

Tác động của niềm tin tổ chức, kế toán mở và quản trị chi phí liên doanh nghiệp ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT - KINH DOANH

 Nguyễn Thị Minh Hiệp*

Nhận: 15/7/2021

Biên tập: 22/7/2021

Duyệt đăng: 29/7/2021

Tóm tắt:

Mục tiêu của bài viết là nghiên cứu việc thực hiện quản lý chi phí và công bố thông tin chi phí ở các luồng kế toán mở trong sự tin tưởng mối quan hệ nhà cung cấp - người bán, nhằm giảm chi phí, góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (DN). Số liệu nghiên cứu được thu thập từ 108 giám đốc điều hành, giám đốc tài chính, trưởng phó phòng kinh doanh và kế toán ở DN khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh là: (1) quản trị chi phí liên DN, (2) dữ liệu mở, (3) niềm tin tổ chức tác động đến kết quả kinh doanh thông qua dữ liệu mở.

Từ khóa: quản trị chi phí liên tổ chức, niềm tin tổ chức, kế toán mở, kết quả kinh doanh.

Abstract

The paper focus was on the execution of cost management and cost information disclosure across database, under the beliefs in the relationship between suppliers and customers, with an aim to lower the costs and thus improving business results. The data collected was from 108 CEO, CFO, managers of accounting departments and business departments across Hochiminh City.

The result proved that the elements affecting business results are (1) Inter-organisational cost management, (2) Open book accounting and (3) inter-organisational trust on Performance through Open book accounting.

Key words: linteroganzation cost management, Interoganzation Trust, Open book accounting, Performance.

1. Giới thiệu

Nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh luôn là mối quan tâm hàng đầu của các DN. Con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh là tăng doanh thu, giảm chi phí. Các biện pháp để thực hiện rất khác nhau, tùy thuộc từng DN. Trước đây, việc kiểm soát chi phí chỉ diễn ra ở trong phạm vi công ty, tuy nhiên ngày nay, việc quản lý chi phí đã chuyển từ cấp độ nội bộ sang cấp độ liên tổ chức. Vì vậy, nhà quản trị phải có các công cụ kiểm soát tốt, nhằm giảm chi phí và tăng

cường sự khác biệt. Niềm tin tổ chức, kế toán mở và quản trị chi phí liên DN là một trong những nhân tố có mức ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Tuy vậy, đến nay, có rất ít nghiên cứu về mối quan hệ này.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1 Mô hình lý thuyết

2.1.1 Lý thuyết bất định (Contingency theory)

Lý thuyết này cho rằng, các tính

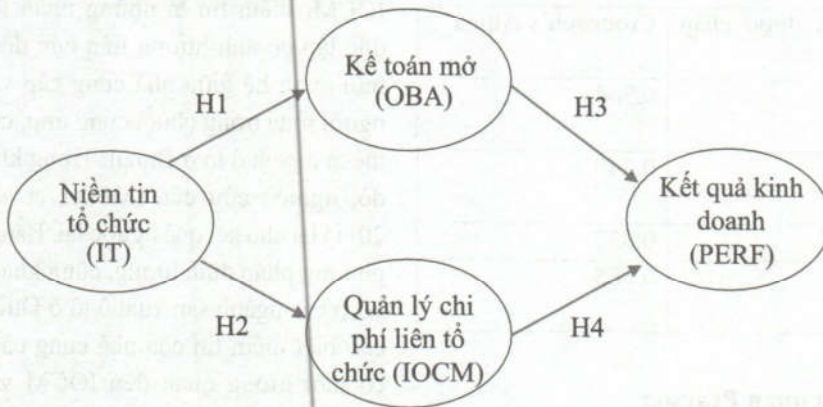
năng cụ thể của một hệ thống kế toán phụ thuộc vào ngữ cảnh của các tổ chức, cụ thể là các yếu tố bên trong và bên ngoài tổ chức, thông qua hệ thống kế toán quản trị, các nhà quản lý có thể sử dụng phương pháp bất định để đạt được kết quả kinh doanh hoặc mục tiêu của tổ chức. Nếu bất kỳ hệ thống hoặc công cụ kế toán quản trị cụ thể nào được tìm thấy là phù hợp, có khả năng nó cung cấp thông tin tốt hơn cho người dùng và sau đó có thể đưa ra quyết định tốt hơn, để đạt được mục tiêu của tổ chức (Haldma và Lääts, 2002).

