Vietnam J. Agri. Sci. 2021, Vol. 19, No. 8: 1103-1114 Tạp chí Khoa học Nông nghiệp Việt Nam 2021, 19(8): 1103-1114
www.vnua.edu.vn

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH DOANH NGHIỆP MAY TẠI VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG

Nguyễn Văn Phương[1*], Lý Thu Cúc[2,3], Trần Hữu Cường[1]

[1]Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh, Học viện Nông nghiệp Việt Nam
[2]Khoa Kinh tế, Đại học Công nghiệp Dệt may Hà Nội
[3]Khoa Quản trị doanh nghiệp, Học viện Khoa học Xã hội

[*]Tác giả liên hệ: nvphuong@vnua.edu.vn

Ngày nhận bài: 30.12.2020 Ngày chấp nhận đăng: 01.06.2021

TÓM TẮT

Nghiên cứu này nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may tại vùng Đồng bằng sông Hồng. Nghiên cứu áp dụng mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Porter làm cơ sở để phân tích. Bằng việc kế thừa từ các nghiên cứu trước đó và kết quả thảo luận nhóm, tác giả đã xây dựng các thanh đo phục vụ cho việc tiến hành phân tích nhân tố. Số liệu được thu thập thông qua khảo sát các nhà quản lý doanh nghiệp may tại các tỉnh đồng bằng sông Hồng với tổng số phiếu đạt yêu cầu là 201 phiếu. Kết quả phân tích cho thấy 4/5 nhân tố có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may tại vùng Đồng bằng sông Hồng. Đó là yếu tố Nhà cung cấp, "Khách hàng, Rào cản gia nhập" và Mức độ cạnh tranh. Trong đó, yếu tố khách hàng có ý nghĩa quan trọng nhất đối với Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp may vùng Đồng bằng sông Hồng.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, đồng bằng sông Hồng, doanh nghiệp may, mô hình cạnh tranh.

Factors Affecting the Competitiveness of Garment Enterprises in the Red River Delta region, Vietnam

ABSTRACT

The objective of this study was to identify the factors that affected the competitiveness of garment firms in the Red River Delta region. To achieve this, the study applied the Porter's five forces as the framework for analysis. By using the previous studies and group-discussion results, the authors have built the metrics to serve the factor analysis. The data were collected through the survey of garment business managers in the Red River Delta provinces with a total of 201 samples. The analysis results showed that 4/5 factors affected the competitiveness of garment enterprises in the Red River Delta region. These are Suppliers, Customers, Potential of new entrants into the industry and Competition in the industry. In which the factor "Customers" is the most important factor for the competitiveness of garment enterprises in the Red River Delta.

Keywords: Competitiveness, Red river delta, garment enterprise, competitiveness model.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

May mặc được coi là ngành chủ lực, giữ vai trò chiến lược cho sự phát triển công nghiệp hóa - hiện đại hóa của các địa phương trong cả nước. Hiện nay, dệt may Việt Nam giữ một vị trí quan trọng trên thị trường dệt may thế giới (nằm trong top 5 quốc gia xuất khẩu dệt may lớn nhất thế giới). Năm 2020, do tác động tiêu cực của dịch Covid-19, kim ngạch xuất khẩu ngành dệt may dự kiến đạt 35,27 tỷ USD, giảm 3,6 tỷ USD so với năm 2019, tương đương -9,29%, thấp hơn nhiều các quốc gia khác, đặc biệt trong bối cảnh tổng cầu dệt may thế giới giảm 25%. Theo Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS), kết quả này dù khiêm tốn nhưng là nỗ lực đáng ghi nhận của ngành dệt may khi phấn đấu vượt qua nhiều khó khăn, thách thức, nhanh chóng thích nghi với hoàn cảnh, kịp thời chuyển đổi cơ cấu mặt hàng, đảm bảo việc làm, thu nhập ổn định cho

hàng triệu người lao động (Nguyễn Quỳnh, 2020). Với vị thế như vậy nhưng ngành dệt may có năng lực còn thấp, biểu hiện cụ thể là năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dệt may Việt Nam còn yếu so với doanh nghiệp dệt may của các nước trong khu vực và trên thế giới. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, đặc biệt là các hiệp định thương mại như Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), hiệp định tự do thương mại Việt Nam - EU (EVFTA) được ký kết dự báo sẽ đem lại cho ngành dệt may Việt Nam nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức.

Căn cứ hiện trạng phân bố ngành dệt may Việt Nam theo vùng lãnh thổ, Đồng bằng sông Hồng (ĐBSH) thuộc vùng 2 với số lượng doanh nghiệp, cơ sở sản xuất hàng dệt may 2.070 đơn vị, chiếm 26,06% so với toàn ngành, chiếm vị trí thứ 2 trên cả nước (sau vùng Đông Nam Bộ). Trong đó, ngành may mặc có 1.157 doanh nghiệp chiếm 14,57% so với toàn ngành (Tổng cục Thống kê, 2020). May mặc được coi là ngành chủ lực, giữ vai trò chiến lược cho sự phát triển công nghiệp hóa - hiện đại hóa của các địa phương trong vùng góp phần thực hiện mục tiêu xây dựng vùng ĐBSH thực sự là địa bàn tiên phong của cả nước thực hiện các "đột phá chiến lược", tái cấu trúc kinh tế, đổi mới thành công mô hình tăng trưởng, trở thành đầu tàu của cả nước về phát triển kinh tế (Chính phủ, 2013). Trước thực tế hiện nay các doanh nghiệp may đang chịu sức ép rất lớn của vấn đề cạnh tranh toàn cầu. Trong khi năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và doanh nghiệp may ở ĐBSH nói riêng còn nhiều hạn chế. Khi hội nhập quốc tế, buộc các doanh nghiệp phải nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thì mới đủ sức tồn tại và khẳng định vị thế trên thị trường trong nước cũng như thị trường quốc tế. Do vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp may trên địa bàn các tỉnh, thành phố vùng ĐBSH trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Mục tiêu của nghiên cứu này là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dệt may vùng ĐBSH sử dụng mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Micheal Porter (1980).

