

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH

ĐỖ TUẤN VŨ

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ
KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ

LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ
MÃ SỐ: 9340410

HÀ NỘI - 2024

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH

ĐỖ TUẤN VŨ

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ
KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ

LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGHÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ
MÃ SỐ: 9340410

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS. TS NGUYỄN NGỌC TOÀN

HÀ NỘI - 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan, công trình nghiên cứu này là của cá nhân tôi. Các số liệu trong công trình nghiên cứu này là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng. Các kết quả nghiên cứu chưa từng được các nhà nghiên cứu khác công bố trong các công trình trước đây.

Tôi xin chịu trách nhiệm hoàn toàn về tính chính xác và tính trung thực của công trình nghiên cứu này.

NGƯỜI CAM ĐOAN

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Đỗ Tuấn Vũ', with a long horizontal stroke extending to the right.

Đỗ Tuấn Vũ

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU	8
1.1. Các nghiên cứu chung về kết quả kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa	8
1.2. Các nghiên cứu về từng nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa	16
1.3. Đánh giá chung về tổng quan tình hình nghiên cứu và khoảng trống nghiên cứu.....	33
Chương 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU	37
2.1. Tổng quan cơ sở lý thuyết về doanh nghiệp nhỏ và vừa và nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	37
2.2. Mô hình nghiên cứu đề xuất	54
Chương 3: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	59
3.1. Tổng quan phương pháp nghiên cứu.....	59
3.2. Xây dựng và phát triển các thang đo	63
3.3. Thu thập dữ liệu nghiên cứu	79
3.4. Phân tích dữ liệu và ước lượng kết quả nghiên cứu.....	87
Chương 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN	94
4.1. Khái quát về doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá	94
4.2. Thực trạng kết quả quản lý nhà nước đối với các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh thanh hoá	101
4.3. Thực trạng kết quả kinh doanh của dnnvv và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh thanh hoá từ mẫu khảo sát	108

4.4. Đánh giá của doanh nghiệp về nhân tố quản lý nhà nước tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá.....	117
4.5. Kết quả nghiên cứu định lượng các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá.....	122
4.6. Thảo luận kết quả nghiên cứu định lượng.....	134
4.7. Đánh giá chung kết quả nghiên cứu	145
Chương 5: GIẢI PHÁP NÂNG CAO KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA.....	149
5.1. Quan điểm và định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá đến năm 2025 tầm nhìn 2030.....	149
5.2. Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh thanh hoá đến năm 2030	151
5.3. Giải pháp nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh thanh hoá đến năm 2030.....	152
KẾT LUẬN	169
CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU KHOA HỌC ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ.....	172
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	173
PHỤ LỤC	185

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TT	Ký hiệu viết tắt	Ý nghĩa
1	CDS	Chuyển đổi số
2	CFA	Phân tích nhân tố khẳng định
3	DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
4	DN	Doanh nghiệp
5	EFA	Phân tích nhân tố khám phá
6	EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Liên minh Châu Âu - Việt Nam
7	GDP	Tổng sản phẩm nội địa
8	HTDN	Hỗ trợ doanh nghiệp
9	KQKD	Kết quả kinh doanh
10	KT-XH	Kinh tế - xã hội
11	NNL	Nguồn nhân lực
12	NLTC	Nguồn lực tài chính
13	TDCN	Trình độ công nghệ
14	MAR	Marketing
15	ML	Phương pháp ước lượng
16	OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
17	QLDH	Quản lý và điều hành
18	ROA	Tỷ số lợi nhuận trên tài sản
19	ROE	Tỷ số lợi nhuận trên vốn
20	ROS	Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu
21	SEM	Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính
22	SXKD	Sản xuất kinh doanh
23	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
24	World Bank	Ngân hàng thế giới

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV	29
Bảng 1.2: Tổng hợp phương pháp phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNVVN từ tổng quan.....	32
Bảng 1.3: Bảng thống kê các nghiên cứu sử dụng thang đo đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh	11
Bảng 3.1. Thang đo các biến trong mô hình nghiên cứu	64
Bảng 3.2. Kết quả Cronbach's Alpha sơ bộ của các biến.....	74
Bảng 3.3. Kiểm định KMO and Bartlett's Test sơ bộ	75
Bảng 3.4. Thang đo tổng hợp đã hiệu chỉnh để đưa vào phân tích chính thức.....	77
Bảng 3.5. Cỡ mẫu điều tra phân theo nhóm ngành sản xuất chính.....	82
Bảng 3.6. Thống kê mô tả mẫu nghiên cứu	84
Bảng 4.1. Số doanh nghiệp và tổng vốn đăng ký thành lập mới	94
Bảng 4.2. Số doanh nghiệp đang hoạt động sản xuất kinh doanh tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp	97
Bảng 4.3. Lợi nhuận trước thuế của các doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2016 - 2021	100
Bảng 4.4. Đánh giá của doanh nghiệp về trình độ công nghệ	110
Bảng 4.5. Đánh giá của doanh nghiệp về nguồn nhân lực.....	111
Bảng 4.6. Đánh giá của doanh nghiệp về nguồn lực tài chính.....	112
Bảng 4.7. Đánh giá của doanh nghiệp về khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp	113
Bảng 4.8. Đánh giá của doanh nghiệp về chiến lược marketing	114
Bảng 4.9. Đánh giá của doanh nghiệp về khả năng chuyển đổi số.....	115

Bảng 4.10. Đánh giá của doanh nghiệp về chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương.....	116
Bảng 4.11. Kết quả kiểm Bartlett's (xem xét các biến quan sát trong nhân tố có tương quan với nhau hay không)	123
Bảng 4.12. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.....	127
Bảng 4.13. Kết quả ước lượng mô hình bằng Bootstrap	128
Bảng 4.14. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo Quy mô Lao động của DN	130
Bảng 4.15. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp.....	131
Bảng 4.16. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp.....	133

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ, HÌNH

Sơ đồ 2.1: Mô hình lý thuyết các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ	57
Biểu đồ 4.1. Tình hình hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ	108
Biểu đồ 4.2. Doanh thu bình quân của các doanh nghiệp vừa và nhỏ	109
Hình 4.1. Tỷ trọng doanh nghiệp đang hoạt động có doanh thu.....	98
Hình 4.2. Doanh thu thuần của các loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2016 – 2021	100
Hình 4.3. Kết quả CFA mô hình nghiên cứu (đã chuẩn hóa)	125
Hình 4.4. Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc SEM (đã chuẩn hóa).....	126

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ở Việt Nam cũng như các nước trên thế giới, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi nước. Cùng với việc đóng góp cho xã hội khối lượng hàng hóa lớn và giải quyết nhiều việc làm cho người lao động, các DNNVV còn tạo nên nguồn thu nhập ổn định cho một bộ phận dân cư, khai thác các nguồn lực và tiềm năng tại chỗ của địa phương. Mặt khác, DNNVV giữ vai trò hỗ trợ, bổ sung cho các doanh nghiệp (DN) lớn tạo thành môi liên kết cùng hợp tác, cùng cạnh tranh và cùng nhau phát triển. Đóng góp lớn nhất và quan trọng nhất của doanh nghiệp nhỏ và vừa là tạo việc làm và góp phần chuyển dịch cơ cấu lao động xã hội. Theo kết quả điều tra của Tổng cục Thống kê thực hiện tháng 12 năm 2023, có thể thấy các doanh nghiệp nước ta chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa, chiếm trên 97% số doanh nghiệp cả nước, giải quyết việc làm khoảng 36% tổng số lao động làm việc trong các doanh nghiệp, thu hút khoảng 32% tổng nguồn vốn, tạo ra doanh thu thuần chiếm khoảng 26% tổng doanh thu thuần của khối doanh nghiệp. Từ những con số trên có thể thấy, doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm một vị thế quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của cả nước [105].

Với quan điểm phát triển doanh nghiệp là một trong những nhiệm vụ hàng đầu, là động lực, là đầu tàu để đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội, thực hiện tái cơ cấu kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng. Phát triển doanh nghiệp là trách nhiệm của cả hệ thống chính trị, trước hết là người đứng đầu các cấp ủy đảng, chính quyền, các sở, ban, ngành, cơ quan, đơn vị; chăm lo doanh nghiệp, coi doanh nghiệp vừa là khách hàng được phục vụ, vừa là đối tượng quản lý, tỉnh Thanh Hóa đã có những bước tiến quan trọng trong lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành, tạo điều kiện cho các DNNVV phát triển, góp phần

phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DNNVV trên địa bàn tỉnh chưa cao, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế nói chung còn thấp, tỷ trọng DN đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh có doanh thu trong những năm gần đây thấp so với tổng chung. Vì vậy, việc thúc đẩy phát triển DNNVV trên địa bàn tỉnh hiện nay có một vai trò to lớn, mang lại nhiều lợi ích kinh tế, xã hội. Đây được xem là hướng đi cốt lõi trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thanh Hóa. Tuy nhiên, việc phát triển DNNVV trên địa bàn Tỉnh thời gian qua còn bộc lộ nhiều hạn chế, đó là: *Thứ nhất*, các doanh nghiệp thành lập mới chủ yếu có quy mô nhỏ, hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chưa cao; chưa phát triển được các doanh nghiệp mạnh, đủ năng lực cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn ở trong nước và quốc tế. *Thứ hai*, số lượng doanh nghiệp tạm nghỉ kinh doanh còn cao. Theo Báo cáo của Sở kế hoạch đầu tư (2023), Số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động năm 2023 là 1.284 doanh nghiệp, tăng 2,5% so với cùng kỳ; có 697 doanh nghiệp giải thể, tăng 70,4% so với cùng kỳ; địa bàn hoạt động và lĩnh vực đăng ký ngành, nghề kinh doanh của doanh nghiệp thành lập mới phát triển không đồng đều, doanh nghiệp tập trung ở vùng đồng bằng là chủ yếu [104]. *Thứ ba*, Dù đã có nhiều chính sách hỗ trợ DNNVV phát triển, tuy nhiên, công tác quản lý nhà nước đối với các DNNVV cũng như các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của tỉnh Thanh Hoá còn bộc lộ một số hạn chế; một số chính sách, giải pháp đề ra thực hiện triển khai chưa hiệu quả. Vì thế, việc nghiên cứu phát triển DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá có ý nghĩa thực tiễn cấp thiết trong giai đoạn hội nhập kinh tế hiện nay.

Một trong những vấn đề quan trọng khi nghiên cứu về các DNNVV là kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp và các nhân tố quyết định đến kết quả kinh doanh. Hiểu và xác định được các nhân tố khác nhau ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là điều quan trọng để đạt được mục tiêu phát

triển doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng, từ đó đạt được mục tiêu tăng trưởng kinh tế của tỉnh Thanh Hoá. Tuy nhiên hiện nay, các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh (KQKD) của DNNVV ở Việt Nam nói chung và riêng với tỉnh Thanh Hoá vẫn còn khá khiêm tốn, trong khi đặc thù mỗi nền kinh tế là khác nhau do có sự khác biệt về môi trường, hoàn cảnh. Bên cạnh đó, các nhân tố tác động tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ở các nước, các địa phương khác nhau cũng tồn tại nhiều điểm khác biệt.

Tại Việt Nam, các nghiên cứu về nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV cũng đã được một số tổ chức, cá nhân tiến hành nghiên cứu và thực hiện, tuy nhiên đến thời điểm hiện tại chưa có nghiên cứu nào về nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá. Bên cạnh đó, dưới góc độ của quản lý nhà nước, cũng chưa có đề tài nào nghiên cứu về ảnh hưởng của nhân tố quản lý nhà nước đến KQKD của DNNVV tỉnh Thanh Hoá, từ đó đề xuất các giải pháp nâng cao KQKD của doanh nghiệp ở góc độ quản lý chính sách hỗ trợ DNNVV bên cạnh các giải pháp nâng cao KQKD của doanh nghiệp từ phía các doanh nghiệp.

Vì vậy, câu hỏi cho các nhà quản lý được đặt ra là, đối với các DNNVV tỉnh Thanh Hoá, chính quyền địa phương cần phải tập trung vào những vấn đề nào để nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, và bản thân các doanh nghiệp cần tập trung cải tiến, thay đổi những yếu tố nào để có thể nâng cao kết quả kinh doanh trong thời kỳ hội nhập kinh tế. Do vậy, nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá là cần thiết. Xuất phát từ tầm quan trọng nêu trên, tác giả lựa chọn đề tài “***Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa***” để xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá, từ đó có thêm căn cứ đề xuất các giải pháp giúp cho doanh nghiệp nâng cao kết quả kinh doanh và phát triển mạnh mẽ hơn trong kỷ nguyên mới.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

2.1. Mục đích nghiên cứu

Xác định các nhân tố ảnh hưởng và phân tích, đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, trên cơ sở đó, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

- Tổng quan những công trình nghiên cứu có liên quan tới đề tài luận án, làm rõ khoảng trống nghiên cứu và xác định định hướng nghiên cứu của luận án;
- Khái quát, hệ thống hóa lý thuyết bao gồm khái niệm, đặc điểm, nội dung về doanh nghiệp nhỏ và vừa và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh;
- Xác định các nhân tố ảnh hưởng và phân tích, đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh;
- Từ kết quả nghiên cứu, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung: Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa được tác giả lựa chọn bao gồm Trình độ công nghệ của DN, Nguồn nhân lực, Nguồn lực tài chính, Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN, Chiến lược marketing, Khả năng chuyển đổi số của DN và Chính sách của Nhà nước và địa phương. Ngoài

ra, trong luận án này, kết quả kinh doanh được đo lường theo mức độ cảm nhận dựa trên nguồn dữ liệu sơ cấp, bao gồm khả năng tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp trong dài hạn; khả năng tiết kiệm chi phí của doanh nghiệp trong dài hạn; khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong dài hạn; và khả năng tăng trưởng thị phần của doanh nghiệp trong dài hạn.

Đối với phạm vi chủ thể của các giải pháp: tác giả tiếp cận từ phía chính quyền địa phương về việc quản lý nhà nước (QLNN) đối với các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá; tiếp cận từ phía các DNNVV để đề xuất các giải pháp cải thiện kết quả kinh doanh từ bản thân của doanh nghiệp.

- Phạm vi không gian: Các doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc mọi thành phần kinh tế, hình thức sở hữu đang hoạt động theo Luật Doanh nghiệp 2020 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

() Luận án không nghiên cứu các doanh nghiệp:*

+ Các doanh nghiệp đã được cấp giấy đăng ký kinh doanh, cấp mã số thuế, nhưng chưa đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh;

+ Các doanh nghiệp tuy đã được cấp giấy đăng ký kinh doanh, cấp mã số thuế nhưng đã giải thể, sáp nhập; các doanh nghiệp đã cấp đăng ký kinh doanh nhưng không có tại địa phương (đã được xác minh thực tế);

+ Các đơn vị không phải là doanh nghiệp hạch toán kinh tế độc lập, như chi nhánh, đơn vị phụ thuộc, các đơn vị sự nghiệp

- Phạm vi thời gian: Số liệu thứ cấp được thu thập từ năm 2018 đến năm 2023, số liệu sơ cấp được thu thập từ đầu từ 01/3/2022 đến 01/5/2022 cho khảo sát sơ bộ và từ 20/6/2022 đến 31/8/2022 cho khảo sát chính thức. Các giải pháp được đề xuất đến năm 2030.

4. Đóng góp mới của luận án

4.1. Đóng góp về mặt lý luận

Luận án có những đóng góp mới về mặt lý luận sau đây:

Một là, xác định được các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Hai là, xây dựng được các thang đo lường kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá dựa trên mức độ cảm nhận với việc kế thừa và điều chỉnh thang đo từ các thang đo gốc theo nghiên cứu của Vankatraman và cộng sự (1987).

Ba là, xây dựng được các thang đo mới cho các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của DNNVV, bên cạnh những thang đo đã tham khảo từ các nghiên cứu khác, phù hợp với nghiên cứu tại các DNNVV tỉnh Thanh Hoá, cụ thể như: thang đo Trình độ công nghệ trong sản xuất của doanh nghiệp ở mức cao so với mặt bằng chung và doanh nghiệp có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ (với nhân tố Trình độ công nghệ của DN), thang đo Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới (với nhân tố Nguồn nhân lực), thang đo DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ (nhân tố Nguồn lực tài chính), các thang đo Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương; DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt; Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan (nhân tố Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp), thang đo DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường; Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản (nhân tố Chiến lược Marketing), thang đo Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số (nhân tố Khả năng chuyển đổi số của DN) và các thang đo Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi; Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN (nhân tố Chính sách hỗ trợ DN của địa phương).

4.2. Đóng góp về mặt thực tiễn

- Luận án đánh giá được thực trạng hoạt động kinh doanh của các doanh

ng nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trên cơ sở các tiêu chí được xây dựng một cách toàn diện, cụ thể.

- Luận án xác định được các nhân tố cũng như phân tích và đo lường được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

- Luận án đề xuất được hệ thống các giải pháp đồng bộ nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa từ phía bản thân các doanh nghiệp và từ phía chính quyền địa phương, trong đó tập trung vào các giải pháp QLNN đối với các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá phát triển đến năm 2030.

- Kết quả nghiên cứu của luận án là nguồn cung cấp thông tin khoa học về phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa cho các nhà nghiên cứu, các cơ quan tham mưu hoạch định chính sách, các doanh nhân trên cả nước nói chung và của tỉnh Thanh Hóa nói riêng.

5. Kết cấu của luận án

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo, Phụ lục, luận án có 5 chương, cụ thể như sau:

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu

Chương 2: Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Chương 3: Phương pháp nghiên cứu

Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Chương 5: Giải pháp nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá

Chương 1

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU

1.1. CÁC NGHIÊN CỨU CHUNG VỀ KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1.1. Các nghiên cứu về kết quả kinh doanh và đo lường kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.1.1.1. *Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp*

Cyert & March (1992) quan điểm rằng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là mức độ đạt được mục tiêu của doanh nghiệp, thể hiện bằng lợi nhuận, tăng trưởng thị phần, doanh thu và các mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp.

Kaplan & Norton (1993) lại cho rằng hiệu quả kinh doanh được xác định hỗn hợp từ các chỉ số tài chính truyền thống thể hiện bằng các con số cụ thể và các nhân tố phi tài chính như sự hài lòng của khách hàng, nỗ lực học tập và phát triển của nhân viên.

Monica và cộng sự (2007) cho rằng có nhiều khái niệm và cách đo lường về kết quả và hiệu quả kinh doanh. Định nghĩa hay phương pháp đo lường nào được sử dụng là tùy thuộc vào mục tiêu, ý nghĩa của từng nghiên cứu.

1.1.1.2. *Đo lường kết quả kinh doanh*

Đã có nhiều công trình nghiên cứu khoa học trong và ngoài nước nghiên cứu kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ở các lĩnh vực hoạt động khác nhau, nhằm đo lường kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các nghiên cứu thường đề cập đến các chỉ tiêu đo lường thông qua thang đo đánh giá cảm nhận (*perceptual Assesment*); hoặc thang đo mục tiêu (*objective Assesment*). Keh và cộng sự (2007) cũng cho rằng có thể xem kết quả hoạt động kinh doanh là việc đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp đặt ra như tài chính, phát triển thị trường [71]. Tangen (2005) cho rằng kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường được xem là tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của

doanh nghiệp [95]. Baker (2000) cũng cho rằng, kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả đầu ra của các hoạt động của doanh nghiệp [52].

Ở khía cạnh kết quả hoạt động kinh doanh đánh giá bằng thang đo cảm nhận, Vankatraman và cộng sự (1987) đã xây dựng thang đo lường kết quả hoạt động kinh doanh dựa trên đánh giá cảm nhận của các lãnh đạo đầu ngành, lãnh đạo chủ chốt trong các bộ phận, hoặc các nhân viên tuyển đầu trong các phòng ban của doanh nghiệp BEP (business economic performance). Phương pháp đánh đo lường kết quả hoạt động kinh doanh này thông qua đánh giá các tiêu chí gồm (i) khả năng tăng trưởng doanh thu; (ii) khả năng tiết kiệm chi phí; (iii) khả năng sinh lời; (iv) khả năng mở rộng thị phần trong dài hạn của doanh nghiệp. Nghiên cứu thực nghiệm bằng cách xây dựng mô hình gồm ô hình 4 mảng (four cells dimension) [99]:

- Mảng thứ nhất gọi là đo lường mục tiêu gồm:

(i) Số liệu thứ cấp từ các báo cáo kinh doanh nội bộ doanh nghiệp như tăng trưởng doanh số (*sales growth*), khả năng sinh lời (*profitability*), khả năng sinh lời trong dài hạn (*long-term profitability*), khả năng tăng trưởng thị phần (*market-share growth*);

(ii) Số liệu thu thập từ nguồn bên ngoài gồm báo cáo ngành, đánh giá của các chuyên gia trong ngành, báo cáo định kỳ 10 năm.

- Mảng thứ hai gọi là đánh giá cảm nhận gồm:

(i) Đánh giá cảm nhận từ các nhân sự chủ chốt tham gia quản lý;

(ii) Đánh giá cảm nhận từ các nhà quản lý, các chuyên gia bên ngoài doanh nghiệp.

Mô hình thể hiện đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua 4 cách tiếp cận khác nhau. Tác giả sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khẳng định để kiểm định sự hội tụ hay phân kỳ mô hình 4 yếu tố trên.

Phát hiện của tác giả đã khẳng định rằng có sự hội tụ mạnh giữa hai phương pháp đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, đó là phương

pháp đánh giá dựa vào tiếp cận mục tiêu (objective Assessment) và phương pháp đánh giá dựa vào cảm nhận (perceptual assessment). Kế thừa bộ thang đo của Vankatraman và cộng sự (1987), nhiều tác giả sử dụng để đo lường kết quả hoạt động kinh doanh trong trường hợp nghiên cứu không tiếp cận để thu thập được dữ liệu kế toán như nghiên cứu của Murat và Fulya (2013).

Ngoài ra, đo lường kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thông qua kế thừa và phát triển từ bộ thang đo của Vankatraman và cộng sự (1987) còn nhiều nghiên cứu khác như nghiên cứu của Barney (1991); của Richard (2000); của Blazek (2008); và nghiên cứu của Liavigovas và cộng sự (2010) đã đo lường kết quả kinh doanh bằng các chỉ tiêu tài chính qua đánh giá cảm nhận bao gồm: đánh giá khả năng tăng trưởng doanh số bán hàng; (ii) đánh giá khả năng tăng trưởng lợi nhuận; (iii) đánh giá khả năng tăng trưởng thị phần; và (iv) đánh giá khả năng tiết kiệm chi phí.

Noraini và Nurul (2015) trong nghiên cứu của mình về đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tại Malaysia cũng đã sử dụng phương pháp tiếp cận chủ quan hay các chỉ tiêu đo lường phi tài chính về kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Các tác giả đã tiếp cận qua nhận thức của chủ sở hữu / người quản lý thông qua các câu trả lời trong bảng câu hỏi đã được tính đến để đo lường kết quả kinh doanh. Chủ sở hữu / người quản lý được yêu cầu nêu tiêu chí hoạt động của công ty họ, đặc biệt là về khả năng sinh lời. Đây phương pháp tiếp cận đã được sử dụng thay vì các biện pháp tài chính vì tính sẵn có để lấy dữ liệu [80].

Nguyễn Thanh Tú (2022) cũng đã sử dụng phương pháp đánh giá dựa vào cảm nhận để đo lường kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp Đồng bằng sông Cửu Long bao gồm các thang đo doanh thu của doanh nghiệp đạt được, khả năng tiết kiệm chi phí, khả năng sinh lời trong dài hạn, khả năng sinh lời của doanh nghiệp và khả năng tăng trưởng thị trường trong dài hạn để nghiên cứu về ảnh hưởng của sáng tạo của nhân viên đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp [39].

Các nghiên cứu tiếp cận đo lường kết quả hoạt động kinh doanh theo thang đo đánh giá cảm nhận hoặc thang đo lường theo chỉ số mục tiêu được liệt kê chi tiết như bảng 1.1.

Bảng 1.1: Bảng thống kê các nghiên cứu sử dụng thang đo đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

STT	Nguồn	Thang đo sử dụng
1	Vankatraman và cộng sự (1987); Murat, Nilgün và Fulya (2013); Noraini và Nurul (2015) Lê Thị Thu Hà (2018), Nguyễn Thanh Tú (2022)	Thang đo theo đánh giá cảm nhận BEP
2	Keh và cộng sự (2007); Tangen (2005); Noraini và Nurul (2015); Lê Thị Thu Hà (2018)	ROA, RoS, RoE và chỉ số Tobin's Q

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

1.1.2. Các nghiên cứu chung về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong những năm gần đây đã có khá nhiều những nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh cũng như hiệu quả kinh doanh của các DNNVV cả trong và ngoài nước. Phần lớn các nghiên cứu cũng đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Nghiên cứu gần đây của Hương Dang Mai và cộng sự (2022) đã đánh giá chuyên sâu các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV ở Việt Nam với mẫu nghiên cứu 400 DNNVV Việt Nam bằng phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM). Các tác giả đã chứng minh rằng có 10 nhân tố được tổng hợp từ việc

xem xét các tài liệu nghiên cứu và điều kiện thực tế ở Việt Nam có ảnh hưởng tới sự phát triển của các DNNVV đó là trình độ công nghệ sản xuất, chính sách của chính phủ, nguyên liệu thô, lao động, năng lực quản lý, chính sách hỗ trợ địa phương, tiếp cận tài chính, trách nhiệm xã hội của DN, định hướng tăng trưởng xanh và dịch bệnh toàn cầu, trong đó trình độ công nghệ sản xuất và tiếp cận tài chính có ảnh hưởng lớn nhất đến kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Việt Nam [66].

Nghiên cứu của Tan Le Trinh (2019) đối với các DNNVV tại Đà Nẵng thì chỉ ra rằng các yếu tố như chính sách của chính phủ, vốn tài chính, yếu tố văn hóa, yếu tố xã hội và vốn con người ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV, đặc biệt là các DN mới khởi nghiệp. Trong nghiên cứu này, tác giả đã sử dụng mô hình SEM dựa trên một mẫu ngẫu nhiên gồm 320 DNNVV tại Đà Nẵng, Việt Nam, được thu thập từ tháng 6 năm 2018 đến tháng 8 năm 2018. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng chính sách của chính phủ, vốn tài chính, yếu tố văn hóa, yếu tố xã hội và vốn con người đều có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV được khảo sát, trong đó chính sách của chính phủ và nguồn nhân lực là có ảnh hưởng lớn nhất, tiếp theo là vấn đề tài chính và các yếu tố về văn hoá và xã hội [94].

Tại tỉnh Bến Tre, có nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019) với 313 số liệu sơ cấp được thu thập từ các DNNVV trên địa bàn thành phố, cũng đã sử dụng phương pháp hồi quy đa biến trong phân tích mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả kinh doanh của các DNNVV, các tác giả đã chỉ ra rằng có 6 nhân tố có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DN trên địa bàn, bao gồm: Đặc điểm DN, đặc điểm chủ DN, vốn, mối quan hệ xã hội, chính sách hỗ trợ, hoạt động đổi mới [12].

Một nghiên cứu khác của Nguyễn Văn Thích (2018) cũng đã khẳng định có bảy nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Thành phố

Hồ Chí Minh, bao gồm: nguồn lực công nghệ, kỹ năng quản lý, sản phẩm và dịch vụ, chiến lược marketing, cách thức hợp tác và kinh doanh, tài nguyên tài chính và môi trường bên ngoài. Nghiên cứu đã đưa ra bảy giả thuyết để tìm ra các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Thành phố Hồ Chí Minh. Toàn bộ các giả thuyết đã được kiểm định thành công và được chấp nhận với công cụ sử dụng là phần mềm MINITAB. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy cả bảy nhân tố được lựa chọn đều có những tác động tích cực đáng kể đến kết quả kinh doanh của DNNVV tại Thành phố Hồ Chí Minh [32].

Cùng thời gian đó, nghiên cứu của Omer (2018) về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Omdurman- Sudan đã xem xét đến 8 yếu tố, trong đó các yếu tố: đặc điểm của DN, môi trường bên ngoài (cạnh tranh), khách hàng và thị trường, cách thức kinh doanh và hợp tác, nguồn lực và yếu tố tài chính có ảnh hưởng cùng chiều đáng kể đến kết quả kinh doanh của các DNNVV. Trong khi đó các yếu tố về bí quyết quản lý, sản phẩm và dịch vụ, và chiến lược được phát hiện là không có ảnh hưởng đáng kể đến kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Omdurman-Sudan [84].

Tác giả Phạm Thu Hương (2017) trong nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của DNNVV trên địa bàn thành phố Hà Nội thì đã đưa ra một số khuyến nghị nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của DN, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DN này trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, đó là: Nâng cao năng lực tổ chức quản lý DN, nâng cao năng lực marketing, nâng cao năng lực tài chính, nâng cao năng lực đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực tổ chức dịch vụ và tạo lập các mối quan hệ. Một số khuyến nghị là: Xây dựng và ban hành luật hỗ trợ DNNVV; hỗ trợ các DNNVV tiếp cận các nguồn vốn; hỗ trợ DNNVV xúc tiến, mở rộng thị trường; hỗ trợ các DNNVV nâng cao năng lực công nghệ [11].

Một nghiên cứu khác về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả và hiệu quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Bạc Liêu của nhóm tác giả Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015) đã tiến hành khảo sát với cỡ mẫu là 113 DNNVV trên địa bàn, sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả, phân tích hồi quy tuyến tính đa biến để xác định, phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh. Trong mô hình hồi quy, biến phụ thuộc là ROS (tỷ suất lợi nhuận/doanh thu của DN), các biến độc lập bao gồm: Giới tính, trình độ học vấn, kinh nghiệm, mối quan hệ xã hội, loại hình, lĩnh vực, quy mô, tuổi DN, tốc độ tăng doanh thu, và chính sách hỗ trợ. Kết quả nghiên cứu cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV tại tỉnh Bạc Liêu được hình thành từ mối tương quan với các nhân tố như: tiếp cận chính sách hỗ trợ, kinh nghiệm của chủ DN, giới tính, trình độ học vấn, quy mô, mối quan hệ xã hội, tuổi DN và loại hình DN [29].

Nurul và Noraini (2015) cũng đã nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của các DNNVV trong các ngành dịch vụ ở Malaysia bằng cách sử dụng phương pháp mô hình hóa phương trình cấu trúc bình phương nhỏ nhất từng phần (SEM-PLS). Dựa trên dữ liệu thu thập từ 400 DNNVV trong lĩnh vực dịch vụ của Malaysia, kết quả cho thấy có những mối quan hệ cùng chiều giữa quản lý nguồn nhân lực (HRM), định hướng thị trường (MO) cũng như truyền thông và công nghệ thông tin (ICT) đối với hiệu quả hoạt động của các DNNVV, ngược lại, có mối quan hệ ngược chiều giữa định hướng doanh nhân (EO) đối với kết quả hoạt động của các DNNVV. Kết quả cũng chỉ ra rằng quản lý nguồn nhân lực và định hướng thị trường là yếu tố ảnh hưởng cao nhất trong các yếu tố quyết định đến hiệu quả kinh doanh của các DNNVV. Do đó, các tác giả gợi ý rằng đối với lập kế hoạch trong tương lai, chủ sở hữu hoặc nhà quản lý DNNVV có thể đi sâu vào hai khía cạnh này để phát triển hơn nữa tiềm năng kinh doanh của họ [83].

Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013) trong phân tích các yếu tố tác động đến kết quả sản xuất được đo lường bằng lợi nhuận gộp của các DNNVV, các tác giả đã sử dụng số liệu điều tra các DNNVV trong các năm 2005, 2007, 2009 và 2011, với số mẫu trung bình là 2.500 DNNVV (Bộ số liệu này bao gồm các chỉ số của DN, đặc biệt là các chỉ số liên quan đến đổi mới, chi phí và doanh thu). Trong mô hình nghiên cứu, các tác giả đã xác định 6 nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV gồm: Đặc điểm chủ DN, đặc điểm lao động, cơ sở hạ tầng, mạng lưới liên kết, hoạt động đổi mới và vốn có tác động đến kết quả sản xuất kinh doanh của DN [23].

Một nghiên cứu khác tại Malaysia của Abdul và Ahmad (2013) khi nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng tới sự thành công của các DNNVV đã chỉ ra rằng các yếu tố ảnh hưởng được phân loại thành các yếu tố tài chính và phi tài chính, bao gồm sự hài lòng của khách hàng, chất lượng dịch vụ, kinh nghiệm của chủ DN, sự mở rộng kinh doanh, đối thủ cạnh tranh, khả năng giải quyết vấn đề của lãnh đạo DN, dòng tiền và doanh thu. Xét về các yếu tố phi tài chính, khách hàng và sự hài lòng của khách hàng là những yếu tố quan trọng nhất góp phần vào sự thành công trong kinh doanh. Trong khi đó các yếu tố tài chính như dòng tiền và doanh thu là cần thiết để điều hành một DN cũng như để đảm bảo sự tồn tại lâu dài của nó. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng các yếu tố quyết định tài chính là những nguyên nhân được nhắc đến nhiều nhất của kết quả kinh doanh của DN [45].

Mai Văn Nam và Nguyễn Quốc Nghi (2011), với mục tiêu xác định các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV ở thành phố Cần Thơ, đã đưa ra mô hình nghiên cứu bao gồm 5 biến độc lập là: Chính sách hỗ trợ, đặc điểm chủ DN, đặc điểm DN, mối quan hệ xã hội và tốc độ tăng doanh thu. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhân tố mức độ tiếp cận chính sách hỗ trợ của Chính phủ, trình độ học vấn của chủ DN, quy mô DN,

các mối quan hệ xã hội của DN và tốc độ tăng doanh thu ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV ở thành phố Cần Thơ [24].

Tại Thái Lan, nghiên cứu của Chuthamas và cộng sự (2011) đối với các DNNVV cũng đã xác định các yếu tố đang ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở Thái Lan bao gồm 8 yếu tố, gồm đặc điểm DNNVV, bí quyết quản lý, sản phẩm và dịch vụ, khách hàng và thị trường, cách thức kinh doanh và hợp tác, nguồn lực và tài chính, Chiến lược, và môi trường bên ngoài. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy các yếu tố ảnh hưởng quan trọng nhất đến sự thành công trong kinh doanh của các DNNVV ở Thái Lan là đặc điểm của DNNVV, khách hàng và thị trường, cách thức kinh doanh, nguồn lực và tài chính, và bên ngoài môi trường [55].

1.2. CÁC NGHIÊN CỨU VỀ TỪNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.2.1. Nghiên cứu về ảnh hưởng của trình độ công nghệ đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Mối quan hệ tích cực giữa trình độ công nghệ và đến kết quả kinh doanh của DNNVV đã được khẳng định ở rất nhiều nghiên cứu cả ở trong và ngoài nước. Các nghiên cứu tại Việt Nam đã được kể đến ở trên khẳng định trình độ công nghệ của DNNVV càng phát triển thì kết quả kinh doanh của DN càng được thúc đẩy như nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017). Trên thế giới, nghiên cứu của Sikandar và cộng sự (2020) về các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của DNNVV với vai trò trung gian của việc áp dụng phương tiện truyền thông xã hội đã chỉ ra rằng đối với điều tra thực nghiệm 423 phản hồi thông qua mô hình phương trình cấu trúc kết quả nghiên cứu cho thấy công nghệ, tổ chức hoạt động của DN và môi trường đóng những vai trò quan trọng đối với kết quả kinh doanh của DNNVV. Quan trọng hơn, việc sử dụng mạng xã hội đã trở thành trung gian tích cực trong mối quan hệ giữa công nghệ, tổ chức, môi trường và

hiệu quả hoạt động của DNNVV. Nghiên cứu cũng giúp các tổ chức nhận ra lợi ích của việc sử dụng phương tiện truyền thông xã hội và chỉ rõ cơ sở lý luận đằng sau một tổ chức đầu tư vào mạng xã hội [92].

Một số công trình nghiên cứu khác cũng đã chỉ ra, đổi mới công nghệ đã tác động đến phát triển DNNVV như: (1) Tăng năng suất lao động; (2) Hạ thấp chi phí sản xuất, kinh doanh, qua đó hạ giá thành sản phẩm, dịch vụ; (3) Nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú và khắt khe của người tiêu dùng trên thị trường; và (4) Nâng cao năng lực cạnh tranh của DN (Vũ Tiến Lộc, 2016); (Đặng Thị Mai Hương và cộng sự, 2021); (Nguyễn Văn Thích, 2018); (Phạm Thu Hương, 2017); (Javed và cộng sự, 2011).

Asta và Rimantas (2014) trong nghiên cứu về ảnh hưởng của công nghệ thông tin và truyền thông đến hiệu quả của các DNNVV (ICT impact on SMEs performance) cũng đã khẳng định rằng công nghệ thông tin và truyền thông tác động đến việc hoàn thiện giao tiếp bên ngoài và bên trong DNNVV. Để đạt được kết quả sản xuất kinh doanh tốt nhất, điều quan trọng là phải gắn kết đầu tư công nghệ thông tin và truyền thông với năng lực nội bộ và các quy trình tổ chức của DN [49].

Phát triển công nghệ trong doanh nghiệp nhìn ở góc độ của hoạt động nghiên cứu và phát triển có nghiên cứu của Nguyễn Trường Sơn và Nguyễn Thị Hạnh (2011), các tác giả đã sử dụng mô hình phân tích bao dữ liệu (DEA) với mẫu nghiên cứu bao gồm 40 DN sản xuất và xuất khẩu đồ gỗ ở Bình Định. Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) giúp cho DN hỗ trợ, mở rộng hoạt động kinh doanh hiện tại, phát triển hoạt động kinh doanh mới, cải thiện vị thế cạnh tranh, tăng thị phần và tăng doanh số cho doanh nghiệp [28].

1.2.2. Nghiên cứu về ảnh hưởng của nguồn nhân lực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngoài yếu tố công nghệ thì lao động và vốn là hai nguồn lực quan trọng của một quá trình sản xuất, quyết định kết quả đầu ra của quá trình sản xuất ấy. Chất lượng nguồn nhân lực luôn là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, chất lượng nguồn nhân lực được bao hàm cả trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng làm việc, đạo đức nghề nghiệp,.. Ở góc độ thực nghiệm cũng đã có rất nhiều nghiên cứu khẳng định mối quan hệ tích cực giữa chất lượng nguồn nhân lực và kết quả kinh doanh của DN. Tại Việt Nam, các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệu và cộng sự (2019), Phạm Thu Hương (2017), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) đã khẳng định rằng chất lượng nguồn nhân lực là yếu tố quyết định đầu ra của sản phẩm, dịch vụ, từ đó tác động đến kết quả kinh doanh, trình độ và kỹ năng của người lao động luôn là yếu tố thúc đẩy sự thành công của doanh nghiệp. Mối quan hệ này cũng được khẳng định bởi các nghiên cứu trên thế đã được kể ở trên như nghiên cứu của Omer (2018), nghiên cứu của Noraini và Nurul (2015), nghiên cứu Chuthamas và cộng sự (2011), hay nghiên cứu của Javed và cộng sự (2011). Các nghiên cứu này đã kết luận rằng lao động là một đầu vào quan trọng của quá trình sản xuất, khi lao động trong DN có trình độ tay nghề tốt và kỹ năng xử lý công việc hiệu quả sẽ là yếu tố thúc đẩy DN nâng cao kết quả kinh doanh.

1.2.3. Nghiên cứu về ảnh hưởng của nguồn lực tài chính đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Liên quan đến mối quan hệ giữa nguồn vốn và kết quả kinh doanh của DNNVV cũng đã có rất nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước kết luận rằng khi nguồn lực tài chính của DN càng mạnh, DN có nhiều cơ hội tiếp cận với

nguồn vốn thì DN sẽ phối kết hợp các đầu vào một cách hiệu quả hơn, từ đó nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh, điển hình cho các nghiên cứu về mối quan hệ giữa nguồn lực tài chính và kết quả kinh doanh của DNNVV ở Việt Nam đã kể đến ở trên như nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), nghiên cứu của Tan Le Trinh (2019), trên thế giới, các nghiên cứu trước đó của Omer (2018), Noraini và Nurul (2015), Chuthamas và cộng sự (2011) cũng đã khẳng định rằng nguồn lực tài chính là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới hiệu quả và kết quả kinh doanh của DNNVV.

Ở một khía cạnh khác, nghiên cứu của Võ Văn Dứt, Trần Quế Anh và Phạm Bích Ngọc (2017) về ảnh hưởng của nguồn lực doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV tại Việt Nam đã chỉ ra rằng tỷ lệ vay nợ của doanh nghiệp càng cao càng thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của DNNVV bởi việc tiếp cận vốn vay đúng lúc sẽ góp phần đáng kể khắc phục những khó khăn trở ngại trong sản xuất và doanh nghiệp có tỷ lệ vay nợ cao sẽ có nhiều động lực để sản xuất hơn [7].

Tăng Mậu Huê (2012) tiến hành nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng tới tiếp cận vốn và hiệu quả kinh doanh của DNNVV tại Cần Thơ sử dụng phương pháp thống kê mô tả và hồi quy tuyến tính lại chỉ ra rằng việc tiếp cận vốn vay của DNNVV chưa nhận được sự tin tưởng từ các tổ chức cung ứng vốn, kết quả là các yếu tố quy mô, hiệu suất tài sản cố định, tỷ lệ nợ ngắn hạn và tiếp thị quảng cáo có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các DNNVV [13].

Một số nghiên cứu khác cũng đã khẳng định dù đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của kinh tế - xã hội nhưng các DNNVV vẫn phải đối diện với không ít khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng, từ đó ảnh hưởng tới quá trình sản xuất kinh doanh. Hầu hết các nghiên cứu đã chỉ ra nguyên nhân khiến loại hình doanh nghiệp này khó khăn trong tiếp cận vốn

ngân hàng bởi: Thiếu tài sản thế chấp; khả năng tài chính yếu, thiếu minh bạch trong lập báo cáo tài chính... Đây là những nguyên nhân làm hạn chế khả năng sản xuất kinh doanh của DNNVV, nhất là trong thời kỳ nền kinh tế khó khăn bởi dịch bệnh (Bùi Huy Trung và Mai Hương Giang, 2021), (Nguyễn Đào Ngọc Ánh, 2020), (Nghiêm Xuân Thanh, 2019).

1.2.4. Nghiên cứu về ảnh hưởng của khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên thế giới cũng như ở Việt Nam đã có rất nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng trình độ của chủ DN là yếu tố quan trọng tác động tích cực đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của DNNVV, nhìn chung các nghiên cứu đều kết luận rằng khi chủ DN có trình độ học vấn càng cao, khả năng tiếp cận các phương thức khoa học quản lý hiện đại, khả năng làm chủ và tạo dựng mối quan hệ tốt sẽ giúp công ty phát triển tốt hơn, có nhiều đơn đặt hàng hơn, và kết quả kinh doanh cũng cải thiện hơn rất nhiều (Đặng Thị Mai Hương và cộng sự, 2021), (Nguyễn Văn Thích, 2018), (Phạm Thu Hương, 2017), (Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân, 2015), Trên thế giới cũng đã có nhiều nghiên cứu khẳng định mối quan hệ cùng chiều giữa khả năng quản lý điều hành của chủ doanh nghiệp và kết quả kinh doanh của DNNVV như nghiên cứu của Noraini và Nurul (2015), Abdul và Ahmad (2013), Chuthamas và cộng sự (2011), Javed và cộng sự (2011).

Khi xét nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV theo loại hình DN, phải kể đến nghiên cứu của Hồ Xuân Tiến (2019) về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DN cổ phần hoá tại Việt Nam. Trong nghiên cứu này, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng kết hợp với nghiên cứu định tính để khám phá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DN cổ phần hóa tại Việt Nam. Bằng việc đo

lượng kết quả kinh doanh theo mức độ cảm nhận (Subjective performance), kết quả nghiên cứu cho thấy có ba mối quan hệ có ý nghĩa thống kê, bao gồm sự thay đổi cấu trúc chủ sở hữu tác động tích cực đến tinh thần làm chủ DN; tinh thần làm chủ DN tác động tích cực đến kết quả kinh doanh; tinh thần làm chủ DN tác động tích cực đến kỳ vọng hội nhập [35].

Tại Thái Lan, Kritsadee và cộng sự (2016) đã nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở 5 tỉnh biên giới phía Nam Thái Lan. Nghiên cứu này cho thấy các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV ở 5 tỉnh biên giới phía Nam theo thứ tự từ cao nhất đến thấp nhất lần lượt là: tính chủ động và các mối quan hệ, chấp nhận rủi ro và định hướng học tập. Tính chủ động, liên quan đến việc tạo ra sự khác biệt trên thị trường và ý định trở thành người dẫn đầu thị trường bằng cách gia tăng giá trị cho hoạt động kinh doanh hiện tại cũng như cải tiến hoặc sửa đổi hoạt động kinh doanh hiện tại nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Các mối quan hệ của DN không có tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh, nhưng nó ảnh hưởng gián tiếp đến kết quả kinh doanh bởi các mối quan hệ của nó với tính chủ động và chấp nhận rủi ro. Việc chấp nhận rủi ro không có tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh nhưng có tác động gián tiếp do mối quan hệ của nó với tính chủ động và định hướng học tập [72]. Phát hiện này phù hợp với các nghiên cứu của Ma'atoofi và Tajeddini (2010) và nghiên cứu của Rhee và cộng sự (2010) cho thấy tính chấp nhận rủi ro của doanh nhân có mối tương quan thuận với sự nhiệt tình học hỏi của doanh nhân. Học tập là tìm kiếm và chia sẻ kiến thức cũng như chuyên gia kiến thức đó trong tổ chức nhằm xây dựng tính đổi mới (Calantone và cộng sự, 2002; Damanpour, 1991; Siguaw và cộng sự, 2006). Các DNNVV nên nhấn mạnh việc học và nên cởi mở tâm trí để học hỏi những điều mới thông qua các hoạt động khác nhau như khảo sát thị trường, quan sát và lắng nghe ý kiến của khách hàng và đào tạo.

