

NGHIÊN CỨU MỘT SỐ NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP THẨM ĐỊNH GIÁ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

● ĐÀO VŨ THẮNG

TÓM TẮT:

Nghiên cứu tìm hiểu một số nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh (NLCT) của các doanh nghiệp thẩm định giá (TĐG) trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy, cả 9 thành phần: (1) Năng lực quản trị doanh nghiệp; (2) Năng lực tài chính; (3) Năng lực tiếp cận và đổi mới công nghệ; (4) Nguồn nhân lực; (5) Năng lực tạo dựng mối quan hệ; (6) Chiến lược về giá dịch vụ; (7) Dịch vụ thẩm định giá; (8) Tuân thủ quy định pháp lý; (9) Thương hiệu đều có tác động đến NLCT của các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Từ đó, đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao NLCT cho các doanh nghiệp TĐG tại TP. Hồ Chí Minh.

Từ khóa: năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp thẩm định giá, TP. Hồ Chí Minh.

1. Đặt vấn đề

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh là một việc tất yếu luôn diễn ra giữa các doanh nghiệp với nhau. Cạnh tranh tồn tại một cách khách quan bên cạnh sự phát triển của nền kinh tế, là động lực để nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng phát triển. Ngành TĐG tại Việt Nam được hình thành từ năm 1993-1994 đến nay. Thời gian qua, các doanh nghiệp TĐG đã có những quan tâm lớn đến năng lực cạnh tranh của mình, đã có những phân tích, đánh giá và tìm hiểu những nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhằm cải thiện khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp (Phạm Minh Hạc, 1996).

Trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập ngày càng sâu rộng hiện nay ở Việt Nam, cạnh tranh đã và đang diễn ra vô

cùng khốc liệt, không chỉ có cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau mà còn cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài ngay tại thị trường trong nước, đặc biệt là đối với những tài sản là dự án, nhà máy lớn với công nghệ cao, hiện đại hay thương hiệu nổi tiếng. Theo đánh giá của Bộ Tài chính (2014). Đây là những hạn chế hiện hữu đối với doanh nghiệp TĐG trong nước. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp TĐG trong nước phải không ngừng đổi mới, tìm hiểu và phân tích nguyên nhân thường xuyên, để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu của thị trường.

Nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là TP. Hồ Chí Minh những năm gần đây đã có nhiều bước phát triển đáng kể, kéo theo nhu cầu về dịch vụ TĐG cũng không ngừng gia tăng về quy mô và tính chất phức tạp. Hiện tại, các doanh nghiệp TĐG đang

loay hoay với chiến lược kinh doanh của mình, chỉ chú trọng cạnh tranh về giá đầu ra, cạnh tranh về thời gian phát hành chứng thư trong khi không quan tâm đúng mức đến chất lượng của chứng thư TĐG, độ tin cậy của mức giá, nếu không khắc phục được hạn chế trên thì thị phần của các doanh nghiệp TĐG nội địa có thể bị thu hẹp hoặc tệ hơn nữa là dẫn đến tạm dừng hoạt động trong thời gian tới. Thêm nữa, thời gian qua cũng đã xuất hiện nhiều tiêu cực trong công tác xác định giá trị của TĐG. Một số thẩm định viên về giá đã vi phạm đạo đức nghề nghiệp, phải chịu trách nhiệm trước pháp luật, đã có nhiều doanh nghiệp đã bị đình chỉ hoạt động, nhiều cá nhân đang bị điều tra vì các vi phạm trong lĩnh vực TĐG.

Gần 30 năm hình thành và phát triển, bước đầu ngành TĐG cũng đã đạt được những thành tựu to lớn, có những đóng góp đáng kể vào sự phát triển nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, so với khu vực và quốc tế, doanh nghiệp TĐG Việt Nam nói chung và tại TP. Hồ Chí Minh nói riêng vẫn còn non yếu về kinh nghiệm và năng lực cạnh tranh. Vì vậy, việc nghiên cứu những nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp để đề ra các biện pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thương trường, trong môi trường hội nhập ngày càng sâu rộng là đòi hỏi cấp thiết hiện nay, đồng thời giúp các doanh nghiệp TĐG tại TP. Hồ Chí

Minh định vị được vị thế và có hướng phát triển trong tương lai.

2. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Căn cứ mô hình 5 cạnh tranh của Michael Porter (1996) với 5 nhân tố quyết định cường độ cạnh tranh trong ngành, các nhân tố này ảnh hưởng đến NLCT và mức lợi nhuận của doanh nghiệp trong ngành, tác giả đề xuất 9 nhân tố thuộc về môi trường nội bộ của doanh nghiệp tác động đến NLCT của doanh nghiệp TĐG. Mô hình nghiên cứu đề xuất như sau: (Hình 1)

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp hỗn hợp gồm phương pháp định tính kết hợp định lượng để đạt được mục tiêu nghiên cứu.

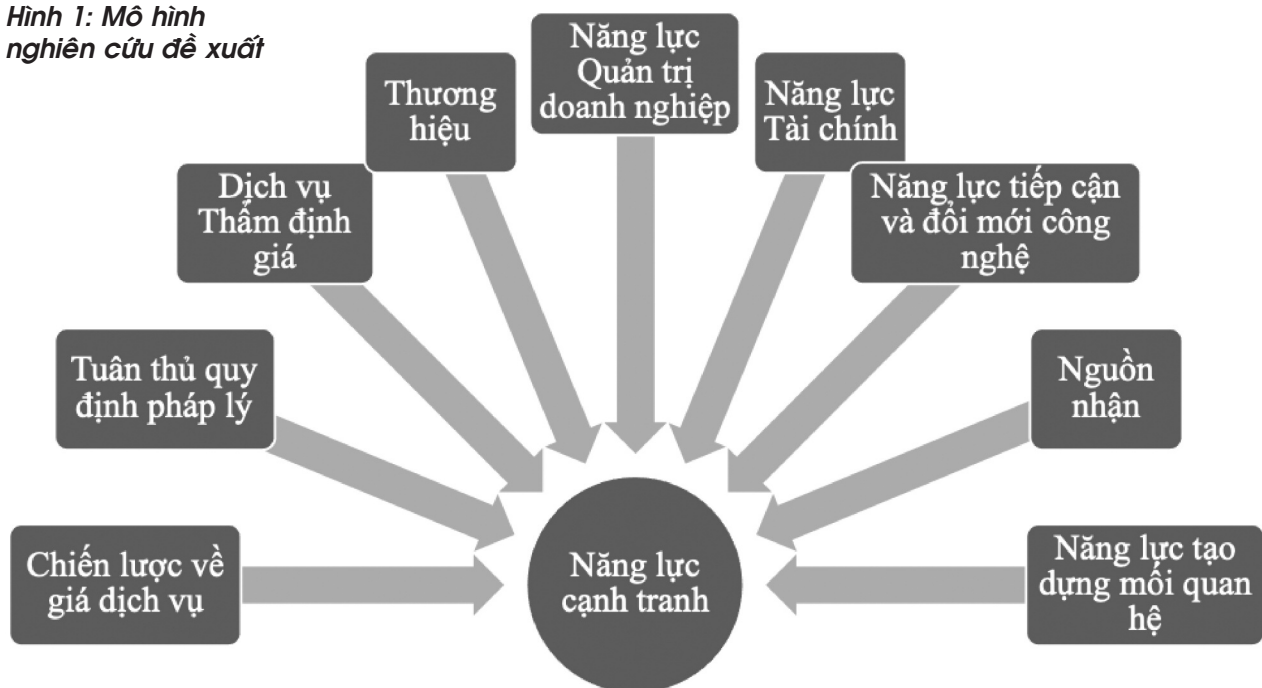
Phương pháp nghiên cứu định tính được dùng để khám phá, điều chỉnh, bổ sung các thành phần thang đo. Trên cơ sở kế thừa các nghiên cứu trước, đồng thời tham khảo ý kiến của các chuyên gia ngành xây dựng và giảng viên dạy chuyên ngành quản trị kinh doanh.

