

ẢNH HƯỞNG VỐN XÃ HỘI CỦA LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP ĐẾN VIỆC TIẾP CẬN QUỸ ĐẤT PHÁT TRIỂN DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN

ThS. HUỲNH THANH ĐIỂN*

Bất động sản (BDS) là lĩnh vực kinh doanh hấp dẫn bởi tỷ suất lợi nhuận nhưng tồn tại rào cản gia nhập ngành về việc tiếp cận các quỹ đất phát triển dự án. Nghiên cứu này khảo lược các lý thuyết nhằm xây dựng thang đo vốn xã hội cảm nhận và thực tế của lãnh đạo doanh nghiệp (DN) dựa trên ba khía cạnh là: mạng lưới quan hệ theo chiều dọc và chiều ngang, sự tín cẩn, và tuân thủ các chuẩn mực xã hội. Kết quả nghiên cứu cho thấy: đối với lãnh đạo các DN có vốn nhà nước, độ tuổi trung bình cao và các mối quan hệ chiều dọc lớn nhất sẽ giúp DN tiếp cận quỹ đất phát triển dự án thành công. Trong khi lãnh đạo các DN không có vốn nhà nước, đặc biệt là DN có vốn nước ngoài, độ tuổi trẻ và quan hệ chiều ngang lớn, rất năng động trong việc tiếp cận quỹ đất nhưng không đảm bảo giành quyền khai thác khu đất thành công. Vốn xã hội cảm nhận đóng vai trò khuyến khích phát triển các mối quan hệ chiều ngang nhưng không phát triển được các mối quan hệ chiều dọc. Lãnh đạo DN có nhiều tài sản sẽ thuận lợi hơn trong việc phát triển các mối quan hệ chiều dọc và tăng khả năng giành quyền khai thác khu đất phát triển dự án thành công. Từ kết quả nghiên cứu cho thấy cơ chế cấp phép dự án thiếu minh bạch và công bằng, do vậy Chính phủ nên từng bước minh bạch hoá cơ chế cấp phép dự án. Mặt khác, để tăng cơ hội tiếp cận quỹ đất và khai thác dự án hiệu quả, lãnh đạo DN nhà nước cần liên kết với lãnh đạo các DN ngoài nhà nước để bổ sung vốn xã hội lẫn nhau.

1. Giới thiệu

Thị trường BDS VN nói chung, TP.HCM nói riêng bắt đầu manh nha vào năm 1992 kể từ khi Luật đất đai ra đời, cho phép các hoạt động chuyển nhượng quyền sử dụng BDS từ các hoạt động sang bán... Trong giai đoạn hiện nay, các giao dịch chuyển nhượng đất thô sơ, quy hoạch phân lô bán nền, tiếp cận quỹ đất để phát triển các loại hình dự án (như: xây dựng căn hộ để bán, khách sạn, văn phòng cho thuê, trung tâm bán lẻ, căn hộ dịch vụ, chung cư, hạ tầng khu/cụm công nghiệp) tồn tại đan xen nhau, nhưng

các công ty kinh doanh BDS xem việc phát triển các dự án hoàn chỉnh để kinh doanh là mục tiêu quan trọng cần hướng đến. Để thực hiện được mục tiêu đó, điều kiện cần là phải tiếp cận được quỹ đất ngày càng khan hiếm và gặp phải nhiều sự cạnh tranh, trong khi cơ chế cạnh tranh công bằng chưa được xác lập, dẫn đến sự khác nhau về khả năng tiếp cận quỹ đất của các DN. Đây là nguyên nhân của những khác biệt này, đó là sự khác biệt của tài sản hữu hình hay vốn xã hội (vô hình) của lãnh đạo DN? Nghiên cứu này sẽ khảo lược các lý thuyết nhằm phát triển thang đo vốn xã hội của lãnh đạo DN để xem xét tác động của

*: Tổng Công ty 28 – Bộ Quốc phòng

chúng đến khả năng tiếp cận quỹ đất phát triển dự án. Nghiên cứu thực hiện trên các DN BĐS tại TP.HCM.

