

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
CƠ SỞ II TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

-----\*\*\*-----



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Chuyên ngành: Kinh tế đối ngoại**

**TÁC ĐỘNG CỦA XUẤT KHẨU ĐẾN TĂNG TRƯỞNG  
CỦA DOANH NGHIỆP – BẰNG CHỨNG THỰC  
NGHIỆM TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ  
NHỎ TẠI VIỆT NAM**

**Họ và tên sinh viên: NGUYỄN QUỐC KHÁNH**

**MSSV: 1801015377**

**Lớp: K57D**

**Khóa: K57**

**Người hướng dẫn khoa học: ThS. Lê Thị Thanh Ngân**

**TP. HCM, tháng 12 năm 2021**

**Mã KLTN: A53**



## LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên và quan trọng nhất, tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Cô Lê Thị Thanh Ngân, người đã hướng dẫn và tận tình giúp đỡ tác giả trong thời gian từ tháng 8/2021 đến tháng 12/2021 để tác giả có thể hoàn thành khóa luận này.

Đồng thời người viết cũng xin bày tỏ lòng tri ân sâu sắc quý Thầy Cô trường Đại học Ngoại Thương Cơ sở 2 tại Thành phố Hồ Chí Minh. Sự giảng dạy nhiệt tình và tận tâm của quý Thầy, Cô đã cung cấp nền tảng kiến thức vững chắc hơn 3 năm vừa qua để tác giả hoàn thành bài nghiên cứu này.

Tác giả cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Cô Lê Thị Thanh Ngân vì đã hỗ trợ cung cấp bộ số liệu để tác giả có thể tiếp tục với đề tài cũng như Thầy Lê Tuấn Bách về những tài liệu kinh tế lượng rất bổ ích phục vụ cho khóa luận này.

Và cuối cùng, tác giả xin bày tỏ lòng biết ơn đến gia đình và bạn bè. Chính sự quan tâm và khích lệ của họ đã giúp tác giả có thêm động lực và niềm tin để hoàn thành bài khóa luận này.

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 12 năm 2021

Tác giả

Nguyễn Quốc Khánh



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI  
THƯƠNG  
CƠ SỞ II TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày      tháng      năm 20

### **BẢN NHẬN XÉT KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Quốc Khánh MSSV: 1801015377

Lớp: K57D

Tên đề tài: Tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng của doanh nghiệp – bằng chứng thực nghiệm tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam

Họ và tên giảng viên hướng dẫn: Lê Thị Thanh Ngân

Đơn vị công tác: Trường Đại học Ngoại thương cơ sở 2 – Thành phố Hồ Chí Minh

### **NỘI DUNG NHẬN XÉT**

- 1. Về tinh thần, thái độ của sinh viên trong suốt quá trình làm khóa luận:*
- 2. Sự đáp ứng của nội dung khóa luận đối với đề tài khóa luận:*
- 3. Hình thức khóa luận:*
- 4. Giảng viên hướng dẫn đề xuất cho điểm đánh giá về tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm KLTN (chiếm tối đa 1/10 tổng điểm):*

...../1,0

**Giảng viên hướng dẫn**



## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Bối cảnh nghiên cứu của đề tài .....</b>	<b>2</b>
1.2.1. Tình hình nghiên cứu ngoài nước .....	2
1.2.2. Tình hình nghiên cứu trong nước.....	4
<b>1.3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài .....</b>	<b>5</b>
1.3.1. Mục đích nghiên cứu đề tài .....	5
1.3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu đề tài.....	6
<b>1.4. Đối tượng và Phạm vi nghiên cứu của đề tài.....</b>	<b>6</b>
1.4.1. Đối tượng nghiên cứu đề tài .....	6
1.4.2. Phạm vi nghiên cứu đề tài .....	6
<b>1.5. Câu hỏi nghiên cứu của đề tài.....</b>	<b>6</b>
<b>1.6. Phương pháp nghiên cứu của đề tài .....</b>	<b>6</b>
<b>1.7. Đóng góp mới và ý nghĩa của nghiên cứu.....</b>	<b>7</b>
1.7.1. Đóng góp mới của đề tài.....	7
1.7.2. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài .....	7
<b>1.8. Bố cục của khoá luận tốt nghiệp .....</b>	<b>8</b>
<b>CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ XUẤT KHẨU TÁC ĐỘNG ĐẾN</b>	
<b>TĂNG TRƯỞNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Cơ sở lý thuyết về xuất khẩu.....</b>	<b>10</b>
<b>2.2. Cơ sở lý thuyết về doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</b>	<b>11</b>
2.2.1. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa .....	11
2.2.2. Tiêu chí phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	12
2.2.3. Ưu nhược điểm và vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	15
<b>2.3. Cơ sở lý thuyết về tăng trưởng doanh nghiệp .....</b>	<b>16</b>

2.3.1 Định nghĩa về tăng trưởng.....	16
2.3.2 Các chỉ số cơ bản về tăng trưởng của doanh nghiệp .....	18
<b>2.4. Cơ sở lý thuyết về tác động xuất khẩu đến tăng trưởng tại các DNNVV:...</b>	<b>21</b>
<b>CHƯƠNG 3: THU THẬP DỮ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU... 24</b>	
<b>3.1. Khái quát về doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.....</b>	<b>24</b>
3.1.1 Giới thiệu về DNNVV tại Việt Nam .....	24
3.1.2 Vai trò chính của DNNVV đối với nền kinh tế của Việt Nam .....	28
<b>3.2. Giới thiệu bộ dữ liệu nghiên cứu đối với DNNVV được khảo sát .....</b>	<b>30</b>
<b>3.3. Thiết kế nghiên cứu mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng đối với các DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2015-2019.....</b>	<b>34</b>
3.3.1. Các giả thuyết nghiên cứu .....	34
3.3.2. Mô hình nghiên cứu đề xuất và giải thích các biến số.....	36
3.3.3 Công cụ xử lý thống kê và làm sạch dữ liệu .....	41
3.1.4 Phương pháp hồi quy .....	42
<b>CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU .....</b>	<b>45</b>
<b>4.1. Thống kê mô tả các biến .....</b>	<b>45</b>
<b>4.2. Kết quả nghiên cứu .....</b>	<b>51</b>
4.2.1. Kết quả đối giả thiết thứ nhất về cơ chế “tự lựa chọn” .....	51
4.2.2. Kết quả đối với giả thiết thứ hai “học hỏi thông qua xuất khẩu” .....	53
<b>CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ.....</b>	<b>56</b>
<b>5.1. Một số khuyến nghị.....</b>	<b>56</b>
5.1.1. Đẩy mạnh năng suất lao động của các DNNVV tham gia xuất khẩu .....	56
5.1.2. Khuyến khích các DNNVV tham gia hoạt động xuất khẩu.....	57
5.1.3. Hỗ trợ các DNNVV đổi mới sáng tạo.....	58
5.1.4. Tạo cơ hội tiếp cận nguồn vốn đối với các DNNVV .....	58



5.1.5. Khuyến khích các DNNVV lựa chọn hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty cổ phần.....	60
<b>5.2. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp theo .....</b>	<b>61</b>
<b>5.3. Kết luận.....</b>	<b>61</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>63</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>77</b>



## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

<b>TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>TIẾNG ANH</b>	<b>TIẾNG VIỆT</b>
CP		Cổ phần
CSR	Corporate Social Responsibility	Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp
DN		Doanh nghiệp
DNNVV		Doanh nghiệp nhỏ và vừa
EBITDA	Earning before interest, taxes, depreciation and amortization	Lợi nhuận trước lãi vay, thuế và khấu hao
FDI	Foreign direct investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Gross domestic product	Tổng sản phẩm quốc nội
GMM	Generalized method of moments	Ước lượng khoảng khắc tổng quát
OLS	Ordinary least squares	Bình phương nhỏ nhất thông thường
ROA	Return on assets	Hiệu suất sinh lời trên tài sản
ROE	Return on equity	Hiệu suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu
ROI	Return on investment	Tỷ suất hoàn vốn
ROS	Return on sales	Hiệu suất sinh lời trên doanh thu thuần
TNHH		Trách nhiệm hữu hạn



## DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1 Tiêu chí phân loại DNNVV tại một số quốc gia trên thế giới.....	13
Bảng 2.2 Tiêu chí phân loại DNNVV tại Việt Nam .....	14
Bảng 2.3 Các chỉ số đánh giá những yếu tố của hiệu quả doanh nghiệp .....	19
Bảng 2.4 Tóm tắt một số bài nghiên cứu các chỉ số cơ bản của tăng trưởng DN .....	20
Bảng 3.1 Số lượng DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2010-2019 .....	24
Bảng 3.2 Số doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2017 phân theo quy mô và theo loại hình doanh nghiệp .....	26
Bảng 3.3 Cơ cấu doanh nghiệp theo quy mô và loại hình DN tính đến 01/01/2017 .....	26
Bảng 3.4 Một số chỉ tiêu tài chính của DNNVV bình quân giai đoạn 2011-2015 và giai đoạn 2017-2019 thời điểm 31/12 hằng năm .....	27
Bảng 3.5 Một số chỉ số phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp năm 2019 ...	28
Bảng 3.6 Số lượng doanh nghiệp DNNVV được khảo sát theo vị trí địa lý .....	31
Bảng 3.7 Số lượng DNNVV được khảo sát theo loại hình kinh tế.....	32
Bảng 3.8 Số lượng DNNVV được khảo sát theo ngành nghề .....	33
Bảng 3.9 Giải thích các biến trong mô hình (1).....	38
Bảng 3.10 Giải thích các biến phụ thuộc trong mô hình (2) .....	39
Bảng 3.11 Giải thích các biến trong mô hình (2).....	40
Bảng 4.1 Thống kê mô tả các biến trong mô hình (1) và (2).....	45
Bảng 4.2 Kết quả hệ số tương quan mô hình (1) .....	46
Bảng 4.3 Kết quả hệ số tương quan mô hình (2) .....	47
Bảng 4.4 Thống kê mô tả các biến trong mô hình (3) và (4).....	48
Bảng 4.5 Kết quả ma trận hệ số tương quan giữa các cặp biến trong mô hình (3) và (4) .....	50
Bảng 4.6 Lợi thế trước khi gia nhập của DN xuất khẩu tương lai.....	51
Bảng 4.7 Tốc độ tăng trưởng hằng năm của các DN xuất khẩu tương lai .....	52
Bảng 4.8 Tốc độ tăng trưởng trung bình hằng năm đối với DN bắt đầu, đang và dừng xuất khẩu giai đoạn 2015-2019.....	53
Bảng 4.9 Tốc độ tăng trưởng trung bình hằng năm của DN xuất khẩu thường xuyên giai đoạn 2015-2019.....	54



## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 2.1 Mô hình đánh giá hiệu quả doanh nghiệp.....	17
---	----





## CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

### 1.1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Tăng trưởng của doanh nghiệp là một đề tài nghiên cứu đã có từ lâu. Các nghiên cứu trước đây về các nhân tố tác động đến tăng trưởng doanh nghiệp có thể kể đến như Ijiri và Simon (1967); Variyam và Kraybill (1992) hay Delmar (1997). Thông thường các nghiên cứu trước đây về xây dựng mô hình tăng trưởng doanh nghiệp chỉ sử dụng xuất khẩu như một biến phụ nhằm tăng tính ổn định hơn cho mô hình. Tuy nhiên, khi các đất nước bắt đầu thực hiện việc buôn bán thương mại quốc tế nhiều hơn vì toàn cầu hóa là xu hướng mới, các doanh nghiệp cũng bắt đầu sản xuất các sản phẩm để phục vụ thị trường nước ngoài. Xuất khẩu đã gia tăng sức ảnh hưởng của mình đối với sự tăng trưởng đất nước nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Các nghiên cứu về mô hình tăng trưởng giờ đây sử dụng xuất khẩu như một biến chính của mô hình thậm chí đã có nhiều bài nghiên cứu chuyên sâu hơn về mối quan hệ giữa tăng trưởng doanh nghiệp và xuất khẩu như nghiên cứu của Dicintio và các cộng sự (2017) hay nghiên cứu của Munch và Schaur (2018). Vì vậy, xuất khẩu trở thành một nhân tố không thể thiếu đối với sự tăng trưởng của doanh nghiệp.

Xuất khẩu là một hoạt động quan trọng đóng góp vào nền kinh tế của một đất nước. Dưới góc độ vĩ mô, xuất khẩu vừa là nguyên nhân vừa là kết quả đối với tăng trưởng kinh tế (Swarna và Ghosh, 1996). Dưới góc độ vi mô, xuất khẩu giúp các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn so với các doanh nghiệp chỉ phục vụ thị trường nội địa (Aw và Hwang, 1995; Chen và Tang, 1987; Tybout và Westbrook, 1995). Như đã biết Việt Nam từ năm 2016 đến nay luôn là nước xuất siêu, theo số liệu của Bộ Công Thương (2020), mặc dù chịu ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, giá trị của hoạt động xuất khẩu đã đạt 285,1 tỉ USD tăng 6,5% so với năm 2019. Tuy nhiên, những nghiên cứu vi mô về tác động của xuất khẩu lên tăng trưởng của doanh nghiệp tại Việt Nam vẫn chưa thực sự nhiều dù cho để đạt được thành công về kinh tế vĩ mô như hiện nay có sự góp mặt không nhỏ của các doanh nghiệp xuất khẩu trong nền kinh tế vi mô. Bên cạnh đó, theo số liệu thống kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tính đến hết 31/12/2020, cả nước có 811.538 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó 98% là DNNVV đóng góp khoảng 43.2% tổng sản phẩm trong nước (GDP) và 31% xuất khẩu; đóng góp 29% vào tổng thu ngân sách hàng

năm. Mặc dù số lượng DNVV vô cùng lớn tuy nhiên đóng góp vào kim ngạch xuất khẩu vô cùng hạn chế do các doanh nghiệp thiếu sự hiểu biết về pháp luật cũng như chưa có đủ động lực để thực hiện hoạt động xuất khẩu. Mặt khác, luôn có sự tương quan dương giữa sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng trưởng GDP bình quân đầu người (Beck và các cộng sự, 2005). Do đó, nếu ta giải quyết được bài toán giữa xuất khẩu và tăng trưởng doanh nghiệp, các DNNVV sẽ có nhiều động lực hơn để mở rộng kinh doanh ra các thị trường nước ngoài qua đó góp phần đóng góp vào GDP cũng như kim ngạch xuất khẩu cả nước, gia tăng được vị thế Việt Nam trên trường quốc tế. Vì vậy, vấn đề nghiên cứu mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng doanh nghiệp ở Việt Nam có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng và cần thiết để giúp các doanh nghiệp ở Việt Nam nói chung và các DNNVV nói riêng có nên lựa chọn hoạt động xuất khẩu hàng hóa nhằm mục đích tăng trưởng doanh nghiệp hay không và cũng giúp các doanh nghiệp tránh sự chủ quan và định tính trong việc đưa ra các quyết định liên quan đến hoạt động xuất khẩu.

Với những lý do trên, tác giả quyết định thực hiện khóa luận tốt nghiệp với đề tài ***“Tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng của doanh nghiệp – bằng chứng thực nghiệm tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam”***.

## **1.2. Bối cảnh nghiên cứu của đề tài**

### *1.2.1. Tình hình nghiên cứu ngoài nước*

Các nghiên cứu về mối liên hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng đầu tiên là đến dưới góc độ kinh tế vĩ mô với những nghiên cứu về giả thiết xuất khẩu dẫn đến tăng trưởng (Export-led-growth: ELG) tiêu biểu bao gồm (Adelman, 1984; Marin, 1992; Melo và cộng sự, 1992). Tiếp theo đó là các nghiên cứu dưới góc độ doanh nghiệp về mối quan hệ giữa năng suất và xuất khẩu (Haddad, 1993; Handoussa, Nishimizu, và Page, 1986). Nghiên cứu về mối liên hệ giữa xuất khẩu với kích cỡ doanh nghiệp và quỹ lương (Bernard và các cộng sự, 1995; Aw và Batra, 1999). Nghiên cứu của Richardson và Rindal (1995) thì tóm tắt các bằng chứng thực nghiệm cho một loạt các đặc điểm của doanh nghiệp có liên quan đến hoạt động xuất khẩu. Trong bài nghiên cứu của Wagner (2007) đã tổng hợp các nghiên cứu về đề tài này thường có hai giả thiết chính được đưa ra nhằm giải thích tại sao các doanh nghiệp xuất khẩu thường hiệu quả hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu.

Giả thiết thứ nhất là cơ chế “tự lựa chọn” của các doanh nghiệp sản xuất hiệu quả hơn vào thị trường xuất khẩu (self-selection hypothesis). Giả thiết này cho rằng doanh nghiệp nào hoạt động hiệu quả sẽ có xu hướng xuất khẩu để mở rộng kinh doanh nghĩa là hiệu quả doanh nghiệp là nguyên nhân của xuất khẩu. Đối với giả thiết thứ nhất, sự hiện diện của chi phí tăng thêm đối với hoạt động xuất khẩu như chi phí vận chuyển, phân phối, lưu trữ, bán hàng, ... là rào cản khiến các doanh nghiệp hoạt động thiếu hiệu quả hơn không thể sử dụng phương án xuất khẩu. Những nghiên cứu ủng hộ học thuyết về “tự lựa chọn” (self-selection) có thể được tìm thấy trong các nghiên cứu của Aw và các cộng sự (1998) và Clerides và các cộng sự (1998) Bernard và Jensen (1999). Kết quả của các bài nghiên cứu trên cho thấy mối liên hệ tích cực giữa tình trạng xuất khẩu và năng suất là do việc tự lựa chọn các công ty tương đối hiệu quả hơn vào thị trường nước ngoài. Các nghiên cứu sau này cũng ủng hộ học thuyết trên như Serti và Tomasi (2008) nghiên cứu đối với các doanh nghiệp sản xuất tại Ý; Yang và Mallick (2010) sử dụng phương pháp khác biệt trong khác biệt (difference-in-difference) để đánh giá các doanh nghiệp Trung Quốc và Haidar (2012) với bằng chứng thực nghiệm tại Ấn Độ.

Giả thiết thứ hai là “học hỏi thông qua xuất khẩu” (Learning-by-exporting). Lí thuyết về cơ chế "học hỏi thông qua xuất khẩu" cho rằng xuất khẩu là nguồn gốc giúp tăng năng suất của doanh nghiệp thông qua quá trình học hỏi từ việc xuất khẩu. Khi các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động xuất khẩu thì các doanh nghiệp này sẽ hấp thụ được các kiến thức từ các đối tác xuất khẩu của mình. Các bằng chứng thực nghiệm đầu tiên được tìm thấy tại các nước đang phát triển với nghiên cứu của Van Biesebroeck (2003) đối với 6 quốc gia Châu Phi gần sa mạc Sahara, tiếp theo đó là nghiên cứu của Blalock và Gertler (2004) đối với các doanh nghiệp sản xuất tại Indonesia hay nghiên cứu của Fernandes và Isgut (2005) đối với các doanh nghiệp sản xuất non trẻ ở Colombia giai đoạn 1981-1991. Bên cạnh đó là các nghiên cứu của Girma và các cộng sự (2004) và nghiên cứu của Greenaway và Kneller (2007) đối với các doanh nghiệp sản xuất tại Anh cũng cho ra kết quả tương tự. Các nghiên cứu sau này ủng hộ học thuyết “học hỏi thông qua xuất khẩu” như De Loecker (2007); Boermans (2010) và Ito (2011).

Mặc dù vậy, hai giả thiết “tự lựa chọn” và “học hỏi thông qua xuất khẩu” này hoàn toàn không hề loại trừ lẫn nhau. Đã có nhiều nghiên cứu cho thấy rằng một doanh nghiệp sản xuất hiệu quả khi bắt đầu xâm nhập vào thị trường nước ngoài bằng hình thức xuất khẩu có thể học kinh nghiệm để từ đó tiếp tục gia tăng năng suất cho công ty. Những nghiên cứu ủng hộ sự tương tác giữa hai học thuyết này có thể được kể đến như Kraay (1999); Castellani (2002); Baldwin và Gu (2003) và Bigsten và các cộng sự (2004). Qua tổng lược một số nghiên cứu nước ngoài, tác giả cho rằng kết quả của các nghiên cứu trước tiếp tục định hướng cho các nghiên cứu sau về vấn đề tương tự tại các quốc gia khác nhau. Về mối liên hệ giữa tăng trưởng và xuất khẩu, hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm trên thế giới thường chú trọng đến mối liên hệ giữa tăng trưởng năng suất doanh nghiệp và xuất khẩu. Những nghiên cứu có đề cập đến mối quan hệ này như nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) về sự tăng trưởng của năng suất; nghiên cứu của Castellani (2002) về hành vi xuất khẩu và tăng trưởng năng suất hay Baldwin và Gu (2004) về sự tham gia vào thị trường xuất khẩu và tăng trưởng năng suất. Các nghiên cứu gần đây bắt đầu xem xét mối liên hệ giữa các chỉ số tăng trưởng khác và xuất khẩu có thể kể đến như nghiên cứu của Lafuente và các cộng sự (2018) về tình trạng xuất khẩu đối với sự tăng trưởng của số nhân viên trong doanh nghiệp hay nghiên cứu của Assadinia và các cộng sự (2019) về quá trình “học hỏi thông qua xuất khẩu” đối với tăng trưởng doanh thu.

Từ đây, tác giả nhận thấy rằng các nghiên cứu thực nghiệm trên thế giới được thực hiện khá đa dạng dựa trên bộ dữ liệu của nhiều quốc gia từ các nước phát triển đến các nước đang phát triển, bên cạnh đó là sự đa dạng từ hướng tiếp cận vấn đề cũng như phương pháp nghiên cứu. Tuy nhiên, điểm thiếu sót của các nghiên cứu là vẫn chưa đặc biệt chú trọng đến mối quan hệ giữa các chỉ số tăng trưởng doanh nghiệp và xuất khẩu. Ngoài ra, vẫn có nhiều nghiên cứu có sự thiên lệch trong việc chọn mẫu cũng như phương pháp nghiên cứu chưa thực sự hợp lý để giải quyết vấn đề.

### *1.2.2. Tình hình nghiên cứu trong nước*

Tại Việt Nam, cũng đã có các nghiên cứu đáng chú ý về mối quan hệ giữa năng suất và xuất khẩu. Nghiên cứu của Nguyễn Hiệp và Hiroshi Ohta (2009) cho thấy sự vượt trội của các DN xuất khẩu về quy mô là do sự có mặt của cả hai học thuyết cơ chế “tự lựa chọn” và “học hỏi thông qua xuất khẩu”. Các nghiên cứu của Vũ Văn

Hưởng và các cộng sự (2012) và (2016) đối với các doanh nghiệp tư nhân sản xuất vừa và nhỏ ủng hộ cơ chế “tự lựa chọn” bên cạnh đó cũng chỉ ra rằng không tìm thấy bằng chứng cho mối liên hệ giữa xuất khẩu và năng suất, có thể chuyển đổi thành thay đổi hiệu quả kỹ thuật, tiến bộ công nghệ và thay đổi quy mô. Nghiên cứu của Phạm Thị Thu Trà và Hoàng Thị Anh Ngọc (2014) đánh giá các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam trong giai đoạn 2002-2008 đều tìm thấy bằng chứng cho sự có mặt cả ba học thuyết, bên cạnh hai học thuyết đã nêu trên và học thuyết “năng lực cốt lõi” (core competence). Nghiên cứu của Newman và các cộng sự (2016) cũng cho ra kết quả tương tự khi đều tìm thấy bằng chứng cho cơ chế “tự lựa chọn” và học thuyết “học hỏi thông qua xuất khẩu” khi xem xét các doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2005-2012.

Tác giả cho rằng các nghiên cứu trong nước đang dần bắt kịp với xu thế của thế giới bên cạnh đó các nhóm nghiên cứu cũng biết cách tự điều chỉnh về phương pháp cũng như hướng tiếp cận để phù hợp hơn với thực tế về các doanh nghiệp trong nước. Những nghiên cứu này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc tham chiếu và so sánh để từ đó tác giả đưa ra những lập luận và giải thích hợp lý trong bài nghiên cứu của mình. Nhìn chung, các nghiên cứu trong nước hay ngoài nước đều tập trung vào mối quan hệ giữa năng suất và xuất khẩu. Tuy nhiên, vẫn chưa có nhiều nghiên cứu chú trọng đến các khía cạnh phát triển khác của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, về hướng nghiên cứu cho vấn đề này tại Việt Nam, tác giả đề nghị nên tập trung hơn vào mô hình DNNVV vì số lượng các doanh nghiệp này ở Việt Nam còn rất lớn và ảnh hưởng vào nền kinh tế vĩ mô cũng khá đáng kể.

### **1.3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài**

#### *1.3.1. Mục đích nghiên cứu đề tài*

Thông qua tính cấp thiết của đề tài cũng như bối cảnh nghiên cứu trong và ngoài nước, nghiên cứu có hai mục đích chính:

- Đánh giá tác động của xuất khẩu đối với sự tăng trưởng của các DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2015-2019 thông qua mô hình kinh tế lượng.
- Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị cho cơ quan chức năng, cho chủ DN nhằm giúp các DN đưa ra quyết định có nên thực hiện xuất khẩu hay không.

### 1.3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu đề tài

Nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài bao gồm những nhiệm vụ nghiên cứu cơ bản sau đây:

- Xây dựng cơ sở lý luận về tăng trưởng, xuất khẩu và đặc điểm của các DNNVV.
- Tìm hiểu cơ sở thực tiễn về tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng đối với các

DNNVV

- Đề xuất phương hướng và một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hơn tầm quan trọng của việc xuất khẩu đối với các DNNVV từ đó thúc đẩy hoạt động kinh tế vĩ mô nhằm đạt được các kết quả tích cực trong nền kinh tế vĩ mô.

## 1.4. Đối tượng và Phạm vi nghiên cứu của đề tài

### 1.4.1. Đối tượng nghiên cứu đề tài

Đối tượng nghiên cứu của bài khóa luận tốt nghiệp là tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng của các DNNVV tại Việt Nam.

### 1.4.2. Phạm vi nghiên cứu đề tài

Phạm vi nghiên cứu của đề tài khóa luận là các DNNVV tại Việt Nam cụ thể:

- *Về không gian*: mẫu điều tra gồm 120,803 quan sát của các DNNVV từ tất cả các tỉnh thành tại Việt Nam. Tuy nhiên khi tiến hành phân tích dữ liệu và ước lượng mô hình, số quan sát này có thể nhỏ hơn vì bài nghiên cứu có thực hiện quy trình làm sạch dữ liệu để đảm bảo độ tin cậy của các quan sát;

- *Về thời gian*: dữ liệu dùng trong nghiên cứu thu thập từ năm 2015-2019 được lấy từ Tổng cục Thống kê. Bộ dữ liệu DNNVV năm 2019 được xem là bộ dữ liệu mới nhất có thể cập nhật. Bởi vì dữ liệu điều tra năm 2021 vẫn chưa được công bố.

## 1.5. Câu hỏi nghiên cứu của đề tài

Các câu hỏi chính cần trả lời trong đề tài bao gồm:

- Các doanh nghiệp tốt có trở thành các nhà xuất khẩu hay không?
- Xuất khẩu có giúp cải thiện hiệu quả doanh nghiệp hay không?
- Các doanh nghiệp xuất khẩu liên tục có hiệu quả hơn các doanh nghiệp còn lại

hay không?

## 1.6. Phương pháp nghiên cứu của đề tài

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong bài khóa luận tốt nghiệp là phương pháp nghiên cứu định lượng thu thập dữ liệu của các DNNVV giai đoạn từ 2015-

2019 từ Tổng cục Thống Kê sau đó kiểm định lý thuyết thông qua mô hình kinh tế lượng bằng phương pháp OLS nhằm đưa ra các kết luận hợp lý.

## **1.7. Đóng góp mới và ý nghĩa của nghiên cứu**

### *1.7.1. Đóng góp mới của đề tài*

Từ việc tổng quan tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước, nhóm tác giả nhận thấy đề tài có những đóng góp sau:

Thứ nhất, cùng với một số ít nghiên cứu về sự hoạt động xuất khẩu của DN ở các nước đang phát triển, đề tài khóa luận này đã đóng góp một bằng chứng thực nghiệm về vấn đề tương tự tại các DN tại Việt Nam, một nước đang phát triển. Mặt khác, nghiên cứu đã đặc biệt tập trung vào các DNNVV, dạng DN vẫn còn chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế của Việt Nam, làm đối tượng nghiên cứu chính của đề tài.