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Tổng quan về khung lý thuyết

Trên thực tế, có nhiều nhà khoa học trong và ngoài nước đã sử dụng các mô hình trong phân tích năng lực cạnh tranh doanh nghiệp. Tác giả Aldington Report (1985) cho rằng doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh tốt khi nó có thể sản xuất sản phẩm, dịch vụ có chất lượng với giá cả thấp hơn đối thủ cạnh tranh. Hamel & Prahalad (1990) khi nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đã nhấn mạnh tầm quan trọng của các yếu tố thuộc về năng lực nội sinh của doanh nghiệp. Đó là: (1) Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp; (2) Các cấu trúc, năng lực, khả năng sáng tạo; (3) Các nguồn lực vô hình và hữu hình. Các tác giả đã chỉ ra rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chính là khả năng phát triển và tận dụng tốt các nguồn lực của mình hơn đối thủ cạnh tranh, tức là cần dựa vào nguồn lực của doanh nghiệp. Cũng theo quan điểm này, Markusen (1992) đã khẳng định: "một nhà sản xuất có tính cạnh tranh nếu như nó có một mức chi phí đơn vị trung bình bằng hoặc thấp hơn chi phí đơn vị của các nhà cạnh tranh quốc tế". Còn D'Cruz & Rugman (1992) thì cho rằng: năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp là khả năng thiết kế, sản xuất cung cấp sản phẩm ra thị trường với giá cả và chất lượng vượt trội. Từ đó cho thấy việc phân tích năng lực cạnh tranh doanh nghiệp trên thế giới có thể dựa trên nhiều góc độ khác nhau tùy thuộc vào quan điểm và mức độ quan tâm của nhà nghiên cứu.

Tại Việt Nam, Nguyen Truong Son & Vo Thi Quynh Nga (2014) đã sử dụng mô hình về năng lực cạnh tranh dựa trên việc phân tích kỹ lưỡng các đặc trưng của ngành may mô phỏng theo mô hình Kim cương của Michael Porter để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp may. Trong khi Nguyễn Thành Long (2014) phân tích mô hình năm áp lực cạnh tranh của Micheal Porter để phân tích năng lực cạnh tranh của ngàn da giày khi Việt Nam gia nhập hiệp định TPP (sau này là CPTPP).

Micheal Porter (1980), nhà hoạch định chiến lược và cạnh tranh hàng đầu thế giới hiện

nay, trong nghiên cứu về chiến lược cạnh tranh đã cho rằng sự thành công bền vững của một doanh nghiệp sẽ không được đảm bảo lâu dài nếu doanh nghiệp chỉ tập trung vào hai mục tiêu tăng trưởng và đa dạng hóa sản phẩm. Do đó, việc xây dựng một lợi thế cạnh tranh bền vững (Sustainable Competitive Advantage) là điều vô cùng quan trọng. Điểm trọng tâm trong lý thuyết cạnh tranh của Micheal Porter đó là mô hình 5 áp lực cạnh tranh.

Theo hình 1, Michael Porter (1980)đã chỉ ra 5 lực lượng cạnh tranh của doanh nghiệp đó là: (1) Các đối thủ cạnh tranh trong ngành; (2) Nhà cung ứng; (3) Khách hàng; (4) Sản phẩm thay thế; (5) Các đối thủ tiềm năng. Mô hình này được sử dụng phổ biến trong giảng dạy và nghiên cứu về năng lực cạnh tranh doanh nghiệp ở nhiều quốc gia trên thế giới và có thể sử dụng để phân tích năng lực cạnh tranh với các doanh nghiệp Việt Nam.

Nguồn: Michael Porter (1980).

Hình 1. Mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Micheal Porter

Hình 2. Mô hình phân tích

Hình 3. Các bước trong quá trình nghiên cứu

2.2. Mô hình và quy trình nghiên cứu

Trên cơ sở khung lý thuyết của Michael Porter kết hợp với sự tham vấn của các đồng nghiệp, các nhà khoa học và chuyên gia trong các doanh nghiệp may mặc tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may vùng ĐBSH như hình 2.

- Những giả thuyết nghiên cứu là các nhân tố sau có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp may vùng ĐBSH: (H1) Nhà cung cấp; (H2) Khách hàng; (H3) Nguy cơ thay thế; (H4) Mức độ cạnh tranh và (H5) Rào cản gia nhập ngành.

