

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DUY TÂN

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NĂNG
LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT
KHẨU THỦY SẢN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH AN GIANG**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh
Mã số: 9340101

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng, Năm 2022

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI TRƯỜNG
ĐẠI HỌC DUY TÂN**

Người hướng dẫn khoa học:

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Phản biện 3:

Luận án được bảo vệ tại Hội đồng đánh giá luận án cấp
..... họp tại Trường Đại học Duy Tân vào lúc giờ ngày
tháng năm 2022.

Có thể tìm hiểu luận án tại:

- Thư viện Quốc gia Việt Nam
- Trung tâm Thông tin tư liệu Trường Đại học Duy Tân

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Việc xuất khẩu các sản phẩm thủy sản đã đem lại nguồn ngoại tệ to lớn cho đất nước. Phục vụ cho công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc. Trong đó phải kể đến xuất khẩu cá da trơn (cá tra), một sản phẩm độc đáo mang đặc trưng của vùng đồng bằng sông Cửu Long. Cá Tra Việt Nam đã có mặt khắp 142 quốc gia và vùng lãnh thổ... An Giang là một trong những tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long được thiên nhiên ban tặng đất phù sa màu mỡ nhiều sông hồ kênh rạch chằng chịt rất thích hợp nuôi trồng chế biến cá Tra xuất khẩu (*Do xuất khẩu thủy sản ở An Giang 97% là xuất khẩu cá tra. Nên luận án này xin đề cập đến xuất khẩu cá tra là chính*). Nghề này đem lại hiệu quả kinh tế cao nên diện tích ao nuôi ngày càng phát triển nhanh giúp An Giang trở thành nơi có sản lượng xuất khẩu thủy sản nước ngọt lớn nhất vùng. Trong giai đoạn 2015-2020 ngành xuất khẩu thủy sản đã thu về 1 tỷ 960 USD đóng góp 2,86 % GDP cả tỉnh (Cục thống kê An Giang), góp phần giải quyết hàng nghìn công ăn việc làm mỗi năm... Tuy nhiên sản lượng xuất khẩu hiện nay ở đồng bằng sông Cửu Long và đặc biệt là ở An Giang sụt giảm nghiêm trọng. Sản lượng từ 271.238 tấn vào năm 2007 đến năm 2017 là 261.600 tấn và đến năm 2020 là 121.034 tấn, thấp nhất trong những năm qua, làm cho số doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản giải thể, phá sản rất nhiều. Nguyên nhân là do suy thoái kinh tế toàn cầu, dịch bệnh, hàng rào kỹ thuật, hàng rào thuế quan của các nước nhập khẩu lập ra, đã tác động xấu đến tình hình sản xuất kinh doanh. Không những vậy, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thủy sản xuất khẩu chưa đánh giá hết được tầm quan trọng của những nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản bao gồm các nhân tố sau: *nhân tố tài chính, nhân tố năng lực quản trị, nhân tố công nghệ chế biến, nhân tố nguồn nhân lực, nhân tố marketing, nhân tố giá, nhân tố năng lực phát triển quan hệ kinh doanh, nhân tố thương hiệu, nhân tố sản phẩm, nhân tố Logistics*. Tất cả nhân tố vừa nêu trên đã ảnh hưởng rất lớn đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam nói chung và doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang nói riêng vốn đã gặp rất nhiều khó khăn. Thiết nghĩ, cần có nhiều công trình nghiên cứu để tìm ra những giải pháp thích hợp nhằm hạn chế tác động tiêu cực của các nhân tố nêu trên nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh các DN XKTS tỉnh An Giang trong

thời gian tới là một vấn đề hết sức cấp bách. Chính vì vậy “**Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang**” được chọn làm đối tượng nghiên cứu cho luận án Tiến sĩ QTKD của tôi.

2. Mục tiêu nghiên cứu

❖ Mục tiêu tổng quát:

Nghiên cứu các vấn đề lý luận về NLCT của DN và xây dựng mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các DN xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang.

Xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản. Từ đó tiến hành phân tích, đánh giá nhằm đề ra hàm ý chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản An Giang thời kỳ 2023 - 2035.

❖ Mục tiêu cụ thể:

- Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang.

- Đo lường mức độ tác động các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang.

- Kiểm định sự khác biệt về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang theo đặc tính doanh nghiệp (quy mô vốn, nhân sự, số năm kinh nghiệm, doanh số...).

- Đề xuất hàm ý chính sách, hàm ý quản trị để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang thời kỳ 2023-2035.

3. Các câu hỏi nghiên cứu

(1). Các lý thuyết về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đã tiếp cận theo những quan điểm, định hướng nào ?

(2). Áp dụng mô hình nghiên cứu nào để đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản ở Việt Nam nói chung và trên địa bàn tỉnh An Giang nói riêng ?

(3). Sử dụng phương pháp nào để ước lượng và kiểm định các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang ?

(4). Kết quả phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT trong mô hình là như thế nào ?

(5). Hàm ý chính sách và hàm ý quản trị gì để nâng NLCT của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang ?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

-Đối tượng nghiên cứu: Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang. Với 97% kim ngạch xuất khẩu thủy sản của tỉnh An Giang là từ xuất khẩu cá tra (Nguồn Cục Thống kê tỉnh An Giang, 2016), nên luận án này tập trung đề cập đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra là chính.

-Phạm vi nghiên cứu

+ Phạm vi không gian: Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra trên phạm vi tỉnh An Giang.

+ Phạm vi thời gian: Nghiên cứu năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra tỉnh An Giang từ năm 2008 đến năm 2020.

5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, kết hợp giữa phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Trong đó, phương pháp nghiên cứu định lượng là chủ đạo.

Về định tính: Nghiên cứu tài liệu, tìm hiểu các công trình nghiên cứu trước đó của các tác giả trong và ngoài nước có liên quan đến luận án để dò tìm và chọn lọc các nội dung, làm cơ sở cho việc thiết lập dàn bài phỏng vấn chuyên gia và thảo luận nhóm nhằm hoàn thiện mô hình cho nghiên cứu sơ bộ, xác định thang đo và biến quan sát. Bên cạnh đó, việc tổng hợp những thành tựu nghiên cứu của các luồng nghiên cứu trước cũng để tìm ra khoảng trống nghiên cứu nhằm định hướng cho đề tài nghiên cứu của luận án.

Về định lượng: Phương pháp nghiên cứu định lượng nhằm khẳng định giá trị và độ tin cậy của thang đo, về các nhân tố tác động đến NLCT của các doanh nghiệp XKTS, qua việc ứng dụng phần mềm SPSS và AMOS, cụ thể là: Kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha; Phân tích nhân tố khám phá (EFA); Phân tích nhân tố khẳng định (CFA); Dùng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) để kiểm định mô hình và các giả thuyết nghiên cứu. Sử

dụng Bootstrap để kiểm định tính bền vững của các ước lượng trong mô hình nghiên cứu;

6. Những đóng góp của luận án

Đóng góp về mặt lý luận:

- Tổng hợp các vấn đề lý luận về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, xem xét các thành phần (các nhân tố) cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp từ các trường phái, quan điểm học thuật khác nhau.

- Giới thiệu một số nghiên cứu thực nghiệm về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp của các tác giả trong và ngoài nước.

- Luận án đã tiếp cận theo hướng tích hợp các trường phái lý thuyết về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong đó:

+ Tiếp cận dựa trên nguồn lực doanh nghiệp

+ Tiếp cận dựa trên định hướng thị trường

+ Tiếp cận dựa trên năng lực của doanh nghiệp

+ Tiếp cận từ chuỗi giá trị

- Đề xuất mô hình nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang với 10 nhân tố (thành phần), trong đó đã tích hợp 02 nhân tố mới là logistic và năng lực marketing.

