
TÁC ĐỘNG CỦA TÀI NGUYÊN DƯ THỪA TỚI XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM

Nguyễn Thị Kim Trúc

Sinh viên Khoa Kinh doanh quốc tế - Học viện Ngân hàng

Nguyễn Thị Thu Vui

Sinh viên Khoa Kinh doanh quốc tế - Học viện Ngân hàng

Nguyễn Thị Thùy Dung

Sinh viên Khoa Kinh doanh quốc tế - Học viện Ngân hàng

Đoàn Ngọc Thắng

Khoa Kinh doanh quốc tế, Học viện Ngân hàng

Email: ngocthangdoan@hvn.edu.vn

Ngày nhận: 27/02/2020

Ngày nhận bản sửa: 30/3/2020

Ngày duyệt đăng: 05/7/2020

Tóm tắt:

Bài viết nghiên cứu tác động của tài nguyên dư thừa lên xuất khẩu của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam từ 2011-2015. Tài nguyên dư thừa bao gồm dư thừa tài chính và lao động. Kết quả ước lượng cho thấy dư thừa lao động làm tăng xác suất một doanh nghiệp tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu, trong khi dư thừa tài chính làm giảm cường độ xuất khẩu. Tác động tích cực của dư thừa lao động lên xác suất xuất khẩu mạnh hơn khi doanh nghiệp không có hối lộ, quy mô nhỏ và mức cạnh tranh cao. Dư thừa lao động tác động lên cường độ xuất khẩu mạnh hơn đối với doanh nghiệp có hợp đồng gia công, không hối lộ, và không có cạnh tranh ngành. Trong khi đó, dư thừa tài chính có tác động tiêu cực lớn hơn lên cường độ xuất khẩu đối với doanh nghiệp có hợp đồng gia công. Để tăng cường xuất khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nâng cao năng lực quản trị tài nguyên về tài chính và tăng cường thu hút lao động toàn thời gian.

Từ khóa: Tài nguyên dư thừa, xuất khẩu, Việt Nam.

Mã JEL: D02, D21, F10

The effects of slack resources on export of small and medium-size enterprises in Vietnam

Abstract:

This paper studies the effects of slack resources on export of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Vietnam from 2011-2015. Slack resources include financial and human slack. The estimation results show that the human slack boosts the probability of an enterprise participating in export and the export intensity, while the financial surplus dampens the export intensity. The positive impact of the human slack on export probability becomes stronger when firms give no bribes, are small firms, or have high industry competitiveness. The human slack has a greater positive impact on the export intensity for firms with outsourcing contracts, no bribes, and no industry competition. Meanwhile, the adverse impact of financial slack on export intensity becomes pronounced for businesses with outsourcing contracts. The study suggests that in order to increase exports, Vietnamese businesses need to improve their financial resource management capacity and increase full-time employment.

Keywords: Slack resource, export, Vietnam

JEL Codes: D02, D21, F10

1. Giới thiệu

Tài nguyên dư thừa (slack resource) được định nghĩa là chênh lệch giữa sự dư thừa nguồn lực với giá trị trung bình của ngành. Dư thừa nguồn lực và tài chính là hai nguồn lực phổ biến nhất của tài nguyên dư thừa. Trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay, xuất khẩu ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của một nền kinh tế nói chung và Việt Nam nói riêng. Chính vì thế, nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới các khía cạnh của xuất khẩu như xác suất và cường độ xuất khẩu ngày càng nhận được nhiều sự quan tâm từ các học giả và các nhà hoạch định chính sách. Những nghiên cứu gần đây của Paeleman & cộng sự (2017) cho nước phát triển chỉ ra rằng tài nguyên dư thừa có những tác động trái chiều lên xuất khẩu. Chính vì thế sẽ là cần thiết khi nghiên cứu về mối quan hệ này trong bối cảnh một quốc gia đang phát triển với xuất khẩu là một trong những động lực chính để phát triển nền kinh tế và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng thể các doanh nghiệp. Do đó, bài viết này nghiên cứu về tác động của tài nguyên dư thừa lên xuất khẩu của SMEs ở Việt Nam.

Để nghiên cứu tác động của tài nguyên dư thừa lên xác suất và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp, nhóm tác giả sử dụng lần lượt phương pháp hồi quy probit và hồi quy tuyến tính cho các SMEs Việt Nam từ năm 2011-2015. Mối quan hệ giữa tài nguyên dư thừa và xuất khẩu có thể thay đổi theo quy mô của doanh nghiệp, mức độ cạnh tranh trong ngành, doanh nghiệp có hối lộ và doanh nghiệp có hợp đồng gia công quốc tế hay không, do đó chúng tôi tiến hành hồi quy theo các mẫu con tương ứng. Khi nghiên cứu về cường độ xuất khẩu, những doanh nghiệp xuất khẩu có thể có nắm bắt thông tin và có năng lực tốt hơn trong việc quản trị tài nguyên, chính vì thế có mức dư thừa tài nguyên thấp hơn và gây ra sai lệch lựa chọn mẫu (sample selection bias) khi hồi quy. Do đó nhóm tác giả sử dụng mô hình hồi quy hai bước của Heckman (1979) để giảm bớt nhược điểm này.