1.2.5. Nghiên cứu về ảnh hưởng của chiến lược marketing đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các nghiên cứu về mối quan hệ giữa hoạt động marketing và kết quả hoạt động kinh doanh của DN chủ yếu nhấn mạnh tác động của đầu tư vào các hoạt động tiếp thị sẽ góp phần thúc đẩy mạnh mẽ doanh thu của DN như nghiên cứu của Graham & Frankenberger (2011), nghiên cứu này kết luận rằng quảng cáo và chi khuyến mãi các khoản đầu tư đóng góp vào thu nhập hiện tại và tương lai [63]. Bên cạnh đó, Joshi và Hanssens (2010) đã chỉ ra rằng chi quảng cáo ảnh hưởng tích cực đến giá trị thị trường của các công ty và phản ứng của các nhà đầu tư ngoài doanh thu và lợi nhuận dự kiến tăng. Quảng cáo chi tiêu có tác động tích cực đến số lượng các nhà đầu tư và tính thanh khoản của cổ phiếu phổ thông của một công ty (Grullon và cộng sự, 2004). Nghiên cứu của Graham và cộng sự (2005) thì cho rằng cả lĩnh vực tiếp thị và quản lý chiến lược, đều có tác động đến kết quả hoạt động. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng các nguồn lực tiếp thị tác động gián tiếp đến hoạt động tài chính thông qua việc tạo ra sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng và xây dựng hiệu suất thị trường vượt trội, từ đó nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong những năm gần đây, nghiên cứu của Mansour (2021) về tác động của tiếp thị kỹ thuật số đối với hiệu quả kinh doanh của các công ty và DN trong thời gian xảy ra đại dịch covid 19 cũng đã chỉ ra rằng tiếp thị kỹ thuật số trở thành kênh tiếp thị tốt nhất cho nhiều công ty. COVID 19 đã làm cho tiếp thị kỹ thuật số trở thành lựa chọn duy nhất cho hầu hết các DN để tiếp thị sản phẩm và dịch vụ của họ khi du lịch, hòa nhạc, các DN làm tốt các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số không những giảm chi phí sản xuất, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh mà còn giúp DN của mình duy trì được sự phát triển, vượt qua đại dịch [76].

Các nghiên cứu đã được kể đến ở trên cũng đã khẳng định mối quan hệ cùng chiều giữa một chiến lược Marketing tốt đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của DNNVV như nghiên cứu của Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Võ Văn Dứt, Trần Quế Anh và Phạm Bích Ngọc (2017).

1.2.6. Nghiên cứu về ảnh hưởng của khả năng chuyển đổi số đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nhiều nghiên cứu đã chứng minh mối quan hệ giữa chuyển đổi số và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp từ cả góc độ hiệu quả tài chính và quy trình hoạt động. Chuyển đổi số doanh nghiệp có tác động tích cực đến hiệu suất doanh nghiệp (Hu, 2020). Tác động tích cực của chuyển đổi số đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thể hiện rõ hơn ở các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp trưởng thành và doanh nghiệp thương mại dịch vụ [65]. Tuy nhiên đối với doanh nghiệp nhỏ thì hiệu quả có nhưng chưa thực sự đột phá (Li, Liu và Shao, 2021). Scott và cộng sự (2017) đã tìm thấy tác động tích cực trực tiếp của việc áp dụng công nghệ trong lĩnh vực tài chính đối với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp [89]. Guo và Xu (2021) phát hiện ra rằng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi chuyển đổi kỹ thuật số nhiều hơn là hiệu quả tài chính. Chen và cộng sự (2016) cũng đã sử dụng quan điểm dựa trên nguồn lực trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành dệt may và chứng minh tác động tích cực của chuyển đổi số đối với kết quả kinh doanh của các DNNVV [54]. Teng và cộng sự (2022) cũng đã chỉ ra rằng đối với các DNNVV, tập trung đầu tư vào công nghệ số, kỹ năng số của nhân viên và chiến lược chuyển đổi số là ba yếu tố chính có lợi cho chuyển đổi số, do đó giúp nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp [96].

Ở Việt Nam, Vũ Minh Khương (2019) đã nghiên cứu tác động của chuyển đổi số tới kết quả sản xuất - kinh doanh của 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. Kết quả nghiên cứu của ông cũng đã chỉ ra rằng các doanh nghiệp

lớn tích cực chuyển đổi số không những giúp mang lại lợi nhuận tăng thêm cho chính doanh nghiệp mình mà còn đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng của GDP của đất nước [17]. Một nghiên cứu khác của Nguyễn Thị Kim Ánh (2022) cũng khẳng định, chuyển đổi số là yếu tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của DNNVV, đặc biệt trong giai đoạn nền kinh tế đang chịu tác động nặng nề từ đại dịch covid 19 [2].

1.2.7. Nghiên cứu về ảnh hưởng của quản lý nhà nước đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Vai trò của quản lý nhà nước mà đại diện là các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của Nhà nước, đặc biệt đối với khu vực DNNVV không chỉ được khẳng định trong các thông tư, nghị định của Chính phủ mà đã được chứng minh bằng kết quả thực nghiệm của các nghiên cứu không chỉ ở Việt Nam mà cả trên thế giới. Chính sách pháp luật về hỗ trợ DNNVV đóng vai trò quan trọng, tạo hành lang pháp lý vững chắc, đặt nền móng cho sự thành công và phát triển của các DNNVV (Đặng Thị Mai Hương và cộng sự, 2021), (Tan Le Trinh, 2019), (Phước Minh Hiệp và cộng sự, 2019).

Kết quả nghiên cứu của Phan Thị Minh Lý (2011), Đặng Nguyên Hùng (2016) cũng đều cho rằng chính sách của địa phương có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động kinh doanh của DN. Theo Đặng Nguyên Hùng (2016) chính sách vĩ mô của Chính phủ (Nhà nước) ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của DNNVV, kết luận này đồng quan điểm với Phan Đình Khôi và cộng sự (2008). Bên cạnh đó, Mai Văn Nam và Nguyễn Quốc Nghi (2011) một lần nữa đã chứng minh mức độ tiếp cận các chính sách hỗ trợ Chính phủ ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của DN. Nghiên cứu này cũng cho rằng số hình thức hỗ trợ của nhà nước mà DN đã từng được tiếp nhận có ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của DN, cho thấy mức độ quan trọng của yếu tố này đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DN là rất lớn [24].

Một nghiên cứu khác của tác giả Nguyen Van Thanh và Winai (2018) về

tác động của các chính sách của chính phủ đối với phát triển DNNVV: trường hợp của Việt Nam bằng cách khảo sát 500 lãnh đạo DN. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng có 13 chính sách hỗ trợ của chính phủ thì có 7 chính sách trong các lĩnh vực đường, điện, viễn thông, Internet, thuế giảm khấu trừ, cho vay và quyền tài sản là có tác động tích cực đến kết quả và hiệu quả hoạt động của các DNNVV. Tất cả các chính sách được đề xuất đều có mối quan hệ từ trung bình đến yếu với hiệu quả hoạt động của DN. Các kết quả nghiên cứu cung cấp cái nhìn sâu sắc cho các nhà hoạch định chính sách và chính quyền trung ương và địa phương về việc đưa hiệu quả của các chính sách và thực tế hoạt động của các DNNVV ở Việt Nam [97]. Tại Indonesia, nghiên cứu của Yudha và cộng sự (2017) về vai trò của chính quyền địa phương trong phát triển các DNNVV cũng cho thấy sự hỗ trợ của chính phủ và mạng xã hội có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các DNNVV [101].

Nghiên cứu của Nguyễn Trường Sơn (2014) về phát triển DNNVV ở Việt Nam thì đi sâu phân tích, giải quyết các vấn đề đặc thù của DNNVV Việt Nam trong bối cảnh hội nhập, từ đó đưa ra một số giải pháp nâng cao năng lực Nhà nước trong việc hỗ trợ sự phát triển các DNNVV, bao gồm: Hoàn thiện môi trường hành chính, pháp lý thuận lợi cho các hoạt động kinh tế; hoàn thiện cơ chế, chính sách quản lý nhà nước đối với DNNVV; hoàn thiện tổ chức bộ máy quản lý nhà nước đối với các DNNVV; nâng cao nhận thức, kiến thức cho công chức làm nhiệm vụ quản lý nhà nước đối với các DNNVV; tăng cường sự lãnh đạo và kiểm tra của Đảng và tổ chức công đoàn đối với công tác quản lý nhà nước về DN; tăng cường sự giám sát, phản biện của các tổ chức chính trị - xã hội đối với cơ quan nhà nước quản lý DNNVV; cải cách phương thức và nội dung hỗ trợ DNNVV [28].

Nghiên cứu của Phan Thị Minh Lý (2011), về phân tích tác động của các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các DNNVV ở Thừa Thiên Huế đã chỉ ra rằng, ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV bao

gồm 16 yếu tố tác động đó là: (i) chính sách của Nhà nước hỗ trợ, (ii) hệ thống pháp luật, (iii) chính sách thuế, (iv) chính sách lãi suất, (v) chính sách của địa phương, (vi) thủ tục hành chính, (vii) hỗ trợ từ Hội DN, (viii) tiếp cận các tổ chức tín dụng, (ix) thủ tục thuê đất, (x) tiếp cận thị trường vốn, (xi) hạ tầng cơ sở, (xii) thủ tục vay vốn, (xiii) trang thiết bị, (xiv) thông tin thị trường, (xv) tiếp thị và (xvi) trình độ lao động [19].

Ngoài những nghiên cứu trên, tại Việt Nam cũng đã có nhiều nghiên cứu khác về QLNN nói chung, trong đó có đề cập đến việc địa phương ban hành các chính sách hỗ trợ DNNVV phát triển, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh như nghiên cứu của Nguyễn Thị Ngọc Tuyết (2013) về QLNN đối với DNNVV trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Luận văn đã hệ thống hóa các vấn đề lý luận chung về DNNVV. Thông qua thực trạng hoạt động của các DNVVN, luận văn đã tập trung phân tích, đánh giá sự quản lý của nhà nước đối với DNVVN trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu lý luận và thực tiễn, luận văn đã đề xuất phương hướng và một số giải pháp nhằm tiếp tục đẩy mạnh sự quản lý có hiệu quả của nhà nước đối với loại hình doanh nghiệp này. Trong nghiên cứu của Đặng Thị Hương (2015) về đào tạo cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam đáp ứng yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế, tác giả đã hệ thống hóa, bổ sung và phát triển những vấn đề lý luận liên quan đến đào tạo cán bộ quản lý trong DNNVV ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu, rộng. Cụ thể, tác giả đã xác định và làm rõ các đặc điểm về nội dung đào tạo, phương pháp đào tạo, tổ chức đào tạo cán bộ quản lý trong DNNVV đáp ứng các yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế. Luận án tiến sĩ: “Quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam” của tác giả Nguyễn Thị Ngân (2016) đã nghiên cứu nhằm đưa ra những phương hướng và giải pháp cụ thể hướng tới đổi mới QLNN đối với DNNVV ở Việt Nam. Mục đích cụ thể của luận án là làm rõ lý thuyết về QLNN đối với DNNVV; thực trạng QLNN đối với DNNVV ở Việt Nam và đề xuất giải pháp

đề đổi mới QLNN đối với DNNVV ở Việt Nam trong thời gian tới. Bên cạnh đó, luận án tiến sĩ “Phát huy vai trò của nhà nước trong phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam” của tác giả Lê Quang Mạnh (2011) và sách chuyên khảo “Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay” của Nguyễn Trường Sơn (2014) cũng đã tập trung nghiên cứu, phân tích, đánh giá tác động của các chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô của Chính phủ đến sự phát triển của DNNVV, vai trò của Nhà nước trong phát triển DNNVV.

1.2.8. Các nghiên cứu về ảnh hưởng của các nhân tố khác đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngoài các nhân tố được nêu ở trên, cũng có một số nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước đã đề cập đến ảnh hưởng của một số nhân tố khác có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV như hồi lộ, tham nhũng. Các nghiên cứu về các mối quan hệ này phải kể đến như nghiên cứu của tác giả Toan Ngoc Nguyen (2020) về ảnh hưởng của hồi lộ tới kết quả kinh doanh của DNNVV ở Việt Nam, với bộ số liệu điều tra từ 2013 đến 2015, từ các DNNVV Việt Nam tại 9 tỉnh, bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng, và Long An, dựa trên các cuộc phỏng vấn trực tiếp với người quản lý công ty. Qua phân tích kết quả hồi quy, tác giả đã chỉ ra rằng hiệu quả hoạt động của công ty bị ảnh hưởng đáng kể bởi quy mô công ty, tuổi của công ty và hành vi hồi lộ của công ty. Các công ty lớn hơn có nhiều khả năng tăng trưởng nhanh hơn song tuổi của công ty có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của công ty. Đặc biệt, tác giả cũng đã chỉ ra rằng hồi lộ cản trở đáng kể đến tăng trưởng doanh thu của DN và tăng năng suất lao động. Việc phân tích phương sai cho thấy ảnh hưởng của hồi lộ đối với hoạt động của DN có thể khác nhau tùy theo mục đích hồi lộ [98].

Nur và Jakee (2019) cũng xem xét lại các giả thuyết tham nhũng bôi trơn hoặc cản trở bánh xe thương mại bằng cách sử dụng dữ liệu vi mô. Họ phát hiện ra rằng các tác động của tham nhũng khác nhau theo loại tham nhũng. Hầu hết các loại tham nhũng đều cản trở công ty tăng trưởng trong khi những người

khác có thể tạo điều kiện cho nó [82].

Một nghiên cứu khác về mối quan hệ giữa hối lộ và kết quả kinh doanh của DNNVV của Mendoza, Lim và Lopez (2015) tại Philippines, với dữ liệu của 2000 DN vi mô, nhỏ và vừa tại hơn ba mươi thành phố ở Philippines. Trong nghiên cứu này, các tác giả đã chỉ ra rằng hối lộ có tác động tích cực đến hoạt động của một số công ty, đặc biệt là những công ty chịu ảnh hưởng của băng đò [77]. Người ta cũng lập luận rằng một mối quan hệ với các quan chức nhà nước có thể giúp tăng cường kết quả kinh doanh của công ty (Fisman, 2001; Park và Lue, 2001; Peng và Luo, 2000).

Ở một khía cạnh khác, một số nghiên cứu lại chỉ ra rằng hối lộ có cản trở hay thúc đẩy tăng trưởng hay không phụ thuộc vào một số yếu tố, chẳng hạn như đặc điểm của công ty, các loại hối lộ, hoặc môi trường mà các công ty hoạt động. Ví dụ, Zhou và Peng (2012) đã khám phá một mẫu lớn, xuyên quốc gia gồm 2.686 công ty và nhận thấy rằng hối lộ gây tổn hại sự tăng trưởng của các DNNVV nhưng không phải là các DN lớn. Các công ty nhỏ có thể dễ bị hối lộ hơn vì khả năng thương lượng yếu hơn khi đối mặt với công chúng tham nhũng từ các quan chức (Young, Ahlstrom, Bruton, và Rubanik, 2011). Hơn nữa, do các DN nhỏ bị hạn chế bởi tài nguyên, chúng có thể dễ bị sốc hơn các công ty lớn hơn. Mặt khác, các công ty lớn hơn, với các nguồn lực và kết nối với các quan chức nhà nước tốt hơn, hơn thế nữa có khả năng thực hiện các hoạt động hối lộ một cách chiến lược cho lợi ích của mình (Hellman và Schankerman, 2000). Như vậy, hối lộ có thể có những ảnh hưởng khác nhau đối với các công ty có quy mô khác nhau.

Qua tổng quan tình hình nghiên cứu thực tiễn trong và ngoài nước về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV, tác giả tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV theo các nghiên cứu tổng quan như sau:

Bảng 1.2: Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

STT	Nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV	Nguồn tài liệu	Chiều tác động
1	Trình độ công nghệ của DN	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Sikandar và cộng sự (2020) (2021), Javed và cộng sự (2011).	Cùng chiều
2	Khả năng đổi mới	Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), Nguyễn Trường Sơn và Nguyễn Thị Hạnh (2011)	Cùng chiều
3	Nguồn nhân lực và nguồn tài chính	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Phan Thị Minh Lý (2011), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Omer (2018), Noraini và Nurul (2015), Chuthamas và cộng sự (2011), Javed và cộng sự (2011).	Cùng chiều
4	Môi trường bên ngoài	Omer (2018), Chuthamas và cộng sự (2011), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Nguyễn Văn Thích (2018).	Cùng chiều hoặc ngược chiều

5	Cách thức kinh doanh và hợp tác	Omer (2018), Chuthamas và cộng sự (2011), Nguyễn Văn Thích (2018).	Cùng chiều
6	Chính sách hỗ trợ của địa phương và của chính phủ	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), Nguyen Van Thanh và Winai Wongsurawat (2018), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015), Nguyễn Trường Sơn (2014), Phan Thị Minh Lý (2011), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Yudha và cộng sự (2017), Javed và cộng sự (2011),	Cùng chiều
7	Công nghệ thông tin và truyền thông, mức độ truy cập thông tin, khả năng chuyển đổi số	Asta (2016), Vũ Tiến Lộc (2016), Noraini và Nurul (2015), Javed và cộng sự (2011), Vũ Minh Khương (2019)	Cùng chiều
8	Tính chủ động và các mối quan hệ, Khả năng giải quyết vấn đề của lãnh đạo DN, Kỹ năng của lãnh đạo DN	Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015), Kritsadee và cộng sự (2016), Abdul và Ahmad (2013), Noraini và Nurul (2015), Chuthamas và cộng sự (2011), Javed và cộng sự (2011).	Cùng chiều

9	Hỏi lộ	Toan Nguyen Ngoc (2020), Mendoza, Lim và Lopez (2015), Zhou và Peng (2012), Young, Ahlstrom, Bruton và Rubanik (2011), Nur và Jakee (2019), Javed và cộng sự (2011).	Cùng chiều hoặc ngược chiều
10	Định hướng thị trường	Noraini Abdullah và Nurul Fatihah Rosli (2015)	Cùng chiều
11	Dịch bệnh toàn cầu	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021)	Ngược chiều
12	Đặc điểm DN	Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011),	
13	Chiến lược Marketing	Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Graham và Frankenberger (2011), Graham và cộng sự (2005), Mansour (2021)	Cùng chiều

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Từ bảng tổng hợp trên có thể thấy rằng có khá nhiều các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các DNNVV, trong đó các nhân tố được nhắc đến nhiều nhất từ các nghiên cứu bao gồm: Trình độ công nghệ của DN; Nguồn nhân lực và nguồn tài chính; Môi trường bên ngoài; Chính sách hỗ trợ của địa phương và của chính phủ; Công nghệ thông tin và truyền thông/ mức độ truy cập thông tin; Tính chủ động và các mối quan hệ/ Khả năng giải quyết vấn đề của lãnh đạo DN/ Kỹ năng của lãnh đạo DN; Đặc điểm DN; Chiến lược Marketing của DN và vấn đề Hỏi lộ trong DN. Trong số đó thì môi trường bên ngoài và vấn đề hỏi lộ tác động lên kết quả kinh doanh của DN có thể theo hướng tích cực hoặc ngược lại, các yếu tố khác còn lại đều có tác động cùng chiều đến kết quả kinh doanh của DN.

Xét ở khía cạnh phương pháp nghiên cứu, các nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước được tổng quan ở trên phần lớn đều sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp định lượng để xác định và phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của các DNNVV, trong đó các tác giả tập trung sử dụng mô hình phân tích hồi quy đa biến hoặc mô hình cấu trúc tuyến tính để phân tích và đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Chi tiết thể hiện ở bảng 1.3 như sau:

Bảng 1.3: Tổng hợp phương pháp phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa từ tổng quan

Phương pháp phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh	Tác giả
Phương pháp phân tích hồi quy đa biến	Toan Ngoc Nguyen (2020), Phước Minh Hiệp và cộng sự, Nguyen Van Thanh và Winai (2018), Nguyễn Văn Thích (2018), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Phan Thị Minh Lý (2011), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Nguyễn Đức Trọng (2010), Omer (2018), Yudha và cộng sự (2017), Nurul and Noraini (2015).
Phương pháp phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2022), Tan Le Trinh (2019), Hồ Xuân Tiến (2019), Sikandar và cộng sự (2020), Kritsadee và cộng sự (2016), Nurul and Noraini (2015), Mansour (2021).

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

1.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ KHOẢNG TRỐNG NGHIÊN CỨU

1.3.1. Đánh giá chung về các nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến chủ đề nghiên cứu

Các nghiên cứu của nước ngoài liên quan đến chủ đề nghiên cứu khá là phong phú, nhưng phần lớn các nghiên cứu được thực hiện ở các nước phát triển, gần đây có sự xuất hiện của các nghiên cứu ở các nước đang phát triển nhưng chủ yếu lại được thực hiện ở các nước có nền văn hoá và môi trường kinh doanh có nhiều sự khác biệt so với các nước đang phát triển ở khu vực Đông Nam Á như Việt Nam. Các công trình nghiên cứu trong nước về DNNVV và các nhân tố ảnh hưởng tới DNNVV tuy nhiều nhưng đề cập nhiều nhân tố khác nhau. Ngoài ra, các địa bàn nghiên cứu có đặc điểm khác biệt nhiều với Thanh Hóa.

Thông qua việc tổng quan các nghiên cứu trước đây, có thể thấy các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV là khá đa dạng, tuy nhiên có thể tổng hợp lại thành các nhân tố chính đó là trình độ công nghệ của DN; khả năng đổi mới; nguồn nhân lực và nguồn tài chính; môi trường bên ngoài; cách thức kinh doanh và hợp tác; chính sách hỗ trợ của địa phương và của chính phủ; công nghệ thông tin và truyền thông, mức độ truy cập thông tin, khả năng chuyển đổi số; tính chủ động và các mối quan hệ, khả năng giải quyết vấn đề của lãnh đạo DN, kỹ năng của lãnh đạo DN; hối lộ; định hướng thị trường; dịch bệnh toàn cầu; đặc điểm DN và chiến lược Marketing. Về đo lường kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong mô hình nghiên cứu, các nghiên cứu thường đề cập đến các chỉ tiêu đo lường thông qua thang đo đánh giá cảm nhận (perceptual Assessment) đại diện bằng các chỉ tiêu như khả năng tăng trưởng doanh thu; (ii) khả năng tiết kiệm chi phí; (iii) khả năng sinh lời; (iv) khả năng mở rộng thị phần trong dài hạn của doanh nghiệp; hoặc thang đo mục tiêu

(objective Assessment) hay là các thang đo lường định lượng như các chỉ tiêu ROA, RoS, RoE và chỉ số Tobin's Q. Trong đó các nghiên cứu về ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV đang tập trung vào đo lường kết quả kinh doanh theo các thang đo lường định lượng.

1.3.2. Khoảng trống và hướng nghiên cứu

Thứ nhất, các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của DNNVV đã chỉ ra rất nhiều nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của như chiều hướng ảnh hưởng của các nhân tố vẫn còn đang tồn tại nhiều tranh cãi. Điều này có thể là do nhiều nguyên nhân như thời gian, địa điểm và quy mô mẫu khác nhau, cũng như đối tượng khảo sát là khác nhau nên kết quả nghiên cứu là khác nhau. Do vậy, không thể đánh đồng các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của DNNVV của khu vực này sang khu vực khác hay của thời kỳ này sang thời kỳ khác. Mỗi khu vực, địa phương, giai đoạn cần có những nghiên cứu riêng biệt để chỉ ra nhân tố ảnh hưởng, từ đó mới có thể đưa ra những nhân tố ảnh hưởng đúng với thực trạng của doanh nghiệp tại khu vực được khảo sát.

Thứ hai, cho đến hiện nay vẫn chưa có công trình nào nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tiếp cận theo hướng đo lường kết quả kinh doanh dựa trên mức độ cảm nhận (Subjective performance) tại Thanh Hoá, đây là một thiếu sót lớn của các nghiên cứu bởi kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được đo lường theo hướng tiếp cận này khi xét về lâu dài mới là nhân tố cốt lõi để giúp cho các nhà quản trị có thể điều chỉnh và đánh giá sự tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp. Do đó, trong giới hạn về cách tiếp cận để thu thập dữ liệu của nghiên cứu này cũng như do cấu trúc của mô hình nghiên cứu, nghiên cứu này sử dụng phương pháp đo lường kết quả kinh doanh của DNNVV từ việc kế thừa và điều chỉnh các biến quan sát từ thang đo BEP của Vankatraman và cộng sự (1987) và Nguyễn Thanh Tú (2022) để đo lường kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các quan sát của thang

đo được kế thừa và điều chỉnh bao gồm các nội dung (i) *đánh giá khả năng tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp trong dài hạn*; (ii) *đánh giá khả năng tiết kiệm chi phí của doanh nghiệp trong dài hạn*; (iii) *đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong dài hạn*; và (iii) *đánh giá khả năng tăng trưởng thị phần của doanh nghiệp trong dài hạn*.

Thứ ba, hầu hết các nghiên cứu chỉ tập trung vào một hoặc hai khía cạnh (bên trong hoặc bên ngoài), nhân tố thuộc về chủ doanh nghiệp, hoặc nhân tố thuộc về doanh nghiệp, hoặc nhân tố thuộc về môi trường kinh doanh, mà rất ít nghiên cứu kết hợp được tất cả các nhân tố trong một mô hình. Do vậy, nghiên cứu này sẽ kết hợp cả các nhân tố thuộc về bản thân doanh nghiệp và về môi trường bên ngoài doanh nghiệp, cũng như thuộc về bản thân chủ doanh nghiệp trong một mô hình nghiên cứu. Ngoài ra khi nghiên cứu về nhân tố thuộc về môi trường bên ngoài doanh nghiệp, các nghiên cứu chủ yếu tập trung vào chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của chính phủ nói chung mà chưa đi sâu nghiên cứu các chính sách riêng của địa phương ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, bởi mỗi địa phương khác nhau cũng sẽ có những quan điểm, định hướng và các chính sách hỗ trợ cho DNNVV của địa phương họ khác nhau. Đây cũng chính là khoảng trống mà nghiên cứu hiện tại cần phải lấp đầy. Căn cứ trên tổng quan tài liệu nghiên cứu trong và ngoài nước, có xét tới kết quả nghiên cứu định tính từ thực trạng kết quả kinh doanh của các DNNVV tại Thanh Hoá trong những năm qua, nghiên cứu của luận án đã mở rộng phạm vi nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của doanh nghiệp, bao gồm *Trình độ công nghệ của DN, Nguồn nhân lực, Nguồn lực tài chính, Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN, Chiến lược marketing, Khả năng chuyển đổi số của DN và Chính sách của Nhà nước và địa phương*, đây chính là nhân tố đại diện cho yếu tố quản lý nhà nước đối với các DNNVV tỉnh Thanh Hoá.

Thứ 4, một số nghiên cứu trước đó cũng đã sử dụng phương pháp nghiên

cứu định tính kết hợp định lượng, trong đó sử dụng mô hình SEM để phân tích và đo lường ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của các DNNVV, tuy nhiên chưa có nghiên cứu nào sử dụng thêm phương pháp phân tích cấu trúc đa nhóm để xem xét mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo các biến điều tiết như quy mô doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp và thời gian hoạt động của doanh nghiệp. Luận án sẽ bổ sung thêm phương pháp này trong nghiên cứu, từ đó có thêm căn cứ đề xuất các giải pháp cho doanh nghiệp cụ thể theo quy mô doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp cũng như những giải pháp khác nhau cho các doanh nghiệp mới thành lập và các doanh nghiệp đã hoạt động lâu năm.

Nghiên cứu đóng góp về mặt thực tiễn là xác định các nhân tố cũng như phân tích và đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của các DNNVV trong thời kỳ hội nhập kinh tế hiện nay thông qua mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM). Bên cạnh đó, Nghiên cứu này cũng nghiên cứu về thực trạng và hiệu quả QLNN đối với DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá trong phạm vi là các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV, qua đó tác giả đánh giá, phân tích vai trò và hiệu quả của các hoạt động QLNN đối với DNNVV trên địa bàn tỉnh dưới góc độ ban hành, triển khai và quản lý các chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá, từ đó nâng cao KQKD của doanh nghiệp đến năm 2030.

Chương 2

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

2.1. TỔNG QUAN CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VÀ NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

2.1.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hiện nay, trên thế giới chưa có khái niệm chung thống nhất về doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bởi lẽ, tùy điều kiện, quy mô nền kinh tế - xã hội ở mỗi quốc gia mà định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể được tiếp cận theo các góc độ và tiêu chí khác nhau. Vì vậy, cụm từ DNNVV có ý nghĩa kinh tế hơn là ý nghĩa pháp lý. Tại các quốc gia Châu Âu, DNNVV được phân loại dựa vào số lao động, doanh thu, lợi nhuận và vốn đầu tư. Trong khi đó, tại các nước Châu Mỹ ngoài các tiêu chí về vốn, lao động, doanh thu còn cần thêm tiêu chí về đóng góp vào ngân sách nhà nước để phân loại doanh nghiệp theo quy mô. Tại Châu Á, DNNVV được phân loại dựa vào ba tiêu chí cơ bản đó là số lao động, vốn đầu tư và doanh thu hàng năm.

Tại Việt Nam, theo Điều 5, Nghị định 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính Phủ quy định “DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô số lượng lao động và tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp)” [25].

2.1.1.2. Đặc điểm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các DNNVV luôn là một trong những đối tượng đáng chú ý đối với các nhà nghiên cứu. Nó có thể được phân biệt với các công ty lớn hơn bằng một số

đặc điểm chính. Các nhà nghiên cứu đã rút ra một số đặc điểm cho các DN nhỏ và vừa. Các đặc điểm thường được thảo luận là điển hình của các DNNVV như sau:

- Nguồn lực hạn chế: DN nhỏ và vừa nói chung có nguồn lực hạn chế.

Điều này cực kỳ đúng đối với các công ty mới thành lập do công ty chưa có hoặc chưa có nhiều thành tích để thu hút các nhà đầu tư và chủ ngân hàng tiềm năng. Do đó, nó phụ thuộc nhiều vào khả năng tạo ra tài nguyên của chủ sở hữu [100].

- Phong cách quản lý thiếu chuyên nghiệp: Đối với các DN nhỏ và vừa, việc quản lý thường không chuyên nghiệp. Chủ sở hữu phải làm hầu hết mọi thứ và nhân viên thường được mong đợi có thể làm nhiệm vụ chung chung vì không có sự phân chia nhiệm vụ rõ ràng [100].

- Tính linh hoạt cao: DN có thể linh hoạt hơn để thích ứng với những thay đổi của môi trường do quy mô và cơ cấu chưa chuyên nghiệp. Nó cũng dễ bị tổn thương khi phát triển trong môi trường DN. Ví dụ, bất kỳ thay đổi nào trong chính sách của chính phủ hoặc công nghệ có thể có ảnh hưởng mạnh mẽ đến các DN vì những thay đổi tức thời đòi hỏi nguồn lực hoặc vốn bổ sung. Điều này có thể trở thành một hạn chế đối với các DN trong việc cạnh tranh và duy trì trên thị trường [68].

- Sự phụ thuộc vào sự ra quyết định cá nhân. Các công ty được quản lý và điều hành bởi chủ sở hữu. Các doanh nhân của DN lãnh đạo công ty và đóng vai trò vừa là người lao động vừa là người sử dụng lao động. Sự tăng trưởng của các công ty được xác định bởi chủ sở hữu. Việc ra quyết định thường được thực hiện bởi chủ sở hữu [68].

Ở Việt Nam, ngoài những đặc trưng chung, DNNVV còn có đặc trưng: DNNVV thuộc nhiều thành phần kinh tế với nhiều hình thức tổ chức sản xuất, hoạt động trong những ngành nghề, lĩnh vực khác nhau; Trình độ của chủ DN và người lao động không cao, đa phần chưa được đào tạo chính quy; Khả năng

tổ chức quản lý DN hạn chế, chưa có tính chuyên nghiệp; Trình độ công nghệ, khả năng tài chính cho nghiên cứu triển khai thấp, khả năng tiếp cận thị trường không cao, nhất là thị trường nước ngoài; DNNVV thường sử dụng đất đai của mình làm mặt bằng sản xuất [10].

2.1.1.3. Vai trò doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV có vị trí rất quan trọng trong nền kinh tế mỗi quốc gia, thể hiện trong quá trình tăng trưởng kinh tế ở mức độ quốc gia hay các vùng, miền, kể cả ở các quốc gia phát triển và đang phát triển. Ở mỗi nền kinh tế có đặc điểm phát triển khác nhau thì vai trò của DNNVV cũng được thể hiện ở các mức độ khác nhau, trong tổng quan này sẽ tiếp cận hai vấn đề chính: vai trò đối với kinh tế và vai trò đối với xã hội.

(i) Vai trò kinh tế của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Cho đến nay, tại hầu hết các nước trên thế giới, DNNVV đã được thừa nhận rộng rãi là có vai trò về kinh tế hết sức quan trọng, ngày càng có vị trí quan trọng trong mạng sản xuất toàn cầu, chuỗi cung ứng hàng hoá và dịch vụ trên thế giới. Điều này được thể hiện trên những nội dung cụ thể sau:

- Một là, góp phần quan trọng tạo động lực tăng trưởng cho nền kinh tế.

Để thấy rõ vai trò của các DN trong việc đóng góp vào tăng trưởng chung của nền kinh tế, trên thế giới cũng đã có nhiều công trình nghiên cứu nhằm xác định xem giữa các DN nhỏ và các DN lớn, đối tượng nào có tốc độ tăng trưởng cao hơn.

Nhiều nghiên cứu về vấn đề này đã đi đến nhận định là các DN càng lớn và đã thành lập càng lâu thì có tỷ lệ thất bại và đi đến đóng cửa càng thấp, và các DN nhỏ có tỷ lệ tăng trưởng cao hơn so với tỷ lệ tăng trưởng của các DN lớn. Điều đó có thể thấy qua hàng loạt công trình nghiên cứu của nhiều tác giả như Audretsch và David (2005), Curran (2007).

- Hai là, khuyến khích sáng tạo và nuôi dưỡng tinh thần kinh doanh.

Nhiều công trình nghiên cứu đã cho thấy, ở một số ngành, các DNNVV mang tính sáng tạo cao hơn so với các DN quy mô lớn và điều này được thể hiện rõ ràng nhất qua phân tích các số liệu liên quan tới bằng sáng chế của các DN. Trong công trình nghiên cứu của Schwalbach và Zimmermann (1991), các tác giả này nhận thấy xu hướng các DN lớn ở Tây Đức được cấp bằng sáng chế ít hơn so với các DNNVV trong mẫu nghiên cứu.

Acs và Audretsch (1988) đã kết luận trong khi các DN lớn trong ngành chế tạo đã có 2.445 phát minh sáng chế thì các DN nhỏ cũng có tới 1.954 phát minh sáng chế, mặc dù số lao động ở các DN nhỏ được lấy mẫu chỉ bằng khoảng một nửa số lao động của các DN lớn trong cùng mẫu nghiên cứu. Tính trung bình, tỷ lệ của số các phát minh sáng chế trên 1.000 lao động của các DN nhỏ trong ngành chế tạo là 0,309, so với tỷ lệ này của các DN lớn chỉ là 0,202 [46].

Trên thực tế, việc các DN nhỏ được coi là địa chỉ nuôi dưỡng tinh thần kinh doanh chưa được nghiên cứu nhiều. Tuy nhiên, công trình của các tác giả Javed và cộng sự (2011) đã nhận định ở một số ngành, các DN nhỏ có thể là nơi có môi trường thuận lợi hơn so với các DN lớn trong việc khuyến khích nhu cầu muốn kinh doanh. Các tác giả đã đi đến kết luận, tỷ lệ các DN mới được hình thành (tính trên 1.000 lao động) từ các DN nhỏ (có ít hơn 200 lao động) cao hơn so với tỷ lệ này từ các DN lớn. Đồng thời, các DN được thành lập bởi những người có kinh nghiệm kinh doanh ở các DN nhỏ cũng có mức độ thành công không thua kém gì so với các DN được hình thành bởi những người sáng lập đã làm việc trong các DN lớn với đầy đủ kinh nghiệm kinh doanh [68].

- Ba là, góp phần quan trọng tạo công ăn việc làm.

Cho đến nay, đã có nhiều công trình nghiên cứu về vai trò tạo việc làm của DNNVV trên thế giới và so sánh với các DN quy mô lớn. Nghiên cứu của Curran (2007) đã chỉ ra rằng, tại Mỹ, các DN nhỏ tạo ra nhiều chỗ làm hơn và cũng đồng thời làm mất đi nhiều việc làm hơn so với phần còn lại của nền kinh tế, ngầm khẳng định mức độ biến động cao hơn của việc làm tại các DN nhỏ [58].

Còn trong nghiên cứu của Audretsch và David (2005), tác giả đã liên kết tổng lượng việc làm với quy mô của DN được thành lập và đi đến nhận xét là tỷ lệ tổng việc làm được tạo ra khi thành lập các DN nhỏ là cao nhất, trong khi tỷ lệ này là thấp nhất ở các DN lớn. Trong khi đó, tỷ lệ tổng việc làm bị mất đi ở các DN nhỏ là thấp nhất và tỷ lệ này lại cao nhất ở các DN lớn [50].

(ii) Vai trò xã hội của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Không chỉ có những đóng góp quan trọng về khía cạnh kinh tế, DNNVV còn có vai trò về khía cạnh xã hội rất lớn, là khu vực đem lại nhiều lợi ích xã hội cho quốc gia, đặc biệt là cho những đối tượng dễ bị tổn thương. Điều này được thể hiện thông qua những nội dung sau:

- Một là, tạo việc làm và thu nhập cho những người yếu thế trong xã hội.

Nghiên cứu của Fluitmann và Momo (2001) đã cho thấy tại Cameroon, trung bình có hơn 50% chủ các DN trong khu vực phi chính thức (khu vực có phần lớn DN là DNNVV) mới hoàn thành chương trình giáo dục sơ cấp, và khoảng 20% người chủ DN ở khu vực này thậm chí còn không đi học theo chương trình học tập chính thức nào [61].

Theo số liệu do Tổ chức Lao động quốc tế (International Labour Organization), tại hơn một nửa các quốc gia có thông tin liên quan đến vấn đề giới tính, phụ nữ chiếm tỷ lệ tham gia trong các DN nhỏ và ở khu vực phi chính thức cao hơn so với nam giới. Tuy nhiên, nhiều nhà nghiên cứu cho rằng, trên thực tế, tầm quan trọng của khu vực phi chính thức đối với phụ nữ có thể cao hơn so với số liệu thu thập được. Cũng giống như nhiều phụ nữ, nhiều người thuộc nhóm dễ tổn thương như người nghèo, người trẻ, người già, người tàn tật... thường làm việc trong khu vực phi chính thức do họ thiếu nền tảng giáo dục và những nguồn lực, do đó họ thường tập trung vào những công việc đơn giản và không đòi hỏi nhiều yêu cầu khi tuyển dụng (ILO, 2002).

- Hai là, đào tạo nghề cho những nhóm người dễ bị tổn thương.

Theo điều tra của Salomé (1994), các chủ DN ở Châu Phi coi những gì thu nhận được trong thời gian học việc là những kinh nghiệm quan trọng nhất, quan trọng hơn cả việc được học hành chính quy và những hình thức đào tạo khác. Mặc dù vậy, trong nhiều trường hợp, những gì thu nhận được trong thời gian học nghề được xem là những kiến thức về những công việc đòi hỏi ít kỹ năng hơn là những kiến thức tạo cơ sở cho sự cải tiến và sáng tạo [87].

- Ba là, trở thành “vùng đệm” cho nền kinh tế khi gặp khủng hoảng.

DNNVV với khả năng điều chỉnh nhanh trong hoạt động của mình, dễ thích ứng với những thay đổi của thị trường, với tính linh hoạt trong việc cắt giảm và tuyển dụng nhân công sẽ đóng vai trò là “vùng đệm”, là “bộ phận giảm xóc” cho nền kinh tế, giúp giảm bớt mức độ ảnh hưởng của khủng hoảng hay suy thoái kinh tế và tạo điều kiện để nền kinh tế sớm hồi phục và tăng trưởng trở lại. Số liệu có được từ cuộc suy thoái năm 2001 (từ tháng 3/2000 đến tháng 3/2001) của nền kinh tế Mỹ đã minh chứng cho điều này, khi các DN nhỏ của các nước này đã tạo ra 1,15 triệu việc làm mới (số liệu ròng) trong khi các công ty lớn lại mất đi 115.000 chỗ làm (số liệu ròng) (European Commission, 2003).

2.1.2. Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.1.2.1. Khái niệm kết quả kinh doanh

Các nhà nghiên cứu đưa ra nhiều quan điểm khác nhau về kết quả kinh doanh. Kaplan & Norton (1992) định nghĩa, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định từ 4 nhóm thành phần cơ bản, bao gồm (1) Tài chính, (2) Khách hàng, (3) Quy trình nội bộ và (4) Học tập phát triển. Các doanh nghiệp sử dụng việc quản lý và đo lường kết quả kinh doanh để tạo ra một sự hiểu biết nhất quán trong chiến lược kinh doanh bằng cách chuyển chiến lược thành một tập hợp các thang đo lường kết quả kinh doanh [70].

Neely (2002) cho rằng kết quả kinh doanh là một bộ tiêu chí nhằm định

lượng tính năng suất và hiệu quả các mặt hoạt động trong doanh nghiệp. Nó được kiểm định bởi 3 cấp độ: Cá nhân, mục tiêu của doanh nghiệp và mối quan hệ giữa các tiêu chí đánh giá đó với môi trường hoạt động (văn hoá, thoả mãn khách hàng, chiến lược phát triển,...) [79]. Đo lường kết quả kinh doanh là một quá trình định lượng kết quả và hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Theo Bernard và Gianni (2003), kết quả kinh doanh có nghĩa là quá trình liên tục đạt được các mục tiêu tài chính cũng như phi tài chính, phát triển kỹ năng, năng lực và cải thiện dịch vụ chăm sóc khách hàng và quy trình chất lượng [51]. Như vậy, khái niệm kết quả kinh doanh của các tác giả này đã đề cập tới cả các nhân tố tài chính và phi tài chính của Kaplan và Norton (1993).

Theo Điều 68 thông tư 133/2016/TT-BTC và Điều 96 thông tư 200/2014/TT-BTC, kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư tài chính và hoạt động khác trong một thời kỳ nhất định. Biểu hiện của kết quả kinh doanh là số lãi (hoặc số lỗ) [34].

Trong luận án này, kết quả kinh doanh chính là thước đo hiện tại cho sự phát triển của doanh nghiệp, đồng thời cũng phản ánh tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp đó trong tương lai.

2.1.2.2. Đo lường kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Theo John (1999), có hai cách để đo lường kết quả kinh doanh: cách thứ nhất là sử dụng các số liệu tài chính được doanh nghiệp công bố. Cách này gọi là phương pháp đo lường khách quan (Objective performance measure). Cách thứ hai là sử dụng bảng hỏi để khảo sát trực tiếp những người quản lý doanh nghiệp về mức độ cảm nhận của họ đối với các tiêu chí dùng đo lường kết quả kinh doanh theo các thang đo chỉ mức độ từ rất xấu đến rất tốt hay rất ít đến rất nhiều, gọi tắt là phương pháp đo lường theo mức độ cảm nhận (Subjective performance measure). Mỗi phương pháp đều có ưu nhược điểm riêng; với phương pháp đo lường khách quan thì được thể hiện bằng những con số cụ thể

rõ ràng nhưng nhược điểm là các con số về doanh thu và lợi nhuận thường được các công ty làm đẹp trước khi công bố nên thường không phản ánh chính xác tình hình thực tế của doanh nghiệp, trong khi phương pháp đo lường theo mức độ cảm nhận, mặc dù vẫn có một số sai số tiềm ẩn nhưng trong nhiều trường hợp, nó vẫn khả thi hơn; chẳng hạn trong một mặt cắt nghiên cứu, lợi nhuận của các doanh nghiệp trong các ngành khác nhau không thể so sánh được do sự khác biệt về mức độ thâm dụng vốn [69]. Ngoài ra, để lấy được các số liệu chính xác về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp thường là điều khó khăn bởi vì các doanh nghiệp thường không muốn công khai tình hình tài chính thật sự của họ và họ cũng không có động lực để làm việc đó. Bên cạnh đó, văn hóa lưu giữ hồ sơ tài chính thường kém ở hầu hết các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa ở các nước đang phát triển.

Do những lý do được liệt kê ở trên, tác giả thấy rằng việc sử dụng thang đo theo mức độ cảm nhận về kết quả kinh doanh trong nghiên cứu này là thực tế vì rất khó để có được hồ sơ tài chính của các DNNVV. Ở đây, nghiên cứu áp dụng cách thức đo lường kết quả kinh doanh của doanh nghiệp dưới dạng tổng hợp các xếp hạng của tiêu chí hoạt động và đánh giá mức độ hài lòng của doanh nhân đối với từng tiêu chí trong kết quả kinh doanh. Bằng cách sử dụng thước đo chủ quan về kết quả kinh doanh, nghiên cứu cũng tránh xa quan niệm truyền thống và chủ nghĩa cấu trúc về kết quả kinh doanh của công ty thể hiện trong các chỉ số tài chính. Hơn thế nữa, các nhà nghiên cứu đã tìm hiểu mối liên hệ giữa phương pháp đo lường khách quan và đo lường cảm quan và họ nhận thấy rằng phản hồi của chủ sở hữu hoặc người quản lý về dữ liệu tài chính có mối tương quan cao với dữ liệu thực tế. Ngoài ra, theo Anggadwita và Mustafid (2014), dưới góc độ quản lý, đo lường theo mức độ cảm nhận sẽ hữu dụng trong việc thống nhất cách hiểu và hiểu sâu sắc hơn những mối quan hệ nhân quả (causal relationship) trong mô hình nghiên cứu nhân tố bên trong và bên ngoài so với phương pháp đo lường khách quan [62].

Như vậy, có thể với những nhược điểm nhất định của phương pháp đo lường kết quả kinh doanh bằng phương pháp khách quan thì hiện nay phương pháp đo lường kết quả kinh doanh bằng phương pháp cảm quan đang được áp dụng khá phổ biến không chỉ ở trên thế giới mà còn ở cả Việt Nam. Với thực tế của các DNNVV, việc thu thập được số liệu tài chính khách quan mà phản ánh chính xác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thực sự là điều rất khó khăn. Do vậy, trong luận án này, tác giả chọn phương pháp đo lường kết quả bằng phương pháp cảm quan.

2.1.3. Quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII (2021), quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp là sự tác động có tổ chức của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền tới các doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện và định hướng cho các doanh nghiệp hoạt động thuận lợi và hiệu quả, góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu chung của nền kinh tế. Các nội dung quản lý nhà nước đối với DNNVV bao gồm:

- Ban hành khung khổ pháp luật đối với doanh nghiệp

Nhà nước ban hành khung khổ pháp luật chung tạo môi trường pháp lý cho doanh nghiệp hoạt động với 4 loại như sau: (1) pháp luật điều chỉnh quá trình thành lập, hoạt động, phá sản doanh nghiệp; (2) các luật chung quy định về quyền kinh doanh và môi trường kinh doanh nói chung; (3) pháp luật riêng điều chỉnh quá trình thành lập, hoạt động của các doanh nghiệp trong các ngành và lĩnh vực đặc thù như kinh doanh ngân hàng, tài chính, dầu khí, khai thác tài nguyên, xuất khẩu lao động; (4) pháp luật điều chỉnh quan hệ tài chính với Nhà nước bao gồm pháp luật về thuế, phí, lệ phí và các nghĩa vụ tài chính khác của doanh nghiệp đối với Nhà nước.

- Ban hành và thực hiện các chính sách đối với doanh nghiệp

Nhà nước tùy theo mục tiêu và định hướng chiến lược của mình ban hành các chính sách liên quan đến doanh nghiệp. Hệ thống các chính sách này bao gồm các chính sách ưu đãi, các chính sách hạn chế và chính sách hỗ trợ theo tiêu chí ngành, lĩnh vực mà Nhà nước thấy cần thiết phải áp dụng. Các chính sách này phải bảo đảm nguyên tắc bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp khu vực tư nhân.