Đóng góp về mặt thực tiễn:

- Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN XKTS tỉnh An Giang giai đoạn 2009 -2020 về diện tích nuôi trồng, sản lượng và kim ngạch xuất khẩu, số lao động, công nghệ sản xuất và chế biến, chi phí đầu vào, giá bán, năng lực quản trị, hoạt động marketing, logistics v.v..

- Đề xuất một số hàm ý quản trị và hàm ý chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang đến năm 2030

- Luận án có thể góp phần cung cấp thêm cơ sở khoa học cho các cơ quan ban ngành trong việc hoạch định chính sách phát triển ngành thủy sản An Giang và có thể làm tài liệu tham khảo trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh An Giang.

7. Kết cấu của luận án Luận án có kết cấu 5 chương như sau:

-Chương 1. Tổng quan vấn đề nghiên cứu của luận án.

-Chương 2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh trong các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản.

-Chương 3. Thiết kế nghiên cứu.

-Chương 4. Kết quả nghiên cứu và bàn luận

-Chương 5. Kết luận và hàm ý chính sách.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

1.1 Tổng quan về các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh ở nước ngoài

Theo Wernerrfelt (1984), thì nguồn lực của DN chính là yếu tố quyết định đến NLCT và hiệu quả kinh doanh của DN. Phân tích về nguồn lực của DN là tập trung vào phân tích NLCT dựa vào các yếu tố bên trong, nó chính là nguồn lực của DN. Lý thuyết này dựa vào tiền đề là các DN trong cùng một ngành thường sử dụng những chiến lược kinh doanh khác nhau. Hơn nữa, các DN không thể dễ dàng sao chép chiến lược kinh doanh của nhau bởi vì chiến lược kinh doanh được xây dựng dựa vào chính nguồn lực của DN.

Porter (1990), đã chỉ rõ lợi thế cạnh tranh không chỉ ở mỗi hoạt động, mà còn ở cả mối liên kết giữa các hoạt động với nhau, với các hoạt động của nhà cung cấp và của khách hàng. Qua đó tác giả đưa ra khái niệm “chuỗi giá trị”, chia hoạt động chung của một doanh nghiệp thành những nhóm hoạt động khác nhau đại diện cho từng yếu tố tạo nên lợi thế cạnh tranh, qua đó đánh giá được lợi thế để xây dựng các chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp.

Theo nghiên cứu của Sanchez & Heence (1996, 2004), thì năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dựa trên khả năng kết hợp các nguồn lực của doanh nghiệp nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh “Năng lực cạnh tranh của 1 công ty là khả năng duy trì, triển khai phối hợp các nguồn lực và khả năng theo cách giúp công ty đạt được mục tiêu của nó”.

Hai tác giả Ambastha và Momaya (2004), đã đưa ra khung lý thuyết về NLCT ở cấp độ DN. Nghiên cứu này cho thấy NLCT của DN chịu ảnh hưởng của các yếu tố: (1) Nguồn lực (nguồn nhân lực, cấu trúc, văn hóa, trình độ công nghệ, tài sản của DN); (2) Quy trình (chiến lược, quy trình quản lý, quy trình công nghệ, quy trình tiếp thị); (3) Hiệu suất (chi phí, giá cả, thị phần, phát triển sản phẩm mới). Nghiên cứu này chỉ dừng lại ở

NLCT của DN nói chung mà chưa phân biệt về qui mô, địa lý, lĩnh vực hoạt động.

1.2. Tổng quan về các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh ở Việt Nam

Thời gian qua, việc nghiên cứu năng lực cạnh tranh đã nhận được sự quan tâm của các nhà khoa học, nhiều tổ chức, cá nhân... Qua đó đã có nhiều bài báo, nhiều công trình nghiên cứu, nhiều luận án, luận văn viết về nâng cao năng lực cạnh tranh có thể kể đến như:

Nguyễn Vĩnh Thanh (2005) cho rằng “Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam thấp, vì đa phần các doanh nghiệp không đủ thông tin về thị trường, ra quyết định theo kinh nghiệm, theo lối mòn và thiếu sự nhạy bén”. Có quá nhiều doanh nghiệp hoạt động kinh doanh cùng một mặt hàng hoặc cùng một ngành nghề, trên cùng một thị trường nên dẫn đến tình trạng “Gà nhà đá gà nhà” làm giảm NLCT một cách không cần thiết. Đặc biệt, là các mặt hàng xuất khẩu, vì thế làm suy giảm đáng kể năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Ngoài ra, sự nhận thức về tầm quan trọng của kênh phân phối của nhiều doanh nghiệp hiện nay còn hạn chế.

Phạm Thị Quý (2005), đã tiếp cận năng lực cạnh tranh ở 3 cấp độ: Quốc gia, Doanh nghiệp, Sản phẩm. Tác giả cho rằng: năng lực công nghệ có tác động rất lớn đến sức cạnh tranh của hàng hoá, đổi mới công nghệ là biện pháp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, giá bán hoặc tạo ra nhiều sản phẩm có tính năng ưu việt hơn. Khả năng cạnh tranh trên thị trường chưa cao mà nguyên nhân chính đó là chất lượng sản phẩm. Đặc biệt, việc đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm khắc khe của thị trường này. Như thế đề tài nghiên cứu này chỉ đề cập đến năng lực cạnh tranh thông qua dấu hiệu cạnh tranh của sản phẩm mà chưa đề cập đến sự ảnh hưởng của các yếu tố lợi thế khách quan của các doanh nghiệp và của ngành chế biến thủy sản có thể tiếp cận.

Bùi Đức Tuấn (2010), đã nêu ra được bài học kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành chế biến thủy sản Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ là cần phải: (a) Ổn định nguồn nguyên liệu để phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu thủy sản bằng cách đẩy mạnh năng lực nuôi trồng thủy sản để làm nguồn cung ứng, đáp ứng yêu cầu của thị trường. (b) Áp dụng các hệ quản lý chất lượng global gap, truy xuất nguồn gốc, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn khắc khe của thị trường thế giới. (c) Hiện đại hóa khu vực chế biến đạt tiêu chuẩn quốc tế, cơ sở hạ

tăng tốt nhằm nâng cao chất lượng, hạ thấp giá thành sản phẩm. (d) Cân đối giữa đánh bắt, nuôi trồng và chế biến thủy sản nhằm thực hiện có hiệu quả các quy hoạch phát triển thủy sản. Từ đó, tác giả phân tích, đánh giá được thực trạng về năng lực cạnh tranh của ngành chế biến thủy sản. Đánh giá được những yếu tố then chốt ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngành xuất khẩu thủy sản. Qua đó tác giả định hướng tìm ra giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành chế biến thủy sản.

