NĂNG LỰC HỘI NHẬP QUỐC TẾ VÀ CƯỜNG ĐỘ XUẤT - NHẬP KHẨU: BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TỪ CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

TS. Mai Hương Giang[1] - Lê Thị Phương[1]

Nghiên cứu này phân tích tác động của năng lực hội nhập quốc tế của doanh nghiệp đến cường độ xuất nhập khẩu tại Việt Nam, sử dụng dữ liệu vi mô từ Khảo sát Doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới với 1028 doanh nghiệp. Nghiên cứu xây dựng chỉ số năng lực hội nhập quốc tế (ICI) ở cấp độ doanh nghiệp bằng phương pháp phân tích thành phần chính (PCA), phản ánh mức độ sẵn sàng hội nhập. Cường độ xuất nhập khẩu (CBTI) được đo lường theo tỷ trọng hoạt động xuất nhập khẩu trong tổng doanh thu, cho phép đánh giá mức độ tham gia thương mại theo chiều sâu. Kết quả hồi quy cho thấy ICI có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê đến CBTI của doanh nghiệp Việt Nam. Hiệu ứng này thể hiện rõ rệt hơn đối với doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nhỏ và vừa, trong khi không tạo ra khác biệt đáng kể đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nghiên cứu hàm ý rằng việc nâng cao năng lực hội nhập quốc tế của doanh nghiệp thông qua chuẩn hóa chứng chỉ, đổi mới và tính chính thức là đòn bẩy chính sách quan trọng giúp gia tăng cường độ xuất nhập khẩu và mức độ tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp Việt Nam.

• Từ khóa: *cường độ xuất nhập khẩu, doanh nghiệp, năng lực hội nhập quốc tế*.

This study examines the impact of firms' international integration capability on export-import intensity in Vietnam, using firm-level microdata from the World Bank Enterprise Survey covering 1028 enterprises. The study constructs a firm-level International Integration Capability Index (ICI) using Principal Component Analysis (PCA) to capture firms' readiness for international integration. Export-import intensity (CBTI) is measured as the share of export and import activities in total revenue, allowing an assessment of the depth of trade participation. Regression results show that ICI has a positive and statistically significant effect on CBTI among Vietnamese firms. This effect is more pronounced for domestic firms and small and medium-sized enterprises, while no significant differential impact is found for foreign-invested enterprises. The findings suggest that enhancing firms' international integration capability through standardization, innovation, and formalization constitutes a key policy lever to increase export-import intensity and deepen Vietnamese firms' participation in global value chains.

• Key words: *export-import intensity; firms; international integration capability*

Ngày nhận bài: 26/4/2025
Ngày gửi phản biện: 26/5/2026
Ngày duyệt đăng: 05/6/2026

DOI: https://doi.org/10.71374/jfarv.v26.i315.20

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, thương mại quốc tế phát triển mạnh đã làm thay đổi cấu trúc sản xuất theo hướng phân tách và chuyên môn hóa giữa các quốc gia, hình thành các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) (Van Assche, 2019). Ở cấp độ doanh nghiệp, tham gia vào GVC giúp cải thiện hiệu quả sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường (Humphrey và Schmitz, 2002). Do đó, không chỉ việc tham gia xuất khẩu, mà mức độ tham gia sâu vào thương mại quốc tế ngày càng được phản ánh rõ hơn thông qua cường độ xuất nhập khẩu (Cross-Border Trade Intensity- CBTI).

CBTI phản ánh mức độ gắn kết của doanh nghiệp với thị trường quốc tế cả ở đầu ra (xuất khẩu) và đầu vào (nhập khẩu), qua đó thể hiện chiều sâu hội nhập thương mại. Tuy nhiên, việc gia tăng cường độ này không chỉ phụ thuộc vào điều kiện thị trường mà còn gắn chặt với năng lực nội tại của doanh nghiệp, đặc biệt là năng lực hội nhập quốc tế, bao gồm khả năng đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, đổi mới, và xây dựng mạng lưới kinh doanh xuyên biên giới (Schwellnus và cộng sự, 2023).

