

NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC CƠ SỞ GIÁO DỤC ĐẠI HỌC CÔNG LẬP TRONG BỐI CẢNH TỰ CHỦ ĐẠI HỌC Ở VIỆT NAM: MỘT NGHIÊN CỨU ĐỊNH TÍNH

Nguyễn Thị Minh Phương

Đại học Quốc gia Hà Nội
Email: ntmphuong@vnu.edu.vn

Article history

Received: 08/7/2022

Accepted: 20/8/2022

Published: 05/10/2022

Keywords

Competitiveness, public universities, higher education institutions, university autonomy

ABSTRACT

Improving competitiveness is an urgent requirement for each public higher education institution in the current context of social participation and autonomy at universities. However, public universities in Vietnam are still confused in navigating towards solutions to improve and enhance their competitiveness. One of the main reasons is that universities have neither clearly defined the concept and content of the components of an organisation's competitiveness, nor clarified the concept and content of competitiveness of public higher education in Vietnam. This article is based on the results of qualitative research, including document analysis and interviews with experts to provide the concept and connotation of the competitiveness of public higher education institutions in Vietnam. Thus, the article aims to offer schools appropriate solutions in order to improve their organization's competitiveness, which eventually would improve the competitiveness of the whole field.

1. Mở đầu

Vấn đề xây dựng và nâng cao năng lực cạnh tranh (NLCT) của trường đại học những năm gần đây đã ngày càng trở nên cấp thiết hơn đối với trường đại học trong bối cảnh toàn cầu hóa, xã hội hóa giáo dục và tự chủ đại học. Mỗi tổ chức hoạt động trong bất kì lĩnh vực nào cũng đều phải chịu sự tác động của môi trường xung quanh và cả những tác động từ chính bản thân tổ chức; và chỉ có nâng cao NLCT mới có thể tồn tại và phát triển bền vững trong bối cảnh hiện nay. Có thể thấy việc cạnh tranh giữa các cơ sở giáo dục đại học (GDĐH) công lập đến từ việc mở rộng phát triển các trường đại học tư thục trong nước; các trường đại học có yếu tố quốc tế tại Việt Nam và cạnh tranh đến từ chính nội bộ các trường đại học công lập. Đặc biệt, từ năm 2014, khi Chính phủ cho phép thí điểm một số cơ sở GDĐH tự chủ theo Nghị quyết 77/NQ-CP (Chính phủ, 2014), mức độ cạnh tranh giữa các cơ sở GDĐH công lập cũng trở nên “nóng” hơn bao giờ hết. Tự chủ đại học có thể trở thành động lực giúp các cơ sở GDĐH phát huy khả năng chủ động, sáng tạo, nâng cao hiệu quả hoạt động, và đa dạng hoá các loại hình giáo dục đào tạo, đáp ứng yêu cầu về nguồn nhân lực của đất nước. Tuy nhiên, mặt khác, tự chủ đồng nghĩa với việc các cơ sở GDĐH sẽ không còn nhận được nhiều trợ cấp từ ngân sách nhà nước - nguồn lực mà từ trước đến nay vốn là nguồn thu chủ yếu của hầu hết các trường đại học công lập. Sức ép cạnh tranh để tồn tại khi không còn lợi thế về nguồn lực tài chính từ ngân sách nhà nước buộc các trường công lập, đặc biệt là các trường tự chủ phải nỗ lực cạnh tranh với các “đối thủ”. Mặc dù việc cạnh tranh giữa các cơ sở GDĐH tại Việt Nam hiện nay đã trở nên “nóng”, hình thức, nội dung cạnh tranh đa dạng hơn bao giờ hết, song các cơ sở GDĐH vẫn còn khá lúng túng trong việc nâng cao NLCT của tổ chức mình. Một trong những lí do đó là các trường đại học chưa định hình rõ khái niệm và nội hàm các yếu tố cấu thành NLCT của tổ chức để có giải pháp phù hợp.

Bài báo này trình bày kết quả nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn sâu các chuyên gia để làm rõ khái niệm, nội hàm về NLCT của các cơ sở GDĐH công lập ở Việt Nam.