Với những kết quả ước lượng đạt được, chúng tôi chỉ ra rằng dư thừa tài chính ảnh hưởng tiêu cực tới xác suất xuất khẩu và cường độ xuất khẩu. Mối quan hệ tiêu cực này trở nên mạnh hơn khi doanh nghiệp có hối lộ và là doanh nghiệp lớn, trở nên yếu đi khi doanh nghiệp có cạnh tranh trong ngành và không có tác động khi doanh nghiệp có hợp đồng gia công quốc tế. Tuy nhiên, dư thừa tài chính có tác động tiêu cực lớn hơn lên cường độ xuất khẩu đối với doanh nghiệp có hợp đồng gia công, không có cạnh tranh ngành và là doanh nghiệp nhỏ. Trong khi đó, dư thừa lao động tác động tích cực tới cường độ xuất khẩu. Mối quan hệ này trở nên mạnh hơn đối với doanh nghiệp có hợp đồng gia công, không hối lộ, không có cạnh tranh ngành và là doanh nghiệp nhỏ. Từ kết quả nghiên cứu đạt được, chúng tôi đề xuất rằng, các doanh nghiệp Việt Nam để tăng cường xuất khẩu thì cần phải nâng cao năng lực quản trị tài nguyên về tài chính để hạn chế tài nguyên dư thừa và tăng cường thu hút lao động toàn thời gian.

Bài viết được chia làm 5 phần chính: Phần 2 tiếp theo là tổng quan nghiên cứu với ba nhóm nghiên cứu chính; Phần 3 mô tả số liệu được sử dụng và phương pháp nghiên cứu; Phần 4 phân tích kết quả nghiên cứu; và Phần 5 kết luận.

2. Tổng quan nghiên cứu

Bài viết này dựa trên ba nhánh nghiên cứu chính.

2.1. Các yếu tố tác động đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp

Nhóm tác giả phân tích hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp có thể được đánh giá theo hai khía cạnh: khả năng tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu. Dhanaraj và Beamish (2003), bằng tính năng phân tích nhiều nhóm của LISREL đã chỉ ra rằng với ba bộ tài nguyên: quy mô doanh nghiệp, ngành và cường độ công nghệ - Những nguồn lực quan trọng này là những dự đoán tốt về chiến lược xuất khẩu của một công ty. Reid (1981) lựa chọn việc nghiên cứu ảnh hưởng tính cách cá nhân, tính cách của người ra quyết định tới khả năng mở rộng xuất khẩu của doanh nghiệp, lựa chọn xuất khẩu chỉ có thể được thực hiện nếu tài nguyên tồn tại cho phép lựa chọn đó được thực thi.

2.2. Tài nguyên dư thừa

Tài nguyên dư thừa là một trong những nguồn lực mà doanh nghiệp phải kiểm soát trong quá trình hoạt động nói chung cũng như quá trình xuất khẩu nói riêng. Tài nguyên dư thừa được định nghĩa là sự chênh lệch giữa tổng số tài nguyên và lượng tài nguyên thực sự đang được sử dụng (Cyert & March, 1963). Bourgeois

(1981) cũng có những phân tích cho thấy tài nguyên dư thừa là một trong những nguồn lực dự trữ mà doanh nghiệp có thể sử dụng để chống lại những nguy cơ từ môi trường kinh doanh và khai thác những cơ hội mà doanh nghiệp đang tiếp cận. Tùy theo nhiều cách tiếp cận khác nhau, mỗi nhà nghiên cứu lựa chọn việc phân tích tài nguyên dư thừa khi chia nó thành từng loại, theo các phương pháp đo lường tương ứng, có thể là theo vai trò của tài nguyên hay hiện trạng hiện có của tài nguyên.

Bằng các biện pháp xác định tài nguyên dư thừa đã được sử dụng bởi Fang & Wang (2008), Zhong (2011) đo lường tài nguyên dư thừa từ hai khía cạnh mà tài nguyên được sử dụng: Lượng tài nguyên được sử dụng và phạm vi sử dụng của tài nguyên, đo lường mức độ tài nguyên dư thừa theo 3 tiêu chí: Mức chia sẻ tài nguyên của các phòng ban khác nhau trong công ty là rất cao, công dụng mới của hiện tại tài nguyên trong một công ty thường được tìm thấy và một số tài nguyên mới hoặc sự kết hợp mới của các tài nguyên hiện có trong một công ty là thường được tìm thấy. Trong các câu hỏi, câu trả lời là được đo trên thang đo Likert năm điểm trong khoảng từ 1, hoàn toàn không đồng ý, đến 5, rất đồng ý. Cách đo lường này dựa vào đánh giá chủ quan nên có nhiều sai lệch. Paeleman & cộng sự (2017) tiến hành phát triển bài nghiên cứu của mình theo hai loại nguồn lực chính của doanh nghiệp đó là tài chính dư thừa và nhân lực dư thừa và áp dụng phương pháp đo lường khách quan dựa vào số liệu điều tra hoạt động của doanh nghiệp để đo lường mức độ dư thừa chính xác hơn. Họ dựa theo Kim & Bettis (2014) và Vanacker & cộng sự (2013) để đo lường tài chính dư thừa là tỷ số của lượng tiền và các khoản tương đương tiền có sẵn trong một công ty và tổng tài sản, sau đó được điều chỉnh theo đặc trưng ngành. Đặc trưng ngành được điều chỉnh bằng cách trừ đi trung vị của tỷ số của tiền và các khoản tương đương tiền và tổng tài sản của toàn bộ các doanh nghiệp trong ngành ở nơi mà doanh nghiệp hoạt động (Bromiley, 1991). Nhân lực dư thừa là tỷ số giữa lao động có kỹ năng và tổng doanh thu và sau đó điều chỉnh theo từng ngành (Vanacker & cộng sự, 2017).