Phương pháp định lượng được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến NLCT của các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Quá trình nghiên cứu trải qua 2 giai đoạn:

- Giai đoạn nghiên cứu sơ bộ:

+ Dữ liệu thứ cấp: thu thập thông qua các báo cáo của các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Chí Minh, qua sách, báo, tạp chí, cổng thông tin điện tử của Cục Quản lý giá - Bộ Tài chính, của Hội Thẩm định giá và các doanh nghiệp cùng trong ngành.

+ Dữ liệu sơ cấp: thu thập qua việc điều tra bằng câu hỏi đối với chuyên gia và cá nhân công tác tại các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Mỗi doanh nghiệp chọn ra 5 đến 10 cán bộ quản lý cấp cao đến cấp trung. Phương pháp thu thập số liệu là phỏng vấn trực tiếp bằng phiếu điều tra tại các hội thảo chuyên đề về TĐG và gián tiếp qua email.

- Giai đoạn nghiên cứu chính thức: được thực hiện thông qua các giá trị, độ tin cậy và mức độ phù hợp của các thang đo; kiểm định mô hình nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu, xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến NLCT của doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phi xác suất. Theo Nguyễn Đình Thọ và Nguyễn Thị Mai Trang (2007), cỡ mẫu tối thiểu cần thiết gấp 5 lần tổng số biến quan sát (Thọ & Trang, 2009). Ngoài ra, Tabachnick và cộng sự (2007) còn chỉ ra cỡ mẫu tối thiểu đối với phân tích hồi quy đa biến cần đạt được tính theo công thức là $n \geq 50 + 5 \cdot m$, trong đó: m là số biến độc lập (Tabachnick, Fidell, & Ullman, 2007). Theo đó, trong nghiên cứu này với 9 nhân tố độc lập và tổng cộng 15 biến quan sát, tác giả thu thập được 250 phiếu khảo sát, như vậy hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu về cỡ mẫu. Dữ liệu sau khi tổng hợp được sàng lọc, làm sạch, loại bỏ các câu trả lời không phù hợp và không có độ tin cậy, tiến hành mã hóa, sau đó phân tích bằng phần mềm định lượng SPSS. Nội dung phân tích gồm: phân tích độ tin cậy thang đo, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích tương quan, phân tích hồi quy đa biến để kiểm tra các giả thuyết nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Mô tả mẫu nghiên cứu

Kết quả khảo sát 250 thẩm định viên về giá đang làm việc trong các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh cho thấy:

Về thâm niên, đa số các đáp viên trả lời phỏng vấn đều có kinh nghiệm công tác trong lĩnh vực TĐG trên 5 năm, có 206 người chiếm 82,4%. Thâm niên từ 3 đến 5 năm, có 38 người chiếm tỷ lệ 15,2%; còn lại là những người có thâm niên từ 1 đến 3 năm, có 6 người chiếm tỷ lệ 2,4%.

Về trình độ học vấn, nhân viên có trình độ đại học là 228 người, chiếm tỷ trọng lớn nhất 91,2%; trên đại học là 22 người, chiếm tỷ lệ 8,8%.

4.2. Kết quả kiểm định độ tin cậy Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá và phân tích tương quan

Kết quả kiểm định độ tin cậy của các thang đo cho thấy tất cả các thang đo đều có hệ số Cronbachs Alpha lớn hơn 0,6 và hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát đều > 0,3. Do đó, các thang đo đạt độ tin cậy cho phép, được sử dụng trong các bước phân tích EFA và phân tích hồi quy tiếp theo. Cụ thể như trình bày tại Bảng 1.

Bảng 1. Bảng kiểm định Cronbach's Alpha

TT	Thang đo	Số biến quan sát	Độ tin cậy
1	Năng lực quản trị doanh nghiệp	4	0.831
2	Năng lực tài chính	4	0.743
3	Năng lực tiếp cận đổi mới công nghệ	3	0.790
4	Nguồn nhân lực	3	0.740
5	Năng lực tạo dựng mối quan hệ	4	0.832
6	Chiến lược về giá dịch vụ	4	0.688
7	Dịch vụ thẩm định giá	4	0.696
8	Tuân thủ quy định pháp luật	3	0.766
9	Thương hiệu	4	0.755

Nguồn: Xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS.