- Tổ chức bộ máy quản lý hành chính đối với doanh nghiệp

Tổ chức bộ máy quản lý hành chính cần chú trọng trên cả 3 mặt: (1) xây dựng và kiện toàn cơ cấu tổ chức; (2) xác lập và thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ; (3) xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý hành chính nhà nước đối với doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong các nội dung này, quan trọng nhất là thực hiện các thủ tục hành chính như thủ tục đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp, giải quyết thủ tục đầu tư và xây dựng, cấp chứng chỉ quản lý nhà nước về quyền sở hữu, bản quyền, sở hữu trí tuệ, tranh chấp, chia, tách, sáp nhập, hợp nhất, giải thể, phá sản,... Ngoài ra, yêu cầu cơ quan nhà nước phải chuyển sang cơ chế một cửa, rút ngắn thời gian làm thủ tục hành chính.

- Kiểm tra, kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp

Việc kiểm tra, kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp phải được tiến hành thường xuyên nhưng không được chông chéo, gây cản trở hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mục đích của kiểm tra, kiểm soát doanh nghiệp là kiểm tra, giám sát sự tuân thủ pháp luật, tuân thủ hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn, kiểm tra các vụ việc đột xuất. Việc kiểm tra, kiểm soát thường được tiến hành theo các chuyên ngành chức năng của quản lý nhà nước như tài chính, lao động, tiền lương, an toàn, an ninh trật tự,... Các cuộc kiểm tra phải được kết luận với những đánh giá rõ ràng, minh bạch, đảm bảo mục tiêu của kiểm tra và công bằng, công khai đối với doanh nghiệp.

2.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh

2.1.4.1. Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp

Nguồn nhân lực

Nhân lực luôn được xem là yếu tố đặc biệt, tạo nên thành công hay thất bại của doanh nghiệp; nếu một doanh nghiệp có công nghệ hiện đại, cơ sở hạ tầng vững chắc nhưng thiếu lực lượng lao động thì khó có thể tồn tại. Có thể nói chính con người tạo ra sự khác biệt giữa các doanh nghiệp; con người là yếu tố đầu vào quan trọng bậc nhất của quy trình sản xuất kinh doanh, quyết định đến kết quả sản xuất kinh doanh. Ngày nay, sự phát triển mạnh mẽ của nền tri thức nhân loại, sự tiến bộ vượt bậc của khoa học công nghệ, tính hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, tính chính xác, khoa học, kịp thời trong hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng cao; doanh nghiệp đứng vững và phát triển, làm chủ được khoa học, kỹ thuật, công nghệ hiện đại thì nguồn nhân lực có trình độ, tay nghề và kỷ luật cao là một yếu tố vô cùng quan trọng. Do vậy, doanh nghiệp phải luôn nắm bắt sự biến đổi của kỹ thuật, công nghệ để có chiến lược đào tạo, tuyển dụng lực lượng lao động phù hợp cho từng giai đoạn. (Nguyễn Ngọc Huyền, 2019).

Nguồn lực tài chính

Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp được thể hiện bằng tiền của, tài sản của doanh nghiệp dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn kinh doanh có tầm ảnh hưởng đặc biệt đối với doanh nghiệp, là điều kiện quan trọng cho sự ra đời, tồn tại và phát triển của doanh nghiệp; là cơ sở để hoạch định chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh. Do vậy, doanh nghiệp luôn tìm mọi cách để mở rộng vốn sản xuất kinh doanh, chính là việc tối đa hóa lợi ích dựa trên tối thiểu hóa chi phí cho một mục tiêu nào đó. Trong nền kinh tế thị trường khối lượng, cơ cấu vốn ảnh hưởng trực tiếp đến cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp [15].

Trình độ công nghệ, kỹ thuật của doanh nghiệp

Công nghệ kỹ thuật là một yếu tố cơ bản bảo đảm quá trình phát triển và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách vững chắc. Ngày nay, con người đã thống nhất luận điểm: Công nghệ là chìa khóa làm chủ sự phát triển kinh tế, xã hội; ai làm chủ được công nghệ, người đó sẽ làm chủ được tương lai. Công nghệ, kỹ thuật quyết định đến chất lượng sản phẩm, năng suất lao động, chi phí sản xuất của doanh nghiệp; do đó việc ứng dụng và làm chủ được kỹ thuật, công nghệ là một đòi hỏi tất yếu để phát triển và nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp [15]. Hiện nay, công nghệ thông tin (CNTT) đang hiện diện và đóng vai trò quan trọng không thể thiếu trong quá trình quản trị, điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi DN. Tại các DN, các nguồn lực đáng kể đã và đang tiếp tục được đầu tư vào CNTT. Phần lớn khoản đầu tư này được thực hiện trên cơ sở giả định lợi nhuận sẽ có và CNTT làm tăng hiệu suất và hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua lợi nhuận trên vốn (ROA) và lợi nhuận trên tài sản (ROI) (Nguyễn Thành Độ, 2017). Đồng thời đầu tư vào CNTT đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty (Anand, 2013). Theo Bunei (2013), CNTT có tác động tích cực đến hiệu quả tài chính, các tác giả cũng đưa ra mô hình nghiên cứu với các biến thuộc CNTT ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động tài chính là: Tích hợp hệ thống, Khả năng kết nối mạng, Cơ sở dữ liệu, hiệu quả tài chính trong mô hình được đo bằng lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và lợi nhuận trên vốn (ROI).

Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp

Năng lực tổ chức, quản lý DN được xem là nhân tố quyết định sự tồn tại và phát triển của DN nói chung và DNNVV nói riêng. Năng lực quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp thể hiện ở việc sắp xếp, bố trí cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và phân định rõ ràng chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.

Việc hình thành tổ chức bộ máy quản lý DN theo hướng tinh, gọn, nhẹ và hiệu lực cao có ý nghĩa rất quan trọng không chỉ bảo đảm hiệu quả quản lý cao, ra quyết định nhanh chóng, chính xác, mà còn làm giảm tương đối chi phí quản lý của DN. Ngoài ra, trình độ và năng lực quản lý của DN còn thể hiện trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh, lập kế hoạch [15].

Bộ máy tổ chức, quản lý hiệu quả là yếu tố quan trọng tạo nên sự thành công của một tổ chức nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Bộ máy tổ chức, quản lý đảm bảo cho mọi hoạt động của doanh nghiệp hoạt động thống nhất từ trên xuống dưới, đi đúng quỹ đạo của sứ mạng, mục tiêu của doanh nghiệp. Sự kết hợp các yếu tố sản xuất không phải tự phát như quá trình tự nhiên mà là kết quả của hoạt động có tổ chức, có kế hoạch, có điều khiển của con người. Vì vậy, xây dựng bộ máy tổ chức, quản lý có hiệu quả là một đòi hỏi tất yếu để nâng cao kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các nghiên cứu của Kritsadee và cộng sự (2016), Ma'atoofi và Tajeddini (2010) đã khẳng định rằng tính chủ động và các mối quan hệ của lãnh đạo doanh nghiệp là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới sự thành công của doanh nghiệp, trong khi đó nghiên cứu của Kritsadee và cộng sự (2016), Ma'atoofi và Tajeddini (2010), Rhee và cộng sự (2010) cũng đã khẳng định khả năng giải quyết vấn đề của lãnh đạo doanh nghiệp là yếu tố quan trọng thúc đẩy mọi hoạt động của doanh nghiệp diễn ra hiệu quả, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tại Việt Nam, các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Phạm Thu Hương (2017), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015) cũng đã kết luận rằng kỹ năng của lãnh đạo doanh nghiệp của Ban lãnh đạo là nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó góp phần quan trọng vào sự thành công của doanh nghiệp [66], [11], [29].

Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Dưới tác động của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, chuyển đổi số là xu hướng tất yếu, vấn đề sống còn đối với các quốc gia, tổ chức, doanh nghiệp và người tiêu dùng trên toàn thế giới, đặc biệt trong bối cảnh đại dịch COVID-19 hiện nay. Những sự thay đổi to lớn về năng suất lao động, nhu cầu, tâm lý, thói quen của người dùng và các mô hình sản xuất, kinh doanh mới đang được hình thành cho thấy vai trò và tác động to lớn của chuyển đổi số đến đời sống xã hội và mọi ngành nghề hiện nay [73].

Mặc dù xuất hiện từ giữa thế kỷ XX trên thế giới, nhưng chỉ đến khi Cách mạng công nghiệp lần thứ tư bùng nổ, chuyển đổi số (Digital Transformation) mới trở nên phổ biến. Chuyển đổi số là thay đổi phương thức làm việc, sản xuất thông qua sự tích hợp các công nghệ kỹ thuật số vào hoạt động của mỗi đơn vị, doanh nghiệp nhằm thay đổi cách thức vận hành, mô hình kinh doanh và đem đến những hiệu quả cao hơn, những giá trị mới hơn. Chuyển đổi số còn là sự thay đổi về văn hóa của đơn vị, doanh nghiệp, đòi hỏi sự liên tục cập nhật cái mới, hiện đại và phải chấp nhận cả thất bại bên cạnh những thành công do đổi mới đem lại. Mục đích mà các doanh nghiệp chuyển đổi số thường hướng tới bao gồm: Tăng tốc độ thị trường, tăng vị trí cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, tăng năng suất lao động, mở rộng khả năng thu hút và giữ chân khách hàng [89].

Chiến lược marketing của doanh nghiệp

Marketing đóng vai trò quyết định và điều phối sự kết nối các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với thị trường. Đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hướng theo thị trường, biết lấy thị trường, nhu cầu và ước muốn của khách hàng làm chỗ dựa vững chắc nhất cho mọi quyết định kinh doanh. Đồng thời, liên kết giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng, giúp nhà sản xuất nắm bắt được những thông tin về sự thay đổi của nhu cầu tiêu dùng

thông qua hệ thống thông tin marketing. Nhờ các hoạt động marketing mà những quyết định kinh doanh có cơ sở khoa học hơn, đồng thời giúp các doanh nghiệp có điều kiện thu thập và xử lý thông tin một cách hiệu quả nhất nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng [15].

Marketing giúp khắc phục những điểm yếu của sản phẩm từ phía người tiêu dùng thông qua việc nghiên cứu hành vi sau mua của khách hàng. Marketing sẽ giúp cho các doanh nghiệp tìm ra những phương pháp toàn diện để giải quyết, khắc phục những lời phàn nàn của khách hàng, đồng thời hoàn thiện hơn các sản phẩm của mình. Do đó, marketing chính là một công cụ hướng theo thị trường liên kết khách hàng đảm bảo sự phát triển tài chính đặc lực để doanh nghiệp triển đưa ra thị trường mục tiêu các mặt hàng mới. Bằng việc áp dụng hợp lý ngân sách, nguồn lực cho marketing, doanh nghiệp có thể nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như nâng cao nhận biết sản phẩm, chất lượng sản phẩm. Từ đó, marketing có thể đem lại những lợi ích, cơ hội về mặt tài chính cho doanh nghiệp (Philip và Nancy, 2020).

Một điều kiện tiên quyết trong marketing đó chính là việc phải tạo ra giá trị lợi nhuận cho cá nhân, doanh nghiệp. Marketing không chỉ đáp ứng nhu cầu của khách hàng mà còn mở rộng phạm vi tiếp cận, giúp nhiều người biết đến sản phẩm của doanh nghiệp hơn. Từ đó góp phần gia tăng cơ hội đưa sản phẩm của mình đến với người tiêu dùng nhiều hơn. Một chiến lược marketing tốt sẽ giúp gia tăng doanh thu và đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp. (Philip và Nancy, 2020).

2.1.4.2. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

Yếu tố quản lý nhà nước – các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương

Trong cùng khung pháp luật của Nhà nước nhưng trên thực tế giữa các địa phương có cùng điều kiện kinh tế - xã hội, tốc độ phát triển DNVVN của

mỗi địa phương rất khác nhau. Một trong các yếu tố quan trọng tác động đến kết quả kinh doanh của DNNVV là các chính sách hỗ trợ đặc thù của chính quyền địa phương. Tại địa phương, có hai nguồn xuất phát của chính sách tác động đến DNNVV: Một là, nguồn chính sách trên cơ sở vận dụng linh hoạt các chính sách vĩ mô của quốc gia đối với địa phương căn cứ vào điều kiện kinh tế - xã hội của tỉnh, và hai là, chính sách xuất phát từ ý chí và quyết định của chính quyền địa phương, hoàn toàn thuộc quyền của địa phương do được phân cấp quyết định. Hai nguồn chính sách này thường được tổng hợp, thể hiện trong quy hoạch và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, trên vùng lãnh thổ cũng như trong quy hoạch và thực hiện quy hoạch phát triển KCHT phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Các chính sách phù hợp có thể mang lại những tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các DN và ngược lại. Bên cạnh đó là chính sách xây dựng quy hoạch và triển khai quy hoạch xây dựng các cơ sở dịch vụ như nhà trẻ, trường học, bệnh viện, công viên cây xanh, các công trình văn hoá, thể thao... phục vụ khám chữa bệnh, bảo vệ sức khoẻ, chăm lo con cái của người lao động của các DN trên địa bàn địa phương cũng gián tiếp phục vụ cho phát triển DN tại địa phương (Nguyễn Ngọc Huyền, 2018).

Môi trường kinh tế vĩ mô

Môi trường kinh tế có vai trò rất quan trọng, quyết định đến việc hình thành và hoàn thiện môi trường kinh doanh, đồng thời ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp (Nguyễn Ngọc Huyền, 2018). Các nhân tố kinh tế vĩ mô gồm có:

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế: Nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định sẽ làm cho thu nhập của tầng lớp dân cư tăng dẫn đến sức mua hàng hóa và dịch vụ tăng lên. Đây là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng tạo nên sự thành công trong kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao và ổn định kéo theo hoạt động kinh

doanh của các doanh nghiệp đạt hiệu quả cao, khả năng tích tụ và tập trung sản xuất cao.

- Tỷ giá hối đoái: Đây là nhân tố tác động nhanh chóng và sâu sắc với từng quốc gia và từng doanh nghiệp nhất là trong điều kiện nền kinh tế mở cửa khi đồng nội tệ lên giá sẽ khuyến khích nhập khẩu và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước sẽ giảm trên thị trường nội địa. Các doanh nghiệp trong nước mất dần cơ hội mở rộng thị trường, phát triển sản xuất kinh doanh. Ngược lại, khi đồng nội tệ giảm giá dẫn đến xuất khẩu tăng cơ hội sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước tăng, khả năng cạnh tranh cao hơn ở thị trường trong nước và quốc tế bởi khi đó giá bán hàng hóa trong nước giảm hơn so với đối thủ cạnh tranh nước ngoài.

- Lãi suất cho vay của ngân hàng: Nếu lãi suất cho vay cao dẫn đến chi phí kinh doanh của doanh nghiệp cao, điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhất là khi so với doanh nghiệp có tiềm lực vốn sở hữu mạnh.

- Lạm phát: Lạm phát cao các doanh nghiệp sẽ không đầu tư vào sản xuất kinh doanh đặc biệt là đầu tư tái sản xuất mở rộng và đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất của doanh nghiệp vì các doanh nghiệp sợ không đảm bảo về mặt hiện vật các tài sản, không có khả năng thu hồi vốn sản xuất hơn nữa, rủi ro kinh doanh khi xảy ra lạm phát rất lớn.

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... cũng như sự phát triển của giáo dục và đào tạo... đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở khu vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện, nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí kinh doanh... và do đó nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra, hệ thống cơ sở hạ tầng phát triển đồng bộ, hiện đại sẽ

mở ra khả năng thu hút các luồng vốn đầu tư đa dạng, tạo điều kiện cho các DNVVN khai thác tốt hơn các tiềm năng, lợi thế so sánh của mình và tăng cường đóng góp vào sự phát triển KT-XH của địa phương, thực hiện mục tiêu chuyển dịch cơ cấu theo hướng hiện đại (Nguyễn Ngọc Huyền, 2018).

2.2. MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU ĐỀ XUẤT

Sau khi nghiên cứu tổng quan các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNVVV cũng như nghiên cứu cơ sở lý thuyết và thực tiễn về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNVVN, đồng thời thông qua khảo sát ý kiến của các chuyên gia, nghiên cứu sinh xác định các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNVVV phù hợp với đặc thù của tỉnh Thanh Hoá bao gồm: *Trình độ công nghệ của doanh nghiệp, Nguồn nhân lực, Nguồn lực tài chính, Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp, Chiến lược Marketing, Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp và Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương*. Trong đó:

- Trình độ công nghệ của doanh nghiệp là một trong những đầu vào quan trọng của quá trình sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ công nghệ của doanh nghiệp được thể hiện ở các khía cạnh như: doanh nghiệp có thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh, trong hoạt động Marketing và quảng bá thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp; DN có luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới và trình độ công nghệ của doanh nghiệp có được đánh giá ở trình độ cao hay không. Công nghệ kỹ thuật là một yếu tố cơ bản bảo đảm quá trình phát triển và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách vững chắc.

- Nguồn nhân lực là nói đến số lượng và chất lượng lao động trong doanh nghiệp, trong đó chất lượng nguồn nhân lực được thể hiện qua kiến thức về chuyên môn, về kỹ năng làm việc, kinh nghiệm làm việc, thái độ làm việc và

khả năng thích ứng. Nhân lực là yếu tố đầu vào quan trọng bậc nhất của quy trình sản xuất kinh doanh, quyết định đến kết quả sản xuất kinh doanh.

- Nguồn lực tài chính là một trong những đầu vào quan trọng trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp bên cạnh nguồn nhân lực và trình độ khoa học công nghệ, nguồn lực tài chính được thể hiện bằng tiền của, tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh và có tầm ảnh hưởng đặc biệt đối với doanh nghiệp, là điều kiện quan trọng cho sự ra đời, tồn tại và phát triển của doanh nghiệp; là cơ sở để hoạch định chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp là yếu tố thể hiện bằng những kiến thức cần thiết của ban lãnh đạo doanh nghiệp để quản lý và điều hành, thực hiện các công việc đối nội và đối ngoại của DN. Trình độ của đội ngũ này không chỉ đơn thuần là trình độ học vấn mà còn thể hiện ở kiến thức rộng lớn và phức tạp thuộc rất nhiều lĩnh vực liên quan đến hoạt động kinh doanh của DN, từ pháp luật trong nước và quốc tế, thị trường, ngành hàng... đến kiến thức xã hội và văn hóa. Trình độ tổ chức và quản lý DN còn thể hiện ở việc sắp xếp, bố trí cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và phân định rõ ràng chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận. Việc hình thành tổ chức bộ máy quản lý DN theo hướng tinh, gọn, nhẹ và hiệu lực cao có ý nghĩa rất quan trọng không chỉ bảo đảm hiệu quả quản lý cao, ra quyết định nhanh chóng, chính xác, mà còn làm giảm tương đối chi phí quản lý của DN, từ đó nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

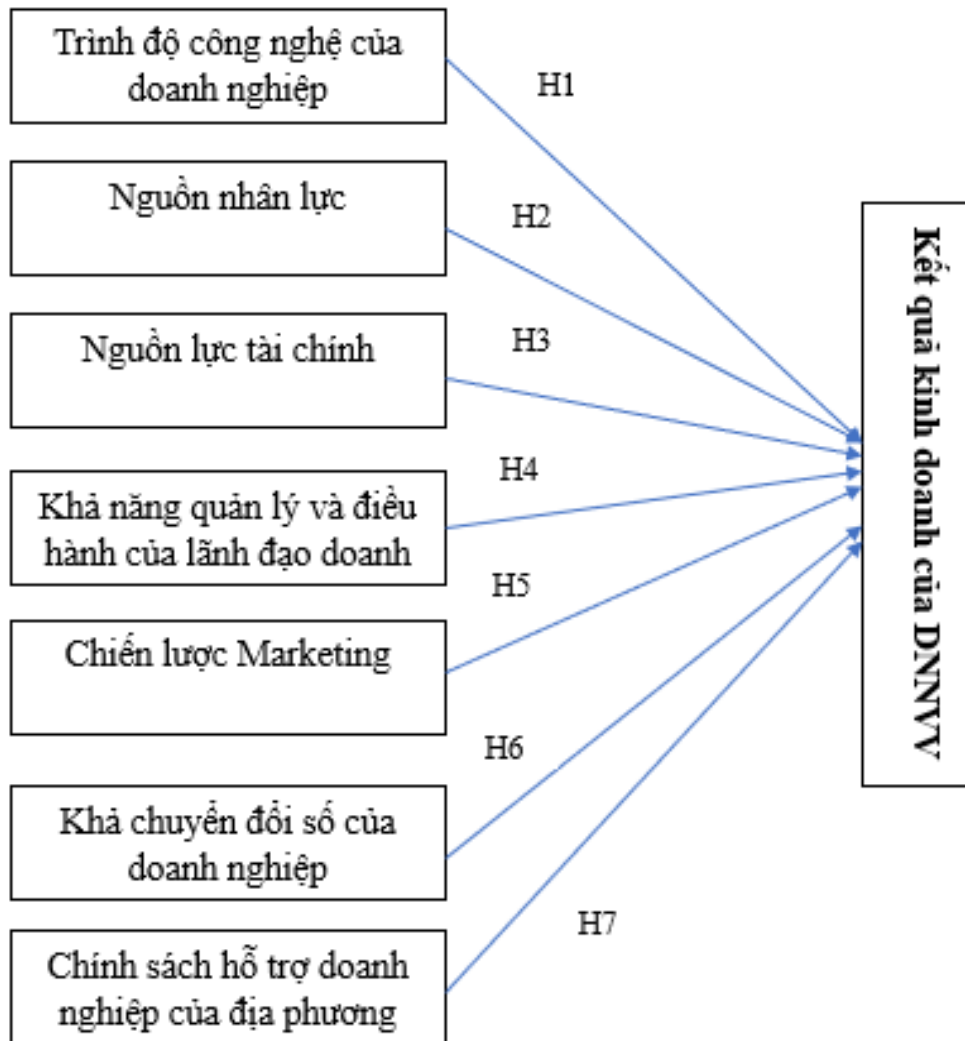
- Chiến lược Marketing là chiến lược tiếp thị tổng thể sử dụng đa nền tảng từ online cho đến offline của doanh nghiệp nhằm tiếp cận và thu hút người tiêu dùng tiềm năng, từ đó thuyết phục họ sử dụng sản phẩm, dịch vụ của mình và trở thành khách hàng của doanh nghiệp (Nguyễn Ngọc Huyền, 2018). Chiến lược Marketing được xây dựng và triển khai hiệu quả sẽ mang đến những thành công đáng kể cho doanh nghiệp. Sự thành công này vừa tác động đến doanh

thu vừa tác động đến thị trường, khách hàng cũng như định vị của thương hiệu trong một thị trường.

- Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp: Chuyển đổi số là thay đổi phương thức làm việc, sản xuất thông qua sự tích hợp các công nghệ kỹ thuật số vào hoạt động của mỗi đơn vị, doanh nghiệp nhằm thay đổi cách thức vận hành, mô hình kinh doanh và đem đến những hiệu quả cao hơn, những giá trị mới hơn. Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp được thể hiện từ nhận thức, thái độ tích cực của ban lãnh đạo doanh nghiệp đối với yêu cầu và nội dung của hoạt động chuyển đổi số; từ khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan của doanh nghiệp; DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu không; và nền tảng công nghệ thông tin đủ của DN có đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số hay không.

- Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương: là những chính sách mang tính định hướng, tạo điều kiện cho việc tiếp cận các nguồn lực, cơ hội kinh doanh cũng như đưa ra những nội dung hỗ trợ đặc thù của địa phương cho các DNVVN trên địa bàn, từ đó trực tiếp thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh cho các DN. Các chính sách phù hợp có thể mang lại những tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các DNVVN và ngược lại.

Mô hình các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNVVN tại Thanh Hóa như sau:



Sơ đồ 2.1: Mô hình lý thuyết các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNVVN

Các giả thuyết nghiên cứu:

- Giả thuyết 1 (H1): Trình độ công nghệ của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các DNVVN có trình độ công nghệ càng cao thì càng góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 2 (H2): Nguồn nhân lực và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với nhau. Các DNVVN với nguồn nhân lực chất lượng cao thì kết quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt.

- Giả thuyết 3 (H3): Nguồn lực tài chính có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp với tiềm lực tài chính lớn mạnh, khả năng tiếp cận nguồn tài chính càng cao thì càng góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 4 (H4): Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 5 (H5): Chiến lược Marketing của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. DNNVV với một chiến lược marketing tốt sẽ giúp gia tăng doanh thu và đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp.

- Giả thuyết 6 (H6): Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với nhau. Khi doanh nghiệp có khả năng chuyển đổi số tốt sẽ giúp nâng cao hiệu quả quản trị, tăng năng suất làm việc của nhân viên, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp từ đó nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 7 (H7): Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Những chính sách mang tính định hướng, tạo điều kiện cho việc tiếp cận các nguồn lực, cơ hội kinh doanh cũng như đưa ra những nội dung hỗ trợ đặc thù của địa phương cho các DN/VVN trên địa bàn, từ đó trực tiếp thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh cho các DN. Các chính sách phù hợp có thể mang lại những tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các DN/VVN và ngược lại.

Chương 3

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. TỔNG QUAN PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, bao gồm nghiên cứu định lượng có kết hợp với định tính, gồm ba bước: Nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng sơ bộ và nghiên cứu định lượng chính thức.

Nghiên cứu định tính được thực hiện qua phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm với các chuyên gia trong lĩnh vực phát triển DNNVV để khám phá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV Thanh Hoá và điều chỉnh thang đo của các nhân tố cho phù hợp. Nghiên cứu định tính triển khai qua 2 bước: (1) Khám phá các nhân tố ảnh hưởng, (2) điều chỉnh/bổ sung thang đo nghiên cứu. Đối tượng thảo luận trực tiếp là giám đốc doanh nghiệp tại Thanh Hoá, giảng viên là các nhà nghiên cứu trong cùng lĩnh vực, đại diện cơ quan nhà nước và Hiệp hội (gồm 5 chuyên gia được mời cho vòng phỏng vấn sâu và 15 chuyên gia được mời cho vòng thảo luận nhóm) (Phụ lục P1). Đối với bước 1, tác giả đã sử dụng một bản câu hỏi theo dạng bán cấu trúc thảo luận trực tiếp và đưa ra là những câu hỏi mở để các chuyên gia trả lời (Phụ lục P2). Các đối tượng tham gia trên tinh thần thoải mái, tự nhiên và thẳng thắn để chia sẻ những gì họ nghĩ và đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng tới KQKD của DNNVV. Đối với bước 2, phương pháp chọn mẫu thuận tiện và kỹ thuật thảo luận nhóm trực tiếp được triển khai để điều chỉnh thang đo. Danh sách các chuyên gia tham gia nghiên cứu định tính bước 2 được thể hiện ở phụ lục P1. Buổi thảo luận nhóm trực tiếp được thực hiện như là cuộc trao đổi thẳng thắn về cách dùng từ, nội dung, ý nghĩa của các thang đo được kế thừa và phần quan trọng là chia sẻ những ý kiến, đóng góp mới cho các thang đo. Tác giả chỉ có vai trò lắng nghe, khuyến khích đối tượng phỏng vấn đưa ra càng nhiều đánh giá, ý tưởng đóng góp cho thang đo mới càng tốt (Theo nội dung thảo luận nhóm Phụ lục P3).

Nghiên cứu định lượng sơ bộ sử dụng phương pháp điều tra thông qua phát phiếu khảo sát trực tiếp hoặc gửi bảng câu hỏi khảo sát qua thư điện tử đến một số DN để thu thập dữ liệu sơ cấp. Đối tượng được hỏi trực tiếp là các cán bộ quản lý trong DN như giám đốc, phó giám đốc, trưởng phòng, trưởng ban, trưởng bộ phận hoặc các chức danh quản lý khác.

Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện bằng cách hỏi trực tiếp hoặc gửi bảng câu hỏi qua thư điện tử đến các DN được lựa chọn để thu thập dữ liệu sơ cấp. Đối tượng được hỏi là những thành viên chủ chốt trong doanh nghiệp.

Ngoài ra, luận án cũng sử dụng các phương pháp nghiên cứu phù hợp với nội dung tổng quan về cơ sở lý luận và thực tiễn sử dụng ở chương 1 đó là:

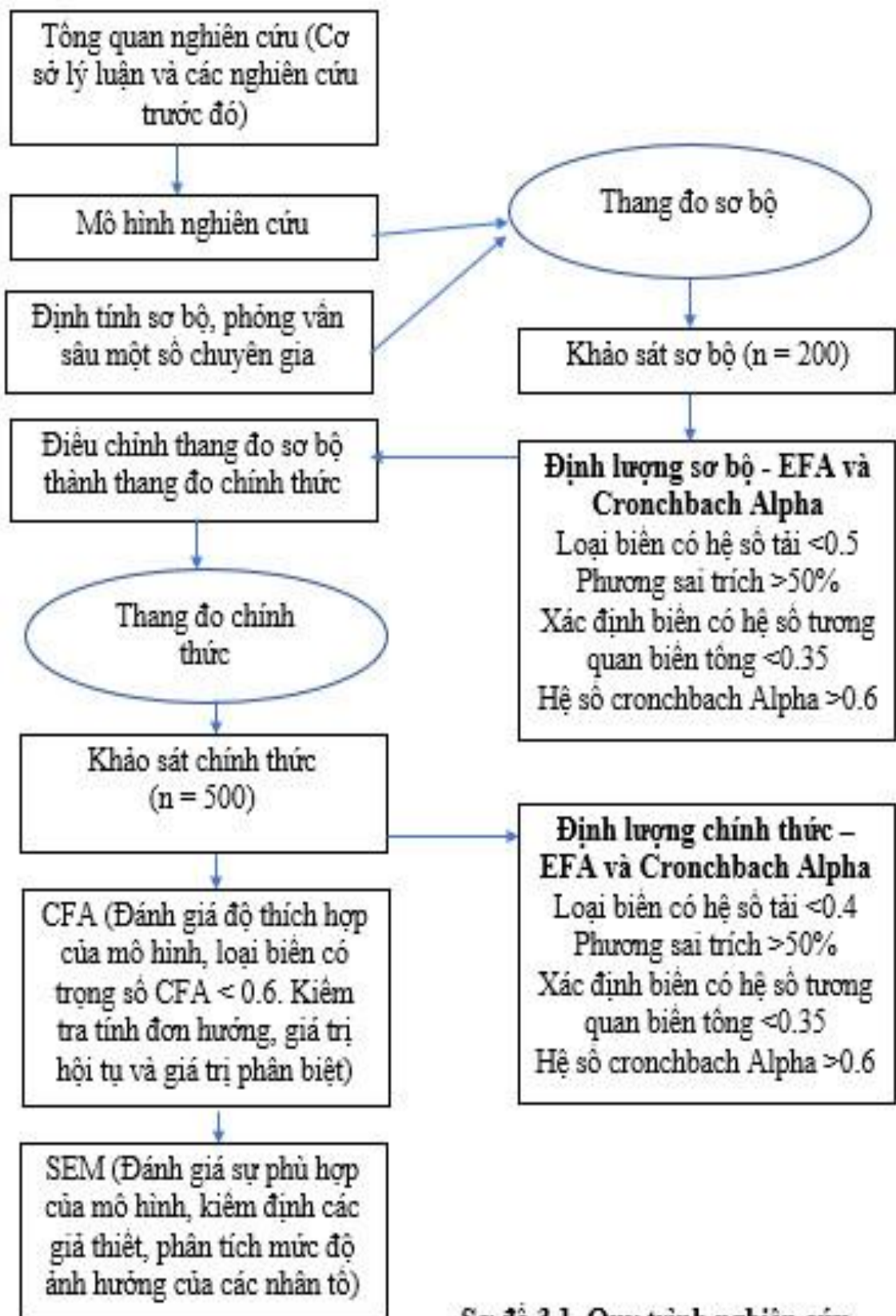
- Phương pháp phân loại và hệ thống hóa lý thuyết: Được sử dụng ở chương 1 của luận án để làm rõ tổng quan các vấn đề nghiên cứu về DNNVV và các nhân tố tác động tới kết quả kinh doanh của DNNVV ở địa phương, từ đó, rút ra được khoảng trống cần nghiên cứu trong luận án.

- Phương pháp phân tích và tổng hợp lý thuyết: Được sử dụng ở chương 1 của luận án nhằm xây dựng một hệ thống lý thuyết đầy đủ về DNNVV, các nhân tố tác động tới kết quả kinh doanh của DNNVV.

Cả hai phương pháp trên đều sử dụng nguồn tài liệu: Tạp chí chuyên ngành, báo cáo khoa học chuyên ngành, sách chuyên khảo, các luận án tiến sĩ đã được công bố.

Quy trình nghiên cứu

Quy trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá được xây dựng như sau:



Sơ đồ 3.1. Quy trình nghiên cứu

Bước đầu tiên trong quy trình nghiên cứu là tiến hành tổng quan nghiên cứu bao gồm tổng quan về cơ sở lý luận các vấn đề nghiên cứu liên quan đến DNNVV, kết quả kinh doanh của DNNVV và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV. Tiếp đến tiến hành tổng quan các nghiên cứu trong và ngoài nước về kết quả kinh doanh của DNNVV và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV. Trên cơ sở tổng quan nghiên cứu, tác giả có căn cứ để xác định các nhân tố ảnh hưởng tới DNNVV tỉnh Thanh Hoá, từ đó xây dựng mô hình nghiên cứu và tham khảo các thang đo cho các biến của mô hình.

Sau khi xây dựng mô hình nghiên cứu lý thuyết, tác giả sẽ tiến hành nghiên cứu định tính sơ bộ thông qua tìm hiểu thực trạng DNNVV tỉnh Thanh Hoá và phỏng vấn sâu các chuyên gia để xác định lại các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tại tỉnh Thanh Hoá và xác định các thang đo sơ bộ cho các biến trong mô hình. Để thu thập dữ liệu trong nghiên cứu định tính được đầy đủ, nghiên cứu sinh đã thiết kế bảng hỏi sơ bộ dựa trên tổng quan các nghiên cứu liên quan tới các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV. Kết quả thu được từ nghiên cứu định tính sẽ giúp hoàn thiện thang đo và mô hình nghiên cứu. Nội dung của phỏng vấn sâu các chuyên gia tập trung vào 03 khía cạnh: (i) Xác định tính đầy đủ của các nhân tố (thang đo) ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá; (ii) Xác định tính phù hợp của các nhân tố trong mô hình lý thuyết với thực tiễn DNNVV Thanh Hoá; (iii) Chuẩn hóa các thang đo và câu chữ trong bảng hỏi.

Dựa trên kết quả điều chỉnh thang đo gốc ở bước 1, thang đo sơ bộ được đánh giá thông qua nghiên cứu sơ bộ định lượng với mẫu kích thước $n = 200$ DN. Các thang đo này được điều chỉnh thông qua kỹ thuật phân tích hệ số tin cậy Cronbach's alpha. Sau những điều chỉnh này, hình thành thang đo chính thức để thiết kế bảng câu hỏi khảo sát sử dụng cho chương trình nghiên cứu

chính thức với các bước phân tích theo quy trình từ kiểm định độ tin cậy của thang đo, phân tích nhân tố khám phá, phân tích nhân tố khẳng định, kiểm định mô hình SEM và phân tích cấu trúc đa nhóm.

3.2. XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN CÁC THANG ĐO

3.2.1. Nghiên cứu định tính khám phá đề xuất thang đo sơ bộ

Từ lược khảo các tài liệu có liên quan đến nội dung nghiên cứu, tác giả đã xây dựng bảng câu hỏi để phỏng vấn và thảo luận nhóm với các chuyên gia. Tổng hợp kết quả phỏng vấn sâu và thảo luận với các chuyên gia cho thấy, các chuyên gia được phỏng vấn và thảo luận đều thống nhất rằng có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các DNNVV trên địa bàn tỉnh, trong đó các nhân tố chính bao gồm nguồn nhân lực, nguồn lực tài chính, trình độ công nghệ của doanh nghiệp, chiến lược marketing, khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp, khả năng chuyển đổi số và chính sách hỗ trợ DNNVV của địa phương, đây cũng chính là nhân tố thuộc về quản lý nhà nước đối với các DNNVV. Các chuyên gia cũng đã đưa ra những ý kiến về xây dựng thang đo cho các nhân tố trong mô hình như các thang đo về trình độ công nghệ của doanh nghiệp bao gồm đánh giá chung về trình độ công nghệ trong sản xuất của DN (ở mức cao so với mặt bằng chung hay không) và DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ. Đối với nhân tố là nguồn nhân lực của doanh nghiệp, các chuyên gia đề thống nhất sử dụng thang đo “Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới” ngoài việc thống nhất với các thang đo khác từ tham khảo ở các nghiên cứu trước. Với nhân tố là nguồn lực tài chính của doanh nghiệp, ngoài việc thống nhất với các thang đo tác giả đề xuất từ các nghiên cứu trước, các chuyên gia cũng đã đề xuất thêm hai thang đo mới là “DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh” và “DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ”. Với nhân tố Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp, các chuyên gia thống nhất với hai thang đo

tham khảo từ các nghiên cứu trước và bổ sung thêm 3 thang đo mới bao gồm “Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương”, “DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt” và “Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan”. Về Chiến lược marketing của doanh nghiệp, các chuyên gia thống nhất bổ sung thêm 2 thang đo mới gồm “DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường” và “Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản”. Nhân tố khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp là nhân tố tương đối mới và được các chuyên gia thống nhất đề xuất đưa vào mô hình với thang đo mới là “Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số”. Với yếu tố quản lý nhà nước đối với các DNNVV tỉnh Thanh Hoá, các chuyên gia được phỏng vấn và thảo luận đều thống nhất coi chính sách hỗ trợ doanh nghiệp là nhân tố đại diện với 2 thang đo đề xuất mới bao gồm “Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi” và “Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tin dụng thực sự có hiệu quả đối với DN”. Ngoài ra với thang đo cảm nhận về kết quả kinh doanh của các DNNVV, các chuyên gia được phỏng vấn cũng đề xuất thêm thang đo “DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng”. Tổng hợp kết quả khảo sát ý kiến của các chuyên gia, các thang đo sơ bộ cho các biến trong mô hình nghiên cứu được đề xuất như sau:

Bảng 3.1. Thang đo các biến trong mô hình nghiên cứu

TT	Ký hiệu	Chi tiết thang đo	Nguồn
I	<i>Kết quả kinh doanh của DNNVV</i>		
1	KQKD1	DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn	Vankatraman và cộng sự (1987); Masood và cộng sự (2013); Murat và cộng sự (2013).

			Nguyễn Thanh Tú (2022)
2	KQKD2	DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng	Nghiên cứu định tính
3	KQKD3	Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí	Vankatraman và cộng sự (1987); Hassan và cộng sự (2013); Nguyễn Thanh Tú (2022)
4	KQKD4	DN có khả năng sinh lời trong dài hạn	Vankatraman và cộng sự (1987); Masood và cộng sự (2013); Murat và cộng sự (2013), Nguyễn Thanh Tú (2022)
5	KQKD5	DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn	Vankatraman và cộng sự (1987); Masood và cộng sự (2013); Murat và cộng sự (2013), Nguyễn Thanh Tú (2022)
II	<i>Trình độ công nghệ của doanh nghiệp</i>		
1	TDCN1	DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018)
2	TDCN2	DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018)
3	TDCN3	DN luôn coi trọng đầu tư cho	Đặng Thị Mai Hương và

		hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	các cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018)
4	TDCN4	Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	Nghiên cứu định tính
5	TDCN5	DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ	Nghiên cứu định tính
III	<i>Nguồn nhân lực của doanh nghiệp</i>		
1	NNL1	Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018)
2	NNL2	Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019)
3	NNL3	Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018)
4	NNL4	Thái độ làm việc của người lao động tốt	Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019)
5	NNL5	Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	Nghiên cứu định tính
IV	<i>Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp</i>		
1	NLTC1	DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn	Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), Tan

			Le Trinh (2019), Omer (2018)
2	NLTC2	DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018)
3	NLTC3	DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	Nghiên cứu định tính
4	NLTC4	DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018)
5	NLTC5	DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	Nghiên cứu định tính
V	<i>Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp</i>		
1	QLDH1	Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018)
2	QLDH 2	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương	Nghiên cứu định tính
3	QLDH 3	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018)
4	QLDH4	DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	Nghiên cứu định tính

5	QLDH5	Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	Nghiên cứu định tính
VI <i>Chiến lược Marketing</i>			
1	MAR1	DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường	Nghiên cứu định tính
2	MAR2	Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	Nguyễn Văn Thích (2018)
3	MAR3	DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.	Mansour (2021)
4	MAR4	Thương hiệu của DN được nhiều người biết đến.	Nguyễn Văn Thích (2018)
5	MAR5	Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	Nghiên cứu định tính
VII <i>Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp</i>			
1	CDS1	Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	Nguyễn Thị Kim Ánh (2022), Vũ Minh Khương (2019)
2	CDS2	DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	Vũ Minh Khương (2019)
3	CDS3	DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ	Nguyễn Thị Kim Ánh (2022), Vũ Minh Khương (2019)

		máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ	
4	CDS4	DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu	Nguyễn Thị Kim Ánh (2022), Vũ Minh Khương (2019)
5	CDS5	Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	Nghiên cứu định tính
VIII Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương			
1	HTDN1	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương khuyến khích doanh nghiệp phát triển	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019)
2	HTDN2	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	Nghiên cứu định tính
3	HTDN3	Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019)
4	HTDN4	Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự

			(2019)
5	HTDN5	Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	Nghiên cứu định tính

Nguồn: Tổng hợp từ tác giả

Đối với biến phụ thuộc là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, có 5 thang đo được xây dựng và chọn lọc bao gồm: DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn, DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng, Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí, DN có khả năng sinh lời trong dài hạn, và DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn. Trong đó thang đo DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng là do đề xuất của nhóm chuyên gia, các thang đo còn lại được tham khảo chủ yếu từ Nguyễn Thanh Tú (2022) và một số nghiên cứu khác (Vankatraman và cộng sự, 1987; Masood và cộng sự, 2013).

Đối với các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DN, được đại diện bằng các biến độc lập trong mô hình nghiên cứu, các thang đo được khám phá, xây dựng và chọn lọc như sau:

Biến số trình độ công nghệ của doanh nghiệp: Các thang đo được lựa chọn gồm DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh; DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu; DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới; Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung; và DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ. Trong đó, hai thang đo sau được xây dựng dựa trên ý kiến đề xuất và thảo luận thống nhất từ nhóm chuyên gia. Các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021) và Nguyễn Văn Thích (2018).

Biến số nguồn nhân lực của DN được thể hiện thông qua năm thang đo

tương ứng bao gồm Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt; Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt; Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt; Thái độ làm việc của người lao động tốt; và Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới. Trong đó, thang đo thứ năm được đề xuất từ nhóm chuyên gia, các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018).

Biến số nguồn lực tài chính của doanh nghiệp cũng được mô tả cụ thể qua 5 thang đo, bao gồm DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn; DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...); DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh; DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ; và DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ. Trong đó, thang đo DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ được đề xuất từ nghiên cứu định tính, các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018).

Biến số khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp được mô tả cụ thể thông qua các thang đo gồm: Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt; Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương; Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn; DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt; và Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan. Trong đó, các thang đo Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương; DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt; và

Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan được đề xuất từ phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm với các chuyên gia. Các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Thích (2018).

Biến số chiến lược Marketing được mô tả cụ thể thông qua năm thang đo, bao gồm: DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường; Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả; DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác; Thương hiệu của DN được nhiều người biết đến, và Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản. Trong số đó, thang đo DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường và thang đo thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản được đề xuất từ phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm với các chuyên gia. Các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Nguyễn Văn Thích (2018) và Mansour (2021).

Biến số khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp được thể hiện qua các thang đo bao gồm: Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN; DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan; DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ; DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu, và nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số. Trong đó, thang đo thứ 5 được nhóm chuyên gia thảo luận đề xuất, các thang đo còn lại được tham khảo từ các nghiên cứu của Nguyễn Thị Kim Ánh (2022), Vũ Minh Khương (2019).

Biến số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương cũng được đo lường qua các thang đo cụ thể bao gồm: Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương khuyến khích doanh nghiệp phát triển; Các chính sách hỗ trợ DN của

địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi; Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả; Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng, và thang đo Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN. Trong số đó có hai thang đo được nhóm chuyên gia đề xuất là thang đo Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi và thang đo Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN. Các thang đo còn lại được tác giả tham khảo từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019).

3.2.2. Kết quả nghiên cứu sơ bộ dữ liệu xây dựng thang đo chính thức

3.2.2.1. Kiểm định độ tin cậy của thang đo

200 phiếu khảo sát định lượng sơ bộ đã được gửi tới các cán bộ quản lý trong các DNNVV Thanh Hoá trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, kết quả thu về cả 200 phiếu hợp lệ và đưa vào phân tích Cronbach's Alpha. Kết quả cho thấy thang đo 7 nhân tố độc lập (gồm 31 biến quan sát) ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá (gồm 4 biến quan sát phụ thuộc), bao gồm: Trình độ công nghệ của doanh nghiệp, Nguồn nhân lực, Nguồn lực tài chính, Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp, Chiến lược Marketing, Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp, Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương đều có hệ số Cronbach's Alpha ở mức chấp nhận được ($0,6 < \text{Cronbach's Alpha} < 0,9$) với hệ số tương quan biến tổng của các khái niệm nghiên cứu đều $> 0,3$ đạt yêu cầu. Như vậy, mô hình từ 40 biến quan sát còn lại 35 biến quan sát, các biến này sẽ tiếp tục được đưa vào Kiểm định nhân tố khám phá EFA.

Bảng 3.2. Kết quả Cronbach's Alpha sơ bộ của các biến

Ký hiệu	Tên nhân tố	Trước khi phân tích Cronbach's alpha	Sau khi phân tích sơ bộ Cronbach's alpha lần 2	
		<i>Số biến</i>	<i>Hệ số Cronbach's alpha</i>	<i>Số biến còn lại</i>
TDCN	Trình độ công nghệ của doanh nghiệp	5	0,872	4
NNL	Nguồn nhân lực của doanh nghiệp	5	0,879	5
NLTC	Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp	5	0,916	5
QLDH	Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp	5	0,862	5
MAR	Chiến lược Marketing	5	0,856	4
CDS	Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp	5	0,841	4

HTDN	Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương	5	0,900	4
KQKD	Kết quả kinh doanh của DN	5	0,908	4

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

3.2.2.2. Kiểm định nhân tố khám phá

Trong đề tài nghiên cứu này, phân tích nhân tố sẽ giúp ta xem xét khả năng rút gọn số lượng 35 biến quan sát xuống còn một số ít các biến dùng để phản ánh một cách cụ thể sự tác động của các nhân tố. Kết quả phân tích nhân tố được thể hiện dưới đây:

Bảng 3.3. Kiểm định KMO and Bartlett's Test sơ bộ

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,842
Approx. Chi-Square		4986,306
Bartlett's Test of Sphericity	Df	595
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Để tiến hành phân tích nhân tố khám phá thì dữ liệu thu được phải đáp ứng được các điều kiện qua kiểm định KMO và kiểm định Bartlett's. Kết quả kiểm định cho ra trị số của KMO đạt 0,842 lớn hơn 0,5 và Sig của Bartlett's Test là 0,000 nhỏ hơn 0,05 cho thấy 35 biến quan sát này có tương quan với nhau và hoàn toàn phù hợp với phân tích nhân tố.

