



ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN ĐẾN XUẤT KHẨU VÀ XU HƯỚNG VẬN DỤNG TẠI VIỆT NAM

THS. PHÙNG TUẤN ANH - Viện Nghiên cứu Phát triển Kinh tế - Xã hội Hà Nội *

Ở Việt Nam hiện nay chưa có nhiều nghiên cứu về ảnh hưởng của năng lực công nghệ thông tin đến đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp. Trong điều kiện hội nhập, việc phát huy những yếu tố nội tại và cập nhật những kinh nghiệm, mô hình phát triển công nghệ thông tin của các nước trên thế giới trong giao thương có ý nghĩa trong sự phát triển của các doanh nghiệp. Bài viết trình bày ảnh hưởng của năng lực công nghệ thông tin đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp đã được nghiên cứu tương đối phổ quát ở các nước trên thế giới, đồng thời định hướng việc vận dụng một mô hình đánh giá năng lực công nghệ thông tin phù hợp với doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: Công nghệ thông tin, xuất khẩu, kinh doanh, cạnh tranh, chuỗi giá trị

IMPACTS OF INFORMATION TECHNOLOGY ON EXPORT AND APPLICATION IN VIETNAM

In Vietnam, there is not much research on the impact of information technology (IT) capacity on enterprises' export. In the context of global integration, the promotion of domestic factors and updating from world's IT experiences and models in trade plays a significant role in the development of enterprises. This paper demonstrates the influence of IT on enterprises' export performance which have been studied relatively wide in other countries, and suggests the use of an IT capability assessment model suitable for Vietnamese enterprises.

Keywords: Information technology, export, business, competition, value chain

Ngày nhận bài: 16/4/2018

Ngày hoàn thiện biên tập: 2/5/2018

Ngày duyệt đăng: 8/5/2018

Cơ sở lý thuyết

Nghị quyết số 49/CP ngày 04/8/1993 của Chính phủ đã chỉ ra: "Công nghệ thông tin (CNTT) là tập hợp các phương pháp khoa học, các phương tiện và công cụ kỹ thuật hiện đại - chủ yếu là kỹ thuật máy tính và viễn thông - nhằm tổ chức khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn tài nguyên thông tin rất phong phú và tiềm năng trong mọi lĩnh vực hoạt động của con người và xã hội".

Kết quả xuất khẩu là mức độ đạt được của doanh nghiệp (DN) về các mục tiêu tài chính và các mục tiêu khác từ hoạt động xuất khẩu (mục tiêu lợi nhuận, tăng trưởng doanh thu, thị phần và thành công trên thương trường quốc tế nói chung). Khái niệm này dựa trên kết quả nghiên cứu của Zou và cộng sự.

Cơ sở lý thuyết về năng lực CNTT xuất phát từ quan điểm cạnh tranh dựa trên nguồn lực: Để đạt được và duy trì lợi thế cạnh tranh, nguồn lực DN đóng vai trò rất quan trọng, công ty sẽ thành công hơn khi trang bị các nguồn lực phù hợp nhất và tốt nhất đối với việc kinh doanh và chiến lược của DN. Nhóm nghiên cứu không chỉ tập trung phân tích các nguồn lực bên trong mà nó còn liên kết năng lực bên trong với môi trường bên ngoài. Theo nhóm nghiên cứu, lợi thế cạnh tranh liên quan đến sự phát triển và khai thác các nguồn lực và năng lực cốt lõi của DN.

Phát triển lý thuyết cạnh tranh dựa vào nguồn lực, theo Bharadwaj, các thành phần riêng biệt như cơ sở hạ tầng CNTT, kỹ năng con người là "nguồn lực cụ thể và chúng kết hợp lại tạo ra một công ty có đầy đủ đặc tính CNTT". Theo các đề xuất của Bharadwaj, trong bài viết này, tác giả xem các yếu tố CNTT là một sự kết hợp toàn diện các nguồn lực có liên quan đến CNTT cho phép một công ty thể đạt được và duy trì một lợi thế cạnh tranh.