Thứ hai, nghiên cứu về tác động của xuất khẩu đối với tăng trưởng doanh nghiệp với các nghiên cứu trước đây dù là trong hay ngoài nước hầu hết tập trung vào tác động của xuất khẩu đến năng suất hay hiệu quả của doanh nghiệp. Đề tài về mối liên hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng trong nghiên cứu này sẽ giúp mở ra thêm một khía cạnh mới trong chủ đề xuất khẩu của các doanh nghiệp từ đó giúp ta có được những góc nhìn khác về tầm ảnh hưởng của xuất khẩu.

Thứ ba, bài nghiên cứu đo lường tác động của xuất khẩu lên nhiều khía cạnh tăng trưởng của doanh nghiệp bao gồm doanh thu, tài sản, lao động và năng suất khác với các bài nghiên cứu trước đây thông thường chỉ đo lường tác động của xuất khẩu lên một hoặc hai yếu tố như năng suất và lao động. Nghiên cứu này sẽ bổ sung thêm một góc nhìn đầy đủ hơn sự tác động của xuất khẩu lên các yếu tố tăng trưởng doanh nghiệp.

Thứ tư, kết quả của bài nghiên cứu này sẽ đề xuất cho các nhà hoạch định chính sách cũng như các chủ DN về hướng tiếp cận có hiệu quả đối với các quyết định liên quan đến hoạt động xuất khẩu nhằm mục đích tăng trưởng.

### *1.7.2. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài*

- Ý nghĩa khoa học:

- Đề xuất mô hình đánh giá tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng đối với các DNNVV tại Việt Nam.

- Đề xuất phương pháp nhằm xác định được tình trạng xuất khẩu ảnh hưởng như thế nào đến tăng trưởng DN cụ thể ở đây là các DNNVV.

- Ý nghĩa thực tiễn:

- Kết quả nghiên cứu giúp đánh giá được mối liên hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng của các DNNVV.
- Kết quả nghiên cứu được dùng để đưa ra những đề xuất phù hợp cho các chủ DNNVV đưa ra quyết định xuất khẩu hợp lý nhằm mục đích mở rộng kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.
- Kết quả nghiên cứu là một nguồn tham khảo giúp các nhà hoạch định chính sách thấy được bằng chứng thực nghiệm đối các doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ tại Việt Nam nhằm đưa ra các chính sách hoặc biện pháp để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

### **1.8. Bố cục của khoá luận tốt nghiệp**

Đề tài gồm 88 trang trong đó nội dung chính 62 trang, 24 bảng, 1 biểu đồ cùng 5 phụ lục. Ngoài phần kết luận, danh mục từ viết tắt, danh mục bảng biểu, danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục, bài nghiên cứu được kết cấu gồm 5 chương như sau:

Chương 1: Giới thiệu về đề tài nghiên cứu.

Chương 2: Cơ sở lí thuyết về xuất khẩu tác động đến tăng trưởng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chương 3: Thu thập dữ liệu và phương pháp nghiên cứu.

Chương 4: Kết quả nghiên cứu.

Chương 5: Kết luận và khuyến nghị.



*Sơ kết chương 1: Trong chương đầu tiên, mục đích chính là để giới thiệu chung về đề tài, chương một đã trình bày một cách tổng quan về các học thuyết liên quan đến đề tài, các bài nghiên cứu thực nghiệm cả trong lẫn ngoài nước, những điểm ưu việt cũng như hạn chế của các nghiên cứu này từ đó đưa ra được hướng nghiên cứu phù hợp dựa trên thực tiễn của các DNNVV tại Việt Nam. Tác giả tin rằng đề tài hoàn toàn có đủ tính mới và tính thực tiễn để có thể trở thành một nguồn tham khảo đáng tin cậy không chỉ vì mục đích nghiên cứu khoa học mà bên cạnh đó là cơ sở giúp các nhà hoạch định chính sách và các chủ DNNVV tại Việt Nam có thể đưa ra những quyết định hợp lý.*

## CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ XUẤT KHẨU TÁC ĐỘNG ĐẾN TĂNG TRƯỞNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

### 2.1. Cơ sở lý thuyết về xuất khẩu

Cơ sở lý thuyết về xuất khẩu tác giả sử dụng trong bài nghiên cứu là dưới cấp độ vi mô nghĩa là xuất khẩu tại các doanh nghiệp mà cụ thể ở đây là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các nghiên cứu về xuất khẩu tại các DNNVV có thể kể đến như nghiên cứu về sự thâm nhập thị trường quốc tế của các DNNVV trong đó có sử dụng phương thức xuất khẩu (Dalli, 1994; Leonidou và Katsikeas, 1996), nghiên cứu về hành vi xuất khẩu của các DNNVV (Prefontaine và Bourgault, 2002; Gashi và các cộng sự 2013) hay nghiên cứu tác động của xuất khẩu đến hiệu quả doanh nghiệp (Robert và Tybout, 1997; Aw và Batra, 1999; Baldwin và Gu, 2004)

Trong một thế giới ngày càng toàn cầu hóa, các DN nói chung và DNNVV nói riêng đã trở nên quốc tế hóa hơn bằng cách sử dụng một loạt các phương thức hoạt động khác nhau. Đối với các DNNVV, xuất khẩu là phương thức thâm nhập thị trường nước ngoài phổ biến nhất mà các DNNVV sử dụng, do rủi ro tương đối thấp, mức độ linh hoạt cao và cam kết nguồn lực thấp (Leonidou và Katsikeas, 1996). So với các phương thức xâm nhập thị trường khác, xuất khẩu luôn mang tới giá trị nhất định mà không yêu cầu các DN phải tìm hiểu nhiều về thị trường thâm nhập. Tuy nhiên, hành vi lựa chọn xuất khẩu của các DNNVV lại tương đối phức tạp cho dù chính phủ của tại nhiều quốc gia trên thế giới luôn khuyến khích và đưa ra các chính sách hỗ trợ các DNNVV.

Thực trạng hiện nay cho thấy, số lượng các DNNVV tham gia vào hoạt động xuất khẩu là không quá đáng kể. Tại các quốc gia đang có nền kinh tế phát triển, chẳng hạn nước Anh chỉ có 17% các DNNVN tham gia hoạt động xuất khẩu, trong khi ở Pháp, tỷ lệ thậm chí ở mức thấp hơn 10% (UPS, 2015). Tại Úc, số lượng các DNNVV tham gia hoạt động xuất khẩu là 11% (Sensis, 2016). Và tại Canada, số lượng DNNVV tham gia xuất khẩu là 11,5% (ICC, 2016). Để giải thích cho vấn đề này, nghiên cứu của Tan và các cộng sự (2018) cho rằng “rào cản xuất khẩu” là nguyên nhân chính khiến cho các DNNVV chưa muốn tham gia vào thị trường xuất khẩu. Những rào cản này có thể lấy ví dụ như thuế quan, hạn ngạch và các trở ngại hành chính, được coi là nguyên nhân chính gây ra hiện tượng miễn cưỡng xuất khẩu. Tại

các quốc gia có nền kinh tế chuyên đổi và đang phát triển, lại có những vấn đề khác phát sinh bên cạnh thuế quan hạn ngạch hay trở ngại hành chính. Nghiên cứu của Neubert và các cộng sự (2006) đối với các DNNVV tại Việt Nam chỉ ra rằng các DNNVV tham gia xuất khẩu trong nền kinh tế chuyên đổi gặp phải các vấn đề xuất khẩu liên quan đến việc chấp nhận chất lượng sản phẩm và quản lý hậu cần. Tại Việt Nam hiện nay, con số các DNNVV tham gia chỉ nằm ở mức 8% (OECD, 2021). Con số này nếu so với những nước trên thế giới thực sự khá khiêm tốn.

Trong phạm vi bài khóa luận này, trong ba khía cạnh về xuất khẩu tại các DNNVV tác giả nêu ở trên, tác giả chỉ tập trung vào tác động của xuất khẩu đến hiệu quả doanh nghiệp. Về hiệu quả doanh nghiệp, yếu tố tăng trưởng là một phần trong đó (tác giả sẽ nêu trong phần 2.3). Do đó, tác giả sử dụng các bài nghiên cứu về xuất khẩu và tăng trưởng doanh nghiệp làm cơ sở lý luận chính cho bài khóa luận (trình bày trong phần 2.4).

## **2.2. Cơ sở lý thuyết về doanh nghiệp nhỏ và vừa**

### *2.2.1. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa*

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD, 2005), các DNNVV là các công ty độc lập, không phải công ty con, sử dụng ít hơn một số lượng nhân viên nhất định. Con số này khác nhau giữa các quốc gia. Bên cạnh đó, tài sản tài chính cũng là một tiêu chí để xác định các DNNVV. Nghiên cứu của Storey (1994) cho rằng tiêu chí phân loại các DNNVV sẽ khác biệt đối với từng quốc gia khác nhau. Cũng đồng quan điểm này là các nghiên cứu của Smallbone và các cộng sự (1995); nghiên cứu của Deakins và Freel (1998) và nghiên cứu của Lu và Beamish (2001). Điều này có thể được giải thích bằng sự khác biệt về văn hóa và trình độ kinh tế của các quốc gia và khu vực do vậy chính phủ các nước sẽ có cách nhìn nhận khác nhau về DNNVV.

Dù cho có sự khác biệt giữa các quốc gia và vùng lãnh thổ nhưng nhìn chung có hai cách chính để phân loại DNNVV. Cách phân loại đầu tiên là dựa trên số lượng lao động, nghiên cứu của Wescott và các cộng sự (2010) chỉ ra rằng Chính phủ Mỹ phân loại các DNNVV phân loại dựa trên số lượng nhân viên trong công ty. Cũng đồng quan điểm trên là nghiên cứu của Jackson và các cộng sự (2008) với trường hợp của Kenya và nghiên cứu Van Beveren và Thomson (2002) với Australia. Cách phân loại thứ hai là dựa trên các chỉ số tài chính như doanh thu, đầu tư hay tài sản, thông

thường thì các tổ chức tài chính và ngân hàng sẽ hay sử dụng cách phân loại này hơn. Nghiên cứu của Nugroho (2015) cho thấy Chính phủ Indonesia sử dụng cách phân loại dựa trên doanh thu và tài sản hay nghiên cứu của Venkatesh và Muthiah (2012) chỉ ra rằng chính phủ Ấn Độ phân loại DNNVV dựa trên hai tiêu chí đầu tư vào máy móc trang thiết bị và doanh thu. Nên biết rằng, hai cách phân loại này không hề triệt tiêu lẫn nhau mà có thể xuất hiện cùng nhau. Một số quốc gia, khu vực và tổ chức sử dụng cả hai cách phân loại trên có thể kể đến như Bangladesh, Liên minh Châu Âu hay Ngân hàng thế giới (World Bank). Bên cạnh hai cách phân loại trên, vẫn có thể phân loại DNNVV dựa trên đặc tính doanh nghiệp như tính chất sở hữu của chủ quản lý, mức độ chuyên môn hóa hay sự phức tạp trong cơ cấu tổ chức và quản lý, ... tuy nhiên thông thường cách này rất ít khi sử dụng hoặc nếu có thì chỉ dùng như một tiêu chí phụ để phân loại bên cạnh hai cách trên. Một ví dụ có thể đến cho cách phân loại này là Chính phủ Nam Phi phân loại DNNVV phải có đặc tính là doanh nghiệp chịu sự tham gia quản lý trực tiếp của chủ sở hữu. Trong bài khóa luận này, tác giả chỉ tập trung vào hai cách phân loại chính đã nêu ở trên để xác định DNNVV.

### *2.2.2. Tiêu chí phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa*

Như đã trình bày ở trên, đối với những quốc gia và khu vực khác nhau sẽ có những tiêu chí phân loại khác nhau, vì vậy bảng phía dưới minh họa ví dụ tại một số quốc gia trên thế giới. Trong bảng này, tác giả sử dụng tiêu chí của các nước phát triển như Hoa Kỳ của Châu Mỹ, Trung Quốc của Châu Á, Nga với lãnh thổ ở Châu Á và Châu Âu và Liên Minh Châu Âu bên cạnh đó sử dụng thêm tiêu chí phân loại của Bangladesh – một nước đang phát triển nằm ở Nam Á. Ngoài ra, tác giả còn sử dụng thêm tiêu chí phân loại DNNVV của World Bank – một tổ chức quốc tế lớn trên thế giới để đối chiếu so sánh. Lưu ý là đối với các nước dưới đây, tác giả chỉ lấy tiêu chí phân loại đối với các doanh nghiệp sản xuất.

**Bảng 2.1 Tiêu chí phân loại DNNVV tại một số quốc gia trên thế giới**

Quốc gia	Tiêu chí	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa
Hoa Kỳ	Số người lao động (người)	0-20	20-100	100 – 500
Liên minh Châu Âu	Số người lao động (người)	0-10 VÀ	11 – 50 VÀ	51 – 250 VÀ
	Doanh thu (triệu Euro)	0-2 HOẶC	2 – 10 HOẶC	10 – 50 HOẶC
	Tổng cân đối kế toán (triệu Euro)	Dưới 2	2 – 10	10 – 43
Trung Quốc	Số người lao động (người)	Dưới 20 HOẶC	20-300 VÀ	300 – 1.000 VÀ
	Doanh thu (triệu Nhân Dân Tệ)	Dưới 3	3-20	20-400
Nga	Số người lao động (người)	Dưới 15	16-100	101-250
	Doanh thu (triệu Rúp)	Dưới 60	60-400	400-1.000
World Bank (Thỏa 2 trong 3 điều kiện)	Số người lao động trung bình hằng năm (người)	N/A	Dưới 50	Dưới 300
	Tổng tài sản (triệu USD)	N/A	Dưới 3	Dưới 15
	Doanh thu hằng năm (triệu USD)	N/A	Dưới 3	Dưới 15
Bangladesh	Số người lao động (người)	16-30	31 – 120	121 – 300
	Doanh thu (triệu Taka)	1-7.5	7.5-150	150-500

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ Turner và Ledwith (2016); EU recommendation 2003/361; Prange và Zhao (2018); Wach (2015) và Md. Nur (2018)*

Nhìn qua bảng trên ta có thể thấy về tiêu chí số lượng người lao động thì Trung Quốc cao hơn so với các nước còn lại với con số 1.000 người. Còn về chỉ tiêu doanh thu có thể thấy Trung Quốc tiếp tục là nước vượt trội hơn so với những nước còn lại với 400 triệu Nhân dân Tệ (tương đương khoảng 53,5 triệu Euro). Trong khi đối với các nước còn lại doanh thu lần lượt là 50 triệu Euro tại Liên Minh Châu Âu, 1.000 triệu Rúp (khoảng 4,8 triệu Euro) ở Nga, với World Bank là 15 triệu USD (khoảng 12,9 triệu Euro) và 500 triệu Taka (khoảng 5 triệu Euro) tại Bangladesh. Vì vậy có thể thấy nếu một doanh nghiệp có khoảng 1.000 người lao động có thể được xem là vừa và nhỏ tại Trung Quốc nhưng đối với các nước khác trên thế giới như Mỹ, Nga, Liên Minh Châu Âu, ... thì lại được coi là doanh nghiệp lớn. Từ đó, có thể thấy rằng

một khi đã lựa chọn nghiên cứu các DNNVV, ta cần phải xác định rõ phạm vi nghiên cứu là tại quốc gia hay khu vực nào để tránh những sự nhầm lẫn không cần thiết.

Trong phạm vi khóa luận này, tác giả sử dụng tiêu chí phân loại DNNVV dựa theo *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP* về Luật hỗ trợ DNNVV làm cơ sở lí luận cho nghiên cứu. Lý do tác giả không sử dụng văn bản hiện hành mới nhất là *Nghị định số 80/2021/NĐ-CP* là vì bộ dữ liệu tác giả dùng thực hiện nghiên cứu là từ giai đoạn năm 2015 đến 2019. Theo nghị định, DNNVV được phân loại trên ba lĩnh vực chính là lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; lĩnh vực công nghiệp và xây dựng và lĩnh vực thương mại và dịch vụ. Tiêu chí để xác định DNNVV dựa trên ba tiêu chí chính là số người lao động, doanh thu hàng năm và tổng nguồn vốn. Bảng bên dưới thể hiện cụ thể các tiêu chí phân loại DNNVV đối với từng nhóm ngành khác nhau

**Bảng 2.2 Tiêu chí phân loại DNNVV tại Việt Nam**

	DN siêu nhỏ			DN nhỏ			DN vừa		
	Số lao động	Doanh thu	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Doanh thu	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Doanh thu	Tổng nguồn vốn
I. Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản và công nghiệp, xây dựng	Không quá 10 người	Không quá 3 tỷ đồng	Không quá 3 tỷ đồng	Trên 10 người đến 100 người	Trên 3 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Trên 3 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	Trên 100 người đến 200 người	Trên 50 tỷ đồng đến 200 tỷ đồng	Trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng
II. Thương mại, dịch vụ	Không quá 10 người	Không quá 10 tỷ đồng	Không quá 3 tỷ đồng	Trên 10 người đến 50 người	Trên 10 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Trên 3 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Trên 50 người đến 100 người	Trên 100 tỷ đồng đến 300 tỷ đồng	Trên 50 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng

*Nguồn: Nghị định 39/2018/NĐ-CP*

Từ bảng trên ta có thể thấy rõ hai lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản và công nghiệp, xây dựng có sự giống nhau ở tất cả các tiêu chí. Trong khi đó, lĩnh vực thương mại dịch vụ lại có những sự khác biệt về số lượng lao động, doanh thu và nguồn vốn. Điều này có thể được lí giải thông qua đặc tính của ngành thương mại

dịch vụ thường không cần yêu cầu quá nhiều lao động tuy nhiên cần phải có một nguồn vốn lớn để đầu tư bên cạnh đó thì thông thường ngành thương mại dịch vụ sẽ có doanh thu hằng năm cao hơn so với hai nhóm ngành còn lại.

### 2.2.3. Ưu nhược điểm và vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Về *Ưu điểm*, thứ nhất, DNNVV có sự đơn giản trong bộ máy quản lý cũng như cách vận hành (Pedersen, 2009; Modina và Pietrovito, 2014; Bensaada và Taghezout, 2019). Sự đơn giản này đến từ số lượng lao động còn thấp cũng như nguồn vốn hạn chế cho nên có sự tinh giản trong bộ máy để có thể dễ dàng quản lý cũng như tăng sự hiệu quả trong hoạt động của công ty. Thứ hai, sự linh hoạt và dễ thích ứng trước sự thay đổi của môi trường xung quanh (Levy và Powell, 1998; Gubitta và Gianecchini, 2002; Alpkán và các cộng sự, 2007; Mesu và các cộng sự, 2012). Với bộ máy quản lý gọn nhẹ và mối quan hệ trực tiếp với người tiêu dùng và thị trường đã tạo điều kiện cho các DNNVV dễ dàng thích ứng với sự thay đổi môi trường bên cạnh đó với tính năng động vốn có, doanh nghiệp có thể đổi mới sản phẩm hoặc phương án sản xuất kinh doanh khi có sự thay đổi về thị trường bên ngoài (Vũ Thị Thanh Phương, 2008). Thứ ba, khả năng chuyên môn hóa cao hơn của DNNVV (Van Der Heijden, 2001; Kiseleva và các cộng sự, 2019) đến từ việc sở hữu nguồn lực hữu hạn, do đó DNNVV có xu hướng tập trung hơn vào những ngành thực sự là điểm mạnh của mình nhằm tối đa hóa lợi nhuận cũng như tối thiểu hóa chi phí.

Về *Nhược điểm*, đầu tiên là hạn chế về tài chính của DNNVV (Cassar và Holmes, 2003; Yoshino và Taghizadeh-Hesary, 2018; Duan và các cộng sự, 2009) có bốn nguyên nhân chính khiến cho việc huy động vốn của DNNVV trở nên khó khăn đó là chi phí giao dịch cao, thông tin bất cân xứng, xếp hạng tín dụng thấp và cuối cùng là DNNVV có rủi ro hoạt động cao hơn. Đây có thể được xem là điểm yếu lớn nhất đối với các DNNVV, và vì nhược điểm này dẫn đến một nhược điểm tiếp theo đó chính là khả năng phát triển và sống sót thiếu ổn định của DNNVV. Nghiên cứu Okpara (2011) chỉ ra rằng, thiếu hụt về hỗ trợ tài chính, quản lý kém, tham nhũng, thiếu đào tạo, kinh nghiệm không nhiều, cơ sở hạ tầng yếu kém, không đủ lợi nhuận và nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ thấp là những yếu tố cản trở sự phát triển và tồn tại của các DNNVV. Bên cạnh đó, một nhược điểm nữa có thể thấy của DNNVV là sự mâu thuẫn giữa lợi nhuận và lợi ích xã hội. Vấn đề về CSR (trách nhiệm xã hội doanh

ngiệp) đối với DNNVV được nhắc đến qua các nghiên cứu của Murillo và Lozano (2006), Morsing và Perrini (2009) và Fassin (2008). Cũng trong nghiên cứu của Fassin (2008) cho rằng cách để các DNNVV có thể thực hiện trách nhiệm xã hội không nằm trong việc hợp thức hóa luật mà nằm trong văn hóa của doanh nghiệp nói riêng và văn hóa của các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế nói chung.

Về *vai trò*, Doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Bài nghiên cứu tổng hợp của Savolachi và Robu (2011) chỉ ra rằng số liệu thống kê cho thấy ở hầu hết các quốc gia, số lượng các DNNVV chiếm đến 99% tổng số công ty và có tác động đáng kể đến GDP và nguồn cung việc làm. Bên cạnh đó, các DNNVV đóng một vai trò duy nhất, tích cực và quan trọng trong quá trình đổi mới bằng khả năng phát minh ra không gian công nghệ mới và cải tiến mạng thông tin công nghệ cao (Almeida, 2004). Cuối cùng, các DNNVV thường có những đặc tính như tinh thần kinh doanh cao, mối quan hệ giữa các cá nhân mạnh mẽ và sự gắn kết nhóm rõ rệt, tính linh hoạt, mềm dẻo và năng động của tổ chức. Các đặc tính này cũng là biểu hiện của một nền kinh tế dựa trên tri thức hơn là dựa trên nguồn lực vật chất. Vì vậy, có sự hài hòa cao giữa công ty nhỏ và nền kinh tế dựa trên tri thức (Nicolescu, 2001). Nói cách khác, các DNNVV đóng vai trò chủ chốt trong cuộc cách mạng kinh tế tri thức.

### **2.3. Cơ sở lý thuyết về tăng trưởng doanh nghiệp**

#### *2.3.1 Định nghĩa về tăng trưởng*

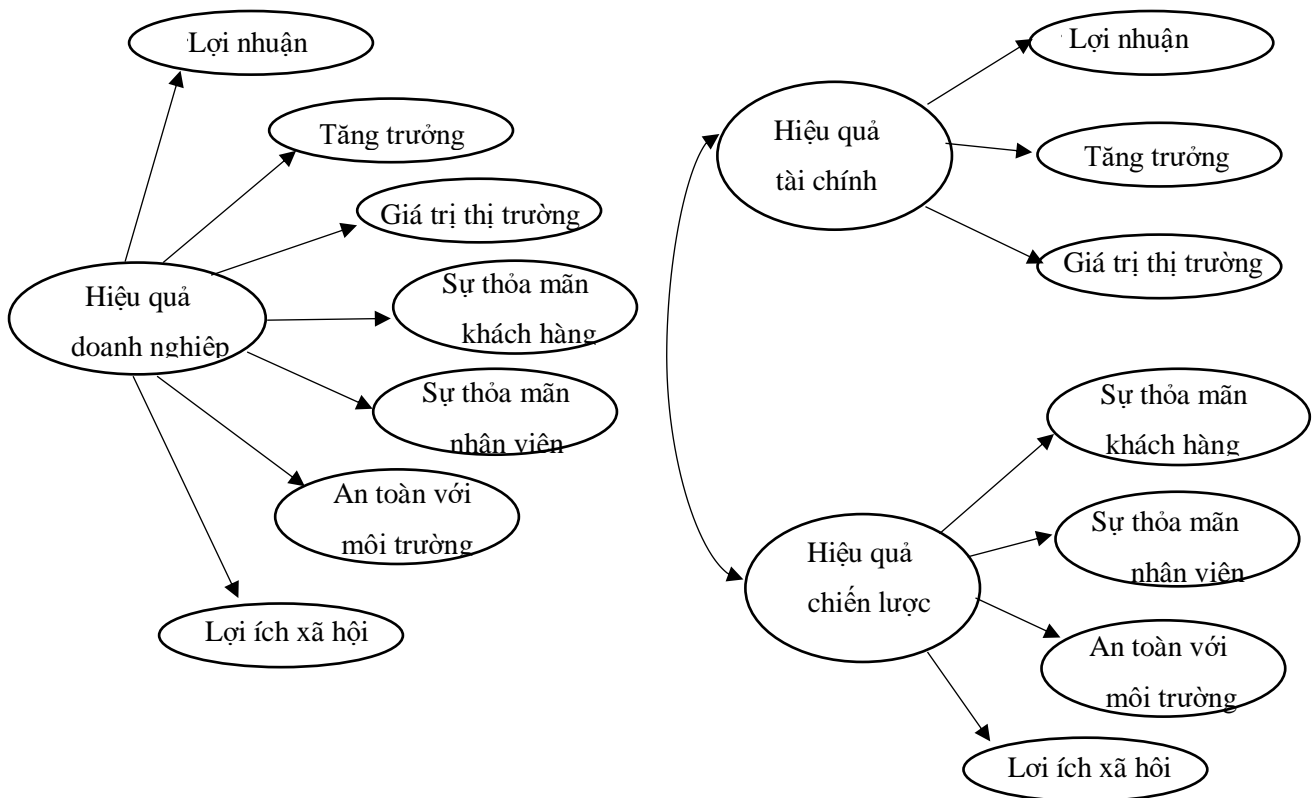
Đã có nhiều nghiên cứu khác nhau đưa ra định nghĩa về tăng trưởng dưới cấp độ doanh nghiệp. Tác giả sử dụng định nghĩa về tăng trưởng của Penrose (1959) vì nhận thấy định nghĩa này có tính chất khái quát và đầy đủ hơn. Nghiên cứu này cho biết tăng trưởng có thể định nghĩa qua hai cách. Một là "Sản phẩm của quá trình nội bộ trong sự phát triển của doanh nghiệp", cho biết sự gia tăng một hoặc nhiều đặc điểm của một đối tượng hoặc một quá trình chất lượng. Hai là sự gia tăng về số lượng, chẳng hạn như doanh số bán hàng, sản xuất hoặc doanh thu hàng năm. Trong bài nghiên cứu này, tác giả chỉ tập trung đến cách định nghĩa thứ hai nghĩa là sự gia tăng về số lượng các yếu tố cơ bản như doanh thu, lợi nhuận, số lao động hay tài sản.

Vì tăng trưởng là một yếu tố thành phần trong hiệu quả doanh nghiệp, tác giả bắt đầu từ trình bày khái quát các thành phần có trong hiệu quả doanh nghiệp. Hầu hết



các nghiên cứu thường đi từ mô hình đánh giá hiệu quả doanh nghiệp khi nói vấn đề về tăng trưởng. Xây dựng mô hình nhằm đánh giá hiệu quả doanh nghiệp là một chủ đề đáng chú ý trong những năm gần đây. Bài nghiên cứu của Santos và Brito (2012) là một trong những nghiên cứu đáng chú ý về cách đo lường hiệu quả doanh nghiệp. Bài nghiên cứu này không chỉ tổng hợp hầu hết các nghiên cứu trước đây về đo lường hiệu quả doanh nghiệp mà còn đưa ra những đề xuất cho mô hình đánh giá. Bài nghiên cứu này cho rằng có hai cấu trúc để đánh giá hiệu quả doanh nghiệp đó là cấu trúc bậc hai (biểu đồ bên phải) và cấu trúc bậc một (biểu đồ bên trái) được minh họa bên dưới

**Biểu đồ 2.1 Mô hình đánh giá hiệu quả doanh nghiệp**



*Nguồn: Santos và Brito, 2012*

Về cấu trúc bậc một, đặc điểm có thể thấy được là “cấu trúc tồn tại ở mức độ sâu hơn so với kích thước. Nó là hoạt động dưới dạng phương sai được chia sẻ giữa các yếu tố” (Miller và các cộng sự, 2013). Bằng cách kết hợp giữa nhiều yếu tố với nhau như lợi nhuận, tăng trưởng hay lợi ích xã hội, ... các nhà nghiên cứu có thể giảm thiểu được rủi ro thiếu hoàn hảo nếu chỉ dùng một hoặc một vài yếu tố. Lấy ví dụ, nghiên cứu của Dess và Robinson (1984) đưa ra dữ liệu ủng hộ cho mô hình này

ngoài ra còn cho rằng có sự tương quan chủ quan lẫn khách quan giữa những chỉ số đo về hiệu quả doanh nghiệp và hai chỉ số tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) và tăng trưởng doanh thu bên cạnh đó là một vài sự chông chéo giữa các chỉ số đo này với nhau. Nghiên cứu của Fryxell và Barton (1990) ủng hộ một phần quan điểm này và cho rằng các nhà nghiên cứu nên sử dụng phương pháp này để đo lường hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Về mặt phương pháp, cấu trúc này ủng hộ cho việc sử dụng nhiều yếu tố tuy nhiên các yếu tố này không được sử dụng riêng biệt để phân tích mà thay vào đó chúng được sử dụng để giảm thiểu khuyết điểm của bất kỳ thước đo nào với phương sai chung và chỉ dùng một bậc duy nhất (Edward, 2001).