Phân tích nhân tố khám phá EFA sẽ giữ lại các biến quan sát có hệ số tải lớn hơn 0,5 và sắp xếp chúng thành những nhóm chính. Kết quả phân tích sơ bộ nhân tố khám phá, mô hình cho ra được 8 nhân tố (7 nhân tố độc lập và 01 nhân tố phụ thuộc) và không có biến quan sát nào có hệ số tải nhỏ hơn 0,5 (Phụ

lục P6). Bên cạnh đó, 8 nhóm nhân tố này được rút trích giải thích được 65,123% sự biến động của dữ liệu. Đối với kết quả phân tích nhân tố khám phá trên, tổng phương sai trích là 65,123% lớn hơn 50% và giá trị eigenvalues của các nhân tố đều lớn hơn 1, do đó sử dụng phương pháp phân tích nhân tố là phù hợp.

Như vậy, nghiên cứu sơ bộ được phân tích trên số phiếu phỏng vấn là 200 phiếu đạt yêu cầu và được tiến hành kiểm tra độ tin cậy thang đo cho 40 biến quan sát ban đầu của mô hình nghiên cứu. Nghiên cứu đã nhận định được 35 thang đo có độ tin cậy phù hợp. Sau đó, 35 thang đo đạt yêu cầu được phân tích nhân tố khám phá để đánh giá giá trị của các biến đo lường trong thang đo.

Như vậy, kết quả của kiểm định sơ bộ đã loại bỏ các thang đo sau đây: Đối với biến phụ thuộc là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, thang đo Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí được loại bỏ và chỉ còn bốn thang đo mô tả cho biến phụ thuộc được đưa vào mô hình chính thức. Đối với các biến độc lập, biến trình độ công nghệ của doanh nghiệp thì thang đo DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ được loại bỏ. Biến chiến lược marketing, thang đo thương hiệu của DN được nhiều người biết đến được loại bỏ. Đối với biến khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp, thang đo DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu được loại bỏ. Cuối cùng đối với biến chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương, thì thang đo đầu tiên là các chính sách hỗ trợ DN của địa phương khuyến khích doanh nghiệp phát triển được loại bỏ. Như vậy các biến số nguồn nhân lực của DN, nguồn lực tài chính của DN và khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp đều có 5 thang đo, các biến còn lại có 4 thang đo tương ứng. Như vậy mô hình nghiên cứu chính thức có 35 thang đo được lựa chọn để mô tả cho các biến số theo bảng tổng hợp dưới đây:

Bảng 3.4. Thang đo tổng hợp đã hiệu chỉnh để đưa vào phân tích chính thức

Ký hiệu	Các nhân tố tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
TDCN	Trình độ công nghệ của doanh nghiệp
TDCN1	DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh
TDCN2	DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu
TDCN3	DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới
TDCN4	Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung
NNL	Nguồn nhân lực của doanh nghiệp
NNL1	Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt
NNL2	Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt
NNL3	Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt
NNL4	Thái độ làm việc của người lao động tốt
NNL5	Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới
NLTC	Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp
NLTC1	DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn
NLTC2	DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)
NLTC3	DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh
NLTC4	DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ
NLTC5	DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ
QLDH	Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp

QLDH1	Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt
QLDH2	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương
QLDH3	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn
QLDH4	DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt
QLDH5	Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan
MAR	Chiến lược Marketing
MAR1	DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường
MAR2	Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả
MAR3	DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.
MAR4	Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản
CDS	Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp
CDS1	Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN
CDS2	DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan
CDS3	DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ
CDS4	Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số
HTDN	Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương
HTDN1	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi

HTDN2	Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả
HTDN3	Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng
HTDN4	Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN
KQKD	Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
KQKD1	DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn
KQKD2	DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng
KQKD3	DN có khả năng sinh lời trong dài hạn
KQKD4	DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn

3.3. THU THẬP DỮ LIỆU NGHIÊN CỨU

3.3.1. Thu thập dữ liệu thứ cấp

Nguồn dữ liệu thông tin thứ cấp nhằm hệ thống hóa lý luận về các vấn đề liên quan, và tổng quan tài liệu lược khảo của các nghiên cứu trong nước được tổng hợp từ các nguồn sách, tạp chí, sách trắng, báo cáo chuyên đề và nhiều luận án, công trình nghiên cứu được tác giả thu thập trực tiếp qua Trung tâm thư viện của Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh.

Nguồn dữ liệu thông tin thứ cấp về các nghiên cứu ở nước ngoài được tác giả thu thập từ các tạp chí, sách nước ngoài, các bài viết có liên quan đến nghiên cứu được tác giả thu thập từ các trang mạng Internet, qua Trung tâm học liệu của nhiều trường đại học nước ngoài. Đây là nguồn dữ liệu phong phú, đa dạng và có giá trị rất lớn đối với tác giả trong suốt quá trình nghiên cứu luận án này.

Nguồn dữ liệu thứ cấp về thực trạng hoạt động của các DNNVV được tác giả thu thập từ các báo cáo của Sở kế hoạch đầu tư, Cục Thống kê Thanh Hóa, và Hiệp hội DNNVV Thanh Hoá.

3.3.2. Thu thập dữ liệu sơ cấp

Dữ liệu sơ cấp được tác giả thu thập thông qua phỏng vấn các chuyên gia, khảo sát sơ bộ và khảo sát chính thức bằng bảng hỏi đối với các đối tượng điều tra. Trong nghiên cứu định lượng sơ bộ, phiếu khảo sát được gửi trực tiếp đến các cán bộ quản lý trong các DNNVV Thanh Hoá, bảng câu hỏi khảo sát dùng cho nghiên cứu định lượng sơ bộ là bảng câu hỏi được thiết kế dựa trên kết quả nghiên cứu tổng quan và nghiên cứu phỏng vấn sâu và thảo luận với các chuyên gia. Đối với nghiên cứu chính thức, dữ liệu được thu thập thông qua bảng câu hỏi khảo sát được gửi đến các bộ quản lý các DNNVV được lựa chọn.

Mẫu nghiên cứu số liệu sơ cấp

Đối với chọn mẫu cho nghiên cứu định lượng chính thức, mẫu nghiên cứu được chọn theo phương pháp thuận tiện, một trong các hình thức chọn mẫu phi xác suất. Khi đó, nhà nghiên cứu có thể chọn những phần tử (đối tượng nghiên cứu) có thể tiếp cận được (Nguyễn Đình Thọ và Nguyễn Thị Mai Trang, 2009). Phương pháp này phù hợp với phương pháp thu mẫu qua bảng hỏi online mà tác giả đang sử dụng.

Theo Đinh Phi Hồ (2014) thì cỡ mẫu trong đề tài được xác định dựa vào mô hình nghiên cứu. Luận án này sử dụng các phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA), mô hình phân tích nhân tố khẳng định (CFA), hồi quy đa biến và mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) nên cỡ mẫu chủ yếu được xác định dựa vào mô hình phân tích nhân tố khám phá EFA và mô hình cấu trúc tuyến tính SEM [9].

- Đối với mô hình phân tích nhân tố khám phá EFA, kích thước mẫu nghiên cứu thường được xác định dựa vào kích thước tối thiểu và số lượng biến đo lường đưa vào phân tích (Hair và cộng sự, 2010). Hair và cộng sự (2010) cho rằng, để sử dụng EFA thì kích thước mẫu tối thiểu phải là 50, tốt hơn là 100 và tỉ lệ quan sát (Observations) trên biến đo lường (Its) là 5:1, nghĩa là 1

biến đo lường các nhân tố cần tối thiểu 5 biến quan sát. Do mô hình phân tích nhân tố khám phá có 35 biến (tiêu chí) đo lường vì vậy cỡ mẫu ít nhất của đề tài là $35 \times 5 = 175$ quan sát.

- Đối với phân tích hồi quy đa biến: cỡ mẫu tối thiểu cần đạt được tính theo công thức là $50 + 8 \cdot m$ (m: số biến độc lập) (Tabachnick và Fidell, 1996). Như vậy, với 40 biến quan sát (Bao gồm cả biến phụ thuộc) trong nghiên cứu này thì kích thước mẫu tối thiểu phải là $50 + 8 \cdot 40 = 370$ quan sát.

- Đối với mô hình cấu trúc tuyến tính SEM, theo Rex (2005) thì số mẫu không nhỏ hơn 200 hoặc cần từ 5-20 lần đối tượng cho mỗi biến là phù hợp. Theo Schumacker và Lomax (2006) thì cỡ mẫu thích hợp để sử dụng mô hình SEM là từ 250 - 500 quan sát. Tuy nhiên kích thước cỡ mẫu phụ thuộc vào tính phức tạp của mô hình, phương pháp ước lượng sử dụng và đặc điểm phân phối của biến quan sát. Gerbing và Anderson (1985) thì cho rằng nếu chỉ có hai biến tải trên một yếu tố, có khả năng sẽ có thiên vị trong ước lượng tham số nhưng khi có ba hoặc nhiều hơn chỉ số cho mỗi yếu tố, thiên vị này gần như biến mất. Trong điều kiện giảm thiên vị hoặc thậm chí chỉ nhận được các mô hình để chạy, các tác giả phát hiện thêm lợi ích với ba hoặc nhiều hơn chỉ số cho mỗi yếu tố, một kích thước mẫu từ 100 thường sẽ đủ cho hội tụ, và một kích thước mẫu là 150 thường là đủ cho giải pháp hội tụ và thích hợp. Tuy nhiên Anderson và cộng sự (1985) chỉ ra rằng hạn chế lớn nhất của mô hình SEM là cỡ mẫu. Cỡ mẫu cần phải đủ lớn để các hiệp phương sai, tương quan được ổn định thì mẫu 200 là vừa.

Như vậy, mẫu được chọn trong nghiên cứu định lượng sơ bộ theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện với đối tượng cán bộ quản lý trong các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá. Đối với nghiên cứu sơ bộ, tác giả lựa chọn số phiếu phát ra là 200 phiếu. Đối với chọn mẫu chính thức, để đảm bảo mẫu lựa chọn

có thể đảm bảo đại diện cho tổng thể nghiên cứu, tác giả sử dụng công thức chọn mẫu của Slovin (1960), $n = \frac{N}{1+N*e^2}$

Trong đó: n là số mẫu cần khảo sát; N: Tổng thể mẫu

e: là sai số (tác giả chọn 0,05).

Tại thời điểm nghiên cứu sinh tiến hành khảo sát chính thức, số lượng DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá là 11.508 doanh nghiệp (theo 14 nhóm ngành sản xuất kinh doanh chính), vì vậy số lượng mẫu cần khảo sát ít nhất là: 387 doanh nghiệp. Kết hợp với số lượng mẫu cần thiết như nghiên cứu sinh đã trình bày ở trên đảm bảo cho phân tích nhân tố khám phá, phân tích nhân tố khẳng định và phân tích mô hình SEM, và để thuận tiện, đảm bảo khách quan, tin cậy, trong nghiên cứu này của luận án, nghiên cứu sinh lựa chọn mẫu nghiên cứu định lượng chính thức là 500 phiếu.

Trong luận án này, nghiên cứu sinh lựa chọn phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên theo tổ (theo nhóm ngành sản xuất kinh doanh chính), lý do lựa chọn phương pháp này vì nó giúp giảm đi sự thiên vị khi chọn mẫu và đảm bảo doanh nghiệp của cả 14 nhóm ngành sản xuất kinh doanh trong tỉnh đều được khảo sát. Theo đó tổng số doanh nghiệp của 14 nhóm ngành được chia thành 14 tổ tương ứng, số lượng doanh nghiệp cần khảo sát của từng nhóm ngành được xác định theo công thức: $h_i = a_i * N$ ($i = \overline{1,14}$). Trong đó: h_i là số lượng doanh nghiệp cần khảo sát của nhóm ngành i; a_i là tỷ lệ doanh nghiệp của nhóm ngành i/ Tổng thể doanh nghiệp (11.508 doanh nghiệp); N là tổng số mẫu cần khảo sát (N = 500).

Với 500 bảng câu hỏi được phát ra, tác giả thu về 492 phiếu có các câu trả lời và có 488 phiếu hợp lệ được phản hồi từ các DNNVV này, chiếm tỷ lệ 97,6% số phiếu phát ra, đảm bảo yêu cầu cho các phân tích.

Bảng 3.5. Cỡ mẫu điều tra phân theo nhóm ngành sản xuất chính

Nhóm ngành sản xuất kinh doanh chính	Số lượng DN tại thời điểm khảo sát chính thức	Tỷ lệ (%)	Cỡ mẫu lựa chọn	Số mẫu hợp lệ thu về	Tỷ lệ trong mẫu (%)
Nông lâm thủy sản	783	6,80	34	33	6,76
Công nghiệp chế biến, chế tạo	1121	9,74	49	49	10,04
Thương mại	3980	34,58	173	166	34,02
Xây dựng	2457	21,35	107	103	21,11
Lưu trú, ăn uống	581	5,05	25	25	5,12
Giáo dục đào tạo và Khoa học công nghệ	148	1,29	6	6	1,23
Vận tải, kho bãi	731	6,35	32	32	6,56
Điện, nước, môi trường	516	4,48	22	22	4,51
Thông tin truyền thông và quảng cáo	71	0,62	3	3	0,61
Tài chính ngân hàng	179	1,56	8	8	1,64
Kinh doanh bất động sản	261	2,27	11	11	2,25
Y dược	84	0,73	4	4	0,82
May mặc	358	3,11	16	16	3,28
Khai khoáng	238	2,07	10	10	2,05
Tổng	11508	100	500	488	100

Nguồn: Kết quả tổng hợp từ tác giả

Về ngành nghề kinh doanh: Đối với mẫu khảo sát, kết quả cho thấy các DN chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại (chiếm 34.02%), tiếp đến là các DN hoạt động trong lĩnh vực xây dựng (chiếm 21,11%), các doanh nghiệp

trong nhóm ngành chế biến, chế tạo chiếm 10,04%, các doanh nghiệp thuộc nhóm ngành nông lâm thủy sản chiếm 6,76%, ngoài ra là các DN hoạt động trong các lĩnh vực, ngành nghề khác như Vận tải, kho bãi; Lưu trữ ăn uống; Điện nước, môi trường; May mặc; Kinh doanh bất động sản; Khai khoáng; Giáo dục đào tạo và khoa học công nghệ; Tài chính ngân hàng; Y dược và Thông tin truyền thông, quảng cáo.

Đặc điểm mẫu nghiên cứu chính thức (Bảng 3.6) với N = 488 DNNVV trong tỉnh Thanh Hóa được phân loại theo các tiêu thức: Trình độ của cán bộ quản lý doanh nghiệp; Giới tính; Vị trí công tác hiện tại; Thời gian hoạt động của doanh nghiệp; Loại hình hoạt động của doanh nghiệp và Quy mô lao động, của doanh nghiệp được thể hiện trong bảng 3.6

Bảng 3.6. Thống kê mô tả mẫu nghiên cứu

Tiêu chí	Số lượng	%	Tiêu chí	Số lượng	%
Trình độ	488	100	Giới tính	488	100
Trung cấp hoặc tương đương	19	3,9	Nam	332	68,0
Đại học/Cao đẳng	373	76,4	Nữ	156	32,0
Trên đại học	96	19,7	Loại hình hoạt động của DN	488	100
Vị trí hiện nay	488	100	DN tư nhân	98	20,1
Ban giám đốc	455	93,2	Công ty cổ phần	168	34,4
Trưởng phó bộ phận	33	6,8	Hộ kinh doanh cá thể	83	17,0
Thời gian hoạt động của DN	488	100	Công ty TNHH	123	25,2
Dưới 3 năm	61	12,5	Công ty hợp danh	16	3,3
Từ 3 năm đến dưới 5 năm	107	21,9	Quy mô lao động của doanh nghiệp	488	100

			Từ 10 lao động trở xuống	105	21,5
Từ 5 năm đến dưới 10 năm	115	23,6	Trên 10 đến 50 lao động	116	23,8
			Trên 50 đến 100 lao động	165	33,8
10 năm trở lên	205	42,0	Trên 100 lao động	102	20,9

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Về giới tính và vị trí làm việc: Trong 488 người được khảo sát, nữ giới chiếm 32% (tương ứng 156 người); nam giới chiếm tỷ lệ gần gấp đôi nữ giới, với số lượng là 332 người, chiếm 68%. Như vậy, theo mẫu nghiên cứu thì nam giới chiếm tỷ lệ khá lớn, điều này phù hợp với thực tế hiện nay, khi các vị trí lãnh đạo của DN chủ yếu là nam giới. Bên cạnh đó, phần lớn những người được hỏi (455 người - chiếm trên 93,2%) là thành viên Ban giám đốc DN, và chỉ có 6,8% (33 người) là trưởng phó bộ phận.

Về trình độ học vấn: Kết quả chỉ ra rằng nhìn chung các DN có nguồn nhân lực cao về trình độ học vấn và kinh nghiệm làm việc trước đây. Phần lớn những người được hỏi có Bằng tốt nghiệp Đại học /cao đẳng (373 người, chiếm tỷ lệ 76,4%), trình độ sau đại học là 96 người (chiếm 19,7%). Còn lại 3,9% có trình độ trung cấp hoặc tương đương.

Về loại hình doanh nghiệp: tỷ lệ đối tượng phỏng vấn trong nghiên cứu đang quản lý các công ty cổ phần chiếm tỷ lệ lớn nhất (34,4%), tiếp đó là cán bộ thuộc công ty TNHH (chiếm 25,2%), thuộc DN tư nhân chiếm 20,1%, thuộc hộ kinh doanh các thể chimes 17% và ít nhất là cán bộ thuộc công ty hợp danh, chiếm tỷ lệ 3,3%.

Về thời gian hoạt động: tỷ lệ đối tượng khảo sát là cán bộ quản lý thuộc các DN có số năm hoạt động trên 10 năm chiếm tỷ lệ cao nhất (42%), tiếp đến

là nhóm cán bộ quản lý thuộc DN có từ 5 đến 10 năm hoạt động (Chiếm 23,6%), số cán bộ quản lý thuộc DN có thời gian hoạt động từ 3 đến 5 năm chiếm 21,9% và chỉ có 12,5% thuộc nhóm DN mới khởi nghiệp dưới 3 năm.

Về quy mô lao động của doanh nghiệp: Kết quả khảo sát cho thấy số lượng doanh nghiệp có quy mô từ 50 đến 100 lao động chiếm tỷ lệ cao nhất (33,8%), tiếp đến là doanh nghiệp có quy mô từ 10 đến 50 lao động. Số lượng doanh nghiệp có quy mô từ 10 lao động trở xuống chiếm 21,5% và thấp nhất là doanh nghiệp có từ 100 lao động trở lên (chiếm 20,9%).

Thiết kế bảng hỏi điều tra số liệu sơ cấp

Với mục đích thu thập được các thông tin cần thiết một cách đầy đủ và đáng tin cậy nhất, đồng thời trên cơ sở những thang đo được lựa chọn và mô tả ở mục 3, tác giả xây dựng bảng câu hỏi khảo sát điều tra sơ bộ với ba phần chính. Phần đầu tiên của bảng hỏi là thư ngỏ, tiếp theo là phần thông tin của đáp viên, bao gồm họ và tên, đơn vị công tác, địa chỉ, giới tính, trình độ học vấn, vị trí công tác, ngành nghề kinh doanh, thời gian hoạt động của doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp, doanh thu bình quân hàng năm của doanh nghiệp, số lao động trong doanh nghiệp, tình hình hoạt động của doanh nghiệp, thị phần kinh doanh, và xu hướng thay đổi tỷ suất lợi nhuận. Các câu hỏi trong phần này chủ yếu là câu hỏi đóng giúp đáp viên trả lời nhanh chóng, thoải mái mà vẫn đảm bảo cung cấp các thông tin cần thiết. Phần thứ ba cũng là phần quan trọng nhất của bảng hỏi là các nội dung liên quan đến kết quả kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ở phần này tác giả sử dụng thang đo likert với 5 mức độ để đánh giá từ 1- *Rất không đồng ý*; 2 - *Không đồng ý*; 3 - *Bình thường*; 4 - *Đồng ý*; 5 - *Rất đồng ý* để có thể thu thập được dữ liệu về đánh giá của đáp viên đối với từng biến số và thang đo. Trước khi khảo sát sơ bộ, tác giả thực hiện nghiên cứu phỏng vấn sâu hoàn

thiện bảng câu hỏi khảo sát, sao cho bảng câu hỏi thật ngắn gọn và dễ hiểu với tất cả các đối tượng được hỏi.

Bảng khảo sát chính thức được xây dựng có sự thay đổi ở phần thứ ba của bảng hỏi, cụ thể các thang đo được loại bỏ từ kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo và phân tích nhân tố khám phá từ dữ liệu nghiên cứu sơ bộ sẽ được đưa ra khỏi bảng dữ liệu cần thu thập. Ngoài ra, trong bảng hỏi chính thức tác giả bổ sung thêm phần 3 để khảo sát đánh giá của doanh nghiệp về nhân tố quản lý nhà nước ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, trong đó tập trung đến việc quản lý các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá.

3.4. PHÂN TÍCH DỮ LIỆU VÀ ƯỚC LƯỢNG KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Dữ liệu thứ cấp sau khi được thu thập sẽ được tổng hợp bằng phần mềm excel với các phương pháp phân tổ thống kê phù hợp để xây dựng các bảng tổng hợp về thực trạng hoạt động của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá trong giai đoạn 2018 - 2023, tác giả cũng sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả với các chỉ tiêu tăng giảm tương đối, tuyệt đối, giá trị trung bình và phương pháp đồ thị để mô tả, phân tích và đánh giá xu hướng vận động của các chỉ tiêu phản ánh thực trạng hoạt động của các DNNVV trong giai đoạn nghiên cứu.

Dữ liệu sơ cấp thu thập từ bảng câu hỏi khảo sát định lượng sơ bộ được xử lý bằng phần mềm SPSS 22.0 để đánh giá độ tin cậy của thang đo thông qua hệ số Cronbach's alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA. Dữ liệu thu thập từ bảng câu hỏi khảo sát định lượng chính thức trước tiên được xử lý bằng phần mềm SPSS 22.0 để đánh giá hệ số Cronbach's alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA. Sau đó, phân tích nhân tố khẳng định CFA (Confirmatory Factor Analysis) và phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM (Structural Equation Modeling) thông qua phần mềm AMOS (Analysis of Moment Structures) phiên bản 20.0 với phương pháp ước lượng ML (Maximum Likelihood) để kiểm định

mô hình lý thuyết và các giả thuyết.

3.4.1. Phương pháp phân tích thống kê mô tả

Trong luận án này, phương pháp phân tích thống kê mô tả được sử dụng để xử lý dữ liệu sơ cấp, bao gồm phân tích thống kê mô tả thông qua các chỉ tiêu thống kê: giá trị trung bình, độ lệch tiêu chuẩn và thống kê tần số.

3.4.2. Kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's alpha

Trong luận án này, tác giả sử dụng hệ số Cronbach's alpha để đánh giá độ tin cậy của thang đo. Hệ số này đo lường tính nhất quán của các biến quan sát trong cùng một thang đo để đo lường cùng một khái niệm nghiên cứu (Nguyễn Đình Thọ và Nguyễn Thị Mai Trang, 2011). Nhiều nhà nghiên cứu cho rằng hệ số Cronbach's alpha từ 0,8 trở lên gần đến 1 là thang đo tốt (Nunnally và Bernstein, 1994); từ 0,7 đến gần 0,8 là sử dụng được (Peterson, 1994). Hệ số Cronbach's alpha từ 0,6 trở lên là có thể sử dụng được trong trường hợp khái niệm nghiên cứu là những khái niệm mới trong các thị trường mới (Slater, 1995). Khi kiểm tra từng biến quan sát, sử dụng hệ số tương quan giữa tổng và biến (item – total correlation), nếu một biến đo lường có hệ số tương quan này lớn hơn hay bằng 0,3 thì biến đó đạt yêu cầu (Nunnally và Bernstein, 1994).

3.4.3. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Theo Hair và cộng sự (2010), các tiêu chí khi phân tích yếu tố khám phá (EFA) bao gồm:

- Hệ số tải yếu tố (factor loading) hay còn gọi là trọng số yếu tố, giá trị này biểu thị mối quan hệ tương quan giữa các biến quan sát và yếu tố. Hệ số tải càng cao nghĩa là tương quan giữa biến quan sát đó với yếu tố càng lớn. Biến quan sát có factor loading $\geq 0,5$ là biến quan sát đạt chất lượng tốt; tại mỗi quan sát (item), chênh lệch hệ số tải lớn nhất và hệ số tải ở yếu tố bất kỳ phải $\geq 0,3$ (mức có ý nghĩa thực tiễn).

- Hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) là chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích yếu tố. Trị số KMO có giá trị từ 0,5 đến 1 ($0,5 \leq KMO \leq 1$) là điều kiện đủ để đảm bảo phân tích yếu tố là thích hợp. Nếu trị số này nhỏ hơn 0,5 thì phân tích yếu tố có khả năng không thích hợp với tập dữ liệu nghiên cứu.

- Kiểm định Bartlett (Bartlett's test of sphericity) dùng để xem xét các biến quan sát trong yếu tố có tương quan với nhau hay không. Điều kiện cần để áp dụng phân tích yếu tố là các biến quan sát phản ánh những khía cạnh khác nhau của cùng một yếu tố phải có mối tương quan với nhau. Do đó, nếu kiểm định cho thấy không có ý nghĩa thống kê thì không nên áp dụng phân tích yếu tố cho các biến đang xem xét. Kiểm định Bartlett có ý nghĩa thống kê ($\text{sig Bartlett's Test} < 0,05$), chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong yếu tố.

- Trị số Eigenvalue là một tiêu chí sử dụng phổ biến để xác định số lượng yếu tố trong phân tích EFA. Với tiêu chí này, chỉ có những yếu tố nào có Eigenvalue ≥ 1 mới được giữ lại trong mô hình phân tích.

- Phương pháp trích hệ số sử dụng là Principal axis factoring với phép quay Promax và điểm dừng khi trích các yếu tố có Eigenvalue = 1. Thang đo được chấp nhận khi tổng phương sai trích bằng hoặc lớn hơn 50% (Anderson & Gerbing, 1988).

- Tổng phương sai trích (Total Variance Explained) $\geq 50\%$ cho thấy mô hình EFA là phù hợp. Coi biến thiên là 100% thì trị số này thể hiện các yếu tố được trích cô đọng được bao nhiêu % và bị thất thoát bao nhiêu % của các biến quan sát.

3.4.4. Phân tích yếu tố khẳng định (CFA)

Phân tích nhân tố khẳng định sử dụng thích hợp khi nhà nghiên cứu có sẵn một số kiến thức về cấu trúc biến tiềm ẩn cơ sở. Trong đó mỗi quan hệ hay giả thuyết (có được từ lý thuyết hay thực nghiệm) giữa biến quan sát và nhân tố cơ sở thì được các nhà nghiên cứu mặc nhiên thừa nhận trước khi tiến hành

kiểm định thống kê. Như vậy CFA là bước tiếp theo của EFA nhằm kiểm định xem có một mô hình lý thuyết có trước làm nền tảng cho một tập hợp các quan sát không. CFA cũng là một dạng của SEM. Khi xây dựng CFA, các biến quan sát cũng là các biến chỉ báo trong mô hình đo lường, bởi vì chúng cùng ” tải” lên khái niệm lý thuyết cơ sở.

Phương pháp phân tích yếu tố khẳng định CFA cũng giúp xác định sự phù hợp của số liệu nghiên cứu với mô hình lý thuyết, kiểm định giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của thang đo. Để đo lường mức độ phù hợp của mô hình với dữ liệu thị trường, nghiên cứu này sử dụng các chỉ tiêu Chi-square (CMIN); Chi bình phương điều chỉnh theo bậc tự do (CMIN/df); chỉ số thích hợp so sánh (CFI: Comparative Fit Index); chỉ số TLI (Tucker & Lewis Index); chỉ số RMSEA (Root Mean Square Error Approximation); Chỉ số GFI (Goodness of fit index).

Đầu tiên, giá trị Chi bình phương (Chi-square, CMIN) cho phép đánh giá mức độ phù hợp của một mô hình cụ thể. Jorreskog và Sorbom (1993) cho rằng mô hình thích hợp với dữ liệu thị trường khi kiểm định Chi-square có P-value > 0,05. Bên cạnh đó, theo Segar và Grover (1993), giá trị Chi bình phương càng nhỏ thì mô hình càng phù hợp. Trong các nghiên cứu thực tế, người ta thường phân thành hai trường hợp $CMIN/df < 5$ với kích thước mẫu $n > 200$ và $CMIN/df < 200$ thì mô hình được xem là phù hợp (Kettinger và Lee, 1995).

Trong nghiên cứu này, bởi kích thước mẫu khá lớn nên tác giả sẽ sử dụng tiêu chuẩn $CMIN/df < 5$. Tuy nhiên, giá trị Chi bình phương khá nhạy cảm với cỡ mẫu. Tức là khi kích thước mẫu càng lớn thì Chi-square sẽ càng lớn và làm giảm độ phù hợp của mô hình. Do đó, mặc dù giá trị chi-square cao nhưng các chỉ tiêu khác đạt tiêu chuẩn thì mô hình vẫn được xem là phù hợp.

- Thứ hai, các chỉ số $CFI, TLI \geq 0,9$; $GFI \geq 0,8$ thì được coi là mô hình phù hợp tốt (Hu và Bentler, 1998), nếu các giá trị này bằng 1 hoặc xấp xỉ 1 được coi là mô hình hoàn hảo (Segar và Grover, 1993).

- Thứ ba, chỉ số $RMSEA \leq 0,08$ được coi là phù hợp với dữ liệu thị trường. Để đánh giá tính hội tụ và tính phân biệt của thang đo, tác giả sử dụng các chỉ số độ tin cậy tổng hợp (Composite Reliability - CR), phương sai trung bình được trích 71 (Average Variance Extracted - AVE) và phương sai chia sẻ lớn nhất (Maximum Shared Variance - MSV). Tính hội tụ của thang đo được đảm bảo khi giá trị $CR \geq 0,7$ và $AVE \geq 0,5$ (Hair và cộng sự, 2010, 2016), và các trọng số chuẩn hóa đều cao ($> 0,50$) và có ý nghĩa về mặt thống kê ($p < 0,05$) (Gerbing và Anderson, 1998). Tính phân biệt của thang đo được đảm bảo khi chỉ số $MSV < AVE$ và giá trị căn bậc hai AVE của một biến lớn hơn tương quan giữa biến đó với các biến khác trong mô hình (Hair và cộng sự, 2010, 2016).

3.4.5. Kiểm định mô hình lý thuyết bằng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

Sự phù hợp của toàn bộ mô hình trên thực tế được đánh giá thông qua các tiêu chí về mức độ phù hợp như sau:

- Tỷ số Chi-Square/bậc tự do: χ^2 / df

Tỷ số Chi-Square/bậc tự do dùng để đo mức độ phù hợp một cách chi tiết hơn của cả mô hình. Một số tác giả đề nghị $1 < \chi^2/df < 3$ (Hair và cộng sự, 1998) một số khác đề nghị χ^2 càng nhỏ càng tốt (Segar và Grover, 1993) và cho rằng $\chi^2/df < 3:1$ (Chin và Todd, 1995). Ngoài ra, trong một số nghiên cứu thực tế người ta phân biệt ra 2 trường hợp : $\chi^2/df < 5$ (với mẫu $N \geq 200$) ; hay < 3 (khi cỡ mẫu $N \leq 200$) thì mô hình được xem là phù hợp tốt (Kettinger và Lee, 1995).

- Mức xác suất

Giá trị $> 0,05$ được xem là mô hình phù hợp tốt (Arbuckle và Wothke, 1999; Rupp và Segal, 1989). Điều này có nghĩa rằng không thể bác bỏ giả thuyết H_0 (là giả thuyết mô hình tốt), tức là không tìm kiếm được mô hình nào tốt hơn mô hình hiện tại).

Ngoài ra các quan hệ riêng lẻ cũng được đánh giá tốt dựa trên các mức ý nghĩa thống kê. Tác động của các biến ngoại sinh lên các biến nội sinh và tác

động của các biến nội sinh lên các biến nội sinh được đánh giá qua các hệ số hồi quy. Mỗi quan hệ giữa các biến được biểu thị bằng mũi tên trên mô hình. Chiều mũi tên biểu diễn chiều tác động của biến này lên biến kia. Ứng với một mối quan hệ ta có một giả thuyết tương ứng (như đã trình bày ở phần đầu chương này về các giả thuyết và mô hình nghiên cứu). Trong các nghiên cứu thuộc lĩnh vực khoa học xã hội, tất cả các mối quan hệ nhân quả đề nghị có độ tin cậy ở mức 95% ($p = 0,05$) [64].

Kiểm tra ước lượng mô hình bằng phương pháp Bootstrap: Phương pháp Bootstrap thực hiện với số mẫu lặp lại là N lần. Kết quả ước lượng từ N mẫu được tính trung bình và giá trị này có xu hướng gần đến ước lượng của tổng thể. Khoảng chênh lệch giữa giá trị trung bình ước lượng bằng Bootstrap và ước lượng mô hình với mẫu ban đầu càng nhỏ cho phép kết luận các ước lượng mô hình có thể tin cậy được.

3.4.6. Kiểm tra ước lượng mô hình bằng phương pháp Bootstrap

Phương pháp Bootstrap thực hiện với số mẫu lặp lại là N lần. Kết quả ước lượng từ N mẫu được tính trung bình và giá trị này có xu hướng gần đến ước lượng của tổng thể. Khoảng chênh lệch giữa giá trị trung bình ước lượng bằng Bootstrap và ước lượng mô hình với mẫu ban đầu càng nhỏ cho phép kết luận các ước lượng mô hình có thể tin cậy được.

3.4.7. Phân tích cấu trúc đa nhóm

Phân tích cấu trúc đa nhóm (multigroup analysis) giúp đánh giá sự khác biệt các mối tác động trong mô hình SEM giữa các giá trị khác nhau của biến định tính hay nói cách khác là xem mô hình có khác nhau giữa các đối tượng khác nhau hay không. Đây là ứng dụng phổ biến nhất của phân tích cấu trúc đa nhóm trong thực hiện luận văn hiện nay.

Cơ chế của phân tích đa nhóm Multigroup Analysis

Theo cách tiếp cận truyền thống của Joreskog (1971), để đánh giá có sự khác biệt một mô hình giữa các đối tượng khác nhau hay không, chúng ta sẽ

dựa vào sự chênh lệch của giá trị Chi-square (Chi bình phương) trong mỗi ràng buộc với bậc tự do (df) giữa mô hình khả biến và mô hình bất biến.

Mô hình khả biến là mô hình các hệ số tác động của đường dẫn được để tự do. Trong khi đó với mô hình bất biến, chúng ta sẽ có định hệ số tác động tất cả các đường dẫn của mô hình cấu trúc SEM. Để hệ số tác động tự do hoặc cố định là như thế nào chúng ta sẽ làm rõ trong ví dụ thực hành.

Sau khi phân tích SEM cho hai mô hình khả biến và bất biến, thu được giá trị Chi-square và bậc tự do df ở từng mô hình. Thực hiện kiểm định sự khác biệt Chi-square theo bậc tự do giữa hai mô hình này, giả thiết đặt ra:

H0: Không có sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến

H1: Có sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến

Nếu H0 không bị bác bỏ, chúng ta sẽ chọn mô hình bất biến để giải thích kết quả do mô hình có bậc tự do cao hơn. Nếu H0 bị bác bỏ, có nghĩa giữa hai mô hình có sự khác biệt đáng kể, chúng ta sẽ chọn mô hình khả biến để giải thích kết quả. Trong nghiên cứu này sẽ có ba biến định tính được lựa chọn để đánh giá sự khác biệt trong mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV đó là quy mô doanh nghiệp, thời gian hoạt động của doanh nghiệp và loại hình doanh nghiệp.

Chương 4

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

4.1. KHÁI QUÁT VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HOÁ

4.1.1. Tình hình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá

Trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, số lượng DNNVV chiếm hơn 95% trong tổng số các doanh nghiệp, trong giai đoạn 2018 - 2023, trên địa bàn tỉnh đã có 17566 DNNVV đăng ký thành lập mới, trong đó số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập mới tăng dần qua các năm, năm 2018 là 3392 doanh nghiệp, thì đến năm 2023 đã là 3643 doanh nghiệp. Về tổng vốn điều lệ đăng ký trong cả giai đoạn đạt 184.790 tỷ đồng, và cũng tăng dần qua các năm, số vốn đăng ký năm 2018 là 21.203 tỷ đồng thì năm 2022 con số này đã tăng lên là 39685 tỷ đồng (gấp 1,87 lần so với năm 2018). Đặc biệt giai đoạn 2018 – 2023 là giai đoạn đại dịch covid 19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh tế - xã hội và sự tồn tại, phát triển của các doanh nghiệp, song số lượng doanh nghiệp đăng ký và số vốn đăng ký đều tăng, đây là một trong những thành công của tỉnh Thanh Hoá trong việc phát triển doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng.

**Bảng 4.1. Số doanh nghiệp và tổng vốn đăng ký thành lập mới
giai đoạn 2018 - 2023**

	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Số lượng DN đăng ký thành lập mới	3392	3275	3494	3729	3762	3643
Tổng vốn đăng ký (tỷ đồng)	21203	23495	35742	39178	39685	25527

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá

Riêng năm 2023, trên địa bàn tỉnh có 3.643 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới, đứng thứ 6 cả nước, đạt 121,4% kế hoạch, giảm 3,2% so với cùng kỳ; vốn điều lệ đăng ký đạt 25.527 tỷ đồng, vốn điều lệ đăng ký bình quân đạt 7 tỷ đồng/doanh nghiệp; trong đó:

- Doanh nghiệp thành lập mới theo vùng: Cả 3 vùng trên địa bàn tỉnh đều có số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới vượt kế hoạch đề ra, tuy nhiên số doanh nghiệp thành lập mới giảm so với cùng kỳ; trong đó: Khu vực đồng bằng và thành phố Thanh Hóa đạt 115,7% kế hoạch, giảm 2,5% so với cùng kỳ; khu vực ven biển đạt 131,9% kế hoạch, giảm 3,3% so với cùng kỳ; khu vực miền núi đạt 145,1% kế hoạch, giảm 6,8% so với cùng kỳ.

- Doanh nghiệp đăng ký theo lĩnh vực, ngành nghề: Có 9/17 lĩnh vực ngành, nghề đăng ký tăng so với cùng kỳ, trong đó lĩnh vực tăng cao, như: Giáo dục và Đào tạo (tăng 102,6%); khai khoáng (tăng 92,9%); sản xuất phân phối, điện, nước, ga (tăng 42,9%); xây dựng tăng 34,4%; nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản tăng 31,7%... Có 7/17 lĩnh vực ngành, nghề đăng ký giảm so với cùng kỳ, gồm: Tài chính, ngân hàng bảo hiểm giảm 57,1%; Kinh doanh bất động sản giảm 38,7%; Công nghệ chế biến, chế tạo giảm 19,1%; Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy giảm 18%; Nghệ thuật, vui chơi và giải trí giảm 17,7%...; Các ngành có số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập mới chiếm tỷ lệ lớn, gồm: Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy (1.037 doanh nghiệp, chiếm 28,7%); Xây dựng (812 doanh nghiệp, chiếm 22,5%); Công nghiệp chế biến, chế tạo (478 doanh nghiệp, chiếm 13,2%).

- Doanh nghiệp đăng ký theo quy mô vốn: Doanh nghiệp thành lập mới tập trung chủ yếu ở quy mô đến 10 tỷ đồng, chiếm 90,3% (cùng kỳ là 89,9%); quy mô từ trên 10 - 20 tỷ đồng, chiếm 3,6% (cùng kỳ là 4,2%); quy mô từ trên 20 - 50 tỷ đồng, chiếm 2,4% (cùng kỳ là 2,7%); quy mô từ trên 50 - 100 tỷ đồng, chiếm 0,9% (cùng kỳ là 1,7%); quy mô trên 100 tỷ đồng, chiếm 0,7% (cùng kỳ là 1,5%).

- Doanh nghiệp đăng ký theo quy mô lao động: Các doanh nghiệp đăng ký thành lập mới dự kiến đăng ký tạo việc làm cho 36.755 lao động, giảm 31,4% so với cùng kỳ; trong đó lĩnh vực đăng ký số lao động nhiều, gồm: công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm 63,6%; bán buôn; bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy chiếm 12,2%; xây dựng chiếm 14,5%.

4.1.2. Về tình trạng hoạt động của các doanh nghiệp

Số lượng DNNVV đang hoạt động sản xuất kinh doanh tính đến thời điểm 31/12 hàng năm được tổng hợp theo bảng 4.2, theo đó tổng số doanh nghiệp có hoạt động sản xuất kinh doanh qua 6 năm từ 2018 đến 2023 tăng đáng kể. Cụ thể, năm 2018 tổng số doanh nghiệp có hoạt động là 7684 doanh nghiệp thì đến năm 2023 là 11634 doanh nghiệp, trong đó giai đoạn 2018 – 2020 số lượng doanh nghiệp có hoạt động tăng nhanh, tuy nhiên giai đoạn 2021 – 2023 số lượng doanh nghiệp có hoạt động có tăng nhưng không đáng kể do đây là giai đoạn các doanh nghiệp bị ảnh hưởng nghiêm trọng do đại dịch covid 19. Trong số các doanh nghiệp có hoạt động thì số doanh nghiệp nhà nước bị giảm mạnh (năm 2018 có 39 DN có hoạt động thì năm 2023 giảm còn 16 DN – giảm 59%), bên cạnh đó số lượng doanh nghiệp ngoài nhà nước có hoạt động chiếm tỷ lệ cao nhất và tăng từ năm 2018 đến năm 2023, trong số này thì số lượng công ty TNHH có hoạt động chiếm tỷ lệ cao nhất, tiếp đến là các công ty cổ phần không có vốn nhà. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có hoạt động chiếm tỷ lệ không cao tuy nhiên tăng số doanh nghiệp có hoạt động từ năm 2018 đến năm 2023 tăng hơn 111% (Năm 2018 có 45 DN có hoạt động và năm 2023 tăng lên là 95 doanh nghiệp).

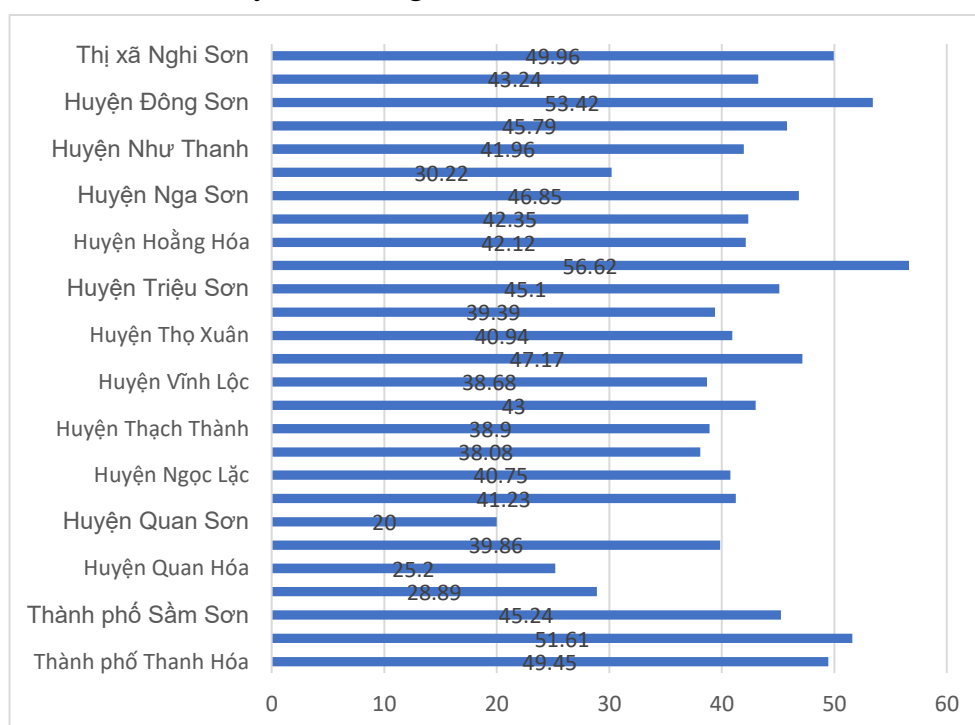
Bảng 4.2. Số doanh nghiệp đang hoạt động sản xuất kinh doanh tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

	Số lượng DN						So sánh (%)
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023/2018
Tổng số	7684	9295	10121	11575	11542	11634	151,41
DN nhà nước	39	32	31	28	18	16	41,03
DN 100% vốn nhà nước	17	15	16	14	10	9	52,94
DN hơn 50% vốn nhà nước	22	17	15	14	8	7	31,82
DN ngoài nhà nước	7600	9208	10033	11477	11436	11523	151,62
Tư nhân	1477	1453	1438	1376	582	685	46,38
Công ty hợp danh	1	1	10	18	34	24	2400,00
Công ty TNHH	4295	5664	6373	7564	8127	8072	187,94
Công ty cổ phần có vốn nhà nước	10	7	7	5	26	34	340,00
Công ty cổ phần không có vốn nhà nước	1817	2083	2205	2514	2667	2708	149,04
DN có vốn đầu tư nước ngoài	45	55	57	70	88	95	211,11
DN 100% vốn nước ngoài	33	41	43	55	73	68	206,06
DN liên doanh với nước ngoài	12	14	14	15	15	27	225,00

Nguồn: Cục thống kê tỉnh Thanh Hoá

Doanh nghiệp đang hoạt động có doanh thu

Về tình trạng doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn so với tổng doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh, ta thấy tỷ lệ này còn khá thấp (dưới 60%). Tức là tình trạng doanh nghiệp phá sản, tạm ngừng hoạt động, đăng ký nhưng chưa hoạt động, hay hoạt động nhưng không có doanh thu vẫn còn khá cao. Qua hình 4.1 ta thấy chỉ có 2 huyện có tỷ lệ DN đang hoạt động chiếm tỷ lệ trên 50% đó là huyện Thiệu Hóa (chiếm tỷ trọng cao nhất (56,62%) và huyện Đông Sơn (53,42%); Hầu hết các huyện có tỷ lệ DN đang hoạt động nằm trong khoảng 40%-50% như thị xã Nghi Sơn, huyện Quảng Xương, huyện Nông Cống, huyện Như Thanh, huyện Nga Sơn, huyện Hoằng Hóa, huyện Yên Định, Thành phố Thanh Hóa, huyện Vĩnh Lộc, huyện Hà Trung,...; một số huyện có tỷ lệ này khá là thấp (trong khoảng 30% Như Xuân, Thường Xuân, Vĩnh Lộc, Thạch Thành, Cẩm Thủy, Bá Thước. Có 3 huyện tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa đang hoạt động chiếm tỷ trọng rất thấp (dưới 30%) đó là Quan Sơn, Quan Hóa và Mường Lát. Thậm chí huyện Mường Lát chỉ có 20%.



