

ĐO LƯỜNG NĂNG LỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ: MỘT NGHIÊN CỨU TỔNG QUAN VÀ ĐỀ XUẤT CHO DOANH NGHIỆP NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

**Trương Quang Dũng¹, Lê Thị Thanh Nga,
Nguyễn Trần Ngọc Tuấn, Nguyễn Đức Kiên**

Ngày nhận bài: 16/04/2022

Ngày nhận bản sửa: 05/05/2022

Ngày duyệt đăng: 27/06/2022

Tóm tắt. Cải thiện năng lực đổi mới sáng tạo đang là chiến lược phát triển kinh tế và nhận được sự quan tâm rất lớn của nhà nước và doanh nghiệp. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nông nghiệp vẫn chưa nhận những hỗ trợ tương xứng để phát triển năng lực này. Một trong những lý do chính là vì Việt Nam có một bộ chỉ số phù hợp với đặc trưng của các doanh nghiệp nông nghiệp trong nước. Nghiên cứu này phân tích một cách có hệ thống các nghiên cứu đã được thực hiện trên thế giới và ở Việt Nam về năng lực đổi mới sáng tạo của tổ chức; từ đó đề xuất khung lý thuyết đo lường cho các doanh nghiệp nông nghiệp ở Việt Nam. Dữ liệu của nghiên cứu này được dựa trên 55 công trình nghiên cứu trước đây được xuất bản trên các tạp chí trong và ngoài nước. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự đa dạng trong cách tiếp cận đo lường năng lực đổi mới sáng tạo ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nghiên cứu đề xuất một khung lý thuyết đo lường năng lực đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp Việt Nam thông qua 5 nhân tố bao gồm: mức độ tham gia vào các hoạt động ĐMST, kết quả ĐMST trong 2 năm gần nhất, am hiểu về thị trường, định hướng chiến lược ĐMST và chất lượng hợp tác trong chuỗi giá trị.

Từ khoá: Đổi mới sáng tạo; Năng lực; Doanh nghiệp; Nông nghiệp; Việt nam.

1. Đặt vấn đề

Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ với ưu tiên của chính phủ và doanh nghiệp cho đổi mới sáng tạo (ĐMST). Cụ thể, thủ tướng chính phủ đã phê duyệt đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” vào ngày 18/05/2016 cho thấy ưu tiên về chính sách trong việc nâng cao năng lực ĐMST của doanh nghiệp. Đây là một tín hiệu cho thấy ĐMST đang dần trở thành động lực chính trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế quốc gia. Trên thực tế, ĐMST đã và đang trở thành một trong những nội dung chủ đạo các chương trình nghị sự phát triển

¹ Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế, email: tqdung@hce.edu.vn

kinh tế tại Việt Nam ở cấp độ quốc gia, ngành và địa phương.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp nông nghiệp, dù đóng góp gần 1/3 GDP và tạo ra gần một nửa số việc làm cho quốc gia, vẫn chưa nhận những hỗ trợ tương xứng để phát triển năng lực ĐMST. Bằng chứng là số lượng các doanh nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực nông nghiệp vẫn rất thấp. Nếu không có những giải pháp có hệ thống nhằm phát triển năng lực ĐMST cho các doanh nghiệp hiện nay trong lĩnh vực nông nghiệp, các doanh nghiệp này sẽ khó lòng cạnh tranh được với các đối thủ trên thế giới; và tất yếu sẽ bị loại bỏ.

Một trong những lý do Việt Nam chưa có các giải pháp hệ thống để phát triển năng lực ĐMST một cách đồng bộ là do chưa phát triển được một bộ chỉ số phù hợp với bối cảnh kinh tế để đo lường năng lực này, nhất là dành cho các doanh nghiệp nông nghiệp. Sự thiếu hụt này khiến cho các chương trình hỗ trợ chưa giải quyết được những điểm mấu chốt đang kìm hãm năng lực ĐMST của doanh nghiệp nông nghiệp. Do đó, phát triển được một bộ chỉ số phù hợp sẽ góp phần xây dựng các chính sách thích hợp để nâng cao năng lực ĐMST của doanh nghiệp và toàn thể ngành nông nghiệp Việt Nam.

Về mặt lý luận tuy rằng khái niệm ĐMST đã được phát triển từ lâu, các nhà khoa học và quản lý vẫn chưa đạt được sự thống nhất trên bình diện thế giới về khái niệm và cách đo lường. Một lý do quan trọng cho sự bất đồng này là sự dịch chuyển của các trung tâm kinh tế lớn từ Châu Âu và Mỹ sang Châu Á, Thái Bình Dương với sự nổi lên của Trung Quốc và Ấn Độ. Sự khác nhau về môi trường kinh doanh và mô hình doanh nghiệp khiến cho việc áp dụng khái niệm và khung đo lường ĐMST từ phương Tây vào các nền kinh tế mới nổi trong đó có Việt Nam gặp nhiều khó khăn. Ngoài ra, các bộ chỉ số đo lường ĐMST sử dụng trong các đại công ty công nghệ cũng không thể được áp dụng rập khuôn trong các doanh nghiệp nông nghiệp do sự khác biệt về mô hình kinh doanh. Do đó, việc xây dựng bộ chỉ số ĐMST trong các doanh nghiệp nông nghiệp sẽ có đóng góp lớn về mặt lý luận bằng việc thúc đẩy sự hoàn thiện của các lý thuyết quản trị chiến lược trên phạm vi toàn cầu (Makadok và cộng sự, 2018).

