu ứng ngành” nhằm giải thích sâu sắc hơn sự biến đổi hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2. Cơ sở lý thuyết về ảnh hưởng của cấu trúc ngành và nguồn lực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

2.2.1. Mô hình năm lực lượng cạnh tranh

Porter (1980) mô tả năm lực lượng cấu trúc xác định hiệu quả tiềm năng của các công ty cạnh tranh trong một ngành nhất định: i) Áp lực của các đối thủ xâm nhập là khả năng xâm nhập của các đối thủ cạnh tranh mới vào ngành; ii) Mối đe dọa của các sản phẩm thay thế là mức độ mà các sản phẩm khác tương tự về đặc điểm vật lý, cấu trúc và chức năng và thực hiện cùng một loại chức năng chung có sẵn cho người tiêu dùng; iii) Quyền lực thương lượng của người mua là mức độ mà người mua có thể gây ảnh hưởng và ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty và sự thịnh vượng chung của công ty; iv) Quyền lực thương lượng của các nhà cung cấp là mức độ mà các nhà cung cấp có thể sử dụng ảnh hưởng và ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty và phúc lợi chung; v) Mức độ cạnh tranh là mức độ mà các công ty trong ngành này thường xuyên và tham gia mạnh mẽ vào các hành động và phản ứng cạnh tranh được biểu lộ bên ngoài tìm kiếm lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Porter (1980) cho rằng một công ty có thể khai thác lợi thế cạnh tranh của mình bằng cách định vị chính nó trong thị trường tối ưu của nó và sau đó duy trì lợi thế cạnh tranh bằng cách dựng rào cản cho các

đối thủ cạnh tranh. Một ngành công nghiệp không hấp dẫn không có các rào cản ra nhập (mối đe dọa xâm nhập thấp), nhà cung cấp và người mua với vị thế thương lượng cao, mối đe dọa cạnh tranh mạnh mẽ từ sản phẩm thay thế và cạnh tranh khốc liệt giữa các đối thủ cạnh tranh. Những đặc điểm của ngành này làm cho các công ty khó đạt được khả năng cạnh tranh chiến lược và kiếm được lợi nhuận trên mức trung bình. Ngoài ra, một ngành công nghiệp hấp dẫn có rào cản gia nhập, nhà cung cấp và người mua có khả năng thương lượng cao, ít mối đe dọa cạnh tranh từ sản phẩm thay thế và cạnh tranh tương đối vừa phải (Hitt & cộng sự, 2011, 59). Dựa vào mô hình của Porter (1980), chúng tôi đề xuất các giả thuyết sau:

Giả thuyết H1: Chiều cao của rào cản ra nhập ảnh hưởng tích cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Giả thuyết H2: Mối đe dọa của sản phẩm thay thế ảnh hưởng tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Giả thuyết H3: Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại trong ngành ảnh hưởng tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Một hạn chế của mô hình năm lực lượng đó là một mô hình tĩnh, không bao gồm những thay đổi liên tục của môi trường cạnh tranh. Theo Porter (1980), quyền thương lượng của khách hàng và nhà cung cấp có thể ảnh hưởng tới hiệu quả. Tuy nhiên, tiến bộ công nghệ ngày nay trong lĩnh vực hậu cần, phân phối hoặc giao tiếp giúp cho các công ty có thể mua và bán sản phẩm ở cấp độ toàn cầu, các tổ chức có thể hợp tác tốt hơn với các tổ chức khác. Người tiêu dùng sản phẩm và dịch vụ cuối cùng có khả năng so sánh giá trên toàn thế giới và mua sản phẩm với giá tốt nhất (Dälken, 2016). Cấu trúc ngành đã thay đổi và bản chất của cạnh tranh đã trở nên phức tạp và năng động hơn mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Porter (1980). Mặt khác, các công ty có thể tận dụng công nghệ thông tin với hệ thống xử lý đơn hàng tự động hoặc ‘Quản lý quan hệ khách hàng’ và ‘Quản lý chuỗi cung ứng’, do đó có được thông tin về hành vi mua và nhu cầu của khách hàng nhằm điều tiết nguồn cung hiệu quả. Sức mạnh của người mua và nhà cung cấp có thể tăng lên, tuy nhiên, nghiên cứu của Terpend & Krause (2015) đã chứng minh rằng sự hợp tác và cạnh tranh giữa người mua và nhà cung cấp có thể cùng tồn tại mà không có

nguy cơ làm giảm hiệu quả do sự phụ thuộc lẫn nhau cao sẽ khuyến khích hợp tác thành công, do đó ta có giả thuyết:

Giả thuyết H4: Sức mạnh thương lượng của người mua và nhà cung cấp không ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.2. Lý thuyết dựa trên nguồn lực

Cách tiếp cận dựa trên nguồn lực khuyến khích tổ chức sử dụng các nguồn lực và năng lực cốt lõi của chính nó làm cơ sở cho lợi thế cạnh tranh (Henry, 2011). Năng lực cốt lõi hoặc khả năng chiến lược là một thuộc tính của các nguồn lực và khả năng mà một tổ chức sở hữu cho phép nó đạt được lợi thế cạnh tranh. Khả năng cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp để duy trì vị trí thị trường cao và khả năng sinh lời so với các đối thủ cạnh tranh trong nước và quốc tế bằng cách sản xuất các sản phẩm và dịch vụ với chất lượng và chức năng vượt trội. Ở đây, các doanh nghiệp được mô tả như là các nhóm tài nguyên hữu hình, vô hình, và lựa chọn chiến lược dựa trên đánh giá cẩn thận các nguồn lực này. Mục tiêu chiến lược của công ty là phát triển và triển khai một sự kết hợp các nguồn lực mà các đối thủ cạnh tranh không thể bắt chước hoặc mua trực tiếp trong các yếu tố thị trường (Teece, 2017). Nếu đạt được mục tiêu này, lợi thế về hiệu quả sau đó sẽ được xây dựng và duy trì. Vì vậy, trong nỗ lực giải thích sự thay đổi hiệu quả, RBV cho rằng các nhà nghiên cứu nên trực tiếp điều tra cơ sở nguồn lực của công ty chứ không phải là đặc điểm cấu trúc của một ngành. Cả hai mô hình năm lực lượng của Porter và RBV đều bắt nguồn từ một quan niệm về thế giới về cơ bản là ổn định (D'Aveni & cộng sự, 2010). Tuy nhiên, ngày càng nhiều nghiên cứu cho thấy rằng các môi trường ổn định trước đây đang trở nên không chắc chắn là kết quả của việc thúc đẩy thay đổi công nghệ, toàn cầu hóa, hội tụ ngành, hành vi cạnh tranh gay gắt, bãi bỏ quy định (Dälken, 2016). Các công ty có khả năng sử dụng lợi thế dữ liệu và nắm bắt công nghệ của thời đại số như là một nguồn lực sẽ có lợi thế cạnh tranh và do đó mang lại hiệu quả.

Giả thuyết H5: Nguồn lực và khả năng của công ty ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh.

Mặc dù xuất phát từ hai truyền thống lý thuyết khác nhau, nhưng các nhà nghiên cứu ở cả hai trường phái đều phân tích và nhằm giải thích cùng một hiện tượng là lợi thế cạnh tranh của công ty.

Hơn nữa, hai quan điểm bổ sung cho các hoạt động của doanh nghiệp, bằng cách rút ra những hiểu biết từ cả hai, chúng ta có thể có cái nhìn cân bằng hơn về các nguồn lợi thế cạnh tranh “nội bộ” và “bên ngoài”.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu về mối quan hệ giữa cấu trúc ngành và nguồn lực tới hiệu quả doanh nghiệp. Để thu thập dữ liệu, tác giả điều tra bằng bảng hỏi, hình thành các biến cấu trúc ngành, nguồn lực và hiệu quả doanh nghiệp từ thang đo khảo sát, sử dụng phân tích nhân tố khám phá. Sau đó, phân tích hồi quy được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của các biến thuộc cấu trúc ngành và nguồn lực tới hiệu quả kinh doanh. Các dữ liệu sẽ được tính toán và thống kê bằng công cụ phân tích là STATA.

Dữ liệu cho các biến độc lập và phụ thuộc được thu thập thông qua một cuộc khảo sát được gửi đến các nhà quản lý của 570 công ty đang hoạt động thuộc các ngành khác nhau tại Hà Nội và các tỉnh lân cận. Kết quả, 250 các nhà quản lý đã trả lời bao gồm 40% giữ chức vụ giám đốc/phó giám đốc đơn vị, 60 % các trưởng/phó phòng ban chức năng của công ty. Cuộc khảo sát bao gồm các câu hỏi để đo lường các biến số: cấu trúc ngành, nguồn lực, hiệu quả hoạt động, thang đo với 5 mức độ (Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2007). Các thang đo các yếu tố nguồn lực và cấu trúc ngành đã được điều chỉnh từ nhiều nghiên cứu trước đây (Pecotich & cộng sự, 1999; Galbreath & Galvin, 2008).

Hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả tổng thể được đo lường với ba thang đo bao gồm doanh số bán hàng (HQ_DT), thị phần (HQ_TP) và lợi nhuận (HQ_LN) (Spanos & Lioukas, 2001; Galbreath & Galvin, 2008). Đối với mỗi chỉ số hiệu quả, các nhà quản lý được yêu cầu đánh giá hiệu quả của công ty họ so với các đối thủ cạnh tranh trong ngành trong khoảng thời gian ba năm trước để dự đoán hiệu quả bền vững và giảm thiểu biến động thời gian. Mặc dù dữ liệu hiệu quả được đo bằng chỉ số tài chính cụ thể sẽ khách quan hơn, nhưng do mẫu điều tra bao gồm của một số công ty tư nhân và nhỏ, dữ liệu thu thập về hiệu quả bị thiếu do những lo ngại về quyền riêng tư. Mặt khác, các phép đo hiệu quả chủ quan đã được chứng minh là một sự thay thế hợp lý cho các phép đo khách quan (Venkatraman & Ramanujam, 1987).

Bảng 1: Kiểm định độ tin cậy của thang đo

BIẾN	Thang đo	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha
ĐỐI THỦ CẠNH TRANH HIỆN TẠI (ĐTCTHT) Cronbach's Alpha 0,8337			
ĐTCTHT1	Các doanh nghiệp trong ngành cạnh tranh mạnh mẽ để nắm giữ và/hoặc tăng thị phần của họ	0,6392	0,8030
ĐTCTHT2	Các động thái cạnh tranh từ một công ty trong ngành có tác động đến các công ty khác	0,5695	0,8142
ĐTCTHT3	Các trận chiến quảng cáo xảy ra thường xuyên và rất dữ dội	0,6337	0,8014
ĐTCTHT4	Cắt giảm giá là một hành động cạnh tranh phổ biến trong ngành của chúng tôi	0,5864	0,8113
ĐTCTHT5	Các thuật ngữ thích hợp để mô tả sự cạnh tranh trong ngành chúng tôi là “chiến tranh”, “cay đắng” hay “khó chịu”	0,6015	0,8079
ĐTCTHT6	Các công ty nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong cạnh tranh trong ngành	0,6237	0,8034
Áp lực từ khách hàng (KH) Cronbach's Alpha: 0,7809			
KH1	Các sản phẩm/dịch vụ của ngành có những đặc điểm riêng và rất khó để tìm ra sản phẩm thay thế	0,5684	0,7363
KH2	Người mua tập trung cao độ (người mua mua số lượng lớn so với doanh số của công ty)	0,5891	0,7292
KH3	Các sản phẩm/dịch vụ từ ngành của chúng tôi được bán cho người mua trong các ngành có lợi nhuận thấp	0,5272	0,7499
KH4	Người mua các sản phẩm/dịch vụ của ngành có khả năng thương lượng để đạt được mức giá thấp hơn	0,5522	0,7423
KH5	Có một số lượng nhỏ người mua tạo thành một tỷ lệ lớn doanh thu của ngành này	0,5471	0,7437
Áp lực từ nhà cung cấp (NCC) Cronbach's Alpha: 0,8823			
NCC1	Sản phẩm của nhà cung cấp có thể ảnh hưởng quyết định đến chất lượng sản phẩm/dịch vụ của ngành này	0,7484	0,8548
NCC2	Sản phẩm của nhà cung cấp là một đầu vào quan trọng của ngành chúng tôi	0,7344	0,8570
NCC3	Các nhà cung cấp có thể tích hợp quy trình sản xuất/kinh doanh của chúng tôi vào hoạt động của họ	0,6244	0,8723
NCC4	Các nhà cung cấp có thể tăng giá dễ dàng hoặc đe dọa giảm chất lượng sản phẩm của họ	0,6725	0,8649
NCC5	Trong ngành của chúng tôi, có một số nhà cung cấp hoặc một nhóm nhà cung cấp có quyền lực mạnh	0,7028	0,8609
NCC6	Có một số lượng nhỏ các nhà cung cấp đóng góp một tỷ lệ lớn đầu vào của ngành chúng tôi	0,6977	0,8617
NCC7	Các doanh nghiệp trong ngành có khả năng thương lượng với nhà cung cấp để đạt được mức giá thấp hơn	0,5102	0,8831