Đối với cấu trúc bậc hai, có thể thấy từ biểu đồ 2.1 hiệu quả của doanh nghiệp được chia làm hai nhóm chính là hiệu quả tài chính và hiệu quả về chiến lược. Hiệu quả tài chính bao gồm ba yếu tố chính lần lượt là lợi nhuận, tăng trưởng và giá trị thị trường của doanh nghiệp trong khi đó hiệu quả chiến lược bao gồm bốn yếu tố chính là sự thỏa mãn khách hàng, sự thỏa mãn nhân viên, an toàn với môi trường và lợi ích xã hội. Cấu trúc bậc hai này lần đầu được đề xuất trong nghiên cứu của Venkatraman và Ramanujam (1986) với mô hình khái niệm đề xuất một cách trình bày thay thế cấu trúc bậc một, trong đó hiệu suất sẽ có hai chiều bậc hai: khía cạnh tài chính, được thể hiện bằng khả năng sinh lời, tăng trưởng và giá trị thị trường; và lĩnh vực hoạt động, bao gồm các khía cạnh cạnh tranh phi tài chính, như sự hài lòng của khách hàng, chất lượng, sự đổi mới, sự hài lòng của nhân viên và danh tiếng. Có thể thấy được khác với cấu trúc bậc một thường khái niệm hóa hiệu quả công ty theo kiểu chung để từ đó phát triển lý thuyết thì cấu trúc bậc hai sử dụng các yếu tố cụ thể và riêng biệt hơn nhằm từ đó đưa ra lý thuyết liên kết chặt chẽ với cấu trúc cụ thể này. Về tổng thể, cấu trúc bậc hai là một sự đánh đổi giữa sự tối giản của cấu trúc bậc một thay vào đó là tính chính xác hơn của mô hình từ đó những giải thích và dự báo trở nên hợp lý và có ý nghĩa hơn (Miller và các cộng sự, 2013). Vì vậy, tùy vào mục đích và hướng nghiên cứu, các nhà nghiên cứu có thể cân nhắc giữa hai sự đánh đổi này nhằm đưa ra lựa chọn cấu trúc phù hợp đối với mô hình.

### *2.3.2 Các chỉ số cơ bản về tăng trưởng của doanh nghiệp*

Từ các yếu tố lợi nhuận, tăng trưởng, giá trị thị trường, sự thỏa mãn khách hàng, sự thỏa mãn nhân viên, an toàn với môi trường, lợi ích xã hội sẽ có các chỉ số tương

ứng nhằm đánh giá từng yếu tố này. Các chỉ số được lựa chọn đối với từng yếu tố sẽ dựa trên mô hình, hướng nghiên cứu hoặc cũng có thể là dữ liệu sẵn có. Bảng 2.3 minh họa một vài chỉ số cho các yếu tố này.

**Bảng 2.3 Các chỉ số đánh giá những yếu tố của hiệu quả doanh nghiệp**

<b>Yếu tố</b>	<b>Chỉ số</b>
Lợi nhuận	ROA, ROE, ROI, Lợi nhuận ròng/Doanh thu, Biên EBITDA, Giá trị gia tăng kinh tế (EVA)
Giá trị thị trường	Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (EPS), mức độ cải thiện giá cổ phiếu, lợi tức cổ tức, biến động giá cổ phiếu
Tăng trưởng	Tăng trưởng thị phần, tăng trưởng tài sản, tăng trưởng doanh thu ròng, tăng trưởng lợi nhuận ròng, tăng trưởng số nhân viên
Sự thỏa mãn khách hàng	Dịch vụ hậu mãi, số lượng sản phẩm hoặc dịch vụ mới được giới thiệu, Số lượng phản hồi tiêu cực, xác suất quay lại mua hàng.
Sự thỏa mãn nhân viên	Đầu tư vào đào tạo nhân viên, chính sách lương thưởng, kế hoạch sự nghiệp, môi trường tổ chức
An toàn với môi trường	Mức độ phát thải chất ô nhiễm, sử dụng vật liệu có thể tái chế, số vụ kiện môi trường
Lợi ích xã hội	Thiểu số việc làm, số lượng dự án phục vụ xã hội, khách hàng và cơ quan quản lý

*Nguồn: Santos và Brito, 2012*

Trong bối cảnh của bài nghiên cứu, tác giả chỉ tập trung vào yếu tố tăng trưởng của doanh nghiệp và các chỉ số liên quan đến tăng trưởng. Sự phát triển của một DN có thể có nhiều yếu tố và bao gồm các quá trình phức tạp liên quan đến sự phát triển bên trong để làm tăng giá trị của DN. Do đó, các chỉ số thể hiện sự phát triển bên trong DN là các chỉ số phù hợp để đánh giá tăng trưởng doanh nghiệp.

Nhìn chung, tăng trưởng DN thể hiện qua nhiều phương diện như doanh thu, lợi nhuận, tài sản hay số lượng lao động. Việc lựa chọn các chỉ số đánh giá hoàn toàn dựa trên ý kiến chủ quan của tác giả bài nghiên cứu. Thông thường, các chỉ số thường được lựa chọn là doanh thu, tài sản và số lượng lao động. Bảng 2.4 tóm tắt các chỉ

được lựa chọn trong các bài nghiên cứu trước đây. Gần đây đã có nhiều hơn các bài nghiên cứu về mô hình tăng trưởng đặc biệt là đối với các DNNVV.

**Bảng 2.4 Tóm tắt một số bài nghiên cứu các chỉ số cơ bản của tăng trưởng DN**

<b>Tác giả</b>	<b>Năm</b>	<b>Chỉ số được lựa chọn</b>
Weinzimmer và các cộng sự	1998	Doanh thu, tài sản, nhân viên, biên lợi nhuận tổng tài sản, lãi gộp bán hàng, ROE.
Lee và Tsang	2001	Tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, tổng tài sản
Delmar và các cộng sự	2003	Trị tuyệt đối và tương đối của tổng tăng trưởng việc làm, trị tuyệt đối và tương đối tăng trưởng doanh thu, ROA, tỉ lệ thanh khoản nhanh và hiện thời, tỉ lệ vốn chủ sở hữu.
Santos và Brito	2012	Tăng trưởng thị phần, tăng trưởng tài sản, tăng trưởng doanh thu thuần, tăng trưởng lợi nhuận thuần, tăng trưởng số lượng nhân viên.
Lekovic và Maric	2015	Phần trăm tăng trưởng của việc làm, phần trăm tăng trưởng của tổng thu nhập, phần trăm tăng trưởng của tài sản, lợi nhuận, lợi nhuận trên mỗi nhân viên, đòn bẩy tích hợp

*Nguồn: Lin và các cộng sự (2020); Santos và Brito (2012)*

Theo bảng 2.4, nghiên cứu của Weinzimmer và các cộng sự (1998) dự báo tăng trưởng doanh nghiệp bằng các chỉ số đơn giản, chưa qua nhiều tính toán tuy nhiên vẫn tập trung trên ba nhân tố chính là doanh thu, tài sản và nhân viên. Nghiên cứu của Lee và Tsang (2001) đã bắt đầu xuất hiện yếu tố tốc độ tăng trưởng doanh thu bên cạnh đó là kết hợp các chỉ số đơn giản khác như lợi nhuận, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và tổng tài sản nhằm tăng tính chính xác cho dự báo. Nghiên cứu của Delmar và các cộng sự (2003) sử dụng các giá trị tương đối và tuyệt đối để đo lường tăng trưởng doanh nghiệp. Phương pháp tiếp cận tăng trưởng tuyệt đối chỉ ra sự tăng trưởng bằng cách đo lường hai giai đoạn cụ thể và chủ yếu được sử dụng khi nghiên cứu sự tăng trưởng trong các tổ chức doanh nghiệp nhỏ. Ngược lại, tăng trưởng tương đối đề cập đến những thay đổi tương đối trong một chỉ số tăng trưởng; điều này chủ yếu được sử dụng trong các nghiên cứu kinh tế lao động của các tổ chức kinh doanh lớn hơn. Vì vậy, các nhà nghiên cứu phải lựa chọn cẩn thận cách tiếp cận đo lường của họ để tránh kết quả thiên lệch dựa trên quy mô của tổ chức, vì đo lường sự tăng trưởng bằng cách sử dụng các phương pháp tiếp cận tuyệt đối hoặc tương đối sẽ thu

được các kết quả khác nhau (Wiklund và các cộng sự, 2009). Đối với nghiên cứu của Santos và Brito (2012) các chỉ số lựa chọn sau khi tổng hợp từ mười tạp chí khác nhau với 177 bài nghiên cứu thực nghiệm từ đó chọn ra được 37 chỉ số dự báo hiệu quả doanh nghiệp và trong số đó là năm chỉ số dự báo cho tăng trưởng của doanh nghiệp. Cuối cùng, bài nghiên cứu của Lekovic và Maric (2015) bên cạnh các chỉ số dự báo tăng trưởng hay gặp như phần trăm tăng trưởng của việc làm, phần trăm tăng trưởng của tổng thu nhập, phần trăm tăng trưởng của tài sản, lợi nhuận thì nhóm tác giả có bổ sung thêm chỉ số lợi nhuận trên mỗi nhân viên và đặc biệt là đòn bẩy tích hợp.

Vì không có cách tiếp cận nào là tốt nhất và tồn tại nhiều phương pháp để đánh giá mức tăng trưởng, các nhà nghiên cứu nên sử dụng nhiều kỹ thuật đánh giá khác nhau để minh họa toàn diện hơn bất kỳ mối quan hệ thực nghiệm nào. Ngoài ra, nhiều đánh giá cung cấp cho các nhà nghiên cứu cơ hội để hình thành một phương pháp tối ưu về các mục tiêu cụ thể của nghiên cứu; sau đó họ có thể so sánh kết quả của họ với các nghiên cứu trước đây bằng cách sử dụng các phương pháp đánh giá tăng trưởng khác nhau. Trong phạm vi bài nghiên cứu này, tác giả sẽ sử dụng các chỉ số tăng trưởng của doanh nghiệp về tài sản, doanh thu, số lao động, năng suất lao động và cả giá trị gia tăng trên mỗi lao động

#### **2.4. Cơ sở lý thuyết về tác động xuất khẩu đến tăng trưởng tại các DNNVV:**

Nhắc đến xuất khẩu tại các DN, những nghiên cứu trước đây hầu hết đều tập trung khía cạnh của năng suất doanh nghiệp nhiều hơn là tăng trưởng. Tuy nhiên, tác giả cũng đã tổng hợp được một số bài nghiên cứu có sử dụng yếu tố tăng trưởng khi nhắc đến xuất khẩu doanh nghiệp. Nghiên cứu của Brixey và Kohaut (1999) về tốc độ phát triển nhân công của các DN nhỏ và mới tại Đông Đức đề cập đến xuất khẩu là một trong những nhân tố gây tác động. Nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) đánh giá về tác động của xuất khẩu đến các yếu tố của doanh nghiệp như tổng lao động, giao hàng, giá trị gia tăng trên mỗi lao động, năng suất tổng hợp nhân tố (TFP), lương trung bình, ... Đây là một trong những nghiên cứu hiếm hoi có đánh giá tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng của các yếu tố nêu trên giúp ta có được cái nhìn tổng quát hơn về sự tăng trưởng trong các khía cạnh doanh nghiệp. Nghiên cứu của Davidsson và các cộng sự (2002), về các yếu tố tác động đến tăng trưởng doanh

ngành tại Thụy Điển có nhắc đến yếu tố xuất khẩu của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Castellani (2002) cho thấy xuất khẩu đóng góp cho sự tăng trưởng năng suất lao động qua hai kênh chính là sự khai thác tính kinh tế theo quy mô và học hỏi được kinh nghiệm từ xuất khẩu. Nghiên cứu này cho thấy phần lớn sự đóng góp của xuất khẩu là thông qua học hỏi kinh nghiệm. Nghiên cứu của Lafuente và các cộng sự (2018) về tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng số lao động trong DNNVV cho thấy các doanh nghiệp xuất khẩu có sự tăng trưởng về nhân công đáng kể hơn so với các DN không tham gia xuất khẩu.

Đối với các nghiên cứu trong nước, nghiên cứu của Nguyễn Hiệp và Hiroshi Ohta (2009) đánh giá tác động cường độ xuất khẩu lên sự tăng trưởng DN thông qua các yếu tố như năng suất nhân tố tổng hợp (TFP), năng suất lao động, số lao động, lương trung bình và doanh thu. Nghiên cứu của Phạm Thị Thu Trà và Hoàng Thị Anh Ngọc (2014) xem xét mối liên hệ giữa tình trạng xuất khẩu lên các yếu tố của doanh nghiệp như doanh thu, giá trị gia tăng, quy mô, số lao động, lương trung bình, năng suất, mức độ chiếm dụng vốn, ... Cả hai bài nghiên cứu này đều kiểm định cả hai học thuyết cơ chế “tự lựa chọn” và “học hỏi thông qua xuất khẩu” và đều tìm ra bằng chứng thực nghiệm cho cả hai học thuyết tại Việt Nam.

Trong phạm vi khóa luận này, tác giả lựa chọn sử dụng nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) làm cơ sở lý luận chính cho bài nghiên cứu này. Nguyên nhân chính tác giả sử dụng nghiên cứu này làm cơ sở lý luận vì bài nghiên cứu đánh giá tác động của cả hai học thuyết nêu trên. Phương pháp bài nghiên cứu sử dụng đơn giản nhưng đưa ra cái nhìn trực quan về mối liên hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng đưa ra so sánh cụ thể giữa các DN xuất khẩu không xuất khẩu thông qua đánh giá các đặc điểm trước khi DN xuất khẩu gia nhập và tình trạng xuất khẩu tác động như thế nào lên các DN. Tác giả nhận thấy bài nghiên cứu hoàn toàn phù hợp với bộ dữ liệu sẵn có cũng như hướng nghiên cứu mà tác giả hướng đến.

*Sơ kết Chương 2: Chương 2 trình bày về cơ sở lý thuyết chính cho bài khóa luận tốt nghiệp. Chương 2 đã trình bày cơ sở lý thuyết về xuất khẩu mà cụ thể ở đây là xuất khẩu tại các DNNVV. Bên cạnh đó, chương 2 còn trình bày thêm cơ sở lý thuyết về DNNVV cũng như về tăng trưởng doanh nghiệp, các chỉ số về tăng trưởng tác giả sử dụng trong nghiên cứu này. Cuối cùng, tác giả đưa ra cơ sở lý thuyết về tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng. Thông qua chương 2, tác giả mong muốn cơ lý thuyết này là nền tảng lý luận vững chắc cho nghiên cứu. Từ đó tác giả có thể xây dựng mô hình phù hợp đánh giá được mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng đối với các DNNVV tại Việt Nam.*

### CHƯƠNG 3: THU THẬP DỮ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

#### 3.1. Khái quát về doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam

##### 3.1.1 Giới thiệu về DNNVV tại Việt Nam

Bảng 3.1 thống kê số lượng các DN theo quy mô tại Việt Nam giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2019 vào ngày 31/12 của các năm. Trong giai đoạn 10 năm này, tỷ trọng của các DNNVV luôn ở mức rất cao (khoảng 98%). Bảng 3.1 bên dưới thể hiện chi tiết số liệu.

**Bảng 3.1 Số lượng DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2010-2019**

Năm	Tổng số DN	DNNVV		DN siêu nhỏ		DN nhỏ		DN vừa	
		Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
2010	279.360	272.284	97,47	187.580	67,15	79.085	28,31	5.618	2,01
2011	324.691	316.941	97,61	216.732	66,75	93.356	28,75	6.853	2,11
2012	332.672	324.809	97,64	225.037	67,65	93.036	27,97	6.735	2,02
2013	373.213	363.940	97,52	258.992	69,4	98.026	26,27	6.922	1,86
2014	402.251	393.928	97,93	287.595	71,5	99.003	24,61	7.330	1,82
2015	442.885	432.693	97,7	303.937	68,69	120.636	27,2	8.120	1,83
2016	517.924	507.860	98,06	385.262	74,39	114.115	22,03	8.483	1,64
2017	560.407	544.209	97,11	356.093	63,54	168.035	29,98	20.081	3,58
2018	610.737	593.729	97,22	382.444	62,6	189.979	31,1	21.306	3,5
2019	668.505	651.138	97,4	449.031	67,2	179.319	26,8	22.788	3,4

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Tổng cục Thống kê, VCCI, “Sách trắng DNNVV Việt Nam 2014”, “Sách trắng DNVN 2020”, “Sách trắng DNVN 2021”.*

Nhìn qua bảng 3.1, ta có thể thấy rõ số lượng DN qua các năm liên tục tăng thể hiện nền kinh tế đang phát triển. Chỉ trong vòng 10 năm, số lượng DN đã tăng từ 279.360 lên 668.505 (gần gấp 2.4 lần). Dù số lượng các DN luôn tăng tuy nhiên có thể thấy tỷ trọng của các DNNVV luôn giữ ở mức ổn định là 98%, qua đó ta có thể thấy được vai trò quan trọng của các DNNVV đối với nền kinh tế. Bên cạnh đó, số



lượng các DN ở từng quy mô khác nhau luôn tăng ở mức ổn định, đáng chú ý là trong giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2017, số lượng DN quy mô vừa có sự tăng đột biến từ 8.483 DN lên đến 20.081 DN. Điều này là hoàn toàn dễ hiểu bởi vì trong năm 2017, dòng vốn FDI đổ vào Việt Nam tăng mạnh nhất trong 10 năm trở lại đây. Cụ thể là FDI đạt mức kỷ lục, lên tới 17,5 tỷ USD, tăng 10,8% so với năm 2016. Cũng trong năm 2017, số lượng DN thành lập mới trong năm 2017 tăng mạnh, vượt cả con số kỷ lục là 110 nghìn DN vào năm 2016. Theo Tổng cục Thống kê, cả nước có 126.859 DN thành lập mới, với tổng số vốn đăng ký 1.295,9 nghìn tỷ đồng, tăng 15,2% về số DN và 45,4% về số vốn đăng ký so với năm 2016. Có thể thấy, nền kinh tế Việt Nam đang ngày càng thu hút đầu tư từ nước ngoài, điều này khiến cho khu vực DNNVV của Việt Nam trở nên đa dạng hơn vì có thêm sự góp mặt của những nhà đầu tư nước ngoài bên cạnh những nhà đầu tư trong nước. Sự cạnh tranh này giúp nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển.

Bên cạnh việc tỷ trọng các DN có quy mô vừa có xu hướng tăng qua các năm thì các DN siêu nhỏ và DN nhỏ vẫn giữ tỷ trọng cao qua các năm với tỷ trọng bình quân trong giai đoạn này lần lượt là khoảng 68% và 27%. Dễ thấy rằng, việc thành lập các DN nhỏ và siêu nhỏ không yêu cầu nguồn vốn quá lớn hay lượng lao động dồi dào, bên cạnh đó Nhà nước luôn cố gắng tạo điều kiện thuận lợi giúp các chủ DN có thể thực hiện những dự án đầu tư và hoạt động kinh doanh. Vì vậy các DN nhỏ và siêu nhỏ dù có doanh thu và lợi nhuận chưa cao nhưng do có số lượng lớn, vẫn đóng góp rất nhiều cho nền kinh tế và sự phát triển của đất nước.

Bảng 3.2 và 3.3 lần lượt trình bày số lượng và tỷ trọng các doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh tại thời điểm 1/1/2017 phân theo quy mô và loại hình doanh nghiệp được Tổng cục thống kê ghi nhận trong cuộc tổng điều tra kinh tế vào năm 2017. Trong số 507.860 DNNVV, có đến 494.446 DN thuộc khu vực ngoài nhà nước, chiếm tỷ trọng lên đến 97,36%. Khu vực DN FDI đứng thứ hai với 11.836 DN, chiếm tỷ trọng 23,3% và khu vực DN nhà nước đứng cuối cùng với 1.578 DN (0,31%).

**Bảng 3.2 Số doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2017 phân theo quy mô và theo loại hình doanh nghiệp**

<b>Loại hình DN</b>	<b>Tổng số</b>	<b>DN lớn</b>	<b>DNNVV</b>	<b>DN vừa</b>	<b>DN nhỏ</b>	<b>DN siêu nhỏ</b>
Tổng số	517.924	10.064	507.860	8.483	114.115	385.262
DN Nhà nước	2.698	1.120	1.578	392	1.046	140
DN ngoài Nhà nước	500.654	6.208	494.446	6.945	106.776	380.725
DN FDI	14.572	2.736	11.836	1.146	6.293	4.397

*Nguồn: Tổng cục thống kê*

**Bảng 3.3 Cơ cấu doanh nghiệp theo quy mô và loại hình DN tính đến 01/01/2017**

<b>Loại hình DN</b>	<b>Tổng số</b>	<b>DN lớn</b>	<b>DNNVV</b>	<b>DN vừa</b>	<b>DN nhỏ</b>	<b>DN siêu nhỏ</b>
Tỷ trọng	100	1,9	98,1	1,6	22,0	74,4
DN Nhà nước	100	41,5	58,5	14,5	38,8	5,2
DN ngoài Nhà nước	100	1,2	98,8	1,4	21,3	76,0
DN FDI	100	18,8	81,2	7,9	43,2	30,2

*Nguồn: Tổng cục thống kê*

Bên cạnh đó, phần lớn các DN ngoài nhà nước có tỷ trọng DNNVV rất lớn lên đến 98,8% trong đó DN nhỏ chiếm 21,3% và DN lớn chiếm 76%. Khu vực DN nhà nước có xu hướng phân bổ đồng đều hơn khi các DN lớn chiếm 41,5% thì các DNNVV chiếm 58,5% trong đó tập trung chủ yếu ở khu vực DN nhỏ với 38,8%. Điều này thể hiện nhà nước đang cố gắng đầu tư và phân bổ nguồn vốn hợp lý và đồng đều giữa các khu vực nhằm có thể nắm được quyền kiểm soát đối với các nhóm ngành quan trọng cần điều tiết để giúp nền kinh tế phát triển một cách ổn định hơn. Khu vực

DN FDI có tỷ trọng DN lớn và DNNVV lần lượt là 18,8% và 81,2%, khác với các nhà đầu tư trong nước tập trung chủ yếu vào khu vực các DN siêu nhỏ, các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện việc đầu tư khá đồng đều giữa hai khu vực DN nhỏ và siêu nhỏ với tỷ trọng lần lượt là 43,2% và 30,2%.

Bảng 3.4 thể hiện một số chỉ tiêu cơ bản của DN Việt Nam phân theo quy mô bình quân giai đoạn 2011-2015 và giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2019 vào thời điểm ngày 31/12 hằng năm. Ta có thể thấy được tổng nguồn vốn đã có sự gia tăng đáng kể từ bình quân giai đoạn 2011-2015 đến năm 2019 từ 5.661.547 lên 14.474.347 tỷ đồng, tăng 8.812.800 tỷ đồng. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn cũng tăng gấp 2,5 lần từ 1.935.204 tỷ đồng lên đến 4.939.389 tỷ đồng.

**Bảng 3.4 Một số chỉ tiêu tài chính của DNNVV bình quân giai đoạn 2011-2015 và giai đoạn 2017-2019 thời điểm 31/12 hằng năm**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Năm	Nguồn vốn	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	Doanh thu thuần	Lợi nhuận trước thuế
2011-2015	5.661.547	1.935.204	3.881.123	-932
2017	9.012.689	3.067.317	5.800.527	7.951
2018	11.833.345	4.171.933	6.440.216	-27.612
2019	14.474.347	4.939.389	7.236.898	-47.468

*Nguồn: “Sách trắng DN Việt Nam 2020”, “Sách trắng DN Việt Nam 2021”*

Về lợi nhuận trước thuế, mặc dù đã có lợi nhuận dương trong năm 2017 nhưng trong năm 2018 và 2019, lợi nhuận trước thuế liên tục giảm với con số khá lớn. Trong năm 2020, do chịu sự tác động lớn đến từ đại dịch COVID-19, các DNNVV gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Dự báo bình quân giai đoạn 2016-2020 sẽ có lợi nhuận trước thuế thấp hơn so với lợi nhuận trước thuế bình quân giai đoạn 2011-2015. Nhìn chung, các chỉ số tài chính cơ bản của các DNNVV theo thời gian

có xu hướng tăng, duy chỉ có lợi nhuận trước thuế của các DNNVV lại có xu hướng giảm vì nhiều lý do chủ quan lẫn khách quan.

**Bảng 3.5 Một số chỉ số phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp năm 2019**

Quy mô	Hiệu suất sử dụng lao động (Lần)	Chỉ số nợ (Lần)	Chỉ số quay vòng (Lần)	ROA (%)	ROE (%)	ROS (%)
DN siêu nhỏ	5,1	0,9	0,1	-1,3	-2,5	-10,0
DN nhỏ	15,4	1,6	0,8	-0,1	-0,2	-0,1
DN vừa	18,8	2,3	0,9	0,9	3,0	1,0
DN lớn	16,9	2,8	0,7	3,4	12,8	4,9
Tổng	15,8	2,1	0,6	2,2	6,8	3,4

Nguồn: “Sách trắng DN Việt Nam 2021”

Bảng 3.5 thể hiện các chỉ số phản ánh hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp năm 2019 theo quy mô. Nhìn qua bảng ta có thể thấy hiệu suất sử dụng của DN siêu nhỏ chỉ có 5,1 kém hơn rất nhiều so với các DN nhỏ, vừa và lớn với hiệu suất lần lượt là 15,4; 18,8 và 16,9. Điều này thể hiện việc các DN siêu nhỏ thường có số lượng lao động khá hạn chế và việc sử dụng lao động ở DN siêu nhỏ vẫn chưa thực sự hiệu quả. Về chỉ số nợ thì dễ dàng thấy được quy mô DN càng lớn thì DN càng có xu hướng sử dụng đòn bẩy tài chính nhiều hơn vì tính chất kinh doanh cũng như nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Khả năng quay vòng ở các DN nhỏ và DN vừa là cao nhất (0,8 và 0,9) tiếp theo đó là DN lớn (0,7) và cuối cùng là DN nhỏ (0,1). Về hiệu suất sinh lợi trên tài sản, vốn chủ sở hữu và doanh thu thuần có thể thấy chỉ có DN vừa và DN lớn mới có hiệu suất dương còn DN nhỏ và siêu nhỏ vẫn là hiệu suất âm. Có thể thấy được các DN nhỏ và siêu nhỏ vẫn chưa có thể tạo ra doanh thu đủ lớn để có thể khiến cho lợi nhuận dương vì vậy vẫn còn rất nhiều DN ở hai khu vực này khá chật vật trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

### 3.1.2 Vai trò chính của DNNVV đối với nền kinh tế của Việt Nam

Thứ nhất, DNNVV có vai trò thiết yếu đối với nền kinh tế Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tính đến hết 31/12/2020, cả nước có 811.538 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó 98% là

DNNVV đóng góp khoảng 43,2% tổng sản phẩm trong nước (GDP) và 31% xuất khẩu; đóng góp 29% vào tổng thu ngân sách hằng năm. Điều này cho thấy vai trò to lớn của DNNVV đối với nền kinh tế của Việt Nam. Bên cạnh đó nghiên cứu của Chu Thanh Hải (2020) thêm dẫn chứng cụ thể cho việc khu vực DNNVV tại Việt Nam đã thể hiện vai trò và những đóng góp quan trọng thúc đẩy sự chuyển mình và cất cánh của nền kinh tế: “Trong giai đoạn 2015-2017, khu vực kinh tế tư nhân (trong đó DNNVV là bộ phận quan trọng) đóng góp khoảng 50% GDP, trên 30% thu ngân sách nhà nước, 45% vốn đầu tư thực hiện toàn xã hội. Năm 2018, kinh tế tư nhân đóng góp khoảng 42,1% GDP của nền kinh tế và có dấu hiệu tăng lên [1, tr.24]. Thu ngân sách nhà nước từ các DN tư nhân liên tục tăng lên trên 16%. Thu ngân sách nhà nước từ sản xuất kinh doanh của khu vực kinh tế tư nhân vượt khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) và khu vực DN nhà nước. Những tín hiệu này phản ánh sự lớn mạnh về quy mô, số lượng chủ thể và sự cải thiện về hiệu quả của kinh tế tư nhân [1, tr.24]”. Sự có mặt của DNNVV góp phần quan trọng để tạo động lực tăng trưởng kinh tế. Nghiên cứu của Myslimi và Kacani (2016) đối với các DNNVV tại Albania đã cho quan điểm tương tự rằng các DN nhỏ tạo ra ảnh hưởng nhất định đối với nền kinh tế đất nước.

