



Working Paper 2021.1.6.05
- Vol 1, No 6

XÂY DỰNG KHUNG LÝ THUYẾT VỀ MỐI QUAN HỆ CỦA VỐN XÃ HỘI, SỰ HỢP TÁC VÀ KHẢ NĂNG PHỤC HỒI CỦA CHUỖI CUNG ỨNG

Đỗ Thị Hà Tú¹, Nguyễn Thị Thúy Quỳnh

Sinh viên K57 Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng- Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Thị Bình

Giảng viên Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Tóm tắt

Mục tiêu của nghiên cứu này là tìm hiểu mối liên hệ về lý thuyết từ vốn xã hội (vốn cấu trúc, nhận thức và quan hệ) và các hoạt động hợp tác của doanh nghiệp đến khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng. Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu về chủ đề Khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng nhưng hầu hết tập trung phân tích trên khía cạnh các năng lực (capabilities), trong khi khía cạnh về nguồn lực (resources) để phát triển khả năng phục hồi, đặc biệt là nguồn lực xã hội được tích lũy từ mối quan hệ giữa các doanh nghiệp, bên cạnh các nguồn lực hữu hình như nguồn lực về nhân lực hay nguồn lực về tài chính, chưa được nghiên cứu thấu đáo. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy năng lực hợp tác với các đối tác đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa vốn xã hội và khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng. Nghiên cứu này dựa vào phương pháp nghiên cứu tổng hợp, phân tích, diễn giải, quy nạp, so sánh để xuất một mô hình lý thuyết về mối quan hệ giữa ba yếu tố này. Kết quả sẽ tạo tiền đề cho các nghiên cứu thực nghiệm tiếp theo.

Từ khóa: Vốn xã hội, Sự hợp tác, Khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng.

THEORETICAL FRAMEWORK DEVELOPMENT FOR SOCIAL CAPITAL, COLLABORATION AND SUPPLY CHAIN RESILIENCE

Abstract

This study aims to explore the theoretical link among social capital (structural, cognitive, and relational capital), collaboration of corporations and supply chain resilience. There has been some former research of supply chain resilience, most of which concentrate on aspects of corporate capabilities, while the aspect of the role of social resources besides labor resources or financial resources in achieving supply chain resilience is lack of thorough understanding. The methods of synthesis, analysis, induction, and comparison are applied in this study, which result in the

¹ Tác giả liên hệ, Email: k57.1810530061@ftu.edu.vn

conclusion of the intermediary role of collaboration in the relationship between social capital and supply chain resilience, expected to pave the way for further empirical research on this topic.

Keyword: social capital, collaboration, supply chain resilience.

1. Đặt vấn đề

1.1. Sự cần thiết nghiên cứu

Với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học – công nghệ cùng bối cảnh toàn cầu hóa, xu hướng phát triển chuỗi cung ứng tại Việt Nam hay trên toàn thế giới đa phần đều hướng đến tối ưu hóa chi phí, đồng thời gia tăng khả năng kết nối, mở rộng thị trường (Fujita & Thisse, 2006). Nhưng trên thực tế hướng phát triển này gặp nhiều trở ngại khi đối mặt với thách thức từ những rủi ro và gián đoạn như thiếu nguồn cung hay đứt gãy thị trường tiêu thụ. Những khó khăn này càng lộ rõ hơn qua sự bùng nổ của đại dịch COVID-19 toàn cầu. Để ứng phó với điều này, chiến lược để xây dựng chuỗi cung ứng có khả năng phục hồi (resilient supply chain) được cho là giải pháp phù hợp bởi chuỗi cung ứng sẽ có thể thích ứng trước những biến động của môi trường kinh doanh, sau đó phục hồi trở về trạng thái vận hành bình ổn. Để thực hiện điều này có thể dựa vào những yếu tố nguồn lực sẵn có mà các doanh nghiệp có thể tận dụng để có được những lợi thế cho mục tiêu chuỗi cung ứng có khả năng phục hồi.

Sự hợp tác là một yếu tố luôn hiện hữu, sẵn có trong hoạt động vận hành của bất kỳ chuỗi cung ứng nào. Một khái niệm khác với những nội hàm có liên quan mật thiết tới sự hợp tác là vốn xã hội (Tsai & Ghoshal, 1998; Woolcock, 2004 & Jia *et al.*, 2020) bởi đó là nền tảng hợp tác đi kèm niềm tin, chuẩn mực. Bên cạnh đó, sự hợp tác cũng quan trọng trong việc đảm bảo khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng (Christopher & Peck, 2004; Scholten & Schilder, 2015). Từ các nghiên cứu trước đây, mối liên kết cụ thể giữa vốn xã hội với khả năng hợp tác để dẫn tới kết quả là khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng chưa hoàn toàn được tập trung làm rõ mà đa phần chúng được kết hợp với những năng lực khác như khả năng ứng biến linh hoạt, khả năng dự trữ để phòng thiếu nguồn cung (Johnson *et al.*, 2013).