Tại Việt Nam, mặc dù hội nhập kinh tế đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp tham gia vào thương mại quốc tế, phần lớn vẫn tập trung ở các khâu giá trị gia tăng thấp, với mức độ tham gia GVC

[1] *Học viện Ngân hàng; email: giangmh@hvnh.edu.vn; lephuong21003@gmail.com*

và cường độ xuất nhập khẩu còn hạn chế (World Bank, 2023). Những rào cản về công nghệ, tiêu chuẩn và năng lực quản trị tiếp tục cản trở khả năng mở rộng hoạt động thương mại của doanh nghiệp.

Mặc dù vai trò của năng lực hội nhập đã được thừa nhận, các nghiên cứu hiện nay chủ yếu tập trung vào khả năng xuất khẩu hoặc giá trị thương mại, trong khi ít xem xét cường độ xuất nhập khẩu như một chỉ báo toàn diện. Đồng thời, năng lực hội nhập thường được đo lường rời rạc, chưa phản ánh đầy đủ tính đa chiều của khái niệm này.

Xuất phát từ những khoảng trống đó, nghiên cứu này nhằm phân tích tác động của năng lực hội nhập quốc tế đến cường độ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Cụ thể, nghiên cứu xây dựng Chỉ số Năng lực Hội nhập Quốc tế (Internationalization Capability Index - ICI) bằng phương pháp phân tích thành phần chính polychoric dựa trên các yếu tố phản ánh khả năng đáp ứng chuẩn quốc tế (ESG), đổi mới sáng tạo và tính chính thức của doanh nghiệp. Trên cơ sở dữ liệu dữ liệu vi mô từ Khảo sát Doanh nghiệp Việt Nam (World Bank Enterprise Survey - WBES), nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy phù hợp với biến phụ thuộc dạng tỷ lệ để định lượng tác động của ICI đến CBTI, đồng thời kiểm soát các đặc điểm quan trọng của doanh nghiệp. Nghiên cứu góp phần cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò của năng lực hội nhập trong thúc đẩy thương mại doanh nghiệp tại một nền kinh tế mới nổi.

2. Tổng quan nghiên cứu

Hoạt động xuất nhập khẩu ở cấp doanh nghiệp được xem là động lực quan trọng thúc đẩy năng suất và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu. Theo lập luận về chi phí cố định, chỉ những doanh nghiệp có năng suất và năng lực đủ cao mới có thể tham gia và duy trì hoạt động thương mại quốc tế (Bernard và Jensen, 2004). Trên cơ sở đó, nhiều nghiên cứu thực nghiệm tập trung vào các yếu tố quyết định hành vi xuất khẩu như quy mô, năng suất, sở hữu và kinh nghiệm quản lý (Helpman và cộng sự, 2004; Wagner, 2016). Tuy nhiên, các nghiên cứu này chủ yếu tiếp cận xuất khẩu dưới dạng biến nhị phân, chưa phản ánh đầy đủ mức độ tham gia thương mại của doanh nghiệp.

Các nghiên cứu gần đây chuyển sang sử dụng cường độ xuất nhập khẩu như một chỉ báo phản ánh sâu hơn mức độ hội nhập thương mại. Chỉ tiêu này, thường đo bằng tỷ trọng thương mại trên doanh thu, cho thấy mức độ duy trì và phụ thuộc vào thị trường quốc tế, đồng thời phản ánh sự khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp ngay trong cùng một ngành (Wagner, 2016; Forte & Carvalho, 2024).

Song song với đó, dòng nghiên cứu mới nhấn mạnh vai trò của hội nhập ở cấp doanh nghiệp như một năng lực đa chiều, bao gồm khả năng đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, tham gia chuỗi giá trị và kết nối thị trường. Doanh nghiệp có mức độ hội nhập cao thường đạt cường độ thương mại lớn hơn nhờ giảm chi phí giao dịch và tận dụng mạng lưới quốc tế (Taglioni & Winkler, 2016). Đặc biệt, việc tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế đóng vai trò quan trọng trong việc vượt qua rào cản kỹ thuật và mở rộng quy mô xuất nhập khẩu (Martínez-Costa và cộng sự, 2021).