2.3. Tác động của tài nguyên dư thừa tới hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp

Đây là một nhánh nghiên cứu còn mới không những trên thế giới mà đặc biệt là Việt Nam. Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng các tài nguyên và đặc biệt là tài nguyên dư thừa, có thể quyết định một hoạt động xuất khẩu của công ty, nhưng vẫn chưa rõ những tài nguyên này tác động như thế nào. Về mặt lý thuyết, tài nguyên dư thừa có thể cung cấp cho các công ty phương tiện xuyên biên giới, cho phép họ cạnh tranh trên thị trường quốc tế với ít ràng buộc hơn (Tseng & cộng sự, 2007). Từ quan điểm này, các nguồn lực dư thừa dự kiến sẽ thúc đẩy các công ty xuất khẩu các hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, tài nguyên dư thừa cũng có thể bảo vệ các công ty khỏi áp lực bên ngoài, do đó làm giảm các khuyến khích để thích ứng với áp lực môi trường và tham gia vào các dự án phòng bị (Nohria & Gulati, 1996). Từ quan điểm này, các nguồn lực dư thừa dự kiến sẽ cản trở các công ty xuất khẩu. Nghiên cứu thực nghiệm trước đây cũng đã tạo ra kết quả trái ngược nhau (Tseng & cộng sự, 2007).

Mối quan hệ giữa tài nguyên dư thừa và hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp được thể hiện thông qua xác suất xuất khẩu và cường độ xuất khẩu. Mỗi một yếu tố hay quyết định được đưa ra đều được xem xét xem liệu nó có thúc đẩy việc doanh nghiệp tiến hành xuất khẩu hay không. Một trong số ít công trình nghiên cứu về mối quan hệ này là của Paeleman & cộng sự (2017) về đề tài này. Như đã nói ở trên thì việc nghiên cứu này chia tài nguyên thành hai nhóm chính là: tài chính và nhân lực theo ba tiêu chí hành vi xuất khẩu: khả năng tham gia xuất khẩu, cường độ xuất khẩu và đa dạng hóa xuất khẩu. Theo kết quả thông qua phân tích các dữ liệu của các doanh nghiệp ở Bỉ, có thể thấy, tài chính dư thừa có tác động tích cực tới khả năng tham gia xuất khẩu và đa dạng xuất khẩu nhưng lại thể hiện không có mối quan hệ với cường độ xuất khẩu. Tương tự như mối quan hệ giữa nhân lực dư thừa và khả năng xuất khẩu và đa dạng xuất khẩu nhưng nguồn lực này lại có mối quan hệ nghịch với cường độ xuất khẩu. Những kết quả của bài nghiên cứu cũng như phương pháp nghiên cứu này là một trong những nền tảng mà nhóm nghiên cứu kế thừa và áp dụng vào trong tình trạng của Việt Nam các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay.

3. Mô hình nghiên cứu và số liệu

Nghiên cứu này áp dụng mô hình hồi quy 2 bước theo Heckman (1979):

+ Bước 1: Áp dụng mô hình probit để đánh giá các nhân tố tác động tới lựa chọn tham gia xuất khẩu. Dựa trên cơ sở kết quả, ước lượng tỷ lệ nghịch đảo Mill (IMR) để khắc phục ước lượng chệch trong bước 2 gây ra bởi sai lệch lựa chọn.

+ Bước 2: Đánh giá tác động các nhân tố tới giá trị xuất khẩu bằng mô hình hồi quy tuyến tính theo dữ liệu mảng.

Mô hình nghiên cứu được chỉ định như sau:

$$ENTRY_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 SLACK_{ijt} + \beta_2 LnSIZE_{ijt} + \beta_3 LnSALE_{ijt} + \beta_4 LnAGE_{ijt} + \beta_5 NETWORK_{ijt} + \beta_6 ZONE_{ijt} + \beta_7 CERTIFICATE_{ijt} + \lambda_j + v_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$SHARE_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 SLACK_{ijt} + \beta_2 LnSIZE_{ijt} + \beta_3 LnSALE_{ijt} + \beta_4 LnAGE_{ijt} + \beta_5 NETWORK_{ijt} + \beta_6 ZONE_{ijt} + \beta_7 CERTIFICATE_{ijt} + \beta_8 IMR_{it} + \lambda_j + v_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Với các biến được định nghĩa như sau:

ENTRY: nhận giá trị bằng 1 nếu DN i ở ngành j xuất khẩu tại năm t.

SHARE: tỷ lệ doanh thu xuất khẩu trên tổng doanh thu của DN i ở ngành j năm t.

*SLACK*_{ijt} = {*FINSLACK*, *HUMANSLACK*} trong đó dựa theo phương pháp đề xuất của Paeleman & cộng sự (2017) và áp dụng vào số liệu điều tra của Việt Nam của Nguyen va Trinh (2018)¹, các biến dư thừa được đo lường như sau:

+ *FINSLACK*: Dư thừa tài chính được định nghĩa là chênh lệch giữa tỷ số giữa doanh thu trên tài sản của doanh nghiệp i đối với giá trị trung bình của tỷ số này trong cùng một ngành công nghiệp j (2 chữ số).

+ *HUMANSLACK*: Dư thừa lao động được định nghĩa là chênh lệch giữa lao động toàn thời gian của doanh nghiệp i đối với giá trị trung bình của biến này trong cùng một ngành công nghiệp j (2 chữ số).

SIZE là số lượng lao động toàn thời gian của DN i ở ngành j tại năm t.

SALE là tỉ số giữa doanh thu trên tài sản của doanh nghiệp i ở ngành j tại năm t.

AGE là số năm DN i ở ngành j được thành lập.

NETWORK là biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu DN i ở ngành j có kết nối điện thoại, internet hoặc có website riêng, bằng 0 nếu không phải.

ZONE là biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu DN i ở ngành j nằm trong khu công nghiệp hoặc khu chế xuất, bằng 0 nếu không phải.

SUBCONTRACTOR là biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu DN i ở ngành j có hợp đồng gia công, bằng 0 nếu không phải.

CERTIFICATE là biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu DN i ở ngành j có chứng chỉ quốc tế, bằng 0 nếu không phải.

