

NGHIÊN CỨU MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP KINH TẾ TƯ NHÂN KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG

RESEARCH MODEL ASSESSING COMPETITIVENESS CAPACITY OF PRIVATE ECONOMIC ENTERPRISES IN THE RIVER DELTA REGION

Nguyễn Thị Chi

Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 20/03/2020, chấp nhận đăng ngày 15/04/2020

Tóm tắt: Mô hình đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp kinh tế tư nhân khu vực sông Hồng xác định các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bao gồm (1) Nguồn lực của doanh nghiệp (DN); (2) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần; (3) Năng lực cạnh tranh của sản phẩm; (4) Khả năng duy trì nâng cao hiệu quả kinh doanh; (5) Khả năng quản lý và đổi mới; (6) Khả năng liên kết và hợp tác. Từ đó giúp các doanh nghiệp có thể đánh giá được khả năng duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thu hút và sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất nhằm đạt lợi ích kinh tế cao và đảm bảo sự phát triển kinh tế bền vững.

Từ khóa: mô hình, năng lực cạnh tranh.

Abstract: The model of competitiveness assessment of private economic enterprises in the Red River region determines the factors and the influence level of factors including (1) Resources of enterprises; (2) Ability to maintain and expand market share; (3) Competitiveness of products; (4) Ability to maintain and improve business efficiency; (5) Ability to manage and innovate; (6) Ability for cooperation and cooperation. This helps businesses assess their ability to maintain and improve their competitive advantage in product sales, expand their sales network, attract and use effectively production factors to achieve high economic benefits and ensure sustainable economic development.

Keywords: paradigm. competing capability.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kinh tế tư nhân (KTTN) ở Việt Nam là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế quốc dân, trong đó các chủ thể của nó được tiến hành sản xuất, kinh doanh một cách tự chủ vì lợi ích của bản thân cá nhân, và thông qua đó thực hiện lợi ích xã hội. Cho đến nay, KTTN được coi là khu vực cung cấp khối lượng sản phẩm lớn nhất cho xã hội.

Tuy nhiên, hiện nay KTTN đã bộc lộ không ít những hạn chế, yếu kém: Tốc độ tăng trưởng có xu hướng giảm trong những năm gần đây;

xuất phát điểm phát triển và năng lực nội tại nhìn chung còn thấp, chủ yếu vẫn là kinh tế hộ cá thể. Phần lớn doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ, trình độ công nghệ thấp và chậm đổi mới; trình độ quản lý, năng lực tài chính, năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh, chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh còn yếu kém; chủ yếu tham gia ở phân khúc thị trường có giá trị gia tăng thấp. Khả năng liên kết với các thành phần kinh tế khác và tham gia chuỗi giá trị sản xuất trong nước, khu vực và toàn cầu còn nhiều hạn chế. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp tư nhân hoạt động thiếu ổn định, không

bền vững, thậm chí bị thua lỗ, giải thể, phá sản. Tình trạng vi phạm pháp luật, gian lận thương mại, trốn thuế, nợ thuế, cạnh tranh không lành mạnh, gây ô nhiễm môi trường, không bảo đảm vệ sinh, an toàn thực phẩm, không quan tâm bảo đảm lợi ích của người lao động diễn biến phức tạp, có nơi, có lúc rất nghiêm trọng. Vì vậy việc nghiên cứu, đo lường, đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố đến năng lực cạnh tranh trong các doanh nghiệp tư nhân từ đó góp phần đưa ra các giải pháp hữu hiệu nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhằm phát triển khu vực kinh tế tư nhân từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

2. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH (NLCT) CỦA DOANH NGHIỆP

Trên cơ sở tham khảo các nghiên cứu tiền lệ, lý thuyết và thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp, mô hình đánh giá NLCT của các doanh nghiệp theo M. Porter sử dụng 6 nhóm nhân tố để xác định năng lực cạnh tranh, các nhóm nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh bao gồm:

(1) Nguồn lực của DN: Có thể nói đây là một nhân tố quan trọng cấu thành nên NLCT của DN. Mặc dù NLCT của DN còn chịu tác động của nhiều nhân tố trong môi trường kinh doanh nhưng có thể khẳng định nguồn lực của DN là cốt lõi tạo nên NLCT của các DN. Trong ngắn hạn, NLCT của một DN có thể tăng hoặc giảm do một hoặc một vài nhân tố bên ngoài nhưng xét trên góc độ dài hạn thì DN không thể có được một NLCT tốt với một nguồn nội lực bị hạn chế.

Nhân tố này được tính toán dựa trên 3 chỉ số là vốn, nguồn nhân lực và thương hiệu của DN. Trong 3 chỉ số này, vốn thể hiện nguồn lực vật chất của DN, nó bao gồm hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật, khoa học công nghệ và khả năng tài chính cũng như các tài sản mà DN đang sở hữu. Trong khi đó thương hiệu lại là

tài sản vô hình của DN, ít khi DN xác định được một cách chính xác giá trị nguồn lực này của mình. Nguồn nhân lực của DN bao gồm cả số lượng, chất lượng cũng như cách thức tổ chức lao động. Trong đa số trường hợp, nguồn lực này giữ vai trò quyết định tới hoạt động kinh doanh và có ảnh hưởng trực tiếp tới thương hiệu và thậm chí cả nguồn vốn của DN.

(2) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần: Khả năng này chứng minh mức độ chấp nhận của thị trường đối với DN và các sản phẩm của doanh nghiệp. Nó không chỉ phản ánh một phần kết quả kinh doanh mà còn thể hiện cả hiệu quả của các hoạt động marketing và bán hàng của DN. Trên thực tế, nhiều trường hợp nội lực của DN cao nhưng vẫn không có được sự chấp nhận của thị trường và do vậy DN vẫn không duy trì được một năng lực cạnh tranh cao. Chính vì vậy, nhân tố này sẽ xác định mức độ phù hợp của DN đối với thị trường. Bên cạnh đó việc sử dụng nhân tố này trong mô hình tính toán năng lực cạnh tranh còn hạn chế được những sai số và loại bỏ phần lớn các yếu tố chủ quan trong tính toán. Nhân tố này sẽ được tính toán dựa trên thị phần thực tế tại thời điểm nghiên cứu và tốc độ tăng trưởng thị phần bình quân của các DN trong một khoảng thời gian trước thời điểm nghiên cứu. Việc tính toán này là tương đối thuận lợi do tất cả các số liệu định lượng này đều khá chính xác và dễ tiếp cận. Nguồn số liệu này có thể dễ dàng lấy từ các báo cáo của DN và của cơ quan quản lý nhà nước.

(3) Năng lực cạnh tranh của sản phẩm: Khả năng này phản ánh hiện trạng và tiềm lực xây dựng, đổi mới sản phẩm của doanh nghiệp. Sản phẩm và việc tiêu thụ sản phẩm giữ vai trò quyết định tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp và do vậy, nhân tố này có tác động rất lớn tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nhân tố này được xác định dựa trên 3

chỉ số cơ bản là mức giá bình quân, tỷ lệ sản phẩm mới và tỷ lệ chi phí R&D trong tổng chi phí của doanh nghiệp. Hai chỉ số tỷ lệ sản phẩm mới và tỷ lệ chi phí R&D việc tính toán định lượng là khá dễ dàng từ nguồn số liệu báo cáo của doanh nghiệp. Riêng mức giá bình quân sẽ được tính trên giỏ sản phẩm (khoảng 20 sản phẩm). Hầu hết các số liệu dùng để tính toán các chỉ số này đều được lấy thông qua việc điều tra, khảo sát trực tiếp tại doanh nghiệp.