Rào cản xâm nhập (RaoCan) Cronbach's Alpha: 0,8359			
RaoCan1	Các đối thủ cạnh tranh mới phải tham gia ở quy mô lớn mới có thể gây chú ý và chịu phản ứng mạnh từ các công ty hiện tại	0,6527	0,8012
RaoCan2	Các công ty trong ngành có thể sử dụng các nguồn lực cần thiết để ngăn chặn sự xâm nhập của các đối thủ mới	0,6329	0,8050
RaoCan3	Các công ty mới phải chi phí lớn cho quảng cáo mạo hiểm hoặc cho nghiên cứu và phát triển	0,5616	0,8203
RaoCan4	Những công ty mới phải mất một khoản chi phí lớn để xây dựng thương hiệu và giành lại sự trung thành của khách hàng với các thương hiệu hiện tại	0,6107	0,8114
RaoCan5	Các công ty mới sẽ gặp khó khăn để thuyết phục các kênh phân phối chấp nhận sản phẩm/dịch vụ của họ	0,6168	0,8089
RaoCan6	Cần có nguồn vốn lớn và/ hoặc tài chính mạnh để tham gia vào ngành của chúng tôi	0,6163	0,8091
Áp lực từ sản phẩm thay thế (SPTT) Cronbach's Alpha : 0,8700			
SPTT1	Trong ngành của chúng tôi, có áp lực đáng kể từ những sản phẩm/dịch vụ thay thế rẻ hơn	0,7441	0,8301
SPTT2	Người tiêu dùng dễ dàng tìm được các sản phẩm/dịch vụ khác có đặc điểm và chức năng tương tự với sản phẩm/dịch vụ của ngành chúng tôi	0,7042	0,8412
SPTT3	Hầu hết các công ty trong ngành đều nhận thức được sự cạnh tranh mạnh từ các sản phẩm/dịch vụ thay thế	0,7048	0,8403
SPTT4	Ưu điểm của các sản phẩm/dịch vụ thay thế làm giảm lợi nhuận tiềm năng trong ngành của chúng tôi	0,6739	0,8478
SPTT5	Áp lực của các sản phẩm/dịch vụ thay thế hạn chế tính đa dạng của ngành chúng tôi	0,6558	0,8520
Nguồn lực/ Vật chất – Kỹ thuật (NguonLuc1) Cronbach's Alpha: 0,6753			
VC-KT1	Bộ phận sản xuất/cung ứng hiệu quả	0,5400	0,8339
VC-KT2	Lợi thế quy mô và kinh nghiệm kỹ thuật	0,5088	0,8371
VC_KT3	Khả năng công nghệ và thiết bị	0,6009	0,8275
VC_KT4	Vốn và đầu tư tài chính (vốn chủ sở hữu, các khoản nợ được bảo đảm, tài khoản có lãi, tiền mặt...)	0,5130	0,8368
Nguồn lực/Tổ chức quản lý (NguonLuc2) Cronbach's Alpha: 0,8568			
TC_QL1	Năng lực quản lý, điều phối, lập kế hoạch chiến lược	0,6134	0,8263
TC_QL2	Kiến thức và kỹ năng của nhân viên	0,5505	0,8327
TC_QL3	Thương hiệu sản phẩm/dịch vụ	0,6400	0,8230
TC_QL4	Khả năng thu hút nhân viên sáng tạo	0,5512	0,8327
TC_QL5	Kiểm soát và truy cập vào các kênh phân phối	0,6147	0,8473
TC_QL6	Mối quan hệ thiết lập và duy trì thuận lợi với khách hàng và nhà cung cấp	0,5579	0,8320
Hiệu quả kinh doanh (HQKD) Cronbach's Alpha : 0,7819			
HQKD1	Tăng trưởng doanh thu bán hàng	0,5877	0,7414
HQKD2	Tăng trưởng thị phần	0,6352	0,6910
HQKD3	Tăng trưởng lợi nhuận	0,6454	0,6763

Nguồn: Thống kê từ STATA theo số liệu điều tra.

Cấu trúc ngành

Các câu hỏi được thiết kế để khai thác dựa vào mô hình năm lực lượng của Porter (1980). Có 6 câu hỏi (thang đo) cho đối thủ cạnh tranh hiện tại (ĐTCTHT). Theo Spanos & Lioukas (2001), bốn

lực lượng khác (ĐTCTTA = “Rào cản xâm nhập”, với 6 thang đo; SPTT = “Áp lực từ sản phẩm thay thế” với 5 thang đo; NCC = “Quyền lực của nhà cung cấp” với 7 thang đo; KH = “Quyền lực của người mua” với 5 thang đo).

