

# Tác động của nguồn lực doanh nhân đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV ở Việt Nam

MAI THỊ ANH ĐÀO\*

## Tóm tắt

Để phân tích sự tác động của nguồn lực doanh nhân đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), nhóm tác giả đã tiến hành khảo sát 200 doanh nhân nữ hiện đang làm chủ tại các DNNVV ở Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy, nhân tố Tiếp cận tài chính và Vốn nhân lực có tác động tích cực đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV, trong khi nhân tố Kết nối mạng lưới xã hội không có tác động. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất một số kiến nghị để giúp doanh nhân nữ trong các DNNVV khởi sự kinh doanh thành công.

**Từ khóa:** doanh nhân, doanh nhân nữ, khởi sự kinh doanh, khởi sự kinh doanh thành công, doanh nghiệp nhỏ và vừa

## Summary

To analyze the impact of entrepreneurial resources on the successful entrepreneurship of women-owned small and medium-sized enterprises (SMEs), the authors conducted a survey of 200 women-owned SMEs in Vietnam. The results show that Access to finance and Human capital have a positive impact on the successful entrepreneurship of women-owned SMEs but Social networking does not create any effect. From those findings, the author proposes recommendations to help women-owned SMEs start their businesses successfully.

**Keywords:** entrepreneurs, women entrepreneurs, entrepreneurship, successful entrepreneurship, small and medium-sized enterprises

## GIỚI THIỆU

DNNVV của doanh nhân nữ tại Việt Nam ngày càng đóng vai trò quan trọng cho sự phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam. Trong nghiên cứu của Lê Quang Cảnh và Nguyễn Vũ Hùng (2016), năm 2013, DNNVV của doanh nhân nữ đã tạo công ăn việc làm cho hơn 1,63 triệu lao động, chiếm 14,5% tổng việc làm trong tổng DNNVV cả nước. DNNVV của doanh nhân nữ sử dụng nhiều lao động nữ hơn so với của nam doanh nhân. Năm 2013, các doanh nghiệp này đã sử dụng 43,4% lao động là nữ. Trong khi đó, các DNNVV của doanh nhân nam chỉ sử dụng 36% lao động nữ. Các DNNVV của doanh nhân nữ thực hiện các chế độ chính sách cho lao động, đặc biệt là lao động nữ tốt hơn so với các DNNVV của nam doanh nhân. Doanh nhân nữ ngày càng có vai trò quan trọng trong việc tạo việc làm, tạo thu nhập, nâng cao vị thế phụ nữ và thực hiện bình đẳng giới.

Tuy nhiên, quá trình hình thành và tiến hành khởi sự kinh doanh, doanh nhân nữ Việt Nam gặp nhiều những

cản trở, như: thiếu kiến thức kỹ năng về chuyên môn, khó tiếp cận với nguồn lực, ít có thông tin và các mối quan hệ phát triển thương mại, bất lợi trong việc phát triển mạng lưới kinh doanh. Vì vậy, hiểu được hoạt động khởi sự kinh doanh và các nhân tố tác động đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ tại Việt Nam sẽ giúp các nhà chính sách tạo ra môi trường khởi sự kinh doanh thuận lợi giúp cho doanh nhân nữ đạt được thành công.

## MÔ HÌNH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### Mô hình nghiên cứu

Doanh nhân nữ mong muốn sự linh hoạt về thời gian để chăm sóc gia đình. Có doanh nhân nữ mong muốn đạt được thành tựu và được xã hội công nhận như

\* TS., Trường Đại học Lao động - Xã hội

Ngày nhận bài: 15/8/2022; Ngày phản biện: 15/9/2022; Ngày duyệt đăng: 22/9/2022

nam giới, có doanh nhân nữ mong muốn tạo việc làm cho bản thân và gia đình. Trong phạm vi nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng lý thuyết nguồn lực để đánh giá khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong DNNVV. Theo đó, nguồn lực của doanh nhân nữ được sử dụng trong quá trình khởi sự kinh doanh được đánh giá trên 3 nhân tố sau:

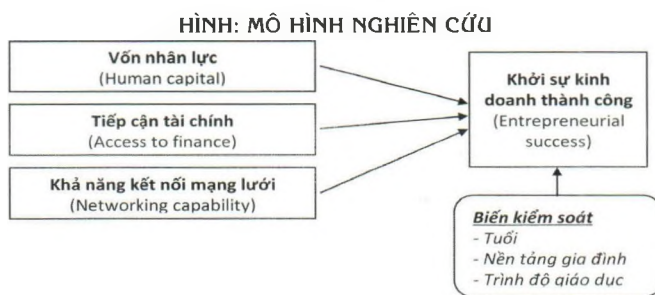
(i) **Vốn nhân lực** được xác định như là một tập hợp các kỹ năng và năng lực mà một cá nhân đã có được thông qua giáo dục chính thức và kinh nghiệm (Becker, 1993) và cho phép người đó hành động một cách sáng tạo và đóng góp vào lợi nhuận vững chắc của doanh nghiệp (Coleman, 2007). Vốn nhân lực được nhiều nghiên cứu xác nhận là có tác động đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân đối với DNNVV. Chen và Chang (2013) lại khẳng định, vốn nhân lực có tác động mạnh nhất tới khởi sự kinh doanh thành công của các DNNVV.

Nghiên cứu về vốn nhân lực đối với khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ, Cuc Nguyen và Howard Frederick (2014) khi nghiên cứu về doanh nhân nữ ở khu vực nông thôn Việt Nam đã cho thấy, một sự thiếu hụt thông tin và/hoặc chương trình đào tạo đáng chú ý dành cho những phụ nữ nông thôn Việt Nam. Từ những lập luận trên, tác giả đưa ra giả thuyết nghiên cứu như sau:

*H1: Vốn nhân lực có tác động tích cực đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV tại Việt Nam.*

(ii) **Vốn tài chính.** Theo Bygrave (1992), nguồn lực tài chính bao gồm: tiền mặt và tài sản tiền của doanh nghiệp. Nguồn lực tài chính đến từ nhiều nguồn (nguồn chính thức, bán chính thức, nguồn phi chính thức và từ trợ cấp của chính phủ) bao gồm: tiết kiệm cá nhân, ngân hàng, chương trình của chính phủ, quỹ đầu tư mạo hiểm và các nguồn khác.

Ahmad và Arif (2014) chỉ ra rằng, tiếp cận tài chính cho phép các doanh nghiệp hiện tại mở rộng bằng cách giúp họ khai thác các cơ hội tăng trưởng và đầu tư. Nguyen Cuc và Howard Frederick (2014); Perri và Chu (2012) đã khẳng định, sự hạn chế về tiếp cận vốn tài chính là rào cản cho sự thành công trong kinh doanh đối với các doanh nhân nữ. Bởi vậy, giả thuyết nghiên cứu được tác giả đưa ra trong nghiên cứu này sẽ là:



Nguồn: Nhóm nghiên cứu đề xuất

*H2: Tiếp cận tài chính có tác động tích cực đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV tại Việt Nam.*

(iii) **Vốn xã hội.** Lý thuyết vốn xã hội rất chú trọng đến các mối quan hệ giữa các tác nhân. Các mối quan hệ này cung cấp cho các cá nhân đầu mỗi quyền truy cập vào các nguồn lực bên ngoài được gắn trong mối quan hệ này (Burt, 1997).

Nhiều nghiên cứu gần đây nhấn mạnh vai trò của khả năng kết nối mạng lưới như là nguồn lực cơ bản của doanh nghiệp để đạt khởi sự kinh doanh thành công. Basu và Virick (2015) đã khẳng định sự tham gia tích cực vào mạng lưới trong một khoảng thời gian có liên quan tích cực đến tăng trưởng của doanh nghiệp. Nguyễn Cúc và Howard Frederick (2014) cho rằng, các doanh nhân nữ ở khu vực nông thôn Việt Nam hạn chế bởi khả năng kết nối mạng lưới. Do vậy, tác giả đưa ra giả thuyết nghiên cứu:

*H3: Khả năng kết nối mạng lưới xã hội có tác động tích cực đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV tại Việt Nam.*

Từ các nghiên cứu trên, nhóm tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu tác động của nguồn lực doanh nhân đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV tại Việt Nam như Hình.