(4) Khả năng duy trì nâng cao hiệu quả kinh doanh: Nhân tố này phản ánh chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trên thực tế, trong ngắn hạn nhân tố này không phản ánh được một cách rõ nét năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nhiều khi, để theo đuổi một chiến lược/mục tiêu cụ thể, doanh nghiệp có thể hy sinh phần lớn lợi nhuận của mình. Tuy nhiên trong trung và dài hạn, việc duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa sống còn đối với doanh nghiệp và phản ánh được thực chất năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Khả năng này được xác định bởi chỉ số cơ bản và tỷ lệ lợi nhuận/chi phí. Việc tính toán các chỉ số này có thể áp dụng một trong hai phương pháp tĩnh hoặc động. Nếu áp dụng phương pháp tĩnh thì số liệu đưa và tính toán sẽ là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp tại kỳ nghiên cứu. Còn khi áp dụng phương pháp động trong nghiên cứu thì các số liệu đưa vào tính toán đều sử dụng tỷ lệ bình quân gia quyền của 2 đến 3 năm trước thời điểm nghiên cứu. Nguồn số liệu sử dụng để tính toán theo cả hai phương pháp động và tĩnh đều có thể lấy từ báo cáo thường niên của các doanh nghiệp nghiên cứu.

(5) Khả năng quản lý và đổi mới: Khả năng này thể hiện trình độ quản lý và định hướng chiến lược của doanh nghiệp. Nhân tố này được xác định bởi các chỉ tiêu là mức độ xây dựng - thực hiện chiến lược, khả năng giải

quyết khủng hoảng và việc ứng dụng các công cụ quản lý. Do các chỉ tiêu này đều rất khó định lượng nên có thể áp dụng các phương pháp gián tiếp để tính toán. Phương pháp thường được các nghiên cứu kinh tế áp dụng là phương pháp cho điểm theo những tiêu chí nhất định đối với từng chỉ tiêu của các doanh nghiệp nghiên cứu. Ngoài ra, nếu quy mô mẫu đủ lớn các chỉ tiêu này cũng có thể được xác định bằng cách xếp thứ tự các doanh nghiệp cho từng chỉ tiêu theo hướng tăng dần theo giá trị thông qua các kết quả khảo sát trực tiếp tại các doanh nghiệp nghiên cứu.

(6) Khả năng liên kết và hợp tác: Đây là một nhân tố đặc biệt quan trọng trong kinh doanh. Khả năng này không chỉ ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong thời điểm nghiên cứu mà có tác động tác động mạnh mẽ cả trong tương lai. Khả năng này sẽ được xác định bởi các nhà cung cấp truyền thống của công ty. Các số liệu này có thể được định lượng dễ dàng thông qua khảo sát trực tiếp tại các doanh nghiệp nghiên cứu.

3. MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ NLCT CỦA CÁC DN

▪ *Xác định giá trị của các chỉ số và các nhân tố:* Sáu nhóm nhân tố của mô hình bao gồm 17 chỉ số cơ bản. Hầu hết các chỉ số này đều có thể tính toán từ các nguồn số liệu báo cáo của doanh nghiệp, của cơ quan quản lý nhà nước hoặc từ kết quả khảo sát trực tiếp. Tuy nhiên, có một số chỉ số việc xác định giá trị định lượng là hết sức khó khăn (như thương hiệu, phương pháp quản lý...). Đối với những chỉ số này mô hình sẽ tiến hành sắp xếp các doanh nghiệp theo thứ tự tăng dần về giá trị của mỗi chỉ số. Số thứ tự của mỗi doanh nghiệp sẽ được sử dụng để tính toán giá trị của các chỉ số.