Bảng 2: Kết quả phân tích nhân tố biến độc lập và phụ thuộc

Variable	Factor1	Factor2	Factor3	Factor4	Factor5	Factor6	Factor7	Uniqueness
HQ_DT							0,7364	0,2921
HQ_TP							0,5759	0,3422
HQ_LN							0,5810	0,3520
ĐTCTHT1					0,7615			0,3668
ĐTCTHT2					0,6958			0,4830
ĐTCTHT3					0,7382			0,4130
ĐTCTHT4					0,6939			0,4814
ĐTCTHT5					0,7161			0,4599
ĐTCTHT6					0,7541			0,4160
KH1						0,7346		0,3700
KH2						0,7250		0,4012
KH3						0,7259		0,4138
KH4						0,6438		0,4317
KH5						0,6777		0,4714
NCC1	0,8292							0,2991
NCC2	0,8165							0,2813
NCC3	0,7266							0,4358
NCC4	0,7694							0,3947
NCC5	0,7843							0,3333
NCC6	0,7779							0,3615
NCC7	0,6131							0,5442
RaoCan1				0,6793				0,4213
RaoCan2				0,7440				0,4147
RaoCan3				0,6754				0,4474
RaoCan4				0,6779				0,4279
RaoCan5				0,7089				0,4294
RaoCan6				0,6660				0,4172
SPTT1			0,8371					0,2767
SPTT2			0,7864					0,3293
SPTT3			0,7804					0,3472
SPTT4			0,7785					0,3632
SPTT5			0,7712					0,3901
TC_QL1		0,6270						0,4710
TC_QL2		0,6757						0,5238
TC_QL3		0,7202						0,4360
TC_QL4		0,5673						0,5247
TC_QL6		0,5966						0,5066
VC_KT1		0,6504						0,5247
VC_KT2		0,6286						0,5701
VC_KT3		0,7060						0,4640
VC_KT4		0,5980						0,5816

(blanks represent $abs(\text{loading}) < 0,5$).

Nguồn: Thống kê từ STATA theo số liệu điều tra.

Nguồn lực

Các nhà quản lý được yêu cầu đánh giá sức mạnh tương đối của công ty họ, so với các đối thủ cạnh tranh trong ngành với 5 mức độ (1: thấp hơn nhiều so với đối thủ cạnh tranh,...5: cao hơn nhiều so với đối thủ cạnh tranh). Nguồn lực hữu hình (NguonLuc1) bao gồm 4 thang đo (Vật chất/ Kỹ thuật: VC_KT),

nguồn lực vô hình (NguonLuc2) bao gồm 6 thang đo (Tổ chức/Quản lý: TC_QL).

Biến kiểm soát: Nhóm ngành kinh doanh

Nghiên cứu tiến hành phân loại các doanh nghiệp thành 2 nhóm: Nhóm doanh nghiệp ngành sản xuất (SX): NGANH0 và nhóm doanh nghiệp ngành

thương mại – dịch vụ (TM – DV): NGANH1. Kết quả thống kê cho thấy nhóm SX chiếm 34%, nhóm TM – DV chiếm 66%.

Mô hình hồi quy chuẩn hóa:

$$HQKD = \beta_1 \text{ĐTCTHT} + \beta_2 \text{ĐTCTTA} + \beta_3 \text{SPTT} + \beta_4 \text{KH} + \beta_5 \text{NCC} + \beta_6 \text{NguonLuc} + \beta_7 \text{NGANH}$$

4. Kết quả nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu được thiết lập với 5 nhân tố cấu trúc ngành (với 29 thang đo), 2 nhân tố nguồn lực (với 10 thang đo) và hiệu quả kinh doanh (với 3 thang đo).

Hệ số Cronbach's Alpha kiểm định độ tin cậy của thang đo, cho phép loại bỏ những biến không phù hợp trong mô hình nghiên cứu. Tiêu chuẩn chấp nhận các biến: i) những biến có hệ số tương quan biến tổng phù hợp (Corrected Item – Total Correlation) > 0,3 trở lên; ii) các hệ số Cronbach's Alpha của các biến phải từ 0,7 trở lên và >= Cronbach's Alpha nếu loại biến. Bảng 1 cho thấy các biến độc lập và phụ

