

Tác động của khác biệt thể chế đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam: Vai trò của kinh nghiệm quốc tế

• **Võ Văn Dứt, Nguyễn Kim Hạnh, Nguyễn Xuân Thuận, Huỳnh Hữu Thọ**

Trường Đại học Cần Thơ - Email: vvdut@ctu.edu.vn

• **Phan Tấn Nhân**

Công ty dịch vụ MobiFone khu vực 9

(Bài nhận ngày 16 tháng 5 năm 2016, hoàn chỉnh sửa chữa ngày 13 tháng 6 năm 2016)

TÓM TẮT

Lý thuyết thể chế và các nghiên cứu trước thường giả định rằng, khác biệt thể chế càng lớn có tác động nghịch biến đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tại thị trường nước ngoài (bao gồm cường độ xuất khẩu). Mở rộng giả định này, nghiên cứu này giả thuyết rằng, kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp có thể có ảnh hưởng “điều tiết” (moderating effect) đến sự ảnh hưởng nghịch biến của khác biệt thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu được trích từ dữ

liệu của Ngân hàng thế giới điều tra tại 305 doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động xuất khẩu để kiểm định các giả thuyết. Kết quả mô hình hồi quy Tobit và OLS đều cho biết rằng, với sự kiểm soát các yếu tố thuộc đặc điểm của các doanh nghiệp, khác biệt thể chế làm giảm xuất khẩu của doanh nghiệp có ít kinh nghiệm quốc tế lớn hơn so với doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế. Những hàm ý về quản trị được cung cấp trong bài viết.

Từ khóa: Khoảng cách thể chế, xuất khẩu, doanh nghiệp Việt Nam, điều tiết.

1. GIỚI THIỆU

Hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp đóng góp một phần quan trọng đối với cân đối cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia. Nền xuất khẩu là chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm đặc biệt bởi các học giả trong và ngoài nước thuộc lĩnh vực kinh doanh quốc tế trong nhiều thập niên qua [8; 17; 16]. Chính vì vậy, tăng cường xuất khẩu luôn là một trong các mục tiêu trọng tâm hàng đầu của Chính phủ các nước. Về mặt học thuật, các nghiên cứu trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế cho rằng, xuất khẩu là một trong những phương thức gia

nhập thị trường nước ngoài của các công ty. Lý thuyết thể chế là một trong các lý thuyết dùng để giải thích hoạt động gia nhập thị trường nước ngoài của công ty [5]. Theo lý thuyết này, các doanh nghiệp gia nhập thị trường nước ngoài như hoạt động xuất khẩu - một trong các hình thức phổ biến trong chiến lược gia nhập thị trường của các công ty là phải đối mặt với nhiều thách thức, trong đó có yếu tố chi phí [19]. Cụ thể là, xuất khẩu sang các quốc gia, các doanh nghiệp phải gánh chịu các chi phí khác nhau nên họ cần có những chiến lược kinh doanh phù hợp do các khác biệt này. Bởi vì, khi doanh nghiệp xuất khẩu sang các quốc gia khác

sẽ đối mặt với môi trường thể chế khác biệt của nước sở tại.

Lý thuyết thể chế [14; 15] cho rằng, khác biệt thể chế giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu càng lớn thì xuất khẩu của doanh nghiệp sẽ giảm. Tuy nhiên, phân tích này dựa trên giả định: không được xem xét vai trò của kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp trong việc ứng phó đối với sự khác biệt về thể chế. Chính vì vậy, nghiên cứu này lập luận rằng, kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp có thể giữ một vai trò quan trọng khi doanh nghiệp xuất khẩu sang các quốc gia có nền thể chế khác biệt lớn. Xuất khẩu sang các nước với nền thể chế khác biệt lớn, doanh nghiệp có kinh nghiệm quốc tế càng nhiều có thể giải quyết các khó khăn (bởi khác biệt thể chế) một cách kịp thời và biết vận dụng các phương án xuất khẩu hợp lý hơn so với doanh nghiệp có ít kinh nghiệm quốc tế.

Lý thuyết thể chế được sử dụng để phát triển những lập luận liên quan đến vai trò của kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp trong mối quan hệ giữa khoảng cách thể chế và xuất khẩu. Nghiên cứu sẽ bổ sung những lý luận về mặt lý thuyết để chỉ ra tầm quan trọng của kinh nghiệm quốc tế đối với hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp. Đồng thời, bài viết này cung cấp bằng chứng thực nghiệm về ảnh hưởng “điều tiết” (moderating effect) của kinh nghiệm quốc tế đối với tác động nghịch biến của khoảng cách văn hóa đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Tìm hiểu vấn đề này là quan trọng bởi điều này giúp doanh nghiệp tuyển dụng hay chọn người quản lý phù hợp nhất để đàm phán và vận dụng chiến lược xuất khẩu hợp lý góp phần tăng cường xuất khẩu và cân đối cán cân thanh toán quốc tế quốc gia. Phần còn lại của bài viết này được cấu trúc như sau: Mục 2 trình bày cơ sở lý thuyết và phát triển giả thuyết; Mục 3 thảo luận phương pháp nghiên cứu; Mục 4 tóm tắt các kết quả nghiên cứu và thảo luận;

và cuối cùng, kết luận, hàm ý và hạn chế của bài viết được trình bày ở Mục 5.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ GIẢ THUYẾT