2. Kết quả nghiên cứu

2.1. Phương pháp nghiên cứu

Bài báo sử dụng phương pháp định tính theo 02 hướng tiếp cận: (1) Phân tích tài liệu; (2) Phỏng vấn sâu. Trong phần phân tích tài liệu, tác giả tổng hợp từ các nguồn tài liệu khoa học, văn bản chính sách trong và ngoài nước từ các nguồn khác nhau như: Tạp chí phát triển Khoa học và Công nghệ, hội thảo “Đánh giá - Xếp hạng các trường đại học và cao đẳng Việt Nam”; các văn bản Nhà nước về giáo dục; các nghiên cứu quốc tế đến từ các tạp chí chuyên ngành,... Sau đó, tác giả tiến hành thực hiện phỏng vấn sâu với 12 chuyên gia là các nhà quản lí/lãnh đạo hoặc nhà nghiên cứu

trong lĩnh vực GDDH, trong đó có 9 đáp viên là nam và 3 đáp viên là nữ. Về mặt vị trí công tác, có 04 người là chuyên gia, 04 người ở vị trí lãnh đạo cấp Khoa/Viện/Phòng/Trung tâm hoặc tương đương, 04 người ở vị trí lãnh đạo cấp trường. Về bằng cấp, tất cả đều có học vị TS, trong đó có 08 người là GS/PGS. Về lĩnh vực chuyên môn, có 10 người thuộc lĩnh vực Khoa học xã hội và nhân văn, 02 người thuộc lĩnh vực Khoa học tự nhiên.

Nội dung phỏng vấn sâu được chuẩn bị và thiết kế dưới dạng bảng câu hỏi mở nhằm thu thập thông tin từ kinh nghiệm chủ quan của những người liên quan và hoàn thiện khái niệm thang đo NLCT cũng như các nhân tố tác động đến NLCT của cơ sở GDDH công lập. Các nhân tố của NLCT và các biến quan sát của mỗi nhân tố đều được tổng hợp từ các nghiên cứu trước đây trong các bối cảnh nghiên cứu khác nhau nên khi áp dụng vào bối cảnh nghiên cứu mới là Việt Nam thì cần có những hiệu chỉnh nhất định. Do vậy, tác giả sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu các chuyên gia là các nhà lãnh đạo, quản lý cấp cao hoặc cấp trung tại các cơ sở GDDH. Các câu hỏi phỏng vấn chuyên gia như sau: (1) Khái niệm NLCT của cơ sở GDDH công lập; (2) Sự khác biệt giữa NLCT của cơ sở GDDH công lập và tư thục/ cơ sở GDDH và doanh nghiệp; (3) Việc sử dụng các lý thuyết về cạnh tranh trong kinh tế làm lý thuyết nền tảng có phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của luận án không? (4) Các thang đo có phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của luận án và thực tiễn của Việt Nam không? (5) Mức độ tác động của từng biến quan sát đến NLCT của cơ sở GDDH công lập ở Việt Nam?