Vận dụng lý thuyết vào mô hình nghiên cứu: lý thuyết bất định giải thích cho việc nếu hệ thống tổ chức có các biện pháp quản lý chi phí phù hợp, ví dụ như chi phí mục tiêu, cân bằng chức năng giá - chất lượng, chi phí nghiên cứu liên tổ chức và quản lý chi phí hiện hành thì hệ thống tổ chức đó có thể kiểm soát chi phí một cách tốt nhất, để đạt được kết quả kinh doanh như mong đợi. Bên cạnh đó, nó cũng cung cấp thông tin chi phí theo yêu cầu cho người dùng và kể cả cho đối tác trong kinh doanh để hai bên cùng kết hợp cùng giảm chi phí.

Vận dụng lý thuyết này tác giả kỳ vọng rằng, các công ty thực hiện quản lý chi phí liên DN và cung cấp thông tin kế toán mở càng chặt chẽ thì càng tiết kiệm được chi phí quản lý chung nhằm đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh, niềm tin tổ

*Khoa Kế toán Kiểm toán - Đại học Văn Lang

Hình 1: Mô hình đề xuất nghiên cứu của tác giả



Bảng 1: Tóm tắt mô tả mẫu nghiên cứu

Biến thông tin mẫu chọn	Phân loại	Tổng cộng N = 108	
		n	%
Vị trí	Nhà quản lý cấp cao	96	88.9
	Nhà quản lý cấp trung	12	11.1
Lĩnh vực	Sản xuất	28	25.9
	Thương mại, dịch vụ	74	68.5
	Xây dựng	6	5.6
Quy mô	Lớn	46	42.6
	Vừa và nhỏ	62	57.4
Loại hình sở hữu	DN Nhà nước	11	10.2
	DN tư nhân	91	84.3
	DN nước ngoài	6	5.5
Bộ phận phụ trách	Tài chính, kế toán	96	88.9
	Kinh doanh	12	11.1
Số năm kinh nghiệm	< 3 năm	9	8.3
	3 – 6 năm	36	33.3
	6 – 9 năm	49	45.4
	> 9 năm	14	13.0
Giới tính	Nam	28	25.9
	Nữ	80	74.1
Trình độ	Thạc sĩ	11	10.2
	Đại học	97	89.8
Độ tuổi	21 – 30	48	44.5
	31 – 40	55	50.9
	41 – 50	5	4.6

chức sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện quản trị chi phí liên DN và tiết lộ thông tin kế toán mở trong mối quan hệ mua và bán.

2.1.2 Lý thuyết chi phí giao dịch (TCE – Transaction cost economics)

Nội dung lý thuyết chi phí giao dịch phát sinh do sự tương tác giữa

các đặc tính con người, giao dịch, môi trường và thông tin. Trong những môi trường bất định và điều kiện thông tin không cân xứng, các đặc tính của con người có cơ hội thể hiện và gây ra chi phí giao dịch lớn, cản trở giao dịch thị trường vận hành hiệu quả. Hậu quả của những

chi phí giao dịch, thể hiện qua những rào cản trong quan hệ và thương mại. Hiểu được bản chất của chi phí giao dịch, giúp chúng ta nhận dạng các vấn đề gây khó khăn trong quan hệ kinh doanh, từ đó có thể đề ra những biện pháp cải thiện cụ thể hơn.

Vận dụng lý thuyết vào mô hình nghiên cứu, lý thuyết chi phí giao dịch đặc biệt liên quan tâm đến phân tích niềm tin và thông tin bất cân xứng trong mối quan hệ mua bán. Khi việc công bố chi phí và dữ liệu kế toán cho các thành viên trong mối quan hệ giữa người mua và nhà cung cấp để giảm chi phí, cũng như việc quản trị chi phí liên DN ngày càng được quan tâm thì chi phí giao dịch trở thành một công cụ quyết định. Điều này có nghĩa là, lý thuyết chi phí giao dịch được xem là hữu ích trong phân tích niềm tin trong mối quan hệ hợp tác để quản trị chi phí liên doanh và dữ liệu kế toán mở, khi có sự bất đối xứng về thông tin. Vì vậy, khi áp dụng lý thuyết này vào đề tài nghiên cứu, tác giả kỳ vọng rằng niềm tin trong tổ chức sẽ tăng cường quản trị chi phí liên DN và kế toán mở, vì nó có xu hướng làm giảm cơ hội sử dụng thông tin không phù hợp.