Giá trị của các chỉ số (C_i) trong một nhân tố (y_k) là rất khác biệt đối với các doanh nghiệp khác nhau. Chẳng hạn có doanh nghiệp có số vốn đến hàng trăm tỉ trong khi con số này ở doanh nghiệp khác có thể chỉ là một vài tỉ. Nếu so sánh trực tiếp các giá trị này thì mức

độ sai lệch sẽ rất lớn giữa các chỉ số. Do vậy để tính toán giá trị của các nhân tố chúng ta sẽ quy giá trị của các chỉ số về trong khoảng từ 0 đến 1 theo công thức sau:

+ *Xác định các trọng số và tính năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp:* Như đã phân tích ở trên, cả sáu nhân tố đưa vào mô hình là nguồn lực của doanh nghiệp, khả năng duy trì và mở rộng thị phần, NLCT của sản phẩm, khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh, khả năng quản lý và đổi mới cũng như khả năng liên kết và hợp tác đều có tác động tích cực đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Do vậy, về mặt lý thuyết, các nhân tố nguồn lực của doanh nghiệp, khả năng duy trì và mở rộng thị phần, năng lực cạnh tranh sản phẩm, khả năng duy trì nâng cao hiệu quả kinh doanh, khả năng quản lý đổi mới, khả năng liên kết hợp tác đều có tác động thuận chiều với NLCT của doanh nghiệp vì vậy các trọng số của các nhân tố này trong mô hình đều phải mang dấu dương (+). Nếu một trong số 6 trọng số có dấu âm (-) thì chắc chắn mô hình đã có sai sót và không thể sử dụng để tính toán NLCT của doanh nghiệp.

Đầu tiên, mô hình sẽ sử dụng phương pháp hồi quy đa biến để xác định trọng số dự kiến của các nhân tố (f_k). Theo đó, mô hình có thể xác định một số doanh nghiệp có NLCT rất khác biệt rồi xếp theo thứ tự NLCT từ thấp đến cao. Sau đó dựa vào số thứ tự này, mô hình sẽ tiến hành hồi quy đa biến để xác định hệ số (β_k) của từng nhân tố. Bên cạnh đó, mô hình cũng có thể quy giá trị các nhân tố về cùng một thang điểm và vì theo lý thuyết, các trọng số đều có dấu dương nên có thể sử dụng tổng giá trị của các nhân tố để tiến hành hồi quy xác định giá trị hệ số (β_k).

Trên cơ sở đó mô hình sẽ tính toán trọng số của từng nhân tố (f_i) theo mô hình:

$$NLCTDN_d = \beta_0 + \beta_1 * X_{NL} + \beta_2 * X_{MRPT} + \beta_3 * X_{SP} + \beta_4 * X_{HQKD} + \beta_5 * X_{QLDM} + \beta_6 * X_{LKHT} + U_i$$

Trên cơ sở NLCT của các doanh nghiệp của từng doanh nghiệp thu được, mô hình lại tiến hành hồi quy đa biến để xác định lại hệ số của từng nhân tố để tính toán trọng số. Quá trình này sẽ được lặp lại vài lần để giảm thiểu các sai số. Giá trị cuối cùng thu được chính là trọng số (F_k) được sử dụng để tính toán NLCT của các doanh nghiệp. Khi đó NLCT của các doanh nghiệp sẽ được xác định như sau:

$0 < NLCTDN < 0.25$: Doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh thấp;

$0.25 \leq NLCTDN < 0.5$: Doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh trung bình;

$0.5 \leq NLCTDN < 0.75$: Doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao;

$0.75 \leq NLCTDN$: Doanh nghiệp có khả năng chi phối thị trường hoặc độc quyền.

▪ *Ý nghĩa của chỉ số năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp:* Chỉ số NLCT của các doanh nghiệp phản ánh một cách tổng thể NLCT hiện tại của doanh nghiệp. Chỉ số này không chỉ bao gồm các nhân tố nội tại của doanh nghiệp mà còn bao gồm cả các nhân tố thị trường, đầu vào và đầu ra của quá trình sản xuất.

