



## TÁC ĐỘNG CỦA KHOẢNG CÁCH THỂ CHẾ ĐẾN XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP: TRƯỜNG HỢP CỦA VIỆT NAM

Võ Văn Dứt<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

### Thông tin chung:

Ngày nhận: 18/03/2015

Ngày chấp nhận: 29/10/2015

### Title:

*The impact of institutional distance on enterprise's export*

### Từ khóa:

*Khoảng cách thể chế, xuất khẩu, doanh nghiệp*

### Keywords:

*Institutional distance, export, enterprise*

### ABSTRACT

*The aim of this paper is to investigate the impact of institutional distance on enterprise's export in Vietnam. Building upon transaction cost theory of Hennart (1991), this study hypothesizes that institutional distance between Vietnam and import countries is negatively related to Vietnam enterprises' export intensity. To test the proposed hypothesis, the survey data of Viet Nam Statistics Office at 175 export firms and Tobit regression are used. The empirical finding revealed that the hypothesis is strongly supported with controlling characteristics of firm. The study also provides managerial implications.*

### TÓM TẮT

*Bài viết này điều tra tác động của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam. Dựa vào “Lý thuyết chi phí giao dịch” của Hennart (1991), tác giả bài viết giả thuyết rằng, khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu có mối quan hệ nghịch biến với xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Để kiểm định giả thuyết, dữ liệu trích từ Bộ dữ liệu điều tra của Tổng cục thống kê tại 175 doanh nghiệp có xuất khẩu đang hoạt động tại Việt Nam và mô hình hồi quy phi tuyến Tobit được sử dụng. Kết quả kiểm định chỉ ra rằng, với sự kiểm soát các yếu tố thuộc đặc điểm của doanh nghiệp, giả thuyết của nghiên cứu đề ra được ủng hộ hoàn toàn. Những ngầm định về quản trị cũng được cung cấp trong bài viết.*

## 1 GIỚI THIỆU

Trong nhiều thập niên qua, xuất khẩu của doanh nghiệp là chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm đặc biệt bởi các học giả thuộc lĩnh vực kinh doanh quốc tế (Greenaway và *ctv.*, 2004). Bởi hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp đóng góp một phần quan trọng đối với cân đối cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia. Chính vì vậy, tăng cường hoạt động xuất khẩu luôn là mục tiêu trọng tâm của mỗi quốc gia (Franco, 2013). Về mặt học thuật, Hennart (1991) đã phát triển Lý thuyết chi phí giao dịch để giải thích hiện tượng này. Theo lý thuyết này, khi các doanh nghiệp gia nhập thị trường nước

ngoài phải đối mặt với nhiều thách thức, trong đó có yếu tố chi phí. Cụ thể là khi xuất khẩu sang các quốc gia khác các doanh nghiệp phải gánh chịu các chi phí khác nhau. Dựa trên luận điểm của Lý thuyết chi phí giao dịch, nhiều nghiên cứu cho biết rằng các doanh nghiệp sẽ đối mặt với nhiều cản trở trong hoạt động xuất khẩu bởi nhiều khác biệt giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu. Cụ thể, các doanh nghiệp xuất khẩu sang các quốc gia với phong tục tập quán, môi trường kinh doanh, thể chế, văn hóa,... khác biệt, doanh nghiệp cần có những chiến lược kinh doanh phù hợp do các khác biệt này (Alaoui và *ctv.*, 2013; Franco, 2013;

Greenaway và *ctv.*, 2004). Các nghiên cứu này chủ yếu tập trung nghiên cứu chiến lược của doanh nghiệp để tăng cường xuất khẩu. Theo sự hiểu biết tốt nhất của tác giả bài viết này, chưa có một nghiên cứu nào tìm hiểu ảnh hưởng của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam sang các quốc gia khác. Chính vì vậy, mục tiêu của nghiên cứu này là tìm hiểu tác động của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp để thấy rõ vai trò của thể chế trong hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Vận dụng Lý thuyết chi phí giao dịch của Hennart (1991) để phát triển những lập luận về mối quan hệ giữa khoảng cách thể chế và xuất khẩu, nghiên cứu sẽ bổ sung bằng chứng thực nghiệm về tác động của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu nhằm giúp doanh nghiệp định hướng chiến lược tiếp cận thị trường phù hợp. Từ đó, đây mạnh xuất khẩu góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu cho Việt Nam. Điều này giúp cân đối cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam. Phần còn lại của bài viết này được cấu trúc như sau: Mục 2 là lược khảo các nghiên cứu trước có liên quan đến vấn đề xuất khẩu; Mục 3 hệ thống hóa cơ sở lý thuyết, phát triển giả thuyết, xây dựng mô hình nghiên cứu và trình bày phương pháp nghiên cứu; Mục 4 tóm tắt các kết quả nghiên cứu và thảo luận; và cuối cùng, kết luận của bài viết được trình bày ở Mục 5.