2.2. Khái niệm năng lực cạnh tranh của các cơ sở giáo dục đại học công lập

2.2.1. Sự giống và khác nhau giữa năng lực cạnh tranh của cơ sở giáo dục đại học và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Trong bối cảnh GDDH trở nên thị trường hóa, việc cạnh tranh giữa các cơ sở GDDH là một xu thế tất yếu. Mặc dù vậy, về bản chất NLCT của cơ sở GDDH có những điểm giống và khác biệt nhất định so với NLCT của doanh nghiệp thông thường. Về điểm giống, cả cơ sở GDDH lẫn doanh nghiệp đều phải phục vụ, đáp ứng nhu cầu một loại đối tượng “khách hàng” nhất định; mà vì vậy, đều có sức ép phải hoạt động hiệu quả hơn, mở rộng hơn “thị trường” để đáp ứng tốt hơn đối tượng “khách hàng” của mình. Về điểm khác, môi trường cạnh tranh của doanh nghiệp được xem là có ít ràng buộc hơn, tự do hơn. Trong khi, đối với GDDH, vì truyền thống “dịch vụ công” nên rõ ràng, các cơ sở GDDH sẽ phải chịu nhiều can thiệp từ phía nhà nước hơn. Bên cạnh đó, trong bối cảnh phần lớn các cơ sở GDDH ở nước ta vẫn là công lập, tức là về bản chất phải là đơn vị hoạt động phi lợi nhuận, vì vậy, yếu tố doanh thu, lợi nhuận (2 mục tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp thông thường) sẽ không thể được xem là các mục tiêu quan trọng nhất. Đối với cơ sở GDDH, chất lượng đào tạo, sự thành công của sinh viên hiển nhiên cần phải xem là những mục tiêu quan trọng hơn so với mục tiêu về tài chính như doanh thu, lợi nhuận. Một số nội dung trả lời sau đây của các đáp viên phản ánh những tổng kết trên: “*Trước đây, khi nhắc tới NLCT sẽ nghĩ đến doanh nghiệp, hay NLCT quốc gia xét trên tiếp cận vĩ mô. NLCT của cơ sở GDDH có lẽ bắt nguồn từ chính sự thay đổi về mô hình phát triển của các cơ sở GDDH, từ bối cảnh tác động, về sự thay đổi trong triết lý phát triển của các trường, sự phát triển của hệ thống GDDH ngày càng đa dạng với nhiều bên liên quan*” (M4); “*GDDH về cơ bản vẫn phải là cung cấp dịch vụ công nên cần phải có sự can thiệp của Nhà nước. Và vì bản chất phi lợi nhuận, nên không thể dùng lợi nhuận để tính toán sự thành công được*” (M2); “*Tóm lại (cơ sở GDDH) có thể cạnh tranh nhưng vẫn cần kiểm soát chặt chẽ*” (M3); “*Việc triển khai, thực thi NLCT của cơ sở GDDH công lập bị ràng buộc bởi rất nhiều cơ chế quản lý về kinh tế, nhân sự, đặc biệt liên quan luật đất đai, quản lý sử dụng tài sản công, Luật đầu thầu, Luật Công chức, viên chức, Luật Doanh nghiệp,... trong khi các đơn vị kinh doanh thông thường ít bị ràng buộc bởi các quy định này và dễ dàng hoạt động hơn, mục tiêu chính là hoạt động vì lợi nhuận.*” (M6).

Một yếu tố khác tạo nên sự khác biệt về NLCT giữa các cơ sở GDDH so với doanh nghiệp xuất phát từ chức năng của cơ sở GDDH. Cơ sở GDDH ngày nay không chỉ có chức năng giảng dạy mà còn có chức năng nghiên cứu, chuyên giao tri thức, phục vụ xã hội và cộng đồng. Trong bối cảnh đó, việc xác định đối tượng “khách hàng” của chức năng nghiên cứu và phục vụ cộng đồng rõ ràng là khó khăn hơn việc xác định đối tượng “khách hàng” của chức năng đào tạo. Nếu như với đào tạo, “khách hàng” đầu tiên phải nói đến là sinh viên, tiếp theo là gia đình của sinh viên và tiếp theo nữa là doanh nghiệp (đơn vị sử dụng lao động). Điều tương tự cũng khá dễ dàng đối với một hoạt động sản xuất, dịch vụ thông thường của doanh nghiệp. Ngược lại, với hoạt động nghiên cứu, chuyên giao tri thức, phục vụ cộng đồng thì đối tượng “khách hàng” tương ứng trở nên khó nắm bắt và xác định hơn. Trong bối cảnh đó, chất lượng của nghiên cứu, của đội ngũ nghiên cứu và tương tự là chất lượng của hoạt động chuyên giao tri thức, phục vụ cộng đồng có thể được xem là các chỉ số đại diện cho NLCT của cơ sở GDDH. Và hẳn nhiên, trong trường hợp này thì doanh thu, lợi nhuận (hai chỉ số NLCT truyền thống trong doanh nghiệp) hoàn toàn không liên quan gì cả. Tác giả trích một số nhận xét của các đáp viên có nội dung phù hợp với các phân tích kể trên: “... *rất khó để có*