Vốn xã hội và năng lực hợp tác là một trong những cách tiếp cận chi tiết, cụ thể để nâng cao khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng mà cần thiết được làm rõ đặc biệt trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động như hiện nay.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu nhằm khám phá những đặc điểm của vốn xã hội, sự hợp tác có mối liên hệ dẫn đến tiềm năng phát triển chuỗi cung ứng có khả năng phục hồi. Bài báo hướng đến việc trả lời cho vấn đề này bằng cách tổng hợp nền tảng lý thuyết và xây dựng một cấu trúc diễn giải phù hợp cho mối liên hệ từ vốn xã hội đến sự hợp tác và khả năng phục hồi trong chuỗi cung ứng.

1.3. Phương pháp nghiên cứu:

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu phân tích, tổng hợp, diễn dịch, quy nạp, suy luận từ các nghiên cứu trước đây đi từ tổng lược lý thuyết qua thu thập các bài nghiên cứu dạng lý thuyết về ba khái niệm chính (vốn xã hội, sự hợp tác và khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng) sau đó phân tích và đề xuất mô hình và giả thuyết nghiên cứu.

2. Tổng quan lý thuyết

2.1. Tổng quan lý thuyết về vốn xã hội

Vốn xã hội (Social Capital) là một tập hợp các nguồn lực xã hội tiềm năng tích lũy từ những mối quan hệ trong mạng lưới chuỗi cung ứng và các tương tác giữa các tác nhân khác nhau thuộc mạng lưới chuỗi cung ứng đó (Min *et al.*, 2008). Nhiều công trình nghiên cứu chỉ ra rằng vốn xã hội có thể hoạt động như một tài sản thúc đẩy thu thập, đầu tư, đổi mới sáng tạo trong chuỗi cung ứng để cải thiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khi họ tăng cường tương tác, giao tiếp và phát triển mối quan hệ (Ahuja, 2000; Min *et al.*, 2008).

Vốn xã hội là một khía cạnh để phân tích mạng lưới các mối quan hệ của các doanh nghiệp (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Cách phân loại thứ nhất về vốn xã hội dựa trên quan điểm mạng lưới (network perspective), thường được sử dụng trong các nghiên cứu về xã hội học (Szreter, 2004; Woolcock, 2004). Vai trò vốn xã hội ở đây được giải thích qua khái niệm *vốn xã hội vươn ra ngoài* (bridging social capital), cụ thể là mối quan hệ với hàng xóm, bạn bè, cộng sự và đồng nghiệp và khái niệm *vốn xã hội co cụm* (bonding social capital), cụ thể là chỉ mối quan hệ giữa các thành viên trong gia đình, bạn bè thân thiết. Cách thứ hai, mô hình nghiên cứu vốn xã hội theo quan điểm cấu trúc (structure perspective) (Nahapiet & Ghoshal, 1998) là mô hình toàn diện nhất và được chấp nhận rộng rãi (Villena *et al.*, 2010; Johnson *et al.*, 2013; Prasad *et al.*, 2014). Vốn xã hội được xác định bằng vốn cấu trúc, vốn quan hệ và vốn nhận thức, thông qua các đối tượng nghiên cứu về doanh nghiệp, tổ chức và quản lý chuỗi cung ứng (Min *et al.*, 2008; Wu & Chiu, 2018). Phạm vi của nghiên cứu này sẽ dựa trên hướng tiếp cận thứ hai.

Vốn cấu trúc đề cập đến toàn bộ mạng lưới quan hệ của các doanh nghiệp trong chuỗi và được đo lường bằng các khía cạnh như chất lượng của các mối quan hệ, các thỏa thuận ràng buộc, vị trí của doanh nghiệp trong mạng lưới (Jackson *et al.*, 2012). Vốn cấu trúc liên quan đến việc doanh nghiệp làm việc với ai và cách thức doanh nghiệp làm việc với họ như thế nào (Jia *et al.*, 2020). Vì vậy hai yếu tố thường được phản ánh là mức độ đa dạng của các kết nối và tần suất tương tác của các cá nhân trong mạng lưới đó, từ đó doanh nghiệp có thể trao đổi và tiếp cận các thông tin có giá trị, đáng tin cậy (Villena *et al.*, 2010).