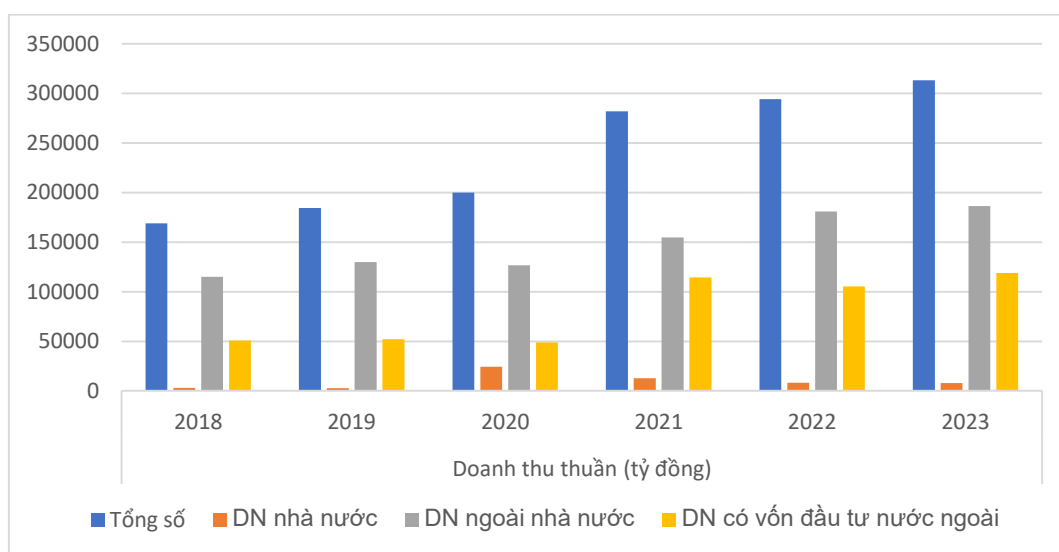
Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá

Hình 4.1. Tỷ trọng doanh nghiệp đang hoạt động có doanh thu theo địa bàn

Như vậy, hầu như các huyện miền núi thì tình trạng hoạt động của DN kém hiệu quả hơn. Việc doanh nghiệp phá sản, đóng cửa hay hoạt động không mang lại doanh thu chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như môi trường kinh doanh hay gánh nặng chi phí. Với các huyện miền núi là môi trường kinh doanh thường kém hơn đối với các huyện miền bằng và miền biển, vì vậy doanh nghiệp thường gặp nhiều khó khăn hơn. Do vậy tỷ lệ DN còn hoạt động ở các huyện miền núi thường thấp hơn so với các khu vực khác.

4.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện qua chỉ tiêu tổng doanh thu thuần hàng năm của doanh nghiệp trong giai đoạn 2018 – 2023. (Hình 4.2). Năm 2018, tổng doanh thu thuần là 168856 tỷ đồng, năm 2023 con số này là 313396 tỷ đồng, tăng lên 85,6% . Trong đó, tổng doanh thu thuần của các doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm tỷ lệ cao nhất, năm 2023 so với năm 2018 tăng 72,4%). Đứng thứ hai về tổng doanh thu thuần thuộc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong đó tổng doanh thu thuần của các doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài chiếm tỷ trọng cao hơn (năm 2023 tăng 131,98% so với năm 2018). Mặc dù tổng doanh thu thuần của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài năm 2022 giảm so với năm 2021 nhưng đến năm 2023 thì con số này đã tăng trở lại. Trong số 3 nhóm doanh nghiệp thì tổng doanh thu thuần của nhóm các doanh nghiệp nhà nước là thấp nhất và có xu hướng giảm từ năm 2018 đến năm 2023 (năm 2023 giảm 65,75% so với năm 2018). Trong đó, tổng doanh thu thuần của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước năm 2023 sụt giảm gần 90% so với năm 2018.



Nguồn: Cục thống kê tỉnh Thanh Hoá

Hình 4.2. Doanh thu thuần của các loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2018 – 2023

Xét về lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp, trong giai đoạn đại dịch covid 19, lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đều lỗ. Mức lỗ tăng lên đỉnh điểm vào năm 2022, năm 2023 mức lỗ đã giảm (Bảng 4.3) nhưng không đáng kể. Mặc dù số doanh nghiệp có lãi nhiều hơn nhiều so với số doanh nghiệp thua lỗ, tuy nhiên mức lỗ cao do vậy tổng lợi nhuận của các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn âm từ năm 2020 đến năm 2023.

Bảng 4.3. Lợi nhuận trước thuế của các DNNVV phân theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2018 - 2023

	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Tổng số	1511,4	1474,8	-11174,1	-23429,2	-28284,2	-25657,8
DN nhà nước	595,7	87,6	200	272	93,6	18,5
DN 100% vốn nhà nước	210,7	79,1	35,2	20,5	1,7	-3,3
DN hơn 50% vốn nhà nước	385	8,5	164,8	251,5	91,9	21,8

DN ngoài nhà nước	733,7	494,5	-1467,8	-1574,5	-426,3	-498,2
Tư nhân	113,5	16,6	30,8	69,3	-9,2	-6,8
Công ty hợp danh			-0,2	0,4	0,5	-0,8
Công ty TNHH	235,4	-261,2	-1186,5	-971,4	-216,3	-332
Công ty cổ phần vốn nhà nước	12,8	25,8	-30,5	2,8	32,1	26
Công ty cổ phần không có vốn nhà nước	372	713,3	-281,4	-675,6	-233,4	-184,6
DN có vốn đầu tư nước ngoài	182,1	892,7	-9906,3	-22126,7	-27951,5	-25159,6
DN 100% vốn nước ngoài	634,5	195,3	314,9	252,6	-48,8	189
DN liên doanh với nước ngoài	816,5	697,4	-10221,2	-22379,3	-27902,7	-25348,6

Nguồn: Cục thống kê tỉnh Thanh Hoá

4.2. THỰC TRẠNG KẾT QUẢ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DNNVV TỈNH THANH HOÁ

4.2.1. Công tác lãnh đạo, chỉ đạo

Ban Chỉ đạo phát triển doanh nghiệp tỉnh (Ban Chỉ đạo) đã tập trung lãnh đạo, chỉ đạo các sở, ngành tham mưu cho UBND tỉnh, Chủ tịch UBND tỉnh, Trưởng Ban Chỉ đạo ban hành nhiều chương trình, kế hoạch, chính sách, văn bản chỉ đạo, điều hành nhằm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp. Các thành viên Ban Chỉ đạo đã tích cực phối hợp với các cơ quan, đơn vị hướng dẫn, đôn đốc, kiểm tra tình hình triển khai thực hiện các chương trình, kế hoạch, chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tại các địa phương thuộc địa bàn phụ trách; đề xuất các nhiệm vụ, giải pháp liên quan đến công tác phát triển doanh nghiệp.

Các sở, ngành, đơn vị, đoàn thể cấp tỉnh đã tham mưu cho Tỉnh ủy, HĐND, UBND tỉnh, Chủ tịch UBND tỉnh triển khai lồng ghép các nội dung hỗ trợ doanh nghiệp theo quy định của Luật Hỗ trợ DNNVV trong thực hiện các chính sách, đề án, chương trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh theo từng ngành, lĩnh vực; UBND các huyện, thị xã, thành phố đã ban hành các chương trình, kế hoạch,... cụ thể hóa các mục tiêu, nhiệm vụ, giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn để triển khai thực hiện; qua đó, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp gia nhập thị trường, kịp thời nắm bắt, tiếp cận kịp thời các chương trình, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của Trung ương và của tỉnh.

4.2.2. Kết quả thực hiện các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp

4.2.2.1. Về cải cách thủ tục hành chính

Các cấp, các ngành đã tập trung lãnh đạo, chỉ đạo, triển khai thực hiện nghiêm túc các quy định “4 tăng”, “2 giảm”, “3 không” trong giải quyết thủ tục hành chính; công khai kết quả giải quyết TTHC; công khai xin lỗi trong giải quyết TTHC; thí điểm tiếp nhận hồ sơ và trả kết quả giải quyết thủ tục hành chính không phụ thuộc vào địa giới hành chính trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá.

Năm 2023, Chủ tịch UBND tỉnh đã ban hành 86 quyết định công bố danh mục TTHC và TTHC đặc thù, không có TTHC ban hành trái thẩm quyền. Qua đó, tạo thuận lợi cho việc tiếp cận và thực hiện TTHC cho người dân, doanh nghiệp; tỷ lệ giải quyết TTHC mức độ 3, mức độ 4 ngày càng một tăng; 100% hồ sơ đăng ký doanh nghiệp được cấp đúng và trước thời hạn quy định, tỷ lệ hồ sơ đăng ký doanh nghiệp qua mạng điện tử đạt 99,9%, đứng thứ 10 cả nước (cùng kỳ năm 2022 là 98,9%), tỷ lệ đăng ký thuế điện tử đạt 100%, tỷ lệ khai thuế điện tử và nộp thuế điện tử đạt trên 98%.

4.2.2.2. Về xúc tiến đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp

Hoạt động xúc tiến đầu tư đã được triển khai tích cực; năm 2023, lãnh đạo tỉnh đã tiếp và làm việc với nhiều tổ chức quốc tế, các Tập đoàn, nhà đầu

tư trong và ngoài nước; ký kết Bản ghi nhớ giữa UBND tỉnh Thanh Hoá với Phòng Thương mại Italia tại Việt Nam, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Tập đoàn Sumitomo, Tổng Công ty Nhà đất Hàn Quốc LH Hàn Quốc, Tập đoàn GEO,... Ngoài ra, tỉnh đã chủ trì, phối hợp với Bộ Ngoại giao, Đại sứ quán Nhật Bản tại Việt Nam tổ chức hoạt động kỷ niệm 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nhật Bản tại tỉnh Thanh Hóa.

Cùng với các hoạt động xúc tiến đầu tư, UBND tỉnh, Chủ tịch UBND tỉnh đã phê duyệt Chương trình đổi ngoại, xúc tiến đầu tư, thương mại và du lịch tỉnh Thanh Hóa năm 2023; trong đó, xác định cụ thể các nội dung hoạt động, các lĩnh vực trọng tâm tỉnh quan tâm thu hút đầu tư. Qua đó, đã tạo niềm tin, định hướng cho các nhà đầu tư, doanh nghiệp, góp phần đẩy mạnh thu hút đầu tư, huy động và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đầu tư từ khu vực tư nhân cho phát triển kinh tế - xã hội, đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa và hội nhập quốc tế. Năm 2023, đã thu hút được 87 dự án đầu tư trực tiếp (18 dự án FDI), với tổng vốn đăng ký 16.061,8 tỷ đồng và 278,82 triệu USD; điều chỉnh tăng vốn cho 05 dự án với số vốn tăng 50,4 triệu USD.

4.2.2.3. Về thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp

a) Về hỗ trợ tiếp cận tín dụng

Căn cứ các quy định của Trung ương, các văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Thanh Hóa đã chỉ đạo các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh thực hiện tốt chính sách tiền tệ; thực hiện giảm lãi suất cho vay đối với các khoản vay đang còn dư nợ hiện hữu và các khoản vay mới nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi sản xuất kinh doanh. Đến nay, mặt bằng lãi suất tiền gửi và tiền cho vay bình quân trên địa bàn giảm từ 1,5-3% so với cuối năm 2022.

Đến ngày 30/11/2023, tổng nguồn vốn huy động đạt 161.242 tỷ đồng (không bao gồm Ngân hàng phát triển), tăng 15,7% so với đầu năm; tổng dư

nợ đạt 186.140 tỷ đồng, tăng 5,87% so với đầu năm, có 4.686 doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng, với dư nợ 52.130 tỷ đồng. Ngoài ra, các tổ chức tín dụng đã thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho 266 khách hàng với giá trị nợ được cơ cấu là 1.274 tỷ đồng.

Ngoài ra, thực hiện Chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp; năm 2023, Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Thanh Hóa đã phối hợp với các sở, ban, ngành, Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh tổ chức 03 Hội nghị kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp. Ngoài ra, các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh đã tổ chức được 75 hội nghị, buổi đối thoại, gặp gỡ khách hàng vay vốn để cùng chia sẻ, tháo gỡ khó khăn, hướng dẫn khách hàng trong tiếp cận tín dụng ngân hàng.

b) Về hỗ trợ thuế, phí và lệ phí

- Hỗ trợ thuế: Ngành thuế đã đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong việc giải quyết thủ tục hành chính thuế, nâng cao về chất lượng và hiệu quả. Các dịch vụ điện tử như khai thuế qua mạng, nộp thuế điện tử, áp dụng hoá đơn điện tử... đã mang lại nhiều lợi ích cho người nộp thuế. Đến nay, hơn 95% các tổ chức, doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh thực hiện khai thuế, nộp thuế qua mạng.

- Hỗ trợ phí, lệ phí và tiền thuê đất: Năm 2023, các cấp, các ngành, địa phương trên địa bàn tỉnh đã gia hạn tiền thuê giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân và tiền thuê đất 1.227,8 tỷ đồng; miễn giảm thuế đất, thuê mặt nước 360 tỷ đồng; khoan tiền nợ thuế cho 1.163 doanh nghiệp với số tiền 98.338 triệu đồng; xóa nợ tiền thuế cho 983 doanh nghiệp với số tiền 35.707 triệu đồng.

c) Về hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh

Để triển khai thực hiện có hiệu quả các nhiệm vụ về công tác giải phóng mặt bằng (GPMB) và đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư có sử dụng đất trên địa bàn tỉnh; UBND tỉnh ban hành Kế hoạch số 15/KH-UBND ngày 30/01/2023 về Kế hoạch GPMB các dự án đầu tư có sử dụng đất năm 2023. Đến

nay, tỷ lệ diện tích đã hoàn thành GPMB của toàn tỉnh đạt 2.038,91 ha/2.369,97 ha; ký cam kết GPMB 2.245 ha/2.369 ha; đo đạc, kiểm kê 2.687,8 ha/2.369,97 ha; phê duyệt phương án bồi thường GPMB 1.932,94 ha/2.369,97 ha; chi trả tiền bồi thường GPMB 1.791,9 ha/2.369,97 ha. Ngoài ra, trong năm có 90 dự án của doanh nghiệp được giao đất, thuê đất với diện tích gần 601,6 ha.

d) Về hỗ trợ công nghệ, hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Thực hiện chương trình khuyến công quốc gia và chương trình khuyến công địa phương. Năm 2023, Sở Công Thương thực hiện hỗ trợ ứng dụng máy móc thiết bị tiên tiến vào sản xuất chế biến lâm sản cho 09 doanh nghiệp; hỗ trợ mô hình trình diễn kỹ thuật sản xuất, chế biến lâm sản cho 01 doanh nghiệp; hỗ trợ lập quy hoạch chi tiết 01 CCN cho 01 doanh nghiệp; hỗ trợ ứng dụng máy móc thiết bị tiên tiến trong sản xuất công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp cho 08 doanh nghiệp.

đ) Hỗ trợ chuyển đổi số và áp dụng công nghệ số

Năm 2023, Sở Thông tin và Truyền thông đã tổ chức các Hội nghị, chủ trì mời Vụ Kinh tế số và Xã hội số thuộc Bộ TT&TT, Cục phát triển doanh nghiệp thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư, VCCI tỉnh Thanh Hoá, Hiệp hội doanh nhân tỉnh và các doanh nghiệp cung cấp giải pháp, nền tảng như VNPT, Viettel, Mibifone; triển khai Hội nghị tuyên truyền về hỗ trợ giải pháp thúc đẩy chuyển đổi số cho các doanh nghiệp; phối hợp ký kết với Câu lạc bộ chữ ký số và Giao dịch điện tử Việt Nam, 07 doanh nghiệp cung cấp nền tảng chữ ký số; phối hợp ký kết với Công ty cổ phần Misa về thỏa thuận hợp tác thúc đẩy chuyển đổi số tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2023 - 2025. Ngoài ra, thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa năm 2023, Sở Kế hoạch và Đầu tư đã phối hợp với các đơn vị liên quan hỗ trợ miễn phí chữ ký số trong năm đầu hoạt động cho gần 1.200 doanh nghiệp; Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã thực hiện hỗ trợ 432.000 tem truy xuất nguồn gốc cho các đơn vị, qua đó góp phần truy xuất

nguồn gốc tạo, dựng thương hiệu cho nông sản thực phẩm an toàn của tỉnh, thúc đẩy mối liên kết giữa sản xuất - cung ứng và tiêu thụ thực phẩm an toàn.

e) Về hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hoá

Thực hiện các kế hoạch, nhiệm vụ UBND tỉnh giao, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã chủ trì phối hợp với các đơn vị liên quan tham mưu cho UBND tỉnh tổ chức Hội nghị kết nối cung - cầu và trưng bày giới thiệu sản phẩm nông sản thực phẩm an toàn tỉnh Thanh Hóa năm 2023, Hội nghị đã thu hút được 84 doanh nghiệp trong tỉnh và 22 doanh nghiệp của 16 tỉnh, thành trong nước tham gia; tham mưu tổ chức 04 Phiên chợ giới thiệu nông sản, thực phẩm an toàn tỉnh Thanh Hóa trên địa bàn huyện Thiệu Hóa và huyện Quảng Xương, quy mô 30 gian hàng/mỗi phiên với sự tham gia của gần 30 doanh nghiệp, hợp tác xã và các cơ sở sản xuất, kinh doanh, phân phối nông sản, thực phẩm an toàn trên địa bàn tỉnh. Ngoài ra, thực hiện chương trình khuyến công địa phương; năm 2023, Sở Công Thương đã hỗ trợ 20 doanh nghiệp tham gia 09 hội chợ trong nước; 10 doanh nghiệp tham gia 03 Phiên chợ kết nối cung - cầu về nông thôn.

Cùng với các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường trong nước, UBND tỉnh Thanh Hóa đã tổ chức các đoàn xúc tiến đầu tư, thương mại tại để giới thiệu các sản phẩm, hàng hóa đặc sắc, tiêu biểu của tỉnh, nhằm tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường mới tiềm năng cho các doanh nghiệp,... Năm 2023, có 218 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu đến 55 thị trường với 53 chủng loại hàng hóa, tiêu biểu như giấy da, hàng may mặc, thủy sản, thủ công mỹ nghệ, hoa quả đóng hộp..., tổng giá trị xuất khẩu đạt 5,06 tỷ USD.

f) Về hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực và hỗ trợ thông tin

Thực hiện chính sách hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp của Trung ương và của tỉnh; năm 2023, đã tổ chức được 77 lớp bồi dưỡng kiến thức về khởi sự doanh nghiệp cho 3.850 học viên, 77 lớp bồi dưỡng kiến thức về quản trị doanh nghiệp cho 3.850 học viên, 13 khóa đào tạo trực tiếp tại doanh

ng nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất, chế biến cho 195 học viên, đạt 100% kế hoạch. Cùng với việc triển khai các lớp đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực; các cấp, các ngành, địa phương, đơn vị đã tổ chức tập huấn, bồi dưỡng, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng nghề cho 300 học viên là các chủ cơ sở, lao động trong lĩnh vực nông nghiệp; 04 Hội nghị đối thoại Hải quan với doanh nghiệp với sự tham gia của 342 doanh nghiệp; 03 Hội nghị kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp; 75 Hội nghị, buổi đối thoại, gặp gỡ khách hàng vay vốn để cùng chia sẻ, tháo gỡ khó khăn, hướng dẫn khách hàng trong tiếp cận tín dụng ngân hàng.

g) Về hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị

Ngành nông nghiệp tỉnh đã tập trung hỗ trợ, hướng dẫn, giới thiệu doanh nghiệp tham gia các cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; nhiều doanh nghiệp đã liên kết sản xuất bao tiêu sản phẩm nhiều năm trên địa bàn, tạo thành chuỗi sản xuất bền vững, xây dựng 03 chuỗi giá trị nông sản, thủy sản an toàn, hình thành 07 chuỗi liên kết sản xuất trong lĩnh vực lâm nghiệp, có 47 khu/cụm trang trại chăn nuôi tập trung, có 72 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăn nuôi quy mô lớn hình thành chuỗi chăn nuôi.

h) Về hỗ trợ tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp

Sở Kế hoạch và Đầu tư đã đăng tải công khai, kịp thời trên trang thông tin điện tử của Sở về các chương trình, đề án, chính sách, kế hoạch hỗ trợ doanh nghiệp của trung ương và của tỉnh để cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân và Nhân dân nắm bắt, tiếp cận; Sở Tư pháp thực hiện giải đáp pháp luật cho 32 ý kiến của doanh nghiệp; Sở Khoa học và Công nghệ hỗ trợ việc tiếp nhận, xử lý và đăng tải 121 tin cảnh báo của các nước trong WTO do Văn phòng TBT Việt Nam trên trang Web TBT của Sở.

i) Các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp khác

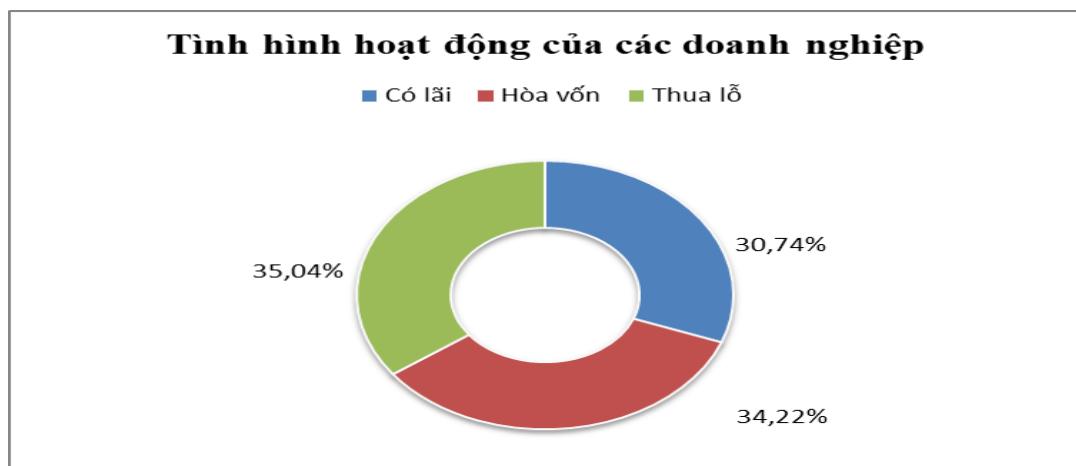
Thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp; năm 2023, Sở Kế hoạch và Đầu tư đã phối hợp với UBND các huyện, thị xã, thành

phổ và các đơn vị liên quan in ấn và bàn giao, cấp phát miễn phí 3.000 cuốn cẩm nang hướng dẫn về trình tự thủ tục đăng ký doanh nghiệp, quy trình thực hiện đăng ký doanh nghiệp qua mạng điện tử và một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp cho các đối tượng có nhu cầu sử dụng cẩm nang trên; hỗ trợ miễn phí chuyển phát kết quả thực hiện thủ tục hành chính về đăng ký doanh nghiệp cho trên 1.300 lượt doanh nghiệp.

4.3. THỰC TRẠNG KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DNNVV VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DNNVV TỈNH THANH HOÁ TỪ MẪU KHẢO SÁT

4.3.1. Tình hình hoạt động của các doanh nghiệp

Có thể nói trong những năm vừa qua, các DNNVV tỉnh Thanh Hóa đã phát triển nhanh chóng cả về số lượng và chất lượng, đóng góp quan trọng cho tăng trưởng kinh tế, thu ngân sách, giải quyết việc làm, xóa đói giảm nghèo trên địa bàn. Tuy nhiên, do hạn chế về tiếp cận chính sách, nâng cấp đầu tư thiết bị, cộng với dịch bệnh Covid bùng phát đã khiến nhiều DN phải đóng cửa tạm thời. Tất cả những điều đó dẫn đến tỷ lệ nhiều DNNVV làm ăn thua lỗ. Cụ thể, có tới 37,77% DN làm ăn thua lỗ, chỉ có 35,43% DN làm ăn có lãi.



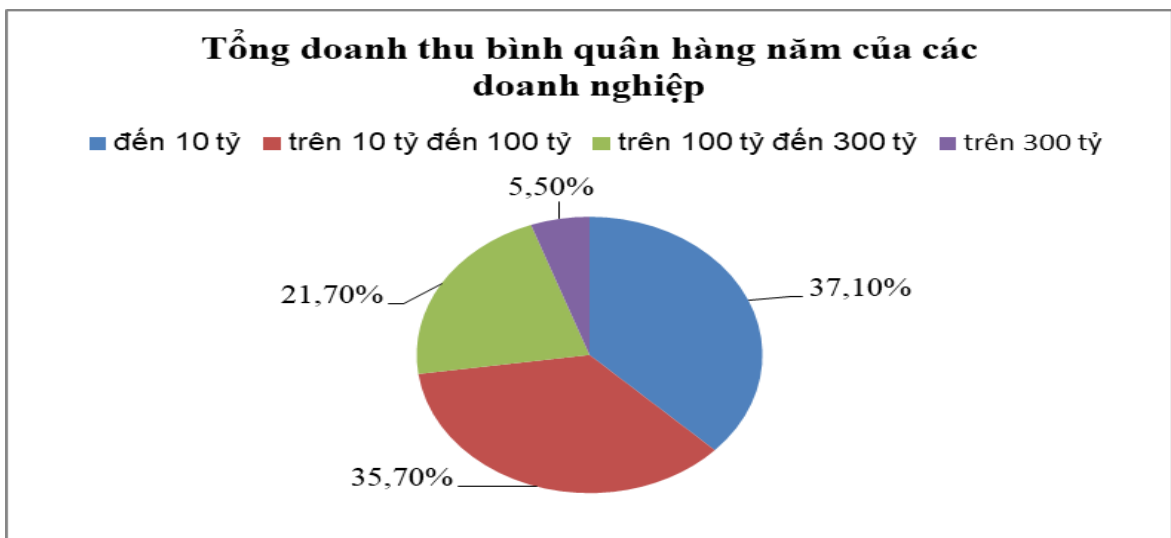
Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Biểu đồ 4.1. Tình hình hoạt động của các DNNVV

Từ các phân tích trên cho thấy, cơ cấu DN trong nghiên cứu sát với thực tế. Tính đến thời điểm cuối năm 2022 các DNNVV trên địa bàn tỉnh đang trong quá trình gặp nhiều khó khăn (chỉ 34,22% có lãi và 30,74% hòa vốn). Điều này là do quy mô DN nhỏ, vốn ít, công nghệ không hiện đại, lao động ít và tay nghề không cao là những đặc điểm khiến DNNVV tại Thanh Hoá dễ bị tổn thương và gặp khó khăn khi điều kiện bất lợi tác động.

4.3.2. Tổng doanh thu bình quân của các doanh nghiệp

Theo kết quả điều tra cho thấy, có tới 37,1% các DNNVV có doanh thu bình quân dưới 10 tỷ đồng (tương ứng có 181 DN), tiếp đến số DN có doanh thu bình quân từ 10 tỷ đến dưới 100 tỷ đồng chiếm tỷ lệ là 35,7 % tương ứng có 174 DNNVV. Bên cạnh đó, doanh thu bình quân trên 100 tỷ đồng đến 300 tỷ đồng chiếm tỷ lệ là 21,7 % tương ứng có 106 DN, kể đến số DN trên 300 tỷ đồng chiếm tỷ lệ ít nhất là 5,5 % tương ứng có 27 DN.



Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Biểu đồ 4.2. Doanh thu bình quân của các DNNVV

4.3.3. Thực trạng các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá

Thực trạng về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá thông qua thang đo Likert với 5 mức độ từ 1- Rất không

đồng ý; 2 - Không đồng ý; 3 - Bình thường; 4 - Đồng ý; 5 - Rất đồng ý. Kết quả đánh giá từ khảo sát 500 DNNVV tỉnh Thanh Hoá (thu về 488 phiếu khảo sát hợp lệ) cụ thể như sau:

4.3.3.1. Đánh giá về trình độ công nghệ của doanh nghiệp

Bảng 4.4. Đánh giá của doanh nghiệp về trình độ công nghệ

Mã hoá	Thang đo trình độ công nghệ của doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
TDCN1	DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	3,64
TDCN2	DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	3,54
TDCN3	DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	3,69
TDCN4	Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	3,53
	Trung bình	3,6

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Kết quả nghiên cứu cho thấy các thang đo về trình độ công nghệ của doanh nghiệp nhìn chung đều được đánh giá ở mức đồng ý. Cụ thể các doanh nghiệp được khảo sát đều đồng ý rằng doanh nghiệp thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như doanh nghiệp luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới. Ngoài ra các phát biểu rằng doanh nghiệp ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu và trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung dù được đánh giá thấp hơn xong cũng có mức điểm trung bình giữa mức bình thường và đồng ý. Như vậy có thể

thấy trình độ công nghệ hiện nay của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá tuy chưa được đánh giá là tốt xong cơ bản cũng đã đáp ứng được yêu cầu trong sản xuất kinh doanh và việc tiếp tục đổi mới công nghệ trong bối cảnh chuyển đổi số hiện nay vẫn là yêu cầu quan trọng đối với tất cả các doanh nghiệp.

4.3.3.2. Đánh giá về nguồn nhân lực của doanh nghiệp

Kết quả đánh giá của các doanh nghiệp được khảo sát về nguồn nhân lực hiện nay trong doanh nghiệp thể hiện trong bảng 4.5 sau đây:

Bảng 4.5. Đánh giá của doanh nghiệp về nguồn nhân lực

Mã hoá	Thang đo nguồn nhân lực của doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
NNL1	Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	3,79
NNL2	Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	3,78
NNL3	Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	3,73
NNL4	Thái độ làm việc của người lao động tốt	3,81
NNL5	Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	3,77
	Trung bình	3,78

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Kết quả đánh giá cho thấy cả năm thang đo về nguồn nhân lực của doanh nghiệp đều được đánh giá trung bình ở mức gần với đồng ý, trong đó thang đo người lao động có thái độ làm việc tốt được đánh giá ở mức cao nhất. Các phát biểu lao động của doanh nghiệp được đào tạo chuyên môn tốt, lao động trong doanh nghiệp có kỹ năng làm việc tốt đều được đánh giá trung bình ở mức 3,78 -3,79 điểm, ngoài ra thang đo về kinh nghiệm làm việc của người lao động và khả năng thích ứng cao đối với sự đổi mới cũng được đánh giá ở mức giá khá.

Như vậy có thể thấy rằng về nguồn nhân lực trong các DNNVV hiện nay, xét về các góc độ trình độ chuyên môn, kỹ năng làm việc, kinh nghiệm làm việc,, thái độ làm việc và khả năng đáp ứng tuy được đánh giá ở mức khá nhưng kết quả đánh giá chưa thực sự cao. Trong bối cảnh chuyển đổi số hiện nay thì yêu cầu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực về kỹ năng và khả năng thích ứng cũng như trình độ chuyên môn nghiệp vụ là yêu cầu bắt buộc và cần thiết, vì vậy các doanh nghiệp cần chú trọng hơn nữa vào việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của doanh nghiệp trong giai đoạn mới.

4.3.3.3. *Đánh giá về nguồn lực tài chính của doanh nghiệp*

Bảng 4.6. Đánh giá của doanh nghiệp về nguồn lực tài chính

Mã hoá	Thang đo nguồn lực tài chính của doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
NLTC1	DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn	3,35
NLTC2	DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	3,22
NLTC3	DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	3,69
NLTC4	DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ	3,43
NLTC5	DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	3,46
	Trung bình	3,43

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Kết quả đánh giá của các doanh nghiệp được khảo sát cho thấy nguồn lực tài chính của các DNNVV hiện nay trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá trung bình được đánh giá ở mức tương đối thấp. Phần lớn các doanh nghiệp đều không đánh giá cao việc DN gặp thuận lợi trong tiếp cận thị trường vốn cũng như DN

có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh). Đây cũng chính là khó khăn của các DNNVV Thanh Hoá trong việc tiếp cận thị trường vốn, đặc biệt là các doanh nghiệp mới khởi nghiệp. Ngoài ra, các phát biểu như DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ cũng được đánh giá chưa cao.

4.3.3.4. Đánh giá về khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp

Bảng 4.7. Đánh giá của doanh nghiệp về khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp

Mã hoá	Thang đo khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
QLDH1	Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt	3,39
QLDH2	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương	3,61
QLDH3	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	3,50
QLDH4	DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	3,36
QLDH5	Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	3,45
	Trung bình	3,46

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Kết quả trên cho thấy các thang đo về khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp được đánh giá trung bình ở giữa mức bình thường và đồng ý, có nghĩa là đạt ở mức khá. Trong đó thang đo lãnh đạo DN xây dựng

chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương được đánh giá cao nhất, trung bình ở mức 3,61 điểm, tiếp đến là thang đo lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn và phát biểu rằng DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt được đánh giá ở mức thấp nhất. Như vậy khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN của các DNNVV hiện nay chưa được đánh giá cao. Đây cũng là yếu tố cần cải thiện của chính ban lãnh đạo doanh nghiệp trong thời gian tới.

4.3.3.5. *Đánh giá về chiến lược marketing của doanh nghiệp*

Bảng 4.8. Đánh giá của doanh nghiệp về chiến lược marketing

Mã hoá	Thang đo chiến lược marketing của doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
MAR1	DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường	3,76
MAR2	Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	3,65
MAR3	DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.	3,78
MAR4	Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	3,62
	Trung bình	3,7

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Chiến lược marketing của doanh nghiệp được thể hiện qua bốn thang đo với mức độ đánh giá trung bình gần mức đồng ý. Phần lớn doanh nghiệp được khảo sát đều khá đồng ý rằng DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu

sản phẩm khác, bên cạnh đó DN cũng luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường. Tuy nhiên tính hiệu quả của hệ thống kênh phân phối của doanh nghiệp chưa được đánh giá cao, cũng như việc xây dựng và quản lý thương hiệu của DN chưa đạt mức tốt.

4.3.3.6. Đánh giá về khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp

Bảng 4.9. Đánh giá của doanh nghiệp về khả năng chuyển đổi số

Mã hoá	Thang đo khả năng chuyển đổi số doanh nghiệp	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
CDS1	Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	3,67
CDS2	DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	3,71
CDS3	DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ	3,84
CDS4	Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	3,14
	Trung bình	3,59

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp hiện nay đang là vấn đề mang tính thời sự bởi chuyển đổi số là xu hướng tất yếu của các DNNVV. Thực tế khảo sát tại các DNNVV tỉnh Thanh Hoá cho thấy khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp đã được đánh giá ở mức khá, cụ thể phần lớn doanh nghiệp đồng ý rằng DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ và họ cũng đồng ý rằng DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết

nội với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan. Ngoài ra, trên 50% số DN được hỏi đồng ý rằng đội ngũ lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN. Tuy nhiên, nội dung yếu nhất về khả năng chuyển đổi số của các DN là nền tảng công nghệ thông tin chưa đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số. Đây cũng chính là vấn đề cần được tập trung đầu tư tháo gỡ trong thời gian tới của các DNNVV tỉnh Thanh Hoá.

4.3.3.7. *Đánh giá về chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương*

Bảng 4.10. Đánh giá của doanh nghiệp về chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương

Mã hoá	Thang đo chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương	Mức độ đánh giá trung bình (Điểm)
HTDN1	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	3,51
HTDN2	Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả	3,60
HTDN3	Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	3,76
HTDN4	Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	3,51
	Trung bình	3,59

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả

Thanh Hoá là tỉnh có các chính sách hỗ trợ DNNVV phát triển phù rộng ở nhiều khâu của DN như về cải cách thủ tục hành chính, về hỗ trợ tiếp cận tín dụng, hỗ trợ thuế, kế toán, hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh, hỗ trợ công nghệ và đổi mới sáng tạo, hỗ trợ thị trường, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực và

hỗ trợ liên kết ngành các DN. Tuy nhiên thực tế cho thấy việc DNNVV tỉnh tiếp cận với chính sách và tận dụng hiệu quả chính sách vào hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN còn nhiều hạn chế. Kết quả khảo sát các DNNVV cho thấy chỉ trên 50% số DN được khảo sát đồng ý rằng các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi, các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN và cơ chế quản lý của nhà nước minh bạch, rõ ràng. Như vậy việc nâng cao khả năng tiếp cận các chính sách hỗ trợ là một vấn đề mà ban lãnh đạo DN cũng như phía chính quyền địa phương cần có những giải pháp thiết thực trong thời gian tới.

4.4. ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ NHÂN TỐ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC TÁC ĐỘNG ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HOÁ

Trong phạm vi nghiên cứu của luận án, nghiên cứu sinh đã tập trung nghiên cứu đánh giá của doanh nghiệp về nhân tố quản lý nhà nước, trong đó tập trung đến việc ban hành, thực thi và quản lý các chính sách hỗ trợ DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá dựa trên kết quả khảo sát định tính cán bộ lãnh đạo của các doanh nghiệp. Cùng với kết quả khảo sát chính thức 500 DNNVV tỉnh Thanh Hoá, trong đó thu về 488 phiếu khảo sát hợp lệ, nghiên cứu sinh đã chọn ra được 236 phiếu có các câu trả lời cho 9 câu hỏi khảo sát dạng câu hỏi mở ở phần 3 của bảng câu hỏi khảo sát chính thức. Trong đó có 145 phiếu khảo sát có các câu trả lời đầy đủ từ câu 1 đến câu 9 và 91 phiếu khảo sát có câu trả lời cho một số câu hỏi trong 9 câu hỏi nghiên cứu sinh đã đưa ra. Qua tổng hợp các câu trả lời từ lãnh đạo các DNNVV, kết quả nghiên cứu định tính về việc ban hành, thực thi và quản lý các chính sách hỗ trợ DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá có tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

Đối với câu hỏi thứ nhất về cơ chế, chính sách của nhà nước và chính quyền địa phương nhằm hỗ trợ phát triển DNNVV tỉnh Thanh Hoá, đa số các câu trả lời đều cho rằng hiện nay nhà nước đã xây dựng và triển khai thực hiện

nhieu cơ chế, chính sách nhằm khuyến khích phát triển doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng, điển hình phải kể đến Nghị quyết số 214/2022/NQ-HĐND, ngày 13/4/2022 của HĐND tỉnh về ban hành Chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2022-2026. Tỉnh Thanh Hoá đã thực hiện hỗ trợ theo các chính sách của Trung ương và chính sách riêng của tỉnh. Với chính sách hỗ trợ DNNVV theo chính sách của Trung ương (Nghị định số 80/2021/NĐ-CP của Chính phủ), tỉnh Thanh Hóa đã triển khai các chính sách hỗ trợ về công nghệ, hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; hỗ trợ tư vấn, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho DN, đào tạo trực tiếp tại DN nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất, chế biến. Trong số các chính sách hỗ trợ đã triển khai thì chính sách hỗ trợ công nghệ được nhiều doanh nghiệp nhắc đến. Tuy nhiên, hiện nay, Sở Thông tin và Truyền thông vẫn đang trong quá trình xem xét hồ sơ đề xuất nhu cầu hỗ trợ của DN để thực hiện hỗ trợ theo quy định. Các doanh nghiệp đều cho rằng quá trình xem xét hồ sơ này kéo dài và yêu cầu bổ sung nhiều thủ tục giấy tờ làm doanh nghiệp mất nhiều thời gian chờ đợi. Với chính sách hỗ trợ riêng của tỉnh thì đã triển khai các chương trình bồi dưỡng kiến thức về khởi sự DN, bồi dưỡng kiến thức về quản trị DN, hỗ trợ chuyển phát kết quả thực hiện thủ tục hành chính về đăng ký DN, hỗ trợ sử dụng chữ ký số; hỗ trợ kết nối, chia sẻ thông tin, quảng bá, giới thiệu sản phẩm của DN trên nền tảng số của các cơ quan hành chính Nhà nước tỉnh Thanh Hóa; in ấn, cung cấp miễn phí cẩm nang hướng dẫn về trình tự thủ tục đăng ký DN, quy trình thực hiện đăng ký DN qua mạng điện tử. Tuy nhiên đến thời điểm khảo sát, các doanh nghiệp vẫn đang phải chờ đợi các hướng dẫn chi tiết về hồ sơ, thủ tục để được tiếp cận các chính sách hỗ trợ của tỉnh. Bên cạnh những ý kiến trên, có 16 phiếu trả lời rằng cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV của tỉnh tuy có nhiều nhưng doanh nghiệp của họ lại không đáp ứng các yêu cầu về điều kiện hỗ trợ vì vậy đối với họ chưa thấy có lợi gì cho doanh nghiệp.

Đối với câu hỏi thứ hai về việc ban hành các chính sách hỗ trợ DNNVV của chính quyền địa phương có thực sự kịp thời và phù hợp; Có khó khăn và bất cập gì không? Kết quả khảo sát cho thấy có 172 phiếu có câu trả lời, trong đó có 58 phiếu cho rằng các chính sách được ban hành khá kịp thời với bối cảnh kinh tế chúng của các doanh nghiệp, tuy nhiên quá trình chính sách đến với doanh nghiệp mất nhiều thời gian. Có 91 phiếu với các kết quả cho rằng các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp ban hành hơi muộn so với thời điểm doanh nghiệp cần, còn lại 23 phiếu với các ý kiến không liên quan nhiều đến câu hỏi tác giả đưa ra.

Đối với câu hỏi về việc hướng dẫn và triển khai chính sách từ chính quyền địa phương đến với các doanh nghiệp có kịp thời, rõ ràng và đầy đủ không? Có khó khăn và bất cập gì trong quá trình hướng dẫn và triển khai chính sách không? Kết quả tổng hợp ý kiến cho thấy có 56% số phiếu trả lời cho rằng các sở, ngành, địa phương và các cơ quan báo chí trong tỉnh cũng đã tuyên truyền, phổ biến về chính sách, đối tượng, điều kiện và định mức hỗ trợ,... đến cộng đồng doanh nghiệp. Ngoài ra, trong quá trình tư vấn, hướng dẫn tổ chức, công dân thực hiện thủ tục hành chính về đăng ký doanh nghiệp, Sở Kế hoạch và Đầu tư cũng đã thông tin, phổ biến, hướng dẫn người thành lập doanh nghiệp và doanh nghiệp về các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp đang triển khai trên địa bàn tỉnh. Sở Thông tin và Truyền thông phối hợp với VCCI tỉnh Thanh Hóa, Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh và các đơn vị liên quan tổ chức các hội nghị giới thiệu một số nền tảng, giải pháp chuyển đổi số và cách xác định chỉ số đánh giá mức độ chuyển đổi số doanh nghiệp; giới thiệu chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp theo Nghị quyết số 214/2022/NQ-HĐND. Bên cạnh đó thì cũng có 34% số câu trả lời cho rằng quá trình triển khai các chính sách chưa có quy định cụ thể, ví dụ về hỗ trợ thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế sử dụng đất phi nông nghiệp; chế độ kế toán cho doanh nghiệp siêu nhỏ; chưa có hướng dẫn cụ thể

việc thành lập cơ sở ươm tạo doanh nghiệp, hình thành quỹ đất để phát triển cụm công nghiệp. Đặc biệt, hành lang pháp lý để hướng dẫn các quy định của Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn chưa đầy đủ.

Đối với câu hỏi về quá trình tiếp cận chính sách hỗ trợ DNNVV và những thuận lợi, khó khăn trong việc tiếp cận các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, tác giả nhận được 206 phiếu có câu trả lời. Trong số 206 phiếu có ý kiến, 78% số ý kiến cho rằng các DNNVV khi bắt tay vào để thực hiện các chính sách thì còn nhiều thủ tục và các vấn đề khác liên quan nên doanh nghiệp vẫn chưa tiếp cận được các hỗ trợ, đặc biệt là hỗ trợ về vốn. Một số DNNVV không có tài sản đảm bảo hoặc tài sản đảm bảo có giá trị thấp, trong khi nhu cầu vay vốn cao; nhiều dự án qua thẩm định không đảm bảo tính khả thi; hệ thống kế toán, sổ sách, chứng từ sơ sài, thiếu độ tin cậy, dẫn đến khó khăn trong tiếp cận vay vốn với các tổ chức tín dụng. Một số câu trả lời cho rằng họ chưa đủ điều kiện được thụ hưởng từ các chính sách hỗ trợ mặt bằng sản xuất, giảm thuế, phí, lệ phí, tiền thuê đất, tiền sử dụng đất, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ, tư vấn pháp lý.

Đối với câu hỏi về thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực thi các chính sách hỗ trợ DNNVV từ chính quyền địa phương, kết quả khảo sát từ các doanh nghiệp cho thấy phần lớn các câu trả lời nhận được đều cho rằng quá trình thực thi các chính sách hỗ trợ DNNVV còn gặp nhiều khó khăn, bất cập mà nguyên nhân được đánh giá nhiều nhất là các quy định để được hưởng các chính sách rất khắt khe, doanh nghiệp khó đáp ứng được (54%), tiếp theo là doanh nghiệp không có tài liệu chứng minh được khả năng trả nợ (đối với gói hỗ trợ tín dụng) (49,9%) và doanh nghiệp không có tài liệu chứng minh là đối tượng được hưởng chính sách (41,1%). Ngoài ra 30,7% số DN được hỏi cho rằng các chính sách ban hành vẫn còn tình trạng chung chung, chưa rõ ràng gây

khó xác định điều kiện được hỗ trợ cho doanh nghiệp, và quy trình, thủ tục còn rườm rà (26,6%).

Về đánh giá hiệu quả của các chính sách hỗ trợ DNNVV của chính quyền địa phương đối với sự phát triển của doanh nghiệp; Có khó khăn và bất cập gì cần được cải thiện không, tác giả nhận được 218 phiếu có câu trả lời. Hơn nửa ý kiến từ phía doanh nghiệp (55,9%) thì cho rằng hiệu quả từ các chính sách hỗ trợ là bình thường (không rõ nét), chỉ 6,1% đánh giá là hiệu quả và rất hiệu quả, còn lại 38,1% đánh giá là không và rất không hiệu quả.

Về giải pháp nào để đổi mới QLNN đối với các chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá trong thời gian tới, tác giả nhận được 161 phiếu có câu trả lời, tác giả đã tổng hợp các câu trả lời từ các doanh nghiệp với các giải pháp gợi ý như sau:

Về phía doanh nghiệp: thành lập bộ phận nghiên cứu văn bản pháp luật; nâng cao năng lực quản trị; xây dựng đội ngũ chất lượng cao; phải minh bạch thông tin về hồ sơ để tiếp cận dễ dàng trong quan hệ tín dụng, nhận chính sách hỗ trợ. Việc chủ động tìm hiểu các chính sách hỗ trợ phù hợp với từng ngành nghề, lĩnh vực là rất cần thiết, sẽ giải quyết kịp thời những thắc mắc của doanh nghiệp và có những định hướng cụ thể để giải quyết những khó khăn vướng mắc trong việc hưởng chính sách hỗ trợ.