Tuy nhiên, tác động của hội nhập không đồng nhất giữa các nhóm doanh nghiệp. Doanh nghiệp FDI thường sở hữu lợi thế sẵn có về công nghệ và mạng lưới, trong khi doanh nghiệp nội địa và SMEs phụ thuộc nhiều hơn vào năng lực hội nhập để mở rộng thương mại (Lu và cộng sự, 2014; Taglioni & Winkler, 2016). Đối với các nền kinh tế đang phát triển, cải thiện hội nhập còn thúc đẩy thương mại thông qua kênh nhập khẩu đầu vào và công nghệ, từ đó nâng cao năng lực xuất khẩu trong dài hạn (Bas & Strauss-Kahn, 2015).

Tại Việt Nam, các nghiên cứu hiện có chủ yếu tập trung đo lượng giá trị xuất khẩu, trong khi bằng chứng về cường độ xuất nhập khẩu còn hạn chế. Đồng thời, hội nhập chưa được đo lường như một năng lực tổng hợp ở cấp doanh nghiệp, và sự khác biệt giữa các nhóm doanh nghiệp vẫn chưa được kiểm định đầy đủ. Khoảng trống này cho thấy sự cần thiết của cách tiếp cận vi mô nhằm đánh giá vai trò của năng lực hội nhập quốc tế đối với cường độ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Để phân tích tác động của năng lực hội nhập quốc tế đến cường độ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp Việt Nam, nghiên cứu xây dựng mô hình hồi quy dựa trên cách tiếp cận "năng lực doanh nghiệp trong thương mại quốc tế", trong đó mức độ tham gia thương mại xuyên biên giới không chỉ phụ thuộc vào các đặc điểm truyền thống như quy mô, tuổi hay năng suất, mà còn phụ thuộc vào khả năng doanh nghiệp đáp ứng chuẩn mực

quốc tế, duy trì đổi mới và vận hành theo khuôn khổ chính thức. Theo hướng tiếp cận này, thay vì đại diện năng lực hội nhập bằng một biến đơn lẻ, nghiên cứu sử dụng một thước đo tổng hợp là Internationalization Capability Index (ICI), nhằm phản ánh đầy đủ hơn mức độ "sẵn sàng hội nhập" của doanh nghiệp. Đồng thời, thay vì chỉ đo lường việc doanh nghiệp có tham gia xuất khẩu hay không, nghiên cứu sử dụng Cross-Border Trade Intensity (CBTI) để phản ánh mức độ gắn kết xuyên biên giới cả ở chiều đầu ra (xuất khẩu trực tiếp và gián tiếp) và đầu vào (nhập khẩu đầu vào).

Trên cơ sở đó, mô hình thực nghiệm được thiết lập như sau:

$$E(CBTI_i / X_i) = G(\beta_0 * \beta_1 ICI_i + \beta_2 OwnershipForeign_i + \beta_3 lnSize_i + \beta_4 lnAge_i + \beta_5 lnManagerExp_i + \beta_6 LabProd_i + \beta_7 FinAccess_i + \beta_8 Transportation_i + \beta_9 InObstacle_i + \varepsilon_i)$$

Trong đó: i biểu thị doanh nghiệp; G(.) là hàm logistic.

$CBTI_i$ là biến phụ thuộc, đo lường cường độ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp i, được đo lường dưới dạng tỷ lệ trong khoảng [0,1], được xây dựng từ các tỷ lệ phần trăm do doanh nghiệp khai báo trong bộ dữ liệu WBES, bao gồm tỷ lệ xuất khẩu trực tiếp, xuất khẩu gián tiếp trong tổng doanh thu và tỷ lệ giá trị đầu vào nhập khẩu trong tổng chi phí đầu vào. Trên cơ sở đó, CBTI được biểu diễn dưới dạng một chỉ số tổng hợp phản ánh tỷ trọng hoạt động xuất nhập khẩu trong tổng quy mô hoạt động của doanh nghiệp, có thể được diễn giải theo công thức:

$$CBTI_i = \frac{\text{Giá trị xuất khẩu + Giá trị nhập khẩu}}{\text{Doanh thu hoặc tổng chi phí sản xuất}}$$

ICI_i là biến giải thích chính - chỉ số năng lực hội nhập quốc tế của doanh nghiệp i, được xây dựng từ ba cấu phần đại diện cho khả năng hội nhập của doanh nghiệp gồm: (i) khả năng đáp ứng chuẩn mực quốc tế (ESG), (ii) năng lực đổi mới (Innovation), và (iii) mức độ chính thức hóa hoạt động (FormalFirm). Đây là ba cấu phần đại diện cho "điều kiện cần" để doanh nghiệp có thể tham gia, duy trì và mở rộng hoạt động thương mại xuyên biên giới. Do các cấu phần đều là biến nhị phân, ICI được trích xuất bằng Polychoric PCA để thu được điểm thành phần chính đại diện cho năng lực hội nhập tổng hợp.