Nhóm tác giả sử dụng dữ liệu điều tra doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam trong ba năm 2011, 2013 và 2015 nhằm phân tích tác động của tài nguyên dư thừa tới hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp này ở Việt Nam. Nhóm tác giả lựa chọn những dữ liệu trên vì đây là những dữ liệu có số lượng mẫu lớn, được thu thập một cách chính thống và chính xác, từ đó có thể đưa ra những kết quả dự đoán chính xác nhất cho bài nghiên cứu. Các dãy số liệu được sử dụng cho mô hình đều được lựa chọn trong giai đoạn 2011-2015 là những dữ liệu mới và gần đây nhất, phù hợp với xu thế hiện tại. Số liệu được làm sạch và loại bỏ các quan sát outliers bằng cách bỏ 1% số lượng quan sát ở mỗi bên. Tóm tắt thống kê các biến được mô tả trong Bảng

Bảng 1: Thống kê các biến

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ENTRY	5.085	0,0660767	0,2484405	0	1
SHARE	5.085	1,634116	11,40115	0	100
FINSLACK	5.085	0,0725565	0,364162	-1,166226	1,844921
HUMANSLACK	5.085	1,422212	19,47217	-35,2459	97,41753
LnSALE	5.085	-1,640249	0,8480688	-3,688879	0,8369228
LnSIZE	5.085	1,763398	1,132436	0	4,867535
LnAGE	5.085	2,615595	0,5665322	1,098612	4,060443
NETWORK	5.085	0,3406096	0,4739609	0	1
ZONE	5.085	0,0426745	0,2021422	0	1
SUBCONTRACTOR	5.085	0,0995084	0,2993728	0	1
CERTIFICATE	5.085	0,0556539	0,2292747	0	1

1. Đối với các tài nguyên dư thừa, nhóm tác giả sử dụng 2 biến đại diện để nghiên cứu là *FINSLACK* (tài chính dư thừa) và *HUMANSLACK* (nhân lực dư thừa).

Theo dữ liệu thống kê thu được ở Bảng 1, dư thừa tài chính (*FINSLACK*) trung bình của các doanh nghiệp vào khoảng 0,072, dư thừa lao động (*HUMANSLACK*) trung bình của các doanh nghiệp được sử dụng làm mẫu vào khoảng 1,42, gấp 20 lần so với trung bình tài chính.

4. Phân tích kết quả ước lượng

4.1. Tác động của tài nguyên dư thừa tới hành vi tham gia xuất khẩu

Kết quả ước lượng tác động của tài nguyên dư thừa tới hành vi tham gia xuất khẩu được thể hiện ở Bảng 3 (hay còn gọi là khả năng - xác suất tham gia xuất khẩu) với biến *FINSLACK* ở cột 1 và *HUMANSLACK* ở cột 2.

Biến *SALE* mang dấu dương trong hai mô hình và có ý nghĩa về mặt thống kê. Như vậy, doanh thu trên tổng tài sản của một doanh nghiệp tỷ lệ thuận với hành vi xuất khẩu, điều này phù hợp với các phân tích trước đây. Mô hình xuất khẩu của Việt Nam cho biết khi *SALE* của doanh nghiệp tăng 1% thì xuất khẩu của doanh nghiệp đó cũng tăng lên 0,11%. Hệ số của biến quy mô doanh nghiệp *SIZE* về cơ bản thể hiện phù hợp với thực tiễn, kết quả phân tích này cũng giống với kết quả nghiên cứu Filatotchev & cộng sự (2008), chỉ ra kết rằng quy mô doanh nghiệp có quan hệ đồng biến với hành vi xuất khẩu tại mức ý nghĩa thống kê tại 1%. Điều này được giải thích là khi các doanh nghiệp có quy mô lớn thì chi phí sản xuất trên một sản phẩm sẽ giảm, doanh nghiệp có lợi thế khi xuất khẩu hàng hoá. Vì thế khi quy mô càng lớn thì hành vi xuất khẩu sẽ càng cao.

Biến *AGE* mang dấu dương hàm ý rằng khi doanh nghiệp hoạt động càng lâu, họ càng nhạy bén hơn trong việc nhận biết những cơ hội và thách thức, từ đó học sẽ có rất nhiều lợi thế khi tham gia xuất khẩu. Do đó, biến *AGE* có ý nghĩa về mặt thống kê, số năm thành lập tăng 1% thì hành vi xuất khẩu của doanh nghiệp cũng tăng lên khoảng 0,14%. *NETWORK* ảnh hưởng tích cực tới hành vi tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp với mức ý nghĩa thống kê 1% ($\beta_4 = 0,5; p < 0,01$). Kết quả này có ý nghĩa rằng, khi doanh nghiệp trang bị đầy đủ về hệ thống kết nối điện thoại, internet và có website riêng thì khả năng liên lạc, thu thập thông tin càng đầy đủ, điều này làm tăng xác suất xuất khẩu của doanh nghiệp.

Khi doanh nghiệp nằm trong khu vực chế xuất (*ZONE*) không ảnh hưởng đến hành vi xuất khẩu của doanh nghiệp vì hệ số ước lượng của yếu tố này không có ý nghĩa về mặt thống kê ($p > 0,1$). Điều này có thể được giải thích là do các doanh nghiệp nằm trong các khu công nghiệp và khu chế xuất thường là các doanh nghiệp có quy mô lớn, trong khi mẫu nghiên cứu sử dụng trong bài nghiên cứu này là chủ yếu là các doanh nghiệp SMEs. Kết quả ước lượng cũng cho thấy rằng, doanh nghiệp có giấy chứng nhận quốc tế tác động tích cực tới hành vi xuất khẩu với mức ý nghĩa thống kê 1% ($\beta_6 = 0,6; p < 0,01$). Có nghĩa là, khi doanh nghiệp càng có nhiều chứng chỉ quốc tế thì họ càng tự tin hơn trong việc quyết định tham gia xuất khẩu. Mặt khác do chất lượng sản phẩm và thương hiệu doanh nghiệp được chứng nhận nên các doanh nghiệp này có những lợi thế nhất định khi xuất khẩu so với các doanh nghiệp không có giấy chứng nhận quốc tế.