Tác giả thực hiện nghiên cứu này qua các bước sau:

Bước l: Dựa trên cơ sở mô hình 5 lực lượng cạnh tranh của Micheal Porter, tác giả sử dụng phương pháp định tính để tham vấn các chuyên gia trong ngành và thảo luận nhóm với các nhà khoa học; các cán bộ quản lý doanh nghiệp may nhằm lựa chọn ra các biến và nhóm biến quan sát.

Bước 2: Nghiên cứu định tính. Thảo luận nhóm với 2 nhóm, mỗi nhóm 5 người, bao gồm các nhà khoa học và những người làm công tác quản lý trong doanh nghiệp may.

Bước 3: Khảo sát doanh nghiệp. Thiết kế bảng hỏi với thang đo 5 cấp độ (1: là rất không đồng ý; 5: là rất đồng ý). Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên để phỏng vấn từ danh sách các các doanh nghiệp do Tập đoàn Dệt may cung cấp

(2019). Trong đó, cỡ mẫu được xác định theo nghiên cứu của Hair & cs. (1998), kích thước mẫu tối thiểu sử dụng trong phân tích nhân tố khám phá (EFA) là gấp 5 lần tổng số biến quan sát (n = 5*m, trong đó m là số biến quan sát). Với mô hình phân tích, tác giả đề xuất 5 nhân tố với tổng số 24 biến thì số mẫu tối thiểu là 120. Để đảm bảo số mẫu thu về đáp ứng yêu cầu, nhóm nghiên cứu đã tiến hành khảo sát tại 257 doanh nghiệp trên địa bàn và thu về được 201 phiếu có thể sử dụng được, do nhiều doanh nghiệp không phỏng vấn được hết hoặc câu trả lời thiếu tin cậy nên cần loại bỏ một số phiếu còn lại.

Bước 4: Xây dựng mô hình nghiên cứu. Số liệu khảo sát được nhập liệu và sử dụng hệ số Cronbach's Alpha kiểm định thang đo.

Bước 5: Phân tích nhân tố khám phá (EFA Exploratory Factor Analysis) để thu nhỏ và tóm tắt các dữ liệu; phân tích hồi quy đa biến.

2.3. Xử lý số liệu

Số liệu được nhập, phân tổ và xử lý trên phần mềm Excel 2010 kết hợp với phần mềm SPSS.

2.4. Phân tích số liệu

Trong nghiên cứu này, tác giả phân tích số liệu có sử dụng phân tích định lượng, tác giả tiến hành cụ thể như sau:

2.4.1. Kiểm định sự tin cậy của thang đo

Độ tin cậy của thang đo được đánh giá qua hệ số Cronbach's Alpha. Sử dụng phương pháp hệ số tin cậy Cronbach's Alpha trước khi phân tích nhân tố EFA để loại các biến không phù hợp vì các biến rác này có thể tạo ra các yếu tố giả (Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang, 2009). Việc tính toán hệ số tương quan giữa biến - tổng sẽ giúp loại ra những biến quan sát nào không đóng góp nhiều cho sự mô tả của khái niệm cần đo (Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2005).

2.4.2. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Các biến quan sát được phân thành các nhóm dựa trên cơ sở chúng có đặc tính ương đồng. Nhờ phương pháp này mà các biến quan sát được nhận diện thành một số lượng biến tương đối ít và không có tương quan với nhau để thay thế tập hợp biến ban đầu và có tương quan với nhau để thực hiện các phần tiếp theo. Phân tích nhân tố khám phá sẽ cho thấy được các thang đo trên có tách ra từ những nhân tố mới hay không? Điều này sẽ giúp đánh giá chính xác hơn những thang đo, loại bỏ các biến đo lường không đạt yêu cầu và đảm bảo thang đo có tính đồng nhất.

2.4.3. Ước lượng phương trình hồi quy

Sau khi thang đo của các yếu tố khảo sát đã được kiểm định, các yếu tố tiếp tục đưa vào hàm hồi quy tuyến tính bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất (OLS) phương pháp đưa biến vào là phương pháp Enter. Mô hình nghiên cứu ước lượng có dạng như sau:

$Y = \beta 0 + \beta 1X1 + ... + \beta iXi + ... + BkXk + Ui$ (mô hình có k biến độc lập)

Trong đó:

Y: biến phụ thuộc;

β0: hệ số chặn;

Xi: biến độc lập;

Bi: các hệ số góc - phản ánh mức độ ảnh hưởng của biến Xi lên biến phụ thuộc Y;

Ui là phần sai số hay còn gọi là nhiễu, là phần biến thiên của biến phụ thuộc Y chịu ảnh hưởng ngoài các biến Xi đưa vào mô hình.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Đặc điểm các doanh nghiệp khảo sát

Năng lực tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở quy mô vốn, khả năng huy động và sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động... Việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí sử dụng vốn. Ngoài ra, năng lực tài chính thể hiện ở "vốn" của doanh nghiệp còn thể hiện sức mạnh kinh tế của doanh nghiệp, thể hiện chỗ đứng của doanh nghiệp trên thương trường.

