

TÁC ĐỘNG TÍNH BẤT ĐỊNH CỦA MÔI TRƯỜNG KINH DOANH LÊN HIỆU QUẢ DOANH NGHIỆP THÔNG QUA VAI TRÒ TRUNG GIAN CỦA MẠNG LƯỚI DOANH NGHIỆP

Ngày nhận bài: 26/11/2015
Ngày nhận lại: 11/01/2016
Ngày duyệt đăng: 26/02/2016

Ngô Hoàng Thảo Trang¹

TÓM TẮT

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) của Việt Nam đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam (VN). Tuy nhiên, hàng năm số doanh nghiệp phá sản lại cao. Tính bất định đối với các nền kinh tế đang phát triển như ở Việt Nam cao là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công và thất bại của DNVVN ở Việt Nam. Để giảm bớt tính bất định thì việc tham gia vào mạng lưới doanh nghiệp là một kênh giúp doanh nghiệp giảm rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động doanh nghiệp. Để phân tích mối quan hệ giữa tính bất định từ môi trường kinh doanh và hiệu quả doanh nghiệp thông qua vai trò trung gian của mạng lưới, nghiên cứu sử dụng mô hình phân tích đường dẫn của Judd và Kenny (1981), Baron và Kenny (1986) và MacKinnon và cộng sự (2009). Kết quả nghiên cứu cho thấy (1) mạng lưới ảnh hưởng tích cực lên hiệu quả doanh nghiệp; (2) tính bất định từ môi trường thể chế không tác động thông qua kênh mạng lưới doanh nghiệp; khi có tính bất định từ môi trường ngành thì doanh nghiệp có xu hướng giảm việc mở rộng và đa dạng hóa các mối quan hệ tuy nhiên nghiên cứu không tìm thấy xu hướng nâng cao chất lượng mạng lưới; đối với tính bất định trong nội bộ doanh nghiệp thì doanh nghiệp có xu hướng mở rộng quy mô và sự đa dạng các mối quan hệ hiện tại (3) các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa chú trọng đến chất lượng của các mối quan hệ mạng lưới.

Từ khóa: *Tính bất định môi trường kinh doanh; hiệu quả doanh nghiệp; mạng lưới doanh nghiệp; phân tích trung gian; Vietnam.*

ABSTRACT

Vietnamese SMEs play an important role for an economy. However, the annual number of SMEs bankruptcy are very high. Business environmental uncertainty is one of the factors affecting the success and the failure of SMEs in Vietnam. To reduce uncertainty, participating in networks as one of key channels to help SMEs reduce risks and improve firm performance. The study analyzed the relationship between business environmental uncertainty and firm performances in Vietnamese SMEs through the mediating role of enterprise networks by using path analysis model of Judd and Kenny's (1981), Baron and Kenny's (1986) and MacKinno's (2009). The results show that (1) business networks had positive impacts on firm performance; (2) the institutional uncertainty did not impact on firm performance through enterprise networks. From the industry uncertainty, enterprises tended to decline the expansion and diversification of the business relationships, but the research did not find a trend in improving quality of network. In the uncertainty derived from internal of business, the enterprises tended to expand the quantity and the range of business networks. (3) SMEs in Vietnam have not yet focused on the quality of business networks.

Keywords: *Business environmental uncertainty; firm Performance; business networking; mediating analysis; Vietnam.*

¹ ThS, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Email: trangnht@ueh.edu.vn

1. Giới thiệu

Theo CIEM (2013), DNVVN của Việt Nam đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế VN. DNVVN chiếm 99% tổng số doanh nghiệp toàn quốc tạo ra 77,3% công ăn việc làm cho nền kinh tế và đóng góp quan trọng vào sản lượng quốc gia cũng như ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, hàng năm số doanh nghiệp phá sản lại cao. Tính bất định đối với các nền kinh tế mới nổi như ở Việt Nam thường cao là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công và thất bại của DNVVN ở Việt Nam. Để giảm bớt tính bất định thì việc tham gia vào mạng lưới doanh nghiệp là một kênh giúp doanh nghiệp giảm rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động doanh nghiệp. Trong nghiên cứu này, tác giả tập trung phân tích sự ảnh hưởng của tính bất định đối với môi trường kinh doanh đến mạng lưới doanh nghiệp và ảnh hưởng của mạng lưới doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động của DNVVN ở Việt Nam. Đầu tiên, nghiên cứu xem xét xem có hay không mức độ về tính bất định của môi trường kinh doanh lên các dạng mạng lưới của doanh nghiệp. Thứ hai, nghiên cứu xem xét ảnh hưởng của việc tăng cường mạng lưới doanh nghiệp để giảm tính bất định của môi trường kinh doanh lên hiệu quả hoạt động của DNVVN.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Tính bất định môi trường kinh doanh

Trong nghiên cứu này, tính bất định từ môi trường kinh doanh được hiểu thông qua hai định nghĩa sau. Một là tính bất định từ môi trường kinh doanh xảy ra là do doanh nghiệp thiếu hụt thông tin và không dự báo được các sự kiện xảy ra từ môi trường kinh doanh (Lawrence and Lorsch, 1967; Milliken, 1987).

Định nghĩa thứ hai của tính bất định môi trường kinh doanh là do doanh nghiệp cố gắng quản lý các nguồn lực thiết yếu từ các đối tác của mình (khách hàng, nhà cung cấp, ngân hàng, chính phủ...) trong khi các đối tác này có các mức độ quyền lực khác nhau (Dess và Beard, 1984 và Finkelstein, 1997). Tính bất định của môi trường kinh doanh được phân thành 3 loại: (1) Tính bất định môi trường pháp luật và thể chế; (2) tính bất định môi trường ngành; (3) tính bất định đối với môi trường bên trong doanh nghiệp.

Có hai trường phái chính trong đo lường tính bất định từ môi trường kinh doanh (Kreiser, 2002). Một là đo lường tính bất định từ môi trường kinh doanh theo hướng khách quan (Dess và Beard 1984). Hai là đo lường theo hướng chủ quan (Ducan 1972). Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng đo lường theo hướng khách quan. Theo đó, các biến đo lường các yếu tố bất định của môi trường kinh doanh là các biến thực, được lấy từ dữ liệu thực tế của doanh nghiệp, của ngành và của nền kinh tế.