## 2 LƯỢC KHẢO CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỚC

Hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp nhận được nhiều sự quan tâm bởi nhiều học giả trên thế giới. Greenaway và *ctv.* (2004) cho rằng, khả năng nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp sẽ thúc đẩy xuất khẩu nếu có sự hiện diện và hoạt động của các công ty nước ngoài. Bởi các công ty nước ngoài chia sẻ những kinh nghiệm, kiến thức, công nghệ cho các công ty trong nước, giúp tăng cường khả năng cạnh tranh của các công ty nội địa, nên tăng cường xuất khẩu. Trong khi đó, quy mô của doanh nghiệp càng lớn sẽ thúc đẩy khả năng xuất khẩu của chúng là kết quả nghiên cứu của Estrin và *ctv.* (2008). Bởi các doanh nghiệp lớn sẽ tận dụng lợi thế nhờ quy mô, nên khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ở thị trường nước ngoài sẽ có nhiều ưu thế hơn. Bên cạnh đó, kinh nghiệm quốc tế của người quản lý và thời gian hoạt động của doanh nghiệp cũng giữ vai trò quan trọng đối với hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp (Filatotchev và *ctv.*, 2008). Doanh nghiệp hoạt động càng lâu năm càng hiểu nhu cầu thị hiếu của khách hàng nên khả năng thích ứng và đáp ứng nhu cầu khách hàng

càng tốt. Ngoài ra, người quản lý tham gia hoạt động giao dịch quốc tế càng nhiều sẽ có nhiều cơ hội để ký kết nhiều hợp đồng xuất khẩu, do vậy doanh nghiệp sẽ xuất khẩu càng nhiều.

Tóm lại, các nghiên cứu trước đã chỉ ra rằng, khả năng nghiên cứu và phát triển, quy mô doanh nghiệp, kinh nghiệm quốc tế của người quản lý, thời gian hoạt động của doanh nghiệp đều tác động đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Các nghiên cứu này tập trung xem xét tác động của các yếu tố thuộc đặc điểm đến xuất khẩu của doanh nghiệp, các học giả chưa nghiên cứu vai trò của quốc gia trong hoạt động xuất khẩu. Cụ thể là khoảng cách thể chế giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu, bởi thể chế của một quốc gia có thể ảnh hưởng đến khả năng gia nhập thị trường của doanh nghiệp. Do vậy, bài viết này sẽ tìm hiểu mối quan hệ giữa khoảng cách thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp.

## 3 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 3.1 Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Theo Lý thuyết chi phí giao dịch (transaction cost theory) được phát triển bởi Hennart (1991), khoảng cách thể chế giữa hai quốc gia có mối quan hệ với chiến lược xuất khẩu của các doanh nghiệp. Điều này hàm ý rằng, sự khác biệt về thể chế có thể tác động đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp sang thị trường nước ngoài. Khi xuất khẩu sang thị trường nước ngoài các doanh nghiệp thường đối mặt với những khó khăn do sự khác biệt về thể chế. Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ phải chịu chi phí quản lý rất lớn liên quan đến nghiên cứu về thể chế tại quốc gia đó và phải tổ chức lại bộ máy kinh doanh cho phù hợp với thể chế của quốc gia họ muốn xuất khẩu. Kết quả là, khi xuất khẩu sang quốc gia có nền thể chế khác biệt thì các doanh nghiệp gặp nhiều cản trở. North (1990) cũng chỉ ra rằng, thể chế liên quan đến những quy tắc, thông lệ, luật lệ trong xã hội mà ở đó các tổ chức phải tuân thủ khi giao dịch, tương tác với các tổ chức khác trong xã hội đó.

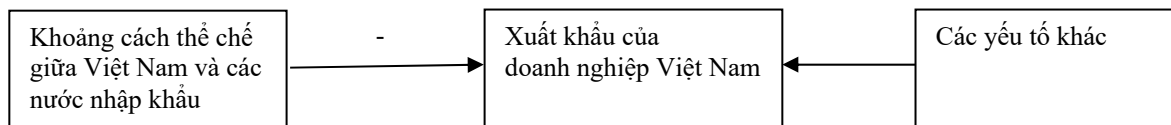
Vận dụng luận điểm của lý thuyết trên vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, tác giả bài viết này tranh luận rằng: khi các doanh nghiệp xuất khẩu sang thị trường nước ngoài phải đối mặt với những sự khác biệt về môi trường thể chế dẫn đến chi phí tăng. Đó là sự khác biệt về những thông lệ, quy tắc trong hoạt động kinh doanh hình thành nên khoảng cách về thể chế giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu. Điều này gây ra những khó khăn

làm cản trở các doanh nghiệp xuất khẩu khi tiếp cận thị trường nước ngoài. Sự khác nhau về môi trường thể chế đòi hỏi các doanh nghiệp phải nghiên cứu, tìm hiểu rõ ràng để nắm bắt thông tin về môi trường kinh doanh mới (Benito và Gripsrud, 1992). Trong trường hợp các doanh nghiệp không nắm rõ về thể chế của thị trường nhập khẩu là nguyên nhân dẫn đến bất lợi trong cạnh tranh và làm gia tăng chi phí kinh doanh và hạn chế trong việc phát huy và sử dụng nguồn lực ở thị trường đó. Các chi phí này được phân thành hai loại. Thứ nhất, chi phí tăng lên do thiếu kiến thức về thị trường nước tiếp nhận đầu tư (Caves, 1971). Thứ hai, chi phí liên quan đến uy tín của doanh nghiệp, thiếu sự tin tưởng của những đối tác tại nước nhập khẩu và chi phí đối với những đối tác lợi dụng cơ hội do doanh nghiệp xuất khẩu không hiểu rõ thể chế ở quốc gia đó (Buckley và Casson, 1998). Do vậy, khi khoảng cách thể chế giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu càng lớn thì các doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu chi phí tìm hiểu sự khác biệt về thể chế (Eden và Miller, 2004). Bên

cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động những thị trường có tính chắc chắn không cao gặp phải rủi ro do chính quyền hoặc do áp lực từ những nhóm đối thủ, những tổ chức phi chính phủ, tổ chức thương mại sẽ áp đặt những quy ước, điều lệ phù hợp với hệ thống kinh doanh của riêng họ (Delios và Henisz, 2003). Điều này sẽ làm cản trở xuất khẩu của doanh nghiệp. Những lý luận trên cho thấy khi khoảng cách thể chế giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu càng lớn sẽ làm tăng chi phí xuất khẩu của các doanh nghiệp. Tóm lại, khoảng cách thể chế giữa hai quốc gia (Việt Nam và nước nhập khẩu) càng lớn làm cản trở những hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp bởi chi phí giao dịch tăng. Từ đó, nghiên cứu này đề nghị giả thuyết như sau:

**Giả thuyết:** Khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và nước nhập khẩu có mối tương quan nghịch với xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Từ các lập luận trên, mô hình nghiên cứu được xây dựng trong Hình 1.



**Hình 1: Mô hình nghiên cứu**

### 3.2 Phương pháp nghiên cứu

#### 3.2.1 Dữ liệu

Nghiên cứu này sử dụng số liệu từ hai nguồn để kiểm định giả thuyết của nghiên cứu. Nguồn thứ nhất là Bộ dữ liệu từ Tổng cục thống kê điều tra doanh nghiệp từ tháng 6 năm 2009 đến tháng 1 năm 2010. Bộ dữ liệu này là một phần phục vụ cho cuộc điều tra doanh nghiệp khu vực Đông Á và Thái Bình Dương năm 2009 của Ngân hàng thế giới. Tổng thể điều tra bao gồm tất cả các ngành sản xuất phi nông nghiệp theo phân loại nhóm của ISIC Revision 3.1: (nhóm D), lĩnh vực xây dựng (nhóm F), khu vực dịch vụ (nhóm G và H), và lĩnh vực giao thông vận tải, lưu trữ, và truyền thông (nhóm I). Định nghĩa này không bao gồm các lĩnh vực sau: trung gian tài chính (nhóm J), bất động sản và hoạt động cho thuê bất động sản (nhóm K, ngoại trừ nhóm ngành 72, công nghệ truyền thông, được thêm vào tổng thể nghiên cứu), và tất cả các lĩnh vực công. Trong đó, lĩnh vực sản xuất bao gồm 5 nhóm, mỗi lĩnh vực phỏng vấn từ 120 đến 145 doanh nghiệp. Tổng số là 1.053 doanh nghiệp được điều tra, trong số này, nhóm ngành sản xuất thực phẩm, dệt may và may mặc được khảo sát cao

nhất (chiếm 52,86% tổng thể điều tra). Quy mô doanh nghiệp phân thành 3 nhóm: doanh nghiệp nhỏ có từ 5 đến 19 lao động, doanh nghiệp vừa có từ 20 đến 99 lao động và doanh nghiệp lớn có hơn 99 lao động (nhân viên làm việc toàn thời gian). Số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được khảo sát bao gồm 14 tỉnh trong 5 khu vực: Đồng bằng sông Hồng (Hà Nội, Hà Tây, Hải Dương và Hải Phòng), Bắc Trung Bộ (Thanh Hóa và Nghệ An), Đồng bằng sông Cửu Long (Cần Thơ, Long An và Tiền Giang), Nam Trung Bộ (Khánh Hòa và Đà Nẵng) và Đông Nam Bộ (thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai).

Trong khuôn khổ bài viết này, đối tượng nghiên cứu là doanh nghiệp có tham gia hoạt động xuất khẩu sang thị trường nước ngoài (có doanh thu xuất khẩu) đang hoạt động tại Việt Nam. Trong số doanh nghiệp được điều tra, có 175 doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu và đảm bảo đầy đủ các thông tin phục vụ cho mục tiêu của nghiên cứu này, nên tổng số quan sát được sử dụng trong bài viết là 175 quan sát. Các doanh nghiệp này xuất khẩu sang 31 quốc gia khác nhau trên thế giới. Thông tin này cho phép tác giả của bài viết xác

định được khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và 31 quốc gia nhập khẩu.

Nguồn dữ liệu thứ hai là nguồn dữ liệu được thu thập từ Hệ thống dữ liệu công cụ chỉ số phát triển thế giới (WDI: World development indicators) của Ngân hàng thế giới (the World Bank). Bộ chỉ số phát triển thế giới phản ánh tiến độ phát triển các nền kinh tế thông qua các chỉ số về kinh tế, xã hội, tài chính, tài nguyên thiên nhiên và môi trường được cập nhật hàng năm.<sup>1</sup> Dựa vào Bộ dữ liệu này, số liệu về sáu khía cạnh phản ánh thể chế của Việt Nam và 31 quốc gia nhập khẩu được thu thập. Từ đó, tác giả tính được chỉ số khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các quốc gia nhập khẩu (chi tiết phương pháp tính được trình bày ở mục kế tiếp).

### 3.2.2 Định nghĩa và đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu

Thông tin từ bộ dữ liệu điều tra của Tổng Cục thống kê và dữ liệu thứ cấp cho phép nghiên cứu này đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu như sau:

**Biến phụ thuộc là xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam (Y)** được đo lường bằng tỷ lệ doanh thu từ hoạt động xuất khẩu trên tổng doanh thu của doanh nghiệp, giá trị biến động từ 2% đến 90%. Giá trị càng lớn thể hiện doanh nghiệp có doanh thu từ xuất khẩu càng cao.