2.2 Tổng quan các nghiên cứu trước

Kế toán mở (OBA – Open book accounting) là một trong những công cụ đánh giá mức độ trao đổi và thảo luận thông tin kế toán quản trị, ở các khía cạnh khác. Theo (Dhaifallah & Maelah, 2019) để đo lường OBA theo ba hướng: thứ nhất là hướng trao đổi thông tin; thứ hai là mức độ và chất lượng của công bố thông tin; thứ ba là các ranh giới đối với tính mở.

Bảng 2: Kiểm định Cronbach's Alpha

STT	Thang đo	Số biến được chấp nhận	Cronbach's Alpha
1	Niềm tin tổ chức (IT)	4	0.764
2	Chi phí liên DN (IOCM)	5	0.740
3	Kế toán mở (OBA)	5	0.839
4	Kết quả kinh doanh (FERF)	5	0.885

Bảng 3: Bảng thông kê hệ số tương quan Pearson

		IOCM	OBA	PERF
IOCM	Pearson Correlation	1	.348**	.457**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	108	108	108
OBA	Pearson Correlation	.348**	1	.421**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	108	108	108
PERF	Pearson Correlation	.457**	.421**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	108	108	108

Quản trị chi phí liên DN (IOCM – Interorganization cost management) là thước đo để đánh giá hiệu quả của việc phối hợp và công bố thông tin kế toán, giữa các đối tác. Thang đo cho nhân tố IOCM thông qua bốn kỹ thuật: chi phí mục tiêu (target cost); cân bằng chức năng giá - chất lượng (Quality- function-price trade-offs); chi phí nghiên cứu liên tổ chức (Interorganizational cost investigation); quản lý chi phí hiện hành (Concurrent cost management).

Niềm tin tổ chức (Interorganization Trust) là thuật ngữ từ tài liệu về marketing. Theo Werner H Hoffmann et al, (2010) niềm tin trong tổ chức là một trạng thái tâm lý dựa trên những kỳ vọng tích cực về ý định hoặc hành vi của người khác, với hy vọng rằng

bên kia sẽ thực hiện một hành động vì lợi ích tốt nhất.

Qua khảo sát lý thuyết, tác giả thấy rằng có ít nghiên cứu thực nghiệm về IOCM và OBA ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh. Điều này có thể là do chủ đề nghiên cứu khá mới hoặc một số phương pháp nghiên cứu không khả thi như những chủ đề khác. Tác giả đã tổng hợp được sáu bài nghiên cứu về các nhân tố IOCM, OBA ảnh hưởng đến thành quả kinh doanh, trong đó có năm nghiên cứu định lượng và một nghiên cứu định tính. Các nghiên cứu này chủ yếu tập trung ở các nước phát triển như: Đức, Mỹ, Hà Lan, Thụy Điển và Trung Quốc.

Theo phương pháp nghiên cứu định tính, nghiên cứu của (Fehr &

Rocha, 2018) cho biết, nhân tố OBA, IOCM; niềm tin là những nhân tố độc lập có ảnh hưởng tiêu cực đến mối quan hệ giữa nhà cung cấp và người mua trong chuỗi cung ứng, cụ thể là ngành ô tô ở Brazil. Trong khi đó, nghiên cứu của (Möller et al. 2011) lại cho kết quả ngược lại. Bằng phương pháp định lượng, cũng khảo sát ở các ngành sản xuất ô tô ở Đức, cho biết niềm tin của nhà cung cấp có mối tương quan đến IOCM và OBA. Tuy nhiên, trong nghiên cứu của (Möller et al. 2011) chỉ nghiên cứu nhân tố niềm tin của nhà cung cấp, chưa nghiên cứu niềm tin của người mua nên cần có những nghiên cứu khác trong tương lai, cần xác định được nhân tố niềm tin trong tổ chức tác động như thế nào đến IOCM và OBA.