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh cho thấy có 9 nhân tố được rút trích. Hệ số KMO = 0,789 > 0.5 và kiểm định Bartlett's với mức ý nghĩa < 0.000, Eigenvalue = 1.211 > 1 và phương sai trích được = 63.442 % > 50%, cho biết 9 nhân tố giải thích được 63.442 % biến thiên của các biến quan sát. Kết quả phân tích được thể hiện tại Bảng 2.

Phân tích EFA với thang đo năng lực cạnh tranh: Kết quả phân tích EFA, 2 biến quan sát của thang đo năng lực cạnh tranh được nhóm thành 1 nhân tố đảm bảo độ tin cậy (hệ số Cronbach's

Bảng 2. Kết quả phân tích EFA thang đo các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh

Biến quan sát	Hệ số các nhân tố thành phần (Component)									Hệ số Cronbach's Alpha tổng
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
NLQT04	.827									0.831
NLQT02	.787									
NLQT01	.760									
NLQT03	.746									
NLTC02		.735								0.743
NLTC01		.728								
NLTC04		.665								
NLTC03		.642								
CN01			.807							0.790
CN03			.799							
CN02			.772							
NL01				.797						0.740
NL03				.791						
NL02				.679						
QH01					.822					0.832
QH02					.765					
QH04					.760					
QH03					.748					
GIA01						.766				0.688
GIA03						.692				
GIA04						.678				
GIA02						.578				
DV04							.762			0.696
DV01							.696			
DV02							.676			
DV03							.640			
PL01								.828		0.766
PL03								.807		
PL02								.781		
TH02									.839	0.755
TH01									.733	
TH03									.698	
TH04									.673	

Nguồn: Xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS.

Alpha là 0,629). Không có biến quan sát nào bị loại. EFA phù hợp với hệ số KMO = 0.789; các biến quan sát có hệ số tải yếu tố trên 0.5, mức ý nghĩa kiểm định của Bartlett là 0.000.

Kiểm định hệ số tương quan Pearson dùng để kiểm tra mối liên hệ tuyến tính giữa các biến độc lập và biến phụ thuộc. Theo ma trận tương quan với mức ý nghĩa 5%, với 4 biến độc lập đều có sự tương quan chặt chẽ với biến phụ thuộc năng lực cạnh tranh (sig = 0.000). Cụ thể được trình bày ở Bảng 2.

4.3. Kết quả phân tích hồi quy

Để kiểm định giả thuyết trong mô hình nghiên cứu, hồi quy bội đã được sử dụng. Kết quả cho thấy mô hình hồi quy đưa ra tương đối phù hợp với mức ý nghĩa 0.05. Hệ số R^2 hiệu chỉnh = 0,572 có nghĩa là có khoảng 57,2% phương sai năng lực cạnh tranh của công ty được

giải thích bởi 9 biến độc lập, còn lại 43,8% năng lực cạnh tranh của công ty được giải thích bằng các nhân tố khác. Giá trị $F = 38,006$ với $p = 0,000$. Các số liệu thu được phù hợp với mô hình kiểm định. (Bảng 3, Bảng 4)

Kết quả ước lượng chuẩn hóa của các tham số cụ thể được thể hiện tại Bảng 5. Kiểm tra mức độ phù hợp của hệ số hồi quy riêng bằng kiểm định t cũng cho thấy mức ý nghĩa Sig. của cả 9 nhân tố đều ở dưới mức 0,05 nên tất cả các nhân tố này đều có ý nghĩa thống kê. Như vậy ta có mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các doanh nghiệp TĐG tại TP. Hồ Chí Minh như sau:

Bảng 3. Mô hình hồi quy bội

Model	R	R ²	R ² hiệu chỉnh	Sai số chuẩn
1	.767 ^a	.588	.572	.386

Nguồn: Xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS.

Bảng 4. Kết quả phân tích ANOVA*

Mô hình		Tổng bình phương	df	Bình phương trung bình	F	Sig.
1	Hồi quy	51.085	9	5.676	38.006	.000b
	Phần dư	35.844	240	.149		
	Tổng cộng	86.929	249			

Nguồn: Xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS.