$OwnershipForeign_i$ là biến giả, phản ánh doanh nghiệp i có sở hữu nước ngoài FDI.

$lnSize_i$ và $lnAge_i$ lần lượt là logarit tự nhiên của quy mô và tuổi doanh nghiệp i.

$lnManagerExp_i$ là logarit tự nhiên số năm kinh nghiệm của nhà quản lý cấp cao của doanh nghiệp i.

$LabProd_i$ là logarit giá trị gia tăng trên mỗi lao động, phản ánh năng suất lao động của doanh nghiệp i.

$FinAccess_i$ là biến giả, phản ánh rào cản tiếp cận tài chính của doanh nghiệp i

$Transportation_i$ là biến giả, phản ánh rào cản logistics của doanh nghiệp i

$InObstacle_i$ là biến giả, phản ánh rào cản thể chế của doanh nghiệp i

Do $CBTI_i$ là biến tỷ lệ bị chặn trong khoảng [0,1], nghiên cứu sử dụng mô hình Fractional Logit theo Papke và Wooldridge (1996) để ước lượng phương trình (1), nhằm đảm bảo giá trị dự báo nằm trong miền hợp lệ và phản ánh quan hệ phi tuyến giữa năng lực hội nhập và mức độ tham gia thương mại xuyên biên giới.

Ngoài mô hình cơ sở, nghiên cứu ước lượng các mô hình mở rộng nhằm kiểm định vai trò điều tiết của đặc điểm doanh nghiệp, bao gồm mô hình tương tác giữa năng lực hội nhập quốc tế và sở hữu nước ngoài, mô hình tương tác giữa năng lực hội nhập quốc tế và quy mô doanh nghiệp, cùng các mô hình hồi quy theo nhóm quy mô doanh nghiệp và theo loại hình sở hữu.

3.2. Dữ liệu nghiên cứu và thống kê mô tả các biến

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu vi mô cấp doanh nghiệp từ Khảo sát Doanh nghiệp Việt Nam (World Bank Enterprise Survey - WBES) do Ngân hàng Thế giới thực hiện từ ba đợt khảo sát vào các năm 2009, 2015 và 2023. Sau khi loại bỏ các quan sát thiếu thông tin cho các biến trọng tâm, mẫu nghiên cứu cuối cùng gồm 1.028 doanh nghiệp hợp lệ, bao gồm doanh nghiệp thuộc cả khu vực sản xuất và dịch vụ, với sự đa dạng về quy mô, tuổi doanh nghiệp và hình thức sở hữu.

Bảng 1 trình bày thống kê mô tả các biến được sử dụng trong mô hình phân tích tác động của năng lực hội nhập quốc tế đến cường độ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Bảng 1 cho thấy mức độ tham gia thương mại quốc tế của doanh nghiệp còn tương đối thấp (CBTI trung bình 0,120) nhưng có sự phân hóa đáng kể, trong khi năng lực hội nhập quốc tế (ICI) cũng biến động mạnh giữa các doanh nghiệp. Mẫu nghiên cứu chủ yếu gồm doanh

nghiệp quy mô nhỏ và vừa, với tỷ lệ doanh nghiệp FDI chiếm khoảng 12,5%. Ma trận tương quan cho thấy CBTI có tương quan dương với ICI, quy mô và sở hữu nước ngoài, và không có dấu hiệu đa cộng tuyến nghiêm trọng giữa các biến độc lập.