1.3. Nhận xét về các nghiên cứu trước và xác định khoảng trống nghiên cứu

1.3.1. Các nghiên cứu đã có

a/ Các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh ở nước ngoài:

Đã tổng quan các khái niệm, quan điểm về NLCT (năng lực cạnh tranh). Trong đó các quan điểm của các trường phái với cái nhìn đa chiều qua từng giai đoạn, với tư duy các trường phái nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế, đặc biệt là tính chung nhất về NLCT hay khả năng cạnh tranh của cấp quốc gia, cấp công ty. Các nghiên cứu nước ngoài, đã cho thấy những nhân tố quan trọng tác động đến NLCT của một quốc gia, một công ty ở các ngành nghề khác nhau. Các nghiên cứu cũng đã khẳng định tính cạnh tranh là tất yếu, đối với các Năng lực Tài chính, Năng lực Quản trị điều hành, Năng lực Nguồn nhân lực, Năng lực Sản phẩm, Năng lực Marketing, Năng lực sản phẩm, Thương hiệu, Năng lực Công nghệ.... Từ đó, cần tìm ra những nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các công ty là những nhân tố quan trọng nào, đó có thể nói là bản lề cho sự nghiên cứu về NLCT trong đề tài của tác giả. Tuy nhiên, các nghiên cứu chưa thật sự đưa ra cụ thể một mô hình nào có các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của DN, để khẳng định tính đầy đủ và cơ bản cho nghiên cứu về NLCT của một DN. Đa số các công trình nghiên cứu chỉ đưa ra những vấn đề chung về các nhân tố, như: Nhân lực, Vốn, Marketing, Chất lượng phục vụ, Chất lượng sản phẩm, Công nghệ, Quản lý,... là những nhân tố nội lực quyết định đến NLCT của các công ty. Một sự khác biệt các vấn đề trong các nghiên cứu ở nước ngoài như: Số liệu nghiên cứu, chính sách, pháp lý, hay các yếu tố về cơ chế quản lý, trình độ quản lý, công nghệ, văn hóa,... cho thấy sự đánh giá các nhân tố cũng thật sự có điểm chưa phù hợp cho việc áp dụng đối với những nghiên cứu tại Việt Nam. Vì mỗi một quốc gia có một thể chế chính trị, thị trường, trình độ nguồn nhân lực,... là khác nhau.

b/ Các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tại Việt Nam.

-Nghiên cứu của Trần Thế Hoàng (2011), đã phân tích mức độ ảnh hưởng của 14 nhân tố:

1. Năng lực quản trị; 2. Năng lực nghiên cứu và triển khai; 3. Năng lực công nghệ sản xuất; 4. Năng lực tổ chức xuất khẩu; 5. Năng lực phát triển quan hệ kinh doanh; 6. Nguồn nhân lực; 7. Năng lực tài chính; 8. Năng lực thanh toán quốc tế; 9. Năng lực marketing; 10. Năng lực cạnh tranh về giá; 11. Năng lực cạnh tranh thương hiệu; 12. Năng lực xử lý tranh chấp thương mại; 13. Văn hoá doanh nghiệp; 14. Năng lực thích ứng và đổi mới. Thông qua phân tích tầm quan trọng của từng nhân tố (trọng số) đối với NLCT của một DN. Nghiên cứu chỉ mang tính phân tích định tính chưa xây dựng được mô hình, chưa đi sâu vào khảo sát và phân tích thực tiễn, để khẳng định tính chắc chắn với kết luận nghiên cứu.

- CIEM (2011), nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất khẩu trong ba ngành may mặc, thủy sản, và điện tử ở Việt Nam, đã liệt kê 9 nhân tố như: chính sách thuế, hải quan, tỷ giá, tín dụng, lao động, đất đai và mặt bằng sản xuất; chính sách của nước nhập khẩu và quy định, hàng rào kỹ thuật của nước nhập khẩu; ảnh hưởng đến NLCT của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản. Để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, nhóm tác giả sử dụng khung phân tích được phát triển từ các lý thuyết khác nhau về hành vi và kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp và sử dụng số liệu thứ cấp các cuộc điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê (TCTK). Ngoài ra còn sử dụng phương pháp chuyên gia trong nghiên cứu. Tuy nhiên, nghiên cứu trên chỉ dừng lại ở việc liệt kê các nhân tố chứ chưa xây dựng được mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của 1 ngành cụ thể. Ngoài ra, nghiên cứu cũng chưa sử dụng phương pháp định lượng để kiểm định lại độ tin cậy các giả thuyết đã xây dựng. Nghiên cứu này thực hiện từ năm 2011 nên xét trong bối cảnh hiện tại có sự xuất hiện của đại dịch Covid đã ảnh hưởng rất lớn đến NLCT và còn sự phát triển của nhân tố logistics tác động không nhỏ đến NLCT của DN trên toàn thế giới và cả ở Việt Nam. Nên tính khả thi của nghiên cứu cũng ít phù hợp.

1.3.2. Khoảng trống nghiên cứu

Từ việc xem xét, đánh giá các nghiên cứu đã có trong và ngoài nước, Luận án xác định khoảng trống nghiên cứu với các vấn đề sau:

a/ Các nghiên cứu trong và ngoài nước về năng lực cạnh tranh được tiếp cận theo các giác độ, đối tượng và phương pháp nghiên cứu khác nhau như:

-Giác độ Vĩ mô: Năng lực cạnh tranh ngành thủy sản Việt Nam (Bùi Đức Tuấn, 2010); Năng lực cạnh tranh của các DN xuất khẩu thủy sản, da giày và điện tử (CIEM, 2011). Năng lực cạnh tranh ngành du lịch (Nguyễn Thành Long, 2016).

-Cấp độ doanh nghiệp: Mối quan hệ giữa năng lực cạnh tranh và hoạt động quản trị (Ho, 2015); Xây dựng năng lực cạnh tranh và lựa chọn chiến lược kinh doanh DN (Omar & Polat, 2010); Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp (Ambastha & Momaya, 2004; Sauka, 2014).

-Sử dụng các phương pháp: Sử dụng trọng số của từng nhân tố để đánh giá NLCT doanh nghiệp (Trần Thế Hoàng, 2011); Sử dụng phương pháp định tính (Bùi Đức Tuấn, 2010). Tuy nhiên, cho đến nay chưa có công trình nghiên cứu nào về “Các nhân tố ảnh hưởng đến Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang”

b/ Tại Việt Nam, chưa có nghiên cứu thực nghiệm ở giác độ doanh nghiệp tiếp cận theo hướng tích hợp các trường phái lý thuyết về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp như các trường phái:

- +Tiếp cận dựa trên nguồn lực doanh nghiệp
- +Tiếp cận dựa trên định hướng thị trường
- +Tiếp cận dựa trên năng lực của doanh nghiệp
- +Tiếp cận từ chuỗi giá trị (Porter, 1985):

c/ Cần xem xét ảnh hưởng của nhân tố logistic đến năng lực cạnh tranh của các DN XKTS Chuỗi Logistics gồm các hoạt động: lưu trữ hàng hóa, bao bì, đóng gói, lưu kho, thủ tục hải quan, vận chuyển hàng hóa... xuất khẩu thủy sản, và chi phí logistics ở Việt Nam chiếm tỷ lệ cao (25-30%) trong giá thành sản phẩm xuất khẩu, trong khi đó chi phí này ở các nước phát triển chỉ chiếm 10-12%. Việt Nam có 3 sản phẩm thủy sản xuất khẩu chủ lực là cá tra, tôm sú, tôm thẻ chân trắng được sản xuất ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long nhưng thủ tục hải quan còn rườm rà, và cơ sở hạ tầng giao thông thiếu đồng bộ, khó

khăn trong vận chuyển hàng đến cảng biển, thiếu container đông lạnh rỗng, thiếu kho hàng, các đơn hàng của doanh nghiệp thủy sản bị hủy, trì trệ, bị trả hàng hóa về khiến cho chi phí logistic bị đội lên, giảm năng lực cạnh tranh sản phẩm xuất khẩu, nhất là trong thời kỳ dịch Covid 19. Nhận thức được tầm quan trọng của nhân tố logistic trong hoạt động của DN XKTS, trong nghiên cứu này chúng tôi tích hợp nhân tố Logistic vào mô hình nghiên cứu đề xuất và có thể được xem là một trong những đóng góp mới của đề tài nghiên cứu

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU THỦY SẢN

2.1 Khái quát chung về năng lực cạnh tranh

Thuật ngữ “Năng lực cạnh tranh” có nguồn gốc La-tinh là: Competere, có nghĩa là cùng gặp nhau tại một điểm, chỉ ra khả năng đương đầu với tình trạng cạnh tranh và ganh đua với người khác. Hiện nay, các thuật ngữ “Năng lực cạnh tranh”, “Sức cạnh tranh” và “Khả năng cạnh tranh” được sử dụng nhiều ở Việt Nam trong lĩnh vực kinh tế. Trong khi tiếng Anh sử dụng từ “Competitiveness”, dùng chỉ ý nghĩa ba cụm từ nói trên. Cho nên tuy ba cụm từ nhưng chúng cùng một nghĩa và có thể dùng thay thế cho nhau. Một định nghĩa chính xác cho khái niệm này đến nay vẫn là vấn đề gây tranh cãi. Hiện chưa, có một định nghĩa nào về năng lực cạnh tranh được công nhận một cách phổ biến. Dưới đây là một số định nghĩa về năng lực cạnh tranh:

Theo Laura D’Andrea Tyson (1992), năng lực cạnh tranh là “khả năng sản xuất hàng hóa dịch vụ đáp ứng nhu cầu cạnh tranh quốc tế, từ đó mức sống của mọi công dân được nâng cao và bền vững.”