Vận dụng Lý thuyết thể chế, các nghiên cứu trước thường lập luận rằng, khoảng cách thể chế giữa hai quốc gia càng lớn thì hiệu quả hoạt động (gồm hoạt động xuất khẩu) của doanh nghiệp ở thị trường nước ngoài sẽ càng giảm [15; 18; 19]. Lập luận này dựa trên giả định: không xem xét vai trò của kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp trong hoạt động gia nhập thị trường nước ngoài. Kế thừa Lý thuyết thể chế và các nghiên cứu trước, tác giả tranh luận rằng, kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp có khả năng tác động “điều tiết” đối với sự ảnh hưởng nghịch biến của khoảng cách thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Những lập luận về mặt lý thuyết cho mối quan hệ này được thảo luận chi tiết bên dưới.

2.1. Khoảng cách thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp

Lý thuyết thể chế và các nghiên cứu trước chỉ ra rằng, khác biệt thể chế giữa hai quốc gia có mối quan hệ với hoạt động gia nhập thị trường của doanh nghiệp [14; 15; 19]. Nghĩa là, thể chế khác biệt có thể tác động đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp sang thị trường nước ngoài. Khi xuất khẩu sang thị trường nước ngoài các doanh nghiệp thường đối mặt với những khó khăn do sự khác biệt về thể chế. Xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, các doanh nghiệp gánh chịu chi phí quản lý rất lớn liên quan đến nghiên cứu thể chế tại quốc gia đó và phải tổ chức lại bộ máy kinh doanh cho phù hợp với thể chế của quốc gia họ dự định xuất khẩu. Chính vì vậy, xuất khẩu sang quốc gia có nền thể chế khác biệt lớn thì doanh nghiệp gặp nhiều cản trở hơn. [14] cũng chỉ ra rằng, thể chế liên quan đến những quy tắc, thông lệ, luật lệ trong xã hội mà ở đó các tổ chức phải tuân thủ khi giao dịch, tương tác với

các tổ chức khác trong xã hội đó.

Từ các luận điểm trên của lý thuyết, tác giả tranh luận rằng: các doanh nghiệp xuất khẩu sang thị trường nước ngoài phải đối mặt với những sự khác biệt về môi trường thể chế dẫn đến chi phí tăng. Đó là, sự khác biệt về những thông lệ, quy tắc trong hoạt động kinh doanh hình thành nên khoảng cách về thể chế giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu. Điều này gây ra những khó khăn làm cản trở các doanh nghiệp xuất khẩu khi tiếp cận thị trường nước ngoài. Sự khác nhau về môi trường thể chế đòi hỏi các doanh nghiệp phải nghiên cứu, tìm hiểu rõ ràng để nắm bắt thông tin về môi trường kinh doanh mới [1]. Trong trường hợp các doanh nghiệp không nắm rõ về thể chế của thị trường nhập khẩu là nguyên nhân dẫn đến bất lợi trong cạnh tranh và làm gia tăng chi phí kinh doanh và hạn chế trong việc phát huy và sử dụng nguồn lực ở thị trường đó. Các chi phí này được phân thành hai loại. Thứ nhất, chi phí tăng lên do thiếu kiến thức thị trường về nước nhập khẩu [4]. Thứ hai, chi phí liên quan đến uy tín của doanh nghiệp, thiếu sự tin tưởng của những đối tác tại nước nhập khẩu và chi phí đối với những đối tác lợi dụng cơ hội do doanh nghiệp xuất khẩu không hiểu rõ thể chế ở quốc gia đó [3]. Do vậy, khi khoảng cách thể chế giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu càng lớn thì các doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu chi phí tìm hiểu sự khác biệt về thể chế [7]. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động ở những thị trường có tính chắc chắn không cao gặp nhiều rủi ro do sự áp lực từ chính quyền, nhóm đối thủ, những tổ chức phi chính phủ, tổ chức thương mại về những quy ước, điều lệ phù hợp với hệ thống kinh doanh của riêng họ [6]. Điều này sẽ làm cản trở xuất khẩu của doanh nghiệp. Những lý luận trên cho thấy, khoảng cách thể chế giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu càng lớn sẽ làm tăng chi phí xuất khẩu của doanh nghiệp. Tóm lại, khoảng cách thể chế

giữa hai quốc gia càng lớn làm cản trở những hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp bởi chi phí giao dịch tăng. Từ đó, nghiên cứu này đề nghị giả thuyết sau:

Giả thuyết 1: Khác biệt thể chế giữa Việt Nam và nước nhập khẩu tác động nghịch biến đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.

2.2. Sự tương tác giữa khác biệt thể chế và kinh nghiệm quốc tế

Giả thuyết 1 kỳ vọng rằng khác biệt thể chế tác động nghịch chiều với xuất khẩu của doanh nghiệp, tác giả tiếp tục lập luận rằng: mối quan hệ nghịch chiều đó phụ thuộc vào kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp. Nghĩa là, khác biệt thể chế làm giảm xuất khẩu của doanh nghiệp có ít nghiệm quốc tế có thể sẽ lớn hơn so với doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế. Lập luận này được giải thích bởi hai lý do.