4. TÍNH TOÁN NLCT CỦA DN KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG

4.1. Xác định các tham số của mô hình

Sau khi đã xác định được các chỉ số đầu vào của mô hình, tính NLCTDN dựa trên bộ số liệu thu thập của 80 doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân Đồng bằng sông Hồng, tác giả đã sử dụng phần mềm SPSS 20 tiến hành hồi quy đa biến các chỉ số này để xác định trọng số của các nhân tố. Do giá trị của các nhân tố đưa vào mô hình (biến độc lập) đều đã được quy về thang điểm 1 nên tác giả sử dụng tổng các nhân tố này làm đầu ra (biến phụ thuộc) dự kiến để tiến hành hồi quy. Giá trị của các trọng số thu được từ kết quả hồi quy được sử dụng để tính toán lại NLCTDN dự kiến. Quá trình này được lặp đi lặp lại để giảm

dần các sai số. Sau 3 lần hồi quy thì mô hình đã ổn định và không thay đổi. Kết quả cuối cùng của mô hình thu được như sau:

Bảng 1. Giá trị trọng số các nhân tố trước khi quy đổi

| TT | Nhân tố | Trọng số |
|----|--|----------|
| 1 | Nguồn lực của doanh nghiệp | .337 |
| 2 | Khả năng duy trì và mở rộng thị phần | .252 |
| 3 | Khả năng cạnh tranh của sản phẩm | .543 |
| 4 | Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh | .150 |
| 5 | Khả năng quản lý và đổi mới | .407 |
| 6 | Khả năng liên kết và hợp tác | .242 |

Bảng 2. Giá trị trọng số các nhân tố sau khi quy đổi

| TT | Nhân tố | Trọng số |
|-------------------------------|--|----------|
| 1 | Intercept | -0.12325 |
| 2 | Nguồn lực của doanh nghiệp | 0.18012 |
| 3 | Khả năng duy trì và mở rộng thị phần | 0.11083 |
| 4 | Khả năng cạnh tranh của sản phẩm | 0.17589 |
| 5 | Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh | 0.21968 |
| 6 | Khả năng quản lý và đổi mới | 0.21639 |
| 7 | Khả năng liên kết và hợp tác | 0.19035 |
| Hệ số xác định bội R2 | | 0,924653 |
| Hệ số xác định bội hiệu chỉnh | | 0,893732 |

Như vậy, mô hình để xác định khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng có dạng như sau:

$$NLCTDN_d = (-0.12) + 0.180Y_{d1} + 0.110Y_{d2} + 0.175Y_{d3} + 0.219Y_{d4} + 0.216Y_{d5} + 0.190Y_{d6} + U_i$$

Với:

$NLCTDN_d$: Khả năng cạnh tranh của DN d ;

Y_{d1} : Giá trị quy đổi nguồn lực của DN d ;

Y_{d2} : Giá trị quy đổi khả năng duy trì và mở rộng thị phần của DN d ;

Y_{d3} : Giá trị quy đổi khả năng cạnh tranh của sản phẩm của DN d ;

Y_{d4} : Giá trị quy đổi khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN d ;

Y_{d5} : Giá trị quy đổi khả năng quản lý và đổi mới của DN d ;

Y_{d6} : Giá trị quy đổi khả năng liên kết và hợp tác của DN d .

4.2. Ý nghĩa của các tham số trong mô hình

Từ kết quả của mô hình tính toán khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên đây, có thể thấy rằng tất cả các trọng số của các nhân tố độc lập đều dương ($F_i > 0$ với $i = 1 \div 6$). Nghĩa là khi DN tăng nguồn lực của doanh nghiệp, khả năng duy trì và mở rộng thị phần, năng lực cạnh tranh sản phẩm, khả năng duy trì nâng cao hiệu quả kinh doanh, khả năng quản lý đổi mới, khả năng liên kết hợp tác thì NLCT của DN sẽ tăng tương ứng, cả sáu nhân tố đưa vào mô hình tính chỉ số cạnh tranh của doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng đều có tác động thuận chiều với biến phụ thuộc. Do vậy, đây là một kết quả hoàn toàn hợp lý và phù hợp với lý thuyết.