Thứ hai, DNNVV góp phần tạo công ăn việc làm cho người lao động. Trong “Báo cáo chính sách DNNVV và khởi nghiệp tại Việt Nam” của OECD cho thấy DNNVV tại Việt Nam đóng góp 47% lượng lao động và đóng góp 36% giá trị gia tăng quốc gia. Bên cạnh đó, Bộ Kế hoạch và đầu tư (2019) chỉ ra rằng bình quân mỗi năm (giai đoạn 2016-2017), khối DNNVV thu hút nhiều lao động nhất với 8,69 triệu lao động (chiếm 60,9% tổng lao động toàn bộ khu vực DN trong nền kinh tế). Trong hai năm 2017-2018, số DNNVV thành lập mới cũng đã tạo gần 2,3 triệu việc làm mới. Ngoài ra, nghiên cứu của Chu Thanh Hải (2020) đề cập: “Tốc độ tăng năng suất lao động (NSLĐ) của khu vực này tương đối ổn định. Mặc dù những năm gần đây, tốc độ tăng NSLĐ của cả nước liên tục có những biến động thì tốc độ tăng NSLĐ của khu vực kinh tế tư nhân, trong đó chủ yếu là DNNVV vẫn ổn định hơn so với các khu vực kinh tế nhà nước và khu vực FDI, xung quanh mức 4,8%-5,8% [7]”. Nghiên cứu của Brown và Earle (2001) tại Nga và OECD (1996) tại nhiều nước OECD cũng cho thấy tỷ lệ tạo việc làm ròng của các doanh nghiệp nhỏ dường như cao hơn so với các

DN lớn. Đồng quan điểm, nghiên cứu của Syed và các cộng sự (2012) tại Pakistan cho kết quả rằng DNNVV đóng góp vai trò tích cực đối sự phát triển nền kinh tế, thiết yếu trong thu nhập ngoại hối và GDP đất nước, tạo ra cơ hội việc làm và đóng góp lớn trong lĩnh vực xuất khẩu.

Nói tóm lại, doanh nghiệp nhỏ và vừa có một vai trò quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, tạo ra một giá trị công nghiệp đáng kể, tạo ra việc làm cho xã hội (Nguyễn Thị Hải Ninh, 2012). Không chỉ ở Việt Nam, trên thế giới vai trò của DNNVV đối với nền kinh tế đất nước được xem như xương sống của nền kinh tế (Trisha, 2011). Tính chất quan trọng của DNNVV là không thể bàn cãi, bên cạnh đó Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển tiếp từ nền kinh tế kế hoạch sang nền kinh tế tập trung (Trần Văn Thor, 2021). Do đó, nghiên cứu về sự tăng trưởng của DNNVV tại Việt Nam là vô cùng cần thiết.

### **3.2. Giới thiệu bộ dữ liệu nghiên cứu đối với DNNVV được khảo sát**

Doanh nghiệp là bộ phận quan trọng nhất quyết định tăng trưởng GDP nói riêng và sự lớn mạnh của đất nước nói chung, bởi vậy thông tin đầy đủ và chính xác về doanh nghiệp là rất cần thiết. Để đáp ứng yêu cầu đó, Tổng cục Thống kê có sự trợ giúp về kỹ thuật của Ngân hàng Thế giới đã tiến hành điều tra toàn bộ doanh nghiệp hàng năm từ năm 2001 đến nay. Những năm trước đây, việc thu thập dữ liệu được thực hiện theo hình thức điều tra gián tiếp hoặc trực tiếp bằng bảng hỏi giấy; điều tra viên liên hệ trực tiếp với doanh nghiệp để thu thập thông tin tại chỗ hoặc gửi bảng hỏi bằng giấy để doanh nghiệp trả lời. Từ năm 2020, phương án điều tra doanh nghiệp đã có sự thay đổi để phù hợp với tình hình mới. Đó là ứng dụng triệt để công nghệ thông tin trong thu thập, xử lý, tổng hợp, phân tích dữ liệu điều tra doanh nghiệp. Theo đó, khâu thu thập thông tin được thực hiện bằng phương pháp điều tra trực tuyến, doanh nghiệp cung cấp thông tin vào bảng hỏi điện tử trên website tùy theo doanh nghiệp thuộc đối tượng thực hiện phiếu 1A/ĐTDN-DN hay phiếu 1B/ĐTDN-DS. Đây là bước cải tiến đột phá tạo thuận lợi cho doanh nghiệp chủ động cung cấp thông tin, tiết kiệm thời gian, công sức. Sau khi đã thu thập và tổng hợp xong, dữ liệu sẽ được biên soạn và công bố trong “Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam” qua các

năm. Vì dung lượng có hạn nên bài khóa luận này chỉ sử dụng các số liệu thu thập được qua vào 5 năm (2015, 2016, 2017, 2018 và 2019).

Tiêu chí chọn mẫu dựa vào 03 tiêu chí: loại hình doanh nghiệp, ngành kinh tế cấp 4 và doanh thu thuần. Về phương pháp chọn mẫu, sử dụng phương pháp chọn mẫu chủ đích kết hợp với phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên hệ thống. Bên cạnh đó là phương pháp suy rộng kết quả: Mẫu chọn đại diện cho cấp tỉnh, thành phố theo ngành cấp 4 để suy rộng kết quả cho cấp tỉnh, thành phố đến ngành kinh tế cấp 4.

Về mẫu khảo sát, dữ liệu được thu thập từ tất cả các tỉnh, thành trên cả nước trong giai đoạn từ năm 2015 đến năm 2019. Vì dữ liệu thu thập từ Tổng cục Thống kê là đối với tất cả các loại hình DN, tác giả sẽ chiết xuất dữ liệu dựa trên *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP* về tiêu chí phân loại DNNVV. Bảng 3.6 minh họa số lượng doanh nghiệp DNNVV đã được tác giả phân loại theo *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP*.

**Bảng 3.6 Số lượng doanh nghiệp DNNVV được khảo sát theo vị trí địa lý**

Địa phương	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Hà Nội	3.733	1.033	3.866	6.009	5.751
Bình Dương	1.149	1.299	1.116	2.306	2.214
Đồng Nai	1.064	714	1.054	1.673	1.587
Tp HCM	6.301	1.638	5.992	7.921	7.595
Bắc Ninh	589	466	620	918	891
Hải Phòng	576	289	622	1.048	987
Long An	670	469	636	854	800
Nam Định	484	202	518	637	601
Đà Nẵng	407	156	439	668	645
Hưng Yên	394	334	400	568	522
Những tỉnh, thành còn lại	7.270	4.661	7.698	10.234	9.515
<b>Tổng</b>	<b>22.637</b>	<b>11.261</b>	<b>22.961</b>	<b>32.836</b>	<b>31.108</b>

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ dữ liệu*

Quan sát từ dữ liệu, ta có thể thấy thành phố Hồ Chí Minh dẫn đầu với số lượng các DNNVV qua các năm từ 2015 đến 2019 lần lượt là 27,83%, 14,55%, 26,1%, 24,12% và 24,41%. Tiếp theo sau là Hà Nội với tỷ lệ các DNNVV qua các năm lần lượt là 16,49%; 9,17%; 16,84%; 18,3% và 18,49%. Bên cạnh đó trong bảng còn có sự góp mặt của các thành phố trực thuộc TW khác như Đà Nẵng hay Hải Phòng. Vì vậy, dễ dàng nhận thấy các thành phố trực thuộc TW là nơi lý tưởng để các DNNVV hình thành và phát triển. Bên cạnh các thành phố trực thuộc các tỉnh, thành có số

lượng DNNVV tương đối lớn như Bình Dương, Long An có đến 28 khu công nghiệp hay Đồng Nai lên đến 32 khu công nghiệp tạo điều kiện vô cùng thuận lợi cho các DN. Bắc Ninh là một trường hợp đặc biệt, dù chưa có nhiều khu công nghiệp nhưng đây lại là nơi thu hút rất nhiều nguồn vốn đầu tư nước ngoài, tạo công ăn việc làm cho người dân giúp thu nhập đầu người tăng thêm từ đó các DNNVV trong nước được mở rộng và phát triển.

**Bảng 3.7 Số lượng DNNVV được khảo sát theo loại hình kinh tế**

<b>Loại hình kinh tế</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Khu vực DN Nhà nước	207	190	149	106	100
Khu vực DN ngoài Nhà nước	20.603	8.305	20.052	29.802	28.884
Khu vực DN nước ngoài	2.367	2.766	2.560	2.298	2.124
<b>Tổng</b>	<b>22.637</b>	<b>11.261</b>	<b>22.961</b>	<b>32.836</b>	<b>31.108</b>

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ dữ liệu*

Về loại hình kinh tế, các DN thuộc khu vực nhà nước có số lượng giảm dần qua các năm với tỷ trọng qua các năm từ 2015-2019 lần lượt là 0,91%; 1,69%; 0,65%; 0,33% và 0,32%. Điều này thể hiện rằng nhà nước đang dần rút vốn ở khu vực các DNNVV để tập trung đầu tư vào các DN lớn trọng yếu nhằm kiểm soát kinh tế tốt hơn. Khu vực DN ngoài nhà nước có số lượng DNNVV qua các năm là lớn nhất. Tỷ lệ trung bình của loại hình kinh tế này lên đến 87,19%. Việc khu vực ngoài nhà nước có tỷ trọng lớn đến như vậy là do sự đơn giản trong việc đăng ký và thành lập các DN nhỏ và siêu nhỏ và ngày càng có nhiều chủ DN trong nước muốn mở công ty riêng để có thể tự do hơn trong kinh doanh. Xếp thứ hai là loại hình DN khu vực nước ngoài với tỷ trọng trung bình trong giai đoạn này là 12,03%. Hầu hết trong các DN trong khu vực nước ngoài là DN vừa. Từ đây, ta có thể thấy rằng các DNNVV thường được hình thành từ các nguồn vốn ngoài nhà nước. Điều này là hoàn toàn dễ hiểu vì bên cạnh việc nhà nước muốn rút dần vốn ở khu vực này để tạo sự cạnh tranh cho DN trong nước và DN nước ngoài mà còn muốn sử dụng nguồn lực của mình chỉ tập trung vào các công ty thiết yếu nhằm ổn định nền kinh tế.

Về ngành nghề sản xuất kinh doanh, tác giả sử dụng tiêu chuẩn phân ngành từ Hệ thống ngành nghề kinh tế Việt Nam VSIC 2018. Tiêu chuẩn phân ngành này gồm



99 nhóm ngành lớn, tuy nhiên phạm vi nghiên cứu của bài khóa luận chỉ đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất nên chỉ có 24 nhóm ngành.

**Bảng 3.8 Số lượng DNNVV được khảo sát theo ngành nghề**

<b>Ngành</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Sản xuất, chế biến thực phẩm	2.252	1.337	2.242	2.823	2.637
Sản xuất đồ uống	685	232	666	855	777
Sản xuất sản phẩm thuốc lá	13	12	8	6	6
Dệt	1.037	577	1.051	1.398	1.296
Sản xuất trang phục	1.578	791	1.713	1.946	1.800
Sản xuất da và các sản phẩm có liên quan	406	252	504	629	578
Chế biến gỗ và sản xuất sản phẩm từ gỗ, tre, nứa (trừ giường, tủ, bàn, ghế); sản xuất sản phẩm từ rom, rạ và vật liệu	1.358	651	1.320	2.076	2.012
Sản xuất giấy và sản phẩm từ giấy	998	489	973	1.231	1.192
In, sao chép bằng ghi các loại	1.682	375	1.751	2.518	2.449
Sản xuất than cốc, sản phẩm dầu mỏ tinh chế	32	22	32	48	39
Sản xuất hóa chất và sản phẩm hóa chất	1.021	698	1.009	1.441	1.337
Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu	172	117	173	187	175
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	1.859	839	1.751	2.349	2.323
Sản xuất sản phẩm từ khoáng phi kim loại khác	1.509	974	1.578	2.299	2.167
Sản xuất kim loại	402	253	407	518	476
Sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (trừ máy móc, thiết bị)	3.856	1.411	4.001	6.663	6.328
Sản xuất sản phẩm điện tử, máy vi tính và sản phẩm quang học	247	235	293	437	379
Sản xuất thiết bị điện	476	299	469	573	539
Sản xuất máy móc, thiết bị chưa được phân vào đâu	697	413	673	925	856
Sản xuất ô tô và xe có động cơ khác	164	152	177	209	189
Sản xuất phương tiện vận tải khác	222	167	218	304	259
Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế	1.142	564	1.174	1.802	1.666
Công nghiệp chế biến, chế tạo khác	430	237	469	617	678
Sửa chữa, bảo dưỡng và lắp đặt máy móc, thiết bị	398	164	309	982	950
<b>Tổng</b>	<b>22.637</b>	<b>11.261</b>	<b>22.961</b>	<b>32.836</b>	<b>31.108</b>

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ dữ liệu*

Đáng chú ý là nhóm ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (trừ máy móc, thiết bị) có số lượng các DNNVV vượt xa so với các nhóm ngành còn lại với tỷ trọng qua các năm từ 2015 đến 2019 lần lượt là 17,03%; 12,53%; 17,43%; 20,29% và 20,34%. Các nhóm ngành khác có số lượng DNNVV lớn có thể kể đến như sản xuất và chế biến thực phẩm; chế biến gỗ và các sản phẩm tre nứa; In, sao chép bảng ghi các loại; sản xuất sản phẩm từ cao su, plastic; sản xuất sản phẩm từ khoáng và phi kim loại khác. Đối với các nhóm ngành còn lại, số lượng các DNNVV gần như tương đương nhau hoặc không có quá nhiều các DNNVV hoạt động trong những ngành ấy.

Về *nội dung*, số liệu từ các cuộc khảo sát thu thập những thông tin sau về DN: thông tin nhận dạng, thông tin về lao động và thông tin về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Thứ nhất, thông tin nhận dạng là thông tin định danh của đơn vị điều tra; ngành hoạt động sản xuất, kinh doanh; loại hình doanh nghiệp; cơ sở trực thuộc của doanh nghiệp. Thứ hai, thông tin về lao động là số lao động cũng như thu nhập của người lao động. Cuối cùng, thông tin về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm doanh thu, chi phí sản xuất kinh doanh; vốn đầu tư; sản lượng sản xuất của sản phẩm; tiêu dùng năng lượng; các chỉ tiêu thống kê chuyên ngành trong Hệ thống chỉ tiêu thống kê quốc gia phân tổ theo Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam và Hệ thống ngành sản phẩm Việt Nam. Trong bài nghiên cứu này, tác giả sẽ sử dụng tất cả các dạng thông tin của DN bao gồm: thông tin về nhận dạng, về lao động và về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả các thông tin này cung cấp dữ liệu quan trọng trong quá trình thực hiện bài nghiên cứu này.

### **3.3. Thiết kế nghiên cứu mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng đối với các DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2015-2019**

#### *3.3.1. Các giả thuyết nghiên cứu*

Như đã đề cập tại phần 1.2 về các giả thuyết về tác động của xuất khẩu đến doanh nghiệp, bài nghiên cứu này tập trung xây dựng các mô hình nhằm đánh giá tính chính xác của từng giả thuyết trên. Đầu tiên là giả thuyết cơ chế “tự lựa chọn” của các doanh nghiệp sản xuất hiệu quả. Nghiên cứu của Aw và các cộng sự (1998) đối các doanh nghiệp tại Đài Loan và Hàn Quốc cho rằng các doanh nghiệp xuất khẩu có năng suất cao hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu và các doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường xuất khẩu có năng suất cao hơn trước khi gia nhập so với các doanh nghiệp

chọn không tham gia và trong một số ngành, có bằng chứng về sự cải thiện năng suất sau khi gia nhập. Nghiên cứu của Clerides và các cộng sự (1998) cũng ủng hộ quan điểm các doanh nghiệp xuất khẩu có năng suất cao hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu bên cạnh đó nghiên cứu cũng giải thích rằng mối quan hệ nhân quả giữa xuất khẩu và hiệu quả doanh nghiệp không phù hợp đối với bằng chứng thực nghiệm của các doanh nghiệp tại Colombia và Morocco. của. Tại Việt Nam, nghiên cứu của Vũ Văn Hưởng và các cộng sự (2012) và (2016) đối với các doanh nghiệp tư nhân sản xuất vừa và nhỏ đã ủng hộ cơ chế “tự lựa chọn” bên cạnh đó cũng chỉ ra rằng không tìm thấy bằng chứng cho mối liên hệ giữa xuất khẩu và năng suất, có thể chuyển đổi thành thay đổi hiệu quả kỹ thuật, tiến bộ công nghệ và thay đổi quy mô. Những nghiên cứu trước đây thường chú trọng đến năng suất doanh nghiệp khi kiểm định học thuyết này. Trong nghiên cứu này, tác giả quyết định kiểm định lý thuyết tự lựa chọn thông qua các tiêu chí khác nhau như doanh thu, tài sản, tổng lao động và cả năng suất doanh nghiệp (gọi các tiêu chí trên là “hiệu quả doanh nghiệp”) để xem liệu các doanh nghiệp xuất khẩu có sự vượt trội hơn về hiệu quả doanh nghiệp so với các doanh nghiệp không xuất khẩu hay không. Dựa trên những lập luận trên, tác giả đề xuất giả thiết đầu tiên như sau:

*H1: Doanh nghiệp xuất khẩu có những đặc tính vượt trội hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu.*

Đối với giả thiết “học hỏi thông qua xuất khẩu”, nghiên cứu của Blalock và Gertler (2004) đối với các doanh nghiệp sản xuất tại Indonesia giai đoạn từ năm 1990 đến năm 1996 cho thấy doanh nghiệp xuất khẩu có sự gia tăng trong năng suất từ 2% đến 5% sau khi gia nhập thị trường. Nghiên cứu của Fernandes và Isgut (2005) đối với các doanh nghiệp sản xuất non trẻ ở Colombia giai đoạn 1981-1991 cho kết quả tương tự khi năng suất tổng hợp các nhân tố tăng 4% -5% trên mỗi năm đối với một doanh nghiệp vừa xuất khẩu và giả thiết “học hỏi thông qua xuất khẩu” quan trọng đối với các doanh nghiệp non trẻ hơn là các doanh nghiệp lâu năm và trong các ngành cung cấp tỷ lệ xuất khẩu lớn hơn cho các nước có thu nhập cao. Bên cạnh đó là các nghiên cứu của Girma và các cộng sự (2004) và nghiên cứu của Greenaway và Kneller (2007) đối với các doanh nghiệp sản xuất tại Anh cũng cho ra kết quả tương tự. Các nghiên cứu sau này ủng hộ học thuyết “học hỏi thông qua xuất khẩu” như De

Loecker (2007), Boermans (2010) và Ito (2011). Nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) đề cập đến giả thiết này dưới dạng tình trạng xuất khẩu của doanh nghiệp tác động như thế nào đến năng suất. Các nghiên cứu sau này cũng nghiên cứu mối liên hệ giữa tình trạng xuất khẩu đến năng suất. Nghiên cứu của Silvente (2005) cho thấy không có sự khác biệt đáng kể nào được phát hiện trong sự thay đổi hàng năm về hiệu quả hoạt động của các nhà xuất khẩu thường xuyên và các nhà không xuất khẩu trong một mẫu các công ty quy mô nhỏ của Vương quốc Anh. Nghiên cứu của Lafuente và các cộng sự (2018) về tình trạng xuất khẩu đối với sự tăng trưởng nhân sự của doanh nghiệp cho thấy xuất khẩu và tăng trưởng nhân sự có tương quan dương, bên cạnh đó còn chỉ ra rằng các lựa chọn chiến lược khác nhau liên quan đến xuất khẩu có tác động khác nhau đến tăng trưởng việc làm: trong khi tăng trưởng việc làm rõ ràng hơn ở các nhà xuất khẩu mới cho thấy sự hiện diện của tác động thúc đẩy xuất khẩu, các doanh nghiệp gián đoạn hoạt động xuất khẩu của họ lại có những báo cáo mất việc làm. Tại Việt Nam nghiên cứu của Phạm Thị Thu Trà (2015) tìm ra bằng chứng cho thấy giả thiết “học hỏi thông qua xuất khẩu” có tồn tại trong nền kinh tế Việt Nam. Nghiên cứu của Ngô Quang Thanh và Nguyễn Thị Cảnh (2019) về mối liên hệ giữa chuyển đổi xuất khẩu và năng suất của các doanh nghiệp sản xuất chỉ ra rằng tùy vào lĩnh vực sản xuất cụ thể và loại hình chuyển đổi xuất khẩu mà tác động lên năng suất có sự khác nhau. Các nghiên cứu trên đây khi nhắc đến giả thiết về “học tập thông qua xuất khẩu” thường dựa trên tình trạng xuất khẩu của doanh nghiệp và hiệu quả ngay sau xuất khẩu ra sao. Trong khi các nghiên cứu tại các nước phát triển đều chưa tìm ra được bằng chứng thực nghiệm cho giả thiết này thì tại các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam đã tìm ra được bằng chứng cho học thuyết này. Từ những lý do nêu trên, tác giả xin đưa ra giả thiết thứ hai như sau.

*H2: Xuất khẩu giúp phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.*

### *3.3.2. Mô hình nghiên cứu đề xuất và giải thích các biến số*

Đối với giả thiết thứ nhất, có nhiều cách để xây dựng mô hình kiểm định giả thiết này. Nghiên cứu của Robert và Tybout (1997) và của Bernard và Jensen (1998) đề cập đến mô hình quyết định xuất khẩu, sử dụng chi phí chìm khi gia nhập thị trường xuất khẩu để xem công ty có lựa chọn xuất khẩu hay không. Một cách khác để kiểm định giả thiết này, được đề cập trong nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) đó là

đo lường hiệu quả trước khi gia nhập bằng cách so sánh các đặc điểm và tốc độ tăng trưởng trước đó của các doanh nghiệp không xuất khẩu và các doanh nghiệp xuất khẩu. Trong bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng mô hình của Bernard và Jensen (1999) để so sánh các đặc tính của doanh nghiệp xuất khẩu trước khi gia nhập và doanh nghiệp không xuất khẩu để xem liệu các doanh nghiệp xuất khẩu có thực sự được “tự chọn lọc” vì có những đặc tính vượt trội so với các doanh nghiệp không xuất khẩu hay không.

Đối với mô hình kiểm định này, tác giả muốn đánh giá xem sự khác biệt giữa DN xuất khẩu tương lai và DN không xuất khẩu thông qua các yếu tố khác nhau trong những năm trước khi các DN xuất khẩu tham gia vào thị trường xuất khẩu. Vì vậy, phương pháp ở đây tác giả lọc từ bộ dữ liệu có sẵn chỉ lấy các doanh nghiệp không tham gia hoạt động xuất khẩu trong những năm đầu từ 2015 đến 2018 nhưng trong năm cuối cùng 2019 doanh nghiệp bắt đầu thực hiện xuất khẩu. Tác giả xem xét sự khác biệt có hệ thống về mức độ trước khi xuất khẩu của các đặc điểm doanh nghiệp bằng cách chạy mô hình sau:

$$\text{Ln}X_{i0} = \alpha + \beta XK_{it} + \gamma \text{LnSize}_{i0} + \sum_j \lambda_j \text{Nganh\_}2_j + \sum_t \partial_t \text{Nam}_t + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

Bảng 3.10 giải thích cụ thể các biến có trong mô hình kiểm định giả thiết thứ nhất này. Biến  $\text{Ln}X_{i0}$  là logarit tự nhiên các đặc tính của doanh nghiệp trong năm đầu tiên. Tác giả sử dụng các đặc tính chính của doanh nghiệp làm biến phụ thuộc bao gồm doanh thu, tài sản, năng suất và giá trị gia tăng trên mỗi lao động. Các biến phụ thuộc được để dưới dạng logarit nhằm thể hiện % thay đổi của các DN xuất khẩu tương lai qua mỗi năm. Mô hình (1) không đo lường yếu tố số lao động trong DN vì biến độc lập quy mô doanh nghiệp được tác giả sử dụng là số nhân công cuối năm của DN. Việc giống nhau giữa biến độc lập và biến phụ thuộc sẽ gây ra hiện tượng mất ý nghĩa thống kê đối với biến XK. Yếu tố số lao động trong doanh nghiệp sẽ được đo lường dưới góc độ tăng trưởng trong mô hình (2) cùng với các biến phụ thuộc khác trong mô hình (1).

**Bảng 3.9 Giải thích các biến trong mô hình (1)**

Tên biến	Ý nghĩa	Giải thích/cách tính
Biến phụ thuộc: $\ln X_{i0}$		
Sale0	Logarit tự nhiên doanh thu năm đầu tiên	
Asset0	Logarit tự nhiên tài sản năm đầu tiên	
Productivity0	Logarit tự nhiên năng suất năm đầu tiên	Năng suất = Doanh thu/ Số lao động cuối năm. Sau đó lấy logarit tự nhiên của năng suất
Valueadded0	Logarit tự nhiên giá trị gia tăng năm đầu tiên	Giá trị gia tăng= (Doanh thu-Giá vốn hàng bán)/ Số lao động cuối năm. Sau đó lấy logarit tự nhiên của giá trị gia tăng
Biến độc lập: $XK_{it}$ , $Size_{i0}$		
$XK_{it}$	Tình trạng xuất khẩu năm t	Là biến giả với 0: không xuất khẩu; 1: có xuất khẩu
$\ln Size_{i0}$	Quy mô doanh nghiệp năm đầu tiên	Logarit tự nhiên lao động năm đầu tiên
Biến kiểm soát: $Nganh\_2_j$ , $Nam_t$		
$Nganh\_2$	Ngành nghề kinh doanh	Lấy 2 số đầu tiên trong mã ngành
$Nam_t$	Năm sản xuất kinh doanh	

*Nguồn: Tác giả tự đề xuất*

. Về biến  $Size_{i0}$  là quy mô của doanh nghiệp vào năm đầu tiên, ở đây tác giả sử dụng số lao động cuối năm của doanh nghiệp. Hai biến kiểm soát cho mô hình là biến  $Nganh\_2_j$  thể hiện ngành nghề sản xuất kinh doanh cấp 2 của các DN NVV và biến  $Nam_t$  thể hiện năm hoạt động kinh doanh của DN. Để thể hiện rõ hơn sự khác biệt giữa DN xuất khẩu trước khi gia nhập và DN không xuất khẩu, mô hình (2) cho biết tốc độ tăng trưởng hằng năm của các yếu tố đo lường trong mô hình (1):

$$\begin{aligned} \Delta \% X_{t-1} &= \frac{\ln X_{it-1} - \ln X_{i0}}{t-1} \\ &= \alpha + \beta XK_{it} + \gamma \ln Size_{i0} + \sum_j \lambda_j Nganh\_2_j + \sum_t \partial_t Nam_t + \varepsilon_{ijt} \quad (2) \end{aligned}$$

Vì các biến độc lập trong mô hình (2) giống với mô hình (1) nên bảng 3.11 chỉ giải thích các biến phụ thuộc trong mô hình (2).