Bảng 1. Thống kê mô tả các biến trong mô hình tác động của năng lực hội nhập quốc tế (ICI) đến cường độ xuất nhập khẩu (CBTI)

Biến nghiên cứu	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Cực tiểu	Cực đại
CBTI	1028	0,120	0,186	0,000	0,667
ICI	1028	0,000	1,120	−0,687	5,329
OwnershipForeign	1028	0,125	0,330	0	1
lnSize	1028	1,051	0,283	0,693	1,386
lnAge	1028	2,588	0,536	0,693	4,369
lnManagerExp	1028	2,721	0,520	0,693	3,871
LabProd	1028	$2,63 \times 10^{9}$	$7,99 \times 10^{9}$	$1,20 \times 10^{6}$	$1,54 \times 10^{11}$
FinAccess	1028	0,106	0,308	0	1
Transportation	1028	0,097	0,296	0	1
lnObstacle	1028	0,145	0,352	0	1

Nguồn: Kết quả của mô hình

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Bảng 2 thể hiện kết quả ước lượng mô hình cơ sở với biến phụ thuộc CBTI. Kết quả cho thấy biến giải thích chính ICI có hệ số 0,153 và có ý nghĩa thống kê ($p < 0,05$), hàm ý doanh nghiệp có năng lực hội nhập quốc tế cao hơn sẽ có cường độ xuất nhập khẩu cao hơn. Đây là bằng chứng thực nghiệm nhất quán với kỳ vọng lý thuyết rằng khả năng đáp ứng chuẩn mực quốc tế, năng lực đổi mới và mức độ chính thức hóa hoạt động giúp doanh nghiệp tăng mức độ gắn kết thương mại xuyên biên giới. Kết quả phù hợp với cơ sở lý thuyết và nghiên cứu của Forte & Carvalho (2024).

Đối với các biến kiểm soát, lnSize mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê (1,721; $p < 0,05$), cho thấy doanh nghiệp quy mô lớn có xu hướng tham gia XNK mạnh hơn, phù hợp với lập luận về chi phí cố định khi tham gia thị trường quốc tế (Rao và cộng sự, 2023). Ngược lại, lnAge có hệ số âm và có ý nghĩa (−0,424; $p < 0,05$), cho thấy các doanh nghiệp "trẻ" có thể linh hoạt hơn trong thích ứng thị trường và mô hình kinh doanh quốc tế. Biến OwnershipForeign có tác động dương và có ý nghĩa (0,883; $p < 0,05$), phản ánh lợi thế mạng lưới, công nghệ và liên kết thị trường của nhóm doanh nghiệp có vốn nước ngoài (Forte & Carvalho, 2024). Các biến còn lại như LabPro, lnManagerExp, FinAccess, Transportation và InObstacle không có ý nghĩa thống kê trong mô hình cơ sở, cho thấy trong mẫu dữ liệu này các yếu tố đó chưa thể hiện tác động trực tiếp rõ rệt lên CBTI.

Bảng 2. Kết quả hồi quy theo mô hình cơ sở

Biến nghiên cứu	(1) CBTI
ICI	0,153* (0,0356)
lnSize	1,721* (0,2266)
lnAge	−0,424* (0,1082)
OwnershipForeign	0,883* (0,1283)
LabProd	−8,95e−12 (7,29e−12)
lnManagerExp	0,323 (0,1317)
FinAccess	0,325 (0,1552)
Transportation	−0,169 (0,1710)
lnObstacle	−0,231 (0,1623)
Hằng số (_cons)	−3,852* (0,3920)
Số quan sát	1028

*Ghi chú: Sai số chuẩn trong ngoặc đơn. ***p < 0,01; *p < 0,05; p < 0,10*

Nguồn: Kết quả của mô hình

Bảng 3 đưa thêm biến tương tác ICI × OwnershipForeign để kiểm tra liệu tác động của ICI có khác biệt theo tình trạng FDI hay không. Kết quả cho thấy ICI vẫn dương và có ý nghĩa (0,169; $p < 0,05$) và OwnershipForeign vẫn dương, có ý nghĩa (0,918; $p < 0,05$). Trong khi đó, hệ số biến tương tác ICI × OwnershipForeign = −0,088 nhưng không có ý nghĩa thống kê, hàm ý không có bằng chứng cho thấy tác động của ICI lên CBTI khác biệt đáng kể giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa. Nói cách khác, ICI có vai trò tích cực đối với CBTI nói chung, còn lợi thế FDI chủ yếu thể hiện ở mức CBTI cao hơn chứ không làm thay đổi đáng kể "độ nhạy" của CBTI trước sự cải thiện ICI. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Lu và cộng sự (2014), khi cho rằng tác động của năng lực hội nhập quốc tế thể hiện rõ hơn ở các doanh nghiệp trong nước, do nhóm này còn hạn chế về kinh nghiệm quốc tế, liên kết toàn cầu và năng lực đổi mới, trong khi các doanh nghiệp FDI đã đạt được mức hội nhập cao sẵn có thông qua mạng lưới toàn cầu của công ty mẹ.