**Biến độc lập: là khoảng cách thể chế (X<sub>1</sub>)** giữa Việt Nam và nước nhập khẩu.

Khoảng cách thể chế được phản ánh thông qua sáu khía cạnh (Kaufmann và ctv., 2006) bao gồm: Thể lực và trách nhiệm (Voice and accountability); sự ổn định chính trị và không có bạo lực (Political stability and absence of violence); tính hiệu quả của chính phủ (Government effectiveness); chất lượng thực thi chính sách (Regulatory quality); tuân thủ pháp luật (Rule of law); và khả năng kiểm soát tham nhũng (Control of corruption).<sup>2</sup> Nghiên cứu này sử dụng công thức tính của Kogut và Singh (1988) để tính chỉ số khoảng cách thể chế theo công thức sau:

$$ID_j = \sum_{i=1}^6 \left\{ (I_{ij} - I_{iv})^2 / V_i \right\} / 6 \quad (1)$$

Trong đó: **ID<sub>j</sub>**: Chỉ số khoảng cách thể chế giữa nước nhập khẩu và Việt Nam; **I<sub>ij</sub>**: Chỉ số khía cạnh thể chế thứ i của nước nhập khẩu j; **I<sub>iv</sub>**: Chỉ số khía

cạnh thể chế thứ i của Việt Nam, ký hiệu v là Việt Nam; **V<sub>i</sub>**: Là phương sai của chỉ số khía cạnh thể chế thứ i. Dựa vào công thức (1) và thông tin dữ liệu ở mục 3.2.1, chỉ số khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu được xác định. Giá trị của biến độc lập thay đổi từ 0,28 đến 9,68. Chỉ số này càng lớn thể hiện khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và nước nhập khẩu càng lớn.

**Các yếu tố kiểm soát** bên cạnh yếu tố khoảng cách thể chế được xem xét ở trên, theo các nghiên cứu trước, xuất khẩu của doanh nghiệp cũng chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố khác gồm (ví dụ, Filatotchev và ctv., 2008):

- *Giới tính của người quản lý (X<sub>2</sub>)* trong mô hình là biến giả, nhận giá trị 1 nếu người điều hành doanh nghiệp là nam, giá trị 0 là nữ. Felson và Gottfredson (1984) cho rằng, trong nhiều xã hội thì cha mẹ yêu thương nam giới hơn nữ giới nên nam giới sẽ tự do hơn nữ giới, nữ giới thì được cha mẹ giám sát một cách chặt chẽ hơn nam giới. Nam giới sẽ tương tác với nhiều đối tượng bên ngoài thuộc các tầng lớp xã hội nên mối quan hệ trong xã hội sẽ nhiều hơn là nữ. Vì vậy, khả năng để kết nối mạng lưới kinh doanh sẽ dễ dàng khi họ tham gia quản lý điều hành trong hoạt động kinh doanh của một đơn vị. Do vậy, người quản lý doanh nghiệp là nam được kỳ vọng sẽ chủ động hơn trong việc xúc tiến các hợp đồng xuất khẩu của doanh nghiệp.

- *Kinh nghiệm của nhà quản lý (X<sub>3</sub>)* được đo lường bằng số năm tham gia quản lý đến năm 2009. Giá trị thấp nhất của yếu tố này là 7 và cao nhất là 39. Giá trị càng lớn hàm ý kinh nghiệm quản lý doanh nghiệp của nhà quản lý càng nhiều.

- *Quy mô của doanh nghiệp (X<sub>4</sub>)* được đo lường bởi giá trị logarit tự nhiên của số lượng nhân viên làm việc toàn thời gian tại doanh nghiệp. Giá trị thay đổi từ 2,48 đến 6,93. Giá trị càng lớn có nghĩa rằng quy mô của doanh nghiệp càng lớn.

- *Số năm hoạt động của doanh nghiệp (X<sub>5</sub>)* đo lường bởi số năm từ năm thành lập doanh nghiệp đến năm 2009, biến đổi từ 6 đến 31 năm.

- *Nghiên cứu và phát triển (R&D) (X<sub>6</sub>)* được đo lường bằng % khả năng thiết kế cho hoạt động nghiên cứu và cải tiến được sử dụng. Tỷ lệ này càng tăng thì đổi mới càng tăng.

- *Khối AFTA (X<sub>7</sub>)* các quốc gia thuộc khu vực mậu dịch tự do Asian (AFTA) thì những rào cản về thuế quan, thủ tục nhập khẩu sẽ ít hơn so với những quốc gia nằm ngoài khu vực này. Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ xuất khẩu nhiều hơn sang các quốc gia thuộc khối AFTA, nên kỳ vọng có mỗi

<sup>1</sup> <http://www.worldbank.org/>

<sup>2</sup> Tạm dịch sang tiếng Việt



trương thuận với xuất khẩu. Biến này được đo lường bởi biến giả (dummy variable): quốc gia nhập khẩu thuộc khối AFTA nhận giá trị là 1, ngược lại nhận giá trị là 0.

*Ngành công nghiệp* ( $X_8$ ) được đo lường bởi biến giả: doanh nghiệp thuộc ngành thực phẩm, sợi, dệt, vải và may mặc quần áo (chiếm 58,3%) nhận giá trị 1, còn lại là ngành công nghiệp gia công chế tạo và kim loại sẽ nhận giá trị là 0. Ngành công nghiệp thực phẩm, sợi, dệt, vải và may mặc quần áo có khả năng xuất khẩu nhiều hơn vì đặc điểm của Việt Nam là một nước nông nghiệp. Trong khi đó, ngành công nghiệp chế tạo và kim loại còn nhiều hạn chế do trình độ khoa học kỹ thuật còn yếu kém nên lợi thế cạnh tranh thấp, chỉ xuất khẩu ở dạng thô và gia công. Vì vậy, tác giả kỳ vọng biến này có mối tương quan thuận với xuất khẩu.