#### Phương pháp nghiên cứu

Tác giả tiến hành khảo sát 200 đối tượng là doanh nhân nữ trong các DNNVV. Các DNNVV sau khi được lựa chọn sẽ được kiểm tra tình hình hoạt động tại các cơ quan thuế ở địa phương. Sau khi đảm bảo tình hình hoạt động của doanh nghiệp là 3 năm kể từ khi thành lập và hoạt động, tác giả sẽ lựa chọn vào mẫu để thực hiện khảo sát. Các khu vực được định mức số lượng người được phỏng vấn là: miền Bắc - 80 doanh nhân nữ; miền Trung - 40 doanh nhân nữ và miền Nam - 80 doanh nhân nữ. Tác giả sử dụng phương pháp phỏng vấn trực tiếp và phỏng vấn online để thu thập các thông tin phản ánh tác động của nguồn lực đến khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong DNNVV. Nghiên cứu được thực hiện trong năm 2021 (*Bài viết sử dụng cách viết số thập phân theo chuẩn quốc tế*).

#### KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

##### Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Theo Hair và cộng sự (2008), các thang đo đảm bảo độ tin cậy khi có hệ Cronbach's Alpha của các biến thành



**BẢNG 1: KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ THANG ĐO BẰNG CRONBACH'S ALPHA**

Mã biến	Biến quan sát	Tương quan biến thành phần - biến tổng	Cronbach's Alpha nếu 1 biến bị loại
<b>Khởi sự kinh doanh thành công - ES: Cronbach's Alpha = 0.782</b>			
ES1	1. So với năm trước, sản phẩm của doanh nghiệp (DN) tôi có được một thị trường rộng lớn.	0.539	0.761
ES2	2. So với những năm trước, DN của tôi đã tăng doanh số bán hàng.	0.426	0.768
ES3	3. So với những năm trước, lợi nhuận của DN tôi đã tăng lên.	0.474	0.728
ES4	4. So với những năm trước, số lượng nhân viên đã tăng.	0.614	0.759
ES5	5. So với những năm trước, số lượng khách hàng của tôi đã tăng lên.	0.612	0.762
<b>Vốn nhân lực - HC: Cronbach's Alpha = 0.801</b>			
HC1	1. Tôi có nền tảng kiến thức chuyên môn và giáo dục phù hợp với lĩnh vực kinh doanh	0.547	0.708
HC2	2. Tôi có kinh nghiệm quản lý thành công một DN kinh doanh	0.624	0.779
HC3	3. Tôi có kinh nghiệm làm việc với lĩnh vực kinh doanh của DN	0.532	0.704
HC4	4. Tôi có kinh nghiệm quản trị các doanh nghiệp mới thành lập trong quá khứ.	0.362	0.708
<b>Tiếp cận vốn tài chính - AF: Cronbach's Alpha = 0.844</b>			
AF1	1. Các dịch vụ tài chính do ngân hàng cung cấp đã dẫn đến cải thiện nguồn lực của tôi	0.652	0.821
AF2	2. Các dịch vụ tài chính do ngân hàng cung cấp đã giúp cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tốt.	0.564	0.808
AF3	3. Sản phẩm cho vay do ngân hàng cung cấp phù hợp với nhu cầu của tôi.	0.362	0.834
AF4	4. Các điều khoản và điều kiện sử dụng vốn vay của ngân hàng là thuận lợi cho tôi.	0.653	0.824
AF5	5. Các dịch vụ tài chính do ngân hàng cung cấp là an toàn cho tôi.	0.583	0.820
AF6	6. Phí mở tài khoản ban đầu do ngân hàng quy định có giá cả vừa phải	0.754	0.827
AF7	7. Chi phí thực hiện chuyển đi đến ngân hàng là hợp lý.	0.574	0.828
<b>Khả năng kết nối mạng lưới xã hội - CN: Cronbach's Alpha = 0.748</b>			
CN1	1. Tôi phân tích những gì tôi muốn đạt được với các đối tác	0.635	0.723
CN2	2. Tôi dựa vào các mối quan hệ cá nhân chặt chẽ để đảm bảo nhân sự và nguồn tài chính.	0.666	0.720
CN3	3. Tôi đánh giá trước những đối tác có thể đề xuất xây dựng các mối quan hệ.	0.625	0.726
CN4	4. Tôi chỉ định nhân viên chịu trách nhiệm về các mối quan hệ với các đối tác của tôi.	0.626	0.725
CN5	5. Tôi thảo luận với các đối tác thường xuyên về cách hỗ trợ lẫn nhau để đạt được thành công.	0.629	0.724
CN6	6. Tôi hầu như luôn giải quyết vấn đề một cách tích cực với các đối tác của tôi	0.710	0.739

**BẢNG 2: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH EFA**

	Nhân tố		
	1	2	4
AF3	0.702		
AF4	0.658		
AF5	0.642		
AF2	0.635		
AF7	0.633		
AF1	0.631		
AF6	0.586		
CN2		0.710	
CN1		0.691	
CN3		0.683	
CN4		0.680	
CN5		0.658	
CN6		0.635	
HC2			0.711
HC1			0.633
HC3			0.625
HC4			0.609

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

phần  $\geq 0.6$  và hệ số tương quan biến thành phần - biến tổng lớn  $\geq 0.3$ . Theo kết quả khảo sát (Bảng 1), các biến thành phần của mỗi thang đo đều đảm bảo được độ tin cậy do đã thỏa mãn được các yêu cầu trên.

**Đo lường sự hội tụ của các nhân tố**

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) (Bảng 2) cho thấy, 17 biến quan sát được chia thành 3 nhóm nhân tố, gồm có:

- Nhân tố 1 có 7 biến quan sát: AF1, AF2, AF3, AF4, AF5, AF6, AF7.

- Nhân tố 2 có 6 biến quan sát: CN1, CN2, CN3, CN4, CN5, CN6.

- Nhân tố 3 có 4 biến quan sát: HC1, HC2, HC3, HC4.

**Phân tích hồi quy**

Kết quả phân tích (Bảng 3) cho thấy, hệ số giải thích điều chỉnh bằng 0.635 phản ánh các biến độc lập giải thích được 63.5% cho “Khởi sự kinh doanh thành công” của doanh nhân nữ trong các DNNVV. Mức ý nghĩa của kiểm định F-kiểm định về độ phù hợp của mô hình  $< 0.05$ , phản ánh mô hình hồi quy trong nghiên cứu này là phù hợp. Mức ý nghĩa của kiểm định hệ số chặn, hệ số hồi quy đều  $< 0.05$ , phản ánh các hệ số này đều có ý nghĩa thống kê. Các giá trị VIF của các biến độc lập đều  $< 10$ , phản ánh mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến. Như vậy, Vốn nhân lực và Tiếp cận tài chính là các nhân tố tác động đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV. Trong đó, Tiếp cận tài chính là nhân tố có tác động mạnh nhất, với hệ số hồi quy cao nhất và bằng 0.356. Tuy nhiên, mức ý nghĩa của hệ số hồi quy của biến “Kết nối mạng lưới xã hội” bằng 0.068, phản ánh biến này không có sự tác động đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV.

**KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ**

**Kết luận**

Kết quả nghiên cứu cho thấy, Tiếp cận tài chính và Vốn nhân lực có tác động tích cực đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ trong các DNNVV. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra, nhân tố Kết nối mạng lưới xã hội không tác động đến Khởi sự kinh doanh thành công của doanh nhân nữ.

**Một số kiến nghị**

Thứ nhất, có chính sách hỗ trợ về vốn cho các DNNVV của doanh nhân nữ. Chính phủ cần có các nguồn quỹ dành

hỗ trợ riêng cho DNNVV do phụ nữ làm chủ và cần có chính sách để các doanh nhân nữ tiếp cận được các nguồn quỹ này. Các nguồn quỹ này có thể được giao về cho chính quyền các địa phương và liên hiệp hội phụ nữ các cấp quản lý. Ngoài ra, tiếp cận tài chính của doanh nhân nữ gặp nhiều trở ngại sở hữu tài sản và các nhân tố khác. Vì vậy, Chính phủ cần có những chính sách ưu đãi cho các ngân hàng thương mại khuyến khích cho khách hàng là các DNNVV của nữ doanh nhân. Khuyến khích ngân hàng đưa ra các gói sản phẩm phù hợp với đối tượng là doanh nhân nữ. Những hoạt động này cũng mang lại lợi ích lớn cho các ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực tín dụng.

*Thứ hai, cung cấp thông tin nguồn lực, chính sách và thị trường.* Các hình thức phù hợp bao gồm: công khai, phổ biến văn bản pháp luật mới, thực hiện đối thoại chính sách thường xuyên với các DNNVV và các hiệp hội liên quan của doanh nhân nữ, soạn thảo và phổ biến các công cụ, tài liệu hướng dẫn pháp luật, lập đường dây thông tin chính sách, thị trường, và tổ chức các hội nghị, hội thảo phổ biến, đối thoại chính sách..., nhằm cung cấp thông tin tới DNNVV của nữ doanh nhân.

*Thứ ba, hỗ trợ DNNVV của doanh nhân nữ xây dựng mạng lưới kinh doanh*

BẢNG 3: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BỘỊ

Mô hình	Hệ số hồi chưa chuẩn hóa		Hệ số hồi quy chuẩn hóa	Giá trị t	Mức ý nghĩa kiểm định t	Hệ số phóng đại phương sai VIF
	B	Độ lệch chuẩn	Beta			
Hệ số chặn	-.553	0.147		-3.765	0.000	
Vốn nhân lực	.266	0.027	0.255	9.977	0.000	1.287
Tiếp cận tài chính	.167	0.021	0.356	8.128	0.000	1.291
Kết nối mạng lưới xã hội	0.087	0.036	0.105	6.258	0.068	1.359
Hệ số giải thích điều chỉnh: 0.635						
Giá trị kiểm định F: 36.321						
Mức ý nghĩa kiểm định F: 0.000						

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

*và thực hiện xúc tiến thương mại.* Chính sách của chính phủ cần có sự hỗ trợ cho DNNVV của doanh nhân nữ tiếp cận thị trường và nguồn lực hiện tại đảm bảo theo một tỷ lệ nhất định dành cho các DNNVV. Về hình thức thực hiện, có thể quy định một tỷ lệ phần trăm nhất định bắt buộc dành cho đối tượng DNNVV của doanh nhân nữ trong các hoạt động xúc tiến tương mại, tiếp cận các nguồn lực và vốn vay từ các quỹ của Trung ương và địa phương.

*Thứ tư, tăng cường vai trò của các hiệp hội doanh nhân nữ/câu lạc bộ doanh nhân nữ.* Nghiên cứu này đã khẳng định, khả năng kết nối mạng lưới không có tác động trực tiếp đến Khởi sự kinh doanh của doanh nhân nữ đối với loại hình DNNVV ở Việt Nam. Tuy nhiên, qua các nghiên cứu trước và phân tích kết quả nghiên cứu, tác giả nhận định rằng, mạng xã hội của doanh nhân có vai trò quan trọng đối với khởi sự kinh doanh thông qua tác động trực tiếp vào các nhân tố, như: vốn nhân lực, vốn tài chính, khả năng tiếp cận tài chính. □

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Quang Cảnh, Nguyễn Vũ Hùng (2016). *Doanh nghiệp nhỏ và vừa do phụ nữ làm chủ tại Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị chính sách*, Dự án sáng kiến hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mê Kông
2. Ahmad, Z.S., Arif, M. M. A. (2015). Strengthening access to finance for women-owned SMEs in developing countries, *An International Journal*, 34(7), 634-639
3. Basu, A., Virick, M. (2014). Silicon Valley's Indian diaspora: networking and entrepreneurial success, *South Asian Journal of Global Business Research*, 4(2), 190-208
4. Becker G (1993). The economic way of looking at behavior, *J Polit Econ*, 101(3), 385-409
5. Burt, R. S. (1997). The Contingent Value of Social Capital, *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-365
6. Bygrave, W., and Timmons, J. (1992). *Venture capital at the crossroads*, Boston: Harvard Business School Press
7. Coleman, S. (2007). The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms, *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319
8. Bosma, N., Praag, M. V., Wit, G. D. (2000). *Determinants of Successful Entrepreneurship*, Research Report 0002/E, SCALES Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs
9. Chen, M., Chang, Y. (2013). The impacts of human capital in enhancing new venture's performance: Competence, motivation and creativity, *Journal of Knowledge-based Innovation in China*, 5(2)
10. Cuc Nguyen and Frederick, H. (2014). Female entrepreneurship in rural Vietnam: an exploratory study, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(1), 50-67
11. Perri, D. F., Chu, M. H. (2002). Entrepreneurs in China and Vietnam: motivation and problems, *International Journal of Entrepreneurship*, 16, Special Issue