Mô hình tác động của công nghệ thông tin đến kết quả hoạt động kinh tế

Các nhà kinh tế đã phân tích mối tương quan giữa phát triển CNTT và kết quả hoạt động kinh tế. Mô hình sử dụng là các tác động về vốn trong hàm sản xuất Cobb Douglas sửa đổi có dạng (m) loại vốn khác

nhau, được mô tả như sau:

$$Y_t = A_t L_t^{(1-\sum_{i=1}^m \alpha_i)} K_{1t}^{\alpha_1} K_{2t}^{\alpha_2} \dots K_{mt}^{\alpha_m}$$

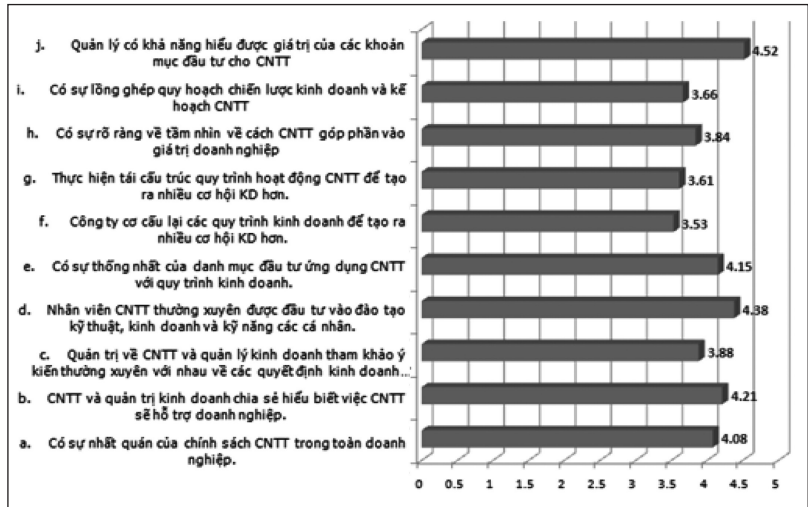
Trong đó: Y đại diện cho đầu ra; A đại diện cho trình độ công nghệ; L đại diện cho lao động, K đại diện cho vốn.

Bí quyết công nghệ được coi là hình thái đặc biệt của vốn trong sản xuất. Mô hình này không có giá định các yếu tố bên ngoài, tác động ra xung quanh, sự cạnh tranh không hoàn hảo và sự tác động trở lại của công nghệ. Tuy nhiên, nó giả định rằng bí quyết công nghệ tồn tại một thị trường hoạt động.

Tác động của công nghệ thông tin đến kết quả xuất khẩu

Hoạt động đáng kể trong nghiên cứu về kinh doanh quốc tế đã được dành cho nghiên cứu hoạt động xuất khẩu. Nghiên cứu này có thể được tóm tắt thành 2 nhóm: Nghiên cứu quá trình hoạt động xuất khẩu và nghiên cứu các yếu tố quyết định và ảnh hưởng tới kết quả xuất khẩu. Theo quan điểm tiếp cận dựa vào nguồn lực đã có một số nghiên cứu đi sâu vào nghiên cứu cụ thể các yếu tố CNTT tác động như thế nào đến kết quả xuất khẩu. Chẳng hạn, trong nghiên cứu của Kittinoot Chulikavit (Sự ảnh hưởng của Internet đến kênh xuất khẩu trực tiếp của các DN vừa và nhỏ) đã chỉ ra tác động và ảnh hưởng đáng kể, tích cực của hạ tầng CNTT internet đến hiệu quả xuất khẩu của các DN (nghiên cứu được xem xét trong bối cảnh của các DN vừa và nhỏ tại Mỹ và Thái Lan năm 2003). Một nghiên cứu sau đó được Man Zhang, Suprateek Sarker và Jim McCullough (2008) thực nghiệm và phát triển mô hình năng lực CNTT nhằm đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố CNTT đến kết quả xuất khẩu của các DN vừa và nhỏ tại địa bàn Trung Quốc. Nghiên cứu của Man Zhang và cộng sự đã phát triển một mô hình đánh giá đa chiều cho thấy bằng chứng mạnh mẽ về mức độ ảnh hưởng của CNTT đến hiệu quả xuất khẩu có độ tin cậy và tính

HÌNH 1: CÁC YẾU TỐ VỀ KIẾN TRÚC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP



Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

hợp lệ từ mẫu nghiên cứu là các DN xuất khẩu vừa và nhỏ có trụ sở tại Trung Quốc.