Theo OECD (1996) năng lực cạnh tranh được định nghĩa là sức sản xuất ra thu nhập tương đối cao trên cơ sở sử dụng các yếu tố sản xuất có hiệu quả làm cho doanh nghiệp, các ngành, các địa phương, các quốc gia và khu vực phát triển bền vững trong điều kiện cạnh tranh quốc tế.

Với Shtaylmann et al., (2000), thì khả năng cạnh tranh về kinh tế của một quốc gia là việc sử dụng hiệu quả tài nguyên của quốc gia để làm tăng năng suất của nền kinh tế và trên cơ sở đó làm tăng mức sống của người dân trong quốc gia đó.

Porter và cộng sự (2008), đã khái niệm định hướng trực quan nhất về tính cạnh tranh là một thị phần của các nước trên thế giới về các sản phẩm của mình. Điều này làm cho khả năng cạnh tranh là một trò chơi bằng không, bởi lợi ích của một quốc gia có ảnh hưởng đến người khác. Như vậy, đối với nghiên cứu của các tác giả nêu trên đã khẳng định về NLCT của một quốc gia được tạo ra từ tài nguyên của quốc gia, từ khả năng về tổ chức sản xuất, để đưa được sản phẩm và dịch vụ của quốc gia đến thị trường thế giới, đáp ứng được yêu cầu của thị trường, chứng tỏ được vị thế của sản phẩm, dịch vụ của quốc gia mình trên thị trường, nhằm mang lại cuộc sống sung túc cho người dân với mức lương cao cho người lao động, thông qua năng suất lao động hiệu quả. NLCT của một quốc gia được nâng cao với sự phát triển của các thành phần kinh tế, các tổ chức hoạt động kinh doanh, trong đó đặc biệt là các công ty, doanh nghiệp tại quốc gia đó. Những quan điểm, khái niệm từ NLCT được nghiên cứu ở cấp quốc gia cho thấy các yếu tố cần thiết và quan trọng để làm nền tảng, hỗ trợ cho việc tổ chức hoạt động và tăng cao tính cạnh tranh ở các công ty, doanh nghiệp trong quá trình phát triển của nền kinh tế.

2.2. Các trường phái về năng lực cạnh tranh

2.2.1 Năng lực cạnh tranh theo trường phái cổ điển

Adam Smith (1776) nhận định về nguồn gốc của quá trình thương mại giữa hai hay nhiều quốc gia trên thế giới là do quốc gia đó có lợi thế cạnh tranh tuyệt đối về một ngành nào đó so với quốc gia khác. Lợi thế cạnh tranh, tính bằng thời gian hao phí lao động cần thiết để sản xuất ra sản phẩm nào đó ngắn hơn so với các quốc gia khác. (Được trích dẫn bởi Schumacher, 2012)

2.2.2 Năng lực cạnh tranh theo trường phái hiện đại

-Mô hình kim cương của Porter (1990): Porter được xem là “ông tổ” của chiến lược cạnh tranh, là nhà tư tưởng chiến lược cạnh tranh bậc thầy của thời đại. Ông đã viết hai cuốn sách nổi tiếng là: “Chiến lược cạnh tranh” (Competitive Strategy, 1980) và “Lợi thế cạnh tranh quốc gia”(Competitive Advantage of Nations, 1990). Porter (1990) đã sắp xếp các yếu tố quyết định đến cạnh tranh của một quốc gia vào mô hình được đặt tên là kim cương, và đến nay mô hình này vẫn được các nhà kinh tế sử dụng để đánh giá năng lực cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp

2.2.3. Các lý thuyết về Năng lực cạnh tranh cấp độ doanh nghiệp

Tổng thuật tài liệu nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của một số tác giả như: Flanagan và cộng sự (2005), Ambastha. A và Momaya. K, (2004) đã chỉ ra rằng, từ những năm 1990 đến nay, các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh trên thế giới bước vào thời kỳ "bùng nổ" với số lượng công trình nghiên cứu được công bố rất lớn. Quan điểm nghiên cứu về NLCT được chia thành 5 hướng chính: (1) NLCT tiếp cận theo quan điểm của lý thuyết cạnh tranh truyền thống; (2) NLCT tiếp cận theo chuỗi giá trị; (3) NLCT tiếp cận theo định hướng thị trường; (4) NLCT tiếp cận theo lý thuyết nguồn lực DN; (5) NLCT tiếp cận theo lý thuyết năng lực.

2.3. Các nghiên cứu thực nghiệm trong và ngoài nước về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

-Mô hình năng lực cạnh tranh của các cửa hàng tại Đài Loan Chang và cộng sự (2007) đã đưa ra mô hình gồm bảy yếu tố ảnh hưởng đến NLCT cho các cửa hàng tại Đài Loan Kết quả phân tích cho thấy NLCT của các cửa hàng tại Đài Loan bị ảnh hưởng bởi 7 yếu tố, (1) Chiến lược kinh doanh; (2) Năng lực tài chính; (3) Cơ sở vật chất, các tiện nghi; (4) Sản phẩm, hàng hóa; (5) Chất lượng dịch vụ; (6) Marketing, chiêu thị; (7) Nguồn nhân lực. Tuy nhiên, nghiên cứu chưa làm rõ mối quan hệ của các yếu tố này như thế nào và đặt dưới sự tác động của môi trường. Nghiên cứu, cũng chỉ đề cập đến các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT cho các cửa hàng tại Đài Loan nói chung, chưa phân biệt rõ sự khác biệt của cửa hàng cung cấp sản phẩm vật chất hay sản phẩm dịch vụ.