Về phía cơ quan quản lý: cần tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến chính sách nhằm giúp cho doanh nghiệp nắm bắt kịp thời về các chính sách hỗ trợ; thành lập và giao trách nhiệm cụ thể cho bộ phận hỗ trợ pháp lý tư vấn, hướng dẫn doanh nghiệp hưởng chính sách hỗ trợ; đơn giản hóa quy trình, thủ tục; quy định các đối tượng chính sách một cách cụ thể, rõ ràng; thường xuyên thực hiện đánh giá chính sách một cách chủ động, bài bản, kịp thời để chỉnh sửa chính sách cho phù hợp với thực tế và nhiều đối tượng được hưởng khác nhau.

4.5. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HOÁ

4.5.1. Kết quả đánh giá độ tin cậy của các thang đo

Các thang đo được kiểm định độ tin cậy bằng công cụ Cronbach's Alpha. Công cụ này giúp loại đi những biến quan sát, những thang đo không đạt. Các biến quan sát có hệ số tương quan biến-tổng (item-total correlation) nhỏ hơn 0,3 sẽ bị loại và tiêu chuẩn chọn thang đo khi Cronbach's Alpha từ 0,7 trở lên. Theo kết quả nghiên cứu, mặc dù biến *NNL5 - Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới* có hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến là 0,850 lớn hơn hệ số Cronbach's Alpha của biến tổng là 0,830, tuy nhiên, biến NNL vẫn có tương quan biến tổng là $0,424 > 0,3$; bên cạnh đó, biến này cũng khá quan trọng trong thang đo, nên tác giả quyết định giữ lại biến này trong mô hình để phân tích kết quả EFA.

Theo mô hình nghiên cứu, các nhân tố được đề xuất có tác động đến Kết quả kinh doanh của DNNVV gồm 07 yếu tố, bao gồm: Trình độ công nghệ của DN, Nguồn nhân lực, Nguồn lực tài chính, Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN, Chiến lược Marketing, Khả năng chuyển đổi số của DN, Chính sách hỗ trợ DN của địa phương. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo đối với mẫu nghiên cứu chính thức cho thấy các thang đo của mô hình nghiên cứu đều có hệ số Cronbach's Alpha khá cao ($>0,8$). Tất cả các biến quan sát của các thang đo đều có hệ số tương quan biến tổng lớn hơn 0,3 (Phụ lục P7.TH1), kết quả nhận được tương tự với nghiên cứu định lượng sơ bộ. Các thang đo đều đạt yêu cầu, do đó đủ điều kiện để phân tích nhân tố khám phá.

4.5.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá các thang đo của mẫu nghiên cứu

Phương pháp được chọn ở đây là phương pháp xoay nhân tố Principal Axis Factoring với phép xoay Promax với hệ số tải $\geq 0,5$, phương pháp xoay

này để tối thiểu hoá số lượng các quan sát có hệ số lớn tại cùng một nhân tố. Vì vậy, sẽ tăng cường khả năng giải thích các nhân tố. Sau khi xoay ta cũng sẽ loại bỏ các quan sát có hệ số tải nhân tố nhỏ hơn 0,5 ra khỏi mô hình. Chỉ những quan sát có hệ số tải nhân tố lớn hơn 0,5 mới được sử dụng để giải thích một nhân tố nào đó. Phân tích nhân tố khám phá EFA sẽ giữ lại các biến quan sát có hệ số tải lớn hơn 0,5 và sắp xếp chúng thành những nhóm chính.

Thực hiện kiểm định Bartlett (bảng 4.11) xem xét giả thuyết về độ tương quan giữa các biến quan sát trong nhân tố. Kết quả phân tích nhân tố khám phá lần 1 cho ra được 8 nhân tố, tuy nhiên, biến quan sát NNL5 có hệ số tải nhỏ hơn 0,5, nên ta loại bỏ biến này và chạy phân tích nhân tố EFA lần 2 cho các biến còn lại.

Bảng 4.11. Kết quả kiểm Bartlett's (xem xét các biến quan sát trong nhân tố có tương quan với nhau hay không)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,887
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	11328,827
	df	561
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

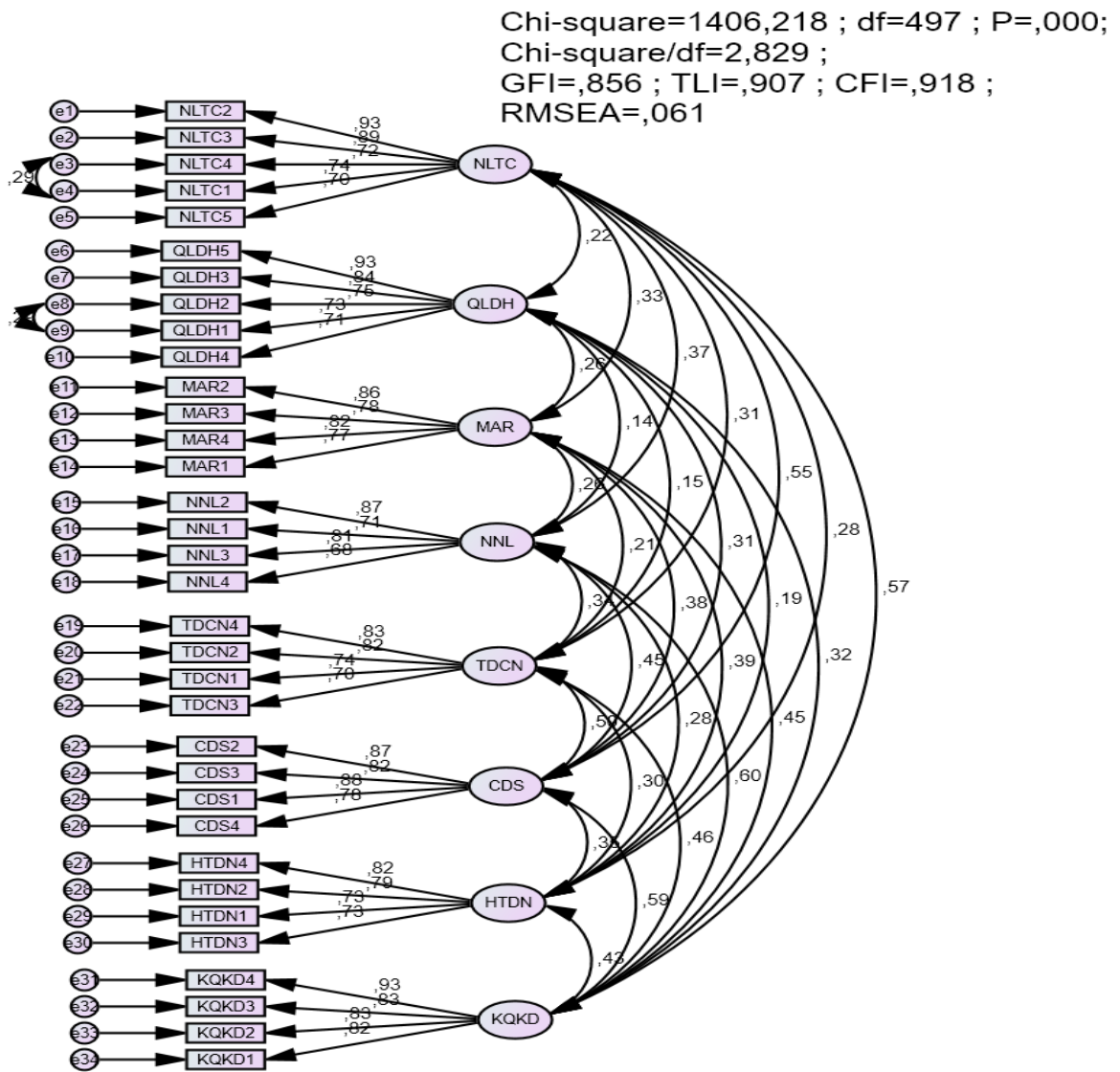
Kết quả phân tích EFA lần 2 (sau khi loại biến NNL5) cho thấy chỉ số KMO là 0,887 ($>0,5$); phương sai trích bằng 66,055 % ($>50\%$) (phụ lục P7) điều này có nghĩa rằng 8 nhân tố này giải thích được 66,055 % biến thiên của dữ liệu; điểm dừng trong phân tích nhân tố EFA bằng 1,111 >1 ; kiểm định Bartlett có ý nghĩa thống kê (Sig. $<0,05$). Do đó, có thể kết luận các chỉ số trong nghiên cứu đạt tiêu chuẩn phân tích EFA.

4.5.3. Kết quả phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Phân tích nhân tố khẳng định (CFA) là bước tiếp theo của phân tích nhân tố khám phá (EFA) mục đích là để đánh giá mô hình và thang đo có thích hợp để kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Trong bước này, cần đánh giá mức độ phù hợp của mô hình với thông tin thị trường, độ tin cậy, tính đơn hướng, giá trị hội tụ, giá trị phân biệt của thang đo.

Từ kết quả của EFA, chúng ta thấy rằng có tám nhân tố chính trong mô hình nghiên cứu (đại diện là biến phụ thuộc kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và 7 biến độc lập đại diện cho 7 nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh). Để đo lường mức độ phù hợp của mô hình với thông tin thị trường, ta sử dụng Chi-square (CMIN), Chi-square điều chỉnh theo bậc tự do (CMIN/df), chỉ số CFI, GFI, TLI và chỉ số RMSEA. Mô hình được xem là thích hợp với dữ liệu thị trường khi mô hình nhận được các giá trị TLI, $CFI \geq 0,9$, chỉ số GFI khó có thể đạt được mức 0,9, nếu GFI dưới mức 0,9 nhưng từ 0,8 trở lên thì vẫn chấp nhận được; $CMIN/df \leq 3$, $RMSEA \leq 0,08$. Việc đánh giá chỉ số độ phù hợp của mô hình (Model Fit) trong CFA cho phép kiểm định cấu trúc thang đo lường, xem xét mô hình đề xuất với dữ liệu đầu vào có bị sai lệch do sai số đo lường hay không.

Kết quả phân tích CFA chuẩn hóa cho thấy các chỉ tiêu đo lường là phù hợp: giá trị Chi-square/df = $2,829 < 3$; TLI = $0,907 > 0,9$, CFI = $0,918 > 0,9$, GFI = $0,856 > 0,8$; hệ số RMSEA = $0,061 < 0,08$. vì thế mô hình có sự phù hợp với thị trường. Như vậy có thể khẳng định các thang đo nghiên cứu đảm bảo các yêu cầu phân tích. Từ kết quả thu được, mô hình được xem là phù hợp với dữ liệu thị trường và không có tương quan giữa các sai số đo lường nên có thể kết luận thang đo đạt tính đơn hướng (hình 4.3):



Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

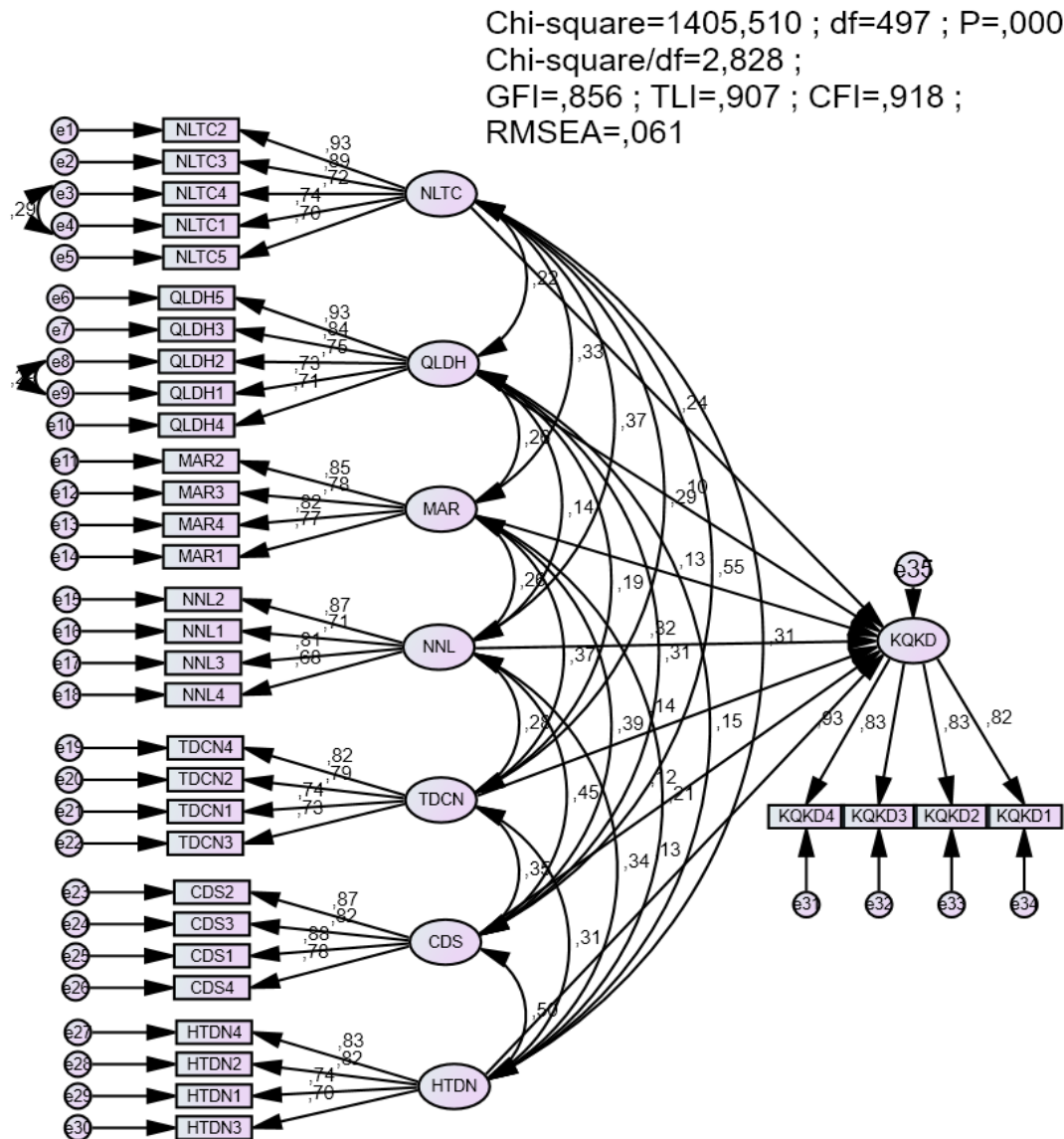
Hình 4.3. Kết quả CFA mô hình nghiên cứu (đã chuẩn hóa)

4.5.4. Kết quả kiểm định mô hình bằng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

4.5.4.1. Kết quả kiểm định sự phù hợp của mô hình nghiên cứu với các dữ liệu thực tế

Để xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV. Nghiên cứu sinh sử dụng mô hình SEM với kỳ vọng đạt kết quả tin cậy cao. Nghiên cứu sinh lần lượt tiến hành

phân tích SEM với mô hình đề xuất ban đầu và tiến hành điều chỉnh mô hình để thu được mô hình tin cậy hơn. Kết quả phân tích SEM, với $df=497$, Chi-square = 1405,510 với $p\text{-value}=0,000 < 0,05$, Chi-square/ $df=2,828 < 3$, CFI = 0,907, TLI = 0,918 đều lớn hơn 0,9; GFI = 0,856 > 0,8; RMSEA = 0,061 < 0,8 nên khẳng định mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường (Hình 4.4)



Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Hình 4.4. Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc SEM (đã chuẩn hóa)

4.5.4.2. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

Bảng 4.12. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết	Mối quan hệ			Hệ số chuẩn hóa	Sai số chuẩn (S.E)	Giá trị tới hạn (CR)	Giá trị P	Kết quả	Thứ tự tác động tới KQKD
H1	KQKD	<--	TDCN	0,139	0,041	3,445	0,000	Chấp nhận	3
H2	KQKD	<--	NNL	0,322	0,044	7,709	0,000	Chấp nhận	1
H3	KQKD	<--	NLTC	0,241	0,042	5,718	0,000	Chấp nhận	2
H4	KQKD	<--	QLDH	0,100	0,032	2,802	0,005	Chấp nhận	7
H5	KQKD	<--	MAR	0,130	0,039	3,238	0,001	Chấp nhận	5
H6	KQKD	<-	CDS	0,124	0,050	2,487	0,013	Chấp nhận	6
H7	KQKD	<--	HTDN	0,133	0,042	3,163	0,002	Chấp nhận	4

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Theo kết quả bảng 4.12, các giả thuyết nghiên cứu đều được chấp nhận (giá trị của p đều nhỏ hơn 0,05), tức là: các biến Nguồn nhân lực (NNL); Nguồn lực tài chính (NLTC); Trình độ công nghệ (TDCN); Chính sách hỗ trợ DN của địa phương (HTDN); Chiến lược Marketing (MAR); Khả năng chuyển đổi số (CDS) và Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN (QLDH) đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của DNNVV.

4.5.4.3. Kiểm tra ước lượng mô hình nghiên cứu bằng phương pháp *Bootstrap*

Do tính chất của nghiên cứu chọn mẫu, các kết quả trên mẫu được sử dụng để suy ra kết quả trên tổng thể. Tuy nhiên, các ước lượng trên mẫu có thể thay đổi đối với các mẫu khác nhau. Do đó, kỹ thuật Bootstrap được sử dụng để đánh giá độ tin cậy của các mẫu. Theo Schumacker & Lomax (2006) phương pháp Bootstrap là phương pháp lấy mẫu lặp lại có thay thế từ mẫu ban đầu (N)

với mẫu ban đầu đóng vai trò là đám đông. Trong Bootstrap máy tính sẽ chọn ra những mẫu khác theo phương pháp lặp lại, có thay thế. Với nghiên cứu này, kỹ thuật bootstrap chọn mẫu bằng kích thước mẫu ban đầu của nghiên cứu với số lần lấy mẫu là $N=488$ lần (tức 488 mẫu khác nhau). Độ chệch của ước lượng Bootstrap càng nhỏ càng thể hiện tính tin cậy của ước lượng trên mẫu. Nghiên cứu sử dụng cỡ mẫu có hoàn lại là $N= 488$ để đánh giá độ bền vững của mô hình ước lượng được. Giá trị tới hạn về độ chệch ước lượng không quá 1.96 thì kết luận mô hình được xem là vững và đáng tin cậy.

Bảng 4.13. Kết quả ước lượng mô hình bằng Bootstrap

Mối quan hệ			SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias	CR
KQKD	<--	NLTC	0,056	0,001	0,238	-0,003	0,002	-1,5
KQKD	<--	QLDH	0,036	0,001	0,101	0,001	0,001	1,0
KQKD	<--	MAR	0,046	0,001	0,129	-0,001	0,001	-1,0
KQKD	<--	NNL	0,052	0,001	0,320	-0,002	0,002	-1,0
KQKD	<--	TDCN	0,044	0,001	0,138	-0,001	0,001	-1,0
KQKD	<--	CDS	0,064	0,001	0,127	0,003	0,002	1,5
KQKD	<--	HTDN	0,048	0,001	0,134	0,001	0,002	0,5

Ghi chú: “SE: sai lệch chuẩn; SE-SE: sai lệch chuẩn của sai lệch chuẩn; Bias: độ chệch; SE-Bias: sai lệch chuẩn của độ chệch” (CR = Bias/SE – Bias)

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

Kết quả cho thấy độ chệch giữa ước lượng mẫu và ước lượng bootstrap rất nhỏ, giá trị tới hạn (CR) đều nhỏ hơn 1,96 (bảng 4.13), kết quả cho thấy trong thực tế có thể xem ước lượng mẫu có thể suy rộng cho tổng thể. Như vậy, có thể kết luận mô hình ước lượng được là vững và đáng tin cậy.

4.5.5. Phân tích cấu trúc đa nhóm

Trong nghiên cứu này, phương pháp phân tích đa nhóm được sử dụng để xem có sự khác biệt theo các biến kiểm soát: Quy mô, Loại hình, thời gian hoạt

động đối với các ảnh hưởng từ các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DN. Trong phương pháp phân tích đa nhóm sẽ được chia thành hai mô hình: Mô hình khả biến và mô hình bất biến. Trong mô hình khả biến, các tham số ước lượng trong từng mô hình của các nhóm không bị ràng buộc. Trong mô hình bất biến, các thành phần đo lường không bị ràng buộc nhưng các mối quan hệ giữa các khái niệm trong mô hình nghiên cứu được ràng buộc như nhau cho tất cả các nhóm.

Phương pháp phân tích cấu trúc đa nhóm sẽ được thực hiện qua ba bước, trước tiên, ước lượng mô hình khả biến, tiếp theo, ước lượng mô hình bất biến, sau cùng, kiểm định Chi-square được sử dụng để quyết định lựa chọn mô hình. Nếu kiểm định Chi-square có P-value $> 0,05$ tức không có sự khác biệt giữa mô hình khả biến và mô hình bất biến thì mô hình bất biến sẽ được chọn do có bậc tự do cao hơn. Ngược lại, nếu kiểm định Chi-square có P-value $< 0,05$ thì mô hình khả biến sẽ được chọn do mô hình này có độ tương thích cao hơn (Nguyễn Đình Thọ và Nguyễn Thị Mai Trang, 2011).

4.5.5.1. Kết quả phân tích mô hình cấu trúc đa nhóm theo quy mô lao động của doanh nghiệp

Kết quả phân tích sai biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến cho Chi-square = 183,060, bậc tự do $Df = 99$ (Phụ lục P9.1.), giá trị $p = 0,000 < 0,05$ nên bác bỏ H_0 , chấp nhận giả thuyết có sự khác biệt giữa mô hình khả biến và mô hình bất biến. Do đó mô hình khả biến được chọn vì nó có độ tương thích cao hơn với dữ liệu thị trường so với mô hình bất biến.

Dựa vào kết quả bảng 4.14 dưới đây cho thấy mối quan hệ giữa các biến độc lập với biến phụ thuộc (KQKD) trong mô hình nghiên cứu chính thức chịu tác động bởi quy mô lao động của doanh nghiệp. Mức độ tác động của các yếu tố trong mô hình tới KQKD của doanh nghiệp đối với từng loại doanh nghiệp cũng khác nhau. Cụ thể cho thấy: Với độ tin cậy 95%, KQKD của doanh nghiệp

bị ảnh hưởng rất lớn bởi nguồn lực tài chính của doanh nghiệp đối với hầu hết các nhóm doanh nghiệp, ngoại trừ doanh nghiệp có số lao động từ 10 đến 50 lao động. KQKD của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng rất lớn bởi chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương đối với các doanh nghiệp có số lao động từ trên 10 đến 100 lao động, còn các doanh nghiệp có số lao động dưới 10 và trên 100 lao động thì không bị ảnh hưởng. Bên cạnh đó, theo kết quả phân tích, thì chỉ đối với những doanh nghiệp có số lao động từ 50 trở lên thì KQKD của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng bởi các yếu tố: Nguồn nhân lực và trình độ công nghệ của doanh nghiệp. Các yếu tố như Chiến lược Marketing, Khả năng chuyển đổi số và Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp trên 100 lao động.

Bảng 4.14. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo Quy mô Lao động của DN

Mối quan hệ			Mô hình khả biến							
			Đến 10 LĐ		Trên 10 đến 50 LĐ		Từ 50 đến 100 LĐ		Trên 100 LĐ	
			E	P	E	P	E	P	E	P
KQKD	<-	NLTC	0,468	0,004	0,149	0,106	0,261	0,004	0,133	0,013
KQKD	<	QLDH	-0,097	0,457	0,058	0,366	0,038	0,497	0,071	0,032
KQKD	<-	MAR	0,229	0,153	0,028	0,624	0,072	0,330	0,186	0,003
KQKD	<-	NNL	-0,005	0,986	0,120	0,238	0,398	0,000	0,270	0,000
KQKD	<-	TDCN	0,148	0,307	0,087	0,184	0,244	0,017	0,121	0,032
KQKD	<-	CĐS	0,385	0,097	0,085	0,254	-0,235	0,094	0,210	0,003
KQKD	<-	HTDN	-0,014	0,924	0,552	0,000	0,449	0,002	0,013	0,788

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ phân tích số liệu khảo sát

4.5.5.2. Kết quả phân tích mô hình cấu trúc đa nhóm theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp

Kết quả phân tích sai biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến cho Chi-square = 145,779, bậc tự do Df = 99 (Phụ lục P9.2.), giá trị $p = 0,002 < 0,05$ nên bác bỏ H_0 , chấp nhận giả thuyết có sự khác biệt giữa mô hình khả biến và mô hình bất biến. Do đó mô hình khả biến được chọn vì nó có độ tương thích cao hơn với dữ liệu thị trường so với mô hình bất biến.

Như vậy, ảnh hưởng giữa các nhân tố trong mô hình đến KQKD của DN có sự khác nhau theo thời gian hoạt động của DN. Kết quả trọng số hồi quy trong mô hình cấu trúc theo thời gian hoạt động của DN cho thấy sự khác biệt như sau (bảng 4.16):

Bảng 4.15. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp

Mối quan hệ			Mô hình khả biến							
			Dưới 3 năm		Từ 3 đến dưới 5 năm		Từ 5 đến 10 năm		Trên 10 năm	
			E	P	E	P	E	P	E	P
KQKD	<-	NLTC	0,382	0,007	0,318	0,000	0,363	0,000	0,152	0,016
KQKD	<-	QLDH	0,000	0,997	0,075	0,127	0,047	0,479	0,105	0,038
KQKD	<-	MAR	0,197	0,008	0,206	0,002	0,020	0,739	0,123	0,084
KQKD	<-	NNL	0,509	0,007	0,272	0,000	0,460	0,000	0,297	0,000
KQKD	<-	TDCN	0,103	0,219	0,153	0,048	0,118	0,289	0,141	0,025
KQKD	<-	CĐS	0,382	0,377	-0,008	0,913	0,038	0,717	0,156	0,075
KQKD	<-	HTDN	0,000	0,889	0,241	0,000	0,097	0,427	0,130	0,039

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ phân tích số liệu khảo sát

Kết quả từ Bảng 4.15 cho thấy đối với nhóm doanh nghiệp có thời gian hoạt động dưới 3 năm, các nhân tố Nguồn lực tài chính, chiến lược Marketing

và Nguồn nhân lực đều có tác động tích cực đến KQKD của doanh nghiệp. Có 2 nhân tố có tác động tích cực đến KQKD của doanh nghiệp đối với tất cả các loại doanh nghiệp từ mới thành lập đến các doanh nghiệp hoạt động trên 10 năm đó là nguồn lực tài chính và nguồn nhân lực, đây là hai đầu vào quan trọng của bất kỳ một quá trình sản xuất nào và với bất kỳ doanh nghiệp nào. Cũng theo kết quả phân tích cho thấy chiến lược Marketing của doanh nghiệp chỉ tác động đến các doanh nghiệp có thời gian hoạt động dưới 5 năm, có thể thấy giai đoạn dưới 5 năm là giai đoạn vàng để doanh nghiệp xây dựng một chiến lược Marketing hiệu quả, giúp khách hàng biết đến và đặt niềm tin vào sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp và cũng giúp doanh nghiệp định vị được thương hiệu của mình trên thị trường. Các nhân tố Trình độ công nghệ của doanh nghiệp và chính sách hỗ trợ doanh nghiệp có tác động đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 3 đến dưới 5 năm và các doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 10 năm trở lên. Trong khi đó, khả năng chuyên đổi số và khả năng quản lý, điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp chỉ tác động lên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 10 năm trở lên.

4.5.5.3. Kết quả phân tích mô hình cấu trúc đa nhóm theo loại hình doanh nghiệp

Kết quả phân tích khác biệt giữa hai mô hình cấu trúc bất biến và khả biến cho Chi-square của sai biệt là 212,900; bậc tự do $df = 132$; giá trị $p = 0,000 < 0,05$ (Phụ lục P9.3.) cho thấy có sự khác biệt giữa mô hình bất biến và mô hình khả biến theo loại hình hoạt động của DN. Theo đó, mô hình khả biến được lựa chọn, và có thể kết luận rằng mối liên hệ tác động giữa các nhân tố đến KQKD của DN có sự khác nhau theo loại hình hoạt động của DN.

Như vậy, ảnh hưởng giữa các nhân tố trong mô hình đến KQKD của DN có sự khác nhau theo loại hình hoạt động của DN. Kết quả trọng số hồi quy trong mô hình cấu trúc theo Loại hình hoạt động của DN cho thấy sự khác biệt như sau:

Bảng 4.16. Kết quả phân tích hệ số hồi quy của mô hình khả biến trong phân tích cấu trúc đa nhóm theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp

Mối quan hệ			Mô hình Khả biến									
			DN tư nhân		Công ty cổ phần		Hộ kinh doanh cá thể		Công ty TNHH		Công ty hợp danh	
			E	P	E	P	E	P	E	P	E	P
KQKD	<-	NLTC	0,441	0,000	0,198	0,026	0,315	0,000	0,027	0,735	0,559	0,000
KQKD	<-	QLDH	0,058	0,351	0,082	0,084	0,048	0,620	0,135	0,041	0,108	0,080
KQKD	<-	MAR	0,143	0,111	0,268	0,000	0,070	0,418	0,041	0,674	-0,123	0,461
KQKD	<-	NNL	0,398	0,000	0,317	0,000	0,425	0,000	0,366	0,001	0,122	0,407
KQKD	<-	TDCN	0,116	0,155	0,174	0,030	-0,034	0,747	0,209	0,030	0,134	0,255
KQKD	<-	CDS	0,002	0,987	0,025	0,735	0,067	0,564	0,326	0,003	0,463	0,042
KQKD	<-	HTDN	0,112	0,177	0,256	0,000	0,079	0,564	0,016	0,854	0,021	0,391

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ phân tích số liệu khảo sát

Kết quả từ bảng 4.16 cho thấy đối với các DN tư nhân thì chỉ có 02 nhân tố là nguồn lực tài chính và nguồn nhân lực là có tác động cùng chiều đến KQKD của DN. Đối với các công ty cổ phần thì có 5 nhân tố có tác động đến KQKD của doanh nghiệp là nguồn nhân lực, trình độ công nghệ, nguồn lực tài chính, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương và chiến lược Marketing. Đối với hộ kinh doanh cá thể cũng chỉ có 02 yếu tố: Nguồn nhân lực và nguồn lực tài chính tác động cùng chiều đến KQKD của DN. Đối với các Công ty hợp danh, có 03 nhân tố là Nguồn nhân lực, Khả năng chuyển đổi số và khả năng quản lý điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp là có ảnh hưởng tích cực đến KQKD của doanh nghiệp. Cũng theo kết quả nghiên cứu thì đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn, có bốn nhân tố có ảnh hưởng cùng chiều đến KQKD của doanh nghiệp đó là khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp, nguồn nhân lực, trình độ công nghệ và khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp.

4.6. THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG

Từ kết quả kiểm định trong các phân tích trên, kết quả nghiên cứu về ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá được kết luận như sau:

Giả thuyết H1: Trình độ công nghệ của DN có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của DN. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa trình độ công nghệ của DN và kết quả kinh doanh được thể hiện qua hệ số $\beta = 0,139$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,041$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với giá trị $p < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H1 được chấp nhận. Điều này có nghĩa là Trình độ công nghệ của DN có tác động thuận chiều tới đến kết quả kinh doanh của DNVVN. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, trình độ công nghệ của DNNVV có tác động thuận chiều và với vị trí tác động thứ 3 tới kết quả kinh doanh của DN. Nói cách khác các DNVVN có trình độ công nghệ càng cao thì càng góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của DN và ngược lại. Kết quả nghiên cứu này một lần nữa khẳng định các kết quả nghiên cứu trước đây của Đặng Thị Mai Hương và các cộng sự, cũng như một số nghiên cứu khác của Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Sikandar và cộng sự (2020, 2021), Javed và cộng sự (2011). Các nghiên cứu trên đều khẳng định rằng đổi mới công nghệ là yếu tố quan trọng giúp nâng cao kết quả kinh doanh của các DNNVV. Đối với tỉnh Thanh Hoá, mặc dù kết quả khảo sát các DNNVV cho thấy trình độ công nghệ của doanh nghiệp chỉ đạt trung bình 3,6/5 điểm, xong các doanh nghiệp được khảo sát phần lớn đều coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới, rào cản mà họ đang phải đối mặt là việc đồng bộ các nguồn lực của doanh nghiệp với việc nâng cao trình độ công nghệ. Đây cũng là một trong những nội dung doanh nghiệp cần quan tâm để công nghệ thực sự là yếu tố góp phần quan trọng nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Giả thuyết H2: Nguồn nhân lực và kết quả kinh doanh của DN có mối quan hệ cùng chiều với nhau. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa nguồn nhân lực và kết quả kinh doanh được thể hiện qua hệ số $\beta = 0,322$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,044$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H2 được chấp nhận. Điều này có nghĩa là nguồn nhân lực của DN có tác động thuận chiều và mức độ tác động mạnh nhất tới kết quả kinh doanh của DN. Nói cách khác các DN có nguồn nhân lực chất lượng cao thì kết quả kinh doanh của DN càng tốt và ngược lại. Kết quả này cũng tương đồng với kết quả nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệu và cộng sự (2019), Phạm Thu Hương (2017), Vũ Hoàng Nam và Đoàn Quang Hưng (2013), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011). Kết quả này cho thấy bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần có đội ngũ nguồn nhân lực có chất lượng cao để hỗ trợ chủ doanh nghiệp thực thi các chính sách và thực hiện các hoạt động của tổ chức. Những doanh nghiệp nào sở hữu đội ngũ lao động có kiến thức, kỹ năng, thái độ và trình độ chuyên môn tốt thì chất lượng công việc sẽ cao, năng suất lao động cao và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng sẽ tốt. Kết quả khảo sát đối với các DN tỉnh Thanh Hoá cho thấy nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp đều được đánh giá ở mức khá hài lòng (khá tốt) cả về trình độ chuyên môn, kỹ năng làm việc, kinh nghiệm làm việc, thái độ làm việc và khả năng thích ứng với mức đánh giá trung bình đạt 3,78/5 điểm. Mặc dù kết quả này chưa cao nhưng đây cũng là một yếu tố nội tại mà các doanh nghiệp đang tận dụng để nâng cao kết quả kinh doanh. Mặc dù Thanh Hoá có dân số đông đứng thứ 3 cả nước nhưng các DN nói chung và DN nói riêng hiện nay vẫn gặp một số khó khăn trong việc tuyển dụng nguồn lao động chất lượng cao đáp ứng yêu cầu công việc. Bộ phận lao động được đào tạo kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ tốt thì thường thiếu kỹ năng và kinh nghiệm làm việc, trong

khi đó bộ phận lao động có tay nghề và kỹ năng thì lại thiếu kiến thức về công nghệ, về chuyên đổi số, về thị trường và khả năng thích ứng với sự đổi mới bị hạn chế. Vì vậy việc đào tạo và bồi dưỡng thường xuyên đội ngũ lao động là thực sự cần thiết đối với các DNNVV hiện nay của tỉnh Thanh Hoá. Cùng với đó các doanh nghiệp cũng cần đặc biệt quan tâm đến chế độ đãi ngộ đối với người lao động, đặc biệt trong các doanh nghiệp nhà nước, kết quả kinh doanh trong những năm qua liên tục giảm một phần là do người lao động thiếu động lực làm việc bởi chế độ tiền công thấp, có những doanh nghiệp mức lương khởi điểm chỉ 3,6 triệu đồng/tháng. Trong bối cảnh chuyên đổi số hiện nay thì yêu cầu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực về kỹ năng và khả năng thích ứng cũng như trình độ chuyên môn nghiệp vụ là yêu cầu bắt buộc và cần thiết, vì vậy các doanh nghiệp cần chú trọng hơn nữa vào việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bên cạnh việc tạo động lực cho họ thông qua các chính sách lương, thưởng, tạo văn hoá doanh nghiệp, để từ đó nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của doanh nghiệp trong giai đoạn mới.

Giả thuyết H3: Nguồn lực tài chính có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của DN. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa nguồn lực tài chính của DN và kết quả kinh doanh thể hiện qua hệ số $\beta = 0,241$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,042$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H3 được chấp nhận. Điều này có nghĩa là nguồn lực tài chính của DN có tác động thuận chiều tới kết quả kinh doanh của DNNVV và với mức độ tác động ở vị trí thứ 2 trong mô hình. Nói cách khác, DN với tiềm lực tài chính lớn mạnh, khả năng tiếp cận nguồn tài chính càng cao thì càng góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của DN. Kết quả nghiên cứu này cũng tương đồng với các kết quả nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự, (2021), Tan Le Trinh (2019), Omer (2018), Noraini và Nurul (2015) và Chuthamas và cộng sự (2011). Như vậy, có thể thấy rằng nguồn vốn và khả

năng tiếp cận nguồn vốn đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt là với các DNNVV Thanh Hoá, bởi vốn là một trong những nguồn lực quan trọng nhất để duy trì và phát triển doanh nghiệp. Ngoài ra, Thanh Hoá là một tỉnh còn nghèo so với mặt bằng chung của cả nước, các DNNVV thường có quy mô nhỏ và siêu nhỏ nên việc tiếp cận với nguồn vốn bên ngoài lại càng trở nên khó khăn, đặc biệt là trong giai đoạn xảy ra đại dịch covid 19. Vì vậy, các tổ chức tài chính và chính phủ cần có những hỗ trợ kịp thời giúp các doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Mặc dù nguồn lực tài chính là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhưng qua kết quả khảo sát các DNNVV của Thanh Hoá thì đánh giá về nguồn lực tài chính của doanh nghiệp chỉ đạt trung bình 3,43/5 điểm, trong đó yếu tố về khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...) đang được đánh giá ở mức thất, việc tiếp cận thị trường vốn vay đối với các doanh nghiệp cũng còn gặp nhiều khó khăn vì vậy DN thường bị thiếu hụt vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ. Vấn đề tiếp cận vốn vay của các DNNVV tỉnh Thanh Hoá hiện còn khó khăn chủ yếu do một số nguyên nhân như các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc đáp ứng các điều kiện liên quan đến tài sản thế chấp đảm bảo theo quy định chung của hệ thống ngân hàng thương mại, các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp siêu nhỏ còn hạn chế trong việc tiếp cận thông tin vay vốn cũng như năng lực để chuẩn bị hồ sơ vay vốn, quy trình và thủ tục vay vốn của các ngân hàng còn khá phức tạp.

Giả thuyết H4: Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của DN. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN và kết quả kinh doanh thể hiện qua hệ số $\beta = 0,100$ với sai lệch chuẩn SE

= 0,032. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p = 0,005 < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H4 được chấp nhận. Mặc dù, khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN có tác động tới kết quả kinh doanh của DN, tuy nhiên, tác động này rất ít, và với vị trí tác động thứ 7 trong mô hình. Nói cách khác, khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN càng cao cũng sẽ góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của DN. Kết quả nghiên cứu tương đồng với kết luận từ các nghiên cứu trước đây của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Phạm Thu Hương (2017), Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015), Kritsadee và cộng sự (2016), và Ma'atoofi và Tajeddini (2010). Các kết quả nghiên cứu cũng đã chỉ ra rằng tính chủ động và các mối quan hệ của lãnh đạo doanh nghiệp là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới sự thành công của doanh nghiệp và kỹ năng của lãnh đạo doanh nghiệp là nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó góp phần quan trọng vào sự thành công của doanh nghiệp. Mặc dù theo kết quả nghiên cứu đây là nhân tố ít tác động nhất đến kết quả kinh doanh của DN song không thể phủ nhận vai trò của lãnh đạo doanh nghiệp đối với kết quả và hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt trong giai đoạn chuyển đổi số và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, nhận thức của lãnh đạo doanh nghiệp thay đổi để vận hành tổ chức thay đổi theo hướng tất yếu của xu thế là vấn đề sống còn của DN. Bên cạnh đó khả năng, năng lực quản lý, điều hành của lãnh đạo DN cũng là yếu tố cần được trau dồi và đào tạo, bồi dưỡng thường xuyên. Theo Smitha và Mendon (2019) lãnh đạo đã nổi lên như một trong những yếu tố quan trọng nhất trong bất kỳ doanh nghiệp nào, người ta cũng lập luận rằng ảnh hưởng của khả năng lãnh đạo có nhiều cơ hội thể hiện rõ ràng ở các doanh nghiệp kinh doanh nhỏ hơn là ở các tổ chức lớn. Phù hợp với lập luận này, Khan và cộng sự (2021) lưu ý rằng kỹ năng lãnh đạo là một phần của kỹ năng con người mà các doanh nhân phải có. Điều này đặc biệt đúng bởi vì doanh nhân phát triển tầm nhìn cho DN, thiết lập các quy tắc hoạt

động và đưa ra định hướng cho doanh nghiệp của họ. Đối với DNNVV tỉnh Thanh Hoá, kết quả khảo sát cho thấy các thang đo về khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp được đánh giá trung bình ở giữa mức bình thường và đồng ý, có nghĩa là đạt ở mức khá. Trong đó thang đo lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương được đánh giá cao nhất, trung bình ở mức 3,61/5 điểm. Tuy nhiên nhìn chung thì khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN của các DNNVV hiện nay chưa được đánh giá cao. Đây cũng là yếu tố cần cải thiện của chính ban lãnh đạo doanh nghiệp trong thời gian tới.

Giả thuyết H5: Chiến lược Marketing của DN có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của DN. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa chiến lược Marketing của DN và kết quả kinh doanh là $\beta = 0,130$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,039$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p = 0,01 < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H5 được chấp nhận. Điều này có nghĩa là chiến lược Marketing của DN có tác động thuận chiều tới kết quả kinh doanh của DNNVV và với mức độ tác động ở vị trí thứ 5 trong mô hình. Nói cách khác, DNNVV với một chiến lược marketing tốt sẽ giúp gia tăng doanh thu và đem lại lợi nhuận cao cho DN. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Mansour (2021), Nguyễn Văn Thích (2018), Phạm Thu Hương (2017), Võ Văn Dứt, Trần Quế Anh và Phạm Bích Ngọc (2017). Các nghiên cứu đều khẳng định rằng DN làm tốt các hoạt động marketing và tiếp thị kỹ thuật số không những giảm chi phí sản xuất, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh mà còn giúp DN của mình duy trì được sự phát triển, vượt qua các cú sốc kinh tế trong nước và thế giới. Kết quả khảo sát từ các DNNVV tỉnh Thanh Hoá cho thấy Phần lớn doanh nghiệp được khảo sát đều khá đồng ý rằng DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác, bên cạnh đó DN cũng

luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường. Tuy nhiên tính hiệu quả của hệ thống kênh phân phối của doanh nghiệp chưa được đánh giá cao, cũng như việc xây dựng và quản lý thương hiệu của DN chưa đạt mức tốt, mức đánh giá trung bình đạt 3,7/5 điểm. Như vậy, bên cạnh các nguồn lực của doanh nghiệp thì chiến lược Marketing cũng là một yếu tố quan trọng cần được các DNNVV quan tâm đầu tư phát triển, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và chuyển đổi số, việc tiếp cận chiến lược marketing kỹ thuật số (digital marketing) cũng là yêu cầu gần như tất yếu của các DNNVV, điều này yêu cầu sự phát triển đồng bộ toàn bộ hệ thống doanh nghiệp hướng tới công nghệ số để từ đó nâng cao kết quả kinh doanh một cách bền vững nhất.

Giả thuyết H6: Khả năng chuyển đổi số của DN và kết quả kinh doanh của DN có mối quan hệ cùng chiều với nhau. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa khả năng chuyển đổi số của DN và kết quả kinh doanh thể hiện qua hệ số $\beta = 0,124$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,050$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p = 0,013 < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H6 được chấp nhận. Mặc dù, khả năng chuyển đổi số của DN có tác động thuận chiều tới kết quả kinh doanh của DNNVV, tuy nhiên, tác động này là rất ít, với mức tác động thứ 6 trong mô hình. Kết quả nghiên cứu khẳng định: khi DN có khả năng chuyển đổi số tốt sẽ giúp nâng cao hiệu quả quản trị, tăng năng suất làm việc của nhân viên, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh của DN từ đó nâng cao kết quả kinh doanh của DN. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với các kết quả nghiên cứu của Sikander và cộng sự (2021), Nguyễn Văn Giáp (2016), Vũ Tiến Lộc (2016), Sikander và cộng sự (2021), Vũ Minh Khương (2019). Các kết quả nghiên cứu đều khẳng định rằng các doanh nghiệp lớn tích cực chuyển đổi số không những giúp mang lại lợi nhuận tăng thêm cho chính doanh nghiệp mình mà còn đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng của GDP của đất nước.

Tác động tích cực của chuyển đổi số đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thể hiện rõ hơn ở các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp trưởng thành và doanh nghiệp thương mại dịch vụ. Tuy nhiên đối với doanh nghiệp nhỏ thì hiệu quả có nhưng chưa thực sự đột phá (Li, Liu và Shao, 2021). Chuyển đổi số là công cụ hỗ trợ đắc lực trong quản trị tinh gọn - chìa khóa vàng tạo lợi thế cạnh tranh. Quản trị tinh gọn giúp tối ưu hoá quá trình vận hành nhờ các chiến lược JIT, Lean manufacturing. Nhờ có các phần mềm trong doanh nghiệp có thể tính toán và dự báo chính xác nhu cầu của khách hàng và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp; có thể tự động hoá trong đặt hàng và giao hàng, như vậy tránh được những lãng phí không cần thiết do tồn kho, hư hỏng hoặc dư thừa. Theo kết quả thống kê của Trung tâm Kỹ thuật số MIT, Microsoft và IDC có đến 25% GDP châu Á năm 2019 là từ chuyển đổi số; một doanh nghiệp đã thực hiện chuyển đổi số sẽ có lợi nhuận cao hơn 26% so với các đối thủ cùng ngành chưa thực hiện; 84% các chủ doanh nghiệp của Đông Nam Á thừa nhận chuyển đổi số là bước đi quan trọng để phát triển vững mạnh và nâng cao năng lực cạnh tranh. Các nguồn lực chính (Lãnh đạo, công nghệ, nhân lực và chiến lược kinh doanh) có tác động tích cực đến quá trình chuyển đổi số của DNNVV và chuyển đổi số có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của DNNVV (Hai, 2020). Chuyển đổi số có tác động tích cực đến sự đổi mới, sáng tạo và định hướng kinh doanh của DNNVV và thông qua chuyển đổi số giúp tối ưu hóa hoạt động kinh doanh truyền thống nhờ sự góp sức của công nghệ số; nâng cao trình độ sản xuất, quy mô kinh doanh và hiện thực hóa các lợi ích giá trị, chẳng hạn như cải thiện hiệu quả, giảm chi phí và cải thiện chất lượng.