Độ tuổi của người lao động tại các doanh nghiệp may vùng ĐBSH được phân bổ không đồng đều. Tỉ lệ lao động trẻ dưới 35 tuổi chiếm

đa số (gần 70%) trong khi lao động trên 45 tuổi chỉ chiếm phần nhỏ (8-10%). Đây cũng là tính chất đặc thù của công việc, vì may đòi hỏi nhanh nhẹn, khéo tay, mắt tinh do đó tuổi trên 40 có thể đã được coi là chậm chạp, vì vậy tỉ lệ trên phản ánh đúng thực trạng về cơ cấu độ tuổi của công nhân tại các doanh nghiệp may.

Tỉ lệ lao động là công nhân kỹ thuật tại các doanh nghiệp may có trình độ phổ thông chiếm khá cao (quanh mức 90%) tỉ lệ này cao hơn các ngành còn lại. Đây cũng có lẽ do đặc thù công việc, trong từng công đoạn của may công nghiệp chỉ cần công nhân thao tác đơn giản và một chút kỹ năng là có thể tham gia vào dây chuyền sản xuất. Tuy vậy số lượng lớn công nhân chỉ có trình độ lao động phổ thông cũng là điều bất lợi, bởi việc đào tạo chuyển giao kỹ thuật thường gặp nhiều khó khăn. Việc nhận thức không cao cũng dẫn đến nhiều hệ lụy cho doanh nghiệp như nghỉ việc, thiếu tuân thủ kỷ luật lao động.

Mặc dù lao động nữ có xu thế giảm đều theo các năm (từ 2011 đến nay), nhưng lao động nữ vẫn chiếm ưu thế áp đảo so với nam giới tại các doanh nghiệp may vùng ĐBSH (chiếm xấp xỉ 70% tổng số lao động). Đây là nguồn lực được bố trí trong hầu hết các khâu trong sản xuất. Việc giảm số lao động nữ tại các doanh nghiệp may vùng ĐBSH có nhiều nguyên nhân đã được các doanh nghiệp chỉ ra như tỉ lệ nghỉ do sinh đẻ, nghỉ do lập gia đình, nghỉ do chuyển sang các doanh nghiệp khác ngoài ngành dệt may tại các khu công nghiệp và nghỉ do chuyển sang các doanh nghiệp dệt may khác ngoài phạm vi vùng ĐBSH.

3.2. Kết quả phân tích mô hình

3.2.1. Kết quả kiểm định thang đo

Để kiểm định sự tin cậy của thang đo các nhân tố này ta sử dụng hệ số Cronbach Alpha (α) để đo lường mức độ tin cậy tổng hợp (Suanders & cs., 2007) và hệ số tương quan biến tổng để xem xét mối quan hệ giữa các chỉ số trong từng nhân tố (Lê Văn Huy, 2012). Tiêu chuẩn đánh giá một thang đo tin cậy trong nghiên cứu là hệ số Cronbach Alpha tối thiểu bằng 0,6 (Hair & cs., 2006), hệ số tương quan biến tổng tối thiểu bằng 0,3 (Nunally & Burstein, 1994). Kết quả kiểm định sự tin cậy của thang đo từ dữ liệu được thể hiện ở bảng 3.

Bảng 3 cho thấy, các hệ số tương quan biến tổng của các biến đo lường thành phần này là đều > 0,3 (lớn hơn tiêu chuẩn cho phép là 0,3). Bên cạnh đó, hệ số Alpha nếu loại bỏ biến của các biến đều nhỏ hơn hệ số Cronbach Alpha nên các biến đo lường thành phần này đều được sử dụng trong các phân tích tiếp theo.

Bảng 1. Tình hình nguồn vốn của các doanh nghiệp may điều tra tại vùng ĐBSH năm 2020

Doanh nghiệp	Số lượng (Doanh nghiệp)	Tổng tài sản (tỷ đồng)	Nợ phải trả (tỷ đồng)	NVCSH(*) (tỷ đồng)	Tỷ trọng nợ phải trả/vốn (%)
Phân theo nguồn đầu tư vốn					
Loại hình doanh nghiệp không có vốn đầu tư nước ngoài					
Doanh nghiệp do tư nhân đầu tư vốn 100%	151	34,4	21,6	12,8	62,8
Doanh nghiệp có vốn nhà nước	19	91,0	60,3	30,7	66,3
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài					
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	31	214,4	135,7	106,7	63,3
Phân theo vùng địa lý					
Hà Nội	46	64,6	41,8	28,0	64,7
Tỉnh khác	155	70.,4	43.,2	29,3	61,3

Ghi chú: (*): Vốn chủ sở hữu.

Bảng 2. Lao động phân theo loại hình doanh nghiệp năm 2020 (%)

Chỉ tiêu	Quy mô lao động (người)	Độ tuổi				Trình độ chuyên môn				Giới tính	
		18-25	25-35	35-45	Trên 45	Sau đại học	Đại học	Cao đẳng	Phổ thông	Nam	Nữ
Phân theo nguồn đầu tư vốn											
Loại hình doanh nghiệp không có vốn đầu tư nước ngoài											
Doanh nghiệp do tư nhân đầu tư vốn 100%	453	26	43	23	8	0	3	10	86.8	25	75
Doanh nghiệp có vốn nhà nước	942	24	41	25	10	0.1	2	7	91	28	72
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1.634	25	42	24	9	0	4	10	86	31	69
Phân theo vùng địa lý											
Hà Nội	639	24	45	22	9	0.1	3	9	87.9	30	70
Tỉnh khác	694	26	42	24	9	0	3	10	87	27	73