### 3.2.3 Phương pháp ước lượng

Giá trị của biến biến phụ thuộc thay đổi từ 2% đến 90% thể hiện giá trị chặn dưới và chặn trên nên mô hình hồi quy phi tuyến Tobit được vận dụng là phù hợp (Wooldridge, 2002). Phương trình ước lượng được thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \varepsilon \quad (2)$$

trong đó, Y là biến phụ thuộc (xuất khẩu của doanh nghiệp),  $\beta_0$  là hệ số chặn của mô hình (giá trị của Y khi tất cả giá trị X bằng 0),  $\beta_1$  lần lượt là hệ số ước lượng của khoảng cách thể chế;  $X_1$  là giá trị của các biến độc lập.  $\beta_{2-8}$  lần lượt là hệ số ước lượng các biến kiểm soát,  $X_{2-8}$  lần lượt là giá trị của các yếu tố kiểm soát,  $\varepsilon$  là sai số của mô hình hồi quy. Đặc điểm các biến độc lập và các biến kiểm soát trong mô hình nghiên cứu được tổng hợp trong Bảng 1.

**Bảng 1: Tổng hợp các yếu tố tác động đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam**

| Ký hiệu | Diễn giải                                 | Phương pháp đo lường                                                                                                                                                                              | Kỳ vọng |
|---------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| $X_1$   | Khoảng cách thể chế                       | Sử dụng 6 khía cạnh phản ánh thể chế quốc gia của Kaufmann và <i>ctv</i> (2006) và sử dụng phương pháp của Kogut và Singh (1988) để tính khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu. | -       |
| $X_2$   | Giới tính của nhà quản lý                 | Đo lường bằng biến giả: giá trị 1 nếu người quản lý là nam, 0 là nữ                                                                                                                               | +       |
| $X_3$   | Kinh nghiệm của nhà quản lý               | Đo lường bởi số năm tham gia hoạt động xuất khẩu ở nước ngoài của người quản lý tính đến năm 2009                                                                                                 | +       |
| $X_4$   | Quy mô của doanh nghiệp                   | Đo lường bởi giá trị logarit tự nhiên của số lượng nhân viên đang làm việc tại doanh nghiệp                                                                                                       | +       |
| $X_5$   | Số năm hoạt động của doanh nghiệp         | Đo lường bởi số năm từ khi thành lập đến năm 2009                                                                                                                                                 | +       |
| $X_6$   | Nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp | Đo lường bằng tỷ lệ phần trăm khả năng thiết kế cho hoạt động nghiên cứu và cải tiến được sử dụng                                                                                                 | +       |
| $X_7$   | Khối AFTA                                 | Đo lường bởi biến giả: giá trị 1 thuộc AFTA, 0 là ngoài khối AFTA.                                                                                                                                | +       |
| $X_8$   | Ngành công nghiệp                         | Đo lường bởi biến giả: giá trị 1 thuộc nền công nghiệp thực phẩm, sợi, dệt, vải và may mặc quần áo, 0 là nền công nghiệp gia công chế tạo và kim loại                                             | +       |

Nguồn: Tổng hợp từ tác giả

## 4 KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

### 4.1 Mô tả thống kê và ma trận tương quan

Bảng 2 biểu diễn giá trị hệ số phóng đại phương sai (Variance inflation factor - VIF), giá trị thấp nhất, cao nhất, giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, và mối tương quan giữa các biến trong mô hình nghiên cứu. Kết quả phân tích ma trận tương quan ở Bảng 2 cho thấy hệ số tương quan giữa các biến độc lập đều thấp hơn “ngưỡng” giá trị của Hair và *ctv.* (2006) đã đề nghị, đó là 0,8. Hệ số tương quan cao nhất -0,17 là mối tương quan giữa

quy mô của doanh nghiệp và kinh nghiệm của người quản lý. Kết quả kiểm định cho thấy rằng, tất cả các biến có giá trị VIF dưới giá trị ngưỡng 10,0. Vì vậy, khi xem xét tất cả các biến này đồng thời trong một mô hình nghiên cứu không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến (multicollinearity) (Hair và *ctv.*, 2006). Điều này hàm ý rằng giá trị ước lượng các biến số trong mô hình nghiên cứu không bị chệch (unbiased estimation) khi ước lượng đồng thời các yếu tố trong cùng mô hình. Nghĩa là sự thay đổi của một biến độc lập trong mô hình sẽ

không làm thay đổi sự tác động của một biến độc lập khác đến biến phụ thuộc. Đối với mối quan hệ giữa các biến độc lập và biến phụ thuộc, giới tính của nhà quản lý có mối tương quan thuận với xuất

khẩu của doanh nghiệp là 0,10 tại mức ý nghĩa thống kê là 1%. Mối tương quan của các yếu tố còn lại với xuất khẩu của doanh nghiệp không có nghĩa về mặt thống kê ( $p > 0,1$ ).