một hệ thống đánh giá kiểm định “tri thức đầu ra” của trường đại học. Các sản phẩm này thậm chí không phải ngay lập tức kiểm định được mà phải trải qua quá trình “áp dụng” mới phát triển hay bộc lộ ưu việt hay không.” (M4); “Nói đến đại học là phải nói đến nghiên cứu. Và nếu nhìn từ góc độ thị trường thì rất khó để xác định ai là đối tượng thụ hưởng của dịch vụ nghiên cứu của các nhà khoa học. Có lẽ đó cũng chính lại là các nhà khoa học mà thôi. Nhà khoa học đọc (tiêu thụ) bài báo, công trình của đồng nghiệp của mình. Chính vì vậy, riêng về khía cạnh nghiên cứu, phải dùng kết quả, chất lượng nghiên cứu làm thước đo đo lường NLCT của cơ sở GDĐH” (M8).

2.2.2. Sự giống và khác nhau giữa năng lực cạnh tranh của cơ sở giáo dục đại học công lập và cơ sở giáo dục đại học tư thực

Các phân tích của các chuyên gia cũng chỉ ra sự khác biệt giữa NLCT của cơ sở GDĐH công lập và NLCT của cơ sở GDĐH tư thực nói chung, cũng như tính đến bối cảnh đặc thù của Việt Nam nói riêng. Khác biệt đầu tiên là ở khía cạnh chủ sở hữu. Sở hữu của cơ sở GDĐH công lập và cơ sở GDĐH phi lợi nhuận (trên thế giới) là không có chủ sở hữu, hay sở hữu toàn dân mà trong đó mà hội đồng quản trị (hoặc tương đương, ví dụ Hội đồng tín thác) sẽ đứng ra quản lý, giám sát. Đối với cơ sở GDĐH tư thực có lợi nhuận thì mô hình vận hành sẽ gần giống hơn một doanh nghiệp. Khác biệt thứ hai là về khía cạnh đối tượng sinh viên. Mỗi cơ sở GDĐH sẽ có một “phân khúc” riêng. Trên thế giới, trừ trường hợp đặc biệt là Hoa Kỳ và Anh thì phần lớn các nước đều có truyền thống là cơ sở GDĐH công lập sẽ “tinh hoa” hơn, thu hút nhiều sinh viên giỏi đến học tập hơn. “Phân khúc” sinh viên chất lượng có đầu vào thấp hơn là đối tượng phục vụ chủ yếu của cơ sở GDĐH tư thực. Ở Việt Nam, về truyền thống, khu vực GDĐH công lập vẫn thu hút các sinh viên giỏi nhất trong khi sinh viên chất lượng thấp hơn là đối tượng chính của sinh viên tại các cơ sở GDĐH tư thực. Mặc dù vậy, gần đây, xu hướng này đã có nhiều thay đổi với việc có nhiều trường tư đã có định hướng “tinh hoa”, đặt mục tiêu thu hút đối tượng sinh viên giỏi, có thể kể đến như Trường Đại học Fulbright, Trường Đại học VinUni

Sự khác biệt đáng kể thứ hai giữa cơ sở GDĐH công lập và cơ sở GDĐH tư thực là ở chức năng nghiên cứu, chuyển giao tri thức và phục vụ cộng đồng. Là đơn vị nhận ngân sách nhà nước, cơ sở GDĐH phải có trách nhiệm thực hiện chức năng NCKH, chuyển giao tri thức, phục vụ cộng đồng của mình; trong khi những chức năng đó có thể mờ nhạt đối với cơ sở GDĐH tư thực. Nếu có một cơ sở GDĐH tư thực nào đó có kết quả NCKH, chuyển giao tri thức, phục vụ cộng đồng tốt, thì hoàn toàn là do cơ sở GDĐH tư thực đó tự định vị là lựa chọn chiến lược phát triển, chiến lược NLCT của riêng mình.