-Mô hình nghiên cứu năng lực cạnh tranh của các công ty ở Latvia Nghiên cứu "Đo lường NLCT của các công ty ở Latvia" của tác giả Sauka (2014) đã đóng góp thực tế bằng việc khám phá ra các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của các công ty ở Latvia. Nghiên cứu dựa trên cuộc khảo sát chủ các doanh nghiệp để chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của các công ty ở Latvia. Kết quả nghiên cứu đã xác định 7 yếu tố ảnh hưởng đến NLCT cấp công ty, gồm: (1) Năng lực tiếp cận các nguồn lực; (2) Năng lực làm việc của nhân viên; (3) nguồn lực tài chính; (4) Chiến lược kinh doanh; (5) Tác động của môi trường; (6) Năng lực kinh doanh so với đối thủ; (7) Sử dụng các mạng lưới thông tin liên lạc. Nhược điểm chủ yếu của nghiên cứu này là chỉ sử dụng phương pháp thống kê và đưa ra nhận xét dựa trên giá trị trung bình. Nghiên cứu chỉ xác định những yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của

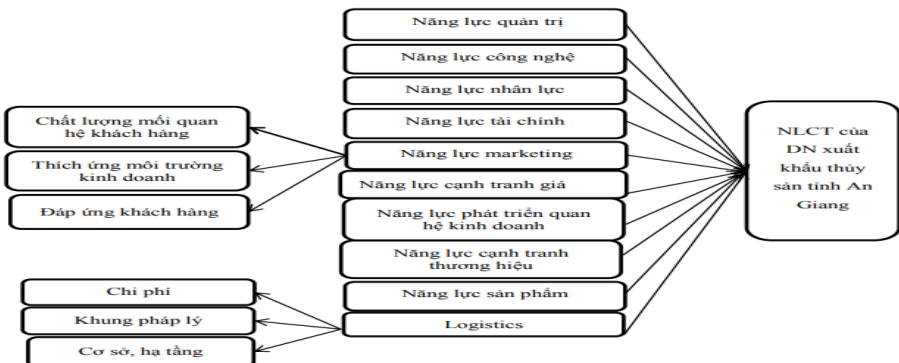
doanh nghiệp và đo lường mức độ của chúng thông qua khảo sát nhưng không đề cập đến mối quan hệ với NLCT của doanh nghiệp. Kết quả của nghiên cứu được đánh giá trong bối cảnh tại Latvian bởi các công ty nói chung, mà không phân biệt lĩnh vực hoạt động nên kết quả sẽ hạn chế khi áp dụng vào các nước có nền kinh tế phát triển cũng như những công ty có ngành nghề khác.

2.4 Đề xuất mô hình về NLCT của doanh nghiệp

Xuất phát từ vấn đề tồn tại của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản An Giang hiện nay mục tiêu và nội dung nghiên cứu đã được xác định, tác giả xây dựng khung phân tích, lựa chọn phương pháp đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh, bằng phương pháp nghiên cứu lý thuyết, nghiên cứu định tính từ thảo luận nhóm với các giám đốc, chuyên gia, nhà quản lý về lĩnh vực thủy sản.

Kế thừa các nghiên cứu trong và ngoài nước, kể cả mô hình lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm, mô hình nghiên cứu đề xuất có các thành phần như: Nguồn lực doanh nghiệp (nguồn nhân lực, năng lực tài chính..); Định hướng thị trường (năng lực marketing, năng lực phát triển quan hệ kinh doanh..); Năng lực doanh nghiệp (sản phẩm, giá cả, công nghệ..); Chuỗi giá trị (khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh..). và tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các công ty xuất khẩu thủy sản tại tỉnh An Giang, Tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau

Mô hình nghiên cứu đề xuất về NLCT của DNXKTS tỉnh An Giang



CHƯƠNG 3

THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

Để tiến hành thực hiện nghiên cứu luận án, tác giả xây dựng phương pháp, quy trình nghiên cứu một cách rõ ràng, cụ thể. Trong đó nêu các bước nghiên cứu từ sơ bộ đến chính thức. Trong đó, thực hiện nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng,

3.1. Phương pháp và quy trình nghiên cứu

3.1.1. Phương pháp nghiên cứu:

Trong đề tài này, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, kết hợp giữa phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Trong đó, phương pháp nghiên cứu định lượng làm chủ đạo.

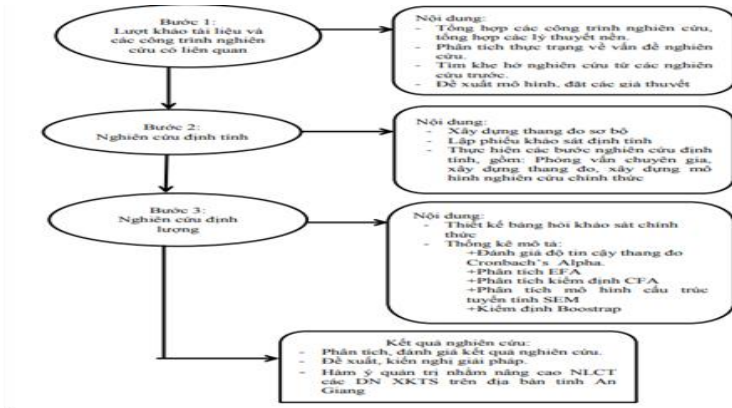
* Nghiên cứu định tính: Nhằm khám phá, điều chỉnh và bổ sung các biến quan sát, dùng để đo lường các khái niệm trong nghiên cứu. Việc nghiên cứu định tính này được thực hiện thông qua các buổi thảo luận, lấy ý kiến của các chuyên gia, phỏng vấn các đối tượng nghiên cứu.

* Nghiên cứu định lượng: Thực hiện sau khi đã điều chỉnh, sửa đổi, loại bỏ, bổ sung các biến quan sát, dựa trên kết quả bước nghiên cứu định tính. Nghiên cứu định lượng nhằm thực hiện kiểm định, đo lường mô hình lý thuyết nghiên cứu.

3.1.2. Quy trình nghiên cứu: Tác giả đã thiết lập và thực hiện một quy trình nghiên cứu đầy đủ qua 3 giai đoạn:

- Bước 1: Tổng hợp nghiên cứu tài liệu, công trình nghiên cứu trước
- Bước 2: Nghiên cứu định tính
- Bước 3: Nghiên cứu định lượng.

Quy trình nghiên cứu của luận án như sau:



Hình 3.1. Quy trình nghiên cứu

3.3. Nghiên cứu định lượng

3.3.1. Nguồn dữ liệu và phương pháp thu thập

Nguồn dữ liệu định lượng được thu thập trực tiếp bằng bảng câu hỏi khảo sát chi tiết, được thiết kế sẵn, được đo lường bằng thang điểm 5 Likert (điểm từ 1 đến 5). Đối với những phiếu không thu thập trực tiếp. Tác giả gửi các phiếu khảo sát để các chuyên gia trả lời sau đó nhận lại qua đường bưu điện hoặc Email. Dữ liệu sử dụng trong bảng câu hỏi khảo sát chính thức qua việc gửi thư, email. Với kết quả từ các bảng khảo sát thu về, sau đó sàng lọc dữ liệu loại bỏ những phiếu khảo sát không đạt yêu cầu do trả lời không đầy đủ, phiếu bỏ trống, sai quy cách,.

3.3.2. Đối tượng khảo sát và mẫu nghiên cứu

- Các công ty đang hoạt động trong lĩnh vực XKTS, Kết quả nghiên cứu đạt được trên cơ sở mục tiêu nghiên cứu đã đề ra ở phần mở đầu và phương pháp nghiên cứu đã được đặt ra ở các chương trước, từ đó đề ra giải pháp góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh (NLCT) của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản (DNXKTS) tỉnh nhà. Thời gian thực hiện chương trình điều tra, khảo sát từ tháng 10/2018 đến hết tháng 4/2019. Quá trình điều tra chính thức đã thực hiện 530 quan sát, kết quả thu về 530 phiếu. Trong quá trình nhập và xử lý số liệu có 12 phiếu bị lỗi và 18 phiếu để trống. Kết quả thu về N= 500 phiếu hợp lệ.