Do đó, chúng tôi tin rằng việc nghiên cứu các bộ chỉ số đo lường năng lực ĐMST doanh nghiệp trên thế giới sẽ có sự đóng góp đáng kể cả về lý luận lẫn thực tiễn trong việc bước đầu phát triển một bộ chỉ số phù hợp cho các doanh nghiệp nông nghiệp tại Việt Nam. Nghiên cứu này phân tích một cách có hệ thống các nghiên cứu đã được thực hiện trên thế giới và ở Việt Nam về đề tài năng lực ĐMST của tổ chức; từ đó đề xuất khung lý thuyết đo lường cho các doanh nghiệp nông nghiệp ở Việt Nam.

2. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu tổng quan

Nghiên cứu này sử dụng các tiếp cận tổng quan lý luận một cách có hệ thống được

đề xuất bởi Tranfield và cộng sự (2003) và được sử dụng trong nhiều nghiên cứu trước đây (Mendoza-Silva, 2020). Theo đó, tiến trình nghiên cứu trải qua 3 bước: (1) xác định mục tiêu để tiến hành tổng quan, (2) thu thập các tài liệu bằng cách sử dụng bộ tiêu chí phù hợp và (3) phân tích kết quả tổng quan. Cụ thể, nghiên cứu này sử dụng thông tin từ các bài báo đăng tải trong nước và quốc tế thuộc lĩnh vực quản lý và ĐMST. Xếp loại của tạp chí trong danh mục Scopus được sử dụng để đánh giá chất lượng của tạp chí.

Thông tin nghiên cứu được thu thập trên cơ sở dữ liệu Scopus và Google scholar với thời gian từ năm 2000 – 2020. Các từ khoá được sử dụng để tìm kiếm trên cơ sở dữ liệu Scopus là: ‘innovation capa*’, ‘capacity to innovate’, and ‘innovativeness’, ‘innovation measurement’. Sau khi loại bỏ các kết quả trùng lặp, tập hợp các bài báo này sau đó được sàng lọc dựa vào chất lượng và lĩnh vực của nghiên cứu. Lần sàng lọc thứ 2 dựa vào phần tóm tắt của tất cả các bài báo để đánh giá mức độ phù hợp của bài báo cho nghiên cứu này. Những bài báo không phải là nghiên cứu cơ bản (ví dụ các bài tổng quan hoặc bài nhận xét) hoặc các nghiên cứu không có trọng tâm nghiên cứu là năng lực ĐMST đều bị loại. Từ đó chúng tôi giữ lại 39 bài báo quốc tế để đưa vào phân tích. Đối với các bài nghiên cứu trong nước, các bài báo được tìm kiếm trên Google Scholar và cơ sở dữ liệu các tạp chí khoa học Việt Nam tại địa chỉ <http://www.vjol.info.vn/>. Có 16 công trình nghiên cứu về ĐMST tại Việt Nam (gồm 14 bài báo và 2 đề tài nghiên cứu) được xuất bản trong giai đoạn 2000-2020. Tổng cộng, dữ liệu của nghiên cứu này được dựa trên 55 công trình nghiên cứu trước đây được xuất bản trên các tạp chí trong và ngoài nước.

Về phân tích số liệu, nghiên cứu này sử dụng 2 phương pháp nghiên cứu định tính trong phân tích thông tin thu thập được bao gồm:

- Phương pháp phân nhóm: phương pháp này được sử dụng để tổng hợp, phân loại các nghiên cứu trên thế giới được sử dụng trong đề tài theo các tiêu chí như năm, nơi xuất bản, quốc gia tiến hành nghiên cứu v.v....
- Phương pháp so sánh liên tục: Phương pháp này liên tục đối chiếu và so sánh nhằm tìm ra các chủ điểm chung trong các thông tin định tính được trích xuất từ các công trình nghiên cứu được lựa chọn.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Định nghĩa năng lực ĐMST

Khái niệm ĐMST bắt nguồn từ cuốn sách của tác giả Schumpeter (1934) có tiêu đề: “Lý thuyết về sự phát triển kinh tế”. Trong đó, tác giả này định nghĩa ĐMST là sự giới thiệu của một sản phẩm, một quy trình hoặc một hệ thống mới. Phổ biến nhất, ĐMST được mô tả như kết quả của một quá trình phát minh và thực hành các kỹ thuật,

phương pháp hay quản lý mới nhằm giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu của mình. Kể từ tác phẩm của Schumpter, ĐMST đã được công nhận rộng khắp như là một yếu tố quan trọng trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp (Damanpour 1991).

Các nghiên cứu về năng lực ĐMST của doanh nghiệp xu hướng tăng trong thời gian gần đây đặc biệt trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Số lượng các công trình được xuất bản trên các tạp chí có uy tín có xu hướng tăng rõ rệt từ năm 2012 đến nay. Trước năm 2012, số lượng các nghiên cứu về chủ đề này được xuất bản hàng năm rất hạn chế. Tuy nhiên, kể từ năm 2012, số lượng các xuất bản đã tăng lên đáng kể. Bình quân trong giai đoạn 2012 – 2021, có từ 4 – 5 bài báo được xuất bản mỗi năm về chủ đề này. Điều này cho thấy năng lực ĐMST của doanh nghiệp vừa và nhỏ đang nhận được sự quan tâm ngày càng cao của các nhà khoa học.