Bên cạnh đó, nghiên cứu (Dhaifallah, Auzair, Maelah, & Ismail, 2016) cho biết, rất khan hiếm những bằng chứng định lượng về các nhân tố ảnh hưởng đến IOCM và OBA, chỉ có ba công trình nghiên cứu theo phương pháp định lượng (Möller et al. 2011); (Windolph & Moeller, 2012); (Fayard, Lee, Leitch, & Kettinger, 2012). Mãi đến năm 2017, 2018 thì có ba bài nghiên cứu chứng minh rằng, nhân tố IOCM, OBA có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh trong mối quan hệ giữa nhà cung cấp và người mua trong chuỗi cung ứng (Neven, 2017), (Wang, 2017), (Caglio, 2018). Đặc biệt, hai nghiên cứu (Neven, 2017), (Wang, 2017) xác định vai trò trung gian của IOCM, trong việc liên kết các tiền tố và kết quả kinh doanh và nghiên cứu (Caglio, 2018) xác định vai trò trung gian của IOCM, trong việc liên kết các tiền tố và kết quả kinh doanh.

Như vậy, những nghiên cứu này đã đóng góp thêm vào khung lý thuyết nhân tố IOCM và OBA ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Tuy nhiên, theo tìm hiểu của tác giả, chưa có nghiên cứu nào xác định hai nhân tố IOCM và OBA cùng tác động đến kết quả kinh doanh trong chuỗi cung ứng. Do đó, cần có nhiều bài nghiên cứu trong tương lai chứng minh thêm, để khung lý thuyết này vững hơn.

Dựa trên kết quả của các nghiên cứu liên quan trước đây và xác định khoảng trống nghiên cứu, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau: (tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như hình 1)

Giả thuyết H1: Có mối tương quan dương, giữa niềm tin tổ chức và kế toán mở, trong mối quan hệ giữa nhà cung cấp - người mua.

Giả thuyết H2: Có mối tương quan dương, giữa niềm tin tổ chức và kế toán mở, trong mối quan hệ giữa nhà cung cấp - người mua.

Giả thuyết H3: Có mối tương quan dương, giữa kế toán mở và kết quả kinh doanh.

Giả thuyết H4: Có mối tương quan dương, giữa quản trị chi phí liên DN và kết quả kinh doanh.

3. Phương pháp và kết quả nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng với kỹ thuật phân tích bằng công cụ SPSS 20: phân tích thống kê mô tả; đánh giá thang đo bằng hệ số tin cậy Cronbach's Alpha; đánh giá thang đo bằng phân tích nhân tố khám phá EFA; phân tích hồi quy đánh giá mức độ quan trọng của các nhân tố; phân tích mô hình hồi quy tuyến tính đa biến; kiểm định các giả thuyết của mô hình hồi quy; phân tích ANOVA, để kiểm định sự khác

Bảng 4: Coefficients FERF

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	Beta			Hệ số Tolerance	Hệ số VIF
(Constant)	2.768	.435		6.365	.000		
1 IOCM	.336	.084	.353	4.017	.000	.879	1.138
OBA	.202	.060	.298	3.393	.001	.879	1.138

a. Dependent Variable: PERF

Bảng 5: Bảng Coefficients OBA

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	Beta			Hệ số Tolerance	Hệ số VIF
(Hằng số)	1.553	.625		2.484	.015		
IT	.577	.115	.439	5.035	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: OBA

biệt cho biến kiểm soát quy mô và lĩnh vực kinh doanh.

Kết quả thu được 108 mẫu hợp lệ, kết cấu mẫu được thể hiện qua Bảng 01.

Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha, cho thấy cả 4 thang đo đều đạt độ tin cậy cao, với 19 biến được chấp nhận.

Kết quả Kiểm định Barllets với chỉ số KMO = 0.723, Sig = 0.00 cho thấy, giữa các biến trong tổng thể có mối tương quan với nhau nhóm các biến lại với nhau là thích hợp. Kết quả cho thấy, 14 biến quan sát hội tụ thành 3 nhân tố như ban đầu.

Nghiên cứu tiếp tục xem xét sự tương quan giữa các biến trong mô hình thì thấy, cả ba nhân tố đều có tương quan với biến phụ thuộc và

giữa các các biến độc lập có tương quan với nhau, tuy nhiên không có cặp biến nào có tương quan quá mạnh (Bảng 3).

