

Tác động của năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của DNNVV tại Đồng bằng sông Cửu Long: Trường hợp ngành du lịch

NGUYỄN MINH LÂM*
NGUYỄN THỊ BÍCH THƯ**

Tóm tắt

Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm xác định tác động của năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) ngành du lịch tại Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Cơ mẫu được chọn là 497 DNNVV ngành du lịch. Kết quả nghiên cứu đưa ra 9 yếu tố năng lực doanh nhân và khẳng định mối quan hệ giữa năng lực doanh nhân với kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngành du lịch. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cho thấy, năng lực doanh nhân ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh là 65%.

Từ khóa: Năng lực doanh nhân, kết quả hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa

Summary

The study is to determine the impact of entrepreneurial competencies on business performance of small and medium-sized enterprises in tourism industry in the Mekong Delta. Data was collected from 497 tourism SMEs. The results reveal 9 elements of entrepreneurial competencies, and confirm the relationship between entrepreneurial competencies and business performance of tourism enterprises. In addition, entrepreneurial competencies affects business performance by 65%.

Keywords: entrepreneurial competencies, business performance, small and medium-sized enterprises

GIỚI THIỆU

Nhiều nghiên cứu trên thế giới đã chỉ ra rằng, các doanh nhân và năng lực doanh nhân có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế, cộng đồng doanh nghiệp nói chung, cũng như đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Các nghiên cứu trước đây cũng đã chỉ ra rằng năng lực doanh nhân góp phần làm cho một doanh nghiệp thành công hơn và có thể dẫn dắt doanh nghiệp đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững. Man và cộng sự (2001) cho rằng, năng lực doanh nhân có liên quan với các hoạt động của công ty và khả năng cạnh tranh của nó.

Trong nước, tác giả Nguyễn Thành Long (2016), Hoàng La Phương Hiền (2019)... đã nghiên cứu năng lực kinh doanh của doanh nhân đến hoạt động

kinh doanh của các DNNVV. Tuy nhiên, vấn đề nghiên cứu về năng lực doanh nhân ở Việt Nam còn hạn chế, do vậy cần có một đề tài nghiên cứu để chỉ ra rõ tác động của năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam trong từng ngành cụ thể. Từ những phân tích trên, bài viết này được tác giả lựa chọn bởi nó có tính cấp thiết cả về mặt lý luận và thực tiễn trong bối cảnh kinh doanh của đội ngũ doanh nhân và doanh nghiệp du lịch có quy mô tại ĐBSCL.

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Cơ sở lý thuyết

Khái niệm về năng lực doanh nhân

Theo Bird (1995), năng lực doanh nhân là các đặc trưng nền tảng, như: tri thức chuyên ngành, động cơ, cá tính, tự hình dung, vai trò xã hội, kỹ năng dẫn đến tạo sinh, tồn tại và/hoặc tăng trưởng kinh doanh.

* NCS., Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng

** TS., Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng

Ngày nhận bài: 28/7/2022; Ngày phản biện: 15/10/2022; Ngày duyệt đăng: 21/10/2022

BẢNG 1: KẾT QUẢ KIỂM ĐỊNH CRONBACH'S ALPHA CỦA THANG ĐO NĂNG LỰC DOANH NHÂN

STT	Thang đo	Cronbach's Alpha
1	Năng lực định hướng chiến lược (ĐHCL)	0,848
2	Năng lực cam kết (NLCK)	0,862
3	Năng lực phân tích - sáng tạo (PTST)	0,910
4	Năng lực nắm bắt cơ hội (NBCH)	0,824
5	Năng lực tổ chức và lãnh đạo (TCLĐ)	0,905
6	Năng lực thiết lập quan hệ (TLQH)	0,857
7	Năng lực học tập (NLHT)	0,853
8	Năng lực cá nhân (NLCN)	0,888
9	Năng lực chuyên môn (NLCM)	0,819

Nguồn: Kết quả xử lý từ khảo sát của nhóm tác giả

Theo nghiên cứu của Hood và Young (1993), Man (2001), José Sánchez (2011), Shehnaz Tehseen, T. Ramayah (2015), khái niệm năng lực doanh nhân được chi tiết hóa bởi các “năng lực con”, bao gồm: động cơ, đặc điểm của một cá nhân hoặc vai trò trong xã hội; kỹ năng, khối lượng kiến thức dẫn đến đạt được hiệu suất công việc hữu hiệu.