Thực trạng năng lực công nghệ thông tin của các doanh nghiệp Việt Nam

Hàng năm, Bộ Khoa học và Công nghệ luôn có các bản báo cáo số liệu thống kê về thực trạng CNTT đối với các cơ quan, tổ chức và DN như: Ấn phẩm “Sách trắng CNTT và truyền thông Việt Nam”. Tuy nhiên, theo các số liệu được công bố, thực trạng về ứng dụng CNTT trong các DN Việt Nam mới được thống kê ở 3 chỉ tiêu với lượng thông tin hạn chế. Trong báo cáo chỉ số thương mại điện tử Việt Nam 2018, thực trạng về CNTT trong các DN được đề cập ở một số chỉ số có liên quan đến tình hình sử dụng các phần mềm quản lý trong DN và một số thông tin liên quan đến việc áp dụng thương mại điện tử, như: Tình hình sử dụng các phần mềm quản lý trong các DN, tình hình sử dụng các phần mềm, website trong giao dịch thương mại điện tử... Về cơ bản, đây là những thông tin hữu ích nhưng chưa được phân tích làm rõ hiệu quả đối với hoạt động kinh doanh của DN.

BẢNG 1: MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC TIẾP CẬN VỀ NĂNG LỰC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG CÁC NGHIÊN CỨU

Tác giả	Nội dung cơ bản về cách tiếp cận năng lực công nghệ thông tin
Sambamurthy and Zmud	Các năng lực bên trong dựa trên nền tảng CNTT là chiến lược cạnh tranh
Ross, Beath, and Goodhue	Khả năng kiểm soát chi phí liên quan đến CNTT, khả năng sẵn sàng cung cấp các hệ thống khi cần thiết
Bharadwaj	Khả năng huy động và triển khai nguồn lực trên nền tảng CNTT kết hợp hoặc cùng hiện diện với các nguồn lực khác
Byrd and Turner	Cơ sở hạ tầng CNTT hiện có có khả năng dễ dàng và sẵn sàng mở rộng hoặc hỗ trợ một loạt các phần cứng, phần mềm, dữ liệu...
Mulligan	Mức cao nhất của năng lực CNTT là hệ thống quản lý doanh nghiệp

Nguồn: Nghiên cứu của tác giả



Phương hướng vận dụng phương pháp đo lường công nghệ thông tin đối với doanh nghiệp

Tại Việt Nam, hiện đã có phương pháp đánh giá mức độ ứng dụng CNTT đối với các cơ quan nhà nước, được cụ thể hóa tại Quyết định số 2342/QĐ-BTTTT ngày 18/12/2017 của Bộ Thông tin và Truyền thông. Việc đánh giá mức độ ứng dụng CNTT của cơ quan nhà nước nhằm phục vụ công tác quản lý nhà nước về ứng CNTT và xây dựng Chính phủ điện tử.

Tuy nhiên, hiện nay phương pháp đánh giá mức độ ứng dụng CNTT cho các DN Việt Nam hầu như chưa được nghiên cứu và triển khai một cách bài bản, các số liệu thống kê về hiện trạng CNTT chủ yếu xoay quanh một số chỉ số phục vụ công tác thống kê cho một số ngành và lĩnh vực nhất định. Vì vậy, việc nghiên cứu lý thuyết và tìm hiểu kinh nghiệm thực tiễn từ các nước trên thế giới về phương pháp đánh giá năng lực CNTT cho các DN là việc làm có ý nghĩa thiết thực.