Bảng 3. Kết quả hồi quy mô hình có tương tác (ICI × OwnershipForeign)

Biến nghiên cứu	(1) CBTI
ICI	0,169* (0,039)
OwnershipForeign	0,918* (0,139)
ICI × OwnershipForeign	−0,088 (0,090)
lnSize	1,724* (0,227)

Biến nghiên cứu	(1) CBTI
lnAge	−0,425* (0,108)
lnManagerExp	0,320 (0,131)
LabProd	−8,76e−12 (7,20e−12)
FinAccess	0,330 (0,156)
Transportation	−0,171 (0,171)
lnObstacle	−0,241 (0,163)
Hằng số (_cons)	−3,844* (0,392)
Số quan sát	1028

*Ghi chú: Sai số chuẩn trong ngoặc đơn. ***p < 0,01; *p < 0,05; p < 0,10*

Nguồn: Kết quả của mô hình

Bảng 4 kiểm tra vai trò điều tiết của quy mô thông qua tương tác ICI × lnSize. Kết quả cho thấy ICI tiếp tục dương và có ý nghĩa (0,163; p < 0,05) và lnSize vẫn dương, có ý nghĩa (1,731; p < 0,05). Tuy nhiên, biến tương tác ICI × lnSize = −0,093 không có ý nghĩa thống kê, hàm ý chưa có bằng chứng rằng tác động của ICI lên CBTI thay đổi có hệ thống theo quy mô doanh nghiệp. Kết quả này phù hợp với kết luận rằng doanh nghiệp có quy mô lớn thường có khả năng huy động vốn, đầu tư công nghệ và tham gia vào các mạng lưới cung ứng quốc tế dễ dàng hơn (Forte & Carvalho, 2024).

Bảng 4. Kết quả hồi quy mô hình có tương tác (ICI × lnSize)

Biến nghiên cứu	(1) CBTI
ICI	0,163* (0,0376)
lnSize	1,731* (0,2294)
ICI × lnSize	−0,093 (0,1500)
OwnershipForeign	0,887* (0,1283)
lnAge	−0,424* (0,1080)
lnManagerExp	0,321 (0,1319)
LabProd	−8,87e−12 (7,26e−12)
FinAccess	0,326 (0,1553)
Transportation	−0,170 (0,171)
lnObstacle	−0,231 (0,162)
Hằng số (_cons)	−2,035* (0,395)
Số quan sát	1028

*Ghi chú: Sai số chuẩn trong ngoặc đơn. ***p < 0,01; *p < 0,05; p < 0,10*

Nguồn: Kết quả của mô hình

Bảng 5 chia mẫu theo quy mô gồm SME và doanh nghiệp lớn. Hệ số ICI ở nhóm SME là 0,186 và có ý nghĩa (p < 0,05), trong khi ở nhóm doanh nghiệp lớn là 0,125 và có ý nghĩa (theo ký hiệu trong bảng). Về mặt độ lớn, kết quả cho thấy ICI có tác động mạnh hơn ở SME, phù hợp với lập luận rằng doanh nghiệp nhỏ và vừa thường gặp rào cản hội nhập lớn hơn nên hưởng lợi nhiều hơn khi năng lực hội nhập được cải thiện. Ở cả hai nhóm, OwnershipForeign vẫn dương và có ý nghĩa; lnAge tiếp tục mang dấu âm, còn các rào cản như InObstacle thể hiện rõ hơn ở SME (hệ số âm và có ý nghĩa), hàm ý môi trường thể chế có thể là ràng buộc đáng kể đối với hội nhập của doanh nghiệp nhỏ (Taglioni & Winkler 2016).