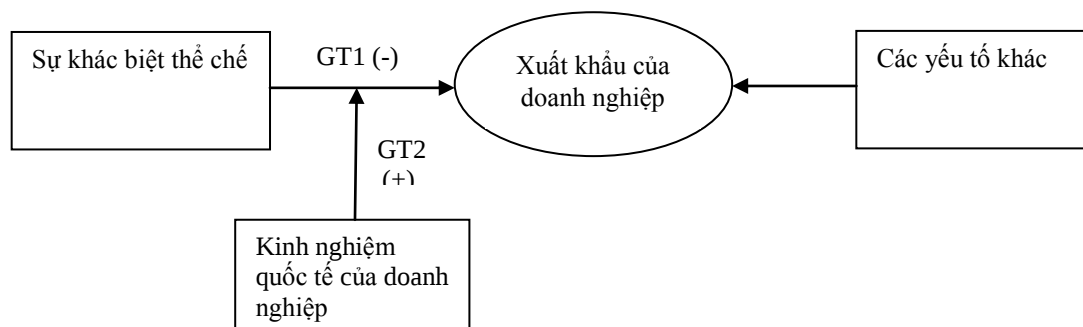
Thứ nhất, doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế có khả năng tiếp cận và hiểu khách hàng ở các quốc gia có nền thể chế khác biệt lớn. Đồng thời, với nhiều kinh nghiệm, doanh nghiệp có thể áp dụng các phương án xuất khẩu phù hợp và ứng phó kịp thời với những tình huống không chắc chắn (uncertainty) xảy ra tại nước nhập khẩu do sự khác biệt về thể chế [7]. Trong khi đó, doanh nghiệp có ít hoặc không có kinh nghiệm quốc tế xử lý các vấn đề này rất hạn chế.

Thứ hai, so với doanh nghiệp có ít kinh nghiệm quốc tế, doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế có khả năng kết nối hoặc liên doanh thành công với nhiều đối tác địa phương bởi họ đã hình thành mạng lưới kinh doanh rộng lớn và đã hiểu rõ thông lệ, phong cách làm việc của đối tác tại nước nhập khẩu từ trước do có nhiều kinh nghiệm [11; 18]. Chính vì vậy, khả năng để ký kết hợp đồng xuất khẩu ở các quốc gia này sẽ thành công hơn. Các lập luận trên dẫn đến giả thuyết thứ hai:

Giả thuyết 2: Tác động nghịch chiều của khác biệt thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp có ít nghiệm quốc tế có khả năng sẽ lớn hơn so với doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm

quốc tế.

Từ các lập luận trên và các nghiên cứu trước, mô hình nghiên cứu được khái quát trong Hình 1



Hình 1. Mô hình nghiên cứu

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Dữ liệu sử dụng

Nghiên cứu sử dụng hai nguồn số liệu để kiểm định các giả thuyết của mô hình nghiên cứu. Nguồn thứ nhất từ Bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp trong giai đoạn tháng 11 năm 2014 đến tháng 4 năm 2016 từ Ngân hàng thế giới [11]. Bộ dữ liệu 2016 cũng dựa trên thông tin doanh nghiệp từ bộ dữ liệu điều tra năm 2009.

Tổng thể điều tra bao gồm tất cả các ngành sản xuất phi nông nghiệp theo phân loại nhóm của ISIC Revision 3.1: lĩnh vực sản xuất (nhóm D), lĩnh vực xây dựng (nhóm F), khu vực dịch vụ (nhóm G và H), và lĩnh vực giao thông vận tải, lưu trữ, và truyền thông (nhóm I). Định nghĩa này không bao gồm các lĩnh vực sau: trung gian tài chính (nhóm J), bất động sản và hoạt động cho thuê bất động sản (nhóm K, ngoại trừ nhóm ngành 72, công nghệ truyền thông, được thêm vào tổng thể nghiên cứu), và tất cả các lĩnh vực công. Tổng cộng có 996 doanh nghiệp được điều tra, trong số này có 143 doanh nghiệp thuộc ngành thực phẩm và giải khát, 149 doanh nghiệp thuộc ngành dệt may và may mặc, phi kim loại là 141, 143 thuộc ngành xây dựng, chế tạo và gia công kim loại, sản xuất khác là 146, bán lẻ và

dịch vụ lần lượt là 108 và 166. Quy mô doanh nghiệp phân thành ba nhóm: doanh nghiệp nhỏ có từ 5 đến 19 lao động, doanh nghiệp vừa có từ 20 đến 99 lao động và doanh nghiệp lớn có hơn 99 lao động. Cuộc khảo sát được phân theo bốn khu vực: Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung Bộ và Duyên Hải Miền Trung, Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long.