Vốn quan hệ phản ánh góc rẽ của các mối quan hệ từ sự thiện chí, sự tin tưởng và sự tôn trọng lẫn nhau (Adler *et al.*, 2002; Jackson *et al.*, 2012). Đặc biệt, niềm tin giữa các doanh nghiệp thực sự quyết định tính chất mối quan hệ để làm giảm các hành vi trục lợi đồng thời gia tăng mức độ cởi mở tham gia vào hoạt động chung và thể hiện sự minh bạch hơn trong hành vi giữa các bên (Bernardes, 2010)

Trong khi đó, vốn nhận thức liên quan đến giá trị chung, văn hóa, tầm nhìn và mục tiêu chung giữa các doanh nghiệp trong chuỗi. Vốn nhận thức phản ánh mức độ mà các bên nỗ lực chia sẻ sự hiểu biết và cách tiếp cận để hoàn thành các nhiệm vụ chung (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Thông qua vốn nhận thức, các bên có thể hiểu sâu hơn ý nghĩa mối quan hệ từ đó thúc đẩy sự sẵn sàng của các bên để cùng cải thiện hiệu suất, hoạt động vận hành và chiến lược (Villena *et al.*, 2010; Roden & Lawson, 2014).

Vốn xã hội, một nguồn lực sẵn có sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro và gián đoạn theo cách tiết kiệm hơn so với những phương pháp như tăng mức tồn kho, tìm kiếm mở rộng mạng lưới nhà cung cấp hay chuẩn hóa quy trình (Prasad *et al.*, 2014). Khi gặp phải bất ổn và khủng hoảng, doanh nghiệp có thể dựa vào các mối quan hệ đó để gia tăng cơ hội chia sẻ các nguồn lực về tài chính, nguồn cung nguyên liệu giúp phục hồi hoạt động vận hành (Ellegaard, 2008; Doerfel *et al.*,

2010). Thiện chí và sự tin tưởng giữa các đối tác góp phần duy trì sự liên mạch trong dòng chảy thông tin, tài chính và hàng hóa để ứng phó với các gián đoạn trong chuỗi.

Tuy nhiên, những hạn chế của vốn xã hội cũng cần được lưu ý. Vốn xã hội có thể thúc đẩy công ty cho thuê ngoài nhiều công đoạn, nhưng cũng dễ hạn chế cơ hội tìm được các nhà cung cấp với ưu đãi tốt hơn (Chou *et al.*, 2006) hay một mặt trái khác có thể có khi các doanh nghiệp tương tác thường xuyên hơn hoặc quá tin tưởng lẫn nhau, doanh nghiệp sẽ có xu hướng lợi dụng để đạt lợi thế hơn so với đối tác (Villena *et al.*, 2010).

2.2. Tổng quan lý thuyết về sự hợp tác

Sự hợp tác trong chuỗi cung ứng là một trong các năng lực quan trọng góp phần quản lý chuỗi cung ứng một cách hiệu quả (Horvath, 2001; Min *et al.*, 2008). Hợp tác trong chuỗi cung ứng liên quan đến khả năng của hai hoặc nhiều doanh nghiệp cùng nhau thực hiện tốt việc lập kế hoạch và vận hành các hoạt động để đạt được các mục tiêu chung có giá trị. Trên phương diện vận hành, đó là cùng nhau thiết kế sản phẩm, quy trình, tiếp thị, lập kế hoạch bán hàng, dự báo nhu cầu và trên phương diện chiến lược là chia sẻ các yêu cầu của khách hàng, trao đổi công nghệ, phát triển sản phẩm mới, thâm nhập thị trường mới (Banchuen *et al.*, 2017; Wu & Chiu, 2018).

Năng lực hợp tác được cho là yếu tố cốt lõi để quản lý rủi ro chuỗi cung ứng và xây dựng khả năng phục hồi (Christopher & Peck, 2004; Jüttner & Maklan, 2011; Scholten & Schilder, 2015). Khi các doanh nghiệp cùng hợp tác để phát triển sự liên kết đồng bộ trong chuỗi, sự linh hoạt và tốc độ phản ứng với các gián đoạn đột ngột sẽ được cải thiện đáng kể. Ngược lại, việc hạn chế hoặc chậm trễ khi chia sẻ thông tin làm giảm tính linh hoạt khi ứng phó với rủi ro và dễ dẫn đến gián đoạn nghiêm trọng hơn trong toàn bộ quy trình chuỗi.

Vốn xã hội vì vậy đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động hợp tác chặt chẽ. Các doanh nghiệp có cam kết, tin tưởng, uy tín với đối tác sẽ biết cách chia sẻ các nguồn lực và thông tin qua quá trình thỏa thuận phù hợp trong đàm phán (Zacharia *et al.*, 2011). Vai trò của vốn xã hội được phát huy có thể thấy qua mô hình nhà cung cấp chịu trách nhiệm về mức độ tồn kho của nhà bán lẻ (Vendor Managed Inventory) (Min *et al.*, 2008). Nhưng những hoạt động hợp tác như vậy yêu cầu giữa hai bên cần có sự trao đổi, liên lạc thường xuyên cũng như chủ động, tin tưởng, trách nhiệm trong trao đổi những dữ liệu minh bạch, chính xác. Ngoài ra mục tiêu, văn hóa và tầm nhìn chung (được thấy ở vốn xã hội) là tiền đề thiết lập các liên minh mạnh mẽ, làm giảm khả năng xảy ra xung đột ngày càng thúc đẩy hợp tác hiệu quả (Bernardes, 2010).