2.2. Mạng lưới doanh nghiệp

Theo Johanson và Mattso (1987), mạng lưới doanh nghiệp xem như là danh sách các mối quan hệ phức tạp giữa doanh nghiệp với các tổ chức khác nhau. Các doanh nghiệp thiết lập các mối liên hệ thông qua các tương tác với nhau. Các tương tác này liên quan đến việc đầu tư thời gian và các nguồn lực khác để xây dựng các mối quan hệ. Theo Wit (2004) mạng lưới doanh nghiệp được đo lường dựa trên ba mức độ bao gồm “cấu trúc mạng lưới”, “các hoạt động mạng lưới”, và “lợi ích nhận được từ mạng lưới”.

Bảng 1. Các biến đo lường mạng lưới theo ba cấp độ

Mức độ	Biến đo lường
1. Cấu trúc của mạng lưới hiện tại	<ul style="list-style-type: none"> • Số lượng các đối tác mạng lưới • Mức độ đa dạng của mạng lưới • Mật độ của mạng lưới
2. Các hoạt động xây dựng và duy trì mạng lưới	<ul style="list-style-type: none"> • Thời gian dành cho mạng lưới

Mức độ	Biến đo lường
	<ul style="list-style-type: none"> Tần suất giao tiếp với các đối tác mạng lưới thực tế và tiềm năng
3. Thông tin và dịch vụ nhận được từ các đối tác mạng lưới hay chất lượng mạng lưới	<ul style="list-style-type: none"> Số lượng thông tin được cung cấp Mức độ hỗ trợ từ các đối tác mạng lưới

Nguồn: Wit (2004).

2.3. Cơ chế giảm thiểu tính bất định của môi trường kinh doanh thông qua vai trò trung gian của mạng lưới doanh nghiệp

Tính bất định từ pháp luật, thể chế và tính bất định từ môi trường ngành là các bất định xuất phát từ phía bên ngoài doanh nghiệp, doanh nghiệp không thể kiểm soát quản lý và nó có tính chất tác động lên toàn bộ doanh nghiệp hay ngành. Các doanh nghiệp phản ứng với tính bất định về pháp luật, thể chế và ngành bằng cách tăng cường các mối quan hệ hiện tại, tìm kiếm các đối tác mà họ cảm thấy thân thuộc, hình thành mối quan hệ với những người có cùng xu hướng và quan điểm hơn là tìm kiếm các mối quan hệ mới (Podolny, 1994; Larson, 1992, Baum và Ingram, 2003). Đối với tính bất định đối với nguồn lực sẵn có trong nội bộ doanh nghiệp thì đây là tính bất định mang tính chuyên biệt và độc nhất đối với mỗi doanh nghiệp và thường xuất phát từ bên trong doanh nghiệp và doanh nghiệp có khả năng kiểm soát loại bất định này. Do đó để giảm thiểu tính bất định này doanh nghiệp sẽ tìm kiếm thêm các nguồn thông tin bên ngoài để giảm thiểu hoặc quản lý tính bất định này (Galbraith 1973; Baum và Ingram 2003). Do đó, tính bất định đối với nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp sẽ dẫn đến việc mở rộng, hình thành nên các mối quan hệ với các đối tác mới (Mizruchi và Stearn, 1988; Podolny, 2001; Powell và các cộng sự 1996).

2.4. Cơ chế giải thích mạng lưới doanh nghiệp ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

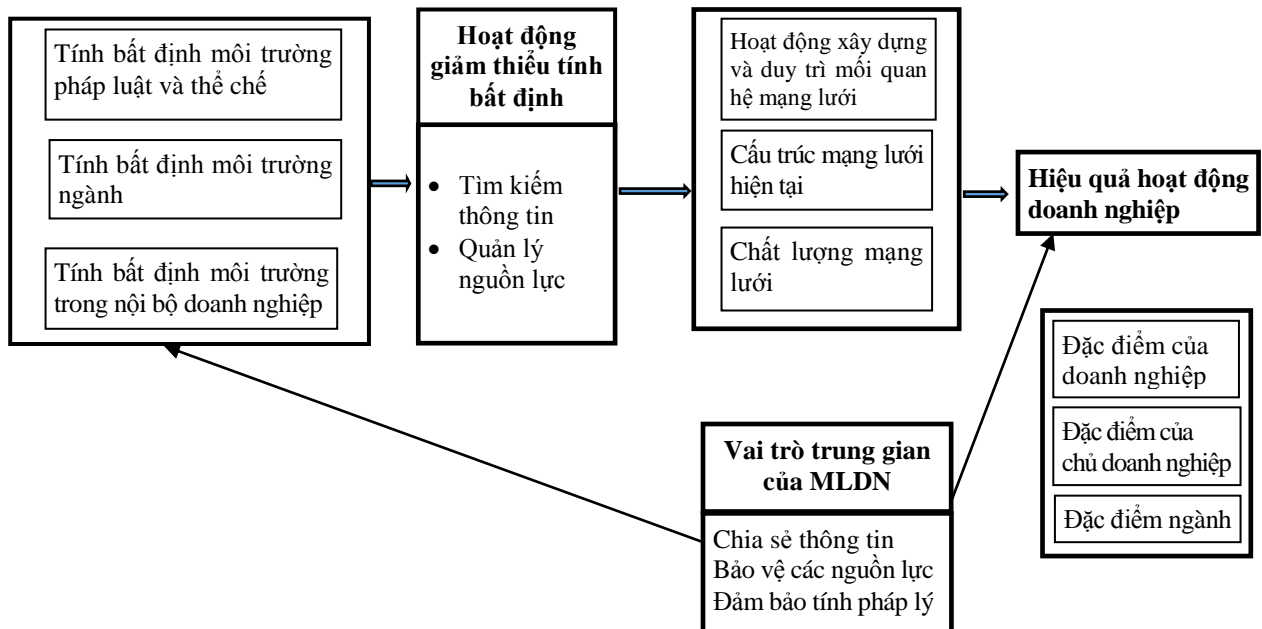
Theo Elfring và Hulsink (2003), mạng lưới doanh nghiệp ảnh hưởng đến hiệu quả

