

ẢNH HƯỞNG CỦA QUY MÔ ĐẾN LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

LÊ KHƯƠNG NINH* & NGUYỄN LÊ HOA TUYẾT**

Mục tiêu của bài viết là kiểm định sự tác động của quy mô đến lợi nhuận của doanh nghiệp (DN) bằng cách sử dụng hệ thống dữ liệu sơ cấp thu thập từ 495 DN được chọn ngẫu nhiên ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Kết quả ước lượng cho thấy lợi nhuận phụ thuộc vào quy mô của DN theo dạng hàm bậc ba. Bên cạnh đó, tỉ số giữa tài sản lưu động và doanh thu, tốc độ tăng trưởng doanh thu, chất lượng nguồn nhân lực và thái độ đối với rủi ro của người quản lý DN có quan hệ tỉ lệ thuận với lợi nhuận của DN. Ngược lại, mức độ cạnh tranh quan hệ tỉ lệ nghịch với lợi nhuận của DN. Đặc biệt, chi phí “bôi trơn” có ảnh hưởng đến lợi nhuận của DN theo hàm bậc hai có dạng $\cap$. Từ kết quả ước lượng, bài viết đề xuất các giải pháp nâng cao lợi nhuận cho DN.

Từ khóa: Doanh nghiệp, quy mô, lợi nhuận, ROS, tăng trưởng, tài sản cố định, Đồng bằng sông Cửu Long.

1. Giới thiệu

Lợi nhuận là mục tiêu cơ bản nhất của mỗi DN bởi nó giúp DN tồn tại và phát triển bền vững. Do đó, lợi nhuận luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nghiên cứu, kể cả lí thuyết lẫn thực nghiệm. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng lợi nhuận của DN chịu ảnh hưởng của các yếu tố vĩ mô (ở cấp độ DN) cũng như yếu tố vi mô. Trong đó, mối quan hệ đa dạng giữa quy mô và lợi nhuận của DN luôn gây tranh cãi, thúc đẩy sự ra đời của nhiều nghiên cứu ở các nước trên thế giới về chủ đề này.

Chẳng hạn, FitzRoy (1989) cho rằng quy mô có ảnh hưởng tích cực đến lợi nhuận nhờ tính kinh tế của quy mô nhưng Goddard & cộng sự (2005) khẳng định điều ngược lại. Các nghiên cứu khác (như Amato & Amato, 2004; Amato & Burson, 2007; Aggrey & các tác giả, 2010; Becker-Blease & các tác giả, 2010) đã chứng minh quy mô ảnh hưởng cả tích cực lẫn tiêu cực đến lợi nhuận của DN. Nói cách khác, theo các nghiên cứu này, lợi nhuận của DN phụ thuộc vào quy mô theo dạng hàm phi tuyến.

Tuy nhiên, các kết luận trên có phù hợp với đặc thù của từng quốc gia, từng vùng và từng địa phương hay không là vấn đề cần được kiểm chứng

bằng thực nghiệm để từ đó có chính sách hỗ trợ DN khắc phục một cách hiệu quả nhất các hạn chế bất nguồn từ sự thay đổi của quy mô. Vì vậy, bài viết này được hình thành nhằm thỏa mãn yêu cầu trên bằng cách sử dụng hệ thống dữ liệu sơ cấp thu thập từ 495 DN được chọn ngẫu nhiên ở các địa phương thuộc ĐBSCL.

2. Cơ sở lí thuyết và mô hình nghiên cứu

Luận điểm cơ bản nhất lí giải sự phụ thuộc của lợi nhuận vào quy mô của DN là tính kinh tế của quy mô. Tính kinh tế của quy mô đề cập đến lợi thế về chi phí khi DN mở rộng quy mô và gia tăng sản lượng. Tính chất này xuất phát từ việc DN mua số lượng yếu tố đầu vào nhiều hơn với các hợp đồng dài hạn hơn khi mở rộng quy mô nên giá rẻ hơn, qua đó tiết kiệm được chi phí và tăng lợi nhuận. Cùng với việc mở rộng quy mô, tính chuyên môn hóa trong quản lý cũng cao hơn nên hiệu quả hoạt động của DN sẽ tăng theo. Ngoài ra, các DN lớn cũng hiệu quả hơn các doanh nghiệp nhỏ là do hầu hết các DN lớn đều có nguồn đầu vào ổn định, chất lượng cao và có khả năng phối hợp tốt các nguồn lực nội tại. Trong khi đó, DN nhỏ không có được tính kinh tế của quy mô, thường khó tiếp cận tín dụng và thiếu

*PGS.TS., **CN., Trường Đại học Cần Thơ

Email: lekhuongninh@gmail.com, nguyennlehoatuyet@gmail.com

nguồn lực, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao (FitzRoy, 1989; Yang & Chen, 2009).