2. Cơ sở lý thuyết

Xây dựng thang đo vốn xã hội của lãnh đạo DN

Vốn xã hội đã trở thành một trong những khái niệm phổ biến xuất phát từ các lý thuyết xã hội học và chưa được thống nhất về định nghĩa (Burt, 1999). Các nhà nghiên cứu xã hội học mô tả vốn xã hội là những mối quan hệ cá nhân trong xã hội (Yli-Renko, Autio & Sapienza, 2001) và phản ánh bản chất của sự tồn tại xã hội (Putnam, 1993). Tuy nhiên, trong thời gian gần đây khái niệm vốn xã hội được sử dụng để phân tích trong nhiều lĩnh vực chẳng hạn như cộng đồng dân sự (Putnam, 2000), kinh doanh (Cohen & Field, 1998; Yuan K. Chou, 2003; Resjean Landry, Nabil Amara & Moktar Lamari, 2000...) và hiệu suất kinh tế vĩ mô (Knack&Stephen, 1999).

Các quan điểm tiêu biểu về định nghĩa vốn xã hội có thể kể đến Bourdieu (1986), Coleman (1988), Putnam (1993, 2000), Fukuyama (1995, 1997) và Nahapiet Ghosal (1998) đã được tác giả hệ thống khái quát là những lợi ích nhận được của cá nhân (hoặc tổ chức) tham gia mạng lưới quan hệ xã hội với các đặc trưng bao gồm nghĩa vụ và sự kỳ vọng dựa trên niềm tin, các chuẩn mực được thừa nhận và hỗ trợ lẫn nhau. Lợi ích nhận được từ mạng lưới xã hội là những điều kiện thuận lợi để chủ thể tham gia huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực khác như vốn vật thể, vốn tài chính, công nghệ và vốn con người.

Như vậy, vốn xã hội của lãnh đạo phản ánh chất lượng các mối quan hệ của lãnh đạo với các chủ thể trong mạng lưới. Chất lượng mối quan hệ là sự tin cậy, hỗ trợ, chia sẻ lẫn nhau, hành xử đúng chuẩn mực (Coleman, 1988; Nahapiet Ghosal, 1998). Cấu trúc mạng lưới của chủ thể tham gia được cấu thành bởi hai chiều là chiều dọc và chiều ngang (Putnam, 2000). Dựa vào đặc

điểm này có thể phát triển thang đo vốn xã hội của lãnh đạo DN gồm các đặc trưng sau:

- Mạng lưới quan hệ theo chiều ngang (MLCN): Phản ánh mối quan hệ của lãnh đạo DN với các nhà cung cấp, khách hàng, đơn vị tư vấn, các đối tác kinh doanh. Thang đo được phát triển về mức độ cảm nhận tầm quan trọng của các mối quan hệ.

- Số quan hệ theo chiều ngang (SQHCN): Đo lường số lượng cá nhân hoặc tổ chức là nhà cung cấp, khách hàng, đơn vị tư vấn, các đối tác kinh doanh có mối quan hệ tương hỗ với lãnh đạo DN.

- Mạng lưới quan hệ theo chiều dọc (MLCD): Phản ánh mối quan hệ của lãnh đạo DN với các cá nhân hoặc tổ chức có thể hỗ trợ DN thuộc Văn phòng Chính phủ, Bộ/ cơ quan ngang Bộ, chính quyền cấp tỉnh, chính quyền cấp quận/ huyện/ xã. Các thang đo được phát triển về mức độ cảm nhận tầm quan trọng các mối quan hệ.

- Số quan hệ theo chiều dọc (SQHCD): Đo lường số lượng cá nhân hoặc tổ chức thuộc Văn phòng Chính phủ, Bộ/ cơ quan ngang Bộ, chính quyền cấp tỉnh, chính quyền cấp quận/ huyện/ xã có mối quan hệ tương hỗ với lãnh đạo DN.

- Sự tin cậy (TC): Là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng của các mạng lưới quan hệ theo chiều dọc và chiều ngang, chỉ tiêu này phản ánh sự tin tưởng của các chủ thể theo chiều dọc và chiều ngang đối với người lãnh đạo. Thang đo chủ yếu là mức độ cảm nhận.