Đối tượng của nghiên cứu này là doanh nghiệp Việt Nam có xuất khẩu sang thị trường nước ngoài. Trong số 996 doanh nghiệp được điều tra, có 320 doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, trong số này có 15 doanh nghiệp không đủ thông tin phục vụ mục tiêu nghiên cứu này, nên tổng số quan sát được sử dụng trong bài viết là 305. Các doanh nghiệp này xuất khẩu sang 19 quốc gia khác nhau trên thế giới.

Nguồn dữ liệu thứ hai được thu thập từ Hệ thống dữ liệu công cụ chỉ số phát triển thế giới (WDI: World development indicators) của Ngân hàng thế giới [10]. Bộ chỉ số phát triển thế giới phản ánh tiến độ phát triển các nền kinh tế thông qua các chỉ số về kinh tế, xã hội, chính trị, luật pháp, tài chính, tài nguyên thiên nhiên và môi trường được cập nhật hàng năm. Nhiều học giả đã sử dụng dữ liệu này để phản ánh thể chế của quốc

gia [2]. Dựa vào đó, số liệu về sáu khía cạnh phản ánh thể chế của Việt Nam và 19 quốc gia nhập khẩu được thu thập (dựa vào mã số câu hỏi từ dữ liệu năm 2009). Từ đó, tác giả tính được chỉ số khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các quốc gia nhập khẩu (xem phần kế tiếp).

3.2. Định nghĩa và đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu

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

Các biến độc lập

Khác biệt thể chế (X_1) giữa Việt Nam và nước nhập khẩu. Theo [12], sự khác biệt thể chế được phản ánh thông qua sáu khía cạnh bao gồm: Thể lực và trách nhiệm (Voice and accountability); sự ổn định chính trị và không có bạo lực (Political stability and absence of violence); tính hiệu quả của chính phủ (Government effectiveness); chất lượng thực thi chính sách (Regulatory quality); tuân thủ pháp luật (Rule of law); và khả năng kiểm soát tham nhũng (Control of corruption). Sử dụng công thức tính của [13] để tính chỉ số khoảng cách thể chế theo công thức sau:

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

Trong đó: ID_j : Chỉ số khác biệt thể chế giữa nước nhập khẩu và Việt Nam; I_{ij} : Chỉ số khía cạnh thể chế thứ i của nước nhập khẩu j ; I_{iv} : Chỉ số khía cạnh thể chế thứ i của Việt Nam, ký hiệu v là Việt Nam; V_i : Là phương sai của chỉ số khía cạnh thể chế thứ i . Dựa vào công thức (1) và thông tin dữ liệu ở mục 3.1, chỉ số khác biệt thể chế giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu được xác định. Chỉ số này càng lớn thể hiện khác biệt thể chế giữa Việt Nam và nước nhập khẩu càng lớn.

Kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp (X_2) là số năm doanh nghiệp bắt đầu có hoạt động xuất khẩu tính đến năm 2014 (thời điểm khảo sát). Giá trị càng lớn có nghĩa là kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp càng nhiều.

Các yếu tố kiểm soát

Bên cạnh yếu tố khác biệt thể chế được xem xét ở trên, xuất khẩu của doanh nghiệp có thể chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố khác gồm:

Quy mô của doanh nghiệp (X_3) được đo lường bởi giá trị logarit tự nhiên của số lượng nhân viên làm việc toàn thời gian tại doanh nghiệp. Giá trị càng lớn có nghĩa rằng quy mô của doanh nghiệp càng lớn.

Số năm hoạt động của doanh nghiệp (X_4) đo lường bởi số năm từ năm thành lập doanh nghiệp đến năm 2014, giá trị càng lớn thể hiện số năm hoạt động lâu.

Nghiên cứu và phát triển (R&D) (X_5) được đo lường bằng tỷ lệ giữa chi phí dành cho hoạt động nghiên cứu và phát triển và tổng doanh thu của doanh nghiệp. Giá trị càng lớn thể hiện hoạt động nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp càng cao.

Khối ASEAN (X_7) các quốc gia thuộc khu vực mậu dịch tự do ASEAN thì những rào cản về thuế quan, thủ tục nhập khẩu sẽ ít hơn so với những quốc gia nằm ngoài khu vực này. Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ xuất khẩu nhiều hơn sang các quốc gia thuộc khối ASEAN, nên kỳ vọng có mối tương thuận với xuất khẩu. Biến này được đo lường bởi biến giả: quốc gia nhập khẩu thuộc khối ASEAN nhận giá trị là 1, ngược lại nhận giá trị là 0.

Ngành công nghiệp (X_7) được đo lường bởi biến giả: doanh nghiệp thuộc ngành thực phẩm, giải khát và dệt may và may mặc (chiếm 29,32%) nhận giá trị 1, còn lại là ngành công nghiệp khác (gia công chế tạo và kim loại sẽ nhận giá trị là 0).