Sự khác biệt đáng kể thứ ba giữa cơ sở GDĐH công lập với các cơ sở GDĐH tư thực là ở mối quan hệ với nhà nước. Với cơ sở GDĐH công lập, Nhà nước có thể là cơ quan chủ quản, nhưng cũng có thể là cơ quan quản lý nhà nước về ngành. Cơ quan chủ quản, ngay cả trong bối cảnh tự chủ cao thì vẫn có nhiều quyền can thiệp tới hoạt động nội bộ của cơ sở GDĐH; đồng thời, đây cũng là một trong những nguồn cung cấp tài chính giúp cơ sở GDĐH duy trì hoạt động. Đối với cơ sở GDĐH tư thực, Nhà nước chỉ là cơ quan quản lý nhà nước. Và quản lý nhà nước đối với cơ sở GDĐH tư thực cũng sẽ “nhẹ” hơn rất nhiều so với quản lý nhà nước đối với cơ sở GDĐH công lập.

2.2.3. Hướng tới khái niệm năng lực cạnh tranh của cơ sở giáo dục đại học

Trong các nghiên cứu trước đây, đã có nhiều cách tiếp cận và nhìn nhận khác nhau về khái niệm NLCT của cơ sở GDĐH (xem bảng 1). Thứ nhất, một số tác giả nhìn nhận NLCT của cơ sở GDĐH thuần túy ở góc độ kinh doanh. Nghĩa là, các tác giả này xem xét NLCT của cơ sở GDĐH giống hệt như NLCT của doanh nghiệp (vì lợi nhuận nói chung) (Ashmarina và cộng sự, 2015). Thứ hai, một số tác giả khác lại nhìn NLCT của cơ sở GDĐH như là kết quả của trường đại học ở trên các bảng xếp hạng đại học (Dimitrova & Dimitrova, 2017). Theo cách tiếp cận này hoàn toàn khác biệt với cách tiếp cận thứ nhất, theo đó, các thành tố quan trọng của cách tiếp cận thứ nhất như doanh thu, lợi nhuận (là những đặc điểm quan trọng của NLCT của doanh nghiệp) hoàn toàn không được tính đến. Thứ ba, một số tác giả khác kết hợp giữa hai cách tiếp cận thứ nhất và thứ hai, theo đó NLCT của cơ sở GDĐH là sự kết hợp của cách tiếp cận NLCT của doanh nghiệp với các đặc điểm đặc thù của GDĐH (trong đó có thể bao gồm xếp hạng đại học) (Kireeva và cộng sự, 2018).

Các cách tiếp cận về NLCT của cơ sở GDĐH đôi khi phủ nhận lẫn nhau nhưng đôi khi lại bổ trợ cho nhau. Đồng thời, việc tồn tại các cách tiếp cận kể trên cũng phản ánh việc nghiên cứu NLCT trong GDĐH vẫn còn chưa hoàn chỉnh, chưa xây dựng được cơ sở lý luận vững chắc. Tuy vậy, trong bốn cách tiếp cận kể trên, cách tiếp cận thứ hai (NLCT của cơ sở GDĐH là kết quả của xếp hạng đại học) và thứ tư (pha trộn) dường như thu hút được sự quan tâm nhất từ giới nghiên cứu.

Bảng 1. Một số cách tiếp cận về NLCT của cơ sở GDĐH trên thế giới.

Nguồn	Định nghĩa	Cách tiếp cận
Ashmarina, Khasaev, &	NLCT của cơ sở GDĐH được thể hiện thông qua khả năng của trường nhằm đáp ứng nhu cầu của các bên liên quan bên trong và bên ngoài trên cơ sở các	NLCT của cơ sở GDĐH hoàn toàn giống NLCT