Khái niệm về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Theo Kaplan và Norton (1993), kết quả của doanh nghiệp được xác định từ 4 nhóm thành phần cơ bản, bao gồm: Tài chính; Khách hàng; Quy trình nội bộ và Học tập phát triển.

Mitchell (2002) cho rằng, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được đo lường bởi 3 chỉ tiêu: Phù hợp; Hiệu lực, hiệu suất; Khả năng tài chính.

Còn theo Man (2001), kết quả kinh doanh được đo lường bằng những chỉ số kiểm soát của doanh nghiệp như: Hiệu quả đầu tư, Tăng trưởng kinh doanh, Hiệu suất tương đối.

Mô hình nghiên cứu đề xuất

Từ kết quả tổng hợp nghiên cứu trên, các giả thuyết nghiên cứu về sự ảnh hưởng của năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được phát biểu như sau:

H1: Năng lực định hướng chiến lược của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H2: Năng lực cam kết của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H3: Năng lực nắm bắt cơ hội của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H4: Năng lực phân tích - sáng tạo của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H5: Năng lực thiết lập quan hệ của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H6: Năng lực tổ chức - lãnh đạo của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H7: Năng lực học tập của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H8: Năng lực cá nhân của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

H9: Năng lực chuyên môn của doanh nhân ảnh hưởng cùng chiều đến Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Mô hình nghiên cứu được nhóm tác giả đề xuất như Hình 1.

Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu sử dụng trong bài viết này là kết hợp giữa nghiên cứu định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính nhằm mục tiêu khám phá các nhân tố của năng lực doanh nhân tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh, từ đó hình thành mô hình nghiên cứu, xây dựng và phát triển các thang đo làm cơ sở thực hiện các khảo sát cho nghiên cứu định lượng tiếp theo. Nghiên cứu định lượng được sử dụng để thu thập và xử lý dữ liệu khảo sát nhằm đánh giá độ tin cậy, độ giá trị của các thang đo, kiểm định mô hình và các giả thuyết sử dụng các công cụ Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), phương pháp phân tích nhân tố xác định (CFA), phương pháp mô hình hóa phương trình cấu trúc (SEM).

Phương pháp chọn mẫu phân tầng kết hợp với ngẫu nhiên được sử dụng để thu thập số liệu sơ cấp, với cỡ mẫu điều tra là 497 DNNVV. Bên cạnh đó, nghiên cứu còn sử dụng một số thông tin thứ cấp từ Cục Thống kê và các Sở Văn hóa thể và du lịch các tỉnh ĐBSCL.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha

Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha thang đo năng lực doanh nhân cho thấy, với 52 biến quan sát ban đầu được đưa vào phân tích, kết quả phân tích rút trích còn 46 biến quan sát và 6 biến bị loại do tương quan biến tổng (Corrected Item-Total Correlation) < 0.3, được chia thành 9 nhóm nhân tố tương ứng với 9 nhóm năng lực kinh doanh thành phần: Năng lực định hướng chiến lược (ĐHCL) - 5 biến; Năng lực cam kết (NLCK) - 4 biến;

Năng lực phân tích và sáng tạo (PTST) - 6 biến; Năng lực nắm bắt cơ hội (NBCH) - 4 biến; Năng lực tổ chức và lãnh đạo (TCLD) - 6 biến; Năng lực thiết lập quan hệ (TLQH) - 5 biến; Năng lực học tập (NLHT) - 5 biến; Năng lực cá nhân (NLCN) - 6 biến; Năng lực chuyên môn (NLCM) - 5 biến. Tất cả các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát trong từng yếu tố được rút trích đều > 0,5.

Kết quả phân tích EFA

Dựa vào kết quả Bảng 2, ta thấy có 9 yếu tố mới được hình thành. Hệ số KMO = 0,891 > 0,5 và kiểm định Bartlett về tương quan của các biến quan sát có giá trị Sig. = 0,000 < 5%, chứng tỏ các biến có liên quan chặt chẽ (Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2008). Tổng phương sai trích = 58,381%, kết quả này cho biết, 9 yếu tố này giải thích được 58,381% biến thiên của dữ liệu. Hệ số tải của các biến quan sát đều > 0,5, như vậy, các biến quan sát này đều có ý nghĩa đóng góp vào mô hình (Hair và cộng sự, 2009). Do vậy, các biến thành phần tiếp tục được giữ lại để thực hiện các bước phân tích tiếp theo.

Phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Kết quả phân tích CFA cho thấy, các chỉ số trong mô hình đều đạt yêu cầu: CMIN/df = 1,199 < 3 là tốt; GFI = 0,917 và CFI = 0,984 > 0,9 là tốt; RMSEA = 0,020 < 0,06 là tốt; PCLOSE = 1,000 ≥ 0,05 là tốt. Nhìn chung, kết quả phân tích CFA phù hợp với dữ liệu thị trường.

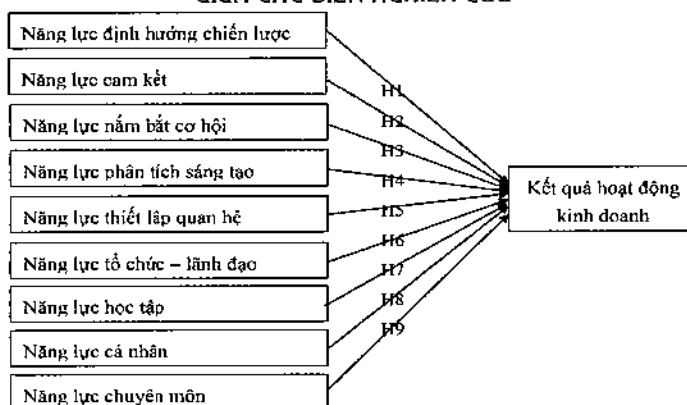
Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

Kết quả phân tích SEM cho thấy, mô hình có Chi² = 2197,989 với p = 0,000. Các chỉ tiêu CMIN/df và RMSEA của mô hình đáp ứng được yêu cầu của nghiên cứu này do CMIN/df = 1,549 < 3 và RMSEA = 0,033 < 0,08. Ngoài ra, các chỉ tiêu khác cũng đạt yêu cầu về lý thuyết (TLI = 0,939, CFI = 0,942 > 0,9 và PCLOSE = 1,000 ≥ 0,05). Điều này khẳng định, mô hình nghiên cứu rất thích hợp với dữ liệu thị trường (Hình 2).

Qua việc kiểm định giả thuyết từ Bảng trọng số hồi quy ta thấy, tất cả mỗi tác động đều có ý nghĩa trong mô hình do p-value đều < 0,05 và các biến bậc một đều có đóng góp vào biến bậc hai do p-value đều < 0,05 (Bảng 3).

Qua kết quả Giá trị R² của biến phụ thuộc Kết quả kinh doanh (KQKD) là 0,650. Như vậy, biến độc lập NLDN

HÌNH 1: MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU VỀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC BIẾN NGHIÊN CỨU



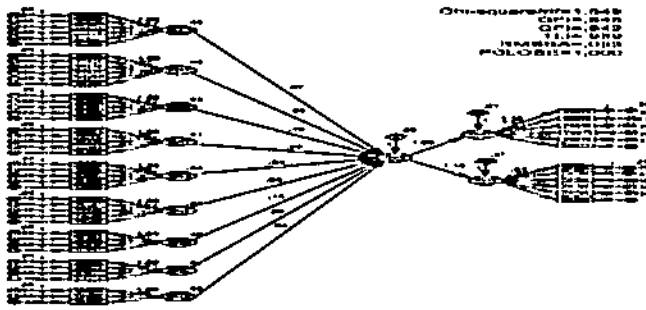
Nguồn: Đề xuất của nhóm tác giả

BẢNG 2: MA TRẬN XOAY NHÂN TỐ KHÁM PHÁ

Ký hiệu biến	Nhân tố								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
PTST3	0,862								
PTST2	0,819								
PTST6	0,777								
PTST4	0,770								
PTST1	0,761								
PTST7	0,748								
NLCN7		0,781							
NLCN2		0,771							
NLCN4		0,763							
NLCN5		0,740							
NLCN3		0,736							
NLCN6		0,724							
TCLD1			0,884						
TCLD7			0,836						
TCLD2			0,835						
TCLD3			0,763						
TCLD6			0,725						
TLQH5				0,809					
TLQH1				0,782					
TLQH3				0,707					
TLQH4				0,705					
TLQH2				0,685					
NLHT1					0,788				
NLHT2					0,771				
NLHT3					0,739				
NLHT5					0,684				
NLHT4					0,679				
NLCK3						0,845			
NLCK4						0,833			
NLCK2						0,796			
NLCK1						0,647			
NLCM5							0,791		
NLCM2							0,694		
NLCM1							0,671		
NLCM4							0,668		
NLCM3							0,608		
DHCL4								0,778	
DHCL3								0,744	
DHCL1								0,730	
DHCL5								0,662	
NBCH2									0,774
NBCH1									0,773
NBCH4									0,765
Phương sai trích									58,381
Hệ số KMO (Kiểm định Bartlett)									0,891
Mức ý nghĩa của kiểm định Bartlett									0,000