Bảng 5. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy

Mô hình		Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.
		B	Sai số chuẩn	Beta		
1	(Hằng số)	-.518	.247		-2.100	.037
	Năng lực quản trị doanh nghiệp	.112	.034	.158	3.339	.001
	Năng lực tài chính	.121	.040	.150	3.009	.003
	Năng lực công nghệ	.106	.035	.141	3.005	.003
	Nguồn nhân lực	.116	.042	.133	2.773	.006
	Năng lực tạo dựng quan hệ	.125	.039	.153	3.219	.001
	Chiến lược về giá	.176	.041	.200	4.336	.000
	Dịch vụ thẩm định	.183	.047	.178	3.857	.000
	Tuân thủ quy định pháp lý	.088	.036	.107	2.458	.015
	Thương hiệu	.119	.036	.149	3.332	.001

Nguồn: Xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS.

Năng lực cạnh tranh

= $0.158 \times \text{Năng lực Quản trị doanh nghiệp}$

+ $0.150 \times \text{Năng lực tài chính}$

+ $0.141 \times \text{Năng lực công nghệ}$

+ $0.133 \times \text{Nguồn nhân lực}$

+ $0.153 \times \text{Năng lực tạo dựng quan hệ}$

+ $0.200 \times \text{Chiến lược về giá dịch vụ}$

+ $0.178 \times \text{Dịch vụ Thẩm định giá}$

+ $0.107 \times \text{Tuân thủ quy định pháp lý}$

+ $0.149 \times \text{Thương hiệu}$

5. Kết luận và hàm ý quản trị

Trong số 9 nhân tố này, nhân tố Chiến lược về giá dịch vụ có ảnh hưởng lớn nhất đến NLCT của các công ty TĐG tại TP. Hồ Chí Minh. Mục tiêu của các doanh nghiệp khi xây dựng chiến lược về giá dịch vụ thẩm định nhằm: thu hút khách hàng mới, tăng doanh số hoạt động; tăng NLCT cho doanh nghiệp và tạo mối quan hệ giữa các nhóm khách hàng. Đối với giá của các dịch vụ thẩm định có những đặc trưng riêng biệt so với các ngành nghề khác, đó là: giá dịch vụ thẩm định mang tính tổng hợp nên khó xác định chính xác chi phí và giá trị đối với từng dịch vụ riêng biệt. Ngoài ra, giá dịch vụ có tính đa dạng và phức tạp, có nhiều cách định giá khác nhau cho mỗi dịch vụ khác nhau, trong cùng một loại dịch vụ ví dụ như thẩm định máy móc thiết bị cũng có thể có nhiều loại giá. Bên cạnh đó, giá cũng có tính nhạy cảm cao do chịu nhiều nhân tố của kinh tế, xã hội tác động.

Định giá dịch vụ thẩm định sẽ dựa trên các căn cứ như sau: Thứ nhất là chi phí (các nguồn lực) mà doanh nghiệp Thẩm định giá phải bỏ ra để duy trì sự hoạt động và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Chi phí được chia làm 2 nhóm là chi phí cố định và chi phí biến đổi; Thứ hai, sẽ căn cứ đặc điểm nhu cầu của khách hàng: Những nhóm khách hàng khác nhau sẽ có nhu cầu khác nhau và mức độ phản ứng về giá khác nhau, do đó giá cần được xác định theo nhu cầu; Thứ ba căn cứ vào giá của đối thủ cạnh tranh trên thị trường: Ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh trên thị trường, cần được xác định trong mối tương quan với đối thủ cạnh tranh;

Thứ tư căn cứ rủi ro thực chất là khoản chi phí tiềm ẩn, nếu sản phẩm có độ rủi ro cao thì thường định giá cao và ngược lại.

Mức độ cạnh tranh trong hoạt động TĐG tài sản ngày càng tăng cao, một số doanh nghiệp mới thâm nhập thị trường thường thực hiện thu hút khách hàng bằng cách chào giá dịch vụ giá rẻ hơn so với mặt bằng thị trường. Họ sử dụng cách thức này để lôi kéo sự chú ý của khách hàng, giá thâm nhập thị trường có xu hướng dẫn đến việc lỗ vốn khởi đầu của doanh nghiệp và thậm chí phát sinh cạnh tranh không lành mạnh về giá dịch vụ thẩm định và thời gian phát hành chứng thư, làm ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ TĐG.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy nhân tố tác động yếu nhất là Tuân thủ quy định pháp luật, như vậy việc đẩy mạnh đầu tư cho 7 nhân tố còn lại sẽ giúp phát triển NLCT của các doanh nghiệp TĐG trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh.