Plaksina (2015).	lợi thế cạnh tranh có sẵn (được thiết lập dựa trên các điều kiện bên trong và bên ngoài)	của doanh nghiệp
Kireeva và cộng sự (2018)	NLCT của cơ sở GDĐH căn cứ vào các phân tích liên quan đến xếp hạng của nhà trường, bao gồm các thành phần: Tỷ lệ sinh viên/giảng viên; Tỷ lệ trích dẫn/giảng viên; Tỷ lệ giảng viên và sinh viên quốc tế; Lợi tức từ các hoạt động đổi mới sáng tạo; Lợi tức trên đầu sinh viên hoặc giảng viên	NLCT của cơ sở GDĐH là xếp hạng trường đại học
Satsyk (2018)	NLCT của trường đại học được xem là: (1) Khả năng giữ vị trí vững chắc của trường trong một phân khúc giáo dục nhất định ở quy mô toàn cầu liên quan đến các sản phẩm tri thức mà nhà trường cung cấp; (2) Khả năng giữ được lợi thế cạnh tranh toàn cầu trong NCKH; (3) Khả năng cung cấp dịch vụ đào tạo chất lượng dựa trên các chuẩn quốc tế của từng ngành đào tạo; (4) Khả năng đảm nhận các sứ mệnh khác đối với xã hội	NLCT của cơ sở GDĐH là sự kết hợp của cách tiếp cận NLCT của doanh nghiệp với các đặc điểm đặc thù của GDĐH

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Có thể thấy cạnh tranh trong GDĐH có nhiều định nghĩa được tiếp cận dưới nhiều góc độ khác nhau. Tuy nhiên, trong bối cảnh thương mại hóa, dịch vụ hóa và đại chúng hóa GDĐH, tác giả cho rằng cách tiếp cận NLCT của cơ sở GDĐH là sự kết hợp của cách tiếp cận NLCT của doanh nghiệp với các đặc điểm đặc thù của GDĐH là phù hợp. Điều này cũng khá tương đồng với quan điểm của các chuyên gia tham gia phỏng vấn. Mỗi chuyên gia có cách tiếp cận của riêng mình đối với khái niệm NLCT của cơ sở GDĐH song điểm chung là đều nhấn mạnh đến năng lực sử dụng tối đa các nguồn lực của cơ sở GDĐH để đáp ứng nhu cầu của các bên liên quan, đồng thời thực hiện các sứ mệnh của bản thân cơ sở GDĐH.

Dựa trên tổng hợp từ các nghiên cứu trước đây, đồng thời dựa trên kết quả phỏng vấn sâu các chuyên gia, tác giả đúc kết lại định nghĩa về NLCT của cơ sở GDĐH cụ thể như sau: *“NLCT của cơ sở GDĐH là các khả năng của cơ sở GDĐH đó trong việc đáp ứng vượt trội hơn các đối thủ trong cùng phân khúc nhằm đáp ứng kì vọng của các bên liên quan khác nhau như sinh viên, chính phủ, doanh nghiệp, cộng đồng...”*

2.3. Ứng dụng lí thuyết về cạnh tranh trong kinh tế trong phát triển năng lực cạnh tranh của các cơ sở giáo dục đại học công lập

Trong các nghiên cứu về cạnh tranh, đã có nhiều lí thuyết được đưa ra, trong đó nổi bật có thể kể đến những trường phái tiêu biểu như: lí thuyết cạnh tranh cổ điển, lí thuyết cạnh tranh của trường phái tân cổ điển và lí thuyết cạnh tranh hiện đại. Các lí thuyết này không chỉ phân tích tường tận bản chất cạnh tranh mà còn làm rõ vai trò và những ảnh hưởng của cạnh tranh đối với lĩnh vực/thị trường mục tiêu, đồng thời chỉ ra một số phương pháp cạnh tranh nổi bật... Các lí thuyết này đã được áp dụng ở nhiều mức độ khác nhau, được kiểm chứng thực nghiệm trong nhiều ngành, lĩnh vực khác nhau trong kinh tế, kinh doanh. Không dừng lại ở đó, một số các nhà nghiên cứu thuộc các ngành, lĩnh vực truyền thông phi kinh doanh, phi lợi nhuận như giáo dục, y tế... cũng áp dụng các lí thuyết này trong các nghiên cứu của mình.