CHƯƠNG 4

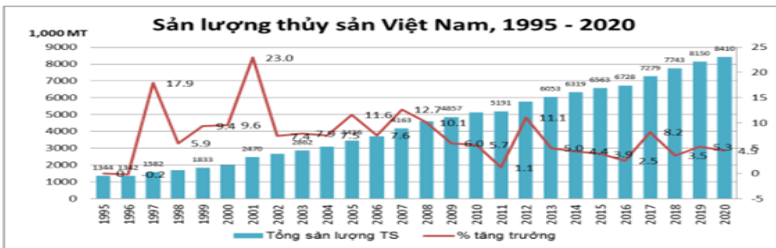
KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ BÀN LUẬN

4.1 Đánh giá thực trạng chung về NLCT các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản

4.1.1 Tổng quan về ngành nuôi trồng và xuất khẩu thủy sản Việt Nam

Việt Nam nằm bên bờ Tây của Biển Đông, là một biển lớn của Thái Bình Dương, có diện tích khoảng 331.212 km, có bờ biển dài 3.260 km. Vùng nội thủy và lãnh hải rộng 226.000 km², vùng biển đặc quyền kinh tế rộng hơn 1 triệu km², với hơn 4.000 hòn đảo, tạo nên 12 vịnh và đầm phá, với tổng diện tích là 1.160 km², được che chắn tốt để trú đậu tàu thuyền. Biển Việt Nam có tính đa dạng sinh học (ĐDSH) khá cao, cũng là nơi phát sinh và phát tán của nhiều nhóm sinh vật biển vùng nhiệt đới Ấn Độ - Thái Bình Dương với chừng 11.000 loài sinh vật đã được phát hiện. Nước ta với hệ thống sông ngòi dày đặc và có đường biển dài, rất thuận lợi cho phát triển hoạt động khai thác và nuôi trồng thủy sản. Giai đoạn Từ 1995 – 2020, sản lượng đánh bắt và nuôi trồng thủy sản Việt Nam tăng hơn 6,5 lần, từ 1,3 triệu tấn năm 1995 lên 8,4 triệu tấn năm 2020, tăng trưởng trung bình hàng năm 8%.

Trong đó, sản lượng NTTS chiếm 54%, khai thác chiếm 46%. Với chủ trương thúc đẩy phát triển của chính phủ, hoạt động nuôi trồng thủy sản đã có những bước phát triển mạnh Giai đoạn 1995-2020: Sản lượng nuôi trồng thủy sản của Việt Nam tăng gấp 11 lần, tăng trưởng trung bình hàng năm 10%, từ 415 nghìn tấn lên gần 4,6 triệu tấn (Nguồn: VASEP, 2020). Nuôi trồng thủy sản phục vụ cho xuất khẩu tập trung chủ yếu ở ĐBSCL (chiếm 95% tổng sản lượng cá tra và 80% sản lượng tôm)



Hình 4.1: Sản lượng nuôi trồng và khai thác thủy sản Việt Nam

(Nguồn: VASEP 2020)

4.1.2. Thực trạng ngành nuôi trồng và xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang

4.1.2.1 Thực trạng ngành nuôi trồng và xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang

Trong thời kỳ 2009- 2020, thủy sản An Giang là một trong những tỉnh dẫn đầu cả nước về sản lượng và kim ngạch xuất khẩu thủy sản, nhất là cá tra. Từ chăn nuôi nhỏ lẻ ở một số địa phương, đến nay mở rộng toàn tỉnh, từ sự có mặt ở một ít thị trường xuất khẩu trên thế giới, đến nay trở thành thương hiệu “Cá tra Việt Nam” luôn được yêu chuộng ở hầu hết các Châu lục. UBND tỉnh đã ban hành nhiều chủ trương chính sách, trong đó có quy hoạch phát triển thủy sản đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020, điều chỉnh bổ sung quy hoạch phát triển nuôi trồng thủy sản tỉnh An Giang đến năm 2030. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển nhanh, bước đầu có hiệu quả, ngành thủy sản đang vấp phải những khó khăn, thách thức lớn. Đó là đòi hỏi sự bền vững của môi trường sinh thái và nguồn lợi tự nhiên, sự bền vững của các vấn đề kinh tế - xã hội và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường xuất khẩu thủy sản. Từ những kết quả đã đạt được, đối mặt với khó khăn, thách thức, ngành thủy sản tỉnh An Giang cần phải định hướng quy hoạch vùng sản xuất thủy sản gắn liền với ứng dụng, chuyển giao khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ cao vào sản xuất, nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và đặc biệt nâng cao giá trị sản xuất trên một đơn vị diện tích cũng như tiết kiệm tài nguyên, ứng phó với biến đổi khí hậu trong tương lai, qua đó góp phần vào tăng trưởng kinh tế xã hội của địa phương.

4.1.2.2 Đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tỉnh An Giang

Kinh doanh thủy sản tại An Giang trong thời gian qua là khá rầm rộ và lớn mạnh, số công ty được xem là chuyên kinh doanh XKTS tại tỉnh là 17 công ty (Phụ lục 1), với tổng công suất gần 340.000 tấn/năm và lực lượng lao động trong ngành gần 30.000 người. Tuy nhiên, việc xuất khẩu thủy sản của tỉnh còn gặp nhiều khó khăn, năng lực cạnh tranh của DN XKTS còn hạn chế, và có thể đề cập các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DN XKTS tại tỉnh như sau: 1. Năng lực quản trị; 2. Công nghệ sản xuất; 3. Nguồn nhân lực; 4. Năng lực tài chính; 5. Năng lực

Marketing; 6. Năng lực giá; 7. Năng lực phát triển quan hệ kinh doanh; 8. Năng lực thương hiệu; 9. Năng lực sản phẩm; 10. Logistics

4.2 Kết quả nghiên cứu định tính

Kết quả nghiên cứu định tính thực hiện thông qua việc thảo luận, phỏng vấn sâu với các chuyên gia trên cơ sở nội dung dàn bài được soạn cho thảo luận. Đối tượng khảo sát, phỏng vấn là các chuyên gia thuộc 2 nhóm đối tượng: Nhóm thứ nhất bao gồm các chuyên gia làm việc trong các DNXXKS, như các lãnh đạo, quản lý các DN; Nhóm thứ hai là nhóm bao gồm các chuyên gia bên ngoài DNXXKS, như các cán bộ quản lý, các lãnh đạo công tác tại các cơ quan ban ngành quản lý về xuất nhập khẩu các giảng viên đang nghiên cứu và giảng dạy tại các Viện, Trường đại học, trong lĩnh vực QTKD, Kinh tế quốc tế, kinh doanh xuất nhập khẩu. Các chuyên gia đồng ý gặp gỡ và cho thực hiện các cuộc phỏng vấn, trao đổi và thảo luận trực tiếp. Qua đó, tác giả thu nhận được đủ dữ liệu với các ý kiến đóng góp và phân tích, đánh giá từ các chuyên gia đối với các nhân tố bên trong tác động đến NLCT DNXXKS. Ngoài ra, các chuyên gia đề xuất bổ sung thêm nhân tố mới Logistics. Từ việc tổng hợp các nghiên cứu trước và rút trích từ các ý kiến của các chuyên gia, cho thấy số nhân tố tác động đến NLCT các DNXXKS An Giang, được các chuyên gia đồng tình trong các câu hỏi khảo sát và dàn bài phỏng vấn.