doanh nghiệp thông qua 3 cơ chế: (1) chia sẻ thông tin, cơ hội; (2) cung cấp các nguồn lực cho doanh nghiệp; (3) đem lại tính hợp pháp cho doanh nghiệp. Môi trường kinh doanh và các cơ hội kinh doanh thì đa dạng và không chắc chắn. Mạng lưới doanh nghiệp là nguồn cung cấp thông tin giúp doanh nghiệp định vị và đánh giá các cơ hội và giảm thiểu rủi ro, phát triển năng lực mới, nâng cao khả năng thích nghi và cuối cùng là nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp (Uzzi, 1997; Wu và Choi, 2004). Vai trò quan trọng thứ hai của mạng lưới là việc cung cấp nguồn lực cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp đặc biệt là DNVVN thường hiếm khi có đầy đủ tất cả các nguồn lực để nắm bắt các cơ hội. Do đó, việc tham gia mạng lưới và đa dạng hóa các mối quan hệ mạng lưới giúp doanh nghiệp tiếp cận, huy động và triển khai các nguồn lực để phát triển doanh nghiệp (Bruderl và cộng sự, 1998). Vai trò thứ ba của mạng lưới đó là mạng lưới mở ra khả năng để đạt được tính hợp pháp. Để giảm thiểu rủi ro, nâng cao sự nhận biết và đạt được sự công nhận, các DNVVN và doanh nghiệp mới phải tìm kiếm một liên kết kinh doanh có uy tín để xây dựng môi liên kết mạnh hoặc tìm cách để có được sự chứng nhận rõ ràng từ các tổ chức và cá nhân uy tín và cuối cùng thông qua mối quan hệ này, các doanh nghiệp sẽ tiếp cận được với khách hàng mới và đối tác mới (Stinchcombe, 1965; Stuart và cộng sự, 1999; Baum và cộng sự, 2000).

2.5. Khung phân tích đề nghị cho nghiên cứu và giả thiết nghiên cứu

Sau khi tổng quan về cơ sở lý thuyết tác giả đề xuất khung phân tích như sau:

Bảng 2. Khung phân tích đề nghị cho nghiên cứu



Nguồn: Tổng hợp lý thuyết của tác giả (2015).

3. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng bộ số liệu điều tra DNVVN trong lĩnh vực sản xuất do Viện quản lý kinh tế Trung Ương, Viện khoa học lao động và xã hội và khoa Kinh Tế của trường Đại Học Copenhagen điều tra vào các năm 2005, 2007, 2009, 2011 và 2013. Các doanh nghiệp điều tra từ 10 tỉnh thành bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Hồ Chí Minh, Hà Tây, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng, Long An. Sau khi tiến hành nội dữ liệu, lọc và loại bỏ những quan sát bất thường, dữ liệu cuối cùng bao gồm 12.324 quan sát.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Mô hình nghiên cứu

Nghiên cứu ứng dụng mô hình Causal - Step của Judd và Kenny (1981) và Baron và Kenny (1986) và MacKinnon và cộng sự (2009) [trích trong Bình và cộng sự (2015)]. Theo đó, mô hình ước lượng và kiểm tra tác động của các biến “mục tiêu” (X) lên biến phụ thuộc Y thông qua một hoặc nhiều biến trung gian (M). Biến mục tiêu (X) là các biến liên quan đến tính bất định của môi trường kinh doanh; hiệu quả doanh nghiệp là biến phụ thuộc Y. Biến trung gian (Z) là các biến liên quan đến mạng lưới doanh nghiệp. Nhằm tránh bỏ sót

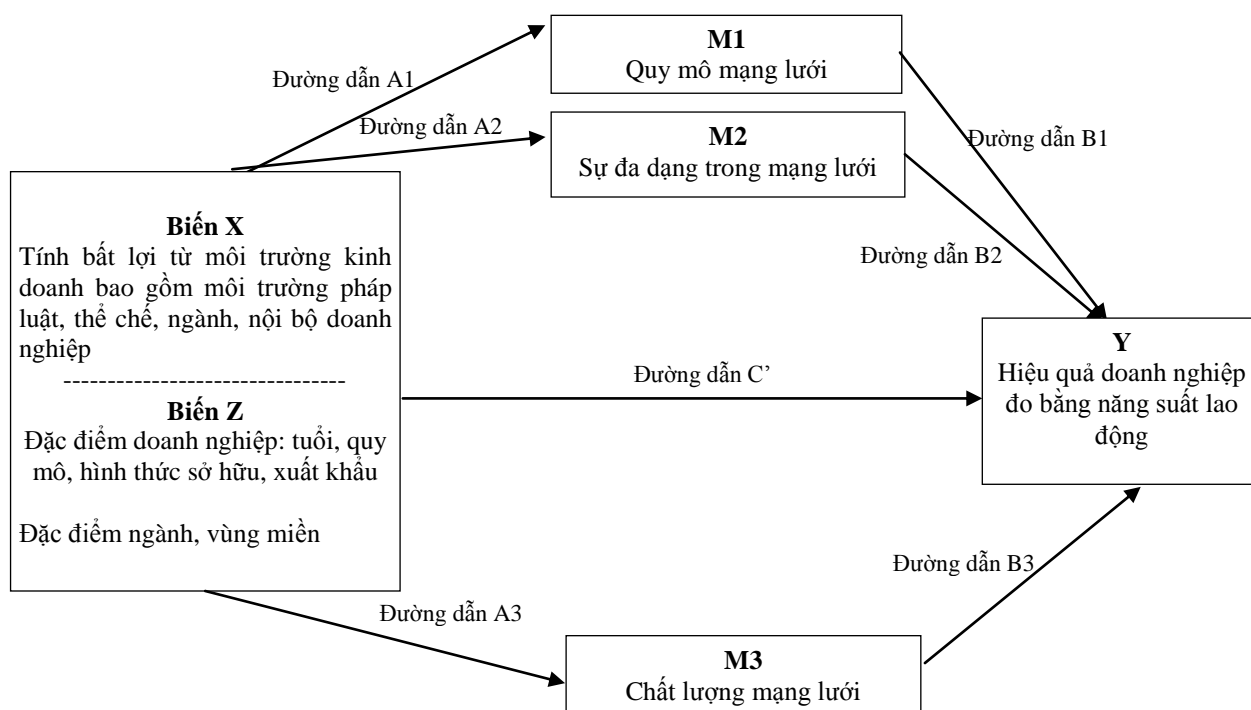
biến trong mô hình, các biến khác ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp Z được đưa vào mô hình và được xem như là biến kiểm soát. Mô hình kinh tế lượng như sau:

$$Y = \alpha_1 + cX + dZ + \epsilon_1 \quad (1)$$

$$M = \alpha_2 + aX + dZ + \epsilon_2 \quad (2)$$

$$Y = \alpha_3 + c'X + bM + dZ + \epsilon_3 \quad (3)$$

Mô hình (1) ước lượng tác động tổng hợp của tính bất định môi trường kinh doanh lên hiệu quả doanh nghiệp, trong khi mô hình (2) và (3) ước lượng tác động trực tiếp và gián tiếp. Hệ số c biểu thị tác động tổng hợp của X lên Y trong điều kiện các yếu tố Z không đổi. Hệ số a biểu thị tác động của X lên M trong điều kiện các yếu tố Z không đổi. Hệ số c' biểu thị tác động trực tiếp của X lên Y trong điều kiện các yếu tố M, Z không đổi. Hệ số b là tác động của M lên Y trong điều kiện các yếu tố X, Z không đổi. $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ là các hệ số chặn. $\epsilon_1, \epsilon_2, \epsilon_3$ là các phần dư. Tác động gián tiếp của X lên Y thông qua M được đo lường bằng tích của hai hệ số a, b. Tác động trực tiếp c' biểu thị tác động của X lên Y sau khi bỏ qua tác động trung gian của biến M (MacKinnon và Fairchild, 2009). Để kiểm định mức ý nghĩa thống kê của các tác động gián tiếp các nghiên cứu sử dụng kiểm định thống kê Sobel (1982).

Bảng 3. Sơ đồ mô hình đồng thời nhiều biến trung gian

Nguồn: Mô hình nghiên cứu của tác giả (2015).

4.2. Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu gồm 4 nhóm biến chính. Nhóm 1: Biến phụ thuộc (Y) đo lường hiệu quả hoạt động doanh nghiệp của doanh nghiệp. Nhóm 2: Nhóm biến trung gian (M) đo

lượng mạng lưới của doanh nghiệp. Nhóm 3: Biến độc lập mục tiêu (X) liên quan đến tính bất định của môi trường kinh doanh. Nhóm 4: Nhóm biến độc lập kiểm soát (Z) liên quan đến đặc điểm của doanh nghiệp.

Bảng 4. Mô tả các biến đo lường trong mô hình

Biến số	Đo lường	Đơn vị
Nhóm 1: Biến phụ thuộc Y		
Hiệu quả hoạt động doanh nghiệp	$\ln((\text{doanh thu năm đã điều chi LP}) / (\text{số lao động trong năm}))$	
Nhóm 2: Nhóm biến trung gian M		
Quy mô mạng lưới	Tổng số người mà doanh nghiệp thường xuyên liên hệ bao gồm doanh nghiệp cùng ngành, doanh nghiệp khác ngành, ngân hàng, chính quyền	Số người (chục)
Đa dạng của mạng lưới	Tổng số nhóm (tổ chức) mà doanh nghiệp thường xuyên liên hệ. Bao gồm 5 nhóm chính: cùng ngành, khác ngành, ngân hàng, chính quyền, khác)	Chỉ số đa dạng mạng lưới dao động từ 0 đến 5
Chất lượng mạng lưới	Tổng số lần mà doanh nghiệp nhận được sự giúp đỡ từ các mối liên hệ thường xuyên trong mạng lưới của doanh nghiệp	Số lần (chục)

Biến số	Đo lường	Đơn vị
Nhóm 3: Nhóm biến mục tiêu X		
3.1. Tính bất định từ môi trường pháp luật, thể chế		
Chi phí giao dịch không chính thức	DN chi bao nhiêu tiền cho các giao dịch không chính thức trong năm?	Triệu đồng
3.2. Tính bất định từ môi trường ngành		
Tính bất định từ nhà cung cấp đầu vào của doanh nghiệp		
DN có gặp khó khăn tìm kiếm được nhà cung cấp thay thế nếu nhà cung cấp chính ngưng hoạt động không	NCC là biến giả: NCC=1 nếu DN gặp khó khăn trong tìm nhà cung cấp thay thế; =0 nếu không gặp khó khăn trong tìm kiếm nhà cung cấp chính.	
Tính bất định từ đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp		
Mức độ cạnh tranh của doanh nghiệp đối với DNNN, DNNN, hàng nhập khẩu, DN không chính thức, hàng buôn lậu	CT là biến giả: CT=1 nếu doanh nghiệp bị cạnh tranh gay gắt; =0 nếu không bị cạnh tranh hoặc cạnh tranh không đáng kể	
Tính bất định từ khách hàng và sản phẩm của doanh nghiệp		
Phụ thuộc vào khách hàng	PTKH là biến giả: PTKH =1 nếu DN có ít hơn 20 khách hàng; =0 nếu DN có nhiều hơn 20 khách hàng	
3.3. Nhóm biến liên quan đến tính bất lợi đối với nguồn lực sẵn có trong nội bộ DN		
Tính bất định trong hoạt động đổi mới công nghệ		
Rào cản đổi mới kỹ thuật	RCCN là biến giả: RCCN=1: có rào cản công nghệ; =0: không có rào cản CN	
Tính bất định trong kỹ năng tay nghề lao động		
Lao động có tay nghề	LDCTN là biến giả: LDCTN=1: nếu Dn khó khăn trong tuyển lao động có tay nghề; =0: không gặp khó trong tuyển lao động có tay nghề	
Tính bất định từ việc tiếp cận tín dụng		
Vay tín dụng không chính thức	Có bao nhiêu khoản vay ngắn hạn và dài hạn không chính thức	Số lần
Nhóm 4: Nhóm biến độc lập kiểm soát (Z)		
4.1. Nhóm biến liên quan đến đặc điểm doanh nghiệp		
Logarit cơ số e của vốn trên lao động	$\ln((\text{vốn vật chất đã điều chỉnh LP}) / (\text{số lao động trong năm}))$	
Quy mô doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp gồm 3 cấp độ: quy mô siêu nhỏ (lao động < 10); quy mô nhỏ (10 ≤ ld < 49); quy mô vừa (ld ≥ 50). QM_* chia làm 2 biến giả QM_siêu nhỏ là biến cơ sở để so sánh	
Logarit cơ số e tuổi DN	Ln (Số năm tài khóa - đi năm thành lập)	