3.2.2. Phân tích nhân tố khám phá và điều chỉnh mô hình nghiên cứu

Phân tích nhân tố là tên chung một nhóm các thủ tục được sử dụng chủ yếu để thu nhỏ và tóm tắt dữ liệu. Trong nghiên cứu này, chúng ta có thể thu thập một số lượng biến khá lớn và hầu hết các biến này có liên hệ với nhau và số lượng của chúng phải được giảm bớt xuống đến một lượng có thể dùng được (Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2008). Phân tích nhân tố chỉ được sử dụng khi hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) có giá trị từ 0,5 trở lên, các biến có hệ số truyền tải (factor loading) < 0,5 sẽ bị loại. Điểm dừng Eigenvalue (đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố) lớn hơn 1 và tổng phương sai trích (Cumulative % Extraction Sum of Squared Loadings) lớn hơn 50%.

Đánh giá độ tin cậy Cronbach Alpha cho thấy những thành phần và các biến đạt độ tin cậy trong nghiên cứu để tiếp tục sử dụng phân tích nhân tố là: *nhà cung cấp; k*hách *hàng; nguy cơ thay thế; mức độ cạnh tranh; rào cản gia nhập.*

Kết quả phân tích lần thứ nhất nhân tố khám phá với các biến còn lại sau khi đã loại bỏ các biến không đạt tiêu chuẩn khi kết thúc kiểm định Cronbach's Alpha cho thấy biến "MĐCT6, NCC4 và RCGN4"có trị số nhỏ hơn 0,5 nên được loại khỏi phân tích. Tiếp tục tiến hành phân tích lần thứ 2 được kết quả ở bảng 4.

Kết quả phân tích cho thấy hệ số KMO = 0,787 > 0,5, kiểm định Bartlett có p - value = 0,000 < 0,05 (Bảng 4), các hệ số Component loading đều lớn hơn 0,5, các biến quan sát hình thành các nhân tố như bảng 5. Như vậy, các tiêu chuẩn khi sử dụng phân tích khám phá nhân tố đều thích hợp với dữ liệu nghiên cứu.

3.2.3. Kết quả chạy mô hình hồi quy

Sau khi tiến hành phân tích nhân tố, xác định được các nhóm nhân tố mới, tác giả tiến hành chạy mô hình hồi quy để xem thử trong các nhân tố đó nhân tố nào tác động mạnh nhất, thấp nhất đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may vùng ĐBSH.

Kết quả hồi quy cho thấy các nhân tố NCTT có Sig. lớn hơn 5% nên có thể nói không có dấu hiệu NCTT ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh. Biến NCTT bị loại, ta tiến hành chạy phân tích hồi quy lần 2, cho kết quả như bảng 8.

Kết quả ước lượng cho thấy R bình phương điều chỉnh của mô hình này là 0,566 cho thấy 56,6% sự biến thiên của Năng lực cạnh tranh được giải thích bởi mối liên hệ tuyến tính của các biến độc lập. Tuy nhiên sự phù hợp này chỉ đúng với dữ liệu mẫu. Để kiểm định xem có thể suy diễn mô hình cho tổng thể thực hay không ta phải kiểm định độ phù hợp của mô hình.