Ballantine & các tác giả (1993) còn phân tích mối quan hệ giữa quy mô DN với sự không chắc chắn trong việc tìm kiếm lợi nhuận. Theo đó, DN nhỏ thường đối mặt với sự không chắc chắn cao hơn trong việc tìm kiếm lợi nhuận so với DN lớn bởi hầu hết DN nhỏ có chính sách điều hành chịu nhiều ảnh hưởng phong cách cá nhân của nhà quản trị cao nhất. Việc vận hành một tổ chức phụ thuộc quá nhiều vào phong cách riêng của một nhà quản trị khiến cho hoạt động của DN dễ bị thiên lệch, chủ quan và thiếu toàn diện. Trong khi đó, các DN lớn ít gặp nhược điểm này bởi chính sách điều hành không bị phụ thuộc vào phong cách, ý muốn chủ quan của một nhà quản trị nào đó mà xuất phát từ các chiến lược dài hạn và toàn diện. Do đó, quy mô lớn thì lợi nhuận sẽ cao.

Tuy nhiên, một số nghiên cứu (Amato & Amato, 2004; Amato & Burson, 2007) cho rằng trong một tập hợp đủ lớn các DN với quy mô khác nhau, các DN quy mô nhỏ hoặc quy mô lớn sẽ có ưu thế nhất định để tạo nên sức bật trong khi các DN quy mô vừa lại gặp bế tắc bởi không có được các ưu thế trên. Cụ thể, các DN quy mô nhỏ có thể dễ dàng khai thác các phân khúc thị trường bị bỏ sót với chi phí thấp nhờ vào sự linh động vốn có của mình. Các DN quy mô lớn tuy ít linh động nhưng lại có chiến lược thống lĩnh thị trường dựa trên uy tín thương hiệu, thị phần, nguồn lực vốn và tính kinh tế của quy mô. Ngược lại, các DN quy mô vừa không có cả hai lợi thế trên do không còn linh động như DN quy mô nhỏ nhưng lại chưa đủ năng lực để hoạch định và thực thi chiến lược thống lĩnh thị trường như DN lớn bởi thương hiệu chưa đủ mạnh và quy mô chưa đủ lớn để tận dụng tính kinh tế của quy mô. Hơn nữa, khi quy mô chuyển từ nhỏ sang vừa, nhân sự và phương thức quản lý thường không kịp thay đổi nên DN dễ bị mất phương hướng (thậm chí bế tắc), ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận. Như vậy, lợi nhuận của DN sẽ tăng khi quy mô tăng đến một mức nào đó và sau đó sẽ sụt giảm; tuy nhiên, sau khi quy mô chạm mốc thứ hai thì lợi nhuận của DN sẽ tăng trở lại.

Trên cơ sở những lập luận này, các nhà nghiên cứu sử dụng mô hình sau để kiểm định sự phụ thuộc của lợi nhuận vào quy mô của DN:

$$LOINHUAN = \beta_0 + \beta_1 QUYMO + \beta_2 QUYMO^2 + \beta_3 QUYMO^3 \quad (1)$$

Trong mô hình (1), *LOINHUAN* là tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) của DN (%). *QUYMO* là quy mô của DN (đo lường bằng logarit của giá trị tài sản của DN). *QUYMO*² và *QUYMO*³ lần lượt là bình phương và lập phương của *QUYMO*. Khi đó, hệ số β_1 của biến *QUYMO* được kì vọng là dương, hệ số β_2 của biến *QUYMO*² là âm và hệ số β_3 của biến *QUYMO*³ là dương.

Tuy nhiên, như đã đề cập, lợi nhuận của DN còn chịu ảnh hưởng của một số yếu tố khác. Do đó, để tránh khiếm khuyết do bỏ sót các yếu tố đó, mô hình nghiên cứu được điều chỉnh thành:

$$\begin{aligned} LOINHUAN = & \beta_0 + \beta_1 QUYMO + \beta_2 QUYMO^2 + \beta_3 QUYMO^3 + \\ & \beta_4 TSCDINH + \beta_5 TSLUUDONG + \beta_6 BOITRON + \beta_7 BOITRON^2 + \quad (2) \\ & \beta_8 TTRUONGDT + \beta_9 CANHTRANH + \beta_{10} NHANLUC + \beta_{11} TUOIDN + \\ & \beta_{12} THAIDORR + \beta_{13} HOCVAN + \beta_{14} THAMNIENQL + \beta_{15} SANXUAT + \\ & \beta_{16} THUONGMAI \end{aligned}$$

Trong mô hình (2), *TSCDINH* là tỉ số giữa giá trị tài sản cố định và doanh thu của DN. Tỉ số này lớn nghĩa là DN chưa khai thác một cách hiệu quả tiềm năng của tài sản cố định nên lợi nhuận sẽ thấp (Demir, 2009). Do đó, hệ số β_4 được kì vọng là âm.