Một trong những sai lầm phổ biến nhất khi định nghĩa ĐMST đó là: ĐMST chỉ bao gồm những phát minh hoàn toàn mới và mang tính đột phá; những cải tiến nhỏ không được xem là ĐMST. Sai lầm này dẫn đến sự e ngại của các doanh nghiệp nhỏ khi đầu tư vào hoạt động ĐMST. Thực ra, các phát minh mới và đột phá đòi hỏi rất nhiều nguồn lực đặc biệt và tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Những cải tiến nhỏ (nhưng liên tục) giúp giữ cân bằng cho quá trình ĐMST khi mang lại những sự thay đổi đòi hỏi không quá nhiều nguồn lực. Từ đó làm giảm rủi ro cho quá trình ĐMST. Do đó, ĐMST là một khái niệm rộng bao hàm cả những sự thay đổi nhỏ hàng ngày đến những phát minh lớn có thể thay đổi cơ bản hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (Kahn 2018). ĐMST có thể xem như là “một kết quả”, “một quy trình” hoặc “một cách tư duy” (Kahn, 2018).

Để thực hiện ĐMST một cách hiệu quả, một doanh nghiệp cần sở hữu khả năng phản ứng kịp thời với những sự thay đổi của thị trường. Đây là một năng lực ở cấp độ tổ chức. Năng lực tổ chức là tập hợp những khuôn mẫu kỹ năng chuyên môn của người lao động và tri thức được kết tinh trong các quá trình hoạt động của tổ chức ví dụ: văn hoá doanh nghiệp) thể hiện khả năng của tổ chức trong thực hiện một nhiệm vụ cụ thể nào đó (Teece 1997). Nhiều nhà khoa học đã đưa ra những định nghĩa cụ thể cho năng lực ĐMST (bảng 1).

Bảng 1. Khái niệm năng lực ĐMST

Stt	Tác giả	Định nghĩa “Năng lực ĐMST là....”
1	Lawson và Samson (2001)	“...khả năng chuyển đổi kiến thức và ý tưởng thành các sản phẩm mới, quy trình mới và hệ thống mới một cách liên tục nhằm mang lại lợi ích cho doanh nghiệp”

2	Calantone và cộng sự (2002)	“...văn hoá công ty nhấn mạnh sự cởi mở với các ý tưởng mới”.
3	Romijn và Albaladejo (2002)	“...các kỹ năng và kiến thức cần thiết để hấp thu, tinh thông và cải tiến các công nghệ có và tạo ra các công nghệ mới”.
4	Wang và Ahmed	“...khả năng đưa ra các sản phẩm mới, đi vào các thị trường mới thông qua việc kết hợp các định hướng chiến lược với các hoạt động ĐMST”.
5	Quintane và cộng sự (2011)	“...khả năng thực hiện một cách liên tục các hoạt động ĐMST”.
6	Ngo và O’Cass (2013)	“...khả năng áp dụng những kiến thức và kỹ năng của doanh nghiệp để theo đuổi hoạt động ĐMST”.
7	Saunila và Ukko (2014)	“...bao gồm những nguồn lực phi vật chất sẽ tạo ra giá trị cho công ty trong tương lai”.
8	Weber và Heidenreich (2018)	“...khả năng của công ty để tìm ra và vận dụng những kiến thức mới để tạo ra các sản phẩm, dịch vụ mới.”

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Theo những định nghĩa trên, năng lực ĐMST là một khả năng nội tại của doanh nghiệp phản ánh tiềm năng thực hiện ĐMST để tạo ra một hoặc nhiều sự thay đổi nhằm nâng cao giá trị cho doanh nghiệp. Khả năng này được ẩn chứa trong những sản phẩm, chiến lược, quy trình, kiến thức, kỹ năng cũng như văn hoá của doanh nghiệp.

3.2. Các phương pháp đo lường năng lực ĐMST

3.2.1. Các thành phần của năng lực ĐMST

Để đo lường năng lực ĐMST, các nghiên cứu trước đây đã đưa ra nhiều thành phần của năng lực này. Có thể nhận thấy rằng không có sự thống nhất trong cách xác định các thành phần của năng lực ĐMST trong doanh nghiệp cả về số lượng và nội dung. Phần lớn các nghiên cứu trước đây đo lường năng lực ĐMST thông qua những cải tiến về sản phẩm và quy trình sản xuất (Menguc và Auh, 2010; Romijn và Albaladejo, 2002). Tuy nhiên, các thành phần khác như thay đổi về hành vi doanh nghiệp, thị trường hay chiến lược thường bị bỏ qua. Cẩm nang Oslo xuất bản bởi OECD, vốn được xem như là cơ sở quốc tế cơ bản để đánh giá năng lực ĐMST cho rằng năng lực ĐMST bao hàm sản phẩm, marketing, quy trình và tổ chức. Ma trận I2 được sử dụng cho các doanh nghiệp lớn ở Việt Nam bao gồm 10 nhóm chỉ tiêu đo lường có thể xếp vào 4 thành phần: sản phẩm, thị trường, quy trình và tổ chức.

Tóm lại, các nghiên cứu trước đây đã liệt kê 6 thành phần của năng lực ĐMST

gồm có: “Sản phẩm” (Calantone và cộng sự, 2002), “Thị trường – Marketing” (Chang và cộng sự, 2017), “Chiến lược” (Jones và cộng sự, 2017), “Quy trình” (Kafetzopoulos và Psomas, 2015), “Tổ chức” (Liao và cộng sự, 2007) và “Hành vi” (Wang và Ahmed, 2004). “Sản phẩm” bao gồm việc giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ mới hoặc được cải tiến (VD: sử dụng nguyên liệu mới, thay đổi công nghệ sử dụng). “Thị trường – Marketing” đề cập đến khả năng xác định các cơ hội thị trường và đưa ra các chiến lược để nâng cao giá trị cho khách hàng và người tiêu dùng. “Chiến lược” bao gồm các chiến lược công ty và chiến lược chức năng hỗ trợ cho việc đề xuất và thực hiện các ý tưởng mới. “Quy trình” là việc tiến hành những thay đổi về công nghệ, phương pháp hoặc dây chuyền sản xuất. “Tổ chức” là việc tiến hành những thay đổi trong cơ cấu tổ chức và quá trình quản trị của doanh nghiệp. “Hành vi” bao gồm việc thay đổi một cách lâu dài các hành động của cá nhân, đội nhóm hoặc cả doanh nghiệp.