Trong mô hình xác định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, hệ số của 2 biến độc lập Y_{d5} và Y_{d4} có giá trị lớn nhất. Qua đó, có thể dễ dàng nhận thấy hai nhân tố khả năng quản lý, đổi mới và khả năng duy trì, nâng cao hiệu quả kinh doanh có ảnh hưởng lớn nhất tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong khi đó nhóm các nhân tố về thị phần và nguồn lực lại có tác động ít hơn nhiều tới khả năng cạnh tranh. Từ kết quả đó có thể nhận định các doanh nghiệp có quy mô và thị phần lớn sẽ không dễ dàng gì trong việc duy trì khả năng cạnh tranh của mình nếu không chú trọng tới khả năng quản lý và hiệu quả kinh doanh.

Khả năng liên kết và hợp tác cũng có tác động đứng hàng thứ ba tới khả năng của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng. Điều này là hoàn toàn phù hợp với các suy luận lý thuyết. Theo kết quả tính toán của mô hình hệ số tự do (hệ số chặn) có giá trị âm (-). Điều này đã chỉ ra rằng các nhân tố khác của môi trường kinh doanh và các nhân tố ngẫu nhiên có tác động bất lợi đối với khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng. Các nhân tố này thuộc vào môi trường vĩ mô như luật pháp, các nhân tố kinh tế, thiên tai,... Tuy nhiên, do các nhân tố nói trên không được đưa vào mô hình nên không được phản ánh thông qua hệ thống các chỉ số mà được thể hiện ở biến tự do.

4.3. Kiểm định tính hợp lý của mô hình

- Mức độ phù hợp với lý thuyết: Như đã phân tích, trên phương diện lý thuyết, cả 6 nhóm nhân tố (biến độc lập) đưa vào mô hình là nguồn lực của doanh nghiệp, khả năng duy trì và mở rộng thị phần, khả năng cạnh tranh của sản phẩm, khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh, khả năng quản lý và đổi mới cũng như khả năng liên kết và hợp tác đều có tác động tích cực đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Do vậy, về mặt lý thuyết trọng số của các nhân tố này đều phải mang dấu dương (+). Kết quả tính toán của mô hình đã cho thấy giá trị của các trọng số đều lớn hơn không ($F_i > 0$ với $i = 1 \div 6$). Điều này có nghĩa là mô hình hoàn toàn phù hợp với các nguyên tắc lý thuyết.

- Mức độ giải thích của mô hình: Từ bảng tổng hợp kết quả tính toán đầu ra của mô hình có thể thấy hệ số xác định bội (R^2) của mô hình là khá cao. Về nguyên tắc, hệ số xác định bội của mô hình càng cao bao nhiêu thì độ tin cậy của mô hình càng cao bấy nhiêu chứng tỏ đây là một mô hình tốt. Hệ số xác định bội $R^2 = 0,924653$ có nghĩa 92,4% sự biến đổi của

chỉ số NLCT của doanh nghiệp (biến phụ thuộc) do các nhân tố đưa vào mô hình (biến độc lập) tạo ra. Qua đó có thể thấy mức độ phù hợp của mô hình và của các nhân tố đưa vào mô hình là rất cao.

- Số lượng biến của mô hình: Để biết được có cần thiết phải đưa thêm nhân tố (biến độc lập) vào mô hình hay không, các mô hình thường sử dụng hệ số xác định bội đã điều chỉnh. Với $R^2 = 0,893732$, đồng nghĩa với việc năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng còn chịu sự phụ thuộc của các yếu tố khách quan bên ngoài như sự thay đổi của môi trường kinh doanh (chiến tranh thương mại, thiên tai, giá dầu biến động mạnh, tỉ giá thay đổi, khủng hoảng kinh tế).