Biến số	Đo lường	Đơn vị
Hình thức sở hữu	Hình thức sở hữu được phân thành 7 hình thức: sở hữu hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp nhà nước và được mã hóa làm 6 biến giả. Sở hữu hộ gia đình là biến cơ sở được dùng để so sánh	
Doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu	XK là biến giả; XK=1 nếu DN có tham gia XK; XK=0 nếu Dn không có hoạt động Xuất khẩu	
Doanh nghiệp có hoạt động đổi mới hay không	DM là biến giả; DM=1 nếu DN có 1 trong các hoạt động đổi mới sau: giới thiệu sản phẩm hoặc cải tiến sản phẩm hoặc giới thiệu quy trình sản xuất mới; DM=0: nếu không tiến hành hoạt động đổi mới	
Doanh nghiệp chính thức	CT là biến giả, CT=1 nếu doanh nghiệp là chính thức (có giấy phép KD+MST), CT=0 nếu DN là phi chính thức	
Trình độ chuyên môn kỹ thuật của chủ DN	CMKT_* được chia làm 3 mức độ: không có chuyên môn kỹ thuật; sơ cấp; trung cấp; cao đẳng trở lên và được mã hóa thành 3 biến giả. Biến không có chuyên môn kỹ thuật được chọn làm biến cơ sở	
Hiểu biết của chủ DN đv luật DN	HBLDN_* chia làm 3 cấp độ tốt, trung bình, ít biết và được mã hóa thành 2 biến giả. HBLDN_ít được chọn làm biến so sánh	
4.2. Nhóm biến liên quan đến vùng ngành, vùng miền		
Chỉ số đo lường mức độ tập trung ngành	Được đo lường bởi chỉ số Herfindahl (HHI) $HHI_j = \sum_i^n \left[\left(\frac{T_{ij}}{T_j} \right)^2 \right]$ n: Tổng số DNVVN trong ngành j; T _{ij} : doanh thu của doanh nghiệp i trong ngành j; T: Tổng doanh thu của tất cả DNVVN trong ngành j	
Ngành của DN	Ngành_* được chia thành thành 10 ngành bao gồm ngành thực phẩm, ngành may mặc, đồ uống, gỗ, in, hóa chất, cao su, kim loại, máy móc thiết bị, chế biến chế tạo khác và được mã hóa thành 9 biến giả và ngành may mặc được chọn làm biến cơ sở	
Vùng miền của doanh nghiệp	Mien_* được chia thành 3 miền Bắc, Trung, Nam và được mã hóa thành 2 biến giả	

5. Kết quả nghiên cứu

5.1. Thống kê mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu

Bảng 5. Thống kê mô tả

Biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Ln năng suất lao động trên doanh thu	12324	11.31	0.97	-0.19	18.21
Quy mô mạng lưới	12319	3.55	8.59	0	521
Sự đa dạng mạng lưới	12324	3.55	1.19	0	5
Chất lượng mạng lưới	12308	1.64	5.81	0	94.60
Chi phí giao dịch không chính thức	12324	0.35	4.95	0	512.63
Khó khăn trong tìm kiếm nhà cung cấp	12324	0.64	0.48	0	1
Mức độ cạnh tranh gay gắt	12324	0.21	0.41	0	1

Biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Doanh nghiệp phụ thuộc vào khách hàng	12309	0.47	0.50	0	1
Rào cản đổi mới công nghệ	12324	0.11	0.31	0	1
Rào cản lao động có tay nghề	12312	0.15	0.36	0	1
Vay tín dụng không chính thức	11416	0.30	1.37	0	46
Ln vốn trên lao động	12324	4.41	1.40	-8.61	10.08
Quy mô doanh nghiệp là nhỏ	12324	0.28	0.45	0	1.00
Quy mô doanh nghiệp là vừa	12324	0.08	0.27	0	1.00
Ln tuổi của doanh nghiệp	12324	2.38	0.72	1	4.34
Doanh nghiệp tư nhân	12324	0.08	0.28	0	1
Hợp tác xã	12324	0.00	0.05	0	1
Trách nhiệm hữu hạn	12324	0.03	0.16	0	1
Công ty cổ phần	12324	0.19	0.39	0	1
Doanh nghiệp nước ngoài	12324	0.00	0.05	0	1
Doanh nghiệp nhà nước	12324	0.03	0.17	0	1
Doanh nghiệp tham gia xuất khẩu	12303	0.06	0.24	0	1
Doanh nghiệp tiến hành hoạt động đổi mới	12323	0.44	0.50	0	1
Doanh nghiệp chính thức	12324	0.69	0.46	0	1
Chủ DN có trình độ kỹ thuật sơ cấp	12324	0.45	0.50	0	1
Chủ DN có trình độ kỹ thuật trung cấp	12324	0.27	0.44	0	1
Chủ DN có trình độ kỹ thuật cao đẳng, đại học	12324	0.05	0.22	0	1
Chủ DN hiểu biết tốt luật DN	12324	0.14	0.35	0	1
Chủ DN hiểu biết trung bình luật DN	12324	0.26	0.44	0	1
Mức độ tập trung theo ngành	12324	0.08	0.12	0.02	1
Miền Bắc	12324	0.43	0.50	0	1
Miền Nam	12324	0.30	0.46	0	1
Ngành thực phẩm	12324	0.22	0.41	0	1
Ngành đồ uống	12324	0.02	0.14	0	1
Ngành gỗ	12324	0.15	0.36	0	1
Ngành in	12324	0.06	0.24	0	1
Ngành hóa chất	12324	0.05	0.24	0	1
Ngành cao su	12324	0.05	0.21	0	1
Ngành kim loại	12324	0.21	0.40	0	1
Ngành máy móc thiết bị	12324	0.09	0.29	0	1
Ngành chế biến chế tạo khác	12324	0.01	0.09	0	1

Nguồn: Tính toán của tác giả (2015).