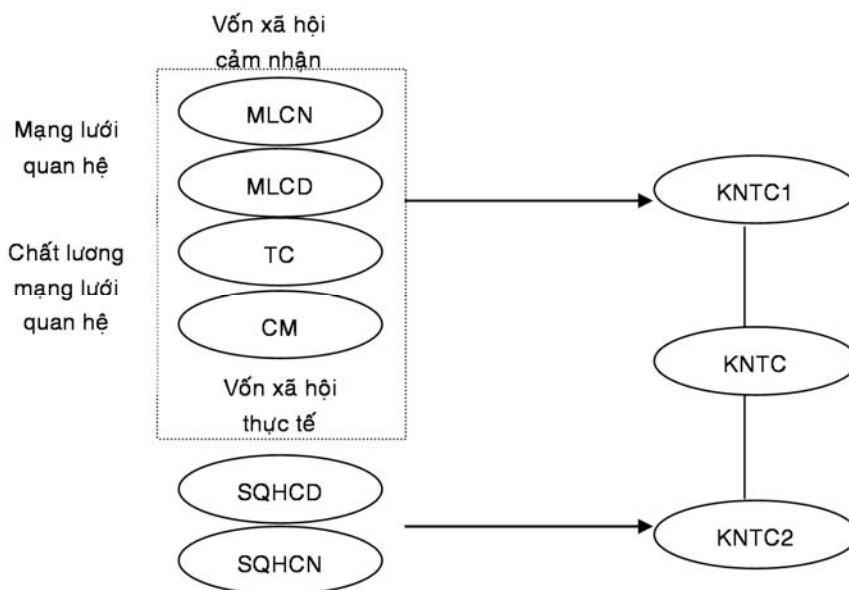
- Sự tuân thủ chuẩn mực (CM): Phản ánh thái độ của lãnh đạo DN trong cách thức hành xử như tuân thủ nguyên tắc đạo đức, quy định pháp luật trong hoạt động kinh doanh và đối với người lao động.

Xây dựng thang đo về khả năng tiếp cận quỹ đất

Khả năng tiếp cận quỹ đất thành công (KNTC) để phát triển dự án là một chỉ tiêu quan trọng đánh giá kết quả của một DN kinh doanh BĐS. Trong quy trình phát triển dự án kinh doanh BĐS trải qua các khâu: tìm kiếm đất -

khẳng định sự phù hợp của đất – nghiên cứu thị trường - lập mô hình dự án - xin thuê đất - được sự chấp thuận đầu tư của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trong nghiên cứu này sẽ đo lường khả năng tiếp cận quỹ đất qua hai giai đoạn chính: giai đoạn 1 là nhận thấy cơ hội từ khâu tìm kiếm đất đến lập mô hình dự án, giai đoạn này đo lường số khu đất được DN tiếp cận trong hai năm (KNTC1); giai đoạn 2 là dành được quyền phát triển dự án trên khu đất, đo lường

lưới theo chiều ngang (MLCN), sự tín cẩn (TC) và sự tuân thủ các chuẩn mực xã hội (CM) và hai biến số đo lường vốn xã hội thực tế là số quan hệ theo chiều dọc (SQHCD) và số quan hệ theo chiều ngang (SQHCN) tác động đến khả năng tiếp cận quỹ đất trong giai đoạn trước khi có quyền khai thác khu đất (KNTC1) và sau khi có được quyết định giao đất hoặc phê duyệt dự án (KNTC2) và khả năng tiếp cận đất nói chung (KNTC). Mô hình được minh họa như Hình 1.



Hình 1. Mô hình nghiên cứu

bằng số khu đất đã có được quyết định giao đất hoặc được phê duyệt dự án trong 2 năm (KNTC2).

Khả năng tiếp cận quỹ đất thành công (KNTC) được tính toán bằng tỷ lệ số khu đất có được quyết định giao đất hoặc được phê duyệt dự án trong hai năm so với số khu đất mà DN tiếp cận trong hai năm, tức là:

$$KNTC = \frac{KNTC2}{KNTC1}$$

Đĩ nhiên, KNTC nhỏ hơn hoặc bằng 1

Mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu sẽ xem xét 4 nhân tố thuộc về vốn xã hội cảm nhận của lãnh đạo DN là mạng lưới quan hệ chiều dọc (MLCD), mạng

Đấu kỳ vọng của các mối quan hệ trong mô hình đều là dương.

3. Dữ liệu phân tích

Dữ liệu phân tích được thu thập từ lãnh đạo các DN thuộc hiệp hội BĐS TP.HCM tại một buổi hội thảo do Hiệp hội tổ chức vào tháng 5/2010. Trong số 100 bảng câu hỏi được gửi đi, nhận được phản hồi 80 câu hỏi, trong đó loại bỏ 10 bảng không hợp lệ (người trả lời không thuộc ban lãnh đạo DN), còn lại 70 bảng câu hỏi được sử dụng cho phân tích.