3.2.2. Các chỉ tiêu đo lường năng lực ĐMST

Năng lực ĐMST được thừa nhận là một khái niệm vô hình (*intangible*). Do đó, năng lực này không thể được đo lường trực tiếp. Thay vào đó, năng lực ĐMST được đo lường gián tiếp bằng rất nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu này có thể được chia làm 2 nhóm: nhóm chỉ tiêu khách quan và nhóm chỉ tiêu chủ quan.

a. Các chỉ tiêu khách quan

Các chỉ tiêu khách quan đo lường năng lực ĐMST bằng các chỉ số đầu vào và đầu ra (Bảng 2). Các chỉ số đầu vào đánh giá cường độ của các hoạt động có liên quan đến ĐMST như nghiên cứu và phát triển hay chi tiêu cho đào tạo. Các chỉ số này không quan tâm đến kết quả của các hoạt động.

Bảng 2: Các chỉ tiêu khách quan đo lường năng lực ĐMST của doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Đơn vị đo	Nguồn tham khảo
Chỉ tiêu cho nghiên cứu và phát triển	\$	Hong và cộng sự (2015), Sher và Yang (2005)
Tỷ lệ tái đầu tư cho nghiên cứu và phát triển	% doanh thu	Hong và cộng sự (2015), Forsman (2011), Jung và cộng sự (2008), Rasiah và cộng sự (2016), Yam và cộng sự (2011)
Chỉ tiêu cho thử nghiệm sản phẩm mới	\$	Hong và cộng sự (2015), Ma trận I2 (2019)
Chỉ tiêu cho mua sắm hoặc cải tiến máy móc	\$	Liao và cộng sự (2007)
Chỉ tiêu vào đào tạo nhân viên	\$	Rasiah và cộng sự (2016), Ma trận I2

Nhân lực nghiên cứu và phát triển	Người	Sher và Yang (2005), Cẩm nang Oslo (2018)
Số lượng dự án mới	dự án	Nilsson và Ritzen (2014)
Doanh thu	\$	Hong và cộng sự (2015), Loof và Brostrom (2008), Cẩm nang Oslo(2018), Ma trận i2 (2019),
Năng suất lao động	\$/người	Hong và cộng sự (2015)
Tỷ lệ sản phẩm mới/tổng sản phẩm	%	Delgado-Verde và cộng sự (2011), Hong và cộng sự (2015), Quintana-Garcia and Benavides-Velasco (2005), Rasiah và cộng sự (2016)
Số lượng đơn xin cấp bằng sáng chế	Hồ sơ	Hong và cộng sự (2015), Loof và Brostrom (2008)
Số bằng sáng chế được cấp	Bằng sáng chế	Bellamy và cộng sự (2014), Jung và cộng sự (2008), Nilsson and Ritzen (2014), Rasiah và cộng sự (2016), Romijn và Albaladejo (2002), Sher và Yang (2005), Cẩm nang Oslo (2018)
Tỷ lệ doanh thu của sản phẩm mới	% doanh thu	Delgado-Verde và cộng sự (2011)
Số lượng bằng sáng chế được mua lại	Bằng sáng chế	Chen và Wang (2008)

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Một số chỉ tiêu đầu vào trong đo lường năng lực ĐMST bao gồm: “chỉ tiêu cho nghiên cứu và phát triển”, “tỷ lệ tái đầu tư cho nghiên cứu và phát triển trên doanh thu”, “chỉ tiêu cho phát triển sản phẩm mới”, “chỉ tiêu cho mua sắm hoặc cải tiến máy móc”, “chỉ tiêu vào đào tạo nhân viên”, “số lượng nhân viên làm trong bộ phận nghiên cứu và phát triển”.

Trong khi đó, các chỉ số đầu ra tập trung vào kết quả ĐMST. Nói cách khác, các chỉ tiêu này tập trung đo lường những sự thay đổi trong hoạt động của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu đầu ra bao gồm “số lượng dự án mới”, “doanh thu”, “năng suất lao động”, “tỷ lệ sản phẩm mới/tổng sản phẩm”, “số lượng đơn xin cấp bằng sáng chế”, “số bằng sáng chế được cấp”, “tỷ trọng doanh thu đến từ sản phẩm mới”.

b. Nhóm chỉ tiêu chủ quan

Ngoài nhóm chỉ tiêu khách quan năng lực ĐMST của doanh nghiệp thường xuyên được đo lường bằng các chỉ tiêu chủ quan thông qua các cuộc khảo sát. Trong đó, các nhà quản lý doanh nghiệp tự đánh giá về các thành phần khác nhau của năng lực ĐMST của doanh nghiệp mà mình đang quản lý. Các làm này thường được thực hiện trên thang đo Likert - là một công cụ rất phổ biến trong nghiên cứu chiến lược và kinh doanh.

Bảng 3 thống kê các nhân tố đo lường năng lực ĐMST và chỉ tiêu tiêu biểu thuộc nhóm chỉ tiêu chủ quan.