thuộc thỏa mãn 2 điều kiện trên, do đó được xem là chấp nhận và thích hợp đưa vào phân tích những bước tiếp theo. Phân tích nhân tố (EFA - Exploratory Factor Analysis) nhằm tóm tắt các dữ liệu, xác định các tập hợp nhóm biến. Kết quả kiểm định sự phù hợp của phân tích nhân tố với các biến độc lập cho kết quả: i) Hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) đạt giá trị 0,842 ($0,5 \leq KMO \leq 1$) nên phân tích nhân tố là phù hợp; ii) Sig. (Bartlett's Test) = 0,000 (sig. < 0,05) chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể; iii) Hệ số tải nhân tố (Factor Loading) là chỉ tiêu đảm bảo mức ý nghĩa thiết thực của EFA >= 0,5; iv) Eigenvalues = 1,66 > 1 đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố, thì nhân tố rút ra có ý nghĩa tóm tắt thông tin tốt nhất. Bảng 1 cho thấy 38 biến quan sát được gom thành 6 nhân tố, trong đó có 1 biến quan sát là TC_QL5 có hệ số Factor Loading < 0,5 nên loại khỏi phân tích EFA, nhóm biến *NguonLuc1* hội tụ vào nhóm *NguonLuc2* thành nhóm "*NguonLuc*"; v)

Bảng 3: Kết quả hồi quy

	Mô hình 1	Mô hình 2	Mô hình 3	Mô hình 4	
BIẾN	HQKD	HQKD	HQKD	HQKD	VIF
Ước lượng tham số					
NguonLuc	0,492*** (8,62)	0,490*** (8,62)	0,485*** (8,64)	0,494*** (8,86)	1,42
RaoCan	0,270*** (4,62)	0,268*** (4,60)	0,270*** (4,64)	0,274*** (4,71)	1,54
SPTT	-0,143** (-2,81)	-0,147** (-2,92)	-0,144** (-2,88)	-0,134** (-2,71)	1,12
ĐTCTHT	-0,119* (-2,26)	-0,109* (-2,21)	-0,112* (-2,28)	-0,093* (-1,97)	1,02
1.nganh	-0,066 (-1,29)	-0,068 (-1,35)	-0,068 (-1,35)		
NCC	-0,030 (-0,62)	-0,029 (-0,60)			
KH	0,028 (0,53)				
Kiểm định sự phù hợp của mô hình					
N	250	250	250	250	
R ²	0,468	0,467	0,467	0,463	
adj. R ²	0,453	0,454	0,456	0,454	
F	30,41	35,54	42,69	52,73	
df_m	7	6	5	4	
df_r	242	243	244	245	
ΔF vs. prior		5,13	7,15	10,04	
Sig.ΔF(df1,df2) vs. prior		0,0001***	0,0001***	0,0001***	

Standardized beta coefficients; t statistics in parentheses.

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Nguồn: Thống kê từ STATA theo số liệu điều tra.

Cumulative = 0,5883 > 0,5 cho thấy 58.83% biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 6 nhân tố. Bảng 2 trình bày hệ số tải nhân tố của các biến độc lập và phụ thuộc trong mô hình đã được điều chỉnh lần 2.

Kiểm định phân tích nhân tố với biến phụ thuộc cho kết quả: KMO = 0,700 nên phân tích nhân tố là phù hợp; Sig. (Bartlett's Test) = 0,000 (sig. < 0,05) chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể; Eigenvalues = 2,093 > 1; Cumulative = 0,6977 > 0,5 cho thấy 69,77 % biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 1 nhân tố. Như vậy 3 biến quan sát được gom thành 1 nhân tố, tất cả các biến số có hệ số Factor Loading > 0,5.

Phân tích hồi quy sẽ xác định mối quan hệ giữa biến phụ thuộc (Hiệu quả kinh doanh HQKD) và các biến độc lập (ĐTCTHT, RaoCan, SPTT, KH, NCC, NguonLuc). Mô hình đầu tiên (mô hình 1) gồm tất cả các biến độc lập với biến phụ thuộc "HQKD". Các mô hình tiếp theo sẽ được điều chỉnh, các biến không thỏa mãn ước lượng tham số sẽ được loại bỏ dần. Kiểm định sự phù hợp của mô hình sau so với mô hình trước được thỏa mãn thông qua chỉ số $\Delta F(df1, df2)$ (Bảng 3). Mô hình 4 tốt hơn mô hình 3 ($\Delta F(df1, df2) = 10,04 (5,6)$ với $P = 0,0000 < 0,0001$). Các hệ số VIF < 2 nên kết luận không có hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình này. Theo đó, mô hình được lựa chọn chỉ bao gồm 4 biến độc lập và không có biến KH và NCC. Kết quả phân tích hồi quy đã khẳng định các giả thuyết nêu ra trong mô hình nghiên cứu (H1-H2-H3-H4-H5) được chấp nhận và được kiểm định phù hợp.