Số liệu thống kê về hiện trạng CNTT hiện nay của Việt Nam chủ yếu tập trung vào các chỉ tiêu: Về trang

thiết bị CNTT, tình hình sử dụng Email và các công cụ mạng khác, tình hình triển khai Website DN, các chỉ số về tham gia sàn thương mại điện tử, chỉ số đánh giá hiệu quả của việc bán hàng qua các công cụ trực tuyến... Chỉ số này phần nào đã mô tả được hiện trạng CNTT của các DN nhưng tương đối khó cho việc phân tích và đánh giá các khía cạnh hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của các DN, không đủ cơ sở để có chiến lược điều chỉnh và phát triển năng lực của các DN đạt tới tầm cao của các DN quốc tế trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

Nghiên cứu về năng lực CNTT cho thấy, mô hình đánh giá năng lực CNTT của Man Zhang và cộng sự có thể là cơ sở tham khảo tốt cho việc xây dựng mô hình đánh giá năng lực CNTT của Việt Nam trong bối cảnh hiện nay. Tác giả đã lựa chọn khảo sát với các DN có hoạt động xuất khẩu trên địa bàn TP. Hà Nội, để điều tra đánh giá việc sử dụng mô hình đo lường CNTT như trên. Với kết quả phản hồi từ 412 DN, sau khi làm sạch dữ liệu thu được kết quả được 363 bản ghi để thực hiện tiến hành phân tích. Mẫu điều tra sử dụng thang đo Likert 1-7. Một số nội dung trong kết quả điều tra các yếu tố thu thập được như sau:

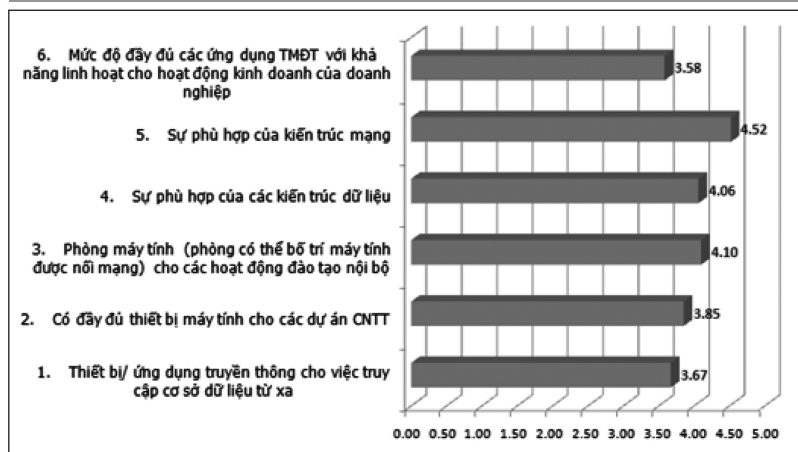
- *Yếu tố kiến trúc CNTT:*

Về nhóm yếu tố kiến trúc CNTT cần lưu ý: Sự lồng ghép quy hoạch chiến lược kinh doanh và kế hoạch CNTT còn ở mức thấp 3,66. Điều này chứng tỏ còn ít DN có chiến lược đầu tư bài bản CNTT với quy trình kinh doanh và như vậy việc đầu tư cho CNTT chưa thực sự tận dụng được hết tiềm năng của CNTT đem lại. Điều đó cũng được thể hiện ở các yếu tố các DN còn hạn chế ở tầm nhìn về vai trò của CNTT trong việc gia tăng giá trị DN (mức nhận định trung bình 3,84).