2.3. Tổng quan lý thuyết về Khả năng phục hồi

Các định nghĩa về khả năng phục hồi (Resilience) trong các nghiên cứu trước đây được phân tích trên nhiều lĩnh vực khác nhau, có thể kể đến như sinh thái, tâm lý, kinh tế và tổ chức. Khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng trong bài nghiên cứu này được hiểu là khả năng thích ứng mà chuỗi cung ứng của doanh nghiệp chuẩn bị cho các sự kiện bất ngờ, ứng phó với sự gián đoạn và hồi phục kịp thời, bằng cách duy trì sự liên tục của hoạt động vận hành với mức độ kết nối và kiểm soát lý tưởng đối với cơ cấu và phòng ban của tổ chức (Golgeci & Ponomarov, 2013). Doanh nghiệp có khả năng phục hồi sẽ phát triển được chiến lược bền vững và có khả năng tạo ra kết quả tốt hơn các đối thủ không có khả năng này (Stoltz, 2003). Vì vậy, có thể khẳng định rằng, khả năng phục hồi là chìa khóa để nâng cao hiệu quả hoạt động và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

2.4. Quan điểm tiền đề xây dựng khả năng phục hồi chuỗi cung ứng

Quan điểm về nguồn lực (Resources-Based View)

Với hơn 20 quan điểm được áp dụng để phân tích về mối quan hệ giữa khả năng phục hồi và các khái niệm liên quan (Kochan & Nowicki, 2018), tiêu biểu có thể kể đến quan điểm quan hệ (Relational View) kết hợp với quan điểm nguồn lực (Resource Based View) và quan điểm về năng lực động (Dynamic Capability Theory) để khám phá mối quan hệ giữa các nguồn lực / năng lực quan hệ từ đó giải thích khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng như một khả năng động (Mandal, 2013) hay quan điểm về năng lực động cũng là nền tảng lý giải mối quan hệ liên kết giữa năng lực logistics, khả năng phục hồi và lợi thế cạnh tranh bền vững (Ponomarov & Holcomb, 2009). Tuy nhiên, khi nghiên cứu về khả năng phục hồi, quan điểm về nguồn lực được sử dụng phổ biến hơn cả (Barney, 1991; Ponomarov & Holcomb, 2009; Mandal, 2013; Brandon-Jones *et al.*, 2014) và phù hợp với phạm vi của bài nghiên cứu này.

Lý thuyết về nguồn lực cung cấp cơ sở để khám phá mối quan hệ giữa các nguồn lực, năng lực và hiệu quả hoạt động, cụ thể là để đạt được và duy trì lợi thế cạnh tranh nguồn lực doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng.

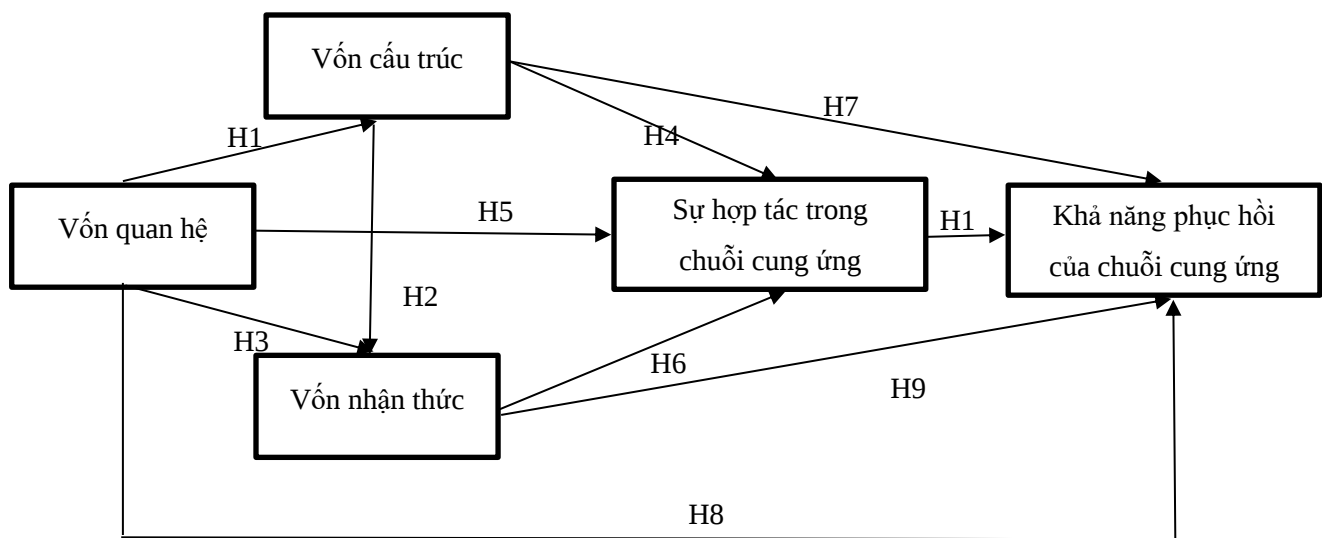
Ứng dụng từ lý thuyết này, khả năng phục hồi là biểu hiện cho hiệu quả hoạt động cho chuỗi cung ứng của doanh nghiệp khi môi trường có biến động. Đồng thời quan điểm này không chỉ tập trung phân tích nguồn lực bên trong mà còn bao hàm cả các nguồn lực được tạo ra từ môi trường bên ngoài. Điều này phù hợp với vốn xã hội, là nguồn lực doanh nghiệp đạt được thông qua sự hợp tác với các thành viên khác trong mạng lưới chuỗi (Yim *et al.*, 2013). Với định nghĩa này cùng hướng lý giải theo quan điểm nguồn lực, khi gặp biến động, doanh nghiệp có thể dựa vào các mối quan hệ đã được thiết lập ấy để tiếp cận với các thông tin chất lượng chính xác, kịp thời ứng biến hiệu quả (Prasad *et al.*, 2014; Jia *et al.*, 2020).