Về sử dụng các lí thuyết nền tảng, ý kiến các chuyên gia đều nhận định trong bối cảnh GDĐH trở nên thị trường hóa, cạnh tranh giữa các cơ sở GDĐH là một xu thế tất yếu. Việc áp dụng các lí thuyết cạnh tranh là phù hợp trong nghiên cứu và trong bối cảnh hiện nay ở Việt Nam, song phải tính đến tính đặc thù của GDĐH. Đối tượng khách hàng của cơ sở GDĐH khá đa dạng so với đối tượng khách hàng của các doanh nghiệp. Cơ sở GDĐH ngày nay không chỉ có chức năng giảng dạy mà còn có chức năng nghiên cứu, chuyển giao tri thức, phục vụ xã hội và cộng đồng. Việc xác định đối tượng “khách hàng” của chức năng nghiên cứu và phục vụ cộng đồng rõ ràng là khó khăn hơn việc xác định đối tượng “khách hàng” của chức năng đào tạo. Nếu như với đào tạo, “khách hàng” đầu tiên phải nói đến là sinh viên, tiếp theo là gia đình của sinh viên và tiếp theo nữa là doanh nghiệp (đơn vị sử dụng lao động). Với hoạt động nghiên cứu, chuyển giao tri thức, phục vụ cộng đồng thì đối tượng “khách hàng” tương ứng trở nên khó nắm bắt và xác định hơn. Trong bối cảnh đó, chất lượng của nghiên cứu, của đội ngũ nghiên cứu và tương tự là chất lượng của hoạt động chuyển giao tri thức, phục vụ cộng đồng có thể được xem là các chỉ số đại diện cho NLCT của cơ sở GDĐH. Và hẳn nhiên, trong trường hợp này thì doanh thu, lợi nhuận (hai chỉ số NLCT truyền thống trong doanh nghiệp) hoàn toàn không liên quan gì cả.

Từ nghiên cứu tài liệu và từ phỏng vấn sâu, có thể thấy khung phân tích các nhân tố tác động đến NLCT của cơ sở GDĐH không khác nhiều so với khung phân tích các nhân tố tác động đến NLCT của doanh nghiệp thông thường. Cụ thể, hoàn toàn có thể áp dụng các lí thuyết cạnh tranh: lí thuyết dựa vào nguồn lực (resource-based view) (Barney, 1991; Wernerfelt, 1984) và lí thuyết dựa vào năng lực (competency-based view) (Barney, 1991; Sanchez & Heene, 1997, 2010; Wernerfelt, 1984) lí thuyết định hướng thị trường (market orientation) (Narver & Slater, 1990; Ruekert,

1992) từ trong nghiên cứu kinh doanh để đánh giá các nhân tố tác động đến NLCT của cơ sở GDĐH. Mặc dù vậy, do đặc thù của GDĐH, khi xác định cụ thể các nhân tố thì có thể chỉ ra nhiều sự khác biệt đáng kể. Cụ thể:

Thứ nhất, bản chất GDĐH phải là đơn vị hoạt động phi lợi nhuận nên yếu tố doanh thu, lợi nhuận (2 mục tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp thông thường) sẽ không thể được xem là các mục tiêu duy nhất và quan trọng nhất. Thay vào đó, chất lượng đào tạo, sự thành công của sinh viên, kết quả nghiên cứu và chuyển giao tri thức phải xem là những mục tiêu quan trọng hơn so với mục tiêu về tài chính như doanh thu, lợi nhuận.

Thứ hai, với các cơ sở GDĐH, vì có nhiều bên liên quan hơn, nên đối tượng “khách hàng” cũng đa dạng hơn so với doanh nghiệp. Hơn thế nữa, cơ sở GDĐH, kể cả các đơn vị có quyền tự chủ cao nhất thì hiển nhiên quyền tự chủ nhìn chung vẫn sẽ thấp hơn so với doanh nghiệp. Hoặc với đặc thù là đơn vị hoạt động nghề nghiệp trình độ cao (trong tự ngành luật hay y tế), rõ ràng những nhân tố thuộc về uy tín, hình ảnh, truyền thống của cơ sở GDĐH có ý nghĩa khác so với các doanh nghiệp thông thường.