Nghiên cứu tiếp tục phân tích mô hình hồi quy tuyến tính đa biến (Bảng 4, 5, 6) cho thấy:

+ Bảng 6: Giả thuyết H3 (OBA > PERF) và H4 (IOCM -> PERF) đều được chấp nhận. Mặt khác, hệ số hồi quy chuẩn hóa (Beta) của các biến độc lập OBA, IOCM đều mang dấu dương, có nghĩa là các biến này có quan hệ thuận chiều với biến phụ thuộc - Kết quả kinh doanh. Phương trình tuyến tính PERF = 2.768 + 0.336 IOCM + 0.202 OBA.

+ Bảng 7: Giả thuyết H1 (IT --> OBA) được chấp thuận. Phương trình tuyến tính: OBA = 1.553 + 0.577* IT.

Bảng 6: Coefficients (IOCM)

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	Beta			Hệ số Toleranc e	Hệ số VIF
1 (Hãng số) IT	4.499	.491	.149	9.166	.000	1.000	1.000
	.140	.090		1.555	.123		

Bảng 7: Kiểm định ANOVA_ QUY MÔ

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.701	4	.175	.271	.896
Within Groups	66.615	103	.647		
Total	67.317	107			

Bảng 8: ANOVA_LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.068	2	.534	.847	.432
Within Groups	66.248	105	.631		
Total	67.317	107			

Với giả thuyết H1 (IT --> OBA) và H3 (OBA --> PERF) được chấp thuận, do đó tác giả có thể kết luận rằng, nhân tố IT cũng tác động gián tiếp đến PERF thông qua OBA.

+ Bảng 8: Ta có sig. 0.123 > 0.05 vậy biến IT không có ảnh hưởng đến biến IOCM, giả thuyết H2 (IT --> IOCM) không được chấp thuận.

Nghiên cứu tiếp tục kiểm định sự khác biệt về mức tác động kết quả kinh doanh giữa các DN có quy mô và lĩnh vực kinh doanh khác nhau, bằng cách phân tích phương sai ANOVA một chiều (Analysis of variance – One way). Kết quả cho thấy, Bảng 7 và 8, quy mô DN và

lĩnh vực kinh doanh không có ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Hay nói cách khác, quy mô DN và lĩnh vực kinh doanh khác nhau không có sự phân biệt kết quả kinh doanh.

4. Thảo luận về kết quả nghiên cứu và khuyến nghị

Kết quả kiểm định giả thuyết trong mô hình SPSS cho thấy, ngoại trừ giả thuyết H2 (niềm tin tổ chức tác động dương đến quản trị chi phí liên DN) không được ủng hộ và phù hợp với nghiên cứu của (K. Möller et al, 2011). Các giả thuyết còn lại được xây dựng và kiểm định trong bài nghiên cứu đều

được ủng hộ, cụ thể như sau:

Giả thuyết H1: niềm tin tổ chức có tác động dương đến dữ liệu mở.

Giả thuyết H3: dữ liệu mở có tác động dương đến kết quả kinh doanh.

Giả thuyết H4: quản trị chi phí liên DN tác động dương đến kết quả kinh doanh.

Nghiên cứu đã chứng minh mô hình về nhân tố niềm tin tổ chức tác động đến kết quả kinh doanh thông qua kế toán mở, đồng thời giúp các DN hiểu rõ hơn trong việc triển khai, thực hiện kế toán mở và quản trị chi phí liên DN, nhằm kiểm soát chi phí để tối đa hóa lợi nhuận.

Bên cạnh những kết quả đạt được, nghiên cứu đưa ra một số khuyến nghị: nên sử dụng phương pháp phân tích SEM trong AMOS khi phân tích biến trung gian; các nghiên cứu tiếp theo. Có thể xem xét các khía cạnh khác trong mối quan hệ đối tác, để có sự hiểu biết toàn diện hơn khi thực hiện quản lý chi phí liên DN và kế toán mở; số lượng mẫu và phạm vi nghiên cứu rộng và nhiều hơn, để có một bức tranh tổng thể.

5. Kết luận

Nghiên cứu đã xác định nhân tố niềm tin tổ chức và chi phí liên DN có tác động đến hiệu quả kinh doanh của DN, phù hợp với những nghiên cứu trước và phù hợp với giả thuyết được đề cập trong khung lý thuyết. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đưa ra một số định hướng nghiên cứu trong tương lai, nhằm phát triển mô hình lý thuyết về quản trị chi phí liên DN và dữ liệu mở. Đây cũng là cơ sở để DN tham khảo trong việc đưa ra giải pháp, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. ■

(Xem tiếp trang 72)