Bảng 3. Kết quả kiểm định Cronbach Alpha các nhân tố và biến phụ thuộc

Biến quan sát		Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Ký hiệu	Nội dung phản ánh		
	NCC - Nhà cung cấp: α = 0,740; N = 5		
NCC1	Doanh nghiệp được tiếp cận công nghệ mới	0,623	0,653
NCC2	Khai thác nguồn cung nguyên phụ liệu cạnh tranh hơn, dồi dào hơn.	0,607	0,656
NCC3	Hạn chế được nhiều rủi ro, bị tác động từ các nhà cung cấp cũ.	0,59	0,659
NCC4	Công nghệ thông tin góp phần tăng khả năng tiếp cận và tìm kiếm các nguồn nguyên phụ liệu	0,403	0,809
NCC5	Công nghiệp phụ trợ trong nước phát triển	0,569	0,673
	KH - Khách hàng: α = 0,819; N = 4		
KH1	Các doanh nghiệp may liên kết, hình thành các hiệp hội để gia tăng lợi thế cạnh tranh	0,703	0,743
KH2	Doanh nghiệp may có nhiều đối tác trong và ngoài nước	0,62	0,783
KH3	Thương hiệu của sản phẩm may đã có uy tín trên thị trường trong và ngoài nước.	0,594	0,794
KH4	Sản phẩm của doanh nghiệp phù hợp với thị hiếu của khách hàng	0,653	0,767
	NCTT - Nguy cơ thay thế: α = 0,792; N = 3		
NCTT1	Xu hướng tiêu dùng hàng "Made in Vietnam"của người tiêu dùng.	0,657	0,691
NCTT2	Bảo vệ tốt quyền SHTT cho các thương hiệu lớn	0,65	0,698
NCTT3	Doanh nghiệp may chú trọng đến việc xây dựng và phát triển thương hiệu	0,596	0,756
	MĐCT - Mức độ cạnh tranh: α = 0,873; N = 7		
MĐCT1	Khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ	0,728	0,844
MĐCT2	Giá cả có tính cạnh tranh	0,708	0,851
MĐCT3	Doanh nghiệp đầu tư nhiều vào công nghệ mới	0,636	0,857
MĐCT4	Sản phẩm mới, đón đầu xu hướng thị trường	0,729	0,845
MĐCT5	Chất lượng sản phẩm tốt, dần có chỗ đứng trên thị trường	0,747	0,841
MĐCT6	Chi phí sản xuất có tính cạnh tranh	0,403	0,901
MĐCT7	Doanh nghiệp dành nhiều ngân sách cho chi phí quảng cáo, khuyến mãi.	0,785	0,835
	RCGN - Rào cản gia nhập: α = 0,721; N = 5		
RCGN1	Nhiều FTA được ký kết tạo cơ hội cho doanh nghiệp gia nhập thị trường	0,614	0,621
RCGN2	Áp dụng quy tắc xuất xứ minh bạch	0,562	0,641
RCGN3	Chất lượng sản phẩm được cải thiện, đáp ứng yêu cầu thị trường	0,562	0,644
RCGN4	Doanh nghiệp quan tâm hơn đến việc thực hiện các quy định về phòng chống cháy nổ, BVMT	0,454	0,802
RCGN5	Doanh nghiệp chú trọng hơn đến việc thực hiện trách nhiệm xã hội	0,584	0,63
	NLCT - Năng lực cạnh tranh doanh nghiệp: α =0,8.68; N= 5		
NLCT1	Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp mạnh	0,669	0,802
NLCT2	Số lượng lao động lớn	0,690	0,797
NLCT3	Doanh nghiệp kiểm soát tốt nguồn cung ứng	0,711	0,793
NLCT4	Lợi nhuận doanh nghiệp được đảm bảo	0,662	0,804
NLCT5	Tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp ổn định	0,687	0,798

Bảng 4. Kết quả kiểm định KMO và Bartlett

	Hệ số KMO	0,787
Kiểm định Bartlett	Giá trị Chi bình phương xấp xỉ	5482.848
	Df	861
	Sig.	0,000

Bảng 5. Ma trận xoay các nhân tố

	Nhân tố				
	1	2	3	4	5
MĐCT7	0,870				
MĐCT5	0,846				
MĐCT1	0,809				
MĐCT4	0,807				
MĐCT2	0,803				
MĐCT3	0,748				
KH1		0,841			
KH4		0,796			
KH2		0,780			
KH3		0,762			
NCC2			0,811		
NCC1			0,805		
NCC3			0,801		
NCC5			0,765		
RCGN1				0,828	
RCGN5				0,802	
RCGN3				0,781	
RCGN2				0,748	
NCTT1					0,855
NCTT2					0,840
NCTT3					0,815

Bảng 6. Kết quả hồi quy đa biến lần 1

Nhân tố	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số			Độ chấp nhận	VIF
Hằng số	0,507	0,172		2,946	0,004		
NCTT	0,069	0,044	0,085	1,583	0,115	0,745	1,342
NCC	0,191	0,044	0,263	4,363	0	0,591	1,691
RCGN	0,163	0,043	0,22	3,793	0	0,642	1,557
KH	0,237	0,041	0,276	5,735	0	0,931	1,074
MĐCT	0,204	0,047	0,257	4,313	0	0,607	1,648

Ghi chú: Biến phụ thuộc: NLCT.

Bảng 7. Tổng hợp phân tích hồi quy lần 1

Mô hình	R	R bình phương	R bình phương hiệu chỉnh	Sai số chuẩn của ước lượng	Giá trị Durbin-Watson
1	0,762	0,580	0,569	0,536	1,685

Ghi chú: Biến độc lập: NCTT, NCC, RCGN, KH, MĐCT; Biến phụ thuộc: NLCT.

Bảng 8. Kết quả hồi quy đa biến lần 2

Nhân tố	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa	t	Sig,	Thống kê đa cộng tuyến	
	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số			Độ chấp nhận	VIP
(Constant)	0,552	0,17		3,241	0,001		
NCC	0,204	0,043	0,281	4,71	0	0,611	1,636
RCGN	0,168	0,043	0,226	3,903	0	0,646	1,549
KH	0,25	0,041	0,29	6,134	0	0,968	1,034
MĐCT	0,22	0,046	0,278	4,763	0	0,638	1,568

Bảng 9. Tổng hợp phân tích hồi quy lần 2

Mô hình	R	R bình phương	R bình phương hiệu chỉnh	Sai số chuẩn của ước lượng	Giá trị Durbin-Watson
1	0,758	0,575	0,566	0,538	1,690

Ghi chú: Biến độc lập: NCC, RCGN, KH, MĐCT; Biến phụ thuộc: NLCT.

Bảng 10. Phân tích phương sai ANOVA mô hình hồi quy lần 2

Mô hình		Tổng các bình phương	Df	Trung bình bình phương	F	Sig.
1	Hồi quy	76,608	4	19,152	66,252	0,000[b]
	Phần dư	56,659	196	0,289		
	Tổng số	133,267	200			

Với giả thuyết $H_{0:} \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$, theo phân tích ANOVA, giá trị Sig. của trị F của mô hình bằng 0,000 < 0,05 nên ta bác bỏ giả thuyết H0 và mô hình này phù hợp với dữ liệu.