Theo kết quả thu được ở bảng 2, *HUMANSLACK* tác động tích cực tới khả năng tham gia xuất khẩu với mức ý nghĩa 5% còn *FINSLACK* thì không có ảnh hưởng. *HUMANSLACK* (0,00454) mang dấu dương có nghĩa là nếu nhân lực dư thừa càng nhiều thì khả năng tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp có xu hướng tăng. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Welbourne & cộng sự (1999) và Paeleman & cộng sự (2017), theo đó sự dư thừa về nhân lực có thể giúp các công ty phân bổ nhân sự cần thiết cho các nhiệm vụ như cập nhật thông tin thị trường nước ngoài, đào tạo và thuê thêm nhân viên, học về tài trợ xuất khẩu, phát triển phong cách mới để đáp ứng khách hàng nước ngoài, thích ứng sản phẩm với các ngôn ngữ khác và thiết lập mạng lưới phân phối mới, từ đó chuẩn bị cho sự phát triển trong tương lai và xây dựng một nền tảng kiến thức. Trong khi đó, *FINSLACK* không ảnh hưởng đến khả năng tham gia xuất khẩu. Điều này có thể giải thích là do các doanh nghiệp không xem dư thừa nguồn vốn là một vấn đề vì sự hiện diện của nhiều tài nguyên khiến những người ra quyết định tin rằng họ có thể phản ứng hiệu quả với các cú sốc từ bên ngoài, tuy nhiên sự dư thừa này chưa đủ lớn để tạo nên tác động tích cực tới hành vi xuất khẩu.

Bảng 2: Tác động của tài nguyên dư thừa tới hành vi tham gia xuất khẩu (ENTRY)

VARIABLES	(1) ENTRY	(2) ENTRY
LnSALE	0,115** (0,0707)	0,112*** (0,0431)
LnSIZE	0,499*** (0,0401)	0,396*** (0,0604)
LnAGE	0,152** (0,0729)	0,142* (0,0730)
NETWORK	0,571*** (0,101)	0,586*** (0,103)
ZONE	0,0239 (0,112)	0,0160 (0,114)
CERTIFICATE	0,637*** (0,100)	0,617*** (0,103)
FINSLACK	-0,0251 (0,123)	
HUMANSLACK		0,00454** (0,00205)
Constant	-3,478*** (0,597)	-3,238*** (0,591)
Observations	5.028	5.028
Pseudo R2	0,367	0,369

Robust standard errors in parentheses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Chi phí ngầm và quy mô doanh nghiệp có thể ảnh hưởng tới mối quan hệ giữa tài nguyên dư thừa và hành vi xuất khẩu, do đó trong phần tiếp theo nhóm tác giả phân tích sự ảnh hưởng này. Chi phí ngầm được đại diện với ba biến sau đây: doanh nghiệp có hợp đồng gia công nước ngoài (subcontractor) hay không, các doanh nghiệp có hành vi hối lộ (bribery) hay không và doanh nghiệp có cạnh tranh ngành (competition) hay không.

Theo như các giả thuyết đặt ra về ảnh hưởng của chi phí ngầm ở trên, khi các doanh nghiệp có hợp đồng gia công nước ngoài thì chi phí ngầm giảm xuống và các tài nguyên dư thừa hầu như không được sử dụng nên không có những tác động gì tới biến này. Điều này được thể hiện ở việc dù biến *FINSLACK* có giá trị ảnh hưởng âm lên tới -0,415 nhưng lại không có ý nghĩa về mặt thống kê và tương tự ở biến *HUMANSLACK* cũng vậy. Nếu như doanh nghiệp không có hợp đồng gia công nước ngoài thì không có tác động của biến *FINSLACK* lên hành vi xuất khẩu giống như kết quả ở Bảng 2, còn *HUMANSLACK* thì có tác động dương là 0,0044 với doanh nghiệp không có hợp đồng nước ngoài chiếm phần lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ được nghiên cứu ở bài viết này.

Khi xem xét một doanh nghiệp có hối lộ hay không, kết quả cho thấy hơn một nửa các doanh nghiệp có hành vi hối lộ và việc đó có ảnh hưởng tới chi phí ngầm khiến cho chi phí ngầm tăng lên đáng kể và kéo theo sự ảnh hưởng tới tác động của nguồn lực dư thừa của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sử dụng tài chính dư thừa cho hoạt động hối lộ với mục đích làm cho việc tham gia xuất khẩu trở nên dễ dàng hơn. Mặc dù dấu của *FINSLACK* trở nên dương so với kết quả hồi quy toàn bộ mẫu ở Bảng 2 nhưng lại không có ý nghĩa thống kê. Đối với biến *HUMANSLACK* thì lại có những tác động khác. Khi doanh nghiệp không sử dụng tiền bản để hối lộ với mong muốn các hoạt động được diễn ra suôn sẻ, sự dư thừa nhân lực phản ánh doanh nghiệp có đủ nguồn lực, đặc biệt là các nguồn lực chất lượng cao để phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Tác động của *HUMANSLACK* đối với quyết định tham gia xuất khẩu tăng gần gấp đôi.