Nghiên cứu sử dụng chủ yếu ba phương pháp: (1) Thống kê mô tả và so sánh để nhận diện tổng

quan về vốn xã hội; (2) Kiểm định độ tin cậy của thang đo các nhân tố cảm nhận vốn xã hội của lãnh đạo DN; (3) Công cụ hồi quy bội được sử dụng để xem xét ảnh hưởng giữa vốn xã hội cảm nhận và thực tế đến khả năng tiếp cận quỹ đất phát triển dự án

4. Kết quả nghiên cứu

4.1 Tổng quan về vốn xã hội và khả năng tiếp cận quỹ đất phát triển dự án

Kết quả mô tả về đối tượng điều tra ở Bảng 1 và Hình 2 cho thấy loại hình DN có yếu tố nhà nước (cổ phần có vốn nhà nước và trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên vốn nhà nước) không còn chiếm tỷ trọng cao (chỉ chiếm 17,14% trong các 5 loại hình DN) nhưng loại hình DN này có khả

theo chiều dọc (SQHCD) càng cao thì cơ hội tiếp cận khu đất phát triển dự án (KNTC2) càng thành công, hệ số tương quan giữa SQHCD và KNTC2 là 0,62 (có ý nghĩa thống kê ở mức 5% - Hình 2 (a)).

Trái lại, khi xem xét các mối quan hệ thực tế của lãnh đạo DN theo chiều ngang (SQHCN) với các chủ thể như nhà cung cấp, khách hàng, nhà tư vấn, các đối tác liên kết kinh doanh thì lãnh đạo các loại hình DN ngoài nhà nước có nhiều mối quan hệ hơn lãnh đạo DN có yếu tố nhà nước. DN có vốn nước ngoài có SQHCN là lớn nhất, với 193 mối quan hệ; trong khi lãnh đạo DN có yếu tố nhà nước thấp nhất, với 117,75 mối quan hệ. Điều này có thể thấy lãnh đạo DN nhà nước quan tâm nhiều đến các mối quan hệ chiều

Bảng 1. Mô tả vốn xã hội và khả năng tiếp cận quỹ đất của lãnh đạo DN

Lãnh đạo thuộc loại hình DN	Cơ cấu loại hình DN	Độ tuổi trung bình	KNTC2	SQHCD	SQHCN
Công ty có vốn nước ngoài	14,29%	39,60	1,20	2,00	193,00
Công ty có vốn nhà nước	17,14%	56,92	1,83	8,42	117,75
Công ty cổ phần không có yếu tố nhà nước	32,86%	41,70	0,87	5,87	127,17
DN tư nhân	10,00%	38,00	1,00	2,57	126,29
Công ty TNHH	25,71%	39,78	1,33	6,83	162,22
Tổng	100,00%	43,14	1,21	5,67	143,89

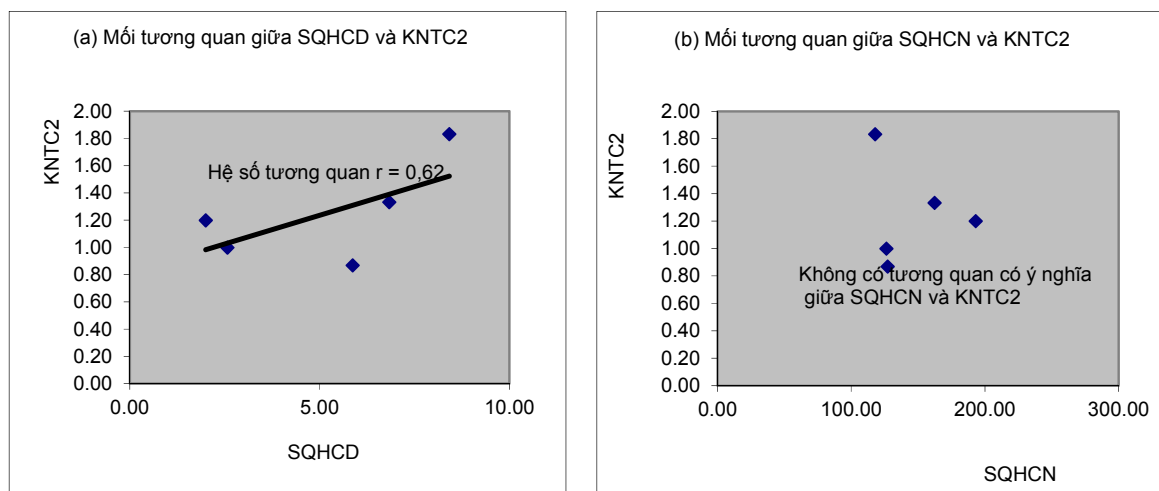
Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra

năng tiếp cận thành công các khu đất phát triển dự án nhất, trung bình hai năm số khu đất được giao phát triển dự án trung bình là 1,83 khu đất, cao hơn mức trung bình chung của các loại hình DN trong mẫu là 1,21 khu đất.

Sở dĩ DN có vốn nhà nước tiếp cận các khu đất thành công là vì lãnh đạo các DN này có mối quan hệ với các cá nhân, tổ chức thuộc bộ máy công quyền có chức năng liên quan đến thẩm định cấp phép dự án (quan hệ theo chiều dọc-SQHCD), Bảng 1 cho thấy số quan hệ này của lãnh đạo DN loại hình này trung bình 8,42 người, cao nhất trong các loại hình DN. Khi số quan hệ

dọc, tìm cách để được hưởng những đặc lợi từ chế độ ưu đãi của Nhà nước mà ít quan tâm đến quan hệ chiều ngang, nên khó có thể tìm thấy những cơ hội đổi mới.

Bên cạnh đó, tồn tại sự khác biệt có ý nghĩa về độ tuổi của lãnh đạo giữa các loại hình DN. Bảng 1 cho thấy lãnh đạo DN nhà nước có độ tuổi trung bình cao nhất là 56,92 tuổi, trẻ nhất là DN có yếu tố nước ngoài với độ tuổi trung bình 39,6 tuổi. Độ tuổi có tương quan dương với số quan hệ theo chiều dọc (hệ số tương quan 0,73), nhưng tương quan âm có ý nghĩa với số quan hệ theo chiều ngang (hệ số tương quan -0,49).



Ghi chú: Mỗi quan sát trên đồ thị là một loại hình DN

Hình 2. Mối tương quan giữa khả năng tiếp cận khu đất thành công với mối quan hệ theo chiều dọc và chiều ngang

4.2 Vốn xã hội: nhận thức và thực tế

Đo lường cảm nhận về tầm quan trọng của vốn xã hội có bốn nhân tố là: mạng lưới quan hệ xã hội theo chiều dọc, mạng lưới quan hệ xã hội theo chiều ngang, sự tín cẩn và sự tuân thủ các chuẩn mực xã hội. Bốn nhân tố này được đo lường bằng thang đo thứ bậc, nên để đánh giá tính nhất quán nội tại của các biến quan sát đo lường khái niệm cảm nhận vốn xã hội của lãnh đạo DN, phương pháp hệ số tin cậy Cronbach's alpha được thực hiện. *Bảng 2* cho thấy các khái niệm đo lường vốn xã hội đều có hệ số tin cậy Cronbach's alpha lớn hơn 0,6 và các hệ số tương quan biến-tổng (Corrected Item - Total Correlation) đều lớn hơn 0,3. Điều này cho thấy thang đo lường các nhân tố (thành phần) của khái niệm cảm nhận về vốn xã hội đều đáng tin cậy.

Hầu hết các nhà lãnh đạo đều nhận thức được tầm quan trọng của các mối quan hệ theo chiều dọc và chiều ngang nhưng việc chuyển hoá thành vốn xã hội của hai mạng lưới này thì khác nhau. Đối với mạng lưới quan hệ chiều ngang, khi nhận thức được tầm quan trọng thì có thể phát triển

chúng thành các mối quan hệ thực tế. Đối với mối quan hệ theo chiều dọc thì không như vậy, cá nhân có thể nhận thức được nhưng rất ít khi phát triển thành các quan hệ thực tế. Như vậy, các mối quan hệ theo chiều dọc được hình thành có tính giai cấp rõ rệt. Kết quả khảo sát cho thấy kênh phát triển vốn xã hội tốt nhất là có sự kế thừa và chuyển giao của người tiền nhiệm, người thân trong gia đình, dòng họ (50%); tỷ lệ còn lại thuộc về bốn kênh phát triển vốn xã hội khác. Kết quả này giống như tiền lệ của Bourdieu (1986) khi ông cho rằng, cá nhân có thể nỗ lực tích lũy vốn kinh tế và vốn văn hoá, song không ai có thể tự mình gây dựng vốn xã hội. Chính những trở ngại mà người thiếu vốn xã hội khó khắc phục là lý do khiến chênh lệch trong xã hội luôn tồn tại.