TSLUUDONG là tỉ số giữa tài sản lưu động (tiền mặt, dự trữ...) và doanh thu của DN. Tài sản lưu động giúp DN nhanh chóng khai thác các cơ hội sinh lợi (bằng cách thuê thêm lao động, bổ sung dự trữ để kịp thời đáp ứng nhu cầu của thị trường, tăng cường quảng cáo hay phát triển dịch vụ chăm sóc khách hàng). Ngoài ra, tài sản lưu động dồi dào còn giúp DN ít phải đi vay nên sẽ tiết kiệm được chi phí, nhất là khi lãi suất biến động bất thường (Raheman & Nasr, 2007). Vì vậy, hệ số β_5 được kỳ vọng là dương.

BOITRON là chi phí “bôi trơn” của DN (triệu đồng/năm). Svensson (2005) cho rằng “bôi trơn” sẽ khiến cho bộ máy hành chính quan liêu vận hành trơn tru (đặc biệt là ở những nơi mà hệ thống pháp luật yếu kém và thiếu khả năng chế tài) giúp DN

tranh thủ được các cơ hội sinh lợi nên lợi nhuận sẽ cao. Tuy nhiên, chi phí “bồi trơn” cũng có thể ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận của DN do làm tăng chi phí, đồng thời tạo động cơ cho các viên chức biến chất trì hoãn công việc để buộc DN “bồi trơn” nhiều hơn (Krueger, 1993). Nếu bị chậm trễ, DN sẽ mất cơ hội sinh lợi, cùng với việc tốn quá nhiều tiền “bồi trơn”, nên lợi nhuận sẽ giảm. Vì vậy, mối quan hệ giữa chi phí “bồi trơn” và lợi nhuận của DN sẽ là hàm bậc hai có dạng $\cap$, nghĩa là chi phí “bồi trơn” sẽ giúp làm tăng lợi nhuận cho đến chừng mực nhất định và sau đó lợi nhuận sẽ giảm nếu chi phí “bồi trơn” tiếp tục tăng. Nếu vậy, hệ số β_6 là dương và hệ số β_7 âm.

TANGTRUONGDT là tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm của DN (%). Các DN có tốc độ tăng trưởng doanh thu cao thường có lợi nhuận cao bởi tăng trưởng doanh thu cao chứng tỏ DN có triển vọng kinh doanh tốt (Guiso & Parigi, 1999; Demir, 2009). Do đó, hệ số β_8 của biến *TANGTRUONGDT* được kì vọng là dương.

CANHTRANH có giá trị là 1 (áp lực cạnh tranh cao) đối với các DN có chỉ số PE lớn hơn 14,76 (giá trị trung bình của PE đối với toàn bộ mẫu khảo sát) và là 0 nếu ngược lại (áp lực cạnh tranh thấp)[1]. Trong dài hạn, áp lực cạnh tranh càng cao thì DN càng phải cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường quảng cáo hay khuyến mãi để tránh mất thị phần; do đó, áp lực cạnh tranh sẽ ảnh hưởng tích cực đến DN trong dài hạn. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, các hoạt động trên sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận (Glenn và các tác giả, 2001), do đó hệ số β_9 của biến *CANHTRANH* được kì vọng là âm.

NHANLUC là tỉ trọng lao động có trình độ từ đại học trở lên trong tổng số lao động của DN (%). Theo Doong & các cộng sự (2011), DN với nhiều lao động trình độ cao sẽ có năng suất lao động và hiệu quả công việc cao, do đó lợi nhuận sẽ có xu hướng tăng. Vì vậy, hệ số β_{10} của biến *NHANLUC* được kì vọng là dương.

TUOIDN là số năm hoạt động của DN cho đến thời điểm khảo sát. Các DN lâu năm có thể hiệu quả hơn các DN trẻ nhờ ưu thế về chi phí và thị trường

(Ericson & Pakes, 1995). Tuy nhiên, cũng có DN lâu năm (nhất là các DN nhà nước ở các quốc gia có nền kinh tế chuyển đổi từ kế hoạch hóa tập trung sang thị trường) ít chịu đổi mới phương thức quản lí, công nghệ, sử dụng nhiều lao động lớn tuổi nhưng kĩ năng kém và thường ỷ lại vào sự ưu ái của chính phủ nên kém hiệu quả và lợi nhuận thấp (Burki & Terrell, 1998; Yang và Chen, 2009). Các lập luận trên ngụ ý rằng hệ số β_{11} của biến *TUOIDN* có thể dương hay âm, tùy thuộc vào việc yếu tố nào có ảnh hưởng vượt trội.

THAIDORR đo lường thái độ đối với rủi ro của người quản lí cao nhất của DN thông qua việc chọn một trong hai tình huống giả định là: (i) Đầu tư một số tiền nhất định để chắc chắn có tỉ suất lợi nhuận (tính trên số tiền đầu tư) là A% (khi đó, biến *THAIDORR* có giá trị là 0); và (ii) đầu tư cùng số tiền trên để có tỉ suất lợi nhuận là 2A% với xác suất là 0,5 hoặc bằng không với xác suất là 0,5 (khi đó, biến *THAIDORR* có giá trị là 1). Những người chọn tình huống thứ nhất là do sợ rủi ro nên muốn tìm kiếm sự chắc chắn, mặc dù điều đó có thể không mang lại lợi nhuận cao như kì vọng. Ngược lại, những người chọn tình huống thứ hai có xu hướng chấp nhận rủi ro nhằm khai thác cơ hội sinh lợi cao. Do khó khẳng định lựa chọn nào là hợp lí trong từng tình huống cụ thể nên, trên phương diện thực nghiệm, hệ số β_{12} có thể dương hoặc âm.