Giả thuyết H7: Chính sách hỗ trợ DN của địa phương có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của DN. Kết quả ước lượng cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa Chính sách hỗ trợ DN của địa phương và kết quả kinh doanh

được thể hiện qua hệ số $\beta = 0,133$ với sai lệch chuẩn $SE = 0,042$. Ước lượng này có mức ý nghĩa thống kê với $p = 0,002 < 0,05$. Như vậy, giả thuyết H7 được chấp nhận. Như vậy những chính sách mang tính định hướng, tạo điều kiện cho việc tiếp cận các nguồn lực, cơ hội kinh doanh cũng như đưa ra những nội dung hỗ trợ đặc thù của địa phương cho các DNVVN trên địa bàn càng hiệu quả, từ đó trực tiếp thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh cho các DN. Vai trò của chính sách hỗ trợ DN đặc biệt đối với khu vực DNNVV không chỉ được khẳng định trong các thông tư, nghị định của Chính phủ mà trước đó cũng đã được chứng minh bằng kết quả thực nghiệm từ các nghiên cứu của Đặng Thị Mai Hương và cộng sự (2021), Tan Le Trinh (2019), Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), Nguyen Van Thanh và Winai (2018), Yudha và cộng sự (2017), Nguyễn Trường Sơn (2014). Các nghiên cứu đều đồng tình chỉ ra rằng mức độ tiếp cận các chính sách hỗ trợ Chính phủ ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của DN. Kết quả khảo sát các DNNVV tỉnh Thanh Hoá cho thấy trên 50% số DN được khảo sát đồng ý rằng các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi, các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN và cơ chế quản lý của nhà nước minh bạch, rõ ràng. Như vậy việc nâng cao khả năng tiếp cận các chính sách hỗ trợ là một vấn đề mà ban lãnh đạo DN cũng như phía chính quyền địa phương cần có những giải pháp thiết thực trong thời gian tới.

Trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, năm 2021 có 336 doanh nghiệp giải thể, tăng 2,1 lần so với cùng kỳ; 1.505 doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động, tăng 25,3% so với cùng kỳ. Nhìn chung các doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh, giải thể chủ yếu là doanh nghiệp siêu nhỏ có quy mô vốn điều lệ đăng ký dưới 3 tỷ đồng; hoạt động chính trong lĩnh vực bán buôn, bán lẻ, xây dựng và công nghiệp chế biến, chế tạo, là các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng nhiều nhất bởi dịch bệnh. Trước tình hình đó, cùng với các chính sách hỗ trợ DNNVV của

Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hoá cũng đã ban hành nhiều chính sách với các giải pháp hỗ trợ hiệu quả cho DNNVV để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt đối với một số ngành đặc thù như công nghiệp năng lượng và chế biến, chế tạo; nông nghiệp giá trị gia tăng cao; dịch vụ logistic. Các chính sách đã được triển khai đối với các DNNVV tỉnh Thanh Hoá trong thời gian qua tập trung vào các nội dung như cải cách thủ tục hành chính, hỗ trợ tiếp cận tín dụng, về hỗ trợ thuế, kế toán, hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh, hỗ trợ công nghệ và đổi mới sáng tạo, hỗ trợ mở rộng thị trường, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực và hỗ trợ thông tin, tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp tham gia cụm liên kết ngành và chuỗi giá trị. Tuy nhiên, thực tế DNNVV vẫn phải đối diện với nhiều khó khăn, đặc biệt là trong việc tiếp cận chính sách. Theo kết quả khảo sát của tác giả, tỷ lệ doanh nghiệp nhận được lợi ích từ chính sách vẫn còn rất thấp; nhiều doanh nghiệp không biết đến chính sách hỗ trợ. Vì vậy, về phía doanh nghiệp cần thành lập bộ phận nghiên cứu văn bản pháp luật; nâng cao năng lực quản trị; xây dựng đội ngũ chất lượng cao; phải minh bạch thông tin về hồ sơ để tiếp cận dễ dàng trong quan hệ tín dụng, nhận chính sách hỗ trợ. Việc chủ động tìm hiểu các chính sách hỗ trợ phù hợp với từng ngành nghề, lĩnh vực là rất cần thiết, sẽ giải quyết kịp thời những thắc mắc của doanh nghiệp và có những định hướng cụ thể để giải quyết những khó khăn vướng mắc trong việc hưởng chính sách hỗ trợ. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý nhà nước cũng cần tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến chính sách nhằm giúp cho doanh nghiệp nắm bắt kịp thời về các chính sách hỗ trợ; thành lập và giao trách nhiệm cụ thể cho bộ phận hỗ trợ pháp lý tư vấn, hướng dẫn doanh nghiệp hưởng chính sách hỗ trợ; đơn giản hóa quy trình, thủ tục; quy định các đối tượng chính sách một cách cụ thể, rõ ràng; thường xuyên thực hiện đánh giá chính sách một cách chủ động, bài

bản, kịp thời để chỉnh sửa chính sách cho phù hợp với thực tế và nhiều đối tượng được hưởng khác nhau.

Ngoài ra, kết quả nghiên cứu của của cấu trúc đa nhóm cũng chỉ ra rằng cả 7 nhân tố được lựa chọn đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tuy nhiên tùy thuộc vào đặc điểm doanh nghiệp mà sự tác động của các nhân tố đến kết quả kinh doanh lại khác nhau. Nếu xét theo quy mô lao động của doanh nghiệp, KQKD của doanh nghiệp bị ảnh hưởng rất lớn bởi nguồn lực tài chính của doanh nghiệp đối với hầu hết các nhóm doanh nghiệp, ngoại trừ doanh nghiệp có quy mô nhỏ (số lao động từ 10 đến 50 lao động). KQKD của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng rất lớn bởi chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương đối với các doanh nghiệp có số lao động từ trên 10 đến 100 lao động. Trong khi đó, các yếu tố như Chiến lược Marketing, Khả năng chuyên đổi số và Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp trên 100 lao động. Nếu xét theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp thì những doanh nghiệp mới khởi nghiệp (có thời gian hoạt động dưới 3 năm), các nhân tố Nguồn lực tài chính, chiến lược Marketing và Nguồn nhân lực đều có tác động tích cực đến KQKD của doanh nghiệp. Có 2 nhân tố có tác động tích cực đến KQKD của doanh nghiệp đối với tất cả các loại doanh nghiệp từ mới thành lập đến các doanh nghiệp hoạt động trên 10 năm đó là nguồn lực tài chính và nguồn nhân lực. Trong khi đó, khả năng chuyên đổi số và khả năng quản lý, điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp chỉ tác động lên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 10 năm trở lên. Nếu xét theo loại hình sở hữu của doanh nghiệp thì nguồn lực tài chính có tác động mạnh nhất đến KQKD đối với các công ty hợp danh, trong khi nguồn nhân lực có tác động mạnh nhất đến các hộ kinh doanh cá thể, đối với các công ty cổ phần thì chiến lược Marketing tác động tích cực đến KQKD, trình độ công nghệ thì ảnh hưởng

tới KQKD chỉ với công ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn. Như vậy có thể thấy các yếu tố thuộc về đặc điểm doanh nghiệp như quy mô lao động của doanh nghiệp, thời gian hoạt động và loại hình sở hữu của doanh nghiệp đều có tác động đến mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, tùy thuộc đặc điểm doanh nghiệp khác nhau để có sự tác động khác nhau đến các nhóm nhân tố, từ đó nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

4.7. ĐÁNH GIÁ CHUNG KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Trong những năm qua, công tác phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh luôn được Tỉnh uỷ, HĐND tỉnh, UBND tỉnh, Chủ tịch UBND tỉnh, Trưởng Ban chỉ đạo phát triển doanh nghiệp tỉnh quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo. Trong bối cảnh các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch covid 19, tỉnh Thanh Hoá ban hành nhiều cơ chế, chính sách nhằm hỗ trợ DNNVV của tỉnh phát triển, thúc đẩy sản xuất, nâng cao kết quả kinh doanh, thành lập Ban chỉ đạo phát triển doanh nghiệp để lãnh chỉ đạo và đồng hành cùng các doanh nghiệp. Trong giai đoạn nghiên cứu mặc dù số DNNVV tỉnh Thanh Hoá gặp tình trạng thua lỗ còn nhiều, số lượng doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh và thông báo giải thể hoặc đã giải thể chiếm số lượng lớn tuy nhiên số lượng đăng ký thành lập mới đã tăng qua các năm với số vốn đăng ký cũng tăng dần, số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập mới trung bình đứng thứ 7 trong cả nước, số lượng doanh nghiệp quay trở lại hoạt động cũng tăng, nhìn chung các DNNVV tỉnh Thanh Hoá đã mạnh mẽ vượt qua giai đoạn khó khăn và đạt được những kết quả kinh doanh nhất định, đặc biệt các DNNVV cũng đã tập trung vào nâng cao năng lực của chính mình thông qua từng nhân tố như phát triển nguồn nhân lực, tìm kiếm các giải pháp về vốn, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực đội ngũ lãnh đạo, đổi mới các chiến lược marketing và tích cực tìm kiếm, tiếp cận các chính sách hỗ trợ tỉnh. Việc quản lý nhà nước đối với các DNNVV trên khía cạnh ban

hành, triển khai, quản lý các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bước đầu đã tạo được môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp phát triển. Bên cạnh những kết quả đạt được, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy vẫn còn những mặt hạn chế chủ yếu như: Số doanh nghiệp thua lỗ trong kinh doanh còn nhiều; Quản trị kinh doanh của nhiều doanh nghiệp còn hạn chế, thụ động trong công tác điều hành quản lý; chất lượng lao động làm việc trong doanh nghiệp ở mức trung bình, thiếu lao động có tay nghề, kỹ thuật cao; quá trình thúc đẩy đổi mới công nghệ trong các doanh nghiệp chưa có sự bứt phá; phần lớn doanh nghiệp chưa quan tâm đến việc xác lập quyền sở hữu trí tuệ, chỉ dẫn địa lý cho sản phẩm, hàng hóa; khả năng cạnh tranh sản phẩm của doanh nghiệp còn thấp, nhất là các sản phẩm công nghiệp; các sản phẩm mới, sản phẩm có hàm lượng khoa học - công nghệ cao còn ít.; số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh và giải thể còn cao; Kết quả thực hiện một số nội dung chính sách hỗ trợ doanh nghiệp đạt thấp so với kế hoạch.

Nguyên nhân khách quan

- Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh chủ yếu là doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ, nhỏ và vừa (chiếm trên 97%); năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp hạn chế, khả năng huy động nguồn vốn đầu tư và thu hút lao động có tay nghề cao gặp khó khăn.

- Doanh nghiệp đang phải đối diện với nhiều khó khăn, thách thức như hoạt động sản xuất - kinh doanh trong nhiều lĩnh vực gặp khó khăn; sức chống chịu của doanh nghiệp bị bào mòn sau đại dịch Covid-19, khó khăn về tiếp cận vốn tín dụng, khó khăn về thực hiện các quy định phòng cháy, chữa cháy; chi phí vốn vẫn ở mức cao, giá nguyên vật liệu tăng cao, đứt gãy chuỗi cung ứng... tác động đến đời sống và hoạt động sản xuất, kinh doanh dẫn đến doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất, cắt giảm sản lượng... phải lựa chọn giải pháp giải thể, tạm ngừng kinh doanh.

Việc ban hành các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa của một số bộ, ngành Trung ương còn chậm, chưa kịp thời dẫn đến tổ chức triển khai thực hiện một số nội dung, chính sách liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp còn chậm.

Nguyên nhân chủ quan

- Công tác lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành ở một số địa phương về phát triển doanh nghiệp chưa được quan tâm đúng mức, chưa chủ động nắm bắt về tình hình hoạt động, những khó khăn, hạn chế của doanh nghiệp theo địa bàn, lĩnh vực để kịp thời hỗ trợ; nhận thức về phát triển doanh nghiệp của một bộ phận cán bộ, đảng viên và nhân dân còn chưa đầy đủ, chưa hiểu đúng vị trí, vai trò doanh nghiệp trong phát triển kinh tế; công tác phối hợp giữa các ngành, các cấp, có lúc, có việc chưa chặt chẽ.

- Trình độ, năng lực quản lý điều hành, hiểu biết pháp luật của một bộ phận chủ doanh nghiệp còn hạn chế, chưa tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật trong kinh doanh; nhiều chủ doanh nghiệp còn lúng túng trong việc xác định phương hướng kinh doanh, chưa năng động, sáng tạo và theo kịp với biến động của cơ chế thị trường, dẫn đến phải giải thể doanh nghiệp hoặc ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả nghiên cứu định lượng cho thấy cả bảy nhân tố được xác định ở trên đều có ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, trong đó thứ tự tác động của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo mức độ giảm dần đó là: Nguồn nhân lực; Nguồn lực tài chính; Trình độ công nghệ của doanh nghiệp; Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương; Chiến lược marketing; Khả năng chuyển đổi số; Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp. Ngoài ra các yếu tố quy mô của doanh nghiệp,

thời gian hoạt động và loại hình của doanh nghiệp cũng tác động đến mối quan hệ giữa các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá. Kết quả nghiên cứu cho thấy các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ở mức độ quan trọng thứ 4 trong mô hình. Như vậy muốn nâng cao kết quả kinh doanh của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá thì ngoài các giải pháp từ phía doanh nghiệp nhằm cải thiện các điều kiện về nguồn lực nội tại của họ thì các giải pháp quản lý nhà nước đối với các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá là vô cùng quan trọng nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong thời gian tới.

Chương 5

GIẢI PHÁP NÂNG CAO KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA

5.1. QUAN ĐIỂM VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ ĐẾN NĂM 2025 TẦM NHÌN 2030

Căn cứ Luật Hỗ trợ DNNVV ngày 12 tháng 6 năm 2017; Luật DN ngày 17 tháng 6 năm 2020; Nghị quyết số 58-NQ/TW ngày 05 tháng 8 năm 2020 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển tỉnh Thanh Hóa đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045; Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh Thanh Hóa lần thứ XIX, nhiệm kỳ 2020 - 2025; Kết luận số 562-KL/TU ngày 26 tháng 7 năm 2021 của Ban Thường vụ Tỉnh ủy về Đề án phát triển DN tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2021 – 2025, Quyết định 3487/QĐ-UBND ngày 7 tháng 9 năm 2021 của Chủ tịch UBND tỉnh Thanh Hoá về việc phê duyệt Đề án phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2021 - 2025. Tỉnh Thanh Hoá xây dựng định hướng và kế hoạch phát triển DNNVV trên địa bàn Tỉnh như sau:

5.1.1. Quan điểm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá đến năm 2025 tầm nhìn 2030

- Phát triển doanh nghiệp là một trong những nhiệm vụ hàng đầu, là động lực, là đầu tàu để đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội, thực hiện tái cơ cấu kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng. Phát triển doanh nghiệp là trách nhiệm của cả hệ thống chính trị, trước hết là người đứng đầu các cấp ủy đảng, chính quyền, các sở, ban, ngành, cơ quan, đơn vị; chăm lo doanh nghiệp, coi doanh nghiệp vừa là khách hàng được phục vụ, vừa là đối tượng quản lý.

- Phát triển doanh nghiệp gắn với quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh và từng địa phương; đúng định hướng Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XIX và Nghị quyết số 58-NQ/TW của Bộ Chính trị, trên

cơ sở 2 phát triển công nghiệp nặng, nông nghiệp là nền tảng; công nghiệp năng lượng, công nghiệp chế biến, chế tạo và dịch vụ logistics là đột phá; du lịch là mũi nhọn theo hướng phát triển 4 trung tâm kinh tế động lực; 6 trụ cột tăng trưởng; 6 hành lang kinh tế của tỉnh.

- Phát triển doanh nghiệp theo phương châm tích cực, vững chắc; vừa phát triển về số lượng, vừa nâng cao chất lượng, quy mô và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp hiện có; khuyến khích doanh nghiệp đẩy mạnh ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh, xây dựng văn hóa kinh doanh, thực hiện tốt trách nhiệm xã hội.

- Phát huy tinh thần khởi nghiệp, khuyến khích thành lập doanh nghiệp mới phù hợp với từng vùng, địa phương, nhất là tại các trung tâm và hành lang kinh tế; tiếp tục cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho hộ kinh doanh chuyên sang hoạt động theo mô hình doanh nghiệp.

5.1.2. Định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh thanh hoá đến năm 2030

- Phát triển doanh nghiệp lĩnh vực nông, lâm, thủy sản theo hướng sản xuất hàng hóa tập trung, có giá trị gia tăng cao, gắn với xây dựng thương hiệu sản phẩm; chú trọng phát triển doanh nghiệp trồng trọt, sản xuất, kinh doanh, chế biến các sản phẩm nông nghiệp chủ lực theo hướng sản xuất tập trung theo vùng, quy mô lớn, công nghệ cao, theo chuỗi giá trị; khuyến khích phát triển doanh nghiệp chăn nuôi theo hướng công nghiệp, gắn với chế biến thực phẩm và bảo vệ môi trường; quan tâm phát triển doanh nghiệp nuôi trồng, khai thác thủy sản gắn với chế biến; khuyến khích phát triển doanh nghiệp trồng cây dược liệu, trồng rừng sản xuất gắn với thu gom, chế biến, bao tiêu sản phẩm.

- Phát triển doanh nghiệp lĩnh vực công nghiệp, xây dựng gắn với bảo vệ môi trường; đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp truyền thống; ưu tiên phát triển

doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp trọng điểm như: công nghiệp nặng, công nghiệp năng lượng và công nghiệp chế biến, chế tạo, sản xuất các sản phẩm sau lọc hóa dầu, hóa chất, nhựa, công nghiệp điện tử viễn thông, công nghệ thông tin; phát triển hợp lý các doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động như dệt may, giày da; khuyến khích phát triển các doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp hỗ trợ cho các ngành công nghiệp trọng điểm của tỉnh; phát triển doanh nghiệp hoạt động trong ngành xây dựng đạt trình độ cao trong các lĩnh vực thiết kế, xây dựng công trình, phát triển đô thị.

- Phát triển doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ theo hướng đa dạng các loại hình dịch vụ, gắn với phát huy các giá trị lịch sử, văn hóa, tiềm năng, lợi thế của từng vùng, từng địa phương; chú trọng phát triển doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm dịch vụ chất lượng cao, có giá trị gia tăng lớn như: dịch vụ cảng biển, vận tải biển, logistics, thông tin truyền thông, tài chính, ngân hàng, y tế, giáo dục và đào tạo; khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư hệ thống siêu thị, trung tâm thương mại tại các khu đô thị, Khu Kinh tế Nghi Sơn và các Khu công nghiệp; thu hút các doanh nghiệp lớn có thương hiệu đầu tư phát triển du lịch 3 biển, du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng, du lịch văn hóa, tâm linh và khám phá thiên nhiên.

5.2. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HOÁ ĐẾN NĂM 2030

Theo Nghị quyết số 58-NQ/TW ngày 05 tháng 8 năm 2020 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển tỉnh Thanh Hóa đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045, mục tiêu phát triển DNNVV tỉnh Thanh Hoá đến năm 2030 như sau:

- **Mục tiêu chung:** Phát triển doanh nghiệp cả về số lượng, chất lượng, quy mô, hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo hướng bền vững; cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp gia nhập thị trường, tiếp cận các nguồn

lực, thị trường, từng bước hình thành một số doanh nghiệp lớn tầm cỡ trong nước và khu vực ASEAN trên định hướng phát triển 6 trụ cột tăng trưởng, góp phần hoàn thành các chỉ tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh đến năm 2030.

- Mục tiêu cụ thể:

+ Giai đoạn 2021 - 2025, có 15.000 doanh nghiệp thành lập mới, trong đó: khu vực đồng bằng, thành lập mới 9.830 doanh nghiệp, chiếm 65,5%; khu vực ven biển, thành lập mới 3.420 doanh nghiệp, chiếm 22,8%; khu vực miền núi, thành lập mới 1.750 doanh nghiệp, chiếm 11,7% .

+ Đến năm 2025, phân đầu mật độ doanh nghiệp hoạt động bình quân đạt 7,9 doanh nghiệp/1.000 dân;

+ Đến năm 2025, khu vực doanh nghiệp đóng góp khoảng 65 - 70% GRDP của tỉnh;

+ Đến năm 2025, có khoảng 500.000 lao động làm việc trong khu vực doanh nghiệp;

+ Đến năm 2025, đóng góp vào ngân sách của khu vực doanh nghiệp chiếm 65% tổng thu nội địa trên địa bàn tỉnh

+ Giai đoạn 2026 – 2030: Phát triển doanh nghiệp công nghệ số có năng lực cạnh tranh cao để phát triển kinh tế số, xây dựng đô thị thông minh, chính quyền số, ứng dụng thành tựu công nghệ số rộng khắp trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá. Hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện chuyển đổi số, hình thành các doanh nghiệp công nghệ số, đưa sản phẩm công nghệ số để giải quyết các bài toán trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội của tỉnh.

5.3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HOÁ ĐẾN NĂM 2030

5.3.1. Về phía các doanh nghiệp

Thứ nhất, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong DN thông qua số lượng và chất lượng đào tạo hàng năm. Các DNNVV cần thiết kế chương trình

đào tạo của họ theo cách có thể nâng cao khả năng sáng tạo và học tập. tăng sự đa dạng các kỹ năng của nhân viên, đặc biệt là các kỹ năng về chuyển đổi số và công nghệ 4.0. Các khóa tập huấn cũng nên tập trung vào xây dựng nhóm, kỹ năng làm việc nhóm và các nhà quản lý chỉ tham gia với tư cách cố vấn, đặc biệt đối với những người mới tuyển dụng. Hơn nữa cần có các buổi tập huấn để nâng cao kỹ năng giải quyết vấn đề của nhân viên. Ngoài ra cũng cần tạo sự liên kết chặt chẽ giữa DN và nhà trường. Các DN cần có chiến lược phát triển nhân lực và đặt hàng cụ thể cho các cơ sở đào tạo; Cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các chuyên gia đào tạo, trường đại học và DN trong thiết kế và quản lý chương trình đào tạo. DN có thể tham gia trực tiếp vào quá trình xây dựng chương trình đào tạo với nhà trường, hay trực tiếp giảng dạy kỹ năng cho học viên. Các DN cũng cần xây dựng chế độ đãi ngộ đối với người lao động phù hợp và hiệu quả. Nhân viên nên nhận được sự trả công dựa trên hiệu suất cá nhân, hiệu suất nhóm và hiệu suất tổ chức, như vậy có thể nâng cao trách nhiệm, tự giác, sáng tạo, góp phần tăng năng suất lao động từ góp phần nâng cao hiệu quả làm việc cho người lao động.

Thứ hai, DN cần có các giải pháp nâng cao năng lực tài chính như khai thác có hiệu quả các nguồn vốn mà DN có khả năng tiếp cận như nguồn vốn nội bộ là từ các quỹ, các cổ đông... và các nguồn vốn bên ngoài như tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng, khách hàng ứng trước, tín dụng thuê mua tài sản... Sử dụng tiết kiệm vốn trong các khâu sản xuất kinh doanh nhằm giảm nhu cầu vốn, chi phí sử dụng vốn là cơ sở để tăng lợi nhuận và hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Hiện nay tỉnh Thanh Hóa đang có các giải pháp về hỗ trợ tiếp cận tín dụng cho DNNVV, các DN cần có chiến lược để tận dụng tối đa hiệu quả của các nguồn hỗ trợ này.

Thứ ba, các DN cần nâng cao trình độ khoa học công nghệ trong tất cả các khâu từ tổ chức điều hành DN đến tổ sản xuất, trình độ công nghệ trong sản

phẩm, trong quá trình phân phối, tiêu thụ. DN cần nâng cao nhận thức về vai trò của khoa học - công nghệ trong việc nâng cao kết quả kinh doanh. Tập trung ứng dụng tiến bộ khoa học - công nghệ trong sản xuất - kinh doanh. Định vị rõ được vị thế của DN trong chuỗi giá trị và xây dựng, lựa chọn được định hướng, mục tiêu và chiến lược phát triển công nghệ của DN. Ngoài ra, DN cần đẩy mạnh chuyên môn hóa, tích cực tham gia các chuỗi gia công, chế biến toàn cầu để nâng cao trình độ quản lý cũng như năng lực áp dụng công nghệ.

Thứ tư, các DN cần tăng cường khả năng tiếp cận chính sách hỗ trợ của địa phương. Trong thời gian qua, mặc dù có nhiều chính sách hỗ trợ cho DNNVV, nhiều DN được giải quyết khó khăn từ hưởng chính sách. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn có các khó khăn, hạn chế trong việc tiếp cận chính sách. Do đó, để tăng cường việc tiếp cận chính sách, trong thời gian tới các DN cần thành lập bộ phận nghiên cứu văn bản pháp luật; nâng cao năng lực quản trị; xây dựng đội ngũ chất lượng cao; phải minh bạch thông tin về hồ sơ để tiếp cận dễ dàng trong quan hệ tín dụng, nhận chính sách hỗ trợ. Việc chủ động tìm hiểu các chính sách hỗ trợ phù hợp với từng ngành nghề, lĩnh vực là rất cần thiết, sẽ giải quyết kịp thời những thắc mắc của DN và có những định hướng cụ thể để giải quyết những khó khăn vướng mắc trong việc hưởng chính sách hỗ trợ. Mỗi DN nên có bộ phận nghiên cứu về văn bản pháp luật để có định hướng cho DN; nâng cao năng lực quản trị, năng lực tìm hiểu văn bản pháp luật của DN. DN cũng cần chủ động hơn trong tiếp cận thông tin thông qua tiếp cận với các cơ quan quản lý nhà nước, như tham gia các cuộc đối thoại DNNVV với chính quyền, qua các Đoàn Đại biểu Quốc hội, hội đồng nhân dân, qua các hiệp hội DNNVV và hiệp hội ngành nghề, góp ý trực tiếp cho các cơ quan nhà nước có liên quan.

Thứ năm, DN cần đẩy mạnh đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu. DN cần hình thành, xây

dựng bộ phận marketing có cán bộ trình độ chuyên môn cao, có kinh nghiệm điều tra và dự báo thị trường, trên cơ sở đó giúp chủ DN hoạch định chiến lược kinh doanh và chiến lược marketing một cách có hiệu quả. Tập trung xây dựng thương hiệu DN để thu hút các nguồn lực từ bên ngoài như vốn, công nghệ, nhân lực cũng như dễ dàng hơn trong thu hút các đối tác, mở rộng thị trường, trên cơ sở đó nâng cao năng lực cạnh tranh của DN.

Thứ sáu, các giải pháp cần tăng cường khả năng chuyển đổi số cho DN, trước hết là nâng cao nhận thức về yêu cầu chuyển đổi số cũng như kiến thức về chuyển đổi số cho cán bộ lãnh đạo DN cũng như toàn thể người lao động trong DN, đồng thời từng bước hoàn thiện yêu cầu về số hóa trong mọi khâu của hệ thống DN. Tiếp đến, DN cần cho phép nhân viên sử dụng dữ liệu: Việc trích xuất và khai thác thông tin DN giúp nhân viên nắm rõ hơn các hoạt động, khách hàng và đối tác. Từ đó, thúc đẩy trao đổi thông tin trong các bộ phận, cải thiện mối quan hệ khách hàng với DN và đạt hiệu suất công việc cao hơn. DN cũng cần ứng dụng giải pháp công nghệ phù hợp: Với những DN vừa và nhỏ thì việc lựa chọn một ứng dụng công nghệ phù hợp là yếu tố cần thiết để đảm bảo năng suất công việc, lợi nhuận DN mà vẫn tiết kiệm chi phí đầu tư. Ngoài ra, DN cần đảm bảo sự liền mạch trong hệ thống quản lý: Mục đích chính của việc chuyển đổi số vẫn là hợp lý hóa quy trình công việc và cải thiện trải nghiệm khách hàng, cho nên việc liền mạch trong quản lý để đảm bảo liên lạc là điều cần thiết. DN vừa và nhỏ trước khi suy nghĩ đến bất kỳ giải pháp chuyển đổi nào cũng nên tối ưu lại hệ thống, phân mảnh công việc và tăng cường sự hợp tác giữa các bộ phận.

Thứ bảy là nâng cao năng lực lãnh đạo và khả năng quản lý, điều hành của lãnh đạo DN. Lãnh đạo DN cần được đào tạo để nâng cao các kỹ năng lãnh đạo, quản lý và điều hành DN như kỹ năng hoạch định chiến lược, kỹ năng ủy thác, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng đàm phán và kỹ năng áp

dụng khoa học công nghệ. Hơn ai hết, trong DN thì bản thân các nhà lãnh đạo cần hoạch định cho mình chiến lược dài hạn để phát triển bản thân đồng thời xây dựng các mối quan hệ với các bên liên quan bởi người lãnh đạo có năng lực và kỹ năng tối cũng là yếu tố gián tiếp tạo nên một hệ thống DN vận hành hiệu quả, từ đó nâng cao kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của DN.

5.3.2. Về phía tỉnh Thanh Hoá

Thứ nhất, về triển khai và quản lý các chính sách hỗ trợ cho DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá.

Kết quả nghiên cứu đã khẳng định các chính sách hỗ trợ DNNVV của chính quyền địa phương có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá. Vì vậy, tiếp tục triển khai có hiệu quả các chính sách đồng thời quản lý và giám sát thực thi chính sách hiệu quả là một trong những giải pháp phát triển DNNVV tỉnh Thanh Hoá trong thời gian tới.

Tỉnh Thanh Hóa cần tiếp tục triển khai thực hiện hiệu quả các nội dung hỗ trợ doanh nghiệp quy định tại Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; Nghị quyết số 4/2022/NQ-HĐND ngày 13/4/2022 của Hội đồng nhân dân tỉnh về việc ban hành chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2022- 2026 và các văn bản liên quan góp phần phát triển doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng, gắn với nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo hướng bền vững.

Hỗ trợ công nghệ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Kết quả nghiên cứu của luận án đã chỉ ra công nghệ là nhân tố có tác động lớn đến kết quả kinh doanh của DNNVV, đặc biệt là trong nền kinh tế số hiện nay, cải tiến và đổi mới công nghệ là yêu cầu tất yếu giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất và hiệu quả kinh doanh, tạo nên lợi thế cạnh tranh trên thị

trường. Bên cạnh các giải pháp từ phía bản thân các doanh nghiệp nhằm nâng cao trình độ công nghệ, thì sự hỗ trợ từ phía chính quyền địa phương cũng vô cùng quan trọng. Đối với tỉnh Thanh Hoá, để triển khai và quản lý các chính sách hỗ trợ đối với doanh nghiệp một cách hiệu quả, thì chính sách cần được cụ thể hoá và có quy trình giám sát, đánh giá minh bạch, công khai và nghiêm túc. Sở Thông tin và Truyền thông là cơ quan hỗ trợ; có trách nhiệm xem xét hồ sơ đề xuất nhu cầu hỗ trợ của doanh nghiệp, thực hiện hỗ trợ doanh nghiệp theo quy trình, thủ tục quy định. Cụ thể đối với chính sách hỗ trợ công nghệ cho DNNVV như sau:

- Đối tượng hỗ trợ: Doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đăng ký thành lập và đang hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa theo quy định của Luật Doanh nghiệp có nhu cầu hỗ trợ, đáp ứng tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định tại Chương II Nghị định số 80/2021/NĐ-CP của Chính phủ.

- Nội dung hỗ trợ: Hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu, ứng dụng khoa học, đổi mới công nghệ, khởi nghiệp sáng tạo, tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị. Hỗ trợ thực hiện đổi mới, cải tiến công nghệ thuộc các loại hình công nghệ cao, công nghệ tiên tiến, công nghệ mới, công nghệ sạch thuộc danh mục công nghệ khuyến khích chuyên giao theo quy định của Chính phủ; khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, khai thác và áp dụng các thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, chuyển đổi số vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Đẩy mạnh công tác tư vấn, hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; thường xuyên triển khai lồng ghép các hoạt động kết nối cung cầu, ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ; kết nối các doanh nghiệp, tổ chức, nhà khoa học. Khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng và phát triển thương hiệu, đăng ký sở hữu trí tuệ, tham gia nghiên cứu sáng chế công nghệ cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh;

chuyển giao ứng dụng thương mại hóa các đề tài, phát minh, sáng kiến,... đã được nghiên cứu, thử nghiệm thành công. Triển khai thực hiện tốt các cơ chế, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị theo quy định của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và quy định của pháp luật có liên quan.

Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Tỉnh Thanh Hoá cần có các chính sách hỗ trợ DNNVV trong phát triển nguồn nhân lực, quản lý quá trình thực thi chính sách đảm bảo các chính sách hỗ trợ đạt hiệu quả cao nhất. Các chính sách hỗ trợ bao gồm đào tạo kiến thức về khởi sự kinh doanh cho các doanh nghiệp đăng ký mới, bồi dưỡng kiến thức về quản trị doanh nghiệp cho các đối tượng là quản lý doanh nghiệp đã đăng ký thành lập và đang hoạt động trên địa bàn tỉnh. Sở kế hoạch đầu tư là cơ quan quản lý đào tạo, có trách nhiệm lựa chọn đơn vị cung cấp đào tạo đáp ứng đủ điều kiện và phối hợp với các đơn vị liên quan kiểm tra, giám sát các lớp đào tạo. Các nội dung hỗ trợ bao gồm:

Tổ chức các chương trình đào tạo khởi sự kinh doanh cho người lao động của doanh nghiệp mới chuyển đổi từ hộ kinh doanh, doanh nghiệp mới thành lập trong 2 năm, đáp ứng tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định tại Chương II Nghị định số 80/2021/NĐ-CP của Chính phủ. Các nội dung đào tạo về Kiến thức và kỹ năng cần thiết thành lập doanh nghiệp; Những vấn đề về thị trường và marketing trong khởi sự doanh nghiệp; Những vấn đề cơ bản về quản trị doanh nghiệp; Văn hóa doanh nghiệp và các chuyên đề khác có liên quan. Ngoài ra, các lớp học bồi dưỡng này có thể lồng ghép việc cung cấp thông tin, trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm của đại diện lãnh đạo các sở, ngành, địa phương hoặc các chuyên gia, doanh nhân thành đạt về thông tin về quy hoạch, tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh và các địa phương; Trao đổi, giải đáp những khó khăn, vướng mắc; các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động của

doanh nghiệp (kiến thức về chính sách thuế, hải quan, bảo hiểm, quản lý sử dụng lao động, an toàn sản. xuất về lao động, an toàn trong phòng chống cháy nổ) Chia sẻ, thông tin về Hiệp định thương mại tự do Việt Nam đã tham gia ký kết, nhất là các FTA thế hệ mới. Hỗ trợ đào tạo nghề trình độ sơ cấp dưới 3 tháng cho người lao động đang làm việc trong các doanh nghiệp theo quy định của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Địa điểm tổ chức đào tạo là tại các tại trung tâm các huyện, thị xã, thành phố trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Đội ngũ giảng viên, giáo viên được lựa chọn để đào tạo khởi sự kinh doanh và kiến thức về quản trị doanh nghiệp là người có học hàm, học vị giáo sư, phó, giáo sư, tiến sĩ, thạc sỹ, giảng viên chính có uy tín và kinh nghiệm giảng dạy; lãnh đạo các sở, ban, ngành cấp tỉnh hoặc các chuyên gia kinh tế, các doanh nhân thành đạt.

Hỗ trợ kết nối, chia sẻ thông tin, quảng bá, giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp trên nền tảng số của các cơ quan hành chính nhà nước tỉnh Thanh Hoá.

Kết quả nghiên cứu cũng đã chỉ ra chuyển đổi số và chiến lược Marketing là các nhân tố có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá. Bên cạnh các giải pháp từ bản thân doanh nghiệp nhằm thúc đẩy chuyển đổi số và cải thiện chiến lược Marketing nhằm nâng cao kết quả kinh doanh thì chính sách hỗ trợ của tỉnh Thanh Hoá cũng có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp. Đối với chính sách này, các doanh nghiệp sẽ được chia sẻ thông tin, giới thiệu, quảng bá sản phẩm miễn phí trên cổng thông tin điện tử của tỉnh và trang thông tin điện tử của các sở, ban, ngành, địa phương trong tỉnh. Ngoài ra, doanh nghiệp được xem xét hỗ trợ chữ ký số miễn phí 6 năm đầu hoạt động. Như vậy các DNNVV sẽ thuận lợi hơn trong quy trình chuyển đổi số và quảng bá thương hiệu, sản phẩm ra thị trường, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng

UBND tỉnh cần tập trung chỉ đạo, triển khai thực hiện có hiệu quả các giải pháp mở rộng tín dụng đối với các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, đặc biệt

là lĩnh vực ưu tiên và các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp chịu ảnh hưởng do dịch Covid-19 theo Thông tư số 01/2020/TT-NHNN ngày 13/3/2020 và Thông tư số 03/2021/TT-NHNN ngày 02/4/2021 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp vay vốn thông qua Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa; khuyến khích tổ chức tín dụng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa dựa trên xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp. Tổ chức thực hiện có hiệu quả chương trình kết nối ngân hàng - doanh nghiệp; tăng cường công tác thanh tra, giám sát hoạt động tín dụng, nhất là việc tổ chức thực hiện các chương trình tín dụng hỗ trợ doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng đảm bảo các doanh nghiệp đáp ứng điều kiện đều được thụ hưởng chính sách.

Hỗ trợ quá trình chuyển đổi số cho DNNVV

Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu của các DNNVV trong giai đoạn hiện nay. Theo đó, tỉnh Thanh Hóa tiếp tục triển khai chính sách hỗ trợ chuyển đổi số đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đăng ký thành lập và đang hoạt động sản xuất, kinh doanh trên địa bàn tỉnh theo quy định của Luật doanh nghiệp có nhu cầu chuyển đổi số. Ngân sách Nhà nước hỗ trợ tối đa 50% giá trị hợp đồng tư vấn giải pháp chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhưng không quá 50 triệu đồng/hợp đồng/năm đối với doanh nghiệp nhỏ và không quá 100 triệu đồng/hợp đồng/năm đối với doanh nghiệp vừa. Hỗ trợ tối đa 50% chi phí cho doanh nghiệp thuê, mua các giải pháp chuyển đổi số nhưng không quá 20 triệu đồng/năm đối với doanh nghiệp siêu nhỏ, không quá 50 triệu đồng/năm đối với doanh nghiệp nhỏ và không quá 100 triệu đồng/năm đối với doanh nghiệp vừa. Sở Thông tin và Truyền thông là cơ quan chủ trì xem xét hồ sơ, đề xuất nhu cầu hỗ trợ của doanh nghiệp theo quy định.

Thứ hai, tỉnh Thanh Hoá cần cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi để DNNVV phát triển

+ Cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, cải cách thủ tục hành chính: Nâng cao các chỉ số đo lường về môi trường đầu tư như PCI, PAPI đẩy nhanh tiến độ xây dựng “Chính quyền điện tử”, hướng tới Chính phủ số, nền kinh tế số và xã hội số, tăng tỷ lệ cung cấp dịch vụ công trực tuyến mức độ 3, mức độ 4 nhằm giảm bớt số lượng, thời gian, chi phí thực hiện các thủ tục hành chính cho các doanh nghiệp; tạo môi trường đầu tư kinh doanh thông thoáng, hấp dẫn để thu hút đầu tư, phát triển doanh nghiệp. Tập trung rà soát, đánh giá, đơn giản hóa quy trình, thủ tục hành chính theo hướng chủ động phục vụ doanh nghiệp, đảm bảo nhanh gọn và thuận lợi cho các nhà đầu tư; tăng cường cung cấp dịch vụ công trực tuyến mức độ 3, mức độ 4; Đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực quản lý thuế, hải quan, quản lý thị trường; chuyển mạnh hình thức kiểm tra thuế trực tiếp tại trụ sở doanh nghiệp sang kiểm tra tại cơ quan thuế quản lý, chú trọng hình thức kiểm tra điện tử, tạo điều kiện cho doanh nghiệp thích ứng với tình hình mới. Tiếp tục duy trì, đổi mới, nâng cao hiệu quả buổi tiếp doanh nghiệp định kỳ hàng tháng của Chủ tịch UBND tỉnh để kịp thời giải quyết, tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp.

+ Xúc tiến đầu tư, mở rộng thị trường: Tập trung tuyên truyền, phổ biến rộng rãi về Hiệp định thương mại Việt Nam đã tham gia ký kết, nhất là Hiệp định CPTPP, EVFTA,... cho các doanh nghiệp; thường xuyên đầu mối với các Bộ, ngành Trung ương để kịp thời cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp sản xuất, chế biến, xuất khẩu trên địa bàn tỉnh những cảnh báo về vướng mắc trong quy tắc xuất xứ hàng hóa, các biện pháp phi thuế quan và các rào cản kỹ thuật đối với thương mại về tiêu chuẩn hàng hóa sản xuất, an toàn vệ sinh thực phẩm, quy tắc ứng xử, các quy định về bảo vệ môi trường. Đổi mới phương thức và nâng cao hơn nữa chất lượng, hiệu quả hoạt động đối ngoại, xúc tiến đầu tư, hợp tác quốc tế. Chủ động xúc tiến đầu tư, hợp tác đầu tư nước ngoài có chọn lọc, lấy chất lượng, hiệu quả, công nghệ, bảo vệ môi trường là tiêu chí để lựa chọn xúc tiến đầu tư; ưu tiên các dự án quy mô lớn, công nghệ tiên tiến, quản trị hiện đại, có tác động lan tỏa, thân thiện với môi trường.

+ Rà soát, ban hành cơ chế, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp: Tập trung rà soát các cơ chế, chính sách đã ban hành liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đang còn hiệu lực để tham mưu, đề xuất cấp có thẩm quyền sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành. Nghiên cứu, đề xuất ban hành mới một số cơ chế, chính sách hỗ trợ đăng ký và nâng cao chất lượng doanh nghiệp: hỗ trợ trả kết quả đăng ký doanh nghiệp qua dịch vụ bưu chính công ích; hỗ trợ thuế môn bài; hỗ trợ chữ ký số 6 trong năm đầu đối với doanh nghiệp thành lập mới; hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khoa học công nghệ và hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; hỗ trợ phát triển công nghiệp chế biến, chế tạo; hỗ trợ đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về khởi sự doanh nghiệp cho hộ kinh doanh và cá nhân có ý tưởng khởi nghiệp.

+ Đầu tư hệ thống kết cấu hạ tầng đáp ứng yêu cầu phát triển doanh nghiệp: Tập trung đầu tư, phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội đồng bộ, hiện đại, nhất là hạ tầng giao thông, hạ tầng Khu công nghiệp, Cụm công nghiệp, điện, nước, đô thị, xử lý chất thải, công nghệ thông tin để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận, sử dụng bình đẳng với chi phí hợp lý.

Thứ ba, tỉnh Thanh Hoá cần đẩy mạnh công tác hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp và nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp

+ Hỗ trợ, hướng dẫn thủ tục đăng ký doanh nghiệp và các điều kiện gia nhập thị trường. Tăng cường tư vấn, hỗ trợ, hướng dẫn về hồ sơ, thủ tục đăng ký doanh nghiệp. Cung cấp miễn phí các tờ gấp, cẩm nang hướng dẫn quy trình thực hiện đăng ký doanh nghiệp, đăng ký doanh nghiệp qua mạng điện tử trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp. Tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp lựa chọn hình thức đầu tư, thủ tục đầu tư, địa bàn đầu tư,...; tư vấn, hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp theo quy định của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Hỗ trợ miễn phí về tư vấn pháp luật, cung cấp thông tin, bồi dưỡng kiến thức pháp luật, tư vấn pháp luật tại các cơ quan, đơn vị hành chính trên địa bàn tỉnh.

+ Hỗ trợ tư vấn chính sách thuế và chế độ kế toán cho doanh nghiệp: Triển khai thực hiện có hiệu quả chính sách hỗ trợ thuế, kế toán cho doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và Nghị định số 22/2020/NĐ-CP ngày 24/02/2020 của Chính phủ. Tổ chức hướng dẫn doanh nghiệp đăng ký, kê khai, nộp thuế, hoàn thuế, xác nhận số thuế đã nộp bằng phương pháp điện tử để tiết kiệm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp. Phối hợp với các đơn vị cung cấp phần mềm kế toán và Hội tư vấn thuế tỉnh triển khai chương trình tặng phần mềm kế toán và hỗ trợ công tác kế toán miễn phí đối với doanh nghiệp mới thành lập.

Thứ tư, cần tăng cường sự lãnh đạo, chỉ đạo của cấp ủy, chính quyền các cấp trong việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp

Cấp ủy, chính quyền các cấp tăng cường sự lãnh đạo, chỉ đạo về công tác phát triển doanh nghiệp thuộc ngành, địa phương mình quản lý thông qua việc ban hành các nghị quyết, quyết định, kế hoạch chuyên ngành; trong đó phải định hướng hoạt động của doanh nghiệp, tránh phiền hà, phù hợp với việc thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội của ngành, địa phương mình.

Các nhiệm vụ, giải pháp đối với từng Sở, Ban, Ngành liên quan nhằm tăng cường vai trò quản lý nhà nước đối với hoạt động của các DNNVV, thúc đẩy sự phát triển, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian tới cụ thể như sau:

5.3.3. Đối với các cấp, các ngành và các đơn vị có liên quan

Sở Kế hoạch và Đầu tư

- Tổ chức triển khai thực hiện có hiệu quả các nhiệm vụ được giao tại Kế hoạch số 23/KH-UBND ngày 10/02/2023 thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh năm 2023, Kế hoạch số 58/KH-UBND ngày 15/3/2023 của UBND tỉnh về đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh năm 2023, Quyết định số 603/QĐ-UBND ngày 24/02/2023 phê duyệt nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng

ngân sách trung ương hỗ trợ trên địa bàn tỉnh năm 2023, gồm: hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; bồi dưỡng kiến thức về khởi sự doanh nghiệp; bồi dưỡng kiến thức về quản trị doanh nghiệp; hỗ trợ tư vấn; hỗ trợ chuyển phát kết quả thủ tục hành chính về đăng ký doanh nghiệp; hỗ trợ sử dụng chữ ký số; in ấn cảm nang hướng dẫn trình tự thủ tục đăng ký doanh nghiệp, quy trình thực hiện đăng ký doanh nghiệp qua mạng thông tin điện tử và một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp.

- Tham mưu cho Chủ tịch UBND tỉnh tiếp và đối thoại với doanh nghiệp định kỳ hằng tháng để giải quyết các khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp trong quá trình đầu tư, sản xuất, kinh doanh trên địa bàn tỉnh.

Sở Khoa học và Công nghệ: Chủ trì, phối hợp với các địa phương, hiệp hội doanh nghiệp và đơn vị liên quan triển khai thực hiện hiệu quả nội dung, nhiệm vụ hỗ trợ công nghệ và hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo tại Quyết định số 603/QĐ-UBND ngày 24/02/2023 của UBND tỉnh về việc phê duyệt nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng nguồn ngân sách trung ương hỗ trợ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa năm 2023.

Sở Tư pháp: Chủ trì, phối hợp với các cơ quan, đơn vị liên quan tham mưu cho UBND tỉnh triển khai thực hiện hiệu quả Nghị định số 55/2019/NĐ-CP ngày 24/6/2019 của Chính phủ về hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; Chương trình hỗ trợ pháp lý liên ngành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa theo Quyết định số 81/QĐ-TTg ngày 09/01/2021 của Thủ tướng Chính phủ.