4.3 Kết quả nghiên cứu định lượng

Phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha của các thang đo

Các nhân tố	Hệ số Cronbach's Alpha	Hệ số tương quan biến tổng nhỏ nhất	Số biến quan sát ban đầu	Số biến bị loại	Số biến quan sát còn lại
Nhân lực (NL)	.881	.702	5	0	5
Tài chính (TC)	.931	.764	5	0	5
Quản trị (QT)	.936	.727	6	0	6
Công nghệ (CN)	.870	.674	4	0	4
Giá cả (GC)	.924	.747	5	0	5
Marketing (MR)	.877	.742	9	MR2, MR8	7
Thương hiệu (TH)	.920	.727	5	0	5
Quan hệ phát triển kinh doanh (QH)	.938	.817	4	0	4
Sản phẩm (SP)	.914	.722	5	0	5
Logistics (LG)	.855	.729	9	LG6, LG7	7
Năng lực cạnh tranh (NLCT)	.838	.687	3	0	3

Kiểm tra độ tin cậy, có các thành phần biến quan sát không phù hợp, tác giả tiến hành loại bỏ các biến: MR2 (DN anh/chị có tiếp xúc thường xuyên với khách hàng nhằm xác định nhu cầu của họ về sản phẩm mới), MR8 (DN anh/chị có thiết lập tốt mối quan hệ với các cấp chính quyền địa phương), LG6 (Khung pháp lý hiện nay chưa phù hợp (Luật DN, Các luật điều chỉnh hoạt động của DN), LG7 (Chi phí vận tải của DN anh/chị hiện nay cao). Tác giả Tiếp tục thực hiện các bước chạy kiểm tra lại sau khi loại bỏ các biến nói trên, kết quả là có độ tin cậy ở mô hình nghiên cứu.

* Tất cả các hệ số Cronbach's Alpha đều > 0.6 , không có hệ số vượt qua 0.95.

* Tất cả các hệ số tương quan biến tổng đều > 0.3 Căn cứ cơ sở lý thuyết quy định nêu trên, cho thấy độ tin cậy Cronbach's Alpha đối với các biến độc lập trong mô hình nghiên cứu có kết quả tốt và đều đạt yêu cầu theo quy định.

**** Phân tích nhân tố khám phá EFA các biến Nhân lực, tài chính, quản trị, công nghệ, giá, marketing, nhân lực, thương hiệu, phát triển quan hệ kinh doanh, sản phẩm, logistics.***

Kết quả cho thấy có 10 nhân tố được trích từ 57 biến đo lường các thuộc tính trong nhóm các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của doanh nghiệp. Mười nhân tố này có tổng phương sai trích là $70.666\% > 50\%$, thang đo được chấp nhận. Hệ số KMO = $0.907 > 0.5$ nằm trong khoảng $0,5 \leq KMO \leq 1$, phân tích nhân tố là thích hợp. Tất cả các giá trị Factor loading của từng nhóm đều lớn hơn 0,50 do đó đạt yêu cầu, do đó các thang đo phân tích nhân tố EFA đều có giá trị.

*** Phân tích nhân tố khám phá EFA biến phụ huộc**

Kết quả kiểm định KMO và Bartlett's ta nhận thấy hệ số KMO = 0,708 nằm trong khoảng $0,5 \leq KMO \leq 1$, phân tích nhân tố là thích hợp. Kiểm định Bartlett với Sig = 000 thể hiện mức ý nghĩa cao. Tất cả các giá trị Factor loading của từng nhóm đều lớn hơn 0,50 do đó đạt yêu cầu.

Bảng 4.12. Kết quả kiểm định KMO và Bartlett's trong phân tích EFA của biến phụ thuộc NLCT

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.708
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	645.687
	df	3
	Sig.	.000

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả)

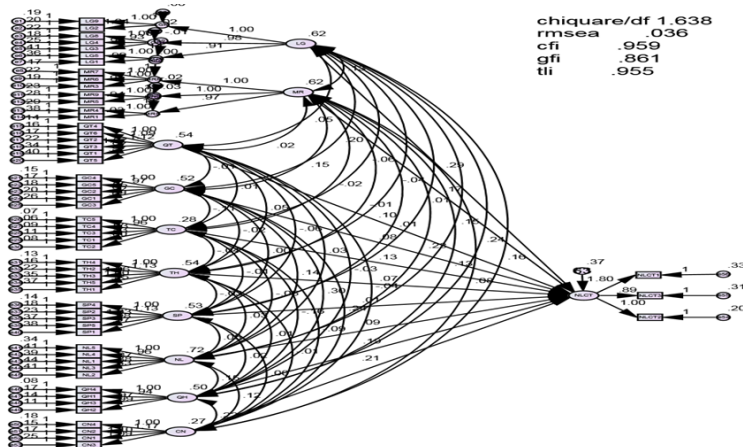
Thống kê Chi-Square của kiểm định Bartlett's đạt giá trị 645.687 với mức ý nghĩa $\text{sig}=0.000 < 0,5$. Điều này chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau ở mức độ tổng thể. Tổng phương sai trích $70.666 > 50\%$ cho ta biết rằng 10 nhân tố giải thích được 70.666% biến thiên của dữ liệu. Hệ số Variance = $2.262 > 1$. Các nhân tố rút ra đều đạt độ tin cậy và độ giá trị.

* Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Kết quả CFA (chi tiết theo Hình 4.3), cho thấy chi bình phương (Chisquare = 2331.316), có bậc tự do ($\text{df} = 1423$), giá trị $P = 0.000$; CMIN/df ($\text{Chi-square/df} = 1.638 < 3$). Các chỉ tiêu đo lường khác cũng đạt yêu cầu ($\text{GFI} = .861$; $\text{TLI} = .955$; $\text{CFI} = .959$ đều lớn hơn 0.8; $\text{RMSEA} = 0.036 < 0.8$). Kết luận mô hình phù hợp với dữ liệu. Tất cả các trọng số chuẩn hóa đều lớn hơn 0.5. Như vậy các biến quan sát đều có ý nghĩa trong CFA

Kiểm định mô hình nghiên cứu bằng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Áp dụng phần mềm AMOS để phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM nhằm kiểm định mô hình nghiên cứu bao gồm các khái niệm trong mô hình nghiên cứu và bảng khảo sát chính thức với 57 biến quan sát, và 1 khái niệm NLCT chung của doanh nghiệp XKTS tỉnh An Giang với 3 biến quan sát. Kết quả ước lượng (chuẩn hóa) mô hình nghiên cứu cho thấy, mô hình là phù hợp với dữ liệu, chi bình phương ($\text{Chi-square} = 2331.316$), có bậc tự do ($\text{DF} = 1423$), giá trị $P = 0.000$; CMIN/df ($\text{Chi-square/DF} = 1.638 < 3$). Các chỉ tiêu đo lường khác cũng đạt yêu cầu ($\text{GFI} = .861$; $\text{TLI} = .955$; $\text{CFI} = .959$ đều lớn hơn 0.8; $\text{RMSEA} = 0.036 < 0.8$).



Hình 4.4. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Kiểm định bằng Bootstrap

Kiểm định bằng Bootstrap với $N = 5000$, giá trị tuyệt đối C.R ở tất cả các mối liên hệ nhỏ hơn 2. Như vậy độ chệch bằng 0 có ý nghĩa thống kê ở mức tin cậy 95%, mô hình ước lượng có tính tin cậy cao.

Bảng 4.15 Kết quả Bootstrap

Parameter			SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias	C.R
NLCT	<---	LG	.052	.002	.298	.003	.002	1.5
NLCT	<---	MR	.051	.002	.171	-.003	.002	-1.5
NLCT	<---	QT	.045	.001	.102	-.001	.002	-0.5
NLCT	<---	GC	.075	.002	.082	.006	.003	2
NLCT	<---	TC	.078	.002	.143	.009	.003	3
NLCT	<---	TH	.049	.002	.073	.002	.002	1
NLCT	<---	SP	.050	.002	.019	.007	.002	3.5
NLCT	<---	NL	.043	.001	.094	.000	.002	0
NLCT	<---	QH	.072	.002	.196	.003	.003	1
NLCT	<---	CN	.122	.004	.195	-.013	.005	-2.6

Mức độ phù hợp mô hình

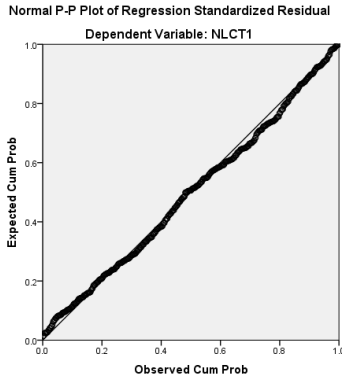
Bảng 4.57 phân tích Anova

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	107.371	57	1.884	3.265	.000 ^b
	Residual	254.987	442	.577		
	Total	362.358	499			

Kết quả đánh giá, giá trị ở trên cho biết được mô hình hồi quy tuyến tính đã xây dựng là phù hợp. Tuy nhiên, để có thể suy diễn mô hình này thành mô hình của tổng thể ta cần phải tiến hành kiểm định F thông qua phân tích phương sai. Theo kết quả được phân tích ở Bảng 4.57 cho ta thấy $\text{Sig.} = .000 < .05$. Từ đó chúng ta có thể kết luận mô hình hồi quy tuyến tính đã xây dựng phù hợp với tổng thể. Hay nói cách khác, các biến độc lập có liên quan tuyến tính với biến phụ thuộc và mức độ tin cậy. 95%.