HOCVAN là trình độ học vấn của nhà quản lí cao nhất của DN, đo lường bằng số năm học. Nhà quản lí có học vấn càng cao thì khả năng tiếp thu kiến thức mới về khoa học kĩ thuật cũng như khoa học quản lí sẽ càng tốt, qua đó giúp DN sử dụng hiệu quả các nguồn lực nên lợi nhuận sẽ cao (Agiomirgianakis & Papadogonas, 2011). Vì vậy, hệ số β_{13} được kì vọng là dương.

THAMNIENQL là số năm làm quản lí của người quản lí cao nhất của DN. Theo Burki & Terrell (1998), thâm niên làm quản lí có ảnh hưởng tích cực đến lợi nhuận của DN bởi càng thâm niên thì nhà quản lí càng ít phạm phải sai lầm khi ra quyết định, nhất là khi đối mặt với sự không chắc chắn về nhu cầu của thị trường. Do đó, hệ số β_{14} của biến *THAMNIENQL* được kì vọng là dương.

SANXUAT có giá trị là 1 đối với các DN sản xuất và là 0 đối với các DN khác. *DICHVU* có giá trị là 1 đối với các DN dịch vụ và là 0 đối với các DN khác. Hai biến này được đưa vào mô hình để kiểm định sự khác biệt về lợi nhuận giữa ba loại hình DN (đó là, sản xuất, dịch vụ và thương mại). Hệ số β_{15} của biến *SANXUAT* và hệ số β_{16} của biến *DICHVU* có thể dương hoặc âm tùy vào thực tế của môi trường kinh doanh.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu thứ cấp sử dụng trong bài được thu thập từ Tổng cục Thống kê, các Sở, ngành chức năng ở các địa phương thuộc ĐBSCL, cùng với các nghiên cứu trong và ngoài nước.

Số liệu sơ cấp được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên đối với DN ở các địa phương thuộc ĐBSCL. Cụ thể, căn cứ vào danh sách DN cung cấp bởi Sở Kế hoạch & Đầu tư ở các địa phương, điều kiện thời gian và tài chính của bản thân, tác giả chọn ngẫu nhiên 1.000 DN để tiến hành khảo sát. Đối với các DN ở Cần Thơ, Vĩnh Long và Hậu Giang, tác giả tiến hành phỏng vấn trực tiếp sử dụng bảng câu hỏi được soạn sẵn và hiệu chỉnh sau nhiều lần khảo sát thử. Đối với các DN ở các địa phương xa nên không có điều kiện tiếp cận, tác giả gửi bảng câu hỏi qua bưu điện. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân (như không tìm được địa chỉ của DN, địa chỉ của DN bị sai, bị từ chối trả lời, thư bị thất lạc hay thông tin không đầy đủ) nên tác giả chỉ xây dựng được hệ thống dữ liệu sơ cấp bao gồm 495 DN để sử dụng trong bài viết này.

3.2. Phương pháp phân tích số liệu

Bài viết sử dụng phương pháp thống kê miêu tả để mô tả thực trạng của các DN, sau đó sử dụng phương pháp bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng mô hình (2) nhằm nghiên cứu tác động của quy mô đến lợi nhuận của các DN được khảo sát.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Mô tả mẫu khảo sát

Trong số 495 DN được khảo sát, DN nhà nước chiếm 3,67%; DN cổ phần chiếm 28,11%; DN tư nhân chiếm 25,87% và 42,35% còn lại là các loại

hình DN khác. Tuổi bình quân của các DN là 10,45 năm.

Tuổi bình quân của máy móc, thiết bị chủ yếu của các DN được khảo sát là 6,18 năm. 50,1% máy móc, thiết bị được nhập ngoại và 49,9% được chế tạo trong nước. 34,63% số DN có nguồn nguyên liệu dồi dào; 55,50% có nguồn nguyên liệu tạm đủ và 9,87% bị thiếu nguyên liệu cho sản xuất. Thiếu nguyên liệu sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả sản xuất – kinh doanh của DN.