3.2.2. Phương pháp ước lượng

Biến phụ thuộc được đo lường bởi tỷ lệ giữa doanh thu xuất khẩu và tổng doanh thu của doanh nghiệp, sử dụng mô hình hồi quy phi tuyến Tobit để ước lượng vai trò của kinh nghiệm quốc tế đối với mối quan hệ giữa khoảng cách thể chế và xuất khẩu là phù hợp. Phương trình ước lượng được thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_1 * X_2 + \beta_4 X_3 + \dots + \beta_7 X_7 + \varepsilon \quad (2)$$

Trong đó, Y là biến phụ thuộc (xuất khẩu của doanh nghiệp), β_0 là hệ số chặn của mô hình (giá trị của Y khi tất cả giá trị X bằng 0), $\beta_{1,2}$ lần lượt là hệ số ước lượng của khoảng cách thể chế và kinh nghiệm quốc tế; $X_{1,2}$ là giá trị của biến độc lập và biến điều tiết; $X_1 * X_2$ là giá trị biến tương tác giữa X_1 và X_2 , β_3 là hệ số ước lượng của biến tương tác. β_{4-7} lần lượt là hệ số ước lượng các biến kiểm soát, X_{4-7} lần lượt là giá trị của các yếu tố kiểm soát, ε là sai số của mô hình hồi quy.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1. Mô tả thống kê và ma trận tương quan

Bảng 1 cho biết hệ số phóng đại phương sai (VIF: Variance inflation factor), giá trị thấp nhất, cao nhất, giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, và mối tương quan giữa các biến trong mô hình nghiên cứu. Giá trị của biến phụ thuộc thay đổi từ 1% đến 100%. Giá trị càng lớn thể hiện xuất khẩu của doanh nghiệp càng cao. Trong khi đó, khác biệt thể chế có giá trị thấp nhất là 0,19 và cao nhất là 6,83, với giá trị trung bình là 3,68. Quy mô của doanh nghiệp có giá trị trung bình là 2,60, giá trị thấp nhất là 2,03 và cao nhất 4,92 (sau khi lấy lôgarit). Giá trị này càng lớn thể hiện quy mô của doanh nghiệp càng lớn. Số năm hoạt động của doanh nghiệp biến động từ

5 đến 25 năm, với giá trị trung bình là 8,10. Kể đến là tỷ lệ giữa chi phí và doanh thu dành cho hoạt động nghiên cứu và phát triển thay đổi từ 0,01 đến 0,30, doanh nghiệp có chi phí nghiên cứu trên tổng doanh thu trung bình là 0,09. Kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp thay đổi từ 2 đến 20, với giá trị trung bình là 9,40. Trong khi đó khối AFTA và ngành công nghiệp là biến giả với giá trị trung bình lần lượt là 0,38 và 0,41. Điều này cho thấy cơ cấu quốc gia thuộc khối ASEAN và nhóm ngành kinh doanh tương đối đồng đều trong tổng số quan sát.

Kết quả phân tích ma trận tương quan ở Bảng 1 cho biết hệ số tương quan giữa các biến độc lập đều thấp hơn “ngưỡng” giá trị 0,8 của [9] đề nghị. Hệ số tương quan cao nhất -0,172 là mối tương quan giữa khác biệt thể chế và số năm hoạt động của doanh nghiệp, nhưng hệ số tương quan này không có ý nghĩa về mặt thống kê ($p > 0,1$). Kết quả kiểm định cho thấy rằng, tất cả các biến có giá trị VIF dưới giá trị ngưỡng 10,0. Các kết quả này có thể kết luận, khi xem xét tất cả các biến này đồng thời trong một mô hình nghiên cứu không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến (multicollinearity) [9]. Điều đó ngụ ý rằng giá trị ước lượng các biến số trong mô hình nghiên cứu không bị chệch (unbiased estimation) khi ước lượng đồng thời các yếu tố trong cùng mô hình. Nghĩa là sự thay đổi của một biến độc lập trong mô hình sẽ không làm thay đổi sự tác động của một biến độc lập khác đến biến phụ thuộc. Đối với mối quan hệ giữa các biến độc lập và biến phụ thuộc, khác biệt thể chế có mối tương quan nghịch với xuất khẩu của doanh nghiệp là -0,221 tại mức ý nghĩa thống kê là 5%. Mối tương quan của các yếu tố còn lại với xuất khẩu của doanh nghiệp không có nghĩa về mặt thống kê ($p > 0,1$).

Bảng 1. Mô tả thống kê và ma trận tương quan của các yếu tố trong mô hình nghiên cứu (n=305)

	VIF	Giá trị thấp nhất	Giá trị cao nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn	1	2	3	4	5	6	7
1 Xuất khẩu của doanh nghiệp (%)	1,10	1,00	100	44,5	9,10							
2 Khác biệt thể chế	1,08	0,19	6,83	3,68	1,07	-0,221**						
3 Quy mô của doanh nghiệp (log)	1,21	2,12	4,92	2,60	2,08	0,038	0,031					
4 Số năm hoạt động của doanh nghiệp	1,14	5,00	25,0	8,10	2,98	-0,034	-0,172	0,037				
5 Nghiên cứu và phát triển (R&D) (%)	1,08	0,01	0,30	0,09	0,04	0,122	0,051	0,045**	0,039			
6 Kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp	1,18	2,00	20,0	9,40	3,80	-0,032	0,053	-0,146	0,022***	0,001		
7 Khối AFTA	1,01	0	1,00	0,38	0, 14	0,012	-0,017	0,039	0,024	0,071	0,108	
8 Ngành công nghiệp	1,04	0	1,00	0,41	0,10	0,011	0,109	0,062	0,006	0,026	0,030	0,123