Dò tìm sự vi phạm các giả định cần thiết trong mô hình



Hình 4.4: Biểu đồ phần dư chuẩn hóa Normal P-P Plot

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu điều tra của tác giả)

Giả định phương sai của phần dư không đổi cũng không vi phạm thể hiện qua biểu đồ phân tán. Phần dư chuẩn hóa theo giá trị dự báo của biến phụ thuộc các yếu tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản. Nhìn vào biểu đồ phân tán cho chúng ta thấy phần dư phân tán ngẫu nhiên xung quanh đường đi qua tung độ 0 chứ không tạo nên hình dạng nào khác.

Bên cạnh đó khi ta quan sát biểu đồ tần số P-P chúng ta thấy các điểm quan sát không phân tán quá xa đường thẳng kỳ vọng mà phân tán dọc và sát đường kỳ vọng nên phần dư có thể xem như chuẩn. Do đó có thể kết luận rằng giả thiết phân phối chuẩn không bị vi phạm.

4.4 Bàn Luận

Qua bảng thống kê mô tả về giá trị trung bình của 10 nhân tố trong mô hình cho thấy điểm số trung bình của các biến quan sát cao (>2). Với kết quả này thì hầu hết các biến quan sát trong nhân tố này ảnh hưởng tích cực đến NLCT.

Từ kết quả nghiên cứu định lượng đã xác định các giả thuyết từ H1 đến H10 mà tác giả đề xuất đều phù hợp với mô hình, không có giả thuyết nào bị loại. Được minh chứng bằng các hệ số Cronbach's Alpha dao động trong khoảng $(0,802-0,936) > 0,6$. Tuy nhiên, có 1 số biến có hệ số không thỏa mãn yêu cầu có hệ số Cronbach's Alpha $> 0,6$ nên bị loại đó là biến MR2, MR8 và LG6, LG7.

Phân tích nhân tố khám phá EFA: kết quả cho thấy có 10 nhân tố được trích từ 57 biến đo lường các thuộc tính trong nhóm các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của doanh nghiệp. Mười nhân tố này có tổng phương sai trích là $70.666\% > 50\%$, thang đo được chấp nhận.

Kiểm định CFA chuẩn hóa, cụ thể: Các chỉ số Model Fit đều nằm trong mức tốt: $CMIN/DF = 1.638 < 2$; $GFI = 0.861 > 0.8$; $CFI = 0.959 > 0.9$; $TLI = 0.955 > 0.9$; $RMSEA = 0.036 < 0.06$. Qua kết quả trên tác giả nhận thấy mô hình phù hợp với dữ liệu, qua đánh giá kết quả phân tích nhân tố khẳng định CFA cho thấy các thang đo phù hợp tính đơn hướng. Các trọng số chuẩn hóa cao hơn 0.5, các biến quan sát đều có ý nghĩa trong kiểm định CFA. Giá trị CR đều lớn hơn 0.7 và AVE đều lớn hơn 0.5, như vậy các thang đo đều đảm bảo tính hội tụ.

Sau bước CFA, tác giả tiếp tục thực hiện bước kiểm định giả thuyết bằng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM, cho kết quả: Tất cả các biến đều có ý nghĩa trong mô hình.

Kiểm định bằng Bootstrap với $N = 5000$, giá trị tuyệt đối C.R ở tất cả các mối liên hệ nhỏ hơn 2, như vậy độ chệch bằng 0 có ý nghĩa thống kê ở mức tin cậy 95%, mô hình ước lượng có độ tin cậy cao. Ngoài ra, tác giả tiến hành phân tích ANOVA nhằm kiểm tra phần dư thông qua biểu đồ tần số phần dư chuẩn hóa Histogram và Biểu đồ phần dư chuẩn hóa Normal P-P Plot. Cuối cùng kiểm tra giả định liên hệ tuyến tính giữa biến phụ thuộc và biến độc lập bằng Biểu đồ Scatter Plot.

CHƯƠNG 5

KẾT LUẬN HÀM Ý CHÍNH SÁCH

5.1 Kết Luận

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản là một khái niệm không mới. Nhưng nó là nhân tố chính, góp phần vào việc nâng cao NLCT của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam nói chung và An Giang nói riêng. Trong thời gian qua sự phát triển của doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản chưa tương xứng với tiềm năng, nội lực vốn có. Do năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn thấp so với doanh nghiệp trong khu vực ASEAN và trên thế giới. Luận án này được xây dựng nhằm nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Từ đó, chỉ ra điểm yếu ảnh hưởng xấu đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, trước hết phải kể đến: sự cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường nguyên liệu; lạm phát gia tăng; suy thoái kinh tế do ảnh hưởng của đại dịch Covid 19; hàng rào kỹ thuật do các nước nhập khẩu dựng lên; an toàn vệ sinh thực phẩm chưa tốt; quản lý xuất nhập khẩu còn nhiều bất cập; cơ sở hạ tầng chưa đồng bộ, là những yếu tố khách quan, chủ quan ảnh hưởng lớn đến các hoạt động xuất khẩu thủy sản của các DN XKTS An Giang nói riêng và Việt Nam nói chung. Nhà nước nên có chính sách toàn diện giúp doanh nghiệp phát triển, mở rộng quyền tự chủ kinh doanh, đơn giản hóa thủ tục hành chính, thủ tục hải quan đối với các doanh nghiệp và hàng hóa xuất khẩu.

5.2 Hàm ý chính sách

Nên có chính sách toàn diện giúp doanh nghiệp phát triển, mở rộng quyền tự chủ kinh doanh, đơn giản hóa thủ tục hành chính, thủ tục hải quan đối với các doanh nghiệp và hàng hóa xuất khẩu. Tăng cường xúc tiến thương mại ở cấp nhà nước, nâng cao hiệu quả hoạt động của các tổ chức xúc tiến thị trường nước ngoài. Xây dựng chiến lược lâu dài cho ngành, các hiệp hội ngành nghề, và các doanh nghiệp kinh doanh, chế biến hàng thủy sản xuất khẩu. Hoàn thiện khung pháp lý các qui định về vệ sinh an toàn thực phẩm, về an toàn vùng nuôi, kiểm soát nhập khẩu, sản xuất, kinh doanh và sử dụng thuốc thú y, hoá chất sử dụng trong nuôi thủy sản cũng như việc kiện toàn bộ máy tổ chức về lĩnh vực này từ trung ương đến địa phương. Có cơ chế hỗ trợ cho các hoạt động xúc tiến thương mại chung cho sản phẩm thủy sản của Việt Nam, gắn liền các hoạt động xúc tiến với xây dựng và quảng bá thương hiệu của từng nhóm sản phẩm chủ lực đi các thị trường lớn.