Theo kết quả khảo sát, 31,28% số DN có đủ mặt bằng cho sản xuất – kinh doanh trong dài hạn; 25,51% số DN có đủ mặt bằng cho 5 năm tới và 33,95% số DN chỉ đủ mặt bằng cho hiện tại. Số DN không thể mở rộng mặt bằng khi cần thiết khá ít (4,29%), trong khi 49,39% và 7,35% số DN lần lượt cho rằng dễ và rất dễ mở rộng mặt bằng. Điều này chứng tỏ việc mở rộng mặt bằng đối với các DN ở ĐBSCL là khá thuận lợi bởi đất đai ở đây còn rộng rãi, giá thấp và nhiều dự án đầu tư phát triển khu công nghiệp đang được triển khai ở hầu hết các địa phương trong vùng. Tuy nhiên, có 38,98% số DN cho rằng không dễ mở rộng mặt bằng bởi đất bị quy hoạch “treo”, thông tin quy hoạch thiếu minh bạch và thủ tục hành chính rườm rà.

Kết quả khảo sát cho thấy có 43,84% số DN được khảo sát (217 DN) có “bôi trơn” và 56,16% (278 DN) không thực hiện “bôi trơn”. Chi phí “bôi trơn” bình quân của DN là 154,53 triệu đồng/năm với độ lệch chuẩn là 407,11 triệu đồng, cho thấy sự khác biệt lớn về chi phí “bôi trơn” giữa các DN. Tuy “bôi trơn” được xem là hành vi hối lộ nhưng 47,26% số DN có “bôi trơn” thực hiện một cách tự nguyện; 45,73% số DN làm việc này bởi cho rằng đó là quy ước ngầm nên nếu không tuân thủ thì sẽ bị gây khó; số còn lại (7,01%) “bôi trơn” theo thói quen. Nếu “bôi trơn” trở thành thông lệ thì chi phí “bôi trơn” sẽ ngày một tăng bởi các viên chức biến chất có cơ hội dễ vơi vĩnh thêm, từ đó làm lệch lạc nhận thức của cộng đồng DN (về các cơ quan quản lý nhà nước) và làm méo mó môi trường kinh doanh. Số liệu cơ bản về các DN trong mẫu khảo sát được trình bày trong Bảng 1.

4.2. Phân tích kết quả hồi quy

Như đã đề cập, mục tiêu của bài viết là ước lượng ảnh hưởng của quy mô đến lợi nhuận của các

Bảng 1. Số liệu về các DN trong mẫu khảo sát

Tiêu chí	Đơn vị tính	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Bình quân	Độ lệch chuẩn
Tổng tài sản	triệu đồng	716,80	720.150,00	56.076,09	86.080,52
Tài sản cố định	triệu đồng	26,00	330.000,00	27.307,52	47.976,99
Tài sản lưu động	triệu đồng	15,00	700.000,00	28.768,56	56.861,87
Doanh thu	triệu đồng	100,00	2.890.193,00	104.121,30	287.626,80
Chi phí	triệu đồng	80,00	2.855.200,00	92.977,25	264.660,70
Lợi nhuận	triệu đồng	-5.682,00	366.407,00	11.144,05	35.650,12
ROS	%	-8,43	58,91	15,87	12,66
Lao động	người	1,00	12.475,00	224,20	836,56
Tuổi doanh nghiệp	năm	1,00	79,00	10,45	9,67
Tuổi máy móc	năm	1,00	20,00	6,18	3,92
Học vấn của người quản lí cao nhất	năm học	5,00	20,00	15,59	2,32
Tuổi của người quản lí cao nhất	năm	22,00	76,00	45,55	9,09
Thâm niên làm quản lí của người quản lí cao nhất	năm	1,00	37,00	11,18	7,08

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2011.

DN ở ĐBSCL. Trước khi ước lượng, tác giả đã tiến hành kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến và hiện tượng phương sai thay đổi. Đối với hiện tượng đa cộng tuyến, kết quả kiểm định cho thấy các hệ số tương quan giữa các biến độc lập đều chấp nhận được (nhỏ hơn 0,6), chứng tỏ mô hình nghiên cứu không bị hiện tượng đa cộng tuyến. Đồng thời, kết quả kiểm định White trình bày ở Bảng 2 cho thấy mô hình nghiên cứu cũng không bị hiện tượng phương sai thay đổi.

Kết quả ước lượng các mô hình được trình bày trong Bảng 2. Kết quả ở cột 1 (trong đó, biến $QUYMO$ có hệ số không có ý nghĩa thống kê), cột 2 (trong đó, cả hai biến $QUYMO$ và $QUYMO^2$ đều có hệ số không có ý nghĩa thống kê) và cột 3 của Bảng 2 (trong đó, hệ số của biến $QUYMO$ có giá trị dương ở mức ý nghĩa 5%, hệ số của biến $QUYMO^2$ có giá trị âm và hệ số của biến $QUYMO^3$ có giá trị dương ở cùng mức ý nghĩa 1%) cho thấy lợi nhuận là hàm số bậc ba của quy mô DN, giống như lập luận của Amato & Amato (2004) và Amato & Burson (2007) trình bày ở phần cơ sở lý thuyết của mô hình nghiên cứu.