- *Yếu tố hạ tầng CNTT:*

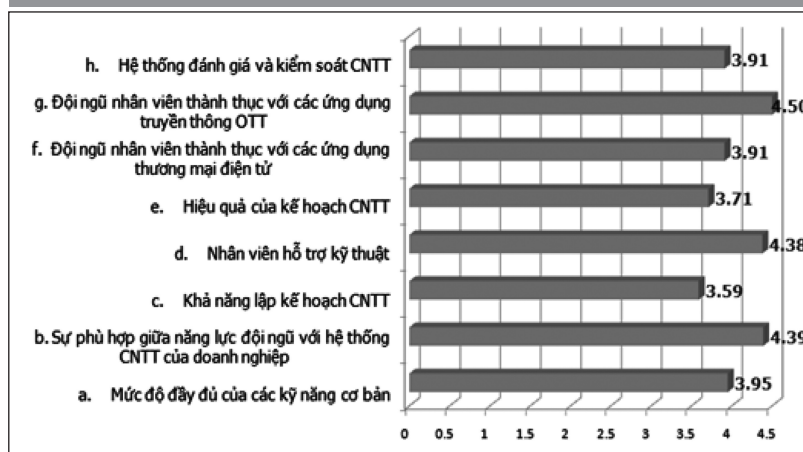
Ở nhóm yếu tố về hạ tầng CNTT của DN, kết quả khảo sát cho thấy, sự phù hợp của kiến trúc mạng được đánh giá cao nhất 4,52. Như vậy, về cơ bản hạ tầng CNTT kết nối internet của Việt Nam nói chung đáp ứng tốt cho nhu cầu của các DN, là điều kiện thuận lợi để DN có thể khai thác và ứng dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Ở các khía cạnh khác về hạ tầng CNTT cũng cho thấy, kết quả nhận định và đánh giá tương đối tốt đó là DN đã triển khai cơ sở dữ liệu có kiến trúc tương đối phù hợp (mức đánh giá trung bình 4,06). Điều này đã tạo điều kiện để các nhân viên có thể trao đổi, học hỏi kinh

HÌNH 2: CÁC YẾU TỐ VỀ HẠ TẦNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP



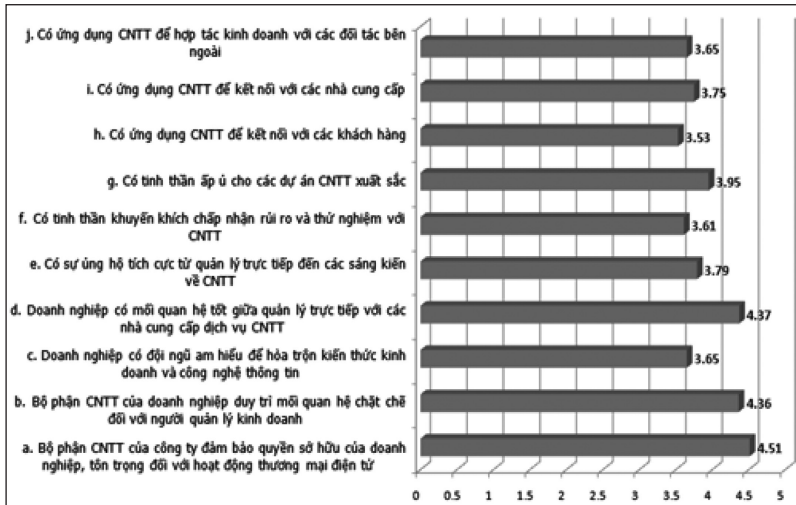
Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

HÌNH 3: CÁC YẾU TỐ VỀ NHÂN LỰC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP



Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

HÌNH 4: CÁC YẾU TỐ VỀ QUAN HỆ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP



Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

nghiệm, tăng cường kỹ năng học tập trong quá trình làm việc tại DN.

- Yếu tố về nhân lực CNTT:

Khía cạnh khác về nguồn nhân lực CNTT chưa được đánh giá tốt, đó là hiệu quả của kế hoạch CNTT với mức đánh giá trung bình là 3,71. Chỉ tiêu nhận định về khả năng lập kế hoạch CNTT cũng được đánh giá ở mức thấp với mức đánh giá trung bình 3,59. Điều đó cho thấy, các DN chưa quan tâm đến việc lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch về CNTT. Hệ thống đánh giá và kiểm soát CNTT chỉ ở mức tương đối với nhận định trung bình ở mức 3,91. Điều này cho thấy, công tác đánh giá và kiểm soát CNTT của các DN chưa được chú trọng, nó ám chỉ các kế hoạch triển khai về CNTT của DN thực hiện một cách tự nhiên chưa có tư duy chiến lược, đầu tư bài bản.