**Bảng 2: Mô tả thống kê và ma trận tương quan của các yếu tố trong mô hình nghiên cứu (n=175)**

|                                     | VIF  | Giá trị thấp nhất | Giá trị cao nhất | Trung bình | Độ lệch chuẩn | 1      | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7    | 8    |
|-------------------------------------|------|-------------------|------------------|------------|---------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| 1 Xuất khẩu của doanh nghiệp (%)    | 1,12 | 2                 | 90               | 58,59      | 34,01         |        |       |       |       |       |       |      |      |
| 2 Khoảng cách thể chế               | 1,03 | 0,28              | 9,68             | 2,64       | 0,88          | 0,20   |       |       |       |       |       |      |      |
| 3 Quy mô của doanh nghiệp           | 1,15 | 2,48              | 6,93             | 4,25       | 4,22          | 0,11   | 0,06  |       |       |       |       |      |      |
| 4 Số năm hoạt động của doanh nghiệp | 1,09 | 6                 | 31               | 2,12       | 0,56          | -0,16  | -0,10 | 0,01  |       |       |       |      |      |
| 5 Nghiên cứu và phát triển (R&D)    | 1,28 | 0,02              | 0,17             | 6,75       | 6,31          | 0,42   | 0,08  | 0,04  | 0,05  |       |       |      |      |
| 6 Giới tính của người quản lý       | 1,14 | 0                 | 1                | 0,20       | 0,40          | 0,10** | -0,11 | 0,04  | -0,02 | -0,02 |       |      |      |
| 7 Kinh nghiệm của nhà quản lý       | 1,06 | 7                 | 39               | 19,01      | 9,19          | 0,04   | -0,08 | -0,15 | 0,05* | 0,04  | -0,05 |      |      |
| 8 Khối AFTA                         | 1,05 | 0                 | 1                | 0,42       | 0,35          | 0,12   | -0,02 | 0,11  | 0,04  | 0,01  | 0,10  | 0,12 |      |
| 9 Ngành công nghiệp                 | 1,21 | 0                 | 1                | 0,49       | 0,38          | 0,04   | 0,09  | 0,05  | 0,13  | 0,11  | 0,08  | 0,04 | 0,19 |

\* và \*\* lần lượt biểu thị giá trị mức ý nghĩa thống kê tại 5% và 1%

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ Stata

### 4.2 Thảo luận

Bảng 3 chỉ ra kết quả ước lượng mô hình hồi quy phi tuyến Tobit về tác động của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Mô hình 1 cho biết tác động của các yếu tố kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Hệ số Pseudo R<sup>2</sup> trong Mô hình 1 là 0,103 và tỷ lệ hợp logarit là -1023,12. Bên cạnh đó, giá trị p là 0,000, tức là mô hình này có ý nghĩa thống kê tại 1%. Bảng 3 cho thấy rằng, xuất khẩu của doanh nghiệp và giới tính của người quản lý có mối tương quan thuận tại mức ý nghĩa thống kê 5% ( $\beta_2=2,22$ ;  $p < 0,05$ ). Kết quả ngụ ý rằng, nếu người quản lý của doanh nghiệp là nam giới thì phần trăm doanh thu từ hoạt động xuất khẩu trong tổng doanh thu của doanh nghiệp sẽ cao hơn so với người quản lý là nữ. Ngoài ra, quy mô của doanh nghiệp và xuất khẩu có mối quan hệ đồng biến tại mức ý nghĩa thống kê 5% ( $\beta_4= 0,01$ ;  $p < 0,05$ ), nghĩa là quy mô của doanh nghiệp càng lớn thì xuất khẩu của nó càng cao. Kết quả ước lượng cũng cho biết, nghiên cứu và phát triển (R&D) của doanh nghiệp có mối tương quan thuận với xuất khẩu của doanh nghiệp tại mức ý nghĩa thống kê tại 1% ( $\beta_6= 2,27$ ;  $p < 0,01$ ). Kết quả này hàm ý rằng, doanh nghiệp có tỷ lệ thiết kế cho hoạt động nghiên cứu và cải tiến càng lớn góp phần tăng tỷ lệ doanh thu xuất khẩu trên tổng doanh thu của doanh nghiệp. Trong khi đó, các yếu tố kiểm soát khác bao gồm, kinh nghiệm của người quản lý và số năm hoạt động của doanh nghiệp, khối AFTA, ngành công nghiệp không ảnh hưởng đến xuất khẩu của doanh nghiệp (ít nhất về mặt thống kê) vì hệ số ước lượng của

các yếu tố này không có ý nghĩa về mặt thống kê ( $p > 0,1$ ).

Mô hình 2 cho biết kết quả ước lượng tác động của khoảng cách thể chế cùng với các yếu tố khác (trong mô hình 1) đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Trong Mô hình 2, hệ số Pseudo R<sup>2</sup> tăng khi xem xét ảnh hưởng của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp, hệ số Pseudo R<sup>2</sup> của Mô hình 2 là 0,124. Hệ số Pseudo R<sup>2</sup> không hoàn toàn giải thích sự phù hợp của mô hình mà dùng để so sánh các mô hình với nhau (Wooldridge, 2002). Trong bài viết này, Pseudo R<sup>2</sup> của Mô hình 2 cao hơn so với Mô hình 1. Bên cạnh đó, tỷ lệ hợp logarit ở Mô hình 2 cũng tăng từ -1023,12 lên -1001,24 ở Mô hình 2. Các giá trị này cho biết rằng, khi xem xét biến độc lập và các biến kiểm soát đồng thời thì Mô hình 2 sẽ tốt hơn so với mô hình 1.