Từ kết quả hồi quy và bằng cách lấy đạo hàm riêng của phương trình (2) theo $QUYMO$, ta có:

$$\partial LOINHUAN / \partial QUYMO$$

$$= 158,388 - 32,066QUYMO + 1,590QUYMO^2$$

Cho phương trình này bằng không và giải ra, ta được: $QUYMO = 8,66$ (tương ứng với giá trị tài sản là 5,76 tỉ đồng) và $QUYMO^2 = 11,5$ (tương ứng với giá trị tài sản là 98,72 tỉ đồng). Kết quả này ngụ ý rằng khi quy mô của DN nhỏ hơn 5,76 tỉ đồng, quy mô càng lớn thì lợi nhuận của DN càng tăng; khi quy mô của DN nằm giữa hai giá trị 5,76 tỉ đồng và 98,72 tỉ đồng, quy mô càng tăng DN thì lợi nhuận càng giảm; và khi quy mô của DN lớn hơn 98,72 tỉ đồng, quy mô càng tăng thì lợi nhuận của DN cũng sẽ càng cao.

Bảng 2. Kết quả hồi quy

Biến phụ thuộc: ROS – tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu (%)

Biến số	(1)	(2)	(3)
Hằng số C	8,916 (1,890)	-15,687 (-0,710)	-505,138 (-4,860)
QUYMO	-0,557 (-1,420)	4,536 (1,010)	158,388*** (4,910)
QUYMO ²		-0,258 (-1,140)	-16,033*** (-4,880)
QUYMO ³			0,530*** (4,810)
TSCODINH	-0,002 (-0,030)	-0,002 (-0,030)	-0,010 (-0,140)
TSLUUDONG	0,140*** (4,880)	0,138*** (4,800)	0,152*** (5,360)
BOITRON	4,436*** (3,410)	4,358*** (3,350)	3,875*** (3,040)
BOITRON ²	-0,509** (-2,390)	-0,499** (-2,350)	-0,451** (-2,170)
TTRUONGDT	0,060*** (3,580)	0,060*** (3,560)	0,059*** (3,590)
CANHTRANH	-2,792** (-2,390)	-2,824** (-2,420)	-2,770** (-2,420)
NHANLUC	0,047* (1,840)	0,050* (1,930)	0,056** (2,230)
TUOIDN	-0,032 (-0,530)	-0,034 (-0,560)	-0,036 (-0,600)
THAIDORR	2,542* (1,800)	2,608* (1,840)	2,747** (1,990)
HOCVAN	0,536** (2,110)	0,546** (2,150)	0,434* (1,740)
THAMNIENQL	0,053 (0,640)	0,056 (0,680)	0,009 (0,120)
SANXUAT	1,624 (1,310)	1,630 (1,320)	1,602 (1,320)
DICHVU	2,953** (2,430)	2,850** (2,340)	2,828** (2,380)
Số quan sát (N)	495	495	495
R ² (%)	16,1	16,3	20,2
R ² hiệu chỉnh (%)	13,7	13,7	17,5

Giá trị kiểm định White	124,26	151,25	154,61
Giá trị F	6,58	6,23	7,56
Mức ý nghĩa của mô hình	0,00	0,00	0,00

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2011.

Ghi chú: Giá trị được trình bày trong dấu ngoặc đơn (.) là giá trị t; (***): mức ý nghĩa 1%; (**): mức ý nghĩa 5% và (*): mức ý nghĩa 10%.

Hệ số của biến *TSLUUDONG* có giá trị dương ở mức ý nghĩa 5%, nghĩa là tài sản lưu động dồi dào sẽ giúp làm tăng lợi nhuận do DN ít phải vay cũng như kịp thời đáp ứng nhu cầu thị trường và mở rộng thị phần.

Kết quả ước lượng còn cho thấy hệ số của biến *BOITRON* là dương ở mức ý nghĩa 1% và hệ số của biến *BOITRON*² là âm ở mức ý nghĩa 5%, ngụ ý rằng mối quan hệ giữa lợi nhuận của DN và chi phí “bôi trơn” có dạng $\cap$. Hệ số của biến *TTRUONG_DT* có dấu dương ở mức ý nghĩa 5%. Ngược lại, hệ số của biến *CANHTRANH* lại có giá trị âm ở mức ý nghĩa 1%, ngụ ý rằng mức độ cạnh tranh cao sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận DN. Bên cạnh đó, hệ số của biến *NHANLUC* có dấu dương ở mức ý nghĩa 5%, cho thấy trình độ học vấn cao của người lao động giúp làm tăng lợi nhuận cho DN. Hệ số của biến *THAIDORR* có giá trị dương ở mức ý nghĩa 5%, phù hợp với thực tế là hoạt động kinh doanh kinh doanh luôn chứa đựng rủi ro, nhưng nếu chấp nhận nó và biết cách để đạt được thành công thì lợi nhuận sẽ cao. Cuối cùng, hệ số của biến *DICHVU* có ý nghĩa ở mức 5%, cho thấy có sự khác biệt về lợi nhuận giữa các DN dịch vụ và các loại hình DN khác trong mẫu khảo sát (đó là, sản xuất và thương mại).