- Yếu tố về môi quan hệ CNTT:

Nhóm các yếu tố mối quan hệ CNTT nhằm đánh giá mức độ cao của sự tôn trọng giữa công ty và các đối tác kinh doanh chính của nó, bao gồm khách hàng, nhà cung cấp và cộng tác viên bên ngoài khác trong thông tin liên lạc, phối hợp và đàm phán bằng khả năng sử dụng tốt công nghệ thông tin với hoạt động kinh doanh của DN.

Ở nhóm yếu tố này các chỉ tiêu được đánh giá tương đối cao là bộ phận CNTT của công ty đảm bảo quyền sở hữu của DN, tôn trọng đối với hoạt động thương mại điện tử với mức đánh giá trung bình 4,51; DN có mối quan hệ tốt giữa quản lý trực tiếp với các nhà cung cấp dịch vụ CNTT với mức đánh giá trung bình 4,37. Điều này cho thấy, các DN trong quá trình hội nhập đã tuân thủ tương đối tốt về mặt pháp lý, thông lệ quốc tế và quan tâm đến việc đảm bảo duy trì sự ổn định hoạt động của hệ thống khi đã thiết lập mối quan hệ tốt với các đơn vị cung cấp dịch vụ CNTT.

Ở khía cạnh nội bộ, bộ phận CNTT của DN duy trì mối quan hệ chặt chẽ đối với người quản lý kinh doanh cũng tương đối tốt với mức đánh giá trung bình là 4,36. Điều này cho thấy, về cơ bản các DN đã chú trọng mối quan hệ biện chứng nội tại giữa bộ phận kinh doanh và bộ phận kỹ thuật. Mối quan hệ này hỗ trợ cho DN phát huy những khả năng do CNTT đem lại để ứng dụng vào quy trình kinh doanh của DN.

Nhận định về kết quả khảo sát

Kết quả khảo sát cơ bản cho thấy, lãnh đạo các DN đã nhận thức được vai trò quan trọng của CNTT đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Hầu hết đã có định hướng và nhu cầu xây dựng hệ thống CNTT nhằm

phát triển hệ thống kinh doanh của DN, nhưng về cơ bản, mức độ am hiểu còn có giới hạn trình độ quản lý, lập kế hoạch CNTT còn có hạn chế nên lộ trình cũng như phương thức triển khai CNTT đánh giá trên bình diện mặt bằng chung còn đạt hiệu quả chưa cao.

Nguồn nhân lực CNTT và đội ngũ nhân viên am hiểu CNTT đối với DN trong bối cảnh hiện nay cũng rất quan trọng. Kết quả khảo sát cho thấy, hầu hết các DN đã chủ trương, quan tâm đến đào tạo bồi dưỡng về CNTT cho đội ngũ nhân viên thông qua hình thức cử đi đào tạo, hoặc đào tạo nội bộ.

Việc sử dụng các ứng dụng CNTT, cũng như phần mềm thương mại điện tử của các DN nhỏ và vừa mới đạt ở mức trung bình, vì vậy khả năng giao thương kết nối với DN đối tác nước ngoài về cơ bản chưa cao. Các ứng dụng kết nối với khách hàng, nhà cung cấp và các đối tác cũng ở mức tương đối thấp nên chưa tận dụng được thế mạnh do CNTT đem lại trong việc quản lý mối quan hệ bên ngoài DN.

Tài liệu tham khảo:

1. Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM) (2018), *Chỉ số thương mại điện tử Việt Nam EBI 2018*;
2. Vallabhajosyula Sambamurthy và Robert W Zmud (1992), *Managing IT for success: The empowering business partnership*, Financial Executives Research Foundation;
3. Walter Nonneman và Patrick Vanhoudt (1996), *A further augmentation of the Solow model and the empirics of economic growth for OECD countries*, *The Quarterly Journal of Economics*, tr. 943-953;
4. Shaoming Zou và Simona Stan (1998), *The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997*, *International Marketing Review*, số: 15(5), tr. 333-356;
5. CH Sullivan Jr (1982), *Rethinking computer systems architecture*, *COMPUTERWORLD*, số: 16(46), tr. 5-10;
6. Jay Barney (1991), *Firm resources and sustained competitive advantage*, *Journal of management*, số: 17(1), tr. 99-120...