Nhìn vào những số liệu được tính toán với ảnh hưởng của việc cạnh tranh ngành, phần lớn các doanh nghiệp được nghiên cứu có hoạt động cạnh tranh ngành tương đối mạnh, và điều này cũng thể hiện vai trò

lớn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay trong nền kinh tế. Nếu các doanh nghiệp không có cạnh tranh ngành thì thấy số liệu không có ý nghĩa về mặt thống kê, điều này thể hiện *FINSLACK* và *HUMANSLACK* không có ảnh hưởng tới khả năng tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp do nếu không tập trung vào việc cạnh tranh ngành để trở thành những doanh nghiệp có sức mạnh lớn trong thị trường thì doanh nghiệp không sử dụng chi phí ngầm và cũng không ảnh hưởng tới các tài nguyên dư thừa, từ đó, không có ảnh hưởng tới hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp. Việc các doanh nghiệp có cạnh tranh trong ngành thì việc có sự sung túc của các nguồn lực sẽ là lợi thế lớn. Kết quả ước lượng *HUMANSLACK* có giá trị 0,00429 với ý nghĩa thống kê 5% thể hiện vai trò của dư thừa nhân lực đối với xác suất tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp tăng lên.

Xét tới quy mô², một khía cạnh khi nghiên cứu ảnh hưởng của nó tới tài nguyên dư thừa và nhóm tác giả đã đề cập trong bài nghiên cứu. Có thể thấy, phần lớn các doanh nghiệp được nghiên cứu là các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ. Tài nguyên dư thừa không có tác động tới sự tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp siêu nhỏ và vừa, tuy nhiên tác động của dư thừa nhân lực lại trở nên mạnh hơn đối với sự tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp nhỏ.

4.2. Tác động của các tài nguyên dư thừa tới cường độ xuất khẩu

Bảng 4 thể hiện tác động của tài nguyên dư thừa tới cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Cột 1 và 2 lần lượt liên quan đến ảnh hưởng của tài chính dư thừa và nhân lực dư thừa.

Đối với các biến *SALE* và *SIZE* đều mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê. Các biến này tỷ lệ thuận với cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp, điều này hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu của Paeleman & cộng sự (2017). Khi doanh thu và qui mô của doanh nghiệp lớn hơn trước đây, thì tham vọng của doanh nghiệp sẽ cao hơn. Từ đó sẽ thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài nhiều hơn, cường độ xuất khẩu sẽ tăng. *NETWORK* ảnh hưởng tích cực đến cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Kết quả này ngụ ý rằng, khi doanh nghiệp có các phương tiện truyền thông hiện đại thì càng góp phần tăng tỉ lệ phần trăm cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. *ZONE* và *CERTIFICATE* ảnh hưởng tích cực đến cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp.

Bảng 3: Tác động của tài nguyên dư thừa tới hành vi tham gia xuất khẩu

Mẫu con theo Hợp đồng gia công và Hồi lộ										
VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)		
	Hợp đồng gia công				Hồi lộ					
	Không		Có		Không		Có			
	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	
FINSLACK	0,0251 (0,133)		-0,415 (0,349)		0,0595 (0,166)		0,00714 (0,202)			
HUMANSLACK		0,00440** (0,00219)		0,00926 (0,00640)		0,00694*** (0,00256)		0,00140 (0,00372)		
Constant	-4,287*** (0,577)	-3,964*** (0,586)	-0,198 (1,025)	0,0638 (1,015)	-3,271*** (0,705)	-2,797*** (0,689)	-3,963*** (0,478)	-3,881*** (0,506)		
Observations	4.528	4.528	486	486	2.081	2.081	2.934	2.934		
Pseudo R2	0,366	0,368	0,440	0,444	0,330	0,335	0,394	0,394		

Mẫu con theo Cạnh tranh và Quy mô										
VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	Cạnh tranh				Quy mô					
	Không		Có		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa	
	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY	ENTRY
FINSLACK	0,0477 (0,416)		-0,0213 (0,130)		-0,106 (0,220)		0,218 (0,206)		-0,636 (0,578)	
HUMANSLACK		0,00955 (0,00826)		0,0429** (0,00218)		-0,0170 (0,0283)		0,0134*** (0,00439)		-0,0150 (0,0195)
Constant	-3,619*** (1,130)	-3,059*** (1,102)	-3,445*** (0,626)	-3,205*** (0,616)	-4,145*** (0,464)	-4,386*** (0,583)	-3,313*** (0,734)	-2,210*** (0,766)	3,870 (3,317)	3,059 (3,244)
Observations	549	549	4.401	4.401	3.491	3.491	665	665	82	82
Pseudo R2	0,514	0,521	0,360	0,362	0,253	0,253	0,177	0,187	0,349	0,343

Robust standard errors in parentheses *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1
Các mô hình trên đều có các biến kiểm soát.

FINSLACK và *HUMANSLACK* được tính toán đều là những con số có ý nghĩa thống kê cao và cũng theo hai hướng ngược nhau. Kết quả ở cột 1 chỉ ra rằng tài chính dư thừa có mối quan hệ nghịch với cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp ($\beta = -1,228$). Điều này có nghĩa là khi doanh nghiệp tồn tại một lượng tài chính dư thừa càng ít thì cường độ xuất khẩu lại càng tăng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp sử dụng một lượng lớn tài chính cho việc củng cố và phát triển hoạt động sản xuất, nâng cao năng suất, đổi mới công nghệ, từ đó tạo ra những lượng sản phẩm lớn hơn với chất lượng tốt hơn là một trong những điều kiện tăng cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Việc tài chính được sử dụng một cách hợp lý sẽ làm cho tài chính dư thừa giảm. Nhân lực dư thừa được tính toán ở bảng 4 ra kết quả dương (0,166) chỉ ra mối quan hệ thuận giữa nhân lực dư thừa và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp.