5.2. Kết quả mô hình hồi quy

Bảng 6. Mô hình hồi quy đồng thời nhiều biến trung gian

Biến độc lập	Tác động tổng hợp		Tác động gián tiếp thông qua biến trung gian		
	Trực tiếp	Tổng tác động gián tiếp	Quy mô mạng lưới	Đa dạng mạng lưới	Chất lượng mạng lưới
Quy mô mạng lưới	0.002556***				
Sự đa dạng mạng lưới	0.075898****				
Chất lượng mạng lưới	0.004592****				
Chi phí giao dịch không chính thức	0.002828**	0.0002575	0.0000439	0.0002272	-0.0000136
Khó khăn trong tìm kiếm nhà cung cấp	-0.15074****	-0.0467221****	-0.0009856+	-0.0340225****	-0.0117139****
Mức độ cạnh tranh gay gắt	0.043621**	0.0355114****	0.0031042+++	0.0314408****	0.0009664
Doanh nghiệp phụ thuộc vào khách hàng	-0.08733****	-0.0141602****	-0.0063729+++	-0.0062129****	-0.0015744**
Rào cản đổi mới công nghệ	-0.31165****	-0.0329436****	-0.0021852++	-0.0285941****	-0.0021643**
Rào cản lao động có tay nghề	-0.01704	0.0254884****	0.0027519+++	0.0217749****	0.0009616
Vay tín dụng không chính thức	0.015643***	0.0053928****	0.0004882++	0.0049235****	-0.0000019
Ln vốn trên lao động	0.211107****	0.0087665****	0.0005766++	0.0076117****	0.0005782**
Quy mô doanh nghiệp là nhỏ	0.03061	0.0227898****	0.0018659++	0.0207605****	0.0001635
Quy mô doanh nghiệp là vừa	0.063534*	0.0507344****	0.0073389+++	0.0411058****	0.0022897**
Ln tuổi của doanh nghiệp	-0.07538****	0.0014556	-0.0002097	0.0008045	0.0008608**
Doanh nghiệp tư nhân	0.155302****	0.0147231****	0.0013536	0.0139967****	-0.0006273
Hợp tác xã	0.134046	0.0036926	0.0076454	0.0023453	-0.0062981
Trách nhiệm hữu hạn	-0.03686	0.0150178**	0.0027343+	0.0150697+++	-0.0027863
Công ty cổ phần	0.309781****	0.0408063****	0.0041052+++	0.0350648****	0.0016363**
Doanh nghiệp nước ngoài	0.282464*	0.0489829**	0.0030789	0.0498801****	-0.003976
Doanh nghiệp nhà nước	0.208163****	0.0553093****	0.0040503++	0.0484682****	0.0027908+
Doanh nghiệp tham gia xuất khẩu	0.142394****	0.0363229****	0.0029305++	0.0316127****	0.0017796
Doanh nghiệp tiến hành hoạt động đổi mới	0.060671****	0.0068576**	0.0016464**	0.007243****	-0.0020318**
Doanh nghiệp chính thức	0.174269****	0.0291528****	0.0273061****	0.0273061****	-0.0005406
Chủ DN có trình độ kỹ thuật sơ cấp	0.044242**	-0.0094378****	-0.0019537**	-0.0075504****	0.0000663
Chủ DN có trình độ kỹ thuật trung cấp	0.112148****	0.0303375****	0.0033986+++	0.025549****	0.00139**
Chủ DN có trình độ kỹ thuật cao đẳng, đại học	0.139868***	0.0893271****	0.005941+++	0.0794677****	0.0039185**
Chủ DN hiểu biết tốt luật DN	0.032422	0.0294755****	0.0037252+++	0.0262169****	-0.0004666
Chủ DN hiểu biết trung bình luật DN	0.029404	0.015012****	0.0016441**	0.0129488****	0.0004191
Mức độ tập trung theo ngành	0.169321***	-0.0010618	0.0045214**	-0.0094865	0.0039033+
Miền Bắc	0.081529****	0.0018086	-0.0001488	-0.0023264	0.0042838****
Miền Nam	0.220032****	-0.0112278****	0.0009025+	-0.0109198****	-0.0012105+
Ngành thực phẩm	0.364278****	0.022074****	0.0016626++	0.0099899****	0.0104215****
Ngành đồ uống	0.021743	0.0179628+++	0.0053705++	0.0094304	0.0031619
Ngành gỗ	0.231379****	0.0130745****	-0.0013351+	0.0170069****	-0.0025973**
Ngành in	0.096784***	0.000356	0.0002301	0.0001475	-0.0000216
Ngành hóa chất	0.020089	-0.0375122****	-0.0016646	-0.0314259****	-0.0044217**
Ngành cao su	0.360466****	0.0163847****	-0.0000986	0.0154621****	0.0010212
Ngành kim loại	0.290555****	0.0129471****	0.0000892	0.0158719****	-0.0030139****
Ngành máy móc thiết bị	0.03042	-0.043566****	-0.0009973	-0.0371047****	-0.005464****
Ngành chế biến chế tạo khác	0.067716	0.0065649	0.0024862	0.0062099	-0.0021312

Nguồn: Tính toán của tác giả (2015).

Đầu tiên, quy mô mạng lưới, đa dạng mạng lưới và chất lượng mạng lưới đều có tác động trực tiếp lên năng suất lao động của doanh nghiệp, hệ số tác động lần lượt là 0.0026, 0.0759, 0.004592 và có ý nghĩa thống kê ở mức 0.1%. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Bruderl (1998), Watson (2007), Luo và cộng sự (2012).

Hai là, tính bất định môi trường pháp luật và thể chế thì không tác động thông qua các kênh trung gian nào của mạng lưới doanh nghiệp mà chỉ tác động trực tiếp vào năng suất doanh nghiệp (hệ số là 0.00283, $p < 0.05$). Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cho thấy chi phí giao dịch không chính thức có tác động trực tiếp lên hiệu quả của doanh nghiệp đồng nhất với nghiên cứu của Steven và cộng sự (2015) là chi phí giao dịch không chính thức giúp tăng năng suất của doanh nghiệp.

Ba là, đối với tính bất định ngành, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn về nhà cung cấp tác động trực tiếp âm lên năng suất lao động của doanh nghiệp (hệ số -0.151, $p < 0.001$) còn tác động gián tiếp âm thông qua cả 3 kênh là quy mô mạng lưới, chất lượng mạng lưới và sự đa dạng mạng lưới (hệ số lần lượt là -0.00099; -0.034; -0.0117, $p < 0.05$). Tính bất định từ khách hàng có tác động trực tiếp âm lên năng suất (hệ số -0.087, $p < 0.001$) và tác động gián tiếp âm thông qua cả 3 kênh trung gian là quy mô mạng lưới, đa dạng mạng lưới và chất lượng mạng lưới (hệ số lần lượt là -0.0063; -0.0062; -0.0016, $p < 0.05$). Kết quả này đồng nhất với nghiên cứu của Podolny (1994), Baum và Ingram (2003), Beckman (2004). Tuy nhiên, hệ số tác động là âm thông qua kênh tác động gián tiếp là chất lượng mạng lưới thì không đồng nhất với các nghiên cứu trên. Đối với tính bất định từ đối thủ cạnh tranh, mô hình nghiên cứu đồng thời cho thấy khi doanh nghiệp gặp áp lực cạnh tranh gay gắt thì doanh nghiệp sử dụng đồng thời cả 2 kênh trung gian là quy mô mạng lưới và sự đa dạng mạng lưới để giảm tính bất định này. Cụ thể là khi doanh nghiệp gặp áp lực cạnh tranh từ các đối thủ trên thị trường thì doanh nghiệp có xu hướng mở rộng quy mô và sự đa dạng của mạng lưới doanh nghiệp.

Bốn là, đối với tính bất định trong nội bộ doanh nghiệp, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp bị rào cản lao động có tay nghề có tác động gián tiếp dương thông qua cả 2 kênh là quy mô mạng lưới và sự đa dạng mạng lưới (hệ số lần lượt là 0.0028; 0.022; , $p < 0.05$). Doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn tác động gián tiếp dương thông qua 2 kênh là quy mô mạng lưới và đa dạng mạng lưới (hệ số lần lượt là 0.0005; 0.005, $p < 0.05$). Kết quả này cho thấy khi doanh nghiệp gặp tính bất định từ lao động có tay nghề, tính bất định từ vốn vay có xu hướng mở rộng quy mô và sự đa dạng của các mối quan hệ hiện tại. Kết quả này đồng nhất với nghiên cứu của Powell và cộng sự (1996), Baum và Ingram (2003). Tuy nhiên, đối với tính bất định từ rào cản công nghệ, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp bị rào cản đổi mới công nghệ tác động trực tiếp âm lên năng suất lao động của doanh nghiệp (hệ số -0.311, $p < 0.001$) còn tác động gián tiếp âm thông qua cả 3 kênh là quy mô mạng lưới, chất lượng mạng lưới và sự đa dạng mạng lưới (hệ số lần lượt là -0.002; -0.03; -0.0021, $p < 0.05$).

Năm là, đối với nhóm biến liên quan đến đặc điểm của doanh nghiệp thì doanh nghiệp có vốn trên lao động cao, quy mô của doanh nghiệp, hình thức sở hữu, doanh nghiệp có hoạt động đổi mới, trình độ chuyên môn của chủ doanh nghiệp, vùng, miền thì có tác động gián tiếp dương qua cả ba kênh trung gian của mạng lưới là quy mô mạng lưới, sự đa dạng mạng lưới và chất lượng mạng lưới. Trong khi đó, doanh nghiệp tham gia vào hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp chính thức, chủ doanh nghiệp hiểu biết luật doanh nghiệp thì tác động gián tiếp thông qua mạng lưới trung gian bằng việc đầu tư vào quy mô và sự đa dạng của mạng lưới. Cuối cùng, doanh nghiệp có mức độ tập trung theo ngành cao thì có xu hướng đầu tư vào quy mô các mạng lưới và chất lượng của mạng lưới.

6. Kết luận và hàm ý chính sách

6.1. Kết luận

Các kết luận từ nghiên cứu: (1) mạng lưới có tác động tích cực lên năng suất lao động của doanh nghiệp. (2) Tính bất định ở môi

trường pháp luật và thể chế thì không tác động thông qua các kết kênh trung gian của mạng lưới doanh nghiệp mà tác động trực tiếp vào năng suất doanh nghiệp. Tính bất định trong việc tìm kiếm nhà cung cấp, tính bất định từ khách hàng thì doanh nghiệp có xu hướng giảm việc mở rộng và đa dạng hóa các mối quan hệ tuy nhiên không tìm thấy xu hướng nâng cao chất lượng mạng lưới doanh nghiệp. Doanh nghiệp gặp áp lực cạnh tranh, doanh nghiệp bị rào cản lao động có tay nghề, doanh nghiệp khó khăn trong việc tiếp cận vốn thì có xu hướng mở rộng quy mô và đa dạng mạng lưới. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp gặp tính bất định từ rào cản công nghệ thì có xu hướng giảm quy mô các mối quan hệ hiện tại cũng như chất lượng các mối quan hệ. (3) Kết quả cho thấy kênh tác động trung gian chủ yếu thông qua 2 kênh là quy mô mạng và sự đa dạng mạng lưới. Còn

kênh chất lượng mạng lưới có tác động nhưng không nhiều.

6.2. Hàm ý chính sách

Hàm ý chính sách rút ra từ nghiên cứu: (1) mạng lưới doanh nghiệp có vai trò quan trọng đối với việc giảm thiểu tính bất định của môi trường kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đặc biệt là thông qua hai kênh trung gian là quy mô mạng lưới và sự đa dạng mạng lưới. Tuy nhiên, kênh chất lượng mạng lưới tác động không nhiều. Do vậy, doanh nghiệp cần đầu tư để nâng cao chất lượng mạng lưới để phát huy vai trò của kênh trung gian này trong việc giảm thiểu tính bất định của môi trường kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. (2) Chính phủ cần có chính sách tốt hơn để hiệp hội phát huy tốt vai trò của mình và giúp doanh nghiệp giảm thiểu tính bất định và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Aldrich, H. E. and Reese, P. R. 1993 Does networking pay off? A panel study of entrepreneurs in the research triangle, in Churchill, N. C., Birley, S., Doutriaux, J., Gatewood, E. J., Hoy, F. S. and Wetzel, W. E. Jr (eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Wellesley, MA: Babson College) pp. 325-339.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Baum, Joel, Paul Ingram. 2003. Interorganizational learning and network organization: Toward a behavioral theory of the inter - firm. M. Augier, J. G. March, eds. *The Economics of Choice, Change, and Organization. Essays in Memory of Richard M. Cyert*. Edward Elgar, Northampton, MA
- Beckman, C. M., Haunschild, P. R., & Phillips, D. J. (2004). Friends or strangers? Firm-specific uncertainty, market uncertainty, and network partner selection. *Organization science*, 15(3), 259-275.
- Binh P.T, Zhu.X, Groeneveld R.A (2015). New insights into the factors of flood mitigation behavior in developing countries: Evidence from the Mekong River Delta, VietNam.
- Boyd, B. K., Dess, G. G., & Rasheed, A. M. (1993). Divergence between archival and perceptual measures of the environment: Causes and consequences. *Academy of Management Review*, 18(2), 204-226.

- Brüderl, J., & Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded business. *Small business economics*, 10(3), 213-225.
- CIEM (2013). Báo cáo đặc điểm môi trường kinh doanh Việt Nam.
- Dess, G. G., & Beard, D. W. (1984). Dimensions of organizational task environments. *Administrative science quarterly*, 52-73.
- Duncan, R. B. (1972). Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty. *Administrative science quarterly*, 313-327.
- Dunn, J., & Herring, R. J. (1983). Country risk: Social and cultural aspects. *Managing international risk*, 139-68.
- Elfring, T., & Hulsink, W. (2003). Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms. *Small business economics*, 21(4), 409-422.
- Finkelstein, S. (1997). Interindustry merger patterns and resource dependence: A replication and extension of Pfeffer (1972). *Strategic Management Journal*, 18(10), 787-810.
- Forsyth, D. and Hall, J. (2000) Financial Performance and the Size of a Business: Proceedings of 45th ICSB World Conference 'Entrepreneurial SME's - Engines for Growth in the Millennium'. Brisbane: International Council for Small Business
- Galaskieqicz (1985). Interorganisational Relations. *Annual Review of Sociology*, Vol.11, pp281-304
- Goyal, S., & Joshi, S. (2003). Networks of collaboration in oligopoly. *Games and Economic behavior*, 43(1), 57-85.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 1360-1380.
- Gulati, Ranjay. 1995. Social structure and alliance formation patterns: A longitudinal analysis. *Admin. Sci. Quart.* 40 619-652.
- Hayward, M. L., & Boeker, W. (1998). Power and conflicts of interest in professional firms: Evidence from investment banking. *Administrative Science Quarterly*, 1-22.
- Judd, C. M., & Kenny, D. A. (1981). Process analysis estimating mediation in treatment evaluations. *Evaluation review*, 5(5), 602-619.
- Larson, A. 1992. Network dyads in entrepreneurial settings: A study of governance of exchange relationships. *Admin. Sci. Quart.* 37 76-104
- Lawrence, P. R., Lorsch, J. W., & Garrison, J. S. (1967). *Organization and environment: Managing differentiation and integration* (p. 1976). Boston, MA: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22(1), 28-51.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of business venturing*, 16(5), 429-451.
- Luo, Y., Huang, Y., & Wang, S. L. (2012). Guanxi and organizational performance: A meta-analysis. *Management and Organization Review*, 8(1), 139-172.
- MacKinnon, D. P., & Fairchild, A. J. (2009). Current directions in mediation analysis. *Current Directions in Psychological Science*, 18(1), 16-20.

- Medcof, J. W. (2001). Resource-based strategy and managerial power in networks of internationally dispersed technology units. *Strategic Management Journal*, 22(11), 999-1012.
- Miller, K. D. (1992). A framework for integrated risk management in international business. *Journal of international business studies*, 311-331.
- Miller, K. D. (1993). Industry and country effects on managers' perceptions of environmental uncertainties. *Journal of International Business Studies*, 693-714.
- Milliken, F. J. (1987). Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty. *Academy of Management review*, 12(1), 133-143.
- Mizruchi, Mark S., Linda Brewster Stearns. 1988. A longitudinal study of the formation of interlocking directorates. *Admin. Sci. Quart.* 33 194–210
- Murphy, G. B., Trailer, J. W., & Hill, R. C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of business research*, 36(1), 15-23.
- Podolny, J. M. (1994). Market uncertainty and the social character of economic exchange. *Administrative science quarterly*, 458-483.
- Podolny, Joel. 2001. Networks as the pipes and prisms of the market. *Amer. J. Sociology* 107 33-60.
- Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, Laurel Smith-Doerr. 1996. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. *Admin. Sci. Quart.* 41 116-145
- Scout, W.R (2003). Organisations: Rational, Natural and Open System. *Prentice Hall*.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. *Sociological methodology*, 13(1982), 290-312.
- Steven A. Kauffman and Pham Hoang Van (2015). Are Bribes Productive Input. *SITB seminars*
- Stinchcombe, A. L., 1965, 'Social Structure and Organisations', in J. G. March (ed.), *Handbook of Organizations*, Chicago: Rand McNally and Company
- Stuart, T. E., Hoang, H. and R. C. Hybels, 1999, 'Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures', *Administrative Science Quarterly* 44, 315–349.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative science quarterly*, 35-67.
- Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22(6), 852-874.
- Williamson, O. E. (1973). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American economic review*, 316-325.
- Witt, P. (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(5), 391-412.
- Wu, W. P., & Choi, W. L. (2004). Transaction cost, social capital and firms' synergy creation in Chinese business networks: An integrative approach. *Asia Pacific Journal of Management*, 21(3), 325-343.