**Bảng 3.10 Giải thích các biến phụ thuộc trong mô hình (2)**

Tên biến	Ý nghĩa	Giải thích/cách tính
Biến phụ thuộc: $\Delta\%X_{t-1}$		
GrSale0	Tốc độ tăng trưởng doanh thu	Logarit tự nhiên doanh thu năm t-1 trừ logarit tự nhiên doanh thu năm đầu tiên
GrAsset0	Tốc độ tăng trưởng tài sản	Logarit tự nhiên tài sản năm t-1 trừ logarit tự nhiên tài sản năm đầu tiên
GrProductivity0	Tốc độ tăng trưởng năng suất	Logarit tự nhiên năng suất năm t-1 trừ logarit tự nhiên năng suất năm đầu tiên
GrEmployee0	Tốc độ tăng trưởng lao động	Logarit tự nhiên lao động năm t-1 trừ logarit tự nhiên lao động năm đầu tiên
GrValueadded0	Tốc độ tăng trưởng giá trị gia tăng	Logarit tự nhiên giá trị gia tăng năm t-1 trừ logarit tự nhiên giá trị gia tăng năm đầu tiên

*Nguồn: Tác giả tự đề xuất*

Mô hình (2) nhìn chung giống với mô hình (1). Hệ số chặn  $\beta$  đứng trước biến  $XK_{it}$  thể hiện tốc độ tăng trưởng hàng năm tăng thêm bao nhiêu so với t-1 năm trước của các DN xuất khẩu tương lai với biến kiểm soát là quy mô doanh nghiệp, nhóm ngành 2 và năm. Một lần nữa phải nhắc lại là mô hình (2) cũng giống với mô hình (1), không thể hiện mối quan hệ nguyên nhân kết quả.

Đối với giả thiết thứ hai, nghiên cứu của Clerides và các cộng sự (1998) sử dụng mô hình dựa trên hai yếu tố chính là tình trạng xuất khẩu và chi phí sản xuất. Nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) cũng sử dụng tình trạng xuất khẩu để đo tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Castellani (2002) bên cạnh sử dụng tình trạng xuất khẩu để đo tốc độ tăng trưởng còn sử dụng thêm cường độ xuất khẩu nhằm mô tả rõ hành vi của doanh nghiệp. Nhìn chung, các nghiên cứu trước đây kiểm định giả thiết “học hỏi thông qua xuất khẩu” bằng cách sử dụng tình trạng xuất khẩu của doanh nghiệp. Đối với yếu tố tình trạng xuất khẩu, mỗi bài nghiên cứu sẽ có cách tạo biến này khác nhau. Trong phạm vi bài nghiên cứu này, tác giả xây dựng mô hình dựa trên nghiên cứu Bernard và Jensen (1999) với phương pháp OLS.

Mô hình đầu tiên với phương pháp OLS dựa trên nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) như sau:

$$\Delta\%X_{it} = \frac{1}{t} \times (\ln X_{it} - \ln X_{i0}) = \alpha + \beta_1 Star + \beta_2 Both + \beta_3 Stop + \delta Char_{i0} + \gamma Size_{i0} + \sum_j \lambda_j Nganh\_2_j + \sum_t \partial_t Nam_t + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

**Bảng 3.11 Giải thích các biến trong mô hình (2)**

Tên biến	Ý nghĩa	Giải thích/cách tính
Biến phụ thuộc: $\Delta\%X_{it}$		
Gr_sale	Tốc độ tăng trưởng của doanh thu	Logarit tự nhiên doanh thu năm t trừ logarit tự nhiên doanh thu năm đầu tiên
Gr_asset	Tốc độ tăng trưởng của tài sản	Logarit tự nhiên tài sản năm t trừ logarit tự nhiên tài sản năm đầu tiên
Gr_employee	Tốc độ tăng trưởng của số lao động	Logarit tự nhiên lao động năm t trừ logarit tự nhiên số lao động năm đầu tiên
Gr_productivity	Tốc độ tăng trưởng của năng suất	Logarit tự nhiên năng suất năm t trừ logarit tự nhiên năng suất năm đầu tiên
Biến độc lập: Start, Both, Stop		
Start	DN bắt đầu xuất khẩu	Start=1 nếu XK <sub>i0</sub> =0 và XK <sub>it</sub> =1
Both	DN đang xuất khẩu	Both=1 nếu XK <sub>i0</sub> =1 và XK <sub>it</sub> =1
XK <sub>i0</sub> =0 và XK <sub>it</sub> =1	DN dừng xuất khẩu	Stop=1 nếu XK <sub>i0</sub> =1 và XK <sub>it</sub> =0
Biến công cụ: Char <sub>i0</sub>		
LIMITED0	Hình thức pháp lý của DN năm đầu tiên	LIMITED=1 nếu DN đăng kí hình thức pháp lý TNHH hoặc công ty cổ phần, ngược lại bằng 0.
COMPANY_AGE0	Số năm hoạt động kinh doanh của DN kể từ lúc thành lập năm đầu tiên	
LEVERAGE0	Đòn bẩy tài chính năm đầu tiên	Lấy Nợ phải trả cuối kỳ/Tổng nguồn vốn cuối kỳ
OWNER_AGE0	Tuổi của chủ sở hữu DN năm đầu tiên	
UNIVERSITY0	Trình độ học vấn chủ DN năm đầu tiên	UNIVERSITY=1 nếu chủ DN có trình độ đại học hoặc cao hơn, ngược lại bằng 0.
Biến độc lập: Size <sub>i0</sub>		
SIZE0	Quy mô DN năm đầu tiên	Số lao động cuối kỳ năm đầu tiên
Biến kiểm soát: Nganh_2 <sub>j</sub> , Nam <sub>t</sub>		
Nganh_2 <sub>j</sub>	Ngành nghề kinh doanh	Lấy 2 số đầu tiên trong mã ngành
Nam <sub>t</sub>	Năm sản xuất kinh doanh	

Nguồn: Tác giả tự đề xuất



Bảng 3.10 giải thích cụ thể các biến trong mô hình (3). Biến phụ thuộc:  $\Delta\%X_{it}$  là tốc độ tăng trưởng của DN với X là các đặc điểm như doanh thu, tài sản, số lao động và năng suất. Tốc độ tăng trưởng được tính bằng cách lấy logarit tự nhiên của năm t trừ logarit tự nhiên của năm đầu tiên. Các biến độc lập thể hiện tình trạng xuất khẩu là Start, Both và Stop. Hệ số chặn đứng trước các biến này thể hiện tác động của tình trạng xuất khẩu lên tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp. Biến công cụ  $Char_{i0}$  thể hiện các đặc tính của doanh nghiệp nhằm giúp mô hình được củng cố. Các biến được sử dụng bao gồm tuổi của DN, đòn bẩy tài chính, tuổi của chủ sở hữu DN và trình độ học vấn của chủ sở hữu DN. Đối với biến  $Size_{i0}$ , quy mô của doanh nghiệp được tính dựa theo số lượng lao động cuối kỳ vào năm đầu tiên. Các biến còn lại như  $Nganh\_2_j$ ,  $Nam_t$  giống như mô tả trong mô hình (1) và (2).

Đối với biến Both, do biến này được tạo dựa trên năm đầu tiên và năm t của giai đoạn nên sẽ có những DN không xuất khẩu tất cả các năm trong giai đoạn đó. Vì vậy, cần có thêm một mô hình để đo lường tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu trong giai đoạn từ 2015 đến 2019 như sau:

$$\Delta\%X_{it} = \alpha + \beta \text{Alwaysexport}_{it} + \delta Char_{i0} + \gamma Size_{i0} + \sum_j \lambda_j Nganh\_2_j + \sum_t \partial_t Nam_t + \varepsilon_{ijt} \quad (4)$$

Biến  $\text{Alwaysexport}_{it} = 1$  nếu DN xuất khẩu tất cả các năm trong giai đoạn 2015-2019, ngược lại  $\text{Alwaysexport}_{it} = 0$ . Mô hình (3) không khác gì nhiều so với mô hình (2) ngoại trừ đối với biến tình trạng xuất khẩu chỉ có biến  $\text{Alwaysexport}_{it}$ . Hệ số chặn  $\beta$  thể hiện mức độ tác động của việc luôn luôn xuất khẩu lên tốc độ tăng trưởng của DN.

### 3.3.3 Công cụ xử lý thống kê và làm sạch dữ liệu

Bài khóa luận này sử dụng phần mềm STATA 15.1 là công cụ hỗ trợ xử lý dữ liệu. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ Tổng Cục Thống kê trong giai đoạn từ năm 2015 đến 2019 (đã trình bày trên mục 3.2). Số quan sát của mô hình rất lớn, lên đến 120,803 quan sát trong khoảng thời gian 5 năm. Dữ liệu được trình bày theo dạng bảng (panel data) để có thể phục vụ cho các phương pháp hồi quy. Dữ liệu bảng (panel data) là sự kết hợp giữa dữ liệu chéo (cross-sectional data) và dữ liệu chuỗi thời gian (time-series data). Dữ liệu bảng giúp việc kiểm định các giả thiết và mô

hình trở nên đáng tin cậy hơn khi có thể sử dụng cả dữ liệu chéo và dữ liệu chuỗi thời gian.

Tuy nhiên, có những vấn đề cần lưu ý đối với bộ dữ liệu nghiên cứu này. Đầu tiên, dữ liệu được lấy không hoàn toàn có đầy đủ tất cả thông tin của DN trong giai đoạn 2015-2019. Trong bộ dữ liệu sẽ xuất hiện các doanh nghiệp tham gia khảo sát nhưng có thể không phải tất cả các năm trong giai đoạn này, bên cạnh đó có những doanh nghiệp rút lui và những doanh nghiệp mới gia nhập. Điều này khiến cho bộ dữ liệu không cân xứng và đầy đủ. Một ví dụ đó là trong bộ dữ liệu này năm 2016 không có số lượng quan sát nhiều như các năm còn lại trong giai đoạn 2015-2019. Thứ hai, do tính chất khách quan mà bộ dữ liệu chưa có tính cập nhật. Hiện tại sắp bước sang năm 2022 nhưng tác giả chỉ mới có thể sử dụng được dữ liệu giai đoạn 2015-2019 từ các nguồn sẵn có.

Về việc *làm sạch dữ liệu*, dữ liệu khi còn ở dạng thô sẽ không tránh được những sai sót hoặc có những thông tin thừa không phục vụ mục đích nghiên cứu. Vì vậy, các bước tác giả sử dụng để làm sạch dữ liệu như sau:

Bước 1: Loại bỏ những quan sát lặp lại nhiều lần;

Bước 2: Loại bỏ những DN có không thuộc phạm vi các DNNVV như trong tiêu chí phân loại ở bảng 2.2.

Bước 3: Tạo ra nhóm nhỏ gồm các DNNVV không xuất khẩu trong giai đoạn 2015-2018 và xuất khẩu 2019 từ mẫu sẵn có để phục vụ cho kiểm định giả thiết 1.

Bước 4: Tạo thêm các biến năm đầu tiên theo các đặc tính của DN như doanh thu (Sale0), tài sản (Asset0), số lao động (Employee0), năng suất (Productivity0) nhằm phục vụ nghiên cứu về tăng trưởng.

Bước 5: Tạo các biến về tình trạng xuất khẩu như Start, Both, Stop, Alwaysexport.

Sau khi trải qua các bước làm sạch dữ liệu, tác giả sử dụng các lệnh thông thường để chạy các mô hình đề xuất, thực hiện kiểm định các giả thiết như đã nêu ở trên.

#### *3.1.4 Phương pháp hồi quy*

Trong bài khóa luận tốt nghiệp này, mô hình hồi quy dữ liệu bảng chính mà tác giả sử dụng là mô hình hồi quy gộp (Pooled OLS). Trước hết, hồi quy tuyến tính là

phương pháp hồi quy quan trọng và được sử dụng rộng rãi trong đó kỹ thuật ước lượng OLS là phổ biến nhất. Kỹ thuật ước tính OLS sử dụng phù hợp nhất khi có các giả định sau đây. Thứ nhất, “tính chất tuyến tính trong các tham số” nghĩa là trong thiết kế mô hình chạy hồi quy, các hệ số hồi quy phải là các hằng số, chứ nó không nằm ở được có dạng số mũ, dạng log, hay tỷ số. Thứ hai, phải có sự lấy mẫu ngẫu nhiên của các quan sát. Thứ ba, giá trị trung bình của các sai số bằng 0. Thứ tư, không có hiện tượng đa cộng tuyến hoàn hảo. Thứ năm, phương sai của các sai số là một hằng số và không có hiện tượng tự tương quan. Thứ sáu, đúng dạng hàm cho mô hình hồi quy có nghĩa là trong mô hình không được bỏ sót biến quan trọng. Các giả định này cực kỳ quan trọng vì vi phạm bất kỳ giả định nào trong số này sẽ làm cho các ước tính OLS không đáng tin cậy và không chính xác. Cụ thể, vi phạm sẽ dẫn đến các dấu hiệu không chính xác của ước tính OLS hoặc phương sai của ước tính OLS sẽ không đáng tin cậy, dẫn đến khoảng tin cậy quá rộng hoặc quá hẹp.

Nhằm loại bỏ hoặc khắc phục các vấn đề sai phạm trong một biến, giả định, kiểm định của một mô hình và làm cho kết quả hồi quy có ý nghĩa trong nhiều điều kiện khác nhau, tác giả sử dụng mô hình sai số chuẩn mạnh (Robust Standard Errors Model) được White (1980) phát triển và đề xuất sử dụng phương pháp sai số chuẩn mạnh để khắc phục hiện tượng phương sai sai số thay đổi làm các hệ số ước lượng bị chệch trong mô hình OLS. Mô hình sai số chuẩn mạnh sẽ cho làm sai số chuẩn ra kết quả ước lượng đúng và đồng thời chấp nhận sự hiện diện của hiện tượng phương sai thay đổi (Heteroskedasticity) trong mô hình.

*Sơ kết Chương 3: Trong chương này, tác giả đã trình bày khái quát về các DNNVV tại Việt Nam, về bộ dữ liệu điều tra đối với các DN trong giai đoạn từ năm 2015 đến 2019. Tại phần 3.3, tác giả còn đưa ra các giả thiết nghiên cứu trước đây về mô hình giữa tăng trưởng và xuất khẩu. Từ đó, tác giả tự đề xuất mô hình nghiên cứu hợp lý nhằm kiểm định các giả thiết đã nêu ra đi kèm theo đó là giải thích các biến có trong mô hình đề xuất. Cuối cùng, tác giả trình bày công cụ xử lý thống kê, quy trình làm sạch dữ liệu và lựa chọn mô hình hồi quy chuẩn mạnh cho ước tính OLS. Trong chương tiếp theo, tác giả sẽ đưa ra các kết quả nghiên cứu cũng như trình bày liệu các giả thiết được trình bày tại chương ba này có bằng chứng thực nghiệm đối với các DNNVV tại Việt Nam hay không.*

## CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

### 4.1. Thống kê mô tả các biến

Trong bài nghiên cứu gồm có bốn mô hình khác nhau để kiểm định hai giả thiết được nêu ở chương 3. Đối giả thiết thứ nhất, tác giả chỉ sử dụng dữ liệu các DN không xuất khẩu trong giai đoạn 2015-2018 và xuất khẩu trong năm 2019. Đầu tiên, bảng 4.1 thể hiện các biến có trong mô hình đề xuất (1) và (2).

**Bảng 4.1** Thống kê mô tả các biến trong mô hình (1) và (2)

Tên biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
<i>Nhóm biến phụ thuộc mô hình (1)</i>					
Sale0	95.899	8,4559	1,8574	0	15,3793
Asset0	95.899	8,9547	1,4305	0,1823	14,7098
Productivity0	95.899	5,8295	1,3449	-3,7548	12,0609
Valueadded0	56.972	3,7382	1,3476	-3,6889	9,9926
<i>Nhóm biến phụ thuộc mô hình (2)</i>					
GrSale0	52.177	0,0441	0,6319	-6,6998	7,8873
GrAsset0	52.177	-0,0392	0,7488	-9,5174	6,9635
GrProductivity0	52.177	0,1178	0,7261	-6,4484	7,5291
GrEmployee0	52.177	-0,0738	0,5104	-4,4543	4,5850
GrValueadded0	35.019	0,1068	0,7028	-10,2729	8,0002
<i>Nhóm biến độc lập</i>					
XK	95.899	0,0096	0,0976	0	1
LnSize0	95.899	2,6264	1,1541	0	8,5037

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ STATA 15.1*

Về số quan sát, có thể nhận thấy sự đồng đều, không có quá nhiều sự khác nhau giữa các biến. Hai biến có số quan sát lệch so với các biến còn lại là biến Valueadded0 và biến GrValueadded0. Sự khác biệt này đến từ việc dữ liệu bị thiếu sót nhưng nhìn chung dữ liệu được giữ lại vẫn rất lớn, đủ để thực hiện chạy mô hình quy.

Về các biến phụ thuộc trong mô hình (1), logarit tự nhiên doanh thu trung bình của năm đầu tiên là 8,4559 với độ lệch chuẩn là 1,8574 (cao nhất trong nhóm biến phụ thuộc mô hình đầu tiên) và logarit tự nhiên doanh thu lớn nhất năm đầu tiên được ghi nhận là 15,3793. Logarit tự nhiên tài sản năm đầu tiên cũng có giá trị trung bình là 8,4559, tương đương với doanh thu, giá trị nhỏ nhất là 0,1823 và lớn nhất 14,7098. Về năng suất, giá trị trung bình của biến Productivity0 là 5,8295 với độ lệch chuẩn là 1,3449 và biên độ dao động là từ -3,7548 đến 12,0609. Đối với giá trị gia tăng, trung

bình logarit tự nhiên của giá trị gia tăng là 3,7382 với độ lệch chuẩn là 1,3476, tương đương với năng suất với giá trị nhỏ nhất là -3,6889 và giá trị lớn nhất là 9,9926.

Về các biến phụ thuộc trong mô hình (2), tốc độ tăng trưởng doanh thu của năm trước thuộc đoạn [-6,6998;7,8873] lần so với năm đầu tiên, giá trị trung bình tăng trưởng doanh thu là 4,41%. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng tài sản lại có giá trị trung bình là -3,92%. Tương tự với xu hướng giảm này là tốc độ tăng trưởng số lao động khi có giá trị trung bình là -7,38%. Đối với năng suất và giá trị gia tăng thì lại có xu hướng tăng với giá trị trung bình lần lượt là 11,78% và 10,68%. Nhìn chung, các DNNVV có xu hướng tăng đối với giá trị trung bình tốc độ tăng trưởng ở hầu hết các khía cạnh riêng chỉ có tốc độ tăng trưởng tài sản là ở mức âm.

Về nhóm biến độc lập, biến giả XK chỉ có giá trị bằng 1 vào năm 2019 còn trong giai đoạn 2015-2018 thì có giá trị bằng 0 nên giá trị trung bình của biến này ở mức khá thấp là 0,0096. Với biến Lnsiz0 thể hiện quy mô doanh nghiệp có giá trị trung bình là 2,624, độ lệch chuẩn là 1,1541 và biên độ dao động từ 0 đến 8,5037.

Tiếp theo, tác giả xem xét mức độ tương quan giữa các biến trong mô hình (1) và (2). Bảng 4.2 và 4.3 là ma trận thể hiện mức độ tương quan giữa các cặp biến với nhau.

**Bảng 4.2 Kết quả hệ số tương quan mô hình (1)**

	Sale0	Asset0	Product ivity0	Valuead ded0	XK	Lnsiz0
Sale0	1,0000					
Asset0	0,7363	1,0000				
Product ivity0	0,7860	0,4526	1,0000			
Valuead ded0	0,5144	0,4269	0,7132	1,0000		
XK	0,1004	0,0965	0,0436	0,0627	1,0000	
Lnsiz0	0,6935	0,6575	0,0996	0,0036	0,1107	1,0000

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1

**Bảng 4.3 Kết quả hệ số tương quan mô hình (2)**

	<b>GrSale0</b>	<b>GrAsset0</b>	<b>GrEmployee0</b>	<b>GrProductivity0</b>	<b>GrValueadded0</b>	<b>XK</b>	<b>Lnsized0</b>
<b>Grsale0</b>	1,0000						
<b>GrAsset0</b>	0,1805	1,0000					
<b>GrEmployee0</b>	0,2056	0,1660	1,0000				
<b>GrProductivity0</b>	0,7258	0,0404	-0,5240	1,0000			
<b>GrValueadded0</b>	0,3301	0,1600	-0,4435	0,6127	1,0000		
<b>XK</b>	0,0096	0,0189	0,0189	-0,0049	-0,0009	1,0000	
<b>Lnsized0</b>	-0,0219	0,0557	-0,2060	0,1257	0,1085	0,1107	1,0000

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1*

Nên nhớ rằng chúng ta chỉ chú ý đến hệ số tương quan giữa biến phụ thuộc và biến độc lập hoặc giữa các biến độc lập có trong mô hình chứ không phải là hệ số tương quan giữa các biến phụ thuộc. Đối với mô hình (1), hệ số tương quan giữa các cặp biến độc lập với nhau đều ở mức rất thấp nên không hề có dấu hiệu của đa cộng tuyến. Hệ số tương quan giữa Lnsized0 và Sale0 cũng như Lnsized0 và Asset0 có hệ số tương quan cao lần lượt là 0,6935 và 0,6575. Điều này lí giải rằng biến độc lập đưa vào nhằm giải thích cho biến phụ thuộc. Đối với mô hình (2), hệ số tương quan giữa các biến độc lập với nhau cũng ở mức thấp nên không có dấu hiệu của đa cộng tuyến.

Sang với giả thiết thứ hai cùng với mô hình (3) và (4), tác giả sử dụng dữ liệu toàn bộ của các DNNVV trong giai đoạn 2015-2019. Bảng 4.4 thể hiện thống kê mô tả các biến trong mô hình (3) và (4). Trong bảng này, tác giả phân loại các biến có trong mô hình gồm ba nhóm biến chính. Nhóm biến thứ nhất là nhóm biến tăng trưởng, bao gồm các biến như tốc độ tăng trưởng doanh thu, tài sản, nhân công và năng suất. Nhóm biến thứ hai là nhóm biến tình trạng xuất khẩu gồm ba biến nằm trong mô hình (3) là Start, Both và Stop còn biến Alwaysexport nằm trong mô hình (4). Nhóm biến cuối cùng là đặc điểm của doanh nghiệp như hình thức pháp lý, số

năm hoạt động DN, tuổi của chủ DN, DN có sử dụng đòn bẩy tài chính hay không, trình độ học vấn chủ DN và quy mô của DN.

**Bảng 4.4 Thống kê mô tả các biến trong mô hình (3) và (4)**

Tên biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
<i>Nhóm biến tăng trưởng</i>					
Gr_sale	120.803	0,0171	0,7189	-10,5097	10,2416
Gr_asset	120.803	0,00148	0,7204	-9,5174	8,3511
Gr_employee	120.803	-0,0982	0,5754	-5,5947	4,6052
Gr_productivity	120.803	0,1152	0,8073	-10,2220	9,6710
<i>Nhóm biến tình trạng xuất khẩu</i>					
Start	118.518	0,0107	0,1028	0	1
Both	118.518	0,1169	0,3213	0	1
Stop	118.518	0,0196	0,1387	0	1
Alwaysexport	118.518	0,1137	0,3174	0	1
<i>Nhóm biến đặc điểm doanh nghiệp</i>					
LIMITED0	120.803	0,8804	0,3245	0	1
COMPANY_AGE0	120.803	7,6423	5,2660	2	71
LEVERAGE0	120.218	0,5177	0,2780	0	1
OWNER_AGE0	120.803	46,0778	13,3653	18	88
UNIVERSITY0	120.803	0,6204	0,4853	0	1
SIZE0	120.803	42,9230	92,1140	1	4.933
Chú ý: Tổng số doanh nghiệp: 44.362 DN					

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ STATA 15.1*

Về *Nhóm biến tăng trưởng*, số quan sát của tất cả các biến trong nhóm đều như nhau là 120.803. Tốc độ tăng trưởng trung bình của doanh thu là 1,71% với tốc độ tăng trưởng của năm nay từ [-10,5097; 10,2416] lần so với năm đầu tiên, biên độ lớn nhất trong các biến tăng trưởng. Tốc độ tăng trưởng tài sản trung bình và tốc độ tăng trưởng năng suất trung bình cũng có giá trị dương lần lượt là 1,48% và 11,52%. Riêng ở biến tốc độ tăng trưởng số nhân công thì có giá trị trung bình âm là 9,82% và biên độ dao động cũng là thấp nhất [-5,5947; 4,6052]. Điều này hoàn toàn dễ hiểu vì đây là dữ liệu từ các DNNVV nên số lao động là không nhiều cũng như theo thời gian không có quá nhiều sự gia tăng về nhân công nhằm tối thiểu chi phí.

Về *Nhóm biến tình trạng xuất khẩu*, số quan sát của các biến này đều là 118.518 quan sát, thiếu đi 2.285 quan sát so với mẫu thu thập được. Việc mất đi các quan sát là do dữ liệu không thu thập được đầy đủ tình trạng xuất khẩu của các DNNVV hoặc các DNNVV không tham gia khảo sát. Biến Start và biến Stop thể hiện các DN bắt



đầu xuất khẩu và các DN dùng xuất khẩu đều cho kết quả trung bình khá gần với 0 lần lượt là 0,0107 và 0,0196. Điều này là dễ hiểu bởi so với các DN lựa chọn ổn định hoặc là xuất khẩu hoặc là không xuất khẩu thì các DN chuyển đổi này có số lượng tương đối nhỏ. Biến Both và Alwaysexport thể hiện các DN đang trong tình trạng xuất khẩu có giá trị trung bình lần lượt là 0,1169 và 0,1137 nghĩa là trong số các DNNVV thì có khoản từ 11,37% đến 11,69% các DN đang tham gia hoạt động xuất khẩu. Con số này tương đồng với các nước khác trên thế giới.

Về *nhóm biến đặc điểm doanh nghiệp*, các biến đều có đầy đủ quan sát là 120.803. Hầu hết các DN đều có hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty cổ phần khi có đến 88,04% DN là thuộc hai hình thức nêu trên. Số năm hoạt động của DN dao động từ mức thấp nhất là 2 năm đến dài nhất là 71 năm với số năm hoạt động trung bình là gần 8 năm. Có đến hơn một nửa số DN (51,77%) là sử dụng đòn bẩy tài chính. Tuổi của chủ DN dao động từ 18 đến 88 tuổi với độ tuổi trung bình là khoảng 46 tuổi. Số lượng lao động của các DNNVV là từ 1 lao động đến 4.933 lao động với trung bình khoảng 43 lao động đối với mỗi doanh nghiệp.

Tiếp theo, tác giả đánh giá mức độ tương quan giữa các biến trong mô hình đối với hai mô hình (3) và (4). Bảng 4.5 thể hiện rõ mức độ tương quan giữa các cặp biến trong mô hình. Quan sát từ bảng ta dễ dàng thấy được chỉ có hệ số tương quan cao giữa các biến phụ thuộc như Gr\_sale và Gr\_productivity (0,7215) hay giữa biến độc lập không cùng nằm trong mô hình như Both và Alwaysexport (0,8371). Còn lại các biến độc lập trong cả mô hình (3) và (4) không có bất kỳ cặp biến nào có hệ số tương quan cao. Điều này cho thấy trong cả mô hình (3) và mô hình (4) không hề có bất kỳ dấu hiệu nào của hiện tượng đa cộng tuyến.

**Bảng 4.5 Kết quả ma trận hệ số tương quan giữa các cặp biến trong mô hình (3) và (4)**

	Gr_sale	Gr_asset	Gr_employ ee	Gr_product ivity	Start	Both	Stop	Always eport	LIMITE D0	COMPAN Y_AGE E0	LEVER AGE0	OWNER _AGE0	UNIVERS ITY0	SIZE0
Gr_sale	1,0000													
Gr_asset	0,2202	1,0000												
Gr_employ ee	0,2370	0,1640	1,0000											
Gr_product ivity	0,7215	0,0792	-0,5017	1,0000										
Start	0,0390	0,0341	0,0209	0,0199	1,0000									
Both	0,300	0,0343	0,0551	-0,0124	-0,0378	1,0000								
Stop	-0,0100	0,0043	-0,0602	0,0339	-0,0147	-0,0515	1,0000							
Always eport	0,0302	0,0342	0,0376	0,0002	0,0407	0,8371	0,1690	1,0000						
LIMITED0	0,0407	0,0510	0,0097	0,0293	0,0239	0,1015	0,0231	0,0973	1,0000					
COMPAN Y_AGE0	-0,0554	-0,0149	-0,0326	-0,0261	0,0127	0,1084	0,0393	0,1019	-0,1834	1,0000				
LEVERAG E0	0,0153	-0,0696	-0,0452	0,0459	0,0100	0,0384	0,0296	0,0387	0,0584	0,0504	1,0000			
OWNER_A GE0	-0,0328	-0,0134	-0,0143	-0,0190	0,0081	0,0995	0,0193	0,0949	-0,0885	0,2196	-0,0080	1,0000		
UNIVERSI TY0	0,0114	0,0247	0,0098	0,0031	0,0402	0,1794	0,0433	0,1781	0,2434	0,0472	0,0542	-0,0253	1,0000	
SIZE0	0,0038	0,0297	-0,0458	0,0361	0,0446	0,3789	0,0459	0,3653	0,0763	0,1541	0,0753	0,0857	0,1420	1,0000

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1*

## 4.2. Kết quả nghiên cứu

### 4.2.1. Kết quả đối giả thiết thứ nhất về cơ chế “tự lựa chọn”

Đối với giả thiết đầu tiên, tác giả bắt đầu bằng cách so sánh các đặc điểm trước đây của doanh nghiệp giữa doanh nghiệp xuất khẩu tương lai và doanh nghiệp không xuất khẩu. Như đã trình bày trong phần 3.3.2, tác giả lựa chọn các DN xuất khẩu trong năm 2019 nhưng không tham gia xuất khẩu trong giai đoạn 2015-2018. Những doanh nghiệp này tác giả gọi là “doanh nghiệp xuất khẩu tương lai”. Bảng 4.6 trình bày những ưu việt của DN xuất khẩu tương lai so với DN không xuất khẩu khi tác giả thực hiện chạy hồi quy mô hình (1).