Từ bảng hồi quy chuẩn hóa của phương trình, ta thấy những giá trị Beta khác 0 có ý nghĩa thống kê. So sánh giá trị của các Beta cho thấy: nhóm nhân tố "Khách hàng"tác động mạnh nhất đến Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp (beta = 0,290) vượt trội hơn so với các yếu tố khác. Nhóm nhân tố "Rào cản gia nhập" (beta = 0,226) ít tác động nhất đến Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Còn đối với các nhân tố còn lại cũng có tác động đến Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, có sự chênh lệch không cao giữa các nhân tố, cũng như giữa nhân tố tác động mạnh nhất và thấp nhất. Từ kết quả hồi quy trên, ta có phương trình hồi quy được xác định như sau:

NLCT = 0,281NCC + 0,226RCGN + 0,290KH + 0,278MĐCT

Phương trình hồi quy tuyến tính trên giúp rút ra kết luận từ mẫu nghiên cứu rằng Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp may vùng ĐBSH phụ thuộc vào 4 nhân tố chính, đó là "Nhà cung cấp", "Khách hàng", "Rào cản gia nhập" và "Mức độ cạnh tranh". Theo kết quả phỏng vấn chuyên gia, do đặc thù sản phẩm ngành may mặc nên không có sản phẩm thay thế, chỉ có cạnh tranh đa dạng hóa mẫu mã, chất liệu và tính mốt của sản phẩm.

Trong 4 nhân tố ảnh hưởng thì nhân tố "Khách hàng" là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất đến Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp may

vùng ĐBSH (có hệ số hồi quy lớn nhất). Dấu dương của hệ số beta = 0,290, mức ý nghĩa <0,05 có ý nghĩa mối quan hệ giữa nhân tố "Khách hàng" và Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp may vùng ĐBSH có mối quan hệ cùng chiều. Tức là khi doanh nghiệp có lợi thế về khách hàng hơn sẽ góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Nhân tố "Nhà cung cấp" là nhân tố thứ 2 ảnh hưởng đến Năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may vùng ĐBSH. Dấu dương của hệ số beta = 0,281, với mức ý nghĩa <0,05 có ý nghĩa mối quan hệ giữa nhân tố "Nhà cung cấp"và Năng lực cạnh tranh doanh nghiệp may vùng ĐBSH có mối quan hệ cùng chiều. Điều đó có nghĩa khi doanh nghiệp mở rộng và có quyền chi phối đối với nhà cung cấp thì năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ gia tăng.

Tiếp theo là Nhân tố "Mức độ cạnh tranh"có hệ số beta = 0,278, mức ý nghĩa <0,05. Mối quan hệ này cũng cùng chiều và khi "Mức độ cạnh tranh"tăng thì Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cũng tăng theo. Cuối cùng là nhân tố "Rào cản gia nhập" có hệ số beta = 0,226 mức ý nghĩa <0,05. Mối quan hệ này cũng cùng chiều và khi "Rào cản gia nhập" tăng thì Năng lực cạnh tranh tăng lên tương ứng.

3.2.4. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Doanh nghiệp may vùng ĐBSH

Dựa trên kết quả phân tích nhân tố khám phá và mô hình hồi quy đa biến, các doanh nghiệp may vùng ĐBSH cần có nhưng giải pháp cụ thể như sau:

Thứ nhất, liên quan đến nhân tố "Khách hàng", các doanh nghiệp may vùng ĐBSH cần: Tăng cường việc liên kết, hình thành các hiệp hội để gia tăng lợi thế cạnh tranh khi đàm phán với khách hàng; Củng cố mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước; Tập trung nhiều hơn vào việc phát triển thương hiệu và bảo vệ các thương hiệu sẵn có; Nghiên cứu thị hiếu của khách hàng để phát triển sản phẩm phù hợp.

Thứ hai, liên quan đến nhân tố "Nhà cung cấp", các doanh nghiệp may vùng ĐBSH cần: Chủ động trong việc tiếp cận công nghệ mới để giảm bớt sự phụ thuộc vào một vài loại nguyên phụ liệu nào đó; Tập trung nhiều hơn vào khâu tìm kiếm nguyên phụ liệu dưới sự hỗ trợ của công nghệ thông tin để khai thác được các nguồn cung nguyên phụ liệu chất lượng tốt với giá cạnh tranh; Đa dạng hóa nguồn cung nguyên phụ liệu để hạn chế được các rủi ro và tác động từ các nhà cung cấp cũ; Bên cạnh sự nỗ lực của các doanh nghiệp, rất cần các chính sách của Nhà nước để phát triển công nghiệp phụ trợ trong nước.

Thứ ba, liên quan đến nhân tố "mức độ cạnh tranh", các doanh nghiệp may vùng ĐBSH cần phải: Phát triển thị trường tiêu thụ cả chiều sâu (thị trường sẵn có) và chiều rộng (thị trường mới); Xây dựng chính sách giá cho sản phẩm mang tính cạnh tranh trên cơ sở chi phí sản xuất thấp; Đầu tư vào công nghệ để tạo ra sản phẩm với tính năng vượt trội, đón đầu xu hướng thị trường; Xây dựng ngân sách hợp lý cho quảng cáo và khuyến mãi.