3. Kết luận

Nghiên cứu tập trung vào mục tiêu phân tích và xây dựng phương hướng tiếp cận với khái niệm NLCT của các cơ sở GDĐH công lập, làm rõ định nghĩa, nội hàm của khái niệm NLCT trong bối cảnh tự chủ đại học, đồng thời bàn luận về ứng dụng lý thuyết cạnh tranh thị trường đối với giáo dục, từ đó đưa ra cái nhìn cụ thể, chi tiết về NLCT của cơ sở GDĐH, làm tiền đề cho các nhà quản trị giáo dục có thể xây dựng và hoạch định chiến lược, góp phần nâng cao NLCT của các cơ sở GDĐH công lập ở Việt Nam.

GDĐH Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển theo hướng tự chủ cao hơn, cạnh tranh mạnh mẽ hơn. Để có thể phát triển bền vững và thực sự đóng góp vào sự phát triển chung của nền KT-XH của đất nước, giúp nâng cao NLCT của Việt Nam nói chung cũng như NLCT của hệ thống GDĐH của Việt Nam nói riêng, bản thân từng cơ sở GDĐH phải tìm cách nâng cao NLCT của chính mình. Để có thể tối đa hóa NLCT của mình và phát triển bền vững, các cơ sở GDĐH nghiên cứu sẽ tập trung nhiều hơn vào năng lực nghiên cứu, phục vụ cộng đồng thông qua các hoạt động đổi mới, sáng tạo, chuyển giao công nghệ...; hoạt động đào tạo sẽ theo định hướng “tinh hoa, chất lượng cao” trong khi cơ sở GDĐH định hướng thực hành sẽ tập trung nhiều hơn vào đào tạo đại trà (cho số đông), phục vụ cộng đồng thông qua các dịch vụ đào tạo cung ứng cho xã hội có mức độ đổi mới sáng tạo ít hơn so với cơ sở GDĐH định hướng nghiên cứu.

Tài liệu tham khảo

- Ashmarina, S. I., Khasaev, G. R., & Plaksina, I. A. (2015). Methodological Basis of Higher Education Institution Competiveness Assessment. *Review of European Studies*, 7(2), 49-57. <https://doi.org/10.5539/res.v7n2p49>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Chính phủ (2014). *Nghị quyết số 77/NQ-CP ngày 24/10/2014 về thí điểm đổi mới cơ chế hoạt động đối với các cơ sở giáo dục đại học công lập giai đoạn 2014-2017*.
- Dimitrova, G., & Dimitrova, T. (2017). Competitiveness of the universities: measurement capabilities. *Trakia Journal of Science*, 15(1), 311-316. <https://doi.org/10.15547/tjs.2017.s.01.055>
- Kireeva, N, Slepenskova, E., Shipunova, T., & Iskandaryan, R. (2018). Competitiveness of higher education institutions and academic entrepreneurship. *Espacios*, 39(23). <https://www.revistaespacios.com/a18v39n23/a18v39n23p15.pdf>
- Narver, J. C., & Slater, S. F. (1990). The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, 54(4), 20-35. <https://doi.org/10.2307/1251757>
- Ruekert, R. W. (1992). Developing a market orientation: An organizational strategy perspective. *International Journal of Research in Marketing*, 9(3), 225-245. [https://doi.org/10.1016/0167-8116\(92\)90019-H](https://doi.org/10.1016/0167-8116(92)90019-H)
- Sanchez, R., & Heene, A. (1997). Reinventing strategic management: New theory and practice for competence-based competition. *European Management Journal*, 15(3), 303-317. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(97\)00010-8](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(97)00010-8)
- Sanchez, R., & Heene, A. (Eds.). (2010). Enhancing Competences for Competitive Advantage (Vol. 12). *Emerald Group Publishing Limited*. [https://doi.org/10.1108/S0749-6826\(2010\)12](https://doi.org/10.1108/S0749-6826(2010)12)
- Satsyk, V. (2014). Determinants of Universities' Global Competitiveness: Higher Education Development Strategies in Ukraine. *Voprosy Obrazovaniya / Educational Studies Moscow*, 1, 134-161. <https://doi.org/10.17323/1814-9545-2014-1-134-161>
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>