**Bảng 4.6 Lợi thế trước khi gia nhập của DN xuất khẩu tương lai**

	Tăng so với năm 2015	
	XK	Lnsized0
Sale0	33,59% (9,15)	110,89% (270,58)
Asset0	35,73% (10,24)	79,34% (231,43)
Productivity0	33,59% (9,15)	10,89% (26,57)
Valueadded0	62,57% (13,8)	1,64% (3,18)

*Số trong ngoặc thể hiện thống kê student*

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1*

Bảng 4.2 thể hiện lợi thế của DN xuất khẩu tương lai, sự thay đổi của các yếu tố so với năm đầu tiên là 2015. Qua bảng 4.2, ta có thể thấy sự khác biệt rất lớn giữa những nhà xuất khẩu tương lai với những DN không xuất khẩu. Những DN tham gia thị trường xuất khẩu lớn hơn 33,59% về doanh thu, 35,73% về lượng tổng tài sản, có năng suất lao động cao hơn (33,59%) và giá trị gia tăng trên mỗi lao động cũng cao hơn (62,57%). Kết quả ở trên cho thấy sự tương đồng với nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) khi các DN tham gia xuất khẩu trong tương lai thì thường có những đặc tính ưu việt hơn so với những DN không tham gia xuất khẩu. Điều này thực sự cho thấy cơ chế “tự lựa chọn” có tồn tại đối với các DNNVV tại Việt Nam.

Để thực sự làm rõ thêm tính chính xác của học thuyết này, tác giả muốn kiểm tra xem quá trình các DN xuất khẩu tương lai tham gia vào thị trường xuất khẩu. Bảng 4.7 là kết quả hồi quy của mô hình (2) về tốc độ tăng trưởng hằng năm của các nhà xuất khẩu tương lai so với những DN không xuất khẩu.

**Bảng 4.7 Tốc độ tăng trưởng hằng năm của các DN xuất khẩu tương lai**

	2015-2018 Tốc độ tăng trưởng	
	XK	Lnsized
GrSale0	6,36% (3,58)	-1,17% (-4,67)
GrAsset0	9,26% (4,56)	2,28% (8,13)
GrEmployee0	25,76% (18,55)	-11,41% (-51,21)
GrProductivity0	-19,4% (-10,12)	10,26% (34,83)
GrValueadded0	-12,62% (-4,76)	7,64% (21,76)

*Số trong ngoặc thể hiện thống kê student*

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1*

Nhìn qua bảng 4.7 ta có thể thấy đối với các biến thể hiện năng suất và giá trị gia tăng của những DN xuất khẩu tương lai thấp hơn so với các DN không xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng trong giai đoạn 2015-2018 lần lượt là -19,4% và -12,62%. Kết quả này hoàn toàn trái ngược so với các nghiên cứu của Bernard và Jensen (1999) cũng như Clerides và các cộng sự (1998) khi cho rằng các DN xuất khẩu thường có sự vượt trội về năng suất so với các DN không xuất khẩu. Kết quả này cũng trùng khớp với nghiên cứu của Castellani (2002) khi cho rằng tăng trưởng năng suất không quyết định hành vi xuất khẩu của các DN. Tuy nhiên, xem xét về các khía cạnh khác của DN xuất khẩu tương lai ta lại thấy được sự vượt trội nhất định. Tăng trưởng doanh hằng năm trong giai đoạn này là 6,36%, với tài sản là 9,26% và với số lượng lao động lên đến 25,76%.

Những kết quả từ bảng 4.6 và bảng 4.7 dù không xem xét mối quan hệ giữa biến độc lập là biến phụ thuộc tuy nhiên vẫn cho đưa ra bằng chứng cho thấy các nhà xuất khẩu tương lai có những đặc tính thực sự vượt trội hơn so với những doanh nghiệp

không tham gia xuất khẩu. Từ những điều nói trên, tác giả xác nhận giả thuyết (H1) rằng các doanh nghiệp xuất khẩu có những đặc tính vượt trội hơn so với những với những doanh nghiệp không xuất khẩu về doanh thu, tài sản cũng như số lao động.

#### 4.2.2. Kết quả đối với giải thiết thứ hai “học hỏi thông qua xuất khẩu”

Những kết quả từ mô hình (1) và (2) đã cho thấy những DN xuất khẩu trong tương lai xét về những khía cạnh nhất định có sự vượt trội hơn so với các DN không xuất khẩu. Tuy nhiên, liệu xuất khẩu có thực sự giúp các DN có thêm kinh nghiệm để từ đó tiếp tục mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh về lâu dài không vẫn là một câu hỏi cần giải quyết. Trong phần này, tác giả sẽ đưa ra những dẫn chứng về mối quan hệ giữa tình trạng xuất khẩu ảnh hưởng lên sự tăng trưởng của các DNNVV.

Đầu tiên, tác giả bắt đầu với mô hình (3) thể hiện các DN đang trong giai đoạn bắt đầu, đang hay dừng xuất khẩu. Các hệ số chặn đứng trước các biến giả này thể hiện mức độ tăng trưởng của từng tình trạng xuất khẩu. Bảng 4.8 thể hiện tốc độ tăng trưởng hằng năm tương ứng với từng tình trạng xuất khẩu.

**Bảng 4.8 Tốc độ tăng trưởng trung bình hằng năm đối với DN bắt đầu, đang và dừng xuất khẩu giai đoạn 2015-2019**

	2015-2019		
	Start	Both	Stop
Gr_sale	28,62% (13,45)	8,76% (17,8)	-2,85% (-1,4)
Gr_asset	21,19% (10,51)	6,83% (13,88)	2,37% (1,26)
Gr_productivity	7,85% (3,64)	-3,98% (-7,07)	11,97% (5,1)
Gr_employee	20,77% (11,54)	12,74% (24,53)	-14,81% (-7,52)

Các số trong ngoặc thể hiện thống kê student. Biến Stop ở Gr\_sale và Gr\_asset không có ý nghĩa thống kê.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.1

Kết quả từ bảng 4.8 cho thấy gia nhập vào thị trường xuất khẩu tạo ra những thay đổi đáng kể cho DN. Có thể thấy DN khi bắt đầu tham gia thị trường có sự tăng trưởng vô cùng ấn tượng với hầu hết các chỉ tiêu quan trọng. Đối với doanh thu, tốc độ tăng

trưởng trung bình hằng năm lên đến 28,62%, con số này với tài sản là 21,19%. Đối với tăng trưởng số lao động thì lên đến 20,77%, hoàn toàn vượt xa so với các DN đang xuất khẩu chỉ ở mức tăng trưởng 12,74% mỗi năm. Kết quả này nhất quán với các nghiên cứu của Brixy và Kohaut (1999), Davidsson và các cộng sự (2002) cũng như Lafuente và các cộng sự (2018) khi cho rằng tác động tích cực của xuất khẩu đối với tăng trưởng số lao động ở các nhà xuất khẩu mới gia nhập lớn hơn so với các nhà xuất khẩu thường xuyên. Đối với các DN đang xuất khẩu, tăng trưởng trung bình hằng năm của doanh thu và tài sản cũng ở mức cao với lần lượt là 8,76% và 6,83%. Đáng chú ý đối với các DN đang xuất khẩu thì ở năng suất lao động lại ở mức tăng trưởng thấp hơn so với các DN rời khỏi thị trường xuất khẩu (-3,98% so với 11,97%). Kết quả này ủng hộ nghiên cứu của Phạm Thị Thu Trà và Hoàng Thị Anh Ngọc (2014) khi chỉ ra rằng các DN xuất khẩu vượt trội về doanh thu, số nhân công tuy nhiên năng suất lao động lại thấp hơn so với các DN không xuất khẩu. Đối với các DN dừng xuất khẩu thì năng suất lại cao hơn hoàn toàn so với cả DN mới tham gia thị trường xuất khẩu và DN đang xuất khẩu (11,97% so với 7,85% và -3,98%) tuy nhiên về tăng trưởng lao động thì lại ở mức âm (-14,81%). Tăng trưởng lao động trung bình hằng năm âm cũng là kết quả tương tự đối với nghiên cứu của Lafuente và các cộng sự (2018).

Vì biến Both ở mô hình (3) không bao hàm được tất cả các DN tham gia thị trường xuất khẩu. Sẽ có những DN trong biến Both có thể có hoặc không xuất khẩu vào những năm giữa giai đoạn 2015-2019. Do đó, tác giả quyết định chạy thêm mô hình (4) gồm các DN xuất khẩu liên tục trong giai đoạn 2015-2019. Bảng 4.9 thể hiện tốc độ tăng trưởng của DN xuất khẩu liên tục trong giai đoạn 2015-2019.

**Bảng 4.9 Tốc độ tăng trưởng trung bình hằng năm của DN xuất khẩu thường xuyên giai đoạn 2015-2019**

	<b>Alwaysexport</b>
Gr_sale	8,18% (14,16)
Gr_asset	5,86% (10,53)
Gr_productivity	-1,89% (-2,93)
Gr_employee	10,07% (17,62)

*Số trong ngoặc thể hiện thống kê student*

*Nguồn: Tác giả tổng hợp từ STATA 15.0*

Không có quá nhiều sự khác biệt về xu hướng giữa những DN xuất khẩu thường xuyên và những DN trong biến Both của mô hình trước. Ta vẫn có thể nhận ra được tốc độ tăng trưởng dương của DN xuất khẩu liên tục đối với doanh thu và tài sản luân lượt là 8,18% và 5,86%. Về tốc độ tăng trưởng của số lao động vẫn ở mức cao nhất so với các chỉ tiêu còn lại (10,07%). Còn về năng suất lao động thì vẫn cho ra giá trị âm đối với tốc độ tăng trưởng trung bình hằng năm (-1,89%).

Từ đây, ta dễ dàng nhận ra được các DN mới gia nhập thị trường xuất khẩu có sự vượt trội về tất cả các chỉ tiêu đánh giá. Các DN đang tham gia xuất khẩu có sự ổn định trong tăng trưởng đối với các chỉ tiêu về doanh thu, tài sản cũng như số lao động tuy nhiên về năng suất thì lại có sự sụt giảm. Các DN rời khỏi thị trường xuất khẩu có sự gia tăng về năng suất tuy nhiên tăng trưởng về lao động lại giảm rõ rệt. Do đó, tác giả chấp nhận giả thiết ( $H_2$ ) cho rằng xuất khẩu giúp phát triển các DNNVV tại Việt Nam về quy mô như doanh thu, tài sản cũng như số lao động trong doanh nghiệp.

Sau hai phần 4.2.1 và 4.2.2 tác giả xin đưa ra kết luận có bằng chứng thực nghiệm đối với cả hai giả thiết về cơ chế “tự lựa chọn” cũng như “học hỏi thông qua xuất khẩu”. Kết quả của bài nghiên cứu này ủng hộ các nghiên cứu của Kraay (1999); Castellani (2002); Baldwin và Gu (2003) và Bigsten và các cộng sự (2004). Trong bối cảnh các DNNVV tại Việt Nam, nghiên cứu này cũng đưa ra kết quả trùng khớp với nghiên cứu của Phạm Thị Thu Trà và Hoàng Thị Anh Ngọc (2014) và nghiên cứu của Nguyễn Hiệp và Hiroshi Ohta (2009).

*Sơ kết Chương 4: Trong chương 4, tác giả đã trình bày kết quả thống kê mô tả của tất cả các biến trong mô hình bên cạnh đó là ma trận hệ số tương quan giữa các cặp biến. Tiếp theo, tác giả đã trình bày kết quả hồi quy của 4 mô hình chính trong bài từ đó đưa ra kết luận đối với hai giả thiết được nêu ra trong bài nghiên cứu này. Chương 4 là cơ sở quan trọng để tác giả đưa ra các khuyến nghị, đề xuất đối với các DNNVV tại Việt Nam.*

## **CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ**

Doanh nghiệp nhỏ và vừa luôn đóng một vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân. Hiểu được vấn đề này, Chính phủ luôn cố gắng tạo điều kiện thuận lợi giúp các DNNVV tại Việt Nam phát triển. Ngày 26/8/2021, Chính phủ ban hành Nghị định 80/2021/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đặc biệt trong giai đoạn khó khăn hiện nay khi dịch COVID-19 gây ra những tác động lớn đối với nền kinh tế khiến các DNNVV gặp vô số những khó khăn. Chính phủ liên tục ban hành các văn bản nhằm hỗ trợ DN nói chung và DNNVV nói riêng vượt qua được giai đoạn nguy kịch này. “Thông báo 272/TB-VPCP 2021 kết luận về các giải pháp tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh COVID-19” (phụ lục 5) là một minh chứng cho thấy Chính phủ luôn sát cánh cùng các DN dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Tuy nhiên, việc thực thi các văn bản được Chính phủ ban hành vẫn còn gặp nhiều vấn đề phát sinh vì lý do chủ quan lẫn khách quan. Vì vậy, cần phải tăng cường giám sát cũng như rà soát nhằm bảo đảm cho công tác hỗ trợ các DN đặc biệt là các DNNVV được trọn vẹn. Từ những phân tích ở chương 4, tác giả xin đưa ra một số khuyến nghị như sau.

### **5.1. Một số khuyến nghị**

#### *5.1.1. Đẩy mạnh năng suất lao động của các DNNVV tham gia xuất khẩu*

Từ phân tích của 4.2.1 và 4.2.2 cho thấy các DN xuất khẩu tương lai và các DN xuất khẩu đều có năng suất lao động thấp hơn so với các DN không xuất khẩu. Đây thực sự là một xu hướng trái ngược nếu so với các nước khác trên thế giới khi những DN xuất khẩu tương lai hay DN xuất khẩu đều có sự vượt trội về năng suất. Nhằm giúp DN có thể cải thiện được năng suất lao động, tác giả đề xuất các giải pháp sau.

*Một là*, phát động phong trào tăng năng suất đối với các DNNVV trong mọi lĩnh vực sản xuất. Thực hiện các chương trình thúc đẩy năng suất lao động bắt đầu từ các địa phương nhỏ lẻ sau đó có thể nhân rộng ra phong trào đến nền kinh tế.

*Hai là*, gia tăng tay nghề, kỹ năng và chuyên môn của lao động trong xã hội. DN cần đưa ra các khóa học huấn luyện đối với các nhân viên mới gia nhập. Các tổ chức, trường đào tạo dạy nghề cần liên tục cập nhật kiến thức giúp bổ trợ các sinh viên kết hợp với những chuyến đi thực tế để giúp sinh viên có cái nhìn toàn diện và không bị



bờ ngõ. Cần có sự liên kết giữa các DNNVV cũng như các trung tâm hỗ trợ DNNVV địa phương nhằm giúp lao động trong DN có điều kiện nâng cao tay nghề hơn nữa.

*Ba là*, DN cần phải chuyên môn hóa và tập trung những ngành nghề nhất định thay vì phân bổ vào nhiều ngành khác nhau. Vì nguồn lực các DNNVV chưa thực sự lớn nên nhằm tối ưu hóa được năng suất lao động DN cần phải tập trung phát triển sản xuất những ngành đem lại hiệu quả kinh tế cao với mức chi phí thấp. Từ đó, lao động trong DN cũng không mất thời gian và chi phí để thành thạo những ngành nghề khác mà chỉ tập trung chuyên môn vào lĩnh vực nhất định.

#### 5.1.2. Khuyến khích các DNNVV tham gia hoạt động xuất khẩu

Kết quả phân tích trong chương 4 cũng cho thấy rằng các DN xuất khẩu có sự vượt trội về quy mô đối với các yếu tố như doanh thu, tài sản và số lao động. Đây thực sự là một cơ hội tốt để các DNNVV mở rộng sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hóa lợi nhuận của DN. Dưới góc độ vĩ mô, việc các DNNVV tăng cường xuất khẩu sẽ giúp nền kinh tế được phát triển và ngày càng hội nhập với nền kinh tế quốc tế. Tác giả xin đưa ra những giải pháp sau đây.

*Một là*, DN cần phải lựa chọn những mặt hàng thế mạnh mà DN tự tin xuất khẩu nhằm đảm bảo được chất lượng cũng như tạo sự uy tín khi mới gia nhập thị trường. Bên cạnh đó, nếu DN chọn xuất khẩu thành phẩm hoặc các sản phẩm đã qua một hoặc hai công đoạn chế biến cần phải được kiểm tra hoặc rà soát chất lượng từ các cơ quan ban ngành khác nhau nhằm đảm bảo được đầu ra khi xuất khẩu. DN mới tham gia vào thị trường xuất khẩu nếu gặp nhiều khó khăn có thể lựa chọn xuất khẩu những mặt hàng thô sẽ ít qua những quá trình kiểm định hơn.

*Hai là*, DN cần phải tìm hiểu rõ về thị trường xuất khẩu mà mình hướng đến. Tránh tình trạng chưa thực sự hiểu về văn hóa cũng như đối tác làm ăn vì điều này khiến cho DN gặp những bất lợi trong buôn bán hàng hóa quốc tế. Bên cạnh đó DN cần phải hiểu rõ quy trình xuất khẩu hàng hóa nhằm giúp hàng hóa được lưu thông an toàn và đúng thời điểm.

*Ba là*, Tổng cục Hải Quan cần phải tối giản những thủ tục cần thiết cũng như quy trình nhằm giúp DN tối đa hóa thời gian cần thiết cho hoạt động xuất khẩu. Bên cạnh đó, Tổng cục Hải Quan cần liên tục cập nhật các mặt hàng khác nhau để giúp các

DNNVV trong quá trình xuất khẩu các mặt hàng mới nhằm đáp ứng kịp xu hướng của những thị trường khác nhau trên thế giới.

*Bốn là*, Cục Xúc tiến Thương mại cần phải phối hợp với Trung tâm hỗ trợ DNNVV tại địa phương nhằm tổ chức các hoạt động như hội chợ, triển lãm quốc tế. Đây là cơ hội để các mặt hàng trong nước được tiếp cận với thị trường nước ngoài giúp các sản phẩm Việt Nam được chào đón trên trường quốc tế.

### 5.1.3. Hỗ trợ các DNNVV đổi mới sáng tạo

Kết quả từ chương 4 cho thấy các DN xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng năng suất hàng năm ở mức âm một phần cho thấy DN xuất khẩu chưa thực áp dụng khoa học công nghệ cũng như đổi mới, sáng tạo. DN cần phải liên tục cập nhật những cái mới, những xu hướng đang phát triển trên thế giới nhằm giúp các DN vươn tầm quốc tế. Sau đây là một vài giải pháp.

*Một là*, các DNNVV cần phải chủ động hội nhập kinh tế, khai thác hiệu quả hơn những hiệp định thương mại đã ký kết đặc biệt là các hiệp định thương mại tự do mới. Ngoài ra, các cơ quan ban ngành như Phòng Thương Mại và Công nghiệp (VCCI) cần nâng cao khả năng tiếp cận thị trường cho DN, liên kết với các tập đoàn nước ngoài. Tạo điều kiện cho các DNNVV phát triển sản phẩm, tham gia đấu thầu mua sắm công, liên tục hỗ trợ phát triển.

*Hai là*, Chính phủ cần phải đẩy mạnh xã hội hóa hoạt động đầu tư cho khoa học công nghệ; Bộ Khoa học và Công nghệ cần tổ chức tư vấn cho các DNNVV nhằm áp dụng công nghệ - kỹ thuật tiên tiến trong sản xuất. Ngoài ra, cần phải trao thưởng, khuyến khích các DN đã có sự đổi mới, sáng tạo trong kinh doanh.

*Ba là*, trong thời đại công nghiệp 4.0 DN cần phải liên tục tiếp thu và đổi mới bản thân. Áp dụng công nghệ bằng cách sử dụng các chương trình, phần mềm quản lý và hoạch định nguồn lực DN hoặc quản lý quan hệ khách hàng bên cạnh đó là những phần mềm cần thiết khác nếu công ty muốn xuất khẩu hoặc tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngoài ra, thương mại điện tử cũng là một thị trường phát triển đầy tiềm năng mà DN có thể xem xét gia nhập nhằm gia tăng lợi nhuận cho DN.

### 5.1.4. Tạo cơ hội tiếp cận nguồn vốn đối với các DNNVV

Trong phần 4.1 thống kê mô tả các biên của mô hình (3) và (4), tác giả nhận thấy về việc sử dụng đòn bẩy tài chính của DNNVV vẫn chưa thực sự lớn khi chỉ chiếm

khoảng 52%. Bên cạnh đó, kết quả trong phần 4.2 cho thấy đòn bẩy tài chính có mối quan hệ dương với tốc độ tăng trưởng của doanh thu, năng suất và số lao động (xem phụ lục 3 và 4). Nguồn vốn của các DN thường đến từ hai nguồn một là vốn chủ sở hữu hai là vay nợ. Các DNNVV thường không có nguồn lực đủ lớn nên phải sử dụng nguồn vốn từ vay nợ phần lớn là điều dễ hiểu. Tuy nhiên, xem xét từ bộ dữ liệu tác giả nhận thấy DNNVV vẫn chưa có cơ hội tiếp cận được nguồn vốn vay nợ này. Việc DN thiếu vốn sẽ dẫn đến những hậu quả như DN chậm đổi mới và cập nhật, trì trệ trong hoạt động kinh doanh sản xuất, thiếu lương thưởng cho người lao động. Vì vậy, tác giả xin đưa ra những khuyến nghị sau đây.

*Một là*, DN cần phải tạo được tín nhiệm của mình đối với ngân hàng cho vay bằng chủ động thanh toán những khoản vay trong thời gian sớm nhất có thể. DN cần phải đưa ra chiến lược cụ thể trong thời gian dài và xác định liệu khoản tiền vay được có cần thiết cho sự mở rộng và phát triển của DN hay không. Sau đó, cần lập thời gian biểu thu chi hợp lý cho từng hoạt động của mình.

*Hai là*, DN cần phải minh bạch trong các hóa đơn, giấy tờ cần thiết. Phải luôn lập báo cáo tài chính hàng tháng, hàng kỳ cũng như hằng năm. Nếu có thể thì cần phải thuê dịch vụ kiểm toán riêng nhằm xác thực tính minh bạch của báo cáo tài chính. Các hoạt động này giúp giảm thiểu thời gian và chi phí, giúp người cho vay có thể hiểu được tình trạng DN mới qua đó có thể đánh giá và đưa ra quyết định cho vay.

*Ba là*, Ngân hàng phải có các phòng ban tín dụng riêng cho các Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cần phải đa dạng hóa các gói dịch vụ sản phẩm cho vay đối với khách hàng DNNVV thì DN mới có thể tiếp cận được. Hình thức đảm bảo thanh toán của ngân hàng cần phải đa dạng hơn. Vào những thời điểm kinh tế phát triển, ngân hàng không nên bảo thủ trong việc sử dụng hình thức đảm bảo là tài sản thế chấp mà nên áp dụng thêm hình thức đảm bảo đến từ các khoản nợ phải thu hoặc lỏng tay hơn trong việc cho vay đối với khách hàng.

*Bốn là*, Ngân hàng Trung ương cần đưa ra mức lãi suất liên ngân hàng cũng như dự trữ bắt buộc hợp lý phù hợp với nền kinh tế giúp các DNNVV tiếp cận được nguồn vốn. Hiệp hội hoặc trung tâm hỗ trợ DNNVV cần giúp các DN đa dạng hơn nguồn vốn, không chỉ đến từ ngân hàng mà nên tìm kiếm vốn vay từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ bảo lãnh tín dụng, quỹ phát triển DNNVV.

*Năm là*, Chính phủ cần phối hợp với Bộ Tài chính nhằm đưa ra khung pháp lý chặt chẽ hơn đối với việc tài trợ nguồn vốn chủ sở hữu. Trong bối cảnh, các nhà đầu tư quốc tế luôn tìm kiếm những cơ hội kinh doanh tại một thị trường phát triển như Việt Nam. Các DNNVV cũng được hưởng lợi từ điều này tuy nhiên khung pháp lý đối với việc tài trợ vốn từ nước ngoài vẫn đang ở giai đoạn sơ khai ở Việt Nam. Do đó cần sớm hoàn thiện khung pháp lý bên cạnh đó là xem xét áp dụng khấu trừ thuế đối với các khoản đầu tư mạo hiểm ở giai đoạn đầu hoặc có thể đánh thuế thặng dư vốn theo hướng có lợi.

#### *5.1.5. Khuyến khích các DNNVV lựa chọn hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty cổ phần*

Kết quả hồi quy trong mô hình (3) và (4) (xem phụ lục và 3 và 4) cũng cho thấy hình thức pháp lý của DN có mối quan hệ cùng chiều đối với tốc độ tăng trưởng của doanh thu, tài sản, số lao động và cả năng suất. Xem qua bảng 4.4 thống kê mô tả các biến ta có thể thấy 88.04% DN trong bộ dữ liệu là có một trong hai hình thức pháp lý nêu trên. Vì vậy, DN mới thành lập nên lựa chọn hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty cổ phần nhằm có được nhiều điều kiện thuận lợi cũng như giúp các DNNVV sau này có thể nâng cao tốc độ tăng trưởng của mình. Tác giả xin đưa ra những khuyến nghị như sau.

*Một là*, DN mới thành lập cần phải xem xét các lợi ích và mục đích thành lập của mình. Nếu DN có mong muốn được mở rộng hoặc phát triển hoạt động kinh doanh mình sau này thì nên lựa chọn hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty CP. Các DN hộ gia đình, hợp tác xã hay DN tư nhân có thể xem xét ưu nhược điểm của các hình thức sau đó đưa ra quyết định thay đổi hình thức pháp lý sang công ty TNHH hoặc công ty CP.

*Hai là*, Tổng cục thống kê cũng Phòng Thương mại và Công nghiệp (VCCI) cần phải khảo sát thống kê cụ thể đối với từng hình thức pháp lý DN có những đặc điểm vượt trội gì nhằm đưa ra các báo cáo để các chủ DN có thể xem xét và lựa chọn hình thức pháp lý. Các DNNVV cùng với địa phương cần phải phối hợp với các cơ quan kể trên thực hiện khảo sát về đặc tính của DN.

*Ba là*, Chính phủ cần có những ưu tiên cho các DN đăng ký dưới hình thức công ty TNHH hoặc công ty CP nhằm khuyến khích sự có mặt của hai hình thức này trong

nền kinh tế. Những ưu đãi về mặt thuế cũng như thủ tục giấy tờ, cơ hội tiếp cận nguồn vốn là điều cần thiết đối với các DN thuộc hai hình thức này. Các hiệp hội DNNVV cũng như các trung tâm hỗ trợ cần tổ chức các buổi tư vấn cho các chủ DN về những lợi ích việc đăng ký dưới hình thức pháp lý là công ty TNHH và công ty CP.

## **5.2. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp theo**

Về những hạn chế của đề tài, tác giả nhận thấy trong mô hình của mình vẫn có khả năng xảy ra hiện tượng nội sinh giữa các biến trong mô hình. Phương pháp OLS vẫn còn có nhiều giả định phi thực tế khiến trong quá trình kiểm định và đánh giá có thể gặp sai sót. Ngoài ra, nghiên cứu chỉ mới đánh giá và so sánh những đặc tính của DN xuất khẩu và DN không xuất khẩu cũng như các DN thuộc từng tình trạng xuất khẩu khác nhau mà chưa thực sự đi sâu vào hành vi xuất khẩu, mối quan hệ nguyên nhân và kết quả giữa xuất khẩu và tăng trưởng cũng như các điều kiện cần thiết để DN quyết định xuất khẩu.