Cuối cùng là nhân tố "Rào cản gia nhập", để tăng năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp may vùng ĐBSH cần: Khai thác tốt hơn các lợi thế từ các FTA mà Việt Nam đã ký kết; Áp dụng quy tắc xuất xứ minh bạch; Cải thiện chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu thị trường; Nghiêm túc thực hiện các quy định về phòng chống cháy nổ, BVMT; Chú trọng hơn nữa đến việc thực hiện trách nhiệm xã hội.

4. KẾT LUẬN

Nghiên cứu cho thấy trong 5 nhân tố đề xuất dựa trên mô hình cạnh tranh của M. Porter, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp may vùng ĐBSH chịu sự ảnh hưởng bởi 4 nhân tố. Theo kế quả phân tích hồi quy, 4 yếu tố trong mô hình đều có tác động tương quan thuận đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp may vùng ĐBSH, theo thứ tự lần lượt là: (1) Khách hàng; (2) Nhà cung cấp; (3) Mức độ cạnh tranh và (4) Rào cản ra nhập ngành. Những yếu tố này có tác động và chính là động lực để các doanh nghiệp may vùng ĐBSH tăng cường các nguồn lực, tận dụng các ưu thế của môi trường kinh doanh và

áp dụng tiến bộ của khoa học kỹ thuật để năng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các chính sách được đề xuất nhằm tăng cường năng lực cạnh của các doanh nghiệp thông qua việc tạo cơ chế chính sách thúc đẩy và hỗ trợ các doanh nghiệp theo các hướng can thiệp, cụ thể như: thúc đẩy việc thành lập và phát triển các hiệp hội doanh nghiệp may để nâng cao năng lực đàm phán của doanh nghiệp; Phát triển công nghiệp phụ trợ trong nước nhằm tăng nguồn cung cấp nội địa; xây dựng cơ chế quản lý thị trường minh bạch, thúc đẩy cạnh tranh tạo động lực nâng cao năng lực của các doanh nghiệp may; Tuyên truyền, hỗ trợ các doanh nghiệp may tiếp cận với các tiêu chuẩn quốc tế được ký trong các hiệp định thương mại với các quốc gia và vùng lãnh thổ trong thời gian vừa qua.

Kết quả nghiên cứu còn một số hạn chế như số lượng mẫu phỏng vấn còn ít so với tổng thể. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp còn nhiều các yếu tố trong môi trường kinh doanh mà nghiên cứu chưa đề cập đến. Vì vậy, các nghiên cứu tiếp theo có thể tăng số lượng mẫu và sử dụng các mô hình phân tích ở quy mô mẫu lớn hơn và có thể đặt nghiên cứu trong bối cảnh phân tích sâu hơn sự thay đổi các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh tác động đến năng lực cạnh tranh doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Aldington Report (1985). Report from the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade. London: H.M.S.O 468: 1191-294.

Chính phủ (2013). Quyết định số 795/QĐ-TTg về việc "Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội vùng ĐBSH đến năm 2020".

D'Cruz J. & Rugman A. (1992). New Concepts for Canadian Competitiveness. Kodak, Canada.

Hamel & Prahalad (2006). The Core Competence of Corporation. Harvard Business Review. 69(3): 275-292.

Hair J., Anderson R., Tatham R. & Black W. (1998) Multivariate data analysis. 5th Edition, Prentice Hall, New Jersey.

Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2005). Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS. Nhà xuất bản Hồng Đức.

Kazmi S.A.Z. & Takala J. (2014). An Overview of Pakistan's Textile Sector from Operational Competitive Perspective A Suggestive Analysis! World Journal of Engineering and Technology 2(2): 124-130. DOI: 10.4236/wjet.2014.22014.

Michael E. Porter (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press, New York.

Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang (2009). Nghiên cứu khoa học marketing (Sách tham khảo). Nhà xuất bản Thống kê.

Nguyễn Quỳnh (2020). Dệt may khẳng định vị thế, hướng mục tiêu xuất khẩu 55 tỷ USD. Truy cập từ: https://cafef.vn/det-may-khang-dinh-vi-the-huong-muc-tieu-xuat-khau-55-ty-usd-20201213102958842. chn, ngày 30/12/2020.

Nguyễn Thành Long (2014). Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành da giày khi Việt Nam gia nhập hiệp định TPP. Tạp chí Đại học Công nghiệp. 5.

Nguyen Truong Son & Vo Thi Quynh Nga (2014). Designing the Explanatory Model for Competitiveness of Apparel Firms in the Key Economic Region of Central Vietnam. South East Asian Journal of Contemporary Business, Economics And Law. June 2014 Economy. 4(2).

Nunnally J.C. & Bernstein I.H. (1994). The Assessment of Reliability. Psychometric Theory. 3: 248-292.

Peterson R. A. (1994). A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha. Journal of Consumer Research. 21: 381-391.

Tổng cục Thống kê (2020). Tổng hợp số liệu trên website của Tổng cục Thống kê năm 2020. Truy cập từ: https://www.gso.gov.vn/tong-dieu-tra-kinh-te/ ngày 29/12/2020.