4.3 Ảnh hưởng của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận quỹ đất phát triển dự án

Để xem xét ảnh hưởng của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận quỹ đất, các mô hình hồi quy được thiết lập và kết quả ở *Bảng 3* như sau:

Bảng 2. Hệ số tin cậy nhất quán nội tại (Cronbach's alpha) của các nhân tố đo lường khái niệm cảm nhận vốn xã hội của lãnh đạo DN

Biến quan sát	Diễn giải biến quan sát	Số câu hỏi đo lường	Cronbach's alpha
MLCD	Mạng lưới quan hệ theo chiều dọc: Phản ánh mối quan hệ của lãnh đạo DN với các cá nhân thuộc Văn phòng Chính phủ, Bộ/ cơ quan ngang Bộ, chính quyền cấp tỉnh, chính quyền cấp quận/ huyện/ xã.	4	0,920
MLCN	Mạng lưới quan hệ theo chiều ngang: Phản ánh mối quan hệ của lãnh đạo DN theo với các nhà cung cấp, khách hàng, nhà tư vấn và các đối tác kinh doanh.	4	0,752
TC	Sự tin cẩn: Là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng của các mạng lưới quan hệ theo chiều dọc và chiều ngang, chỉ tiêu này phản ánh sự tin tưởng của các chủ thể theo chiều dọc và chiều ngang đối với người lãnh đạo.	8	0,867
CM	Sự tuân thủ chuẩn mực: Phản ánh thái độ của lãnh đạo DN trong cách thức hành xử như tuân thủ nguyên tắc đạo đức, quy định pháp luật trong hoạt động kinh doanh và đối với người lao động.	4	0,921

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra

Bảng 3. Các mô hình hồi quy xem xét các nhân tố của vốn xã hội ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận các khu đất phát triển dự án

Biến độc lập	Biến phụ thuộc				
	KNTC1	KNTC			
	Mô hình (1)	Mô hình (2)	Mô hình (3)	Mô hình (4)	Mô hình (5)
MLCN- Mạng lưới quan hệ theo chiều ngang	0,009***	0,039			
MLCD - Mạng lưới quan hệ theo chiều dọc	0,012**	0,008			
TC - Sự tin cẩn	0,006*	0,005			
CM - Sự tuân thủ các chuẩn mực	0,005**	0,002*			
SQHCD - Số quan hệ chiều dọc			0,120***	0,080***	0,070***
SQHCHN - Số quan hệ chiều ngang			0,040		
TS - Tài sản của lãnh đạo DN					0,120***
Hệ số xác định (R^2)	0,423	0,245	0,36	0,340	0,45

Ghi chú: *, **, *** lần lượt là các hệ số hồi quy có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra

(1) Xem xét ảnh hưởng của nhận thức về vốn xã hội đến khả năng tiếp cận quỹ đất từ khâu tìm kiếm đất đến khâu lập mô hình phát triển dự án (KNTC1) trước khi có quyết định giao đất.

Mô hình hồi quy được thiết lập như sau:

$$KNTC1 = \beta_0 + \beta_1 MLCN + \beta_2 MLCD + \beta_3 TC + \beta_4 CM + e_i$$

Kết quả hồi quy (Mô hình 1, Bảng 3) cho thấy các nhân tố về cảm nhận vốn xã hội tác động có ý nghĩa thống kê đến sự nỗ lực tìm kiếm quỹ đất. Trong các nhân tố của vốn xã hội có mạng lưới chiều ngang có tác động mạnh nhất, lãnh đạo có độ tuổi trẻ và rất năng động trong việc tìm kiếm quỹ đất phát triển dự án.