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

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ Stata

4.2. Thảo luận

Bảng 2 cho biết kết quả ước lượng mô hình hồi quy phi tuyến Tobit về vai trò của khoảng cách thể chế đối với mối quan hệ khác biệt thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Mô hình 1 cho biết tác động của các yếu tố kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Hệ số Pseudo R² trong Mô hình 1 là 0,126 và tỷ lệ hợp lý logarit là -1010,1. Bên cạnh đó, giá trị p là 0,000, tức là mô hình này có ý nghĩa thống kê tại 1%. Bảng 2 cũng cho thấy xuất khẩu của doanh nghiệp và R&D có mối tương quan thuận tại mức ý nghĩa thống kê 5% ($\beta = 1,982$; $p <$

0,05). Tương tự, số năm hoạt động của doanh nghiệp có tác động tích cực đến xuất khẩu của doanh nghiệp tại mức ý nghĩa thống kê 10% ($\beta = 2,092$; $p < 0,10$). Các kết quả này ngụ ý rằng, doanh nghiệp có chi phí dành cho hoạt động nghiên cứu và phát triển càng lớn và số năm hoạt động càng lâu thì xuất khẩu của doanh nghiệp càng cao. Trong khi đó, các yếu tố kiểm soát khác bao gồm, quy mô, khối ASEAN, ngành nghề kinh doanh không ảnh hưởng đến xuất khẩu của doanh nghiệp (ít nhất về mặt thống kê) vì hệ số ước lượng của các yếu tố này không có ý nghĩa về mặt thống kê ($p > 0,1$).

Bảng 2. Kết quả mô hình Tobit vai trò của kinh nghiệm quốc tế đối với mối quan hệ sự khác biệt thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp

	Mô hình 1		Mô hình 2		Tác động biên	
	Hệ số	Giá trị t	Hệ số	Giá trị t	Hệ số	Giá trị t
Hằng số	3,920***	3,086	2,725***	3,028	2,982***	3,063
Các biến độc lập						
Khác biệt thể chế (KBVH)			-0,303***	-2,993	0,321***	-2,978
Kinh nghiệm quốc tế của doanh nghiệp (KNQT)			0,504**	2,103	0,424**	2,086
KBVH*KNQT			0,510**	1,997	0,485**	1,995
Các biến kiểm soát						
Quy mô của doanh nghiệp	0,008	0,102	0,034	0,097	0,010	0,108
Số năm hoạt động của doanh nghiệp	2,092*	1,701	2,132*	1,697	2,020*	1,703
Nghiên cứu và phát triển (R&D)	1,982**	2,082	1,091**	2,103	0,830**	2,009
Khối AFTA	0,812	1,297	1,010	1,286	0,842	1,288
Ngành công nghiệp	1,425	1,213	1,443	1,209	1,407	1,233
Tỷ lệ hợp lý Logarit (Log likelihood)	-1010,10		-1004,02			
Hệ số Pseudo R ²	0,1260		0,1302			
Số quan sát	305		305			
Giá trị p	0,000		0,000			

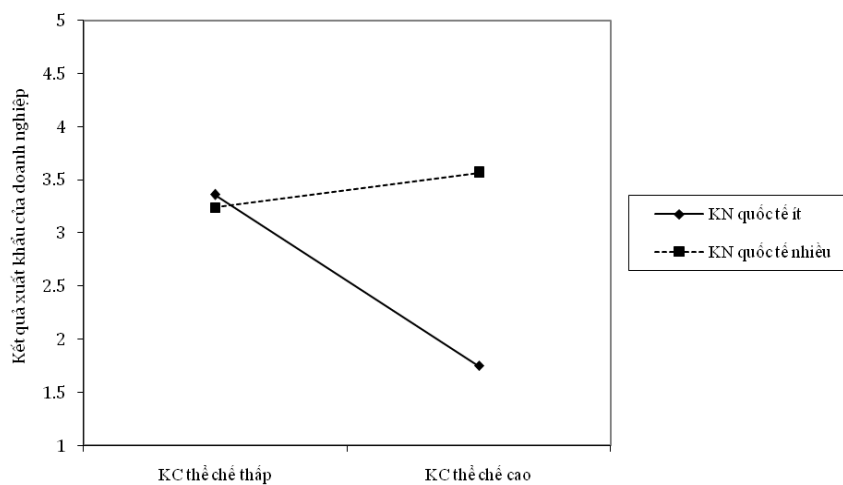
*, ** và *** lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa thống kê ở mức 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu từ Stata

Mô hình 2 cho biết kết quả ước lượng tác động điều tiết của kinh nghiệm quốc tế lên mối quan hệ giữa sự khác biệt thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp (với sự kiểm soát của các yếu tố khác trong mô hình 1). Trong mô hình 2, hệ số Pseudo R2 tăng lên đến 0,1302 khi xem xét ảnh hưởng của khác biệt thể chế, kinh nghiệm quốc tế và biến tương tác đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, tỷ lệ hợp lý logarit ở mô hình 2 cũng tăng từ âm 1010,10 lên âm 1004,02 ở mô hình 2. Các giá trị này cho thấy, khi xem xét biến độc lập, biến tương tác và các biến kiểm soát đồng thời thì mô hình 2 tốt hơn mô hình 1.