Vì những hạn chế nêu trên, tác giả xin đưa ra những hướng nghiên cứu khả thi trong tương lai như sau. Thứ nhất, nhằm khắc phục tượng hiện tượng nội sinh các nghiên cứu sau này có thể sử dụng phương pháp khái quát khoảng khắc GMM hoặc mô hình hồi quy hai giai đoạn 2LS (2 Stage Least square) đối với mô hình tác động của tình trạng xuất khẩu đến tăng trưởng. Thứ hai, nghiên cứu sau này nên tập trung đi sâu vào hành vi xuất khẩu của DN mà cụ thể ở đây là các quyết định dẫn đến xuất khẩu của DNNVV. Nghiên cứu này có thể tập trung vào mô hình lợi nhuận hoặc mô hình chi phí cận biên của DN nhằm tối thiểu hóa chi phí khi DN lựa chọn quyết định tham gia vào thị trường xuất khẩu.

## **5.3. Kết luận**

Bài nghiên cứu được thực hiện với hai mục đích chính (1) Đánh giá tác động của xuất khẩu đối với sự tăng trưởng của các DNNVV tại Việt Nam giai đoạn 2015-2019 thông qua mô hình kinh tế lượng; (2) Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị cho cơ quan chức năng, cho chủ DN nhằm giúp các DN đưa ra quyết định có nên thực hiện xuất khẩu hay không. Với những mục đích nêu trên, bài nghiên cứu đã đạt được những kết quả sau đây:

*Thứ nhất*, bài nghiên cứu giúp ta có cái nhìn tổng quát về các DNNVV tại Việt Nam trong giai đoạn 2015-2019. Các DNNVV được phân loại dựa trên các tiêu chí

về doanh thu, tài sản, số lao động, năng suất, ngành nghề, hình thức pháp lý, số năm hoạt động DN, ... Thống kê mô tả về các DNNVV là cơ sở cho các bài nghiên cứu sau này có thể tập trung phát triển các hướng nghiên cứu mới với đối tượng là các DNNVV.

*Thứ hai*, bài nghiên cứu sử dụng bộ dữ liệu từ Tổng cục Thống kê đối với các DN tham gia khảo sát trong giai đoạn từ 2015-2019. Nghiên cứu đưa ra đề xuất về mô hình đánh giá tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng của các DNNVV. Sử dụng phương pháp OLS nhằm kiểm định các giả thiết về xuất khẩu dưới cấp độ doanh nghiệp trong bối cảnh của các DNNVV tại Việt Nam.

*Thứ ba*, nghiên cứu đưa ra kết quả cho thấy có tồn tại bằng chứng thực nghiệm đối với cả hai giả thiết về cơ chế “tự lựa chọn” cũng như “học thuyết học hỏi thông qua xuất khẩu. Về cơ chế “tự lựa chọn”, các nhà xuất khẩu tương lai có những đặc tính thực sự vượt trội hơn so với những doanh nghiệp không tham gia xuất khẩu về doanh thu, tài sản, số lao động nhưng không vượt trội về năng suất lao động. Tương tự, đối với giả thiết “học hỏi thông qua xuất khẩu”, các DN đang tham gia xuất khẩu có sự ổn định trong tăng trưởng đối với các chỉ tiêu về doanh thu, tài sản cũng như số lao động tuy nhiên về năng suất thì lại có sự sụt giảm.

*Thứ tư*, bài khóa đưa ra 5 khuyến nghị bao gồm: đẩy mạnh năng suất lao động của DNNVV tham gia xuất khẩu, khuyến khích các DNNVV tham gia xuất khẩu, hỗ trợ các DNNVV đổi mới sáng tạo, tạo cơ hội tiếp cận nguồn vốn đối với các DNNVV, khuyến khích các DNNVV lựa chọn hình thức pháp lý là công ty TNHH hoặc công ty CP. Đây là những khuyến nghị mà tác giả tin rằng không những giúp các DNNVV có thể nâng cao tốc độ tăng trưởng mà còn giúp nền kinh tế quốc dân có thể phát triển và hội nhập với kinh tế quốc tế.

Lời cuối cùng, tác giả mong có được những đóng góp và ý kiến từ thầy cô và độc giả vì trong quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp có thể có những sai sót nhất định. Sự đóng góp và hỗ trợ này là động lực để tác giả tiếp tục thực hiện những bài nghiên cứu trong tương lai.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### TÀI LIỆU ÁN BẢN

1. Adelman, I. (1984). *Beyond export-led growth*. *World Development* Vol. 12, No. 9, pp. 931-949.
2. Alphan, L., Yilmaz, C., & Kaya, N. (2007). *Market Orientation and Planning Flexibility in SMEs: Performance Implications and an Empirical Investigation*. *International Small Business Journal*, 25(2), 152–172.
3. Almeida, P. (2004). *Small Firms and Innovation*, “Entrepreneurship in the 21st Century”- Conference Proceedings, SUA.
4. Anderson, T. W., & Hsiao, C. (1982). *Formulation and estimation of dynamic models using panel data*. *Journal of Econometrics*, 18(1), 47–82.
5. Arellano, M., & Bover, O. (1995). *Another look at the instrumental variable estimation of error-components models*. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51.
6. Arellano M. and Bond S. (1991) *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equation*, *The Review of Economic Studies*, Vol. 58(2), pp. 277-297.
7. Assadinia, S., Boso, N., Hultman, M., & Robson, M. (2019). *Do Export Learning Processes Affect Sales Growth in Exporting Activities?* *Journal of International Marketing*, 2019, Vol. 27(3) 1-25.
8. Aw, B., and Batra, G., (1999), “*Wages, Firm Size and Wage Inequality: How Much Do Exports Matter?*” in *Innovation, Industry Evolution, and Employment*, D.B. Audretsch and R. Thurik (eds.), Cambridge: Cambridge University Press
9. Aw, B., Chung, S., & Roberts, M.J. (1998). *Productivity and the Decision to Export: Micro Evidence from Taiwan and South Korea*. NBER Working Paper Series.
10. Aw, B. & Hwang, A. R., (1995). *"Productivity and the export market: A firm-level analysis,"* *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 47(2), 313-332.

11. Baldwin, J. and Gu, W. (2003). ‘*Export-Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing*,’ *Canadian Journal of Economics* 36, 634-57.
12. Baldwin, J. R. and Gu, W. (2004). *Trade Liberalization: Export-market Participation, Productivity Growth, and Innovation*. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), 372–392.
13. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2005). *SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence*. *Journal of Economic Growth*, 10(3), 199–229.
14. Bensaada, I., & Taghezout, N. (2019). *An enterprise risk management system for SMEs: innovative design paradigm and risk representation model*. *Small Enterprise Research*, 1–28.
15. Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Lawrence, R. Z. (1995). *Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987*. *Brookings Papers on Economic Activity*. *Microeconomics*, 1995, 67–119.
16. Bernard, A., & Jensen, J. (1999). *Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?* *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 47(1), 1-25.
17. Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Gunning, J., Oduro, A., Oostendorp, R., Pattillo, C., Söderbom, M., Teal, F., and Zeufack, A. (2004). ‘*Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting?*’ *Journal of Development Studies* 40, 115-141.
18. Blalock, G., & Gertler, P. J. (2004). *Learning from exporting revisited in a less developed setting*. *Journal of Development Economics*, 75(2), 397–416.
19. Blundell, R., & Bond, S. (1998). *Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models*. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115–143.
20. Boermans, M.A. (2010). *Learning-by-exporting and destination effects: Evidence from African SMEs*. *Applied Econometrics and International Development*, 13, 149-168.
21. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Cục Phát triển doanh nghiệp (2014), *Sách trắng Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam 2014*, Hà Nội.



22. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019), *Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam năm 2019*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
23. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020), *Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam năm 2020*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
24. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2021), *Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam năm 2021*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
25. Brixy, U. and Kohaut, S. (1999), “*Employment growth determinants in new firms in Eastern Germany*”, *Small Business Economics*, Vol. 13 No. 2, pp. 155-170.
26. Brown, J. D & Earle, J. S. (2001), “*Gross Job Flows in Russian Industry Before and After Reforms: Has Destruction Become More Creative?*”, [SITE Working Paper No. 160], Stockholm School of Economics, Stockholm.
27. Cassar, G., & Holmes, S. (2003). *Capital structure and financing of SMEs: Australian evidence*. *Accounting and Finance*, 43(2), 123–147.
28. Castellani, D. (2002). *Firm's Technological Trajectories and the Creation of Foreign Subsidiaries*. *International Review of Applied Economics* 16 (3): 359-371.
29. Chen, T., & Tang, D. (1987) “*Comparing technical efficiency between import-substitution-oriented and export-oriented foreign firms in a developing economy*,” *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 26(2), 277-289.
30. Chu Thanh Hải (2020) “*Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*”. *Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam*, số 11 – 2019
31. Clerides, S. K., Lach, S., & Tybout, J. R. (1998). *Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco*. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903–947.
32. Dalli, D. (1994). *The "exporting" process: the evolution of small and medium sized firms towards internationalization*. *Advances in international marketing*, 6, 85-110.

33. Davidsson, P., Kirchoff, B., Hatemi-J, A. and Gustavsson, H. (2002), *“Empirical analysis of employment growth factors using Swedish data”*, Journal of Small Business Management, Vol. 40 No. 4, pp. 332-349.
34. De Loecker, J. (2007). *Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia*. Journal of International Economics, 73(1), 69–98.
35. Deakins, D., & Freel, M. (1998). *Entrepreneurial learning and the growth process in SMEs*. The Learning Organization, 5(3), 144–155.
36. Delmar, F., 1997, *Measuring growth: methodological considerations and empirical results*, In Donckels, R. and Miettinen, A. (Eds), *Entrepreneurship and SME Research: on its Way to the Next Millennium*, Hants, England: Ashgate Publishing Ltd, pp. 199-215.
37. Delmar, F.; Davidson, P. and Garner, W. (2003). *Arriving at the High Growth Firm*. Journal of Business Venture., 18, 189–216.
38. Dess, G. G & Robinson, R. B. (1984) *Measuring organizational performance in the absence of objective measures: The case of the privatelyheld firm and conglomerate business unit*. Strategic Management J. 5:265–273.
39. Di Cintio, M., Ghosh, S., & Grassi, E. (2017). *Firm growth, R&D expenditures and exports: An empirical analysis of italian SMEs*. Research Policy, 46(4), 836–852.
40. Duan, H., Han, X. & Yang, H. (2009) *An Analysis of Causes for SMEs Financing Difficulty*. International Journal of Business and Management. Vol 4, No.6.
41. Edgeworth, F. Y (1887). *On observations relating to several quantities*. *Hermathena* 6: 279–285.
42. Edwards, J. R. (2001). *Multidimensional Constructs in Organizational Behavior Research: An Integrative Analytical Framework*. Organizational Research Methods, 4(2), 144–192.
43. European Commissions (2003). *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*. Official Journal of the European Union. C (2003) 1422.

44. Fassin, Y. (2008). *SMEs and the fallacy of formalising CSR*. *Business Ethics: A European Review*, 17(4), 364–378.
45. Fernandes, A. M. & Isgut, A.E. (2005). "*Learning-by-Doing, Learning-by-Exporting, and Productivity: Evidence from Colombia*," DEGIT Conference Papers c010\_018, DEGIT, Dynamics, Economic Growth, and International Trade.
46. Fryxell, G. E. & Barton, S. L. (1990) *Temporal and contextual change in the measurement structure of financial performance: Implications for strategy research*. *Journal of Management*, 16, 553–568.
47. Gashi, P., Hashi, I., & Pugh, G. (2013). *Export behaviour of SMEs in transition countries*. *Small Business Economics*, 42(2), 407–435.
48. Gubitta, P., & Gianecchini, M. (2002). *Governance and Flexibility in Family-Owned SMEs*. *Family Business Review*, 15(4), 277–297.
49. Girma, S., Greenaway, D. & Kneller, R. (2004). *Does Exporting Increase Productivity? A Microeconometric Analysis of Matched Firms*. *Review of International Economics*, 12(5), 855–866.
50. Greenaway, D., & Kneller, R. (2007). *Industry Differences in the Effect of Export Market Entry: Learning by Exporting?* *Review of World Economics*, 143(3), 416–432.
51. Grubbs, F. E., 1969, *Procedures for detecting outlying observations in samples*, *Technometrics*, Vol. 11, pp. 1–21
52. Haddad, M (1993). "*How Trade Liberalization Affected Productivity in Morocco*," World Bank, Policy Research Working Paper No. 1096.
53. Haidar, J. I. (2012). *Trade and productivity: Self-selection or learning-by-exporting in India*. *Economic Modelling*, 29(5), 1766–1773.
54. Handoussa, H., Nishimizu, M., & Page, J. (1986). *Productivity Change in Egyptian Public Sector Industries After 'The Opening', 1973-1979*. *Journal of Development Economics*, 20, 53-73.
55. Ijiri, Y., & Simon, H. A. (1967). *A Model of Business Firm Growth*. *Econometrica*, 35(2), 348.

56. Ito, K. (2011). *Sources of Learning-by-Exporting Effects: Does exporting promote innovation?* (Japanese).
57. Kiseleva, O.V., Lebedev, A.V., Pinkovetskaia, I.S., Rojas-Bahamòn & M., Arbeláez, D.F. (2019) *Specialization and concentration of small and medium enterprises employees: Russian data*. Amazonia Investiga, 8(20), 6-15.
58. Kraay, A. (1999). *Exportations et performances économiques: étude d'un panel d'entreprises chinoises*. Revue d'Economie du Développement (1-2): 183-207.
59. Lafuente, E., Vaillant, Y., & Moreno-Gómez, J. (2018). *Transition in-and-out of exporting and its impact on employment growth*. International Journal of Emerging Markets, Vol. 13 No. 6, 2018 pp. 1907-1927.
60. Lee, D.Y. and Tsang, E.W.K. (2001). *The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and network Activities on Venture Growth*. Journal of Management Study, 38, 583–602.
61. Lekovic´, B. and Maric´, S. (2015) *Measures of small business success/performance—Importance, reliability and usability*. Industrija (Industry) 43, 7–26.
62. Leonidou, L. C., & Katsikeas, C. S. (1996). *The export development process: An integrative review of empirical models*. Journal of International Business Studies, 27(3), 517–551
63. Levy, M., & Powell, P. (1998). *SME Flexibility and the Role of Information Systems*. Small Business Economics, 11(2), 183–196.
64. Lin Y-C, Chen C-L, Chao C-F, Chen W-H and Pandia H. (2020) *The Study of Evaluation Index of Growth Evaluation of Science and Technological Innovation Micro-Enterprises*. Sustainability;12(15):6233.
65. Lu, J. W., & Beamish, P. W. (2001). *The internationalization and performance of SMEs*. Strategic Management Journal, 22(6-7), 565–586.
66. Marin, D. (1992). *Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?* The Review of Economics and Statistics, 74(4), 678.

67. Md. Nur, A. S. (2018). *Determinants of International Competitiveness of SMEs in a Developing Economy: Evidence from Bangladesh*. International Journal of Business and Management; Vol. 13, No. 1, pp. 266-276.
68. Melo, J. de, & Robinson, S. (1992). *Productivity and externalities: models of export-led growth*. The Journal of International Trade & Economic Development, 1(1), 41–68.
69. Mesu, J., Van Riemsdijk, M., & Sanders, K. (2012). *Labour flexibility in SMEs: the impact of leadership*. Employee Relations, 35(2), 120–138.
70. Mileva, E. (2007). *Using Arellano-Bond dynamic panel GMM estimators in Stata*. Economics Department, Fordham University, 64, 1-10.
71. Miller, C. C., Washburn, N. T., & Glick, W. H. (2013). PERSPECTIVE—*The Myth of Firm Performance*. Organization Science, 24(3), 948–964.
72. Modina, M., & Pietrovito, F. (2014). *A default prediction model for Italian SMEs: the relevance of the capital structure*. Applied Financial Economics, 24(23), 1537–1554.
73. Morsing, M., & Perrini, F. (2009). *CSR in SMEs: do SMEs matter for the CSR agenda?* Business Ethics: A European Review, 18(1), 1–6.
74. Munch, J. & Schaur, S. (2018). "*The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance*". American Economic Journal: Economic Policy, American Economic Association, vol. 10(1), pages 357-387
75. Murillo, D., & Lozano, J. M. (2006). *SMEs and CSR: An Approach to CSR in their Own Words*. Journal of Business Ethics, 67(3), 227–240.
76. Myslimi, G., & Kaçani, K. (2016). *Impact of SMEs in economic growth in Albania*. European Journal of Sustainable Development, 5(3), 151.
77. Newman, C., Rand, J., Tarp, F., & Thi Tue Anh, N. (2016). *Exporting and Productivity: Learning from Vietnam*. Journal of African Economies, 26(1), 67–92.
78. Nguyen, H. & Ohta, H. (2009). *Superiority of exporters and the causality between exporting and firm characteristics in Vietnam*. RIEB (Research Institute for Economics & Business Administration) Discussion Paper Series, 239.

79. Nguyễn Thị Hải Ninh (2012). “*Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu*”. Trung tâm đào tạo, bồi dưỡng giảng viên lý luận chính trị. Luận văn Ths Ngành: Kinh tế chính trị; Mã số: 603101.
80. Nicolescu, O. (2001). *Managementul Intreprinderilor mici si mijlocii*, Editura Economică, Bucharest.
81. Neupert, K. E., Baughn, C. C., & Thanh Lam Dao, T. (2006). *SME exporting challenges in transitional and developed economies*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 535–545.
82. Nugroho, M. A. (2015). *Impact of Government Support and Competitor Pressure on the Readiness of SMEs in Indonesia in Adopting the Information Technology*. *Procedia Computer Science*, 72, 102–111.
83. OECD (1996), “*SMEs: Employment, Innovation and Growth*”, The Washington Workshop, Paris.
84. OECD, 2005, *OECD SME and Entrepreneurship Outlook: 2005*, OECD Paris, page 17.
85. Pedersen, E. (2009). *The many and the few: rounding up the SMEs that manage CSR in the supply chain*. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(2), 109–116.
86. Penrose, E.T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm: The Firm in Theory*; John Wiley: New York, NY, USA; pp. 9–30
87. Pham, T. T. T. & Hoang, T. A. N. (2014). *Does Exporting Spur Firm Productivity? Evidence from Vietnam*. *Journal of Southeast Asian Economies*, 32(1), 84–105.
88. Prange, C., and Zhao, Y., (2018) “*Strategies for Internationalisation: How Chinese SMEs Deal with Distance and Market Entry Speed*” in *Key Success Factors of SME Internationalisation: A Cross-Country Perspective*. 205-224.
89. Prefontaine, L., & Bourgault, M. (2002). *Strategic Analysis and Export Behaviour of SMEs: A Comparison between the United States and Canada*. *International Small Business Journal*, 20(2), 123–138.

90. Richardson, J.D., Rindal, K., (1995). *Why Exports Really Matter!* The Institute for International Economics and the Manufacturing Institute, Washington D.C.
91. Roberts, M. J., & Tybout, J. R. (1997). *The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs*. *The American Economic Review*, 545-564.
92. Roodman, D. (2006). *How to do xtabond2: an introduction to "Difference" and "System" GMM in Stata*. Center for Global Development Working Paper Number 103.
93. Rousseeuw, P. J., and A. M. Leroy. 2003. *Robust Regression and Outlier Detection*. New York: Wiley
94. Santos, J.B., & Brito, L.A. (2012). *Toward a subjective measurement model for firm performance*. *Bar. Brazilian Administration Review*, 9, 95-117.
95. Serti, F., & Tomasi, C. (2008). *Self-Selection and Post-Entry Effects of Exports: Evidence from Italian Manufacturing Firms*. *Review of World Economics*, 144(4), 660–694.
96. Silvente, F. R. (2005). *Changing export status and firm performance: Evidence from UK small firms*. *Applied Economics Letters*, 12(9), 567-571.
97. Smallbone, D., Leig, R., & North, D. (1995). *The characteristics and strategies of high growth SMEs*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 1(3), 44–62.
98. Storey, D. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.
99. Savlovschi, L. I. & Robu, N. R., (2011). "The Role of SMEs in Modern Economy," *Economia. Seria Management*, Faculty of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, vol. 14(1), 277-281
100. Swarna D. Dutt, & Ghosh, D. (1996). *The Export Growth-Economic Growth Nexus: A Causality Analysis*. *The Journal of Developing Areas*, 30(2), 167–182.

101. Syed, A. A. S. G., Ahmadani, M. M., Shaikh, N., & Shaikh, F. M. (2012). *Impact analysis of SMEs sector in economic development of Pakistan: A case of Sindh*. *Journal of Asian Business Strategy*, 2(2), 44-53.
102. Tan, A., Brewer, P., & Liesch, P. (2018). *Rigidity in SME export commencement decisions*. *International Business Review*, 27(1), 46–55.
103. Tổng cục Thống kê (2018), “*Kết quả tổng điều tra kinh tế năm 2017*”. Nxb Thống kê, Hà Nội.
104. Trisha K. Q., 2011, *Examining the impact of loans on SMEs in Ghana*, BA Thesis.
105. Turner, J.R. & Ledwith, A. (2016). *Project management in small to medium-sized enterprises: fitting the practices to the needs of the firm to deliver benefit*. *Journal of Small Business Management*, 56(3), 475-493.
106. Tybout, J. R. & Westbrook, M. D. (1995). "Trade liberalization and the dimensions of efficiency change in Mexican manufacturing industries," *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 39(1-2), pages 53-78.
107. Van Beveren, J., & Thomson, H. (2002). *The Use of Electronic Commerce by SMEs in Victoria, Australia*. *Journal of Small Business Management*, 40(3), 250–253.
108. Van Biesebroeck, Johannes, 2003. “*Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing*” Working Paper 10020, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
109. Van Der Heijden, B. I. J. M. (2001). *Organizational influences upon the development of professional expertise in SMEs in the Netherlands*. *Journal of Enterprising Culture*, 09(04), 367–406.
110. Trần Văn Thơ (2021). [*Review of The Political Economy of Growth in Vietnam: Between States and Markets, by G. Lim*]. *Journal of Southeast Asian Economies*, 38(2), 285–287.
111. Variyam, J. N., & Kraybill, D. S. (1992). *Empirical evidence on determinants of firm growth*. *Economics Letters*, 38(1), 31–36.
112. Venkatesh, S., & Muthiah, K. (2012). *SMEs in India: Importance and Contribution*. *Asian Journal of Management Research*, Vol. 2, No. 2.



113. Venkatraman N & Ramanujam V (1986) *Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches*. Acad. Management Rev. 11:801–814.
114. Verardi, V., & Croux, C. (2009). *Robust Regression in Stata*. The Stata Journal: Promoting Communications on Statistics and Stata, 9(3), 439–453.
115. Vũ Thị Thanh Phương (2008). *Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*. Luận văn thạc sỹ kinh tế. Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
116. Vu, V. H., Lim, S. & Holmes, M. (2012). *Higher productivity in Exporters: self-selection, learning by exporting or both? Evidence from Vietnamese manufacturing SMEs*.
117. Vu, V. H., Holmes, M., Tran, T. Q., & Lim, S. (2016). *Firm exporting and productivity: what if productivity is no longer a black box*. Baltic Journal of Economics, 16(2), 95–113.
118. Wach, K. (2015). *Small and medium-sized enterprises in the modern economy*. In M. R. C. Loera, & A. Marianski (Eds.), *The challenges of management in turbulent times: global issues from local perspective* (pp. 77-101).
119. Wagner, J. (2007). ‘*Exports and Productivity: A Survey of Evidence from Firm-level Data*,’ *The World Economy* 30, 60-82.
120. Weinzimmer, L.G.; Nystrom, P.C. and Freeman, S.J. (1998). *Measuring Organisational Growth: Issues, Consequences and Guidelines*. J. Manag., 24, 235–262.
121. Wescott, R., Karson, A., McCann, R., & Phillips, E. (2010). *Quantifying the impact of credit cards on small business growth & US job creation*, Keybridge Research LLC.
122. White, H. (1980), “*A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity*,” *Econometrica* 48:4, 817-838

123. Wiklund, J.; Patzelt, H. and Shepherd, D.A. (2009) *Building an integrative model of small business growth*. *Small Business Economic*. 32, 351–374.
124. Yang, Y., & Mallick, S. (2010). *Export Premium, Self-selection and Learning-by-Exporting: Evidence from Chinese Matched Firms*. *The World Economy*, 33(10), 1218–1240.
125. Yoshino, N. & Taghizadeh-Hesary, F. (2018). *The Role of SMEs in Asia and Their Difficulties in Accessing Finance*. ADBI Working Paper 911. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

## TÀI LIỆU WEBSITE

1. Chung Mai (2020), *Các giả định của mô hình hồi quy tuyến tính*, How to Stata website. Ngày truy cập 08/12/2021  
<https://stataguide.wordpress.com/2020/04/19/cac-gia-dinh-cua-mo-hinh-hoi-quy-tuyen-tinh/>
2. Craig Berman (2019), *Characteristics of a Global Corporation*, ngày truy cập 17/10/2021, <https://bizfluent.com/list-6768434-characteristics-global-corporation.html>
3. European Commission (2021), *SME definition*, ngày truy cập 15/10/2021, [https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en)
4. Hoa tiêu tri thức (2019), *Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ*, ngày truy cập 19/11/2021, <https://ditiep.com/vai-tro-cua-doanh-nghiep-vua-va-nho/>

5. IC (2016). *Key small business statistics (June 2016) –SME research and statistics, industry*. Ngày truy cập 07/12/2021, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/03026.html>
6. Lê Hồng Việt (2020), *Giải pháp tăng năng suất lao động để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế*, Tạp chí tài chính. Ngày truy cập 09/12/2021, <https://tapchitaichinh.vn/su-kien-noi-bat/giai-phap-tang-nang-suat-lao-dong-de-thuc-day-tang-truong-kinh-te-329765.html>
7. Lis Stedman (2018), *7 Glorious Advantages of Being a Small Business*, ngày truy cập 17/10/2021, <https://www.hiveage.com/blog/7-advantages-of-being-a-small-business/>
8. Nguyễn Hòa (2017a), *Năm 2017: Số lượng doanh nghiệp thành lập mới cao nhất từ trước đến nay*, ngày truy cập 12/11/2021. <https://congthuong.vn/nam-2017-so-luong-doanh-nghiep-thanh-lap-moi-cao-nhat-tu-truoc-den-nay-98045.html>
9. Nguyễn Hòa (2017b), *Thu hút FDI năm 2017 tăng cao nhất trong 10 năm trở lại đây*. <https://congthuong.vn/thu-hut-fdi-nam-2017-tang-cao-nhat-trong-10-nam-tro-lai-day-97945.html>
10. OECD (2021), *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship SME and Entrepreneurship Policy in Viet Nam*. Ngày truy cập 07/12/2021 <https://www.oecd.org/cfe/smes/VN%20SMEE%20Policy%20highlights%20VN.pdf>
11. Sensis (2016). *Sensis business index december 2015*, sensis website. Ngày truy cập 07/12/2021, [https://www.sensis.com.au/assets/PDFdirectory/Sensis\\_Business\\_Index\\_December\\_2015.pdf](https://www.sensis.com.au/assets/PDFdirectory/Sensis_Business_Index_December_2015.pdf)
12. The Albert team (2021), *The Ultimate Properties of OLS Estimators Guide*, Albert Blog Website. Ngày truy cập 08/12/2021, <https://www.albert.io/blog/ultimate-properties-of-ols-estimators-guide/>
13. Thư viện Pháp luật (2018), *Thay đổi tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa*, ngày truy cập 16/10/2021, <https://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/thong->

[bao-van-ban-moi/email/19495/thay-doi-tieu-chi-xac-dinh-doanh-nghiep-nho-va-vua](mailto:19495@bao-van-ban-moi.com)

14. Tổng cục Thống kê (2006), *THÔNG CÁO BÁO CHÍ VỀ KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NĂM 2002, 2003 VÀ 2004*, ngày truy cập 07/11/2021  
<https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2019/03/thong-cao-bao-chi-ve-ket-qua-dieu-tra-doanh-nghiep-nam-2002-2003-va-2004/>
15. Tổng cục thống kê (2021), *QUYẾT ĐỊNH 966/QĐ-TCTK NĂM 2021 VỀ PHƯƠNG ÁN ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NĂM 2022 DO TỔNG CỤC TRƯỞNG TỔNG CỤC THỐNG KÊ BAN HÀNH*, ngày truy cập 07/11/2021  
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Quyết-dinh-966-QĐ-TCTK-2021-Phuong-an-dieu-tra-doanh-nghiep-2022-491953.aspx>
16. UPS (2015). *European SME exporting insights study. United Parcel Service.*  
Ngày truy cập 07/12/2021,  
[https://www.ups.com/media/news/en/gb/European\\_SME\\_Exporting\\_Insights\\_Study\\_2015.pdf](https://www.ups.com/media/news/en/gb/European_SME_Exporting_Insights_Study_2015.pdf)