Bên cạnh đó các nghiên cứu theo quan điểm này cho thấy việc nắm giữ các nguồn tài nguyên quý hiếm là cần thiết nhưng chưa là đủ bởi chúng cần được kết hợp và sử dụng để đạt được lợi thế cạnh tranh, điều này cũng xuất hiện ở trường hợp vốn xã hội (Barney, 1991; Sirmon *et al.*, 2008). Vốn xã hội có thể được hiểu là nguồn lực vô hình có tác dụng làm giảm khả năng xảy ra xung đột và thúc đẩy hành vi hợp tác (Barney, 1991; Wu & Chiu, 2018; Roden & Lawson, 2014). Các năng lực hợp tác sẽ được nâng tầm khi nguồn vốn xã hội được xây dựng tốt từ đó giảm thiểu tác động của sự gián đoạn (Min *et al.*, 2008; Scholten & Schilder, 2015; Wu & Chiu, 2018).

Tóm lại, quan điểm nguồn lực giải thích cho việc khi doanh nghiệp đầu tư vào vốn xã hội cũng chính là đầu tư vào mối quan hệ các thành viên trong mạng lưới chuỗi như một loại tài sản, kết hợp với năng lực hợp tác trên các phương diện chiến lược và vận hành, từ đó sẽ tăng cường khả năng phục hồi cho chuỗi cung ứng của doanh nghiệp.

3. Đề xuất mô hình

Như vậy, vốn xã hội (vốn cấu trúc, vốn nhận thức, vốn quan hệ) có vai trò như một nguồn lực thích hợp hướng đến xây dựng những năng lực hợp tác then chốt cho mục tiêu là khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng (Johnson *et al.*, 2013; Jia *et al.*, 2020).



Hình 1. Mô hình đề xuất

Nguồn: Nhóm nghiên cứu

Vốn cấu trúc cho thấy giữa các doanh nghiệp có một mạng lưới hay một hệ thống các tác nhân là điều kiện cho sự chuyển hóa, trao đổi lưu thông các thông tin tích lũy từ những hoạt động tương tác trước đó (Johnson *et al.*, 2013). Mạng lưới tương tác ấy có sự gắn kết chặt chẽ và theo thời gian, việc phát triển mạng lưới đó sẽ làm tăng niềm tin, sự ghi nhận, trách nhiệm và kì vọng của các đối tác trong chuỗi với nhau (Tsai & Ghoshal, 1998). Vì vậy, nhóm nghiên cứu đề xuất giả thuyết đầu tiên rằng:

H1. Vốn cấu trúc có ảnh hưởng tích cực đến vốn quan hệ trong chuỗi cung ứng.

Vốn cấu trúc là điều kiện cho những tương tác tích cực giữa các doanh nghiệp trong chuỗi với khả năng tác động đến tốc độ của dòng chảy thông tin chia sẻ những kinh nghiệm, kiến thức phù hợp (Jia *et al.*, 2020). Vốn cấu trúc phù hợp là điểm khởi nguồn lý tưởng để những mục tiêu, giá trị chung giữa các doanh nghiệp dễ dàng được chia sẻ, gặp gỡ và cùng phát triển, vốn nhận thức do đó cũng sẽ được làm lớn mạnh hơn. Giả thuyết thứ hai được nhóm tác giả rút ra như sau:

H2. Vốn cấu trúc có ảnh hưởng tích cực đến vốn nhận thức trong chuỗi cung ứng.