(2) Năng động tìm kiếm đất phát triển dự án không phải là tiêu chí cuối cùng để đánh giá khả năng tiếp cận đất thành công. Khả năng này phải được đo lường bằng tỷ lệ chuyển đổi giữa các khu đất tiếp cận chuyển thành các khu đất có được quyết định giao đất hoặc phê duyệt dự án chính thức từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Vì vậy, Mô hình 2 xem xét tác động của cảm nhận vốn xã hội đến khả năng tiếp cận khu đất thành công như sau:

$$KNTC = \alpha_0 + \alpha_1 MLCN + \alpha_2 MLCD + \alpha_3 TC + \alpha_4 CM + v_i$$

Kết quả (Mô hình 2, Bảng 3) cho thấy, cảm nhận về vốn xã hội ít có tác động đến khả năng tiếp cận một khu đất thành công, đặc biệt là đối với hai biến nói về cách hành xử theo chuẩn mực và sự tín cẩn của người lãnh đạo không có tác động đến khả năng tiếp cận một khu đất thành công, điều này thể hiện việc hành xử có chuẩn mực đạo đức chưa chắc sẽ mang lại sự thành công trong tiếp cận các khu đất. Bên cạnh đó mức độ tác động của nhận thức về mức độ quan trọng của MLCD và MLCN cũng ít có tác động đến khả năng tiếp cận khu đất thành công.

(3) Để khám phá vốn xã hội thực tế ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận các khu đất thành công, Mô hình 3 sau được thiết lập:

$$KNTC = \gamma_0 + \gamma_1 SQHCD + \gamma_2 SQHCN + u_i$$

Kết quả hồi quy (Mô hình 3, Bảng 3) cho thấy, số lượng các mối quan hệ theo chiều dọc tác động

đương có ý nghĩa thống kê rất mạnh đến khả năng tiếp cận khu đất thành công, biến số quan hệ chiều ngang không có tác động.

(4) Sau khi loại bỏ biến số quan hệ theo chiều ngang là hợp lý, ta có được Mô hình 4 sau

$$KNTC = \gamma_0 + \gamma_1 SQHCD + u_i$$

(5) Hồi quy số quan hệ theo chiều dọc và tài sản của lãnh đạo DN theo khả năng tiếp cận khu đất thành công ta theo Mô hình 5 sau:

$$KNTC = \lambda_0 + \lambda_1 SQHCD + \lambda_2 TS + u_i$$

Xem Bảng 3, Mô hình 5, ta thấy cả hai biến trong mô hình đều có ý nghĩa thống kê, đồng thời hệ số hồi quy γ_1 giảm xuống là λ_1 và hệ số λ_2 có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy tài sản của lãnh đạo DN góp phần tham gia giải thích khả năng tiếp cận khu đất thành công thông qua thiết lập các mối quan hệ chiều dọc.

5. Thảo luận chính sách

Sở dĩ tồn tại sự khác biệt về khả năng tiếp cận quỹ đất phát triển dự án có liên quan đến vốn xã hội theo chiều dọc là do cơ chế cấp phép thiếu minh bạch. Các cá nhân trong bộ máy công quyền có sự thiên vị trong việc giải quyết các thủ tục pháp lý liên quan đến cấp phép giữa những người có mối quan hệ và không có mối quan hệ với họ. Sự thiên vị này sẽ dẫn đến tình trạng lựa chọn bất lợi là cấp phép dự án cho những chủ đầu tư thiếu năng lực triển khai dự án, dẫn đến tình trạng mua bán dự án diễn ra phổ biến trong thời gian qua. Mặt khác, sự thiên vị này sẽ dẫn đến tâm lý ỷ lại của các nhà đầu tư có nhiều mối quan hệ chiều dọc và làm nản chí các nhà đầu tư có nhiều mối quan hệ theo chiều ngang. Thực trạng này kéo dài sẽ dẫn đến tiêu cực là các doanh nhân đầu tư nhiều thời gian để tìm cách móc nối với các cá nhân trong bộ máy công quyền mà ít quan tâm đến cải thiện gia tăng hiệu suất kinh doanh. Hơn nữa, kết quả nghiên cứu cho thấy tài sản của lãnh đạo DN tác động đến khả năng tiếp cận quỹ đất thành công thông qua các mối quan hệ theo chiều dọc, điều này cho thấy có tiêu cực

trong việc cấp phép các dự án BĐS. Để khắc phục được tồn tại này, Chính phủ cần thiết phải hoàn thiện cơ chế cấp phép dự án theo hướng minh bạch, công bằng và có cơ chế giám sát để đảm bảo những chính sách được thực thi.