Có thể nhận thấy rằng có rất nhiều nhân tố được phát hiện ra trong quá trình nghiên cứu đo lường năng lực ĐMST bằng các chỉ tiêu chủ quan. Tuy nhiên, điểm chung của các nghiên cứu này đều xoay quanh một số nhóm chỉ tiêu cơ bản như mức độ tham gia vào các hoạt động ĐMST, kết quả của các hoạt động ĐMST, chiến lược của công ty ủng hộ ĐMST, và sự nhanh nhạy với các thay đổi của thị trường. Sự khác biệt về các nhân tố chủ yếu xuất phát từ bối cảnh nghiên cứu khác biệt. Ví dụ, nghiên cứu của Hogan và cộng sự (2011) được thực hiện tại các công ty chuyên cung cấp dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp. Do đó các tác giả này dựa vào khả năng đưa ra các giải pháp đột phá cho khách hàng làm thước đo cho năng lực ĐMST. Trong khi đó, nghiên cứu của Vicente (2015) tập trung vào các doanh nghiệp xuất khẩu nên các chỉ tiêu phản ánh sự nhanh nhạy với thị trường được ưu tiên hàng đầu.

Bảng 3: Các chỉ tiêu chủ quan đo lường năng lực ĐMST trong doanh nghiệp vừa và nhỏ

Nguồn tham khảo	Các nhân tố	Một số chỉ tiêu tiêu biểu
Hogan và cộng sự (2011)	- ĐMST tập trung vào khách hàng - ĐMST tập trung vào thị trường - ĐMST tập trung vào công nghệ.	- Đưa ra giải pháp đột phá cho vấn đề của khách hàng. - Cởi mở với các ý tưởng mới - Thường xuyên đổi mới các chương trình marketing. - Áp dụng các ứng dụng công nghệ thông tin mới vào hoạt động.
Ngo O'Cass (2012)	- ĐMST sản phẩm và dịch vụ - ĐMST trong sản xuất - ĐMST trong quản lý - ĐMST trong thị trường và marketing	- Thường xuyên đưa ra sản phẩm/dịch vụ mới. - Thường xuyên áp dụng quy trình sản xuất mới - Thường xuyên cải tiến quy trình quản lý và marketing
Ruvio (2013)	- Sáng tạo - Cởi mở - Định hướng tương lai - Chấp nhận rủi ro	- Ủng hộ sự sáng tạo trong công ty. - Quản lý thường xuyên chấp nhận thử nghiệm các ý tưởng mới. - Thường xuyên đầu tư vào các dự án có rủi ro cao.

	- Chủ động	- Chủ động nghiên cứu các xu hướng mới của thị trường. - Thường xuyên đi trước đối thủ để buộc đối thủ phải bắt chước
Vicente (2015)	- Năng lực phát triển sản phẩm. - Sự cởi mở với ý tưởng mới. - Năng lực quản trị chiến lược. - Năng lực về công nghệ	- Đầu tư vào R&D để đưa ra sản phẩm mới. - Liên tục thử nghiệm các ý tưởng mới - Đề cao tầm quan trọng của hợp tác nội bộ. - Dẫn đầu thị trường về ứng dụng công nghệ.
Cảm nang Oslo (2018)	- Năng lực quản lý doanh nghiệp - Năng lực quản lý nhân sự. - Năng lực về công nghệ.	- Chiến lược cạnh tranh của công ty dựa trên ĐMST. - Nắm bắt nhanh nhạy các thay đổi của thị trường. - Quản lý của doanh nghiệp có sự ủng hộ cho nhân viên thực hành năng lực ĐMST. - Ứng dụng công nghệ thông tin vào quá trình vận hành
Ma trận I2	- Năng lực về công nghệ - Năng lực quản lý - Năng lực nghiên cứu thị trường.	- Ứng dụng công nghệ thông tin vào quá trình vận hành. - Nhân viên được khuyến khích thực hành ĐMST. - Chú trọng đầu tư cho R&D
Oliveira 2019 và Leo 2022	- Năng lực phát triển - Năng lực vận hành - Năng lực quản lý - Năng lực đàm phán và đối ngoại	- Thiết kế sản phẩm riêng, độc đáo. - Ứng dụng quy trình quản lý hiện đại. - Thường xuyên nghiên cứu thị trường. - Thường xuyên trao đổi thông tin dọc chuỗi giá trị

Nguồn: Tác giả tổng hợp

3.2.3. Đề xuất khung lý thuyết đo lường năng lực ĐMST của doanh nghiệp nông nghiệp Việt Nam

Trong số các nghiên cứu trước đây về năng lực ĐMST, có rất ít nghiên cứu được thực hiện trên các doanh nghiệp nông nghiệp. Các cơ hội kinh doanh không thường

xuyên xuất hiện trong lĩnh vực này khiến cho việc tìm kiếm các cơ hội tốn nhiều chi phí hơn so với các lĩnh vực khác. Hơn nữa, nông nghiệp thường được xem là một ngành đóng vai trò giữ ổn định cho quốc gia và nền kinh tế. Do đó, việc có một nền nông nghiệp có rủi ro cao (đi kèm với thực hành ĐMST) thường không phải là ưu tiên của các quốc gia đang phát triển vốn có nguồn lực hạn chế.