Vốn quan hệ bao gồm sự vững mạnh của mạng lưới mối quan hệ được xây dựng từ sự tin tưởng, sự kì vọng, trách nhiệm hay sự nhìn nhận giữa các doanh nghiệp (Jia *et al.*, 2020). Vốn nhận thức nhấn mạnh các giá trị và mục tiêu chung được chia sẻ làm nền tảng cho mối quan hệ có thể tạo ra sự tin tưởng giữa các bên liên quan (Nahapiet & Goshal, 1998). Do đó, vốn quan hệ khó có thể tích lũy nếu hai bên không hiểu ý nhau (Adler *et al.*, 2002). Vốn nhận thức giúp loại bỏ những rủi ro trong việc thiếu hiểu biết về đối phương của doanh nghiệp từ đó gia tăng niềm tin cũng như những đánh giá, kì vọng và nghĩa vụ giữa các doanh nghiệp được rõ ràng, hiệu quả hơn. Vì vậy, giả thuyết về mối liên hệ giữa vốn nhận thức và vốn quan hệ là:

H3. Vốn nhận thức có ảnh hưởng tích cực đến vốn quan hệ trong chuỗi cung ứng.

Vốn xã hội có liên quan mật thiết đến sự hợp tác, quá trình làm việc cùng nhau để đạt được mục tiêu chung của các doanh nghiệp (Nahapiet & Goshal, 1998)

Các hoạt động hợp tác lâu dài đòi hỏi việc chia sẻ nguồn lực, quyết định và đàm phán một cách liên tục và đều đặn (Grandori & Soda, 1995). Khi vốn cấu trúc được tích lũy, sẽ có nhiều đối tác tham gia vào cấu trúc mạng lưới quan hệ của chuỗi hơn với tần suất tương tác thường xuyên hơn để trao đổi các dòng thông tin, tài chính và tài sản, hoặc giúp đỡ các đối tác khác trong hoạt động kinh doanh, dẫn đến sự cần thiết của việc khuyến khích các đối tác tham gia vào hoạt động hợp tác (Wu & Chiu, 2018). Vì vậy, giả thuyết về mối liên hệ giữa vốn nhận thức và sự hợp tác được trình bày như sau:

H4. Vốn cấu trúc có ảnh hưởng tích cực đến sự hợp tác trong chuỗi cung ứng.

Ngoài ra, sự tin tưởng, tính cam kết, sự tôn trọng và nguyên tắc có đi có lại giữa các thành viên của một chuỗi cung ứng sẽ thúc đẩy hoạt động hợp tác và đạt được các thỏa thuận có lợi hơn so với các doanh nghiệp hoạt động đơn lẻ và tập trung vào lợi ích riêng (Johnston *et al.*, 2004). Giả thuyết được nhóm tác giả rút ra như sau:

H5. Vốn quan hệ có ảnh hưởng tích cực đến sự hợp tác trong chuỗi cung ứng.

Khía cạnh vốn nhận thức cũng đại diện cho các chuẩn mực, văn hóa làm việc và mục tiêu chung mà các đối tác trong cùng một chuỗi cung ứng cùng hướng tới và nỗ lực phối hợp để đạt được (Cannon *et al.*, 1999). Vốn nhận thức giúp các đối tác trong chuỗi cởi mở hơn trong việc chia sẻ thông tin và trao đổi các nguồn lực khác nhau để hoàn thành một nhiệm vụ chung một cách hiệu quả (Min *et al.*, 2008), tránh được các xung đột trong bất đồng văn hóa, quan điểm hay lợi ích, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn chuỗi. Từ các lập luận trên, nhóm tác giả đề xuất các giả thuyết sau:

H6. Vốn nhận thức có ảnh hưởng tích cực đến sự hợp tác trong chuỗi cung ứng.

Các công ty tích lũy được cấu trúc mạng lưới đa dạng các mối quan hệ và tần suất tương tác thường xuyên sẽ dễ dàng tiếp cận thông tin và dự báo về các gián đoạn có khả năng xảy ra để kịp thời đánh giá, lên kế hoạch đối phó với rủi ro, từ đó tăng cường khả năng phục hồi. Do vậy, nhóm tác giả đề xuất các giả thuyết sau:

H7. Vốn cấu trúc có ảnh hưởng tích cực đến khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng.

Vốn quan hệ đóng vai trò quan trọng để cải thiện khả năng ứng phó bởi các mối quan hệ ổn định và đáng tin cậy sẽ tăng cường khả năng chia sẻ thông tin và hiển thị rủi ro giữa doanh nghiệp và các đối tác trong chuỗi cung ứng của nó, từ đó giúp làm giảm thiểu khả năng xảy ra gián đoạn trong tương lai. Từ các lập luận trên, nhóm tác giả đề xuất các giả thuyết sau:

H8. Vốn quan hệ có ảnh hưởng tích cực đến khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng.

Vốn nhận được thể hiện thông qua mục tiêu, giá trị, tầm nhìn chung khi các doanh nghiệp sẵn sàng hợp tác để đảm bảo các hoạt động vận hành trở lại trạng thái bình thường. Giả thuyết được nhóm tác giả rút ra như sau:

H9. Vốn nhận thức có ảnh hưởng tích cực đến khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng.