Tương tự như phần nghiên cứu về xác suất xuất khẩu, trong phần này chúng tôi cũng nghiên cứu ảnh hưởng của chi phí ngầm và quy mô tới mối quan hệ giữa tài nguyên dư thừa và cường độ xuất khẩu. Kết quả ước lượng được chỉ ra ở Bảng 5.

Số liệu ở bảng này chỉ ra rằng, việc doanh nghiệp có hợp đồng gia công ở nước ngoài có ảnh hưởng thực sự tới cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp với các mức ý nghĩa thống kê hầu như là cao. Doanh nghiệp có hợp đồng gia công nước ngoài có ảnh hưởng tới cường độ xuất khẩu cao hơn nhiều so với doanh nghiệp không có hợp đồng gia công nước ngoài do việc này khiến cho chi phí ngầm giảm, tài chính dư thừa không được sử dụng và có ảnh hưởng tiêu cực lớn hơn so với việc tài chính dư thừa được sử dụng nhằm phục vụ hoạt động sản xuất nội bộ hay thuê ngoài do không có hợp đồng gia công nước ngoài.

Doanh nghiệp khi có hành vi hối lộ cũng kéo theo ảnh hưởng tới tài chính dư thừa một cách rõ ràng hơn. Khi các doanh nghiệp phải sử dụng chi phí ngầm cho việc hối lộ tức là chi phí ngầm càng cao thì tài chính dư thừa giảm, dẫn tới cường độ xuất khẩu mặc dù tăng lên nhưng mức độ tăng thấp hơn so với ở doanh nghiệp không thực hiện hối lộ. Nguyên nhân có thể là do ở cả hai loại doanh nghiệp này đều tồn tại tài nguyên dư

Bảng 4: Tác động của các tài nguyên dư thừa tới cường độ xuất khẩu (SHARE)

VARIABLES	(1) SHARE	(2) SHARE
LnSALE	4,690*** (1,031)	4,291*** (0,910)
LnSIZE	20,56*** (4,267)	15,68*** (3,343)
LnAGE	6,228*** (1,324)	5,575*** (1,218)
NETWORK	23,12*** (4,827)	22,58*** (4,851)
ZONE	1,955** (0,818)	1,633* (0,838)
CERTIFICATE	25,77*** (5,370)	23,98*** (5,141)
FINSLACK	-1,228* (0,658)	
HUMANSLACK		0,166*** (0,0349)
IMR	44,46*** (9,618)	42,23*** (9,418)
Constant	-165,7*** (35,68)	-148,3*** (33,00)
Observations	5.034	5.034
Number of id	1.710	1.710
R2	0,206	0,207

Robust standard errors in parentheses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Bảng 5: Tác động của tài nguyên dư thừa tới cường độ xuất khẩu

VARIABLES	Mẫu con theo Hợp đồng gia công và Hồi lộ							
	Hợp đồng gia công				Hồi lộ			
	Không		Có		Không		Có	
FINSLACK	0,831 (0,682)		-15,17*** (5,205)		2,564*** (0,718)		0,227** (0,0922)	
HUMANSLACK		0,157*** (0,0367)		0,358*** (0,104)		0,257*** (0,0574)		0,0226*** (0,00835)
Constant	-192,9*** (47,03)	-168,4*** (44,66)	-42,09*** (14,27)	-36,03*** (11,10)	-159,5*** (34,69)	-128,7*** (29,33)	-66,10*** (18,46)	-62,87*** (18,75)
Observations	4.531	4,31	488	488	2.085	2.085	2.935	2.935
Number of id	1.685	1.685	379	379	1.194	1.194	1.447	1.447
R2	0,216	0,217	0,159	0,180	0,191	0,198	0,251	0,245

VARIABLES	Mẫu con theo Cạnh tranh và Quy mô									
	Cạnh tranh					Quy mô				
	Không		Có		Siêu nhỏ	Nhỏ		Vừa		
FINSLACK	1,009 (2,715)		-0,277 (0,447)		-0,632* (0,339)		6,110* (3,167)		1,183 (11,66)	
HUMANSLACK		0,563*** (0,145)		0,137*** (0,0335)		0,118* (0,0641)		0,310 (0,216)	-0,542 (0,331)	
Constant	284,9*** (65,41)	-140,0 (95,67)	141,0*** (35,24)	128,0*** (33,17)	-35,39* (19,95)	-35,12* (19,32)	-137,4** (69,60)	-86,24* (47,95)	-60,97 (75,88)	-97,06 (79,04)
Observations	550	550	4.406	4.406	3.496	3.496	665	665	82	82
Number of id	430	430	1.690	1.690	1.326	1.326	328	328	47	47
R2	0,553	0,563	0,165	0,163	0,142	0,139	0,167	0,161	0,240	0,303

Robust standard errors in parentheses, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1
 Các mô hình đều có Biến kiểm soát và IMR.

thừa nhưng doanh nghiệp không thực hiện hồi lộ có mức dư thừa lớn hơn và đạt tới mức tích lũy đủ tạo ra lợi thế tương đối cho doanh nghiệp.

Theo dõi ảnh hưởng của cạnh tranh ngành tới chi phí ngầm và tài nguyên dư thừa, ta thấy có kết quả giống như những gì kỳ vọng. Việc những doanh nghiệp quá tham gia vào cạnh tranh ngành làm cho cường độ xuất khẩu giảm. Tức là cạnh tranh ngành càng cao thì chi phí ngầm càng cao, dư thừa nhân lực giảm bớt và ảnh hưởng tới cường độ xuất khẩu giảm từ 0,563 xuống 0,137.