Đối với các biến kiểm soát, kết quả Mô hình 2 cho biết tác động của các biến kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp không có sự khác biệt so với kết quả ước lượng ở Mô hình 1 cả về dấu ảnh hưởng và mức ý nghĩa thống kê. Đối với biến độc lập, kết quả ở Mô hình 2 cho thấy rằng, khoảng cách thể chế có mối quan hệ nghịch biến với xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam tại mức ý nghĩa thống kê 1% ( $\beta_1= -3,01$ ,  $p < 0,01$ ). Kết quả này được giải thích rằng, khi Việt Nam tham gia vào kinh tế quốc tế với mức độ ngày càng sâu rộng, các doanh nghiệp của nước ta giao thương với nhiều quốc gia có môi trường thể chế ngày càng đa dạng. Chính vì vậy, khi các doanh nghiệp của nước ta xuất khẩu sang các quốc gia có thể chế khác biệt quá lớn so với nước ta thì doanh nghiệp đối mặt với những

khác biệt liên quan đến quy định, luật lệ và chính sách... của nước nhập khẩu là điều tất yếu. Điều này làm hạn chế việc tiếp cận thị trường cho hoạt động xuất khẩu, dẫn đến doanh thu xuất khẩu giảm. Cột cuối cùng của Bảng 3 cho biết tác động biên của khoảng cách thể chế và các yếu tố kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Tác động trung bình của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu là -2,23, có nghĩa là khi chỉ số khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu tăng lên 1 đơn vị thì xuất khẩu của doanh nghiệp sẽ giảm đi

2,23%. Kết quả này đúng với kỳ vọng của Giả thuyết nghiên cứu đặt ra, đó là khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu càng lớn thì xuất khẩu của họ càng giảm. Đây là bằng chứng thực nghiệm để minh chứng cho giả thuyết đã phát triển được dựa trên nền tảng của Lý thuyết chi phí giao dịch của Hennart (1991) về mối quan hệ nghịch biến giữa khoảng cách thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp. Do vậy, Giả thuyết của nghiên cứu này được ủng hộ hoàn toàn cả về mặt lý thuyết và thực tiễn.

**Bảng 3: Kết quả mô hình Tobit các yếu tố tác động đến xuất khẩu của doanh nghiệp xuất khẩu**

|                                                     | Mô hình 1 |              | Mô hình 2      |              | Tác động biên  |              |
|-----------------------------------------------------|-----------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
|                                                     | Hệ số     | Sai số chuẩn | Hệ số          | Sai số chuẩn | Hệ số          | Sai số chuẩn |
| Hằng số                                             | 43,01**   | 11,01        | 43,88**        | 12,26        |                |              |
| <b>Biến độc lập</b>                                 |           |              |                |              |                |              |
| Khoảng cách thể chế (X <sub>1</sub> )               |           |              | <b>-3,01**</b> | <b>0,79</b>  | <b>-2,23**</b> | <b>0,77</b>  |
| <b>Các biến kiểm soát</b>                           |           |              |                |              |                |              |
| Giới tính của người quản lý (X <sub>2</sub> )       | 2,22*     | 1,02         | 2,42*          | 1,08         | 1,22*          | 0,49         |
| Kinh nghiệm của người quản lý (X <sub>3</sub> )     | 0,26      | 1,29         | 1,27           | 1,28         | 0,21           | 1,19         |
| Quy mô của doanh nghiệp (X <sub>4</sub> )           | 0,01*     | 0,005        | 0,01*          | 0,005        | 0,01*          | 0,005        |
| Số năm hoạt động của doanh nghiệp (X <sub>5</sub> ) | 4,15      | 3,45         | 4,02           | 3,75         | 3,52           | 3,43         |
| R&D của doanh nghiệp (X <sub>6</sub> )              | 2,27**    | 0,36         | 2,38**         | 0,38         | 1,12**         | 0,09         |
| Khối AFTA (X <sub>7</sub> )                         | 1,12      | 1,21         | 1,14           | 1,23         | 1,10           | 1,15         |
| Ngành công nghiệp (X <sub>8</sub> )                 | 2,11      | 1,88         | 2,09           | 1,92         | 2,00           | 1,89         |
| Tỷ lệ hợp lý Logarit (Log likelihood)               | -1023,12  |              | -1001,24       |              |                |              |
| Hệ số Pseudo R <sup>2</sup>                         | 0,103     |              | 0,124          |              |                |              |
| Số quan sát                                         | 175       |              | 175            |              |                |              |
| Giá trị p                                           | 0,000     |              | 0,000          |              |                |              |

\* và \*\* lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa thống kê ở mức 5% và 1%

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ Stata

Bên cạnh kết quả mô hình Tobit ở Bảng 3, với giá trị của biến phụ thuộc thay đổi từ 0,2 đến 0,9, nghiên cứu đã sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính OLS để kiểm định giả thuyết như là một kết quả phân tích thêm cho mục đích xác thực độ tin của kết quả từ mô hình Tobit. Kết quả cho biết rằng, khoảng cách thể chế tác động nghịch biến đến xuất khẩu của doanh nghiệp tại mức ý nghĩa thống kê 5% ( $\beta_1 = -2,46, p < 0,05$ ). Các biến kiểm soát gồm giới tính của người quản lý, quy mô doanh nghiệp và R&D đều có mối tương quan thuận với xuất khẩu tại mức ý nghĩa 5%, các yếu tố khác (như Mô hình 2 ở Bảng 3) không có ý nghĩa thống kê. Các kết quả này cho thấy, khi vận dụng hai phương pháp ước lượng khác nhau đều cho kết quả như nhau, điều này khẳng định Giả thuyết của nghiên cứu được ủng hộ hoàn toàn.