Năng lực hợp tác trong chuỗi cung ứng được cụ thể qua các mô hình hợp tác như lập kế hoạch hợp tác, dự báo và bổ sung (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment), các đối tác kinh doanh trong chuỗi cung ứng có thể phối hợp lập ra kế hoạch cho sản xuất, phân phối vật tư, nguyên liệu, phân phối sản phẩm tới khách hàng cuối cùng. Khi thông tin trong chuỗi được minh bạch và hiển thị nhanh chóng như vậy, việc các đứt gãy và rủi ro trong chuỗi sẽ dễ thấy, từ đó khả

năng phục hồi của chuỗi sẽ được củng cố và duy trì (Christopher & Peck, 2004). Do vậy, có thể nhận định rằng:

H10. Sự hợp tác có ảnh hưởng tích cực đến khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng.

4. Thảo luận và kết luận:

Như vậy, vốn xã hội và sự hợp tác có ảnh hưởng tích cực tới khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng đặc biệt trong môi trường kinh doanh cạnh tranh đầy biến động. Nghiên cứu này với mong muốn đóng góp một tiền đề cho những nghiên cứu thực nghiệm kiểm chứng mức độ ảnh hưởng của sự liên kết giữa yếu tố vốn xã hội, sự cộng tác và kết quả là chuỗi cung ứng có khả năng phục hồi. Bên cạnh đó vốn xã hội được thể hiện thông qua những yếu tố quen thuộc nhưng vô hình như niềm tin, sự kỳ vọng nên đòi hỏi nghiên cứu thực chứng về chủ đề này cần tỉ mỉ kỹ lưỡng trong thiết kế bởi sự trừu tượng của thuật ngữ vốn xã hội dễ dẫn đến hiểu nhầm, đặc biệt ở lĩnh vực kinh tế. Bài viết còn thiếu đề cập đến các khía cạnh và đối tượng rộng hơn của vốn xã hội như góc độ cá nhân hay góc độ quản lý thể chế (Woolcock, 2004). Vì vậy những nghiên cứu sau này có thể đa dạng góc nhìn trong những khía cạnh tác động của vốn xã hội với không chỉ những tác động tích cực như mang đến khả năng hợp tác mà còn nhằm giải quyết mặt tiêu cực có thể phát sinh. Với các doanh nghiệp, để được mục tiêu là khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng, các doanh nghiệp từ nguồn vốn xã hội, tầm nhìn vừa chủ động vừa dài hạn để không ngừng tích lũy sự linh hoạt dồi dào trong những yếu tố vật chất hữu hình mà cả yếu tố vô hình như vốn xã hội, sự cộng tác là điều vô cùng cần thiết.

Tài liệu tham khảo

- Paul, A.S. & Seok, W.K. (2002), “Social Capital: Prospects for a New Concept”, *The Academy of Management Review*, Vol. 27 No. 1, pp. 17 – 40.
- Gautam, A. (2000), “Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 45 No. 3, p. 425,
- Pongpak, B. *et al.* (2017), “Supply Chain Collaboration Aligns Order-Winning Strategy with Business Outcomes”, *IIMB Management Review*, Vol. 29 No. 2.
- Barney, J. (1991), “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, Vol. 17 No. 1, pp. 99 – 120.
- Bernardes, E.S. (2010), “THE EFFECT of SUPPLY MANAGEMENT on ASPECTS of SOCIAL CAPITAL and the IMPACT on PERFORMANCE: A SOCIAL NETWORK PERSPECTIVE”, *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 46 No. 1, pp. 45 – 55.
- Brandon-Jones, E. *et al.* (2014), “A Contingent Resource-Based Perspective of Supply Chain Resilience and Robustness”, *Journal of Supply Chain Management*.
- Joseph, C.P. & Perreault, W.D. (1999), “Buyer-Seller Relationships in Business Markets”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 36 No. 4, p. 439.
- Chou, T.C. *et al.* (2006), “The Impacts of Social Capital on Information Technology Outsourcing Decisions: A Case Study of a Taiwanese High-Tech Firm”, *International Journal of Information Management*, Vol. 26 No. 3, pp. 249 – 256.
- Martin, C. & Peck, H. (2004), “Building the Resilient Supply Chain”, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 15 No. 2, pp. 1 – 14.
- Marya, D.L. *et al.* (2010), “The Evolutionary Role of Interorganizational Communication: Modeling Social Capital in Disaster Contexts”, *Human Communication Research*, Vol. 36 No. 2, pp. 125 – 162.
- Chris, E. (2008), “Supply Risk Management in a Small Company Perspective”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 13 No. 6, pp. 425 – 434.
- Masahisa, F. & Thisse, J. (2006), “GLOBALIZATION and the EVOLUTION of the SUPPLY CHAIN: WHO GAINS and WHO LOSES?*”, *International Economic Review*, Vol. 47 No. 3, pp. 811 – 836.
- Ismail, G. & Ponomarov, S.Y. (2013), “Does Firm Innovativeness Enable Effective Responses to Supply Chain Disruptions? An Empirical Study”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 18 No. 6, pp. 604 – 617.
- Anna, G. & Soda, G. (1995), “Inter-Firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms”, *Organization Studies*, Vol. 16 No. 2, pp. 183 – 214.
- Laura, H. (2001), “Collaboration: The Key to Value Creation in Supply Chain Management”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 6 No. 5, pp. 205 – 207.
- Matthew, J.O. *et al.* (2012), “Social Capital and Social Quilts: Network Patterns of Favor Exchange”, *American Economic Review*, Vol. 102 No. 5, pp. 1857 – 1897.