Quy định của pháp luật của ngành TĐG nói chung rất rộng, mỗi loại tài sản sẽ được quy định, chi phối ở một hoặc nhiều văn bản luật liên quan, do đó người làm TĐG phải có độ am hiểu luật pháp nhất định. Nói một cách khác, giá là tổng hòa của nhiều mối quan hệ. Vì lẽ đó, nhiều doanh nghiệp có hẳn một bộ phận pháp chế hoặc một nhân viên phụ trách cập nhật kịp thời, nghiên cứu và triển khai các quy định mới của pháp luật. Từ khi Thông tư số 323/2016/TT-BTC, ngày 16 tháng 12 năm 2016 ra đời, với các quy định rõ ràng, mức phạt khá cao, các doanh nghiệp TĐG càng phải tăng cường nghiên cứu và áp dụng đúng quy định của pháp luật. Mặc khác, từ bản chất là một quan hệ dân sự, khi có thiệt hại xảy ra lại dễ dàng thành hình sự, các thẩm định viên về giá và trợ lý thẩm định viên về giá luôn cố gắng để hạn chế đến mức thấp nhất sai sót xảy ra. Mặc dù nhân tố này tác động yếu nhất đến NLCT nhưng nếu để xảy ra sai sót ảnh hưởng rất lớn đến uy tín và thương hiệu của doanh nghiệp. Do vậy, cần thiết phải quán triệt và thúc đẩy việc thực hiện tốt nghĩa vụ tuân thủ pháp lý trong các nghiệp vụ của thẩm định viên ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Tài chính (2014). Đề án “Nâng cao năng lực hoạt động thẩm định giá của Việt Nam giai đoạn 2013-2020”, Hà Nội.

2. Phạm Minh Hạc (1996). *Vấn đề con người trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa*. Hà Nội: Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
3. Michael Porter (1996). *Chiến lược cạnh tranh*. Hà Nội: Nhà xuất bản Khoa học Kỹ thuật.
4. Porter, M. E. (2008). *Lợi thế cạnh tranh*. Hà Nội: Nhà xuất bản Trẻ-DT BOOKS.
5. Quốc hội (2012). *Luật số 11/2012/QH13: Luật Giá*, ban hành ngày 20 tháng 6 năm 2012.
6. Sanchez, R., & Heene, A. (2004). *The new strategic management: Organization, competition and competence*. USA: Wiley.
7. Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics (Vol. 5)*. USA: pearson Boston, MA.
8. Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang (2009). *Một số yếu tố tạo thành năng lực động doanh nghiệp và giải pháp nuôi dưỡng*. Hội thảo “Năng lực cạnh tranh động của doanh nghiệp”, 18/4/2009. TP. Hồ Chí Minh.

Ngày nhận bài: 19/11/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 19/12/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/12/2022

Thông tin tác giả:

ĐÀO VŨ THẮNG

Công ty CP Thông tin và Thẩm định giá miền Nam

FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF PRICE APPRAISAL SERVICE COMPANIES IN HO CHI MINH CITY

● DAO VU THANG

Southern Information and Price Appraisal Service Joint Stock Company

ABSTRACT:

This study explores the factors affecting the competitiveness of price appraisal service providers in Ho Chi Minh City. The study's results show that there are nine factors affecting the competitiveness, namely: (1) Corporate governance capacity; (2) Financial capacity; (3) The ability to access and innovate technology; (4) Human resource; (5) The ability to build relationships; (6) Price strategy; (7) Price appraisal service; (8) Law compliance; and (9) Brand. Based on these results, some recommendations are proposed to improve the competitiveness of price appraisal service companies in Ho Chi Minh City.

Keywords: competitiveness, price appraisal service companies, Ho Chi Minh City.