## 5 KẾT LUẬN

Nghiên cứu này sử dụng Lý thuyết chi phí giao dịch của Hennart (1991) để phát triển giả thuyết về sự tác động của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Kết quả kiểm định hồi quy phi tuyến Tobit tại 175 doanh nghiệp xuất khẩu chỉ ra rằng, khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu có mối tương quan nghịch với xuất khẩu của doanh nghiệp với sự kiểm soát các yếu tố thuộc đặc điểm của doanh nghiệp. Kết quả này ngụ ý rằng, để tăng cường xuất khẩu sang các quốc gia có môi trường thể chế khác biệt so với nước ta, những doanh nghiệp xuất khẩu cần nghiên cứu thật kỹ về những quy định, quy tắc, hệ thống pháp luật, khả năng kiểm soát tham nhũng, sự ổn định chính trị của quốc gia đó để hiểu rõ hơn về môi trường thể chế nhằm có phản

ứng kịp thời và áp dụng các phương án xuất khẩu phù hợp. Từ đó, doanh nghiệp có thể điều chỉnh chiến lược xuất khẩu phù hợp và vận dụng phương pháp đàm phán hợp đồng xuất khẩu với đối tác hợp lý hơn, giảm tối đa những rủi ro tiềm ẩn có thể phát sinh và góp phần tăng cường xuất khẩu.

Những ngầm định trên cũng thể hiện những mặt hạn chế của bài viết. Đó là, xuất khẩu của doanh nghiệp có thể thay đổi theo thời gian, nghiên cứu này chưa bắt kịp được sự thay đổi đó theo thời gian. Do vậy, các nghiên cứu tiếp theo trong tương lai nên xem xét vấn đề này với kiểu dữ liệu chuỗi thời gian (time series) hay dữ liệu bảng (panel data) để những hàm ý về chính sách được đề nghị nhằm phục vụ cho hoạt động xuất khẩu hiệu quả và làm nền tảng cho các nghiên cứu kế tiếp thuộc lĩnh vực kinh doanh quốc tế. Bên cạnh đó, môi trường thể chế mỗi quốc gia nhập khẩu có thể thay đổi cùng với sự phát triển của nền kinh tế. Trong bài viết này chưa đề cập vấn đề này. Do vậy, những nghiên cứu kế tiếp có thể xem xét sự thay đổi về những hàm định về quản trị được đề nghị. Cuối cùng, người quản lý của doanh nghiệp có thể được thuê ngoài hoặc có quốc tịch nước ngoài, điều này thể hiện kinh nghiệm của người quản lý sẽ khác nhau nếu có sự đa dạng về quốc tịch. Kết quả là, có thể ảnh hưởng đến khả năng xuất khẩu của doanh nghiệp, trong nghiên cứu kế tiếp cần khai thác khía cạnh để thấy rõ vai trò của đa dạng hóa quốc tịch của người quản lý trong xuất khẩu.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Alaoui, A., và Makrini, H. E. 2013. "Small firms in a small country: International experience of managers and export performance", *Journal of WEI Business and Economics*, 2, 14-20.

Benito, G. R. G. và Gripsrud, G. 1992. "The expansion of foreign direct investments: Discrete rational location choices or a cultural learning process?" *Journal of International Business Studies*, 23, 461-476.

Buckley, P. và Casson, M. 1998. "Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach", *Journal of International Business Studies*, 29, 539-561.

Caves, R. "International corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economica*, 38, 1971, 1-27.

Delios, A. và Henisz, W. 2003. "Political hazards, experience, and sequential entry strategies: The international expansion of

Japanese firms, 1980-1998", *Strategic Management Journal*, 24, 1153-1164.

Eden, L. và Miller, S. R. 2004. *Distance matters: Liability of foreignness, institutional distance and ownership strategy*. Bush School working paper no. 404, Texas A&M University, College Station.

Estrin, S., Meyer, K.E., Wright M. và Foliano, F. 2008. "Export propensity and intensity of subsidiaries in emerging economies". *International Business Review*, 17, 574-586.

Felson, M., và Gottfredson, M. 1984. "Social indicators of adolescent activities near peers and parents". *Journal of Marriage and the Family*, 46, 709-714.

Filatotchev, I., Stephan, J., và Jindra, B. 2008. "Ownership structure, strategic controls and exporting of foreign-invested firms in transition economies". *Journal of International Business Studies*, 39, 1133-1148.

Franco, C. 2013. "Exports and FDI motivations: Empirical evidence from U.S. foreign subsidiaries". *International Business Review*, 22, 47-62.

Greenaway, D., Sousa, N. và Wakelin, K. 2004. "Do domestic firms learn to export from multinationals?" *European Journal of Political Economy*, 20, 1027-1043.

Hair, J. F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. và Tatham, R.L. 2006. *Multivariate Data Analysis*, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

Hennart, J-F. 1991. "The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States", *Management Science*, 37, 483-497.

Henisz, W. và Williamson, O. 1999. "Comparative economic organization – Within and between countries". *Business and Politics*, 1, 261-276.

Kogut, B. và Singh, H. 1988. "The effect of national culture on the choice of entry mode", *Journal of International Business studies*, 19, 411-432.

North, D. 1990. *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Wooldridge, J.M. 2002. *Econometric analysis of cross section and panel data*. Boston: MIT Press.