- Kiểm định đa cộng tuyến: Đa cộng tuyến là hiện tượng xảy ra khi 1 biến độc lập có tương quan với các biến độc lập còn lại. Nếu hiện tượng này xảy ra thì tính chính xác và khả năng giải thích của mô hình sẽ bị ảnh hưởng theo nhiều cách khác nhau. Khi đó giải pháp tối ưu nhất là phải loại bỏ biến độc lập được giải thích dưới dạng tổ hợp tuyến tính của các biến độc lập khác ra khỏi mô hình. Để kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình tính khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, tác giả đã sử dụng 2 phương pháp là hồi quy phụ và kiểm định F.

Hồi quy phụ là hồi quy một biến độc lập Y_{di} theo các biến còn lại. Theo đó, tác giả đã tiến hành sáu lần hồi quy phụ cho tất cả các biến độc lập Y_{di} ($i = 1 \div 6$). Từ kết quả trên có thể thấy có hệ số xác định bội (R^2) của tất cả các biến độc lập là khá nhỏ ($< 0,6$) có nghĩa là mức độ tương quan giữa các biến độc lập này (Y_i) là rất thấp. Do vậy khó có khả năng các biến này có quan hệ tổ hợp tuyến tính với nhau.

Để chắc chắn về giả thiết các biến độc lập (Y_{di}) không có quan hệ tổ hợp tuyến tính với nhau tác giả đã tiếp tục tiến hành kiểm định F. F_i là đại lượng tuân theo phân phối F với $(k-1)$ và $(n-k)$ bậc tự do. Nếu F_i tính được

vượt điểm tới hạn $F(k-1, n-k)$ trong phân phối F ở một mức ý nghĩa nhất định thì có nghĩa Y_{di} có liên hệ tuyến tính với các biến độc lập khác.

Như ta đã biết giá trị của $F_{\alpha}(5, 19)$ với các mức ý nghĩa $\alpha = 1\%$; 5% và 10% tương ứng là 4,17; 2,47 và 2,18. Như vậy, các giá trị của F_i ($i=1\div6$) vẫn chưa vượt điểm tới hạn của phân bố F với các mức ý nghĩa $\alpha = 1\%$; 5% và 10% . Từ đó có thể kết luận các biến độc lập Y_{di} ($i=1\div6$) không có mối quan hệ tuyến tính với nhau. Điều này có nghĩa là trong mô hình xác định năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại khu vực Đồng bằng sông Hồng không có hiện tượng đa cộng tuyến.

5. KẾT LUẬN

Qua các kết quả phân tích và kiểm định có thể

thấy mô hình tính năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp kinh tế tư nhân khu vực sông Hồng xác định các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bao gồm (1) Nguồn lực của doanh nghiệp (DN); (2) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần; (3) Năng lực cạnh tranh của sản phẩm; (4) Khả năng duy trì nâng cao hiệu quả kinh doanh; (5) Khả năng quản lý và đổi mới; (6) Khả năng liên kết và hợp tác, hoàn toàn phù hợp về mặt lý thuyết, khả năng giải thích của các biến độc lập với biến phụ thuộc rất cao và số lượng biến của mô hình là hoàn toàn phù hợp. Từ đó giúp các doanh nghiệp có thể đánh giá được khả năng duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thu hút và sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất nhằm đạt lợi ích kinh tế cao và đảm bảo sự phát triển kinh tế bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Dương Ngọc Dũng (2015), *Chiến lược cạnh tranh theo lý thuyết Michael E. Porter*, Nhà xuất bản tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
- [2] Garry D. Smith, Danny R. Arnold & Bobby R. Bizzell (2013), *Chiến lược sách lược kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
- [3] Lê Thị Bích Ngọc, 2015. *Quản trị chiến lược*, Nhà xuất bản Tài chính.
- [4] GS. Nguyễn Quang Dong (2013), *Kinh tế lượng*, Nhà Xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.

Thông tin liên hệ:

Nguyễn Thị Chi

Điện thoại: 0984 569 789 - Email: ntchi@uneti.edu.vn

Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường ĐH Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