Đối với quy mô doanh nghiệp, thì kết quả của doanh nghiệp siêu nhỏ tương đồng về chiều hướng tác động với ước lượng của toàn bộ mẫu, nhưng ở mức độ thấp hơn. Tác động của *FINSLACK* tới cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp nhỏ là dương nhưng ở mức ý nghĩa 10%. Tài nguyên dư thừa không có tác động tới cường độ xuất khẩu ở doanh nghiệp vừa.

5. Kết luận

Trong bối cảnh toàn cầu hóa như hiện nay, xuất khẩu đóng một vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của các quốc gia, đặc biệt là quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Nghiên cứu đã xây dựng và kiểm chứng mô hình hồi quy các yếu tố tác động tới hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam như quy mô, doanh thu và đặc biệt là tài nguyên dư thừa bao gồm: dư thừa tài chính và dư thừa nhân lực. Kết quả phân tích định lượng cho thấy dư thừa nguồn nhân lực có vai trò tích cực trong việc tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp SMEs ở Việt Nam, trong khi đó dư thừa tài chính không có tác động lên hành vi tham gia xuất khẩu nhưng lại làm giảm cường độ xuất khẩu. Tác động tích cực của dư thừa nhân lực đối với xác suất xuất khẩu trở nên mạnh hơn khi doanh nghiệp không có hồi lộ, doanh nghiệp ở trong ngành có cạnh tranh và doanh nghiệp có quy mô nhỏ; còn đối với cường độ xuất khẩu, tác động của dư thừa nhân lực mạnh hơn khi doanh nghiệp có hợp đồng gia công và không hồi lộ. Tác động tiêu cực của dư thừa tài chính đối cường độ xuất khẩu trở nên rõ ràng khi doanh nghiệp có hợp đồng gia công.

Kết quả phân tích ở trên gợi ý những chính sách thực tiễn cho Việt Nam. Để thúc đẩy các doanh nghiệp tham gia vào thị trường xuất khẩu, dư thừa nhân lực quan trọng hơn là dư thừa tài chính. Do đó, chính phủ cần thực thi các biện pháp nhằm tạo ra nguồn cung lao động dồi dào để bổ sung nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp. Để tăng cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp, một mặt cần chú trọng vào nguồn nhân lực có trình độ và kiến thức về xuất nhập khẩu, mặt khác cần sử dụng nguồn tài chính có hiệu quả hơn để tránh dư thừa và lãng phí. Ngoài ra, chính phủ có thể thực thi các biện pháp hỗ trợ như cải thiện môi trường cạnh tranh và phòng chống tham nhũng hối lộ để thúc đẩy xuất khẩu.

Ghi chú:

1. Là công trình nghiên cứu ảnh hưởng của tài nguyên dư thừa đối với SMEs đối với quá trình đổi mới.
2. Chia thành ba nhóm dựa theo số lượng lao động toàn thời gian: Siêu nhỏ (<10 lao động); Nhỏ (10-99 lao động); Lớn (100-200 lao động).

Tài liệu tham khảo

- Bourgeois III, L.J. (1981), 'On the measurement of organizational slack', *Academy of Management Review*, 6(1), 29-39.
- Bromiley, P. (1991), 'Testing a causal model of corporate risk taking and performance', *Academy of Management Journal*, 34(1), 37-59.
- Cyert, R.M. & March, J.G. (1963), *A behavioral theory of the firm*, Englewood Cliffs, NJ, 2(4), 169-187.
- Dhanaraj, C. & Beamish, P.W. (2003), 'A resource-based approach to the study of export performance', *Journal of Small Business Management*, 41(3), 242-261.
- Fang, R.S. & Wang, C.L. (2008), 'On the relationship between types of decision-making and organizational slack', *R&D Management*, 20(5), 47-51.
- Filatotchev, I., Stephan, J. & Jindra, B. (2008), 'Ownership structure, strategic controls and export intensity of foreign-invested firms in transition economies', *Journal of International Business Studies*, 39(7), 1133-1148.
- Heckman, J. (1979), 'Sample specification bias as a selection error', *Econometrica*, 47(1), 153-162.
- Kim, C. & Bettis, R.A. (2014), 'Cash is surprisingly valuable as a strategic asset', *Strategic Management Journal*, 35(13), 2053-2063.
- Miller, K.D. & Leiblein, M.J. (1996), 'Corporate risk-return relations: Returns variability versus downside risk', *Academy of Management Journal*, 39(1), 91-122.
- Nguyen, T.T. & Trinh, C.D. (2018), *Slack resources and innovation in Vietnamese SME*, Working Paper 2018/78, United Nations University World Institute for Development Economics Research, Finland.
- Nohria, N. & Gulati, R. (1996), 'Is slack good or bad for innovation?', *Academy of Management Journal*, 39(5), 1245-1264.
- Paeleman, I., Fuss, C. & Vanacker, T. (2017), 'Untangling the multiple effects of slack resources on firms' exporting behavior', *Journal of World Business*, 52(6), 769-781.
- Reid, S.D. (1981), 'The decision-maker and export entry and expansion', *Journal of International Business Studies*, 12(2), 101-112.
- Vanacker, T., Collewaert, V. & Paeleman, I. (2013), 'The relationship between slack resources and the performance of entrepreneurial firms: The role of venture capital and angel investors', *Journal of Management Studies*, 50(6), 1070-1096.
- Vanacker, T., Collewaert, V. & Zahra, S.A. (2017), 'Slack resources, firm performance, and the institutional context: Evidence from privately held European firms', *Strategic Management Journal*, 38(6), 1305-1326.
- Tseng, C.H., Tansuhaj, P., Hallagan, W. & McCullough, J. (2007), 'Effects of firm resources on growth in multinationality', *Journal of International Business Studies*, 38(6), 961-974.
- Zhong, H. (2011), 'The Relationship between Slack Resources and Performance: an empirical study from China', *International Journal of Modern Education and Computer Science*, 3(1), 1-8.