Kết quả hồi quy ở Bảng 2 cho thấy hệ số của các biến *TSCDINH*, *TUOIDN*, *HOCVAN*, *THAMNIENQL* và *SANXUAT* giúp chỉ ra xu hướng tác động của các biến này đến lợi nhuận của các DN trong mẫu khảo sát nhưng không đủ ý nghĩa để khái quát chung cho tổng thể các DN ở ĐBSCL.

5. Kết luận và đề xuất

Lợi nhuận là yếu tố then chốt giúp DN tồn tại và phát triển bền vững. Trong quá trình phát triển, quy mô của DN sẽ thay đổi và tác động trở lại lợi nhuận,

cả theo chiều hướng tích cực lẫn tiêu cực. Mục tiêu của bài viết là kiểm định sự tác động của quy mô đến lợi nhuận của DN trên cơ sở hệ thống dữ liệu sơ cấp thu thập từ 495 DN được chọn ngẫu nhiên ở các địa phương thuộc ĐBSCL.

Kết quả ước lượng cho thấy lợi nhuận phụ thuộc vào quy mô của DN theo dạng hàm bậc ba, nghĩa là quy mô tăng sẽ khiến lợi nhuận tăng dần cho đến một mức nhất định; sau đó, lợi nhuận sẽ sụt giảm cho đến khi quy mô chạm mức thứ hai và sau khi chạm mức thứ hai lợi nhuận sẽ lại tăng theo quy mô của DN. Bên cạnh đó, tỉ số giữa tài sản lưu động và doanh thu, tốc độ tăng trưởng doanh thu, chất lượng nguồn nhân lực và thái độ đối với rủi ro của người quản lý DN có quan hệ tỉ lệ thuận với lợi nhuận của DN. Ngược lại, mức độ cạnh tranh lại có quan hệ tỉ lệ nghịch với lợi nhuận của DN. Đặc biệt, chi phí “bôi trơn” có ảnh hưởng đến lợi nhuận của DN theo hàm bậc hai có dạng $\cap$.

Từ kết quả ước lượng, bài viết đề xuất các giải pháp nâng cao lợi nhuận cho các DN như sau:

- Trong quá trình phát triển của DN, mở rộng quy mô là xu hướng tất yếu, tuy nhiên, không phải việc mở rộng quy mô luôn có ảnh hưởng tích cực đến lợi nhuận của DN. Cơ sở lý thuyết và kết quả ước lượng của bài viết cho thấy, đối với các DN có giá trị tài sản nằm trong khoảng 5,76 tỉ đồng và 98,72 tỉ đồng, lợi nhuận giảm dần khi quy mô tăng bởi không kịp thời đổi mới phương thức quản lý và nhân sự cho phù hợp với quy mô. Do đó, để duy trì khả năng sinh lợi trong giai đoạn này, DN cần chú trọng nâng cao năng lực quản lý (thông qua đào tạo để nâng cao trình độ cán bộ) và tính toán đến việc thuê các nhà quản lý chuyên nghiệp khi quy mô DN có dấu hiệu vượt quá khả năng của các nhà quản lý hiện tại.

- Ngoài ra, lợi nhuận giảm còn do DN nói trên đã đánh mất sự linh động của DN quy mô nhỏ nhưng lại chưa đủ tiềm lực để thực thi chiến lược thống lĩnh thị trường như các DN quy mô lớn và không định vị được lợi thế cạnh tranh. Do đó, để duy trì khả năng sinh lợi, các DN cần tạo dựng lợi thế cạnh tranh bằng chiến lược kiểm soát chi phí, chiến lược khác biệt hóa và chiến lược tập trung.

Thông qua chiến lược kiểm soát chi phí, DN có thể cải thiện lợi nhuận bằng cách giảm thiểu chi phí. Để làm được điều đó, DN cần xây dựng và nuôi

dưỡng văn hóa tiết kiệm trong nội bộ DN, sử dụng tối ưu công suất máy móc, áp dụng hệ thống *just-in-time* để quản lý hàng tồn kho, xây dựng quan hệ bền vững và đôi bên cùng có lợi với các nhà cung ứng để được ưu đãi khi mua yếu tố đầu vào. Khi mở rộng quy mô, DN cần tính toán đầu tư tài sản cố định sao cho hợp lý để đáp ứng được nhu cầu của thị trường đồng thời tiết kiệm được chi phí. Giải pháp hữu hiệu giúp DN đầu tư sản cố định một cách hợp lý khi không chắc chắn về nhu cầu của thị trường là vận dụng lý thuyết đầu tư theo quan điểm quyền chọn thực (Lê Khương Ninh, 2010).