Bảng 5. Hồi quy theo quy mô doanh nghiệp

Biến nghiên cứu	(1) SME CBTI	(2) Lớn CBTI
ICI	0,186* (0,044)	0,125 (0,058)**
OwnershipForeign	0,607* (0,230)	0,975* (0,160)
lnSize	1,309* (0,398)	1,73* (0,23)
lnAge	−0,556* (0,147)	−0,314 (0,163)*
lnManagerExp	0,214 (0,156)	0,473** (0,221)
LabProd	2,53e−12 (1,05e−11)	−1,99e−11 (1,54e−11)
FinAccess	0,278 (0,224)	0,361* (0,220)
Transportation	−0,089 (0,253)	−0,262 (0,231)
lnObstacle	−0,390* (0,211)	−0,080 (0,234)
Hằng số (_cons)	−2,879* (0,473)	−2,169* (0,645)
Số quan sát	704	324

*Ghi chú: Sai số chuẩn trong ngoặc đơn. ***p < 0,01; *p < 0,05; p < 0,10*

Nguồn: Kết quả của mô hình

Bảng 6 chia mẫu theo loại hình sở hữu (FDI vs nội địa). Kết quả cho thấy *ICI* không có ý nghĩa ở nhóm FDI (0,087), trong khi có ý nghĩa và dương ở nhóm doanh nghiệp trong nước (0,169; p < 0,05), cho thấy ICI là "đòn bẩy" quan trọng hơn đối với khu vực doanh nghiệp nội địa, còn doanh nghiệp FDI chịu chi phối mạnh bởi lợi thế mạng lưới sẵn có (Lu và cộng sự, 2014).

Bảng 6. Hồi quy theo loại hình doanh nghiệp sở hữu FDI và nội địa

Biến nghiên cứu	(1) Doanh nghiệp FDI	(2) Doanh nghiệp trong nước
ICI	0,087 (0,080)	0,169* (0,040)
lnSize	1,984* (0,642)	1,687* (0,244)
lnAge	−0,352 (0,216)	−0,434* (0,125)
lnManagerExp	0,550** (0,251)	0,256* (0,149)

Biến nghiên cứu	(1) Doanh nghiệp FDI	(2) Doanh nghiệp trong nước
LabProd	−2,78e−11 (4,87e−11)	−1,84e−12 (1,04e−11)
FinAccess	0,031 (0,310)	0,401** (0,171)
Transportation	−0,307 (0,305)	−0,145 (0,191)
InObstacle	−0,668 (0,482)	−0,140 (0,167)
_cons	−3,993* (0,919)	−3,648* (0,433)
Số quan sát	128	900

*Ghi chú: Sai số chuẩn trong ngoặc đơn. ***p < 0,01; *p < 0,05; p < 0,10*

Nguồn: Kết quả của mô hình

5. Kết luận và hàm ý chính sách

5.1. Kết luận

Nghiên cứu này cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động tích cực của năng lực hội nhập quốc tế (ICI) đến cường độ xuất nhập khẩu (CBTI) của doanh nghiệp Việt Nam dựa trên dữ liệu Khảo sát Doanh nghiệp WBES Việt Nam với 1028 quan sát hợp lệ trong các năm 2009, 2015 và 2023. Kết quả cho thấy doanh nghiệp có năng lực hội nhập cao hơn, thể hiện qua khả năng tuân thủ tiêu chuẩn, đổi mới và tính chính thức, có xu hướng tham gia thương mại quốc tế mạnh hơn. Tác động này không đồng nhất giữa các nhóm doanh nghiệp: ICI có ý nghĩa rõ rệt đối với doanh nghiệp trong nước và SMEs, trong khi không còn ý nghĩa đối với doanh nghiệp FDI. Điều này hàm ý rằng năng lực hội nhập đóng vai trò "đòn bẩy" quan trọng đối với khu vực doanh nghiệp nội địa, trong khi doanh nghiệp FDI chủ yếu dựa vào lợi thế mạng lưới sẵn có.

5.2. Hàm ý chính sách

Những phát hiện trên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thiết kế chính sách theo hướng tăng cường năng lực hội nhập ở cấp doanh nghiệp, đặc biệt tập trung vào khu vực doanh nghiệp nội địa và SMEs, thay vì chỉ dựa vào động lực từ khu vực FDI.

Thứ nhất, cần phát triển hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn và chứng chỉ quốc tế (ISO, HACCP, GlobalG.A.P., ESG…), vì đây là điều kiện tiên quyết để tham gia thị trường và chuỗi cung ứng toàn cầu. Chính sách nên tập trung vào đồng tài trợ chi phí chứng nhận, tư vấn kỹ thuật và chuẩn hóa quy trình quản trị, đặc biệt đối với SMEs còn hạn chế về nguồn lực.