Phương trình hồi quy chuẩn hóa có dạng:

$$HQKD = 0,494 * NguonLuc + 0,274 * RaoCan - 0,134 * SPTT - 0,093 * ĐTCTHT$$

Theo mô hình chuẩn hóa, biến NguonLuc tác động mạnh nhất đến HQKD, tiếp đến là biến RaoCan, SPTT, ĐTCTHT. Kết quả cho thấy ảnh hưởng của nguồn lực (chiếm 49,66%) và cấu trúc ngành (chiếm 50,34%) tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là tương đương.

5. Kết luận và gợi ý

5.1. Đóng góp về mặt lý luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy về tổng thể, cấu trúc ngành có ảnh hưởng tới hiệu quả doanh nghiệp. Mỗi lực lượng cạnh tranh trong ngành xác định giá cả, chi phí và đầu tư, mang lại lợi nhuận và sức hấp dẫn của ngành. Kết quả này cũng phù hợp với các giải

thích của Porter & Heppelmann (2014), Karabag & Berggren (2014), Spanos & cộng sự (2004) rằng về cơ bản, năm lực lượng của cấu trúc ngành ảnh hưởng tới hiệu quả tổng thể ngành, và do đó hiệu quả của các doanh nghiệp trong ngành. Tuy nhiên, nghiên cứu của chúng tôi làm rõ hơn tác động của các thành phần trong cấu trúc ngành tới hiệu quả. Cụ thể, chỉ có các lực lượng cạnh tranh ngang là áp lực của đối thủ hiện tại, áp lực của sản phẩm thay và chiều cao của rào cản xâm nhập ảnh hưởng tới hiệu quả, trong khi các lực lượng cạnh tranh dọc là áp lực khách hàng và nhà cung cấp thì không.

Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng nguồn lực của doanh nghiệp (bao gồm các nguồn lực hữu hình và vô hình) là yếu tố quan trọng giải thích sự thay đổi của hiệu quả doanh nghiệp. Kết quả này tiếp tục khẳng định vai trò của các yếu tố nội bộ và khả năng của doanh nghiệp trong việc duy trì vị thế cạnh tranh trong ngành. Hay theo cách giải thích của Galbreath & Galvin (2008) và Teece (2017) rằng môi trường doanh nghiệp đã thay đổi trong những năm gần đây, và để cạnh tranh thành công, các công ty cần tận dụng hiệu quả nguồn lực của họ, thay vì chú trọng nhiều tới việc kiểm soát và thao túng các lực lượng cấu trúc hoặc được đặt trong các ngành "hấp dẫn".

5.2. Hàm ý về mặt thực tiễn

Nghiên cứu gợi ý cho các công ty làm thế nào để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững trong bối cảnh cấu trúc ngành đang chuyển đổi. Mối quan hệ giữa nhà cung cấp – doanh nghiệp – khách hàng ngày nay có thể không còn ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp theo cách gây áp lực cạnh tranh như trong mô hình của Porter (1980). Doanh nghiệp không chỉ tạo ra giá trị bằng cách kiểm soát mô hình chuỗi hoạt động tuyến tính trước đây, vật liệu từ các nhà cung cấp trải qua một loạt các bước chuyển đổi thành một đầu ra có giá trị lớn hơn: sản phẩm/dịch vụ hoàn thiện – “mô hình đường ống” theo thuật ngữ của Marshall & cộng sự (2016). Ngày nay, các doanh nghiệp có thể kinh doanh trên các cơ sở hạ tầng mở là các nền tảng, từ đó các doanh nghiệp tạo giá trị bằng cách tương tác giữa bên ngoài nhà sản xuất và người tiêu dùng, qua đó cho phép tạo ra giá trị cho tất cả các bên tham gia. Sự ảnh hưởng quan trọng của nguồn lực doanh nghiệp tới hiệu quả cũng hàm ý rằng, để tạo ra được các tương tác hiệu quả, doanh nghiệp cần có năng lực phân tích dữ liệu, phân tích nhu cầu khách hàng và nhà

cung cấp, từ đó đầu tư thiết kế sản phẩm/dịch vụ, nâng cao khả năng tạo ra giá trị. Mặt khác, các công ty sở hữu những công nghệ mới và công cụ phân tích dữ liệu có thể tạo ra rào cản vững chắc chống lại những công ty mới tham gia vào thị trường, đồng thời doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới sáng tạo đưa ra những sản phẩm mới, cạnh tranh với sản phẩm thay thế.