Jia, X. *et al.* (2020), “The Role of Social Capital on Proactive and Reactive Resilience of Organizations Post-Disaster”, *International Journal of Disaster Risk Reduction*, Vol. 48, p. 101614.

Noel, J. *et al.* (2013), “Exploring the Role of Social Capital in Facilitating Supply Chain Resilience”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 18 No. 3, pp. 324 – 336.

David, J.A, *et al.* (2004), “Effects of Supplier Trust on Performance of Cooperative Supplier Relationships”, *Journal of Operations Management*, Vol. 22 No. 1, pp. 23 – 38.

Uta, J. & Maklan, S. (2011), “Supply Chain Resilience in the Global Financial Crisis: An Empirical Study”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 16 No. 4, pp. 246 – 259.

Gonul, K.C. & Nowicki, D.R. (2018), “Supply Chain Resilience: A Systematic Literature Review and Typological Framework”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 48 No. 8, pp. 842 – 865.

Santanu, M. (2013), “Towards a Relational Framework for Supply Chain Resilience”, *International Journal of Business Continuity and Risk Management*, Vol. 4 No. 3, p. 227.

Min, S. *et al.* (2008), “DEVELOPING SOCIAL IDENTITY and SOCIAL CAPITAL for SUPPLY CHAIN MANAGEMENT”, *Journal of Business Logistics*, Vol. 29 No. 1, pp. 283 – 304.

Janine, N. & Ghoshal, S.(1998), “Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage”, *The Academy of Management Review*, Vol. 23 No. 2, pp. 242 – 266.

Serhiy, P.Y. & Holcomb, M.C. (2009), “Understanding the Concept of Supply Chain Resilience”, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 20 No. 1, pp. 124 – 143.

Sameer, P. *et al.* (2014), “Building Disaster-Resilient Micro Enterprises in the Developing World”, *Disasters*, Vol. 39 No. 3, pp. 447 – 466.

Sinéad, R. & Lawson, B. (2014), “Developing Social Capital in Buyer–Supplier Relationships: The Contingent Effect of Relationship-Specific Adaptations”, *International Journal of Production Economics*, Vol. 151, pp. 89 – 99.

Kirstin, S. & Schilder, S. (2015), “The Role of Collaboration in Supply Chain Resilience”, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 20 No. 4, pp. 471 – 484.

David, S.G. *et al.* (2008), “Resource Management in Dyadic Competitive Rivalry: The Effects of Resource Bundling and Deployment”, *Academy of Management Journal*, Vol. 51 No. 5, pp. 919 – 935.

Paul, S.G. (2003), “Building Resilience for Uncertain Times”, *Leader to Leader*, Vol. 2004, No. 31, pp. 16 – 20.

Szreter, S. (2004), “Health by Association? Social Capital, Social Theory, and the Political Economy of Public Health”, *International Journal of Epidemiology*, Vol. 33 No. 4, pp. 650 – 667.

Tsai, W. & Ghoshal, S. (1998), “SOCIAL CAPITAL and VALUE CREATION: THE ROLE of INTRAFIRM NETWORKS”, *Academy of Management Journal*, Vol. 41 No. 4, pp. 464 – 476.

Verónica, V.H., *et al.* (2010), “The Dark Side of Buyer-Supplier Relationships: A Social Capital Perspective”, *Journal of Operations Management*, Vol. 29 No. 6, pp. 561 – 576.

Woolcock, M. (2004), “Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. By Nan Lin. Cambridge University Press, 2001. 278 Pp”, *Social Forces*, Vol. 82 No. 3, pp. 1209 – 1211.

Wu, I. & Chiu, M. (2018), “Examining Supply Chain Collaboration with Determinants and Performance Impact: Social Capital, Justice, and Technology Use Perspectives”, *International Journal of Information Management*, Vol. 39, pp. 5 – 19.

Byungjin, Y. & Leem, B. (2013), “The Effect of the Supply Chain Social Capital”, *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 113 No. 3, pp. 324 – 349.

Zach, Z.G. *et al.* (2011), “Capabilities That Enhance Outcomes of an Episodic Supply Chain Collaboration”, *Journal of Operations Management*, Vol. 29, No. 6, pp. 591 – 603.