

MỐI QUAN HỆ GIỮA MẠNG LƯỚI KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ KỸ THUẬT CỦA DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

Ngày nhận: 11/3/2014
Ngày nhận lại: 01/4/2014
Ngày duyệt đăng: 10/5/2014
Mã số: 5-14-NCTĐ-30

Võ Hồng Đức (*)
Lê Hoàng Long (**)

Tóm tắt: Mục tiêu của nghiên cứu nhằm xác định và lượng hóa mối quan hệ giữa mạng lưới kinh doanh và hiệu quả kỹ thuật (HQKT) của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Việt Nam. Nghiên cứu được tiến hành thông qua hai bước: (i) Phương pháp phân tích bao dữ liệu (Data Envelopment Analysis - DEA) được thực hiện nhằm xác định chỉ số HQKT; (ii) Nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy bình phương nhỏ nhất (OLS) để xác định mối tương quan giữa mạng lưới kinh doanh và HQKT. Dữ liệu bảng không cân bằng từ bốn cuộc khảo sát DNNVV giai đoạn 2004-2010 đã được sử dụng trong nghiên cứu này. Kết quả nghiên cứu cho thấy mức HQKT của các DNNVV ở Việt Nam tương đối thấp, trong khoảng từ 48-70% tùy ngành nghề kinh doanh. Mối quan hệ giữa mạng lưới kinh doanh và các chỉ số hiệu quả này khác biệt tùy ngành nghề kinh doanh. Trong khi đó, vai trò của các hiệp hội đối với HQKT của doanh nghiệp là không rõ ràng.

Từ khóa: Hiệu quả kỹ thuật, mạng lưới kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Giới thiệu

DNNVV giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế, xét đến khía cạnh tạo việc làm (nhất là việc làm cho lao động tay nghề thấp), đáp ứng nhu cầu cấp thiết của địa phương, khả năng tăng trưởng nhanh và hiệu quả (Admassie và Matambalya, 2002; Hallberg, 1999). Theo Tổng cục Thống kê Việt Nam, số DNNVV tính đến tháng 01/2012 đạt 305 nghìn doanh nghiệp (chiếm 97,5% tổng số doanh nghiệp), giúp tạo ra khoảng 5 triệu việc làm và 4.600 tỷ đồng doanh thu mỗi năm. Số lượng doanh nghiệp đông đảo và có đóng góp đáng kể cho nền kinh tế, nhưng các DNNVV vẫn phải đối diện với không ít những khó khăn để tồn tại và phát triển. Khó khăn lớn mà nhóm doanh nghiệp này gặp phải là việc thiếu nguồn lực kinh doanh như vốn, thông tin và tri thức (Hallberg, 1999). Trong bối cảnh ấy, mạng lưới kinh doanh có thể xem như một

giải pháp giúp các DNNVV giải quyết vấn đề thiếu hụt nguồn lực.

Các DNNVV có thể khai thác mạng lưới kinh doanh như một kênh dẫn truyền thông tin, tri thức và lợi thế cạnh tranh. Lợi ích của mạng lưới kinh doanh cũng được kiểm chứng qua nhiều nghiên cứu thực tiễn. Tuy nhiên, các nghiên cứu xem xét mối quan hệ giữa mạng lưới kinh doanh và HQKT của doanh nghiệp ít về số lượng và phương pháp đo lường mạng lưới kinh doanh còn khá đơn giản. Vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm kiểm định mối quan hệ giữa hai yếu tố này đối với các DNNVV sản xuất tại Việt Nam. Các DNNVV sẽ được xem xét trên ba nhóm ngành chính: ngành sản xuất thức ăn và nước giải khát (TA-NGK), ngành sản xuất gỗ (gỗ) và ngành sản xuất kim loại chế tạo (kim loại). Ba ngành này, với đặc điểm là số lượng lớn (trên 55% số lượng DNNVV tại Việt Nam) và năng lực sản xuất thấp, có thể đại diện cho tổng thể DNNVV tại Việt Nam.