Lãnh đạo các DN có yếu tố nhà nước sở hữu nhiều mối quan hệ chiều dọc, tuy thuận lợi cho việc tiếp cận quỹ đất, nhưng lại thiếu mối quan hệ theo chiều ngang nên dự án không được khai thác hiệu quả. Mối quan hệ chiều ngang là mối quan hệ nhận được nhiều sự hỗ trợ từ khách hàng, nhà cung cấp, đơn vị tư vấn, đối tác liên kết kinh doanh giúp DN khai thác thành công dự án và nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh. Do vậy, lãnh đạo các DN có yếu tố nhà nước cần quan tâm hơn nữa các mối quan hệ theo chiều ngang để đảm bảo các dự án được cấp phép khai thác có hiệu quả. Hơn nữa trong thời gian tới chắc chắn cơ chế cấp phép của nhà nước sẽ dần dần được minh bạch hoá và công bằng hoá, các mối quan hệ theo chiều dọc sẽ không còn là lợi thế để tiếp cận quỹ đất. Muốn phát triển được mối quan hệ theo chiều ngang, lãnh đạo DN cần chính sách đảm bảo uy tín với các đối tác chiến lược và tích cực sử dụng đội ngũ tư vấn xây dựng mạng lưới xã hội cho DN. Nên xem mối quan hệ chiều dọc như điều kiện cần và mối quan hệ chiều ngang là điều kiện đủ để phát triển thành công dự án BĐS.

Đối với lãnh đạo các DN ngoài khu vực nhà nước, mặc dù có mối quan hệ chiều ngang cao, thể hiện sự năng động của lãnh đạo và có điều kiện để phát triển dự án thành công vì có sự hỗ trợ của khách hàng, nhà cung cấp, đơn vị tư vấn và các đối tác liên kết kinh doanh nhưng lại thiếu các mối quan hệ chiều dọc nên hạn chế trong việc tiếp cận thành công quỹ đất. Để hội tụ điều kiện cần và đủ trong phát triển dự án, lãnh đạo các loại hình DN ngoài khu vực nhà nước cần liên kết với các DN có yếu tố nhà nước để có cơ hội tiếp cận thành công dự án. Sự liên kết này giữa một bên có khả năng tiếp cận quỹ đất nhưng

hạn chế trong phát triển dự án với một bên có khả năng phát triển dự án nhưng lại thiếu cơ hội tiếp cận quỹ đất. Mối liên kết này chẳng những có lợi cho các bên tham gia mạng lưới liên kết mà còn nâng cao hiệu quả đất từ BĐS trong toàn bộ nền kinh tế■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bourdieu, P. (1986), "The Form of Capital", In Richardson, J. E. (ed.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, 241-258, New York: Greenwood.
2. Burt, R. (1999), *The Network of Structure of Social Capital*, <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/ronald.burt/research>, Nov. 28, 1999.27
3. Cohen, S.S. and Fields, G., (1999), "Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley", *California Management Review*, 41 (2): 108-130.
4. Coleman, J. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94: s95-s120.
5. Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, London: Penguin Books.
6. Fukuyama, Francis (1997), *The End of Order*, London: Centre for Post-collectivist Studies.
7. Moktar Lamari, Resjean Landry and Nabil Amara (2000), *Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent?*, <http://kuuc.chair.ulaval.ca/francais/pdf/apropos/publicati on5.pdf> (truy cập ngày 02/02/2008).
8. Nahapiet, J. and Ghoshal, S. (1998), "Social Capital, Intellectual Capital, and Organizational Advantage", *The Academy of Management Review*, 23 (2): 242-266.
9. Putnam, Robert D. (1993), "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life", *The American Prospect*, Vol.13, pp. 35-42.
10. Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, NY: Simon & Schuster.
11. Yli-Renko, H., Autio, E. & Sapienza, H. J. (2001), "Social Capital, Knowledge Acquisition, and Knowledge Exploitation in Young Technology - Based Firms", *Strategic Management Journal*, 22, 587-613.
12. Yuan K. Chou (2003), *Modelling the Impact of Network Social Capital on Business and Technological Innovations*, <http://www.economics.unimelb.edu.au/SITE/research/workingpapers/wp03/890.pdf> (truy cập ngày 20/01/2009).