- Khác với chiến lược kiểm soát chi phí, chiến lược khác biệt hóa có thể làm tăng chi phí nhưng nếu thành công thì sẽ giúp làm tăng lợi nhuận và tạo tiền đề cho việc mở rộng quy mô DN trong tương lai. Chiến lược này đòi hỏi DN phải có bộ phận nghiên cứu và phát triển (R&D) tinh thông – điều mà nhiều DN ở nước ta chưa làm được. Nếu chưa làm được điều đó, quản trị thương hiệu cũng là một cách làm tăng hiệu quả, ngay cả khi sản phẩm không khác biệt so với đối thủ cạnh tranh, bởi sự khác biệt không chỉ đến từ chất lượng hay mẫu mã sản phẩm mà còn bắt nguồn từ sự nhận biết thương hiệu, chất lượng của hệ thống phân phối và dịch vụ chăm sóc khách hàng.

- Cuối cùng, chiến lược tập trung cho rằng phương thức cạnh tranh tốt nhất là tập trung nguồn lực, ưu thế của DN vào một (nhóm) sản phẩm với một (số) phân khúc thị trường cụ thể để có thể đáp ứng tốt nhất nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, từ đó xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp nhất để làm tăng lợi nhuận trong dài hạn■

CHÚ THÍCH

[1] Chỉ số PE (giới thiệu bởi Boone (2008) và được sử dụng rộng rãi để đo lường áp lực cạnh tranh đối với DN) là trị tuyệt đối của số phần trăm thay đổi của lợi nhuận do sự thay đổi 1% của chi phí trung bình (hay chi phí biên).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Aggrey, N., Eliab, L. và Joseph, S. (2010), "The Relationship between Firm Size and Technical Efficiency in East Africa Manufacturing Firms," *Journal of Sustainable Development in Africa* 12(4), tr. 226-236.
- Agiomirgianakis, G.M. và Papadogonas, T.A. (2011), "Education and Firm Performance. Empirical Evidence from Greece," *International Journal of Economic Research* 8(2), tr. 141-152.
- Amato, L.H. và Amato, C.H. (2004), "Firm size, Strategic Advantage, and Profit Rates in US Retailing," *Journal of Retailing and Consumer Services* 11, tr. 181-193.
- Amato, L.H. và Burson, T.E. (2007), "The Effects of Firm Size on Profit Rates in the Financial Services," *Journal of Economics and Economic Education Research* 8(1), tr. 67-81.
- Ballantine, J.W., Cleveland, F.W. và Koeller, C.T (1993), "Profitability, Uncertainty and Firm Size," *Small Business Economics* 5, tr. 87-100.
- Becker-Blease, J.R., Kaen, F.R., Etebari, A. và Baumann, H. (2010), "Employees, Firm Size and Profitability in U.S. Manufacturing Industries," *Investment Management and Financial Innovations* 7(2), tr. 7-23.
- Boone, J. (2008), "A New Way to Measure Competition", *The Economic Journal* 118, tr. 1245-1261.
- Burki, A.A. và Terrell, D. (1998), "Measuring Production Efficiency of Small Firms in Pakistan," *World Development* 26(1), tr. 155-169.
- Demir, F. (2009), "Financialization and Manufacturing Firm Profitability under Uncertainty and Macroeconomic Volatility: Evidence from an Emerging Market," *Review of Development Economics* 13(4), tr. 592-609.
- Doong, F., Shuh-Chyi, H.G. và Wu, Y. (2011), "Are Social, Financial, and Human Capital Value Enhancing? Evidence from Taiwanese Firms," *International Review of Economics and Finance* 20, tr. 395-405.
- Ericson, R. và Pakes, A. (1995) "Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work," *Review of Economic Studies* 62, tr. 53-82.
- FitzRoy, F.R. (1989), "Firm Size, Efficiency and Employment: A Review Article," *Small Business Economics* 1, tr. 75-80.
- Glenn, J., Lee, K. và Singh, A. (2001), "Persistence of Profitability and Competition in Emerging Markets," *Economics Letters* 15, tr. 247-253.
- Goddard, J., Tavakoli, M. và Wilson J.S. (2005), "Determinants of Profitability in European Manufacturing and Services: Evidence from a Dynamic Panel Model," *Applied Financial Economics* 15, tr. 1269-1282.
- Guiso, L. và G. Parigi (1999), "Investment and Demand Uncertainty," *Quarterly Journal of Economics* 114(1), tr. 185-227.
- Krueger, A.O. (1993), "Virtuous and Vicious Circles in Economic Development," *Papers and Proceedings of the American Economic Association LXXXIII*, tr. 351-356.
- Lê Khương Ninh (2010), "Xác định giá trị của cơ hội đầu tư theo quan điểm quyền chọn thực," *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế* 11(390), tr. 44-49.
- Raheman, A. và Nasr, M. (2007), "Working Capital Management and Profitability – Case of Pakistani Firms," *International Review of Business Research Papers* 3(1), tr. 279- 300.
- Svensson, J. (2005), "Eight Questions about Corruption," *Journal of Economic Perspectives* 19(3), tr. 19-42.
- Yang, C.H. & Chen, K.H. (2009), "Are Small Firms Less Efficient?" *Small Business Economics* 32, tr. 375-395.