Sở Công Thương: Tiếp tục tổ chức triển khai thực hiện có hiệu quả Nghị quyết số 121/2021/NQ-HĐND ngày 21/10/2021 của Hội đồng nhân dân tỉnh về việc ban hành một số khuyến khích phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2022 - 2026; tổ chức triển khai thực hiện hiệu quả nội dung, nhiệm vụ hỗ trợ tư vấn chuyên sâu cho các doanh nghiệp xuất khẩu tiếp cận thị trường xuất khẩu mới tại Kế hoạch số 23/KH-UBND ngày 10/02/2023 của Chủ tịch UBND tỉnh.

Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn: Chủ trì, phối hợp với các địa phương, hiệp hội doanh nghiệp và đơn vị liên quan triển khai thực hiện có hiệu quả nội dung, nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị năm 2023 tại Kế hoạch số 188/KH-UBND ngày 12/7/2023 của UBND tỉnh.

Sở Thông tin và Truyền thông: Chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai thực hiện hiệu quả nội dung, nhiệm vụ hỗ trợ kinh phí tư vấn chuyển đổi số và áp dụng công nghệ số, hỗ trợ công nghệ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh tại Kế hoạch số 23/KH-UBND ngày 10/02/2023 của Chủ tịch UBND tỉnh thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa năm 2023 và Quyết định số 603/QĐ-UBND ngày 24/02/2023 của UBND tỉnh về việc phê duyệt nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng nguồn ngân sách trung ương hỗ trợ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa năm 2023.

Cục Hải Quan tỉnh Thanh Hóa: Thực hiện tốt Chương trình thí điểm hỗ trợ, khuyến khích doanh nghiệp tự nguyện tuân thủ pháp luật hải quan. Đẩy mạnh hỗ trợ doanh nghiệp trong sử dụng hệ thống thông quan điện tử, kịp thời giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá trình sử dụng hệ thống; quan tâm chia sẻ khó khăn với doanh nghiệp thông qua việc nắm bắt và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Trung tâm xúc tiến đầu tư Thương mại và Du lịch tỉnh: Chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai thực hiện hiệu quả nội dung, nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa cho các doanh nghiệp nhỏ trên địa bàn tỉnh tại Kế hoạch số 23/KH-UBND ngày 10/02/2023 của Chủ tịch UBND tỉnh thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa năm 2023; chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan chia sẻ thông tin, quảng bá giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp trên Cổng thông tin điện tử của tỉnh và trên các Trang thông tin điện tử của các sở, ban, ngành, địa phương theo quy định.

Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Thanh Hóa: Tiếp tục chỉ đạo các tổ chức tài chính thực hiện tốt các chính sách tín dụng của Trung ương trên địa bàn; kiểm soát chặt chẽ tốc độ tăng dư nợ tín dụng, chất lượng tín dụng để tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp; tiếp tục chỉ đạo các tổ chức tín dụng đẩy mạnh hoạt động kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp, thực hiện các biện pháp pháp tháo gỡ khó khăn cho người dân và doanh nghiệp, tăng khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng theo các hình thức phù hợp, đảm bảo đáp ứng tốt nhu cầu vốn tín dụng phục vụ sản xuất kinh doanh. Hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi để khách hàng thường xuyên rà soát, đánh giá tình hình hoạt động, tình hình tài chính, khả năng trả nợ để có biện pháp xử lý phù hợp, nhằm hạn chế tối đa rủi ro phát sinh. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại, các Quỹ tín dụng Nhân dân trên địa bàn. Tiếp tục tổ chức thực hiện có hiệu quả Kế hoạch số 106/KH-UBND ngày 12/4/2022 của UBND tỉnh về triển khai Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2021 - 2025.

Cục Thuế tỉnh: Tăng cường công tác tuyên truyền các chính sách, pháp luật về thuế, nhất là các chính sách hỗ trợ miễn, giảm, gia hạn, khoan nợ, xóa nợ thuế,... gắn với chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2022 - 2026 theo Nghị quyết số 214/2022/NQ-HĐND của Hội đồng nhân dân tỉnh; chỉ đạo các Chi cục Thuế phối hợp với UBND các huyện, thị xã, thành phố trong công tác chiêu sinh và lập danh sách học viên tham gia các lớp bồi dưỡng kiến thức về khởi sự doanh nghiệp và quản trị doanh nghiệp trên địa bàn quản lý.

Báo Thanh Hóa, Đài Phát thanh và Truyền hình tỉnh: Tiếp tục đẩy mạnh công tác tuyên truyền các nội dung, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp theo quy định tại Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; Nghị định số 80/2021/NĐ-CP của Chính phủ; Nghị quyết số 214/2022/NQ-HĐND của Hội đồng nhân dân tỉnh; Quyết định số 3487/QĐ- UBND ngày 07/9/2021 của UBND tỉnh và Kế hoạch 23/KH-UBND

ngày 10/02/2023 của UBND tỉnh gắn với tuyên truyền về vị trí, vai trò của doanh nghiệp, doanh nhân nhằm nâng cao nhận thức và trách nhiệm của cán bộ, đảng viên, cấp ủy, chính quyền các cấp và cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân về công tác phát triển doanh nghiệp; dành thời lượng phù hợp, bổ sung các chuyên trang, chuyên mục về công tác hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.

Ủy ban nhân dân các huyện, thị xã, thành phố

- Tăng cường công tác tuyên truyền đến các tầng lớp Nhân dân về các cơ chế, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh thuộc Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội; chủ động rà soát, huy động bổ sung các nguồn lực để thực hiện các cơ chế, chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh theo hướng gắn với các ngành nghề truyền thống và các lĩnh vực có lợi thế của địa phương để tăng cường thu hút đầu tư, tạo việc làm và phát triển doanh nghiệp bền vững; phấn đấu thực hiện thắng lợi mục tiêu phát triển doanh nghiệp năm 2023; đặc biệt đối với một số địa phương có chỉ tiêu phát triển doanh nghiệp còn thấp so với chỉ tiêu được giao.

- Phối hợp chặt chẽ với các sở, ngành, đơn vị liên quan triển khai thực hiện hiệu quả các nội dung, nhiệm vụ được UBND tỉnh, Chủ tịch UBND tỉnh giao tại các Kế hoạch: số 23/KH-UBND ngày 10/02/2023 của Chủ tịch UBND tỉnh thực hiện chính sách, nhiệm vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa năm 2023; số 58/KH-UBND ngày 15/3/2023 về đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa năm 2023; số 188/KH-UBND ngày 12/7/2023 của UBND tỉnh về hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị năm 2023.

Hiệp hội doanh nghiệp, VCCI Thanh Hóa: Làm tốt vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp với các cơ quan quản lý nhà nước; phối hợp với các sở, ngành,

địa phương có liên quan tiếp tục tổ chức các hoạt động tuyên truyền, phổ biến các chủ trương của Đảng và Nhà nước về phát triển doanh nghiệp; tổng hợp các kiến nghị, đề xuất về khó khăn, vướng mắc của cộng đồng doanh nghiệp, đề xuất với các cơ quan liên quan để kịp thời tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển.

Các thành viên Ban chỉ đạo phát triển doanh nghiệp: Tập trung lãnh đạo, chỉ đạo công tác phát triển doanh nghiệp, công tác tuyên truyền thực hiện các chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp, góp phần nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp và hoàn thành chỉ tiêu thành lập mới doanh nghiệp trên địa bàn được phân công phụ trách; định kỳ tổng hợp, báo cáo kết quả thực hiện thông qua Cơ quan Thường trực Ban Chỉ đạo (Sở Kế hoạch và Đầu tư) để tổng hợp, báo cáo Ban Chỉ đạo, Trưởng Ban Chỉ đạo theo quy định.

Như vậy, để tăng cường vai trò quản lý nhà nước đối với các DNNVV tỉnh Thanh Hoá, Ban Chỉ đạo phát triển doanh nghiệp tỉnh cần tập trung lãnh đạo, chỉ đạo các sở, ngành tham mưu cho Tỉnh ủy, HĐND, UBND, Chủ tịch UBND tỉnh, Trưởng Ban Chỉ đạo ban hành các kế hoạch, chính sách, văn bản chỉ đạo, điều hành nhằm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh. Các thành viên Ban Chỉ đạo cần tích cực phối hợp với các cơ quan, đơn vị hướng dẫn, đôn đốc, kiểm tra tình hình triển khai thực hiện các chương trình, kế hoạch, chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tại các địa phương thuộc địa bàn phụ trách; đề xuất các nhiệm vụ, giải pháp liên quan đến công tác phát triển doanh nghiệp thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của sở, ban, ngành, địa phương, đơn vị mình để Ban Chỉ đạo, Trưởng Ban Chỉ đạo xem xét, chỉ đạo. Qua đó, kịp thời tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, góp phần tạo động lực cho sự phát triển của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Chủ đề nghiên cứu liên quan đến kết quả sản xuất kinh doanh của DNNVV tuy không phải là vấn đề mới mẻ nhưng luôn nhận được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và học giả trên toàn thế giới do tính cấp thiết và vai trò quan trọng của nó đối với nền kinh tế. Nghiên cứu “*Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*” là đề tài nghiên cứu luận án tiến sĩ Quản lý kinh tế được nghiên cứu sinh thực hiện độc lập trong khoảng thời gian từ 2019 – 2023. Bằng sự nỗ lực của bản thân và sự tận tình của Người hướng dẫn khoa học, luận án đã đạt được một số kết quả sau:

Luận án đã tổng hợp, đánh giá một cách toàn diện các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu của luận án cũng như tổng hợp một cách đầy đủ, logic các lý thuyết liên quan đến DNNVV, kết quả kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV. Đây là tiền đề quan trọng để tác giả thiết kế nghiên cứu.

Dựa vào kết quả tổng hợp, đánh giá kết quả của các nghiên cứu đã có và kết hợp với phân tích đặc điểm của các doanh nghiệp khảo sát, đặc điểm của địa phương cũng như tham khảo ý kiến từ các chuyên gia, luận án đã xây dựng được mô hình nghiên cứu, lựa chọn được các biến phù hợp và đưa vào mô hình và xây dựng thang đo phù hợp cho các biến.

Việc thu thập dữ liệu thứ cấp phục vụ cho nghiên cứu được thực hiện thông qua cơ quan chuyên môn chuyên thực hiện nhiệm vụ thống kê kinh tế - xã hội bao gồm Cục thống kê tỉnh Thanh Hoá và Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hoá. Do đó, dữ liệu thu thập cho nghiên cứu đảm bảo tin cậy. Dữ liệu sơ cấp thu thập qua khảo sát bảng hỏi đối với cán bộ lãnh đạo của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, Do đó, dữ liệu thu được đảm bảo sự tin cậy và phản ánh đúng thực trạng của các doanh nghiệp điều tra.

Phần mềm SPSS 20.0 và AMOS 20.0 được sử dụng trong nghiên cứu định lượng nhằm phân tích thống kê mô tả, phân tích Cronbach's Alpha, Phân tích nhân tố khám phá, Phân tích nhân tố khẳng định, Kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính, kiểm định ANOVA và Phân tích cấu trúc đa nhóm nhằm kiểm định mối liên hệ giữa các nhân tố trong mô hình và kiểm định sự phù hợp của mô hình.

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng bảy nhân tố được xác định đều có ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, trong đó thứ tự tác động của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo mức độ giảm dần đó là: Nguồn nhân lực; Nguồn lực tài chính; Trình độ công nghệ của doanh nghiệp; Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương; Chiến lược marketing; Khả năng chuyển đổi số; Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp. Bên cạnh đó, ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá theo các yếu tố thuộc về đặc điểm doanh nghiệp gồm loại hình doanh nghiệp, quy mô lao động của doanh nghiệp và thời gian hoạt động của doanh nghiệp cũng có sự khác nhau. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng rất lớn bởi nguồn lực tài chính đối với hầu hết các nhóm doanh nghiệp, ngoại trừ doanh nghiệp có số lao động từ 10 đến 50 lao động. Trong khi đó, các yếu tố như chiến lược Marketing, khả năng chuyển đổi số và khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp trên 100 lao động. Bên cạnh đó, các nhân tố như nguồn lực tài chính và nguồn nhân lực đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp từ mới thành lập đến các doanh nghiệp hoạt động trên 10 năm. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy đối với từng loại hình doanh nghiệp thì tác động của các nhân tố đến kết quả kinh doanh cũng khác nhau.

Từ kết quả nghiên cứu, luận án đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa cả về phía các doanh

ng nghiệp và phía chính quyền địa phương. Trong đó các doanh nghiệp tập trung các giải pháp vào 7 nhóm nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV. Phía chính quyền địa phương tập trung vào ba nhóm giải pháp đó là cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp phát triển; Đẩy mạnh công tác hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp và nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp; Tăng cường sự lãnh đạo, chỉ đạo của cấp ủy, chính quyền các cấp trong việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp.

Mặc dù vẫn còn những hạn chế nhất định nhưng về tổng thể kết quả nghiên cứu của luận án vẫn đảm bảo sự logic, khoa học và tin cậy cao. Hy vọng nghiên cứu sẽ là nguồn tài liệu đáng tin cậy, là tiền đề quan trọng gợi mở thêm nhiều nghiên cứu liên quan đến lĩnh vực DNNVV của tỉnh Thanh Hoá.

CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU KHOA HỌC ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ

1. Bùi Văn Huyền, Đỗ Thị Mẫn, **Đỗ Tuấn Vũ** (2023), “Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp: Tình huống các doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa”, *Tạp chí Khoa học Thương Mại*, (177/2023). Tr.69 – 80.

2. **Đỗ Tuấn Vũ** (2023), “Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”, *Tạp chí kinh tế phát triển*, (310), tr.73 – 83.

3. **Đỗ Tuấn Vũ** (2023), “Nghiên cứu mối quan hệ giữa chuyển đổi số và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp: tình huống của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa”, *Tạp chí Khoa học thương mại*, (182), tr.103 – 116.

4. **Đỗ Tuấn Vũ** (2022), Small and medium enterprises access to local support policies in the context of Covid-19: The case of Thanh Hoa province - Hội thảo khoa học quốc tế (Proceedings the fifth international conference on sustainable economic development and business management in the context of globalisation - sedbm-5).

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Đào Ngọc Ánh (2020), “Nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa”, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo* (9) tr.25-40.
2. Nguyễn Thị Kim Ánh (2022), “Các nhân tố ảnh hưởng tới chuyển đổi số DN: Mô hình nghiên cứu và thang đo”, *Tạp chí tài chính DN*, (10).
3. Nguyễn Thế Bình (2013), “Kinh nghiệm quốc tế về chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN và bài học cho Việt Nam”, *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, (12), tr. 38 - 46.
4. Cục thống kê tỉnh Thanh Hóa (2020), *Tình hình phát triển kinh tế tỉnh Thanh Hóa năm 2019*
5. Cục thống kê tỉnh Thanh Hóa (2021), *Tình hình phát triển kinh tế tỉnh Thanh Hóa năm 2020*, Thanh Hóa.
6. Cục thống kê tỉnh Thanh Hóa (2022), *Tình hình phát triển kinh tế tỉnh Thanh Hóa năm 2021*, Thanh Hóa.
7. Võ Văn Dứt, Trần Quế Anh, Phạm Bích Ngọc (2017), “Ảnh hưởng của nguồn lực doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV tại Việt Nam”, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, ĐH Công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh, (27), tr.93-101.
8. Lê Thị Thu Hà (2018). “Ảnh hưởng của các nhân tố đổi mới sáng tạo tới kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam”. *Tạp chí Kinh tế Phát triển*, (251).
9. Đinh Phi Hồ (2014), *Phương pháp nghiên cứu kinh tế & Viết luận văn Thạc sĩ*, Nxb. Phương Đông , Tp. HCM.
10. Đào Duy Huân và Đào Duy Tùng (2012), “Tái cấu trúc các DNVVN Việt Nam hiện nay”, *Tạp chí Kinh doanh tiền tệ và cơ chế phát triển*, (13).

11. Phạm Thu Hương (2017), *Năng lực cạnh tranh của DNNVV, nghiên cứu trên địa bàn thành phố Hà Nội*, Luận án tiến sĩ kinh tế, trường ĐH mở-địa chất.
12. Phước Minh Hiệp và cộng sự (2019), “Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn TP. Bến Tre”, *Tạp chí Tài chính* kỳ 2 tháng 8/2019.
13. Tăng Mậu Huệ (2012), *Các yếu tố ảnh hưởng tới tiếp cận vốn và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại TP. Cần Thơ*, Luận văn thạc sĩ. Đại học Cần Thơ.
14. Đặng Nguyên Hùng (2016), *Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thái Bình*, (Đề Tài Nghiên Cứu Cấp Tỉnh), Sở Khoa Học và Công nghệ Tỉnh Thái Bình.
15. Nguyễn Ngọc Huyền (2018), *Giáo trình Quản trị kinh doanh tập I*, NXB ĐH Kinh tế quốc dân
16. Phan Đình Khôi, Trương Đông Lộc, Võ Thành Danh (2008), *Tổng quan về kinh tế tư nhân ở Đồng bằng sông Cửu Long*. NXB Giáo Dục.
17. Vũ Minh Khương (2019), “Dự báo tác động của chuyển đổi số tới kết quả sản xuất - kinh doanh của 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam”, *Tạp chí khoa học và Công nghệ Việt Nam*.
18. Vũ Tiến Lộc (2016), "Công nghệ số là động lực giúp doanh nghiệp nhỏ phát triển ra thế giới", *Hội thảo Đón làn sóng công nghệ số: DNNVV Việt Nam đã sẵn sàng?*, Công ty Google Châu Á Thái Bình Dương và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hà Nội.
19. Phan Thị Minh Lý (2011), “Phân tích tác động của các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các DNNVV ở Thừa Thiên Huế”. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, (43), tr. 151 - 157.

20. Phan Thị Minh Lý (2019), “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các DNNVV ở Thành phố Hà Nội”, *Tạp chí Kinh tế & Dự báo*, (10).
21. Nguyễn Thị Hoàng Lý (2019), *Phát triển DNNVV ở tỉnh Hoà Bình*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh.
22. Nguyễn Thị Tuyết Mai (2020), *Nghiên cứu định tính: Nguyên lý và thực hành trong quản lý kinh tế và quản trị kinh doanh*, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.
23. Vũ Hoàng Nam, Đoàn Quang Hưng (2013), ”Nghiên cứu các nhân tố tác động đến sự phát triển của các DNNVV Việt Nam”, *Viện Kinh tế - thương mại quốc tế, trường Đại học Ngoại thương*.
24. Mai Văn Nam, Nguyễn Quốc Nghi (2011), “Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV ở Thành phố Cần Thơ”, *Tạp chí Khoa học*, (19), tr.122-129, Trường Đại học Cần Thơ.
25. Chính phủ nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021), *Nghị định 80/2021/NĐ-CP hướng dẫn Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa mới nhất Hà Nội*
26. Chính phủ nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021), *Quyết định 3487/QĐ-UBND ngày 7/9/2021 về việc phê duyệt Đề án phát triển DN tỉnh Thanh Hoá giai đoạn 2021-2025*.
27. Nguyễn Trường Sơn, Nguyễn Thị Hạnh (2011), “Đánh giá ảnh hưởng của R&D đối với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng mô hình DEA”, *Tạp chí khoa học và công nghệ đại học Đà Nẵng* , (1), (42), tr. 166 – 173.
28. Nguyễn Trường Sơn (2014), *Phát triển DNNVV ở Việt Nam hiện nay*, NXB Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội.

29. Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh, Tăng Thị Ngân (2015), “Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của các DNNVV tại tỉnh Bạc Liêu”, *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, Phần D: Khoa học Chính trị, Kinh tế và Pháp luật, (38), tr. 34-40.
30. Nghiêm Xuân Thanh (2019), “Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn cho khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa”, *Tạp chí Ngân hàng*, số chuyên đề đặc biệt năm 2019, tr.38-52
31. Đào Trường Thành (2019), *Các nhân tố chủ yếu tác động tới năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Vĩnh Phúc*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Viện chiến lược phát triển.
32. Nguyễn Văn Thích (2018), “Các yếu tố ảnh hưởng tới thành công trong kinh doanh của các DNNVV tại Thành phố Hồ Chí Minh”, *Science and technology development journal: economics – law and management*, Vol. 2, Issue 4.
33. Nguyễn Đình Thọ, Nguyễn Mai Trang (2009), *Nghiên cứu khoa học trong quản trị kinh doanh*, NXB Thống kê.
34. Bộ tài chính (2016), *Thông tư 133/2016/TT-BTC hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa*, Ngày 26 tháng 8 năm 2016, Hà Nội.
35. Hồ Xuân Tiến (2019), *Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cổ phần hoá: Nghiên cứu tại Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, ĐH kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
36. Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nxb Hồng Đức, Tp.HCM:
37. Bùi Huy Trung và Mai Hương Giang (2021), “Nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính*, kỳ 2 tháng 6/2021, tr 40-56.

38. Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn – Viện Konrad Adenauer (2005), “*Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế – Kinh nghiệm trong nước và quốc tế*”, NXB Thế giới, Hà Nội.
39. Nguyễn Thanh Tú (2022), *Nghiên cứu ảnh hưởng của sáng tạo của nhân viên đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long*, Luận án tiến sĩ, trường ĐH Cần Thơ.
40. Nguyễn Đình Thọ, Nguyễn Thị Mai Trang (2011), *Nghiên cứu khoa học Marketing, ứng dụng mô hình cấu trúc tuyến tính S*, NXB đại học Quốc gia TP. HCM.
41. Philip Kotler and Nancy Lee, (2020), *Từ chiến lược marketing đến doanh nghiệp thành công*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
42. Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá (2022), *Báo cáo tình hình phát triển DN năm 2021 và kế hoạch phát triển DN năm 2022*, Thanh Hóa.
43. Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá (2021), *Báo cáo tình hình phát triển DN năm 2020 và kế hoạch phát triển DN năm 2021*, Thanh Hóa.
44. Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá (2020), *Báo cáo tình hình phát triển DN năm 2019 và kế hoạch phát triển DN năm 2020*, Thanh Hóa.

Tài liệu tiếng anh

45. Abdul Karim & Ahmad Suhaimi (2013), “Factors Affecting Small and Medium Enterprises Success: An Exploratory Study”, *Jurnal Teknologi (Social Sciences)* 64:3 (2013),pp. 69–72.
46. Acs, Z.J., and Audretsch, D.D., (1988), “Innovation in large and small firms: an empirical analysis”, *American Economic Review*, Vol. 78, pp. 678-90.
47. Anderson, J. and Gerbing, D. (1988), “Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach”. *Psychological Bulletin*, 103, 411-423.

48. A.Selçuk Köylüoğlu a , Petek Tosun , Mesut Doğan (2021), “The Impact of Marketing on The Business Performance of Companies: A Literature Review”, *Journal of Social Sciences of Mus Alparslan University*, Vol. 9(1), pp. 63–74.
49. Asta Tarute and Rimantas Gatautis (2013), "ICT impact on SMEs performance", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 110(2014), pp. 1218 - 1225.
50. Audretsch, David. B. (2005). “The economic role of small and medium enterprises”. *Journal of business economic*, 22(5):20 – 31.
51. Bernard Marr and Gianni Schiuma (2003), “Business performance measurement in the past, present and future”, *Management Decision* 41/8 [2003] 680-687.
52. Baker, G. (2000). “The use of performance measures in incentive contracting”. *American Economic Review*, **90**, pp. 415–420.
53. Bernice Kotey and Peter Slade (2005), “Formal Human Resource Management Practices in Small Growing Firms”, *Journal of Small Business Management* 43(1), DOI: 10.1111/j.1540-627X.2004.00123.x
54. Chen, Y.-Y.K., Jaw, Y.-L., Wu, B.-L. (2016). “Effect of digital transformation on organisational performance of SMEs”. *Internet Res*, 186–212.
55. Chuthamas Chittithaworn et al. (2011), “Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand”, *Asian Social Science*, Vol. 7, No. 5, pp. 180-190.
56. Creswell, J. W. & Plano Clark, V. L. (2011), *Designing and Conducting Mixed Methods Research* (2nd Ed.), SAGE Publisher, Thousand Oaks.

57. Creswell, J. W. (2012), *Educational Research: Planning, Conducting and Evaluating Quantitative and Qualitative Research (4th Ed.)*, Pearson, University of Nebraska–Lincoln.
58. Curran, M. (2007). “Family enterprises as an important factor of the economic development: the case of Slovenia”. *Journal of Enterprising Culture*, 11(2): 111-130.
59. European Commission (2003), “*SMEs in Europe 200*”³, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
60. Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). “Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error”. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.2307/3151312>.
61. Fluitmann, F., Momo, J. M. (2001), “*Skills and Work in the Informal Sector: Evidence from Yaoundé, Cameroon*”, International Training Centre of the ILO Occasional Papers, Turin.
62. Grisna Anggadwita, Qaanita Yuuha Mustafid (2014), “ Identification of Factors Influencing the Performance of Small Medium Enterprises (SMEs)”. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115 (2014) 415 – 423.
63. Graham, R.C. & Frankenberger, K.D. (2011), “The Earnings Effects of Marketing Communication Expenditures During Recessions”, *Journal of Advertising*, 40 (2), 5-24.
64. Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analysis*. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
65. Hu, Q. (2020). “The mechanism and performance of enterprise digital transformation”. *Zhejiang Acad. J.* , 146–154.
66. Huong Dang Mai et al. (2022), “Factors affecting SMEs’ development in Vietnam”, *Accounting* 8 (2022), pp. 151–160.

67. ILO (2002), "*Small enterprises, big challenges*", International Labour Office, Switzerland.
68. Javed Mahmood Jasra et al. (2011), "Determinants of Business Success of Small and Medium Enterprises: Performance of Small and Medium Enterprises", *LAP LAMBERT Academic Publishing* (May 5, 2011).
69. John Dawes (1999), "The Relationship between Subjective and Objective Company Performance Measures in Market Orientation Research: Further Empirical Evidence", *Marketing Bulletin*, 1999, 10, 65-75, Research Note 3.
70. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1992), "The Balanced Scorecard ± measures that drive performance", *Harvard Business Review*, Vol. 70, pp. 71-9.
71. Keh, H.T., Nguyen Thi Tuyet Mai & Nguyen H.P., (2007). "The effects of entrepreneurial orientation and marketing information on the performance of SEMs". *Journal of Business Venturing*, 22: 952-611
72. Kritsadee Phuangrod et al. (2016), "Factor affecting innovativeness of small and medium enterprises in the five southern border provinces" *Kasetsart Journal of Social Sciences* 38(3), DOI:10.1016/j.kjss.2016.07.008.
73. Li, Q., Liu, L.G.& Shao, J.B. . (2021). Digital transformation, supply chain integration and corporate performance: The moderating effect of entrepreneurship. *Econ. Manag.*, 43, 5–23.
74. M. Krishna Moorthy, Annie Tan, Caroline Choo, Chang Sue Wei, Jonathan Tan Yong Ping, and Tan Kah Leong (2012), "A Study on Factors Affecting the Performance of SMEs in Malaysia", *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(4), pp. 224 – 239.

75. Masood Ul Hassan, Ayaz Ahmad Malik, Amna Hasnain, Muhammad Farooq Faiz và Javaria Abbas (2013), “Measuring Employee Creativity and its Impact on Organization Innovation Capability and Performance in the Banking Sector of Pakistan” *World Applied Sciences Journal*, số 24, tập 7, tr. 959 – 2013.
76. Mansour Alyahya (2021),” Impact of digital marketing on business performance during covid 19”, *International Journal of Entrepreneurship, suppl. Special Issue 4; Arden*, Vol. 25, (2021): 1-8.
77. Mendoza, R. U., Lim, R. A., & Lopez, A. O. (2015). Grease or sand in the wheels of commerce? Firm level evidence on corruption and SMEs. *Journal of International Development*, 27(4), 415-439.
78. Murat Atalay, Nilgün Anafarta, Fulya Sarvan (2013), “The Relationship between Innovation and Firm Performance: An Empirical Evidence from Turkish Automotive Supplier Industry”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 75, 3 April 2013, Pages 223-229.
79. Neely, A. (2002), *Business Performance Measurement: Theory and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge.
80. Noraini Abdullah and Nurul Fatihah Rosli (2015), “ An evaluation on determinants of SMEs performance in Malaysia”, *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, Vol. 7, Issue 2.
81. Nunnally, J.C. and Bernstein, I.H. (1994) The Assessment of Reliability. *Psychometric Theory*, 3, 248-292.
82. Nur tegin and Jakee (2019), “Does corruption grease or sand the wheels of development? New results based on disaggregated data”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Volume 75, February 2020, Pages 3-19.

83. Nurul Fatihah Rosli and Noraini Abdullah (2015), “Gender Managerial Workforce and Partial Least Squares On Small and Medium Enterprises (SMEs) Performances in Selangor, Malaysia”, *The International Journal Of Business & Management*, Vol 3 Issue 3, pp. 185-191.
84. Omer Eltahir (2018), “Factors-Affecting-the-Performance-Business-Success-of-Small-Medium-Enterprises-in-Sudan”, *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, Vol.6, No.6, pp.14-22.
85. Peterson, R. A. (1994). “A Meta-Analysis of Cronbach’s Coefficient Alpha” *Journal of Consumer Research*, 21, 381-391. <http://dx.doi.org/10.1086/209405>.
86. Rex B. Kline (2005), Principles and Practice of Structural Equation Modeling, *Guilford Publications*, Second Edition.
87. Salomé, B. and others (1994), “*Skills Acquisition in Micro-Enterprises: Evidence from West Africa*”, OECD Publishing, Paris.
88. Saunder, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2003), Research Methods for Business Students(3rd ed.), *London: FT Prentice Hall*.
89. Scott, S.V., Van Reenen, J., Zachariadis, M. (2017). “The long-term effect of digital innovation on bank performance: An empirical study of SWIFT adoption in financial services”. *Res. Policy*, 46, 984–1004.
90. Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2016). A Beginner’s Guide to Structural Equation Modeling (4th Ed.). *New York: Routledge*.
91. Schwalbach Joachim, Klaus F. Zimmermann (1991), “A Poisson Model of Patenting and Firm Structure in German, in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch, eds., Innovation and Technological Change: An International Comparison”, *Ann Arbor: University of Michigan Press*, pp.109-120.

92. Sikandar Ali Qalati et al. (2021), "Examining the Factors Affecting SME Performance: The Mediating Role of Social Media Adoption", *Sustainability* 2021, pp. 13 - 75.
93. Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (1996). Using Multivariate Statistics (3rd ed.). *New York: Harper Collins*.
94. Tan Trinh Le (2019), "Factors Affecting Startup Performance of Small and Medium-sized Enterprises in Danang City", *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(3), 187-203. <https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070310>.
95. Tangen (2005), "Evaluation and revision of performance measurement systems, Doctoral thesis, monograph, Superseded Departments (pre-2005)", *Production Engineering*, 2004 (English)
96. Teng, X., Wu, Z. & Yang, F. (2022). Research on the Relationship between Digital Transformation and Performance of SMEs. *Sustainability*. 14, 6012.
97. Thanh Nguyen Van and Winai Wongsurawat (2018), "The impact of government policies on the development of small- and medium-sized enterprises: the case of Vietnam", *J. International Business and Entrepreneurship Development*, Vol. X, No. Y, xxxx.
98. Toan Ngoc Nguyen (2020), "Does Bribery Sand the Wheels? New Evidence from Small and Medium Firms in Vietnam", *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, Vol 7 No 4, pp. 309- 316.
99. Vankatraman N., Và Ramanujam V., (1987), "Measurment of business economic performance: An examination of method convergence", *Journal of Management*, 13(1): 109-122.

100. Welsh, J. A., and White. J. F. (1981), “Converging on characteristics of entrepreneurs. In K. H. Vesper (Ed.)”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, Mass.: Babson Center for Entrepreneurial Studies, 1981, 504–515.37.
101. Yudha Aryo Sudibyoy, Suhardi, Edy Soesanto, Pandu Soetjitro (2017), “The role of local government in developing small and medium – sized enterprises”, *Journal of Governance and Regulation* , Volume 6, Issue 2, pp. 7-13.
102. Zhou, J. Q., & Peng, M. W. (2012), “Does bribery help or hurt firm growth around the world?”, *Asia Pacific Journal of Management*, 29(4), 907-921.

Websites

103. <https://www.mpi.gov.vn/portal/Pages/solieudoanhnghiep.aspx>.
104. [https://skhdt.thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2023-5-24/Thong-ke -doanh-nghiep.aspx](https://skhdt.thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2023-5-24/Thong-ke-doanh-nghiep.aspx).
105. <https://www.gso.gov.vn/tin-tuc-khac/2023/05/doanh-nghiep-nho-va-vua-co-the-dong-gop-nhieu-cho-cong-nghiep-ho-tro/>.

PHỤ LỤC

P1. DANH SÁCH CHUYÊN GIA PHỎNG VẤN

1. Danh sách chuyên gia phỏng vấn khám phá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV Thanh Hoá

Stt	Họ và tên	Cơ quan	Điện thoại
1	PGS.TS. Lê Hoàng Bá Huyền	Trường ĐH Hồng Đức	
2	Ông Cao Tiến Đoan	Tập đoàn Bất động sản Đông Á/Chủ tịch Hiệp hội DN tỉnh Thanh Hoá	0913269269
3	Ông Mai Xuân Thông	Tập đoàn xây dựng Miền Trung/ Phó Chủ tịch Thường trực Hiệp hội DN tỉnh Thanh Hoá	0936939999
4	Ông Đới Sỹ Nam	Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh/ Phó Chủ tịch - Tổng thư ký Hiệp hội	0983116899
5	Ông Nguyễn Hồng Phong	Cty CP Công nông nghiệp Tiến Nông	0913293055

2. Danh sách các chuyên gia phỏng vấn thảo luận nhóm xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV Thanh Hoá

Stt	Họ và tên	Cơ quan	Điện thoại
1	Bà Trịnh Thị Loan	Hiệp hội doanh nhân nữ Thanh Hoá	0983116899
2	Ông Nguyễn Văn Thành	Hiệp hội doanh nghiệp TP Thanh Hoá	0977115115

3	Ông Nguyễn Xuân Hưng	Hội doanh nhân trẻ Thanh Hoá	0912228308
4	Ông Trịnh Xuân Lâm	Hiệp hội dệt may Thanh Hoá	0917969999
5	Ông Đỗ Đình Hiệu	VCCI Thanh Hóa	0912023432
6	Ông Cao Thiện Tâm	Hội doanh nghiệp Thành phố Sầm Sơn	0903496567
7	Ông Nguyễn Ngọc Túy	Sở Khoa học và Công nghệ	0919553567
8	Ông Nguyễn Văn Thọ	Hiệp hội đá Thanh Hoá	0913009904
9	Ông Nguyễn Đức Bằng	Hội doanh nghiệp huyện Như Xuân	0943930999
10	Ông Nguyễn Trọng Châu	Hội doanh nghiệp huyện Lang Chánh	0982874220
11	Ông Hoàng Đình Dũng	Hội doanh nghiệp huyện Quảng Xương	0912275642
12	Ông Lê Minh Hải	Hội DN huyện Triệu Sơn	0987468468
13	Ông Chu Hồng Khanh	Hội doanh nghiệp thị xã Bìn Sơn	0913026214
14	Ông Nguyễn Văn Phương	Hội doanh nghiệp thị xã Nghi Sơn	0914931999
15	Ông Lê Hữu Quyền	Ngân hàng chính sách xã hội tỉnh Thanh Hóa	0912381363

P2. PHIẾU THĂM DÒ Ý KIẾN CHUYÊN GIA

Phần 1: Giới thiệu

Xin chào các Anh/Chị,

Tôi là Đỗ Tuấn Vũ, nghiên cứu sinh của Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện một nghiên cứu về *Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*. Đầu tiên, tôi xin chân thành cảm ơn quý vị đã dành thời gian quý báu để đóng góp ý kiến và tôi rất vinh dự khi được tiếp nhận những ý kiến của quý vị.

Kính thưa quý vị, không có ý kiến nào là đúng hay sai, tất cả những đóng góp của quý vị đều rất hữu ích cho cuộc nghiên cứu, góp phần giúp các DNNVV Thanh Hoá phát triển hơn bằng các giải pháp nâng cao kết quả kinh doanh của danh nghiệp trong thời gian tới.

Phần 2: Khám phá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

1. Anh/Chị vui lòng cho biết quan điểm của Anh/Chị về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá (Gồm những nhân tố nào? Các nhân tố đó tác động đến kết quả kinh doanh của DNNVV như thế nào?)

.....

2. Anh/Chị vui lòng cho biết kết quả kinh doanh của DNNVV được đánh giá qua các tiêu chí nào sau đây? Tiêu chí nào là quan trọng nhất?

(Mức độ quan trọng của tiêu chí được đánh giá từ 1 đến 5, trong đó 1: Không sử dụng để đánh giá, 2: Dùng để đánh giá nhưng không quan trọng, 3: Bình thường, 4: Quan trọng, 5: Rất quan trọng)

Tiêu chí	Lựa chọn (x)	Mức độ quan trọng

<i>Các tiêu chỉ định lượng</i>		
Doanh thu		
Lợi nhuận		
Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản ROA (Return on total assets)		
Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE (Return on common equity)		
Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu ROS (Return on sale)		
<i>Tiêu chí định tính</i>		
DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn		
Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí		
DN có khả năng sinh lời trong dài hạn		
DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn		
Khách hàng hài lòng về sản phẩm và các dịch vụ của DN		
DN có khả năng thu hút khách hàng tiềm năng		

Tiêu chí khác:

.....

.....

3.Theo Anh/Chị, khó khăn của các DNNVV tỉnh Thanh Hoá hiện nay là gì?
Nguyên nhân của những khó khăn đó là gì?

.....

.....

.....

4. Theo anh chị, để nâng cao kết quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Thanh Hoá trong thời gian tới thì cần những giải pháp nào?

4.1. Về phía tỉnh Thanh Hoá

.....
.....
.....

4.2. Về phía Hiệp hội doanh nghiệp

.....
.....
.....

4.3. Về phía các doanh nghiệp

.....
.....
.....
.....

CHÂN THÀNH CẢM ƠN ANH/CHỊ RẤT NHIỀU!

CHÚC ANH/CHỊ LUÔN VUI KHỎE!

P3. NỘI DUNG THẢO LUẬN NHÓM CHUYÊN GIA

QUY TRÌNH THẢO LUẬN

Tác giả tiến hành thảo luận nhóm chuyên gia theo các bước như sau:

1. Thảo luận lần lượt với từng chuyên gia để ghi nhận ý kiến cá nhân;
2. Tổng hợp, trình bày ý kiến cá nhân của các chuyên gia để xin ý kiến chung;
3. Ghi nhận ý kiến thảo luận và xây dựng bảng câu hỏi để khảo sát sơ bộ;
4. Thảo luận chuyên gia kết thúc khi các chuyên gia thống nhất ý kiến và không có ý kiến gì được đưa ra.

BẢNG CÂU HỎI PHỤC VỤ THẢO LUẬN NHÓM CHUYÊN GIA

A – PHẦN GIỚI THIỆU

Xin chào Anh/Chị!

Tôi là Đỗ Tuấn Vũ - Chuyên viên Phòng Công tác HĐND Văn phòng Đoàn ĐBQH và HĐND tỉnh Thanh hoá,, nghiên cứu sinh của Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện một nghiên cứu về *“Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”*. Vì vậy, rất mong các Anh/Chị dành chút ít thời gian để trả lời giúp tôi các câu hỏi trong phiếu khảo sát này. Xin lưu ý rằng, tất cả các ý kiến của Anh/Chị đều rất có giá trị cho nghiên cứu của tôi.

Họ tên của đáp viên:

Địa chỉ:

B – PHẦN NỘI DUNG

Q1: Theo quan điểm của Anh/Chị kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá qua những tiêu chí nào? Mức độ quan trọng của các tiêu chí.

(Mức độ quan trọng của tiêu chí được đánh giá từ 1 đến 5, trong đó 1: Không sử dụng để đánh giá, 2: Dùng để đánh giá nhưng không quan trọng, 3: Bình thường, 4: Quan trọng, 5: Rất quan trọng)

Tiêu chí	Lựa chọn (x)	Mức độ quan trọng
Các tiêu chí định lượng		
Doanh thu		
Lợi nhuận		
Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản ROA (Return on total assets)		
Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE (Return on common equity)		
Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu ROS (Return on sale)		
Tiêu chí định tính		
DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn		
Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí		
DN có khả năng sinh lời trong dài hạn		
DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn		
Khách hàng hài lòng về sản phẩm và các dịch vụ của DN		
DN có khả năng thu hút khách hàng tiềm năng		

Q2: Trong các phát biểu của các yếu tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DNNVV dưới đây, Anh/Chị hãy cho biết mức độ đồng ý và đề xuất chỉnh sửa nếu có.

(Mức độ đồng ý được đánh giá từ 1 đến 5, trong đó 1: Rất không đồng ý, 2: Không đồng ý, 3: Trung lập, 4: Đồng ý, 5: Rất đồng ý)

STT	Yếu tố	Mức độ đồng ý					Đề xuất chỉnh sửa
I	<i>Trình độ công nghệ của doanh nghiệp</i>						
1	DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	1	2	3	4	5	
2	DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	1	2	3	4	5	
3	DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	1	2	3	4	5	
4	Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	1	2	3	4	5	
5	DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ	1	2	3	4	5	
II	<i>Nguồn nhân lực của doanh nghiệp</i>						
1	Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	1	2	3	4	5	
2	Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	1	2	3	4	5	
3	Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	1	2	3	4	5	
4	Thái độ làm việc của người lao động tốt	1	2	3	4	5	
5	Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	1	2	3	4	5	
III	<i>Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp</i>						
1	DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị	1	2	3	4	5	

	trường vốn						
2	DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	1	2	3	4	5	
3	DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	1	2	3	4	5	
4	DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ	1	2	3	4	5	
5	DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	1	2	3	4	5	
IV	<i>Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp</i>						
1	Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt	1	2	3	4	5	
2	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương	1	2	3	4	5	
3	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	1	2	3	4	5	
4	DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	1	2	3	4	5	
5	Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	1	2	3	4	5	
V	<i>Chiến lược Marketing</i>						
1	DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp	1	2	3	4	5	

	ứng nhu cầu thị trường						
2	Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	1	2	3	4	5	
3	DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.	1	2	3	4	5	
4	Thương hiệu của DN được nhiều người biết đến.	1	2	3	4	5	
5	Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	1	2	3	4	5	
VI	<i>Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp</i>						
1	Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	1	2	3	4	5	
2	DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	1	2	3	4	5	
3	DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ	1	2	3	4	5	
4	DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu	1	2	3	4	5	
5	Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	1	2	3	4	5	
VII	<i>Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương</i>						
1	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương	1	2	3	4	5	

	khuyến khích doanh nghiệp phát triển						
2	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	1	2	3	4	5	
3	Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả	1	2	3	4	5	
4	Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	1	2	3	4	5	
5	Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	1	2	3	4	5	

Ý kiến khác

.....

XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN ANH/CHỊ ĐÃ GIÚP ĐỖ
 TÔI THỰC HIỆN NGHIÊN CỨU NÀY, CHÚC
 ANH/CHỊ SỨC KHỎE VÀ THÀNH CÔNG TRONG
 CUỘC SỐNG!

P4. BẢNG HỎI KHẢO SÁT (Sơ bộ)

VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA

(Đối tượng khảo sát: Cán bộ lãnh đạo DN)

Kính thưa Quý Anh/Chị!

Tôi là Đỗ Tuấn Vũ - Chuyên viên Phòng Công tác HĐND Văn phòng Đoàn ĐBQH và HĐND tỉnh Thanh hoá, nghiên cứu sinh của Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện một nghiên cứu về *“Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”*. Vì vậy, rất mong các Anh/Chị dành chút ít thời gian để trả lời giúp tôi các câu hỏi trong phiếu khảo sát này. Mọi thông tin Quý vị cung cấp đều có giá trị rất lớn đối với nghiên cứu của tôi, tôi xin cam đoan sẽ bảo mật thông tin và chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu của đề tài này.

Xin chân thành cảm ơn sự hợp tác giúp đỡ của Quý vị!

PHẦN 1: THÔNG TIN CHUNG

(Anh/Chị vui lòng điền vào chỗ trống hoặc đánh dấu (x) vào ô tương ứng)

1. **Họ và tên người được phỏng vấn:**
2. **Đơn vị công tác:**.....
3. **Địa chỉ:**.....
4. **Giới tính:** Nam Nữ
5. **Trình độ học vấn:** Trung cấp/Cao đẳng Đại học Sau đại học
6. Vị trí hiện nay của Anh/Chị trong doanh nghiệp:
 Ban giám đốc Trưởng, phó các bộ phận

7. Doanh nghiệp của Anh/Chị hoạt động trong ngành nghề nào sau đây?

(có thể lựa chọn nhiều hơn một đáp án)

1. Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản
2. Công nghiệp chế biến, chế tạo
3. Thương mại
4. Xây dựng
5. Dịch vụ lưu trú và ăn uống
6. Giáo dục và đào tạo
7. Vận tải, kho bãi
8. Điện, nước, môi trường
9. Thông tin truyền thông và quảng cáo
10. Tài chính, ngân hàng
11. Kinh doanh bất động sản
12. Y dược
13. May mặc
14. Khai khoáng

8. Doanh nghiệp của Anh/Chị hoạt động được bao nhiêu năm?

1. Dưới 3 năm
2. Từ 3 năm đến dưới 5 năm
3. Từ 5 năm đến dưới 10 năm
4. 10 năm trở lên

9. Doanh nghiệp của Anh/Chị thuộc loại hình nào?

1. Doanh nghiệp tư nhân
2. Công ty cổ phần
3. Hộ kinh doanh cá thể
4. Công ty TNHH (một hoặc nhiều thành viên)
5. Công ty hợp danh
6. Khác (*cụ thể*):

10. Tổng doanh thu bình quân hàng năm của doanh nghiệp là bao nhiêu?

1. Đến 10 tỷ
2. Trên 10 tỷ đến 100 tỷ
3. Trên 100 tỷ đến 300 tỷ
4. Trên 300 tỷ

11. Quy mô lao động của doanh nghiệp là bao nhiêu?

1. Đến 10 lao động
2. Trên 10 đến 50 lao động
3. Trên 50 đến 100 lao động
4. Trên 100 lao động

12. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp Anh/Chị quản lý giai đoạn 2019 – 2022 như thế nào?

1. Có lãi
2. Hòa vốn
3. Thua lỗ

13. Anh/Chị ước lượng thị phần kinh doanh của doanh nghiệp mình trong các doanh nghiệp cùng lĩnh vực kinh doanh đạt tỷ lệ bao nhiêu?

1. Đạt dưới 25%
2. Đạt từ 25% đến dưới 50%
3. Đạt từ 50% đến 75%
4. Đạt trên 75%

14. Anh/Chị đánh giá như thế nào về xu hướng thay đổi tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp trong thời gian vừa qua?

1. Xu hướng giảm
2. Ổn định
3. Xu hướng tăng

PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA

(Anh/Chị vui lòng đánh dấu (x) vào ô tương ứng)

13. Đánh giá chung của Anh/chị về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
Anh/Chị cho biết **mức độ đồng ý** của mình đối với các nhận định về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được cho trong bảng dưới đây bằng cách đánh dấu (x