Nguồn: Kết quả xử lý từ khảo sát của nhóm tác giả

HÌNH 2: MÔ HÌNH CẤU TRÚC TUYẾN TÍNH SEM



BẢNG 3: TRỌNG SỐ HỒI QUY

Tương quan	Ước lượng	S.E.	C.R.	P	Chấp nhận/ Bác bỏ
DHCL → KQKD	0,162	0,042	3,901	***	Chấp nhận
NLCK → KQKD	0,143	0,033	4,290	***	Chấp nhận
NLCH → KQKD	0,108	0,032	2,244	***	Chấp nhận
PTST → KQKD	0,064	0,030	2,126	0,023	Chấp nhận
TLQH → KQKD	0,054	0,036	2,484	0,038	Chấp nhận
TCLD → KQKD	0,044	0,033	2,785	0,033	Chấp nhận
NLHT → KQKD	0,063	0,032	3,401	***	Chấp nhận
NLCN → KQKD	0,044	0,034	2,293	0,026	Chấp nhận
NLCM → KQKD	0,070	0,047	1,901	0,045	Chấp nhận

Nguồn: Kết quả xử lý từ khảo sát của nhóm tác giả

giải thích được 65,0% sự biến thiên của biến KQKD.

KẾT LUẬN

Với dữ liệu là 497 mẫu hợp lệ thu thập được, việc kiểm định mô hình và các giả thuyết đề xuất dựa vào phương pháp mô hình phương trình cấu trúc (SEM) đã cho thấy, sự phù hợp với dữ liệu thị trường và có 9 giả thuyết được chấp nhận. Cụ thể, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh là 65%. Bên cạnh đó, bài viết cũng tìm ra được bằng chứng sự chi phối của năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của DNNVV ngành du lịch.

Ngoài ra, kết quả nghiên cứu đã giải quyết được khoảng trống nghiên cứu khi phối hợp việc tiếp cận từ yếu tố năng lực doanh nhân đến kết quả hoạt động kinh doanh của DNNVV ngành du lịch tại ĐBSCL. Qua đó, cho thấy một cái nhìn khái quát về mối quan hệ của năng lực doanh nhân với kết quả hoạt động kinh doanh. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Hoàng La Phương Hiền, (2019). *Ảnh hưởng của đặc điểm và năng lực kinh doanh của doanh nhân đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực dịch vụ ở Thừa Thiên Huế*. Luận án tiến sĩ ngành Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Huế
- Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nxb Hồng Đức
- Nguyễn Thành Long (2016). *Vai trò của năng lực doanh nhân, sáng nghiệp công ty và vốn xã hội đối với thành quả hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ ngành Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh
- Baun, J.R. (1994). The relationship of traits, competencies, motivation, strategy and structure to venture growth", *Academic of Management Journal*, 44 (2), 292-303
- Bird, B. (1995). *Toward a Theory of Entrepreneurial Competency*, *Advances in Entrepreneurship, Firm Emerge, and Growth* 2, 51-72
- Hair J.F.J., Anderson R.E., Tatham R.L. and Black W.C. (1998). *Multivariate Data Analysis*, 5th edn, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey
- Hood, J.N. and Young, J.E. (1993). Entrepreneurship's Requisite Areas of Development: a survey of Top Executives in Successful Entrepreneurial Firm, *Journal of Venturing*, 8, 115-135
- José Sánchez, (2011). *The influence of entrepreneurial competencies on small firm performance*, *Revista Latinoamericana de Psicología*, 165-177, ISSN
- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. (1993). *Putting the balanced scorecard to work*, *Harvard Business Review* (September/October), 134-147
- Man (2001). *Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises in Hong Kong Services Sector*, Ph.D. Management, the Hong Kong Polytechnic University in October 2001
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., and Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research, *Entrepreneurship theory and practice*, 27(2), 93-104
- Shehnaz, T., and Ramayah, T. (2015). Entrepreneurial Competencies and SMEs Business Success: The Contingent Role of External Integration. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6 (1)