Nghiên cứu này còn một số hạn chế. Mẫu nghiên

cứu của chúng tôi phần lớn là các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành thương mại dịch vụ. Hơn nữa, cấu trúc ngành còn có thể tác động tới hiệu quả thông qua chiến lược mà doanh nghiệp áp dụng và còn chịu tác động của các yếu tố vĩ mô. Trong nghiên cứu tiếp theo chúng tôi có thể mở rộng số lượng mẫu điều tra tới các doanh nghiệp sản xuất và xem xét ảnh hưởng của chiến lược công ty và các yếu tố vĩ mô tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo:

- Barney, J. (1991), 'Firm resources and sustained competitive advantage', *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Chen, Y. (2010), 'The continuing debate on firm performance: A multilevel approach to the IT sectors of Taiwan and South Korea', *Journal of Business Research*, 63, 471-478.
- Dälken, F. (2016), 'Are Porter's five competitive forces still applicable? A critical examination concerning the relevance for today's business', *3rd IBA Bachelor Thesis Conference*, University of Twente, Enschede, The Netherlands.
- D'Aveni, R.A., Dagnino, G.B. & Smith, K. (2010), 'The age of temporary competitive advantage', *Strategic Management Journal*, 31, 1371-1385.
- Galbreath, J. & Galvin, P. (2008), 'Firm factors, industry structure and performance variation: New empirical evidence to a classic debate', *Journal of Business Research*, 61, 109-117.
- Guan, J., Cai, H. & Cao, Y. (2015), 'Industry versus firm effects on the profit persistence in China', *China Economic Review*, 34, 83-93.
- Henry, A.E. (2011), *Understanding Strategic Management*, 2nd edition, New York: Oxford University Press.
- Hitt, M.A., Ireland, R.D. & Hoskisson, R.E. (2011), *Strategic management: concepts, competitiveness globalization*, 9th edition, Independence, KY: South-Western-Cengage.
- Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2007), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nhà xuất bản Hồng Đức, Hồ Chí Minh.
- Kamasak, R. (2013), *Resource-Based View (RBV) in all its aspects. Why some firms outperform others?*, Germany: Scholar's Press.
- Karabag, S.F. & Berggren, C. (2014), 'Antecedents of firm performance in emerging economies: Business groups, strategy, industry structure, and state support', *Journal of Business Research*, 67(10), 2212-2223.
- Marshall, W.V.A., Geoffrey G.P. & Sangeet, P.C. (2016), 'Pipelines, platforms, and the new rules of strategy – scale now trumps differentiation', *Harvard Business Review*, 54-62, retrieved on October 18th 2018, from <<https://hbr.org/2016/04/pipelines-platforms-and-the-new-rules-of-strategy>>.
- McGahan, A.M. & Porter, M.E. (2003), 'The emergence and sustainability of abnormal profits', *Strategic Organization*, 1(1), 79-108.
- Pecotich, A., Hattie J. & Li Peng L. (1999), 'Development of industruct: A scale for the measurement of perceptions of industry structure', *Marketing Letters*, 10(4), 409-422.
- Porter, M.E. (1980), *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*, New York: Free Press.
- Porter, M.E. & Heppelmann J.E. (2014), 'How smart, connected products are transforming competition', *Harvard Business Review*, retrieved on October 18th 2018, from <<https://hbr.org/2014/11/how-smart-connected-products-are-transforming-competition>>.

- Raible, M. (2013), 'Industrial organization theory and its contribution to decision-making in purchasing', *2nd IBA Bachelor Thesis Conference*, University of Twente, Enschede, The Netherlands, retrieved on October 18th 2018, from <<https://essay.utwente.nl/64302/1/Max%20Raible.pdf>>.
- Spanos, Y.E. & Lioukas, S. (2001), 'An examination of the causal logic of rent generation: Contrasting Porter's competitive strategy framework and the resource-based perspective', *Strategic Management Journal*, 22, 907-934.
- Spanos, Y.E., Zaralis, G. & Lioukas, S. (2004), 'Strategy and industry effects on profitability: Evidence from Greece', *Strategic Management Journal*, 25, 139-165.
- Teece, D.J. (2017), 'A capability theory of the firm: an economics and (Strategic) management perspective', *New Zealand Economic Papers*, retrieved on October 20th 2018, DOI:10.1080/00779954.2017.1371208.
- Terpend, R. & Krause, D.R. (2015), 'Competition or cooperation? Promoting supplier performance with incentives under varying conditions of dependence', *Journal of Supply Chain Management*, 51(4), 29-53.
- Venkatraman, N. & Ramanujam, V. (1987), 'Measurement of business economic performance: An examination of method convergence', *Journal of Management*, 13, 109-122.