## PHỤ LỤC

## Phụ lục 1: Kết quả hồi quy mô hình (1)

## Biến phụ thuộc Sale0:

Linear regression	Number of obs	=	95,899
	F(29, 95869)	=	3625.57
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.5295
	Root MSE	=	1.2741

sale0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	.3358868	.0367246	9.15	0.000	.263907	.4078666
lnsize0	1.108872	.0040982	270.58	0.000	1.100839	1.116904
Nam						
2016	.083162	.0177294	4.69	0.000	.0484127	.1179114
2017	.032144	.0130611	2.46	0.014	.0065443	.0577437
2018	.1744509	.0122857	14.20	0.000	.1503711	.1985308
2019	.1812866	.0124657	14.54	0.000	.1568539	.2057193

## Biến phụ thuộc Asset0:

Linear regression	Number of obs	=	95,899
	F(29, 95869)	=	2788.74
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.4760
	Root MSE	=	1.0357

asset0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	.35725	.034892	10.24	0.000	.2888622	.4256379
lnsize0	.7934363	.0034283	231.43	0.000	.7867168	.8001558
Nam						
2016	-.1963856	.0157668	-12.46	0.000	-.2272883	-.1654829
2017	-.0430936	.0102983	-4.18	0.000	-.0632782	-.022909
2018	-.0593039	.0097705	-6.07	0.000	-.078454	-.0401538
2019	-.0615666	.0099076	-6.21	0.000	-.0809854	-.0421478

**Biến phụ thuộc Productivity0:**

```
. regress productivity0 XK lnsize0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    95,899
                                F(29, 95869)    =    393.23
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.1027
                                Root MSE         =    1.2741
```

productivi~0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	.3358868	.0367246	9.15	0.000	.263907	.4078666
lnsize0	.1088719	.0040982	26.57	0.000	.1008395	.1169043
Nam						
2016	.083162	.0177294	4.69	0.000	.0484127	.1179114
2017	.032144	.0130611	2.46	0.014	.0065443	.0577437
2018	.1744509	.0122857	14.20	0.000	.1503711	.1985308
2019	.1812866	.0124657	14.54	0.000	.1568539	.2057193

**Biến phụ thuộc Valueadded0:**

```
Linear regression                Number of obs   =    56,972
                                F(29, 56942)    =    117.07
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.0552
                                Root MSE         =    1.3102
```

valueadded0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	.625738	.0453403	13.80	0.000	.5368707	.7146053
lnsize0	.0164417	.0051634	3.18	0.001	.0063214	.026562
Nam						
2016	-.0077021	.0221497	-0.35	0.728	-.0511156	.0357114
2017	.0090212	.0207681	0.43	0.664	-.0316844	.0497269
2018	.1727286	.0188965	9.14	0.000	.1356914	.2097658
2019	.1644081	.0190871	8.61	0.000	.1269974	.2018189

## Phụ lục 2: Kết quả hồi quy mô hình (2)

### Sale growth:

```
. regress GrSale0 XK lnsize0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    52,177
                                F(28, 52148)    =     15.48
                                Prob > F              =     0.0000
                                R-squared              =     0.0037
                                Root MSE            =     .63095
```

GrSale0	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
XK	.0636038	.0177889	3.58	0.000	.0287373	.0984703
lnsize0	-.0116896	.0025018	-4.67	0.000	-.0165931	-.0067862
Nam						
2017	.0343847	.006262	5.49	0.000	.0221112	.0466583
2018	.0416776	.0060265	6.92	0.000	.0298657	.0534896
2019	.0345985	.0048424	7.14	0.000	.0251073	.0440897

### Asset growth:

```
. regress GrAsset0 XK lnsize0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    52,177
                                F(28, 52148)    =     31.78
                                Prob > F              =     0.0000
                                R-squared              =     0.0122
                                Root MSE            =     .7444
```

GrAsset0	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
XK	.092591	.0202901	4.56	0.000	.0528222	.1323599
lnsize0	.0227587	.0027987	8.13	0.000	.0172732	.0282442
Nam						
2017	.0807471	.0045916	17.59	0.000	.0717475	.0897468
2018	-.0881431	.0075238	-11.72	0.000	-.1028897	-.0733964
2019	-.0124251	.005528	-2.25	0.025	-.02326	-.0015902

### Productivity growth:

```
. regress GrProductivity0 XK lnsizes0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression           Number of obs   =    52,177
                          F(28, 52148)     =     94.53
                          Prob > F         =     0.0000
                          R-squared        =     0.0294
                          Root MSE      =     .71553
```

GrProductivity0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	-.194037	.0191739	-10.12	0.000	-.231618	-.156456
lnsizes0	.1024515	.0029419	34.83	0.000	.0966855	.1082176
Nam						
2017	.0838434	.0075127	11.16	0.000	.0691184	.0985685
2018	.2018266	.0069365	29.10	0.000	.1882311	.2154221
2019	.2215323	.0058899	37.61	0.000	.2099881	.2330766

### Employee growth:

```
. regress GrEmployee0 XK lnsizes0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression           Number of obs   =    52,177
                          F(28, 52148)     =   114.47
                          Prob > F         =     0.0000
                          R-squared        =     0.0621
                          Root MSE      =     .49443
```

GrEmployee0	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
XK	.2576409	.0138888	18.55	0.000	.2304186	.2848631
lnsizes0	-.1141412	.0022287	-51.21	0.000	-.1185095	-.1097728
Nam						
2017	-.0494587	.0058714	-8.42	0.000	-.0609667	-.0379507
2018	-.1601489	.0051236	-31.26	0.000	-.1701911	-.1501067
2019	-.1869338	.0044764	-41.76	0.000	-.1957075	-.17816



### Kết quả hồi quy mô hình (3)

#### Sale growth:

Linear regression

Number of obs	=	117,932
F(36, 117895)	=	39.50
Prob > F	=	0.0000
R-squared	=	0.0091
Root MSE	=	.7187

Gr_sale	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
start	.2862187	.0212827	13.45	0.000	.244505	.3279324
both	.0876148	.0049221	17.80	0.000	.0779676	.097262
stop	-.0285106	.0202967	-1.40	0.160	-.0682919	.0112706
size0	-.0000477	.0000174	-2.73	0.006	-.0000819	-.0000135
limited0	.0538652	.0077055	6.99	0.000	.0387625	.0689678
company_age0	-.0070169	.0004466	-15.71	0.000	-.0078922	-.0061416
leverage0	.035483	.0076959	4.61	0.000	.0203992	.0505669
owner_age0	-.0012171	.0004195	-2.90	0.004	-.0020393	-.0003949
university0	-.0045866	.0046654	-0.98	0.326	-.0137306	.0045574

#### Asset growth:

Linear regression

Number of obs	=	117,932
F(36, 117895)	=	81.16
Prob > F	=	0.0000
R-squared	=	0.0219
Root MSE	=	.71806

Gr_asset	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
start	.2119199	.0201583	10.51	0.000	.1724101	.2514298
both	.0682882	.0049205	13.88	0.000	.058644	.0779324
stop	.0236788	.018839	1.26	0.209	-.0132454	.0606029
size0	.0002188	.0000177	12.34	0.000	.000184	.0002535
limited0	.1107714	.0082751	13.39	0.000	.0945524	.1269904
company_age0	-.0012294	.0004176	-2.94	0.003	-.0020479	-.000411
leverage0	-.2177069	.0074485	-29.23	0.000	-.2323058	-.203108
owner_age0	-.0008036	.0002892	-2.78	0.005	-.0013705	-.0002367
university0	.0124699	.0047298	2.64	0.008	.0031996	.0217402

**Employee growth:**

Linear regression	Number of obs	=	117,932
	F(36, 117895)	=	124.42
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.0327
	Root MSE	=	.5682

Gr_employee	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
start	.2076867	.0180006	11.54	0.000	.1724059	.2429676
both	.127418	.0052152	24.43	0.000	.1171962	.1376397
stop	-.1481681	.0197151	-7.52	0.000	-.1868094	-.1095268
size0	-.0005113	.0000386	-13.24	0.000	-.000587	-.0004356
limited0	.0053978	.0053976	1.00	0.317	-.0051814	.0159769
company_age0	-.0037897	.0003301	-11.48	0.000	-.0044368	-.0031427
leverage0	-.0891385	.0059819	-14.90	0.000	-.1008629	-.0774142
owner_age0	-.000651	.0002415	-2.70	0.007	-.0011244	-.0001776
university0	.0077477	.0036876	2.10	0.036	.0005201	.0149752
Nam						
2016	-.0324652	.0045166	-7.19	0.000	-.0413176	-.0236128
2017	-.0706087	.0037021	-19.07	0.000	-.0778648	-.0633527
2018	-.1077295	.003282	-32.82	0.000	-.1141621	-.1012969
2019	-.2161004	.0045145	-47.87	0.000	-.2249487	-.2072521

**Productivity growth:**

Linear regression	Number of obs	=	117,932
	F(36, 117895)	=	103.21
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.0166
	Root MSE	=	.80402

Gr_product~y	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
start	.078532	.0215485	3.64	0.000	.0362972	.1207668
both	-.0398032	.0056316	-7.07	0.000	-.0508409	-.0287654
stop	.1196575	.023451	5.10	0.000	.0736938	.1656211
size0	.0004636	.0000369	12.56	0.000	.0003913	.0005359
limited0	.0484674	.0082616	5.87	0.000	.0322749	.0646599
company_age0	-.0032271	.0004548	-7.10	0.000	-.0041185	-.0023358
leverage0	.1246216	.0086305	14.44	0.000	.1077059	.1415372
owner_age0	-.0005661	.0002116	-2.67	0.007	-.0009809	-.0001513
university0	-.0123343	.005256	-2.35	0.019	-.022636	-.0020325
--						

## Phụ lục 4: Kết quả hồi quy mô hình (4)

### Sale growth:

```
. reg Gr_sale Alwaysexport size0 limited0 company_age0 leverage0 owner_age0 university0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =   117,932
                                F(34, 117897)   =    31.33
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.0074
                                Root MSE         =    .7193
```

Gr_sale	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Alwaysexport	.081773	.0057752	14.16	0.000	.0704538	.0930922
size0	-.0000276	.0000176	-1.57	0.116	-.0000621	6.80e-06
limited0	.055686	.0077054	7.23	0.000	.0405836	.0707885
company_age0	-.0069611	.0004454	-15.63	0.000	-.0078341	-.0060882
leverage0	.0354011	.0077008	4.60	0.000	.0203077	.0504945
owner_age0	-.001197	.0004124	-2.90	0.004	-.0020052	-.0003887
university0	-.0026943	.0046609	-0.58	0.563	-.0118295	.0064409

### Asset growth:

```
. reg Gr_asset Alwaysexport size0 limited0 company_age0 leverage0 owner_age0 university0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =   117,932
                                F(34, 117897)   =    80.10
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.0209
                                Root MSE         =    .71841
```

Gr_asset	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Alwaysexport	.0586074	.005567	10.53	0.000	.0476961	.0695187
size0	.0002422	.0000191	12.71	0.000	.0002048	.0002795
limited0	.1128077	.0082728	13.64	0.000	.0965932	.1290222
company_age0	-.0011228	.0004161	-2.70	0.007	-.0019383	-.0003072
leverage0	-.2172661	.0074527	-29.15	0.000	-.2318733	-.202659
owner_age0	-.0007745	.0002797	-2.77	0.006	-.0013227	-.0002264
university0	.0146917	.0047229	3.11	0.002	.005435	.0239485

### Productivity growth:

```
. reg Gr_productivity Alwaysexport size0 limited0 company_age0 leverage0 owner_age0 university0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =   117,932
                                F(34, 117897)   =   105.21
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.0158
                                Root MSE         =    .80431
```

Gr_productivity	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Alwaysexport	-.0189128	.0064624	-2.93	0.003	-.0315791	-.0062466
size0	.0004516	.0000362	12.49	0.000	.0003808	.0005225
limited0	.0481557	.0082592	5.83	0.000	.0319679	.0643435
company_age0	-.0031203	.0004543	-6.87	0.000	-.0040108	-.0022298
leverage0	.126323	.008638	14.62	0.000	.1093926	.1432534
owner_age0	-.0005725	.0002137	-2.68	0.007	-.0009913	-.0001537
university0	-.0122305	.0052525	-2.33	0.020	-.0225252	-.0019358

**Employee growth:**

```
. reg Gr_employee Alwaysexport size0 limited0 company_age0 leverage0 owner_age0 university0 i.Nam i.nganh_2, robust
```

```
Linear regression           Number of obs   =   117,932
                          F(34, 117897)    =   128.48
                          Prob > F          =   0.0000
                          R-squared         =   0.0285
                          Root MSE      =   .56943
```

Gr_employee	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Alwaysexport	.1006858	.0057145	17.62	0.000	.0894855	.1118862
size0	-.0004793	.0000365	-13.13	0.000	-.0005508	-.0004077
limited0	.0075303	.0053969	1.40	0.163	-.0030475	.0181081
company_age0	-.0038408	.0003293	-11.66	0.000	-.0044862	-.0031954
leverage0	-.0909219	.0059958	-15.16	0.000	-.1026736	-.0791702
owner_age0	-.0006245	.0002325	-2.69	0.007	-.0010801	-.0001688
university0	.0095362	.0036904	2.58	0.010	.002303	.0167694

**Phụ lục 5: Thông báo 272/TB-VPCP 2021 kết luận về các giải pháp tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh COVID-19**

VĂN PHÒNG CHÍNH PHỦ

Số: 272/TB-VPCP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

*Hà Nội, ngày 22 tháng 10 năm 2021*

**THÔNG BÁO**

**Kết luận của Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tại Hội nghị trực tuyến Thủ tướng Chính phủ với cộng đồng doanh nghiệp và các địa phương về các giải pháp tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh dịch COVID-19**

Ngày 26 tháng 9 năm 2021, tại trụ sở Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính đã chủ trì Hội nghị trực tuyến Thủ tướng Chính phủ với cộng đồng doanh nghiệp và các địa phương về các giải pháp tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh dịch COVID-19. Tham dự Hội nghị có Phó Thủ tướng Thường trực Chính phủ Phạm Bình Minh, Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Minh Khái, Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Văn Thành; Bí thư Thành ủy thành phố Hồ Chí Minh Nguyễn Văn Nên (dự trực tuyến tại đầu cầu thành phố Hồ Chí Minh) và Lãnh đạo các Bộ, cơ quan: Công an, Kế hoạch và Đầu tư, Lao động - Thương binh và Xã hội, Tài nguyên và Môi trường, Giao thông vận tải, Thông tin và Truyền thông, Tài chính, Công Thương, Y tế, Khoa học và Công nghệ, Xây dựng, Văn hóa, Thể thao và Du lịch, Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Văn phòng Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp, Ban Chỉ đạo Đổi mới và Phát triển doanh nghiệp và lãnh đạo các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp. Tại điểm cầu các địa phương có Lãnh đạo Tỉnh ủy, Thành ủy, Chủ tịch Ủy ban nhân dân, lãnh đạo các sở, ban ngành liên quan và các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp trên địa bàn.

Sau khi nghe Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) báo cáo; ý kiến của các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp, lãnh đạo các bộ, cơ quan, địa phương, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính kết luận như sau:

1. Trong gần 2 năm vừa qua, dịch COVID-19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình kinh tế - xã hội, sức khỏe, đời sống của nhân dân và hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Đảng, Nhà nước ghi nhận, đánh giá cao sự chung tay, chung sức, đồng lòng, chia sẻ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân với Đảng, Nhà nước, các cấp, các ngành và nhân dân cả nước, đóng góp thiết thực, hiệu quả, kịp thời về nhiều mặt trong công tác phòng, chống dịch và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Trong bối cảnh dịch bệnh với biến chủng Delta diễn biến nhanh, phức tạp và khó lường, cộng đồng doanh nghiệp đã nêu cao tinh thần vượt khó, tự lực, tự cường, nỗ lực thích ứng để duy trì hoạt động sản xuất, kinh doanh, việc làm và thu nhập cho người lao động; phát huy mạnh mẽ tinh thần đoàn kết, hỗ trợ nhau cùng vượt qua thách thức; thể hiện tinh thần trách nhiệm, nghĩa cử cao đẹp của doanh nghiệp, doanh nhân Việt Nam đối với đất nước.

2. Chính phủ thấu hiểu và chia sẻ với những khó khăn, thách thức mà cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân đang đối mặt. Thời gian qua, Chính phủ đã lãnh đạo, chỉ đạo, ban hành và triển khai nhiều chính sách vừa phòng chống dịch, vừa phát triển kinh tế. Chủ động, kịp thời hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các giải pháp tạo điều kiện thuận lợi cho sản xuất, kinh doanh, lưu thông hàng hóa, cơ cấu lại nợ, giãn, hoãn, miễn giảm tiền thuế, phí, lệ phí, gia hạn thời gian nộp tiền thuê đất, giảm tiền điện, giá điện... Chính phủ sẽ tiếp tục đồng hành và thực hiện các giải pháp trong điều kiện cao nhất có thể để hỗ trợ doanh nghiệp, người lao động, phấn đấu đưa cả nước sớm trở lại trạng

thái bình thường mới; thực hiện đồng bộ 2 chiến lược tổng thể phòng chống dịch COVID-19 trong tình hình mới và chiến lược khôi phục, phát triển kinh tế - xã hội trong trạng thái bình thường mới; trước mắt, triển khai lộ trình “*Thích ứng an toàn, linh hoạt và kiểm soát hiệu quả dịch bệnh COVID-19*”.

3. Để thực hiện mục tiêu vừa chống dịch hiệu quả, vừa khôi phục và phát triển kinh tế, cần sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị, cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân, cùng nỗ lực, đồng lòng, quyết tâm khắc phục khó khăn, giữ vững niềm tin, lấy khó khăn, thách thức làm động lực vươn lên, không vì khó khăn mà bi quan, hoang mang, lo sợ; tình hình càng khó khăn, phức tạp, càng phải đoàn kết, phát huy dân chủ, huy động trí tuệ tập thể.

Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các bộ, ngành, địa phương tiếp tục thực hiện đồng bộ, hiệu quả các nhiệm vụ, giải pháp đã đề ra trong các Nghị quyết của Đảng, Quốc hội, Chính phủ, luôn đồng hành, hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, ổn định việc làm, thu nhập cho người lao động; trong đó tập trung thực hiện tốt một số nhiệm vụ sau:

a) Các bộ, ngành và địa phương:

- Khẩn trương rà soát các kiến nghị của VCCI, hiệp hội, doanh nghiệp tại Hội nghị để kịp thời xử lý theo quy định của pháp luật, tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, bảo đảm nguyên tắc “lợi ích hài hòa - rủi ro chia sẻ” giữa Nhà nước và doanh nghiệp, chú trọng hiệu quả, không phô trương, hình thức, nói đi đôi với làm.

- Đẩy nhanh tiến độ hướng dẫn, triển khai [Nghị quyết số 105/NQ-CP](#) ngày 09 tháng 9 năm 2021 của Chính phủ và các chính sách, giải pháp về phòng, chống dịch COVID-19 với tinh thần hợp tác công tư chặt chẽ để phát huy đồng bộ nguồn lực của nhà nước và doanh nghiệp.

- Ưu tiên cho công tác xây dựng, hoàn thiện thể chế, coi đây là một trong những nhiệm vụ chính trị trọng tâm; tiếp tục rà soát các vướng mắc, bất cập trong các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành để kịp thời tháo gỡ trên nguyên tắc vướng mắc ở cấp nào thì cấp đó giải quyết, mọi chính sách đều phải hướng đến người dân và doanh nghiệp, lấy người dân và doanh nghiệp làm trung tâm phục vụ; kịp thời đề xuất phương án tháo gỡ, xử lý đối với trường hợp vượt thẩm quyền.

- Rà soát, cắt bỏ những thủ tục hành chính không cần thiết nhằm giảm chi phí, thủ tục cho doanh nghiệp; khơi thông mọi nguồn lực cho đầu tư, kinh doanh; thực hiện tốt công tác phòng chống dịch COVID-19 đi cùng với thúc đẩy sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp; tăng cường phân cấp, phân quyền gắn với công tác kiểm tra, giám sát và quản lý của Nhà nước chặt chẽ, hiệu quả

b) Bộ Y tế hướng dẫn cụ thể về các biện pháp phòng chống dịch cho doanh nghiệp, khu công nghiệp, khu công nghệ cao, khu chế xuất... (chú ý khi xây dựng hướng dẫn cần lấy ý kiến các đối tượng được điều chỉnh).

c) Bộ Kế hoạch và Đầu tư:

- Khẩn trương hoàn thiện trình Chính phủ Chương trình phục hồi kinh tế bền vững đến năm 2023, trong đó có các giải pháp trước mắt và tổng thể, dài hạn hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi.

- Tiếp tục tham mưu, đẩy mạnh hoạt động của các Tổ công tác đặc biệt của Thủ tướng Chính phủ về tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và người dân bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19; rà soát, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc và thúc đẩy thực hiện dự án đầu tư, đầu tư công tại các bộ, ngành, địa phương.

- Khẩn trương hướng dẫn và tổ chức thực hiện [Nghị định 80/2021/NĐ-CP](#) ngày 26 tháng 8 năm 2021 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Đẩy mạnh triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số; sớm hoàn thiện trình Thủ tướng Chính phủ Chương trình hỗ trợ chuyển đổi số cho doanh nghiệp, hợp tác xã và hộ kinh doanh giai đoạn 2021 -2025.

d) Bộ Tư pháp khẩn trương chủ trì, phối hợp với các bộ, cơ quan, tổ chức liên quan hoàn thiện hồ sơ dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật: [Đầu tư công](#), [Đầu tư theo phương thức đối tác công tư](#), [Đầu tư](#), [Đấu thầu](#), [Điện lực](#), [Doanh nghiệp](#), [Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa](#), [Hải quan](#), [Thuế tiêu thu đặc biệt](#), [Thi hành án dân sự](#) nhằm giải quyết dứt điểm những mâu thuẫn còn tồn tại giữa các luật, bảo đảm sự thống nhất, khắc phục những vướng mắc trong thực hiện.

đ) Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội khẩn trương hoàn thiện, trình Chính phủ Nghị quyết sửa đổi [Nghị quyết 68/NQ-CP](#) về một số chính sách hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động gặp khó khăn do đại dịch COVID-19; trình Thủ tướng Chính phủ sửa đổi, bổ sung [Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg](#) ngày 07 tháng 7 năm 2021.

e) Bộ Công Thương:

- Tiếp tục theo dõi, đánh giá và nghiên cứu xem xét các giải pháp giảm chi phí các mặt hàng thiết yếu như điện, xăng dầu.

- Có chương trình hành động cụ thể nhằm nâng cao khả năng tận dụng ưu đãi thuế quan của các Hiệp định thương mại tự do để tạo điều kiện thuận lợi cho xuất, nhập khẩu hàng hóa và xử lý các vướng mắc về chính sách liên quan tới quy tắc xuất xứ trong các Hiệp định thương mại tự do.

- Phối hợp với Bộ Tài chính kiểm tra việc nhập khẩu nguyên vật liệu, hàng hoá, trang thiết bị tạm nhập tái xuất đảm bảo đúng quy định pháp luật, góp phần tăng xuất khẩu, hạn chế nhập siêu.

g) Bộ Xây dựng khẩn trương nghiên cứu, rà soát các bất cập đối với vấn đề nhà ở cho công nhân, các dự án, công trình chưa hoàn thành chịu tác động trực tiếp từ các biện pháp chống dịch COVID-19, trình Chính phủ xem xét, sửa đổi, bổ sung những văn bản pháp luật có liên quan để kịp thời tháo gỡ khó khăn cho người dân và doanh nghiệp.

h) Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chỉ đạo đẩy mạnh, tạo mọi điều kiện cho việc duy trì và phát triển sản xuất nông nghiệp trong điều kiện dịch bệnh, không để đứt gãy nguồn cung ứng; xây dựng kế hoạch khôi phục thị trường lao động cho các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp xuất khẩu.

i) Đề nghị Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam sớm hoàn thành các nhiệm vụ tại [Nghị quyết số 105/NQ-CP](#) ngày 09 tháng 9 năm 2021 của Chính phủ về giảm, miễn nộp đoàn phí công đoàn cho đoàn viên tại doanh nghiệp, hợp tác xã bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19 trong năm 2021 và 2022.

k) Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương:

- Khẩn trương xây dựng và công bố kế hoạch phòng chống dịch COVID-19 và phục hồi kinh tế/hoạt động sản xuất, kinh doanh trong điều kiện thích ứng an toàn, linh hoạt và kiểm soát hiệu quả dịch bệnh; cùng với doanh nghiệp, chủ động nghiên cứu, thống nhất phương án, điều kiện tổ chức sản xuất, kinh doanh an toàn, phù hợp với dịch bệnh ở địa phương và điều kiện thực tế của doanh nghiệp; công nhân, người lao động trong các doanh nghiệp, doanh nhân được ưu tiên tiêm Vaccine an toàn, khoa học, hiệu quả theo hướng dẫn của Bộ Y tế.

- Nghiên cứu các giải pháp nhằm xây dựng Chương trình phục hồi kinh tế bền vững đến năm 2023, bảo đảm triển khai các giải pháp thích ứng với lộ trình kiểm soát dịch bệnh, trong đó tập trung phục hồi các ngành, lĩnh vực trọng tâm của địa phương.

- Tăng cường đối thoại giữa chính quyền địa phương và doanh nghiệp nhằm tháo gỡ kịp thời những khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp và đánh giá thực chất kết quả xử lý các kiến nghị của cộng đồng doanh nghiệp.

l) Đề nghị cộng đồng doanh nghiệp:

- Tiếp tục nêu cao tinh thần dân tộc, đoàn kết thống nhất, chung sức đồng lòng, tự lực, tự cường, phát huy hơn nữa tính chủ động, tự chủ và nâng cao tinh thần trách nhiệm, nỗ lực vượt qua khó khăn, thách thức; hỗ trợ lẫn nhau, tương thân tương ái, hợp tác chia sẻ.

- Chủ động đổi mới mô hình sản xuất kinh doanh, tái cấu trúc doanh nghiệp gắn với chuyển đổi số; nâng cao năng lực, sức cạnh tranh; quan tâm đến việc “giữ chân” người lao động, chuyển đổi lao động, tái cấu trúc lao động; đầu tư hơn nữa cho công nghệ, ứng dụng mạnh mẽ công nghệ để biến thách thức thành cơ hội; tạo chuẩn giá trị mới, quan tâm hơn đến phục vụ người dân và nhu cầu trong nước; mở rộng thị trường, tiến tới tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu.

- Tích cực hiến kế cho chính quyền các cấp để xây dựng kế hoạch mở cửa của từng địa phương; đóng góp sáng kiến cho Chương trình phục hồi kinh tế bền vững đến năm 2023, trong đó có các nội dung liên quan đến phục hồi cho khu vực doanh nghiệp.

m) Đề nghị các tổ chức, hiệp hội doanh nghiệp chủ động nghiên cứu, đánh giá thách thức và thời cơ của ngành, lĩnh vực, kịp thời chia sẻ, hướng dẫn, hỗ trợ tư vấn cho doanh nghiệp hội viên và ngành hàng; tăng cường tính liên kết giữa các doanh nghiệp hội viên, hợp tác cùng phát triển;

chủ động đề xuất với Chính phủ các giải pháp, sáng kiến để phát triển doanh nghiệp, phục hồi nền kinh tế.

Văn phòng Chính phủ thông báo để các Bộ, cơ quan, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương biết, thực hiện./.

**Nơi nhận:**

- TTg, các PTTg;
- Các Bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ;
- UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc TW;
- Ban Chỉ đạo ĐM&PTDN;
- Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam;
- Các Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước;
- Các Hiệp hội doanh nghiệp;
- VPCP: BTCN, các PCN; các Vụ, Cục: TH, KTTH, KGVX, CN, NN, PL, QHĐP, QHQT, TKBT, KSTTHC, TGD Tổng TTĐT;
- Lưu: Văn thư, ĐMDN (2b).

**KT. BỘ TRƯỞNG, CHỦ NHIỆM  
PHÓ CHỦ NHIỆM**

**Mai Thị Thu Vân**