Liên quan đến các biến kiểm soát, kết quả mô hình 2 cho biết tác động của các biến kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp không có sự khác biệt so với kết quả ước lượng ở mô hình 1 cả về dấu ảnh hưởng và mức ý nghĩa thống kê. Đối với biến độc lập, mô hình 2 chỉ ra rằng, khoảng cách thể chế tác động nghịch biến lên xuất khẩu của doanh nghiệp tại mức ý nghĩa thống kê 1% với ($\beta =$

0,303, $p < 0,01$). Kết quả này ngụ ý rằng, Giả thuyết 1 của nghiên cứu không thể bị bác bỏ. Thêm vào đó, kinh nghiệm quốc tế và sự tương tác giữa khác biệt thể chế và kinh nghiệm quốc tế có mối tương quan thuận với xuất khẩu tại mức ý nghĩa thống kê 5% ($\beta = 0,504$, $p < 0,05$; $\beta = 0,510$, $p < 0,05$). Các kết quả này đúng với kỳ vọng của Giả thuyết 2 đặt ra. Nghĩa là, ảnh hưởng nghịch biến của sự khác biệt thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp có ít kinh nghiệm quốc tế là lớn hơn so với doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế (thậm chí cải thiện xuất khẩu). Đây là bằng chứng thực nghiệm để minh chứng cho giả thuyết đã phát triển từ nền tảng của Lý thuyết thể chế [15]. Đó là, tác động điều tiết của kinh nghiệm quốc tế đối với mối quan hệ nghịch biến giữa khác biệt thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp. Cột cuối cùng ở Bảng 2 cho biết tác động biên của khoảng cách thể chế, kinh nghiệm quốc tế, biến tương tác và các yếu tố kiểm soát đến xuất khẩu của doanh nghiệp. Hình 2 biểu diễn kết quả này.



Hình 2. Ảnh hưởng của kinh nghiệm quốc tế đến mối quan hệ giữa khác biệt thể chế và kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp

Bên cạnh kết quả mô hình Tobit trong Bảng 2, với giá trị của biến phụ thuộc thay đổi từ 0,01 đến 1,0, nên nghiên cứu đã sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính OLS để kiểm định giả thuyết như là một kết quả phân tích mở rộng với mục đích xác thực độ tin cậy kết quả từ mô hình Tobit. Kết quả cho biết rằng, kết quả ước lượng OLS cũng tương tự như kết quả mô hình Tobit với hệ số ước lượng cho khác biệt thể chế, kinh nghiệm quốc tế và biến tương tác lần lượt là $\beta = -0,221$ ($p < 0,05$), $\beta = 0,282$ ($p < 0,05$), $\beta = 0,302$ ($p < 0,05$). Các kết quả này cho thấy rằng, hai phương pháp ước lượng khác nhau đều cho kết quả như nhau, khẳng định giả thuyết của nghiên cứu được ủng hộ hoàn toàn cả về mặt lý thuyết và thực tiễn.

5. KẾT LUẬN

Bài viết sử dụng Lý thuyết thể chế để phát triển các giả thuyết về vai trò điều tiết của kinh nghiệm quốc tế đối với mối quan hệ giữa khác biệt thể chế và xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Kết quả kiểm định hồi quy Tobit và OLS tại 305 doanh nghiệp xuất khẩu cho rằng, ảnh hưởng nghịch biến của khác biệt thể chế đến xuất khẩu của doanh nghiệp có ít nghiệm quốc tế là lớn hơn so với doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm quốc tế (với sự kiểm soát các yếu tố thuộc đặc điểm của doanh nghiệp, ngành công nghiệp). Kết quả này ngầm định rằng, để tăng cường xuất khẩu sang các quốc gia có nền thể chế khác biệt lớn so với Việt Nam, những doanh nghiệp xuất khẩu cần nghiên cứu thật kỹ về thể chế của quốc

gia dự định xuất khẩu nhằm hiểu rõ hơn về quy luật, điều lệ, v.v... của quốc gia đó. Ngoài ra, doanh nghiệp nên tuyển chọn/ lựa chọn người quản lý có kinh nghiệm nhiều trên thương trường quốc tế để có thể vận dụng chiến lược xuất khẩu phù hợp và áp dụng phương pháp đàm phán hợp đồng xuất khẩu với đối tác hợp lý hơn nhằm giảm tối đa những rủi ro tiềm ẩn có thể phát sinh từ sự khác biệt về thể chế và góp phần tăng cường xuất khẩu.

Các hàm ý trên cũng thể hiện những mặt hạn chế của bài viết. Thứ nhất, xuất khẩu của doanh nghiệp có thể thay đổi theo thời gian, nghiên cứu này chưa bắt kịp được sự thay đổi đó. Thứ hai, xuất khẩu chịu tác động bởi sự thay đổi tỷ giá hối đoái, nhưng nghiên cứu này không thể xem xét vì tỷ giá hối đoái thay đổi theo thời gian, trong khi đó dữ liệu sử dụng cho nghiên cứu này là dữ liệu không gian ở năm 2015 (cross-sectional data). Chính vì vậy, các nghiên cứu tiếp theo trong tương lai nên xem xét vấn đề này với kiểu dữ liệu chuỗi thời gian (time series) hay dữ liệu bảng (panel data) để có những hàm ý về chính sách tỷ giá phù hợp nhằm góp phần cho hoạt động xuất khẩu hiệu quả và làm nền tảng cho các nghiên cứu kế tiếp thuộc lĩnh vực kinh doanh quốc tế. Thứ ba, môi trường thể chế mỗi quốc gia nhập khẩu có thể thay đổi cùng với sự phát triển của nền kinh tế. Trong bài viết này chưa đề cập vấn đề này. Do vậy, những nghiên cứu kế tiếp có thể xem xét sự thay đổi để những hàm ý về quản trị được đề nghị.

The impact of institutional difference on Vietnamese firms' export intensity: The role of international experience

• **Vo Van Dut, Nguyen Kim Hanh, Nguyen Xuan Thuan, Huynh Huu Tho**

Can Tho University - Email: vvdut@ctu.edu.vn

• **Phan Tan Nhan**

Company of MobiFone services area 9

ABSTRACT

Institutional theory and most previous studies assume that institutional difference between home and host countries is negatively related to firm's performance in foreign market (including firm's export intensity). Extending this assumption, we hypothesize that international experience is likely to moderate the negative effect of institutional distance on firm's export intensity. Survey data from World

Bank on 305 Vietnamese firms were used to test the proposed hypotheses. Both Tobit and OLS regressions reveal that with controlling characteristics of firm, the negative effect of institutional difference on export intensity of firm with the low level of international experience is higher than on that with the high level of international experience. The study provides managerial implications to literature.

Keywords: Institutional difference, export intensity, Vietnamese firm, moderating.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Benito, G. R. G. and Gripsrud, G.), The expansion of foreign direct investments: Discrete rational location choices or a cultural learning process? *Journal of International Business Studies*, 23, 461, (1992).
- [2]. Beugelsdijk, S. and Slangen, A.H.L., The impact of institutional hazards on foreign multinational activity: A contingency perspective, *Journal of International Business Studies*, 41, 980, (2010).
- [3]. Buckley, P. and Casson, M., Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach, *Journal of International Business Studies*, 29, 539, (1998).
- [4]. Caves, R., International corporations: The industrial economics of foreign investment, *Economica*, 38, 1, (1971).
- [5]. Chueke, G.V. and Borini, F.M., Institutional distance and entry mode choice by Brazilian firms: An institutional perspective, *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 12, 152, (2014).
- [6]. Delios, A. and Henisz, W., Political hazards, experience, and sequential entry strategies: The international expansion of Japanese firms, 1980-1998, *Strategic Management Journal*, 24, 1153, (2003).
- [7]. Eden, L. and Miller, S.R., *Distance matters: Liability of foreignness, institutional distance and ownership*

- strategy. Bush School working paper no. 404, Texas A&M University, College Station, (2004).
- [8]. Estrin, S., Meyer, K.E., Wright M. and Foliano, F., Export propensity and intensity of subsidiaries in emerging economies, *International Business Review*, 17, 574, (2008).
- [9]. Hair, J. F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. and Tatham, R.L., *Multivariate Data Analysis*, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ., (2006).
- [10]. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/wdi-2015> (Ngày đăng nhập: 01 tháng 3 năm 2016).
- [11]. <https://www.enterprisesurveys.org/Portal/Login.aspx?ReturnUrl=%2fportal%2felibrary.aspx%3flibid%3d14&libid=14> (Ngày đăng nhập: 21 tháng 5 năm 2016).
- [12]. Kaufmann, D., Kraay, A. and Mastruzzi, M., Governance matters V: Aggregate and individual governance indicators for 1996–2005. *World Bank Policy Research Working Paper 4012*, World Bank, Washington, DC., (2006).
- [13]. Kogut, B. and Singh, H., The effect of national culture on the choice of entry mode, *Journal of International Business studies*, 19, 411, (1988).
- [14]. North, D., *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, (1990).
- [15]. Scott, W.R., *Institutions and organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA. (1995).
- [16]. Võ Văn Dứt, Mối quan hệ giữa khoảng cách kinh tế, khoảng cách địa lý và xuất khẩu của công ty con tại Việt Nam, *Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Kinh tế và Kinh doanh*, 32, 1, (2016).
- [17]. Võ Văn Dứt, Mối quan hệ giữa khoảng cách văn hóa và xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam, *Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ, Đại học quốc gia TP. HCM*, 18, 6, (2015).
- [18]. Vo Van Dut, *Subsidiary decision-making autonomy in multinational enterprises*, The University of Groningen Press, the Netherlands, (2013).
- [19]. Xu, D. and Shenkar, O., Institutional distance and the multinational enterprise, *The Academy of Management Review*, 27, 608, (2002).