Thứ hai, cần chuyển trọng tâm từ hỗ trợ đơn lẻ sang nâng cao năng lực đổi mới và hấp thụ công nghệ. Các chương trình hỗ trợ nên gắn với nhu cầu thị trường quốc tế, thúc đẩy cải tiến sản phẩm, phát triển R&D ứng dụng và tăng cường liên kết với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo.

Thứ ba, việc cải thiện môi trường kinh doanh vẫn đóng vai trò nền tảng, thông qua giảm chi phí tuân thủ, minh bạch hóa thủ tục và nâng cao hiệu quả dịch vụ công, qua đó tạo điều kiện để doanh nghiệp nâng cao năng lực hội nhập một cách bền vững.

Thứ tư, chính sách cần ưu tiên SMEs như nhóm mục tiêu trọng tâm, với các chương trình đào tạo, tư vấn tiêu chuẩn, hỗ trợ thông tin thị trường và kết nối với đối tác quốc tế, nhằm giúp doanh nghiệp chuyển từ tham gia hạn chế sang hội nhập sâu hơn vào chuỗi giá trị.

Thứ năm, cần thúc đẩy khu vực doanh nghiệp nội địa nâng cao năng lực hội nhập theo hướng dài hạn, đồng thời tăng cường liên kết với doanh nghiệp FDI thông qua phát triển nhà cung ứng, chia sẻ tiêu chuẩn kỹ thuật và hợp tác sản xuất, từ đó nâng cao vị thế trong mạng lưới thương mại toàn cầu.

Tổng thể, các chính sách này cần được triển khai đồng bộ và có trọng tâm, nhằm biến năng lực hội nhập quốc tế thành động lực cốt lõi thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào thương mại và chuỗi giá trị toàn cầu.

Tài liệu tham khảo:

Bas, M., & Strauss-Kahn, V. (2015). Input-trade liberalization, export prices and quality upgrading. Journal of International Economics, 95(2), 250-262. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.12.005

Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004). Why some firms export. Review of Economics and Statistics, 86(2), 561-569. https://doi.org/10.1162/003465304323031111

Forte, R. P., & Carvalho, S. (2024). Do domestic market characteristics influence firms' export intensity? EuroMed Journal of Business, 19(2), 398-423. https://doi.org/10.1108/EMJB-09-2021-0129

Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. American Economic Review, 94(1), 300-316. https://doi.org/10.1257/000282804322970814

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? Regional Studies, 36(9), 1017-1027. https://doi.org/10.1080/0034340022000022198

Lu, J. W., Liu, X., Wright, M., & Filatotchev, I. (2014). International experience and FDI location choices of emerging economy firms. Journal of International Business Studies, 45(4), 419-441. https://doi.org/10.1057/jibs.2013.73

Martínez-Costa, M., Martínez-Lorente, A. R., & Choi, T. Y. (2021). Simultaneous consideration of TQM and ISO 9000 on performance and motivation: An empirical study of Spanish companies. International Journal of Production Economics, 113(1), 23-39

Papke, L. E., & Wooldridge, J. M. (1996). Econometric methods for fractional response variables with an application to 401(k) plan participation rates. Journal of Applied Econometrics, 11(6), 619-632.

Rao, M. A., Saqib, N., & Mahmood, H. (2023). Heterogeneity, sunk cost, and export performance: A firm level study of Pakistan's textile sector. Heliyon, 9(7), e17548. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e17548

Schwellnus, C., A. Haramboure and L. Samek (2023), "Policies to strengthen the resilience of global value chains: Empirical evidence from the COVID-19 shock", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 141, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/fd82abd4-en.e

Taglioni, D., & Winkler, D. (2016). Making global value chains work for development. World Bank. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0157-0

Van Assche, A. (2019). Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism. Journal of Economic Geography, 19(5), 1169-1170. https://doi.org/10.1093/jeg/lbz015

Wagner, J. (2016). A survey of empirical studies using transaction-level international trade data. Review of World Economics, 152(2), 215-256. https://doi.org/10.1007/s10290-015-0235-8

World Bank. (2009, 2015, 2023). World Bank Enterprise Surveys(WBES): Vietnam. Washington, DC: World Bank. https://www.enterprisesurveys.org