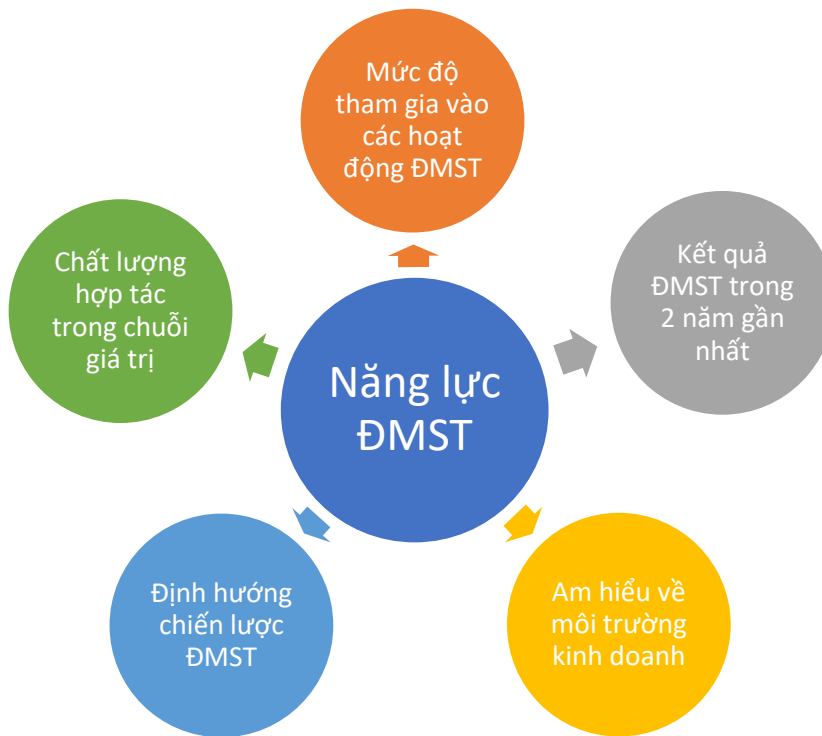
Cẩm nang Oslo (2018) và Ma trận I2 là những tài liệu có liên quan lớn nhất đến mục tiêu của nghiên cứu này. Ưu điểm của các hướng dẫn này là kết hợp cả chỉ tiêu khách quan và chỉ tiêu chủ quan. Trong đó ưu tiên các chỉ tiêu khách quan. Việc kết hợp này đảm bảo việc tiếp cận toàn diện trong đo lường năng lực ĐMST của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các tài liệu này được thiết kế để đo lường năng lực ĐMST trong các doanh nghiệp được tổ chức bài bản với hệ thống cơ sở dữ liệu kinh doanh tương đối hoàn chỉnh. Cẩm nang Oslo được đề xuất bởi OCED – tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế trong đó tập hợp chủ yếu các quốc gia phát triển. Ma trận I2 được phát triển trong bối cảnh Việt Nam. Tuy nhiên, bộ chỉ tiêu này cũng chỉ được sử dụng bởi một số doanh nghiệp lớn. Do đó, việc áp dụng các bộ chỉ tiêu này vào các doanh nghiệp nông nghiệp, vốn dĩ có quy mô vừa và nhỏ với tổ chức đơn giản gặp nhiều trở ngại.

Khác với các doanh nghiệp nông nghiệp ở các nền kinh tế tiên tiến, các doanh nghiệp nông nghiệp ở các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam vẫn đang có cơ cấu tổ chức đơn giản, quy trình quản lý và giám sát lỏng lẻo. Hầu hết các doanh nghiệp nông nghiệp ở Việt Nam đều có quy mô hộ gia đình nên việc thu thập các thông tin doanh nghiệp không được thực hiện thường xuyên. Ngoài ra, việc bóc tách các tài khoản kế toán của doanh nghiệp cũng không dễ dàng vì hầu hết các doanh nghiệp này không có hệ thống kế toán đồng nhất với hệ thống kế toán quốc gia. Điều này khiến cho việc áp dụng các chỉ tiêu khách quan gặp nhiều khó khăn đặc biệt khi áp dụng trên diện rộng với nhiều doanh nghiệp ở các cấp độ phát triển khác nhau. Hai nghiên cứu duy nhất mà chúng tôi tìm được đo lường năng lực ĐMST trong doanh nghiệp nông nghiệp (Olivera, 2019 và Leo, 2021) thực hiện tại Brazil đều sử dụng các bộ chỉ tiêu chủ quan.

Nhìn chung, việc áp dụng các thang đo lường có sẵn vào đo lường năng lực ĐMST của doanh nghiệp nông nghiệp của Việt Nam gặp nhiều thách thức do sự khác biệt của bối cảnh và đặc điểm của đối tượng đo lường. Việc kết hợp các chỉ tiêu khách quan và chủ quan là cần thiết, tuy nhiên việc lựa chọn các chỉ tiêu cần dựa trên phương pháp tiếp cận và sự sẵn có của thông tin tại các doanh nghiệp.

Để đo lường năng lực ĐMST trong doanh nghiệp nông nghiệp Việt Nam, nghiên cứu này đề xuất khung lý thuyết ở hình 1. Trong đó, năng lực ĐMST được đo lường gián tiếp qua 5 nhân tố bao gồm: (1) Mức độ tham gia vào các hoạt động ĐMST, (2) Kết quả ĐMST trong 2 năm gần nhất, (3) Am hiểu về thị trường, (4) Định hướng chiến

lược ĐMST và (5) Chất lượng hợp tác trong chuỗi giá trị.



Hình 1: Khung lý thuyết đo lường năng lực ĐMST

Thứ nhất, “mức độ tham gia các hoạt động ĐMST” bao gồm cường độ và tần suất thực hiện các thay đổi trong vận hành doanh nghiệp. Các thay đổi này có nhiều mức độ từ nhỏ (cải tiến công việc hàng ngày) đến lớn (phát minh sản phẩm mới). Các hoạt động ĐMST tiêu biểu bao gồm cải tiến quá trình marketing, đầu tư vào công nghệ sản xuất mới, đầu tư vào đào tạo nhân viên, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển hoặc nghiên cứu thị trường. *Thứ hai*, “kết quả ĐMST trong 2 năm gần nhất” thể hiện sự hiệu quả của các hoạt động ĐMST mà doanh nghiệp đã tham gia. Nhân tố này nhấn mạnh đến các thay đổi đã thực sự mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp như tìm ra nguồn nguyên liệu thay thế, đưa ra được sản phẩm mới được khách hàng chấp nhận hay quy trình mới được đưa vào sản xuất đã tăng được năng suất lao động. *Thứ ba*, “am hiểu về môi trường kinh doanh” là những kiến thức về thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh cũng như các yếu tố chính trị, văn hoá, xã hội có thể tạo ra cơ hội kinh doanh cũng như rủi ro cho doanh nghiệp khi thực hiện ĐMST. Nhân tố này nhằm đo lường các hoạt động của công ty để tạo nền tảng cũng như quản trị các hoạt động ĐMST một cách có hiệu quả. Thứ tư, “*định hướng chiến lược ĐMST*” là nhân tố thể hiện mức độ coi trọng ĐMST trong chiến lược của doanh nghiệp. Để thực hiện ĐMST, doanh nghiệp cần có cơ chế và chiến lược ủng hộ việc đề xuất và tiếp thu các ý tưởng mới. Nhân tố này thể hiện tầm nhìn,

khẩu vị rủi ro của các nhà lãnh đạo cũng như văn hoá doanh nghiệp hướng đến ĐMST. Thứ năm, “*chất lượng hợp tác trong chuỗi giá trị*” đo lường mối mức độ liên kết với nhà cung cấp và khách hàng. Nhân tố này đại diện cho khả năng thương mại hoá các kết quả ĐMST (vd: sản phẩm mới). Doanh nghiệp càng có chất lượng liên kết tốt càng thể hiện khả năng đưa các sản phẩm mới ra thị trường một cách nhanh chóng. Ngoài ra, chất lượng liên kết với nhà cung cấp và khách hàng cũng là thước đo cho khả năng thu thập thông tin có hiệu quả từ đó làm nền tảng cho các ý tưởng ĐMST.

4. Kết luận và khuyến nghị

Các nghiên cứu về năng lực ĐMST của doanh nghiệp đang có xu hướng phát triển mạnh trên thế giới đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển. Sự phát triển này kéo theo sự đa dạng của định nghĩa, phương pháp cũng như chỉ tiêu đo lường. Nhìn chung, các định nghĩa của năng lực ĐMST cho rằng năng lực này là một năng lực của tổ chức để thực hiện ĐMST. ĐMST có thể được hiểu như một kết quả, một quy trình hoặc một cách tư duy. Trong đó tập trung chủ yếu vào các thành phần như sản phẩm và quy trình. Tuy nhiên, điều này khiến cho các phương pháp đo lường trước đây chưa bao hàm hết ý nghĩa của ĐMST. Về các chỉ tiêu đo lường, các nghiên cứu trước đây đã sử dụng các chỉ tiêu cả khách quan và chủ quan để đo lường năng lực ĐMST. Các chỉ tiêu khách quan tập trung vào các đầu tư cho hoạt động ĐMST cũng như kết quả ĐMST. Các chỉ tiêu chủ quan được đề xuất rất đa dạng với nhằm đánh giá sự tham gia của doanh nghiệp vào ĐMST. Đối với các doanh nghiệp nông nghiệp Việt Nam, nghiên cứu này đề xuất một khung lý thuyết đo lường năng lực ĐMST thông qua 5 nhân tố bao gồm: (1) Mức độ tham gia vào các hoạt động ĐMST, (2) Kết quả ĐMST trong 2 năm gần nhất, (3) Am hiểu về thị trường, (4) Định hướng chiến lược ĐMST và (5) Chất lượng hợp tác trong chuỗi giá trị.

Một hạn chế của nghiên cứu này là các đề xuất dựa trên dữ liệu thứ cấp. Để kiểm chứng sự phù hợp của khung lý thuyết này, chúng tôi khuyến nghị các nghiên cứu tiếp theo phát triển các chỉ tiêu và thử nghiệm với một số doanh nghiệp nông nghiệp trước khi áp dụng rộng rãi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Calantone, R. J., Cavusgil, S. T., & Zhao, Y. B (2002), Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance, *Industrial Marketing Management*, 31(6), 515–524.
- Chang, W. J., Liao, S. H., & Wu, T. te (2017), Relationships among organizational culture, knowledge sharing, and innovation capability: A case of the automobile industry in Taiwan, *Knowledge Management Research and Practice*, 15(3).

-
- Damanpour, F. (1991), Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators, *Academy of Management Journal*, 34(3), 555–590.
- Delgado-Verde, M., Martín-de Castro, G., & Emilio Navas-López, J. (2011), Organizational knowledge assets and innovation capability: Evidence from Spanish manufacturing firms, *Journal of Intellectual Capital*, 12(1).
- Forsman, H. (2011), Innovation capacity and innovation development in small enterprises. A comparison between the manufacturing and service sectors, *Research Policy*, 40(5).
- Hogan, S. J., Soutar, G. N., McColl-Kennedy, J. R., & Sweeney, J. C. (2011), Reconceptualizing professional service firm innovation capability: Scale development, *Industrial Marketing Management*, 40(8).
- Hong, Y., Niu, D., Xiao, B., & Wu, L. (2015), Comprehensive evaluation of the technology innovation capability of China's high-tech industries based on fuzzy borda combination method, *International Journal of Innovation Science*, 7(3).
- Jones, J., & Corral de Zubielqui, G. (2017), Doing well by doing good: A study of university-industry interactions, innovationess and firm performance in sustainability-oriented Australian SMEs, *Technological Forecasting and Social Change*, 123.
- Jung, D. (Don), Wu, A., & Chow, C. W. (2008), Towards understanding the direct and indirect effects of CEOs' transformational leadership on firm innovation, *Leadership Quarterly*, 19(5).
- Kahn, K. B. (2018), Understanding innovation, *Business Horizons*, 61(3), 453–460.
- Lawson, B., & Samson, D. (2001), Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach, *International Journal of Innovation Management*, 05(03).
- Leo, R. M., Camboim, G. F., Avila, A. M. S., Reichert, F. M., & Zawislak, P. A. (2022), Innovation capabilities in agribusiness: evidence from Brazil, *RAUSP Management Journal*, 57(1), 65–84.
- Liao, S. H., Fei, W. C., & Chen, C. C. (2007), Knowledge sharing, absorptive capacity, and innovation capability: An empirical study of Taiwan's knowledge-intensive industries, *Journal of Information Science*, 33(3).
- Lööf, H., & Broström, A. (2008), Does knowledge diffusion between university and industry increase innovativeness?, *Journal of Technology Transfer*, 33(1), 73–90.

- Makadok, R., Burton, R., & Barney, J. B. (2018), A practical guide for making theory contributions in strategic management, *Strategic Management Journal*, 39(6), 1530–1545.
- Mendoza-Silva, A. (2020), Innovation capability: a systematic literature review, *European Journal of Innovation Management* (Vol. 24, Issue 3, pp. 707–734), Emerald Group Holdings Ltd.
- Menguc, B., & Auh, S. (2006), Creating a firm-level dynamic capability through capitalizing on market orientation and innovativeness, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(1), 63.
- Ngo, L. V., & O’Cass, A. (2012), In search of innovation and customer-related performance superiority: The role of market orientation, marketing capability, and innovation capability interactions, *Journal of Product Innovation Management*, 29(5).
- Nilsson, S., & Ritzén, S. (2014), Exploring the use of innovation performance measurement to build innovation capability in a medical device company, *Creativity and Innovation Management*, 23(2).
- OCED/Eurostat. (2018), *Oslo Manual 2018: guidelines for collecting, reporting and using data on innovation*.
- Oliveira, C. A. O., Ruffoni, E. P., Maçada, A. C. G., & Padula, Â. D. (2019), Innovation capabilities in the food processing industry in Brazil, *British Food Journal*, 121(11), 2901–2918.
- Quintana-García, C., & Benavides-Velasco, C. A. (2004), Cooperation, competition, and innovative capability: A panel data of European dedicated biotechnology firms, *Technovation*, 24(12).
- Rasiah, R., Shahrivar, R. B., & Yap, X. S. (2016), Institutional support, innovation capabilities and exports: Evidence from the semiconductor industry in Taiwan, *Technological Forecasting and Social Change*, 109.
- Romijn, H., & Albaladejo, M. (2002), Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England, *Research Policy*, 31(7).
- Ruvio, A. A., Shoham, A., Vigoda-Gadot, E., & Schwabsky, N. (2014), Organizational innovativeness: Construct development and cross-cultural validation, *Journal of Product Innovation Management*, 31(5).
- Schumpeter, J. (1934), *The theory of economic development: an inquiry into profit, capital, credit, interest, and the business cycle*, Harvard University Press.

- Sher, P. J., & Yang, P. Y. (2005), The effects of innovative capabilities and R&D clustering on firm performance: The evidence of Taiwan's semiconductor industry, *Technovation*, 25(1).
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003), Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review, *British Journal of Management* (Vol. 14, Issue 3).
- Vicente, M., Abrantes, J. L., & Teixeira, M. S. (2015), Measuring innovation capability in exporting firms: The INNOVSCALE, *International Marketing Review*, 32(1).
- Vuong, Q.-H., Napier, N. K., Quan Hoang, V., Kim Hanh, V., Manh Cuong, N., & Tri Dung, T. (2014), *Measuring Corporate Innovation Capacity: Experience and Implications from i2Metrix Implementation in Vietnam*.
- Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2004), The development and validation of the organisational innovativeness construct using confirmatory factor analysis, *European Journal of Innovation Management* (Vol. 7, Issue 4).
- Weber, B., & Heidenreich, S. (2018), When and with whom to cooperate? Investigating effects of cooperation stage and type on innovation capabilities and success, *Long Range Planning*, 51(2).
- Yam, R. C. M., Lo, W., Tang, E. P. Y., & Lau, A. K. W. (2011), Analysis of sources of innovation, technological innovation capabilities, and performance: An empirical study of Hong Kong manufacturing industries, *Research Policy*, 40(3).

INNOVATION CAPABILITY MEASUREMENT IN SMALL-AND-MEDIUM SIZED ENTERPRISES: A LITERATURE REVIEW AND SUGGESTIONS FOR VIETNAM AGRICULTURAL FIRMS

**Truong Quang Dung, Le Thi Thanh Nga,
Nguyen Tran Ngoc Tuan, Nguyen Duc Kien**

Abstract. Developing innovation capability is considered as an important competitive strategy by Vietnam government and enterprises. However, domestic agricultural firms have not received sufficient supports to improve this capability. One of the main reasons is that there is not a valid measurement to capture this capability in Vietnam agricultural firms. This study reviews the measurement of innovation capability in SMEs to propose a theoretical framework that is suitable for Vietnam agricultural firms. Secondary data were collected from 55 papers published in both international and domestic journals. It appears that there were diverse approaches in measuring innovation capability in SMEs. The study suggested a framework capturing innovation capability in Vietnam agricultural firms via five factors including: engagement to innovative activities, innovation outputs in the last two years, market intelligence, innovation strategies and value chain collaboration.

Keywords: Innovation capability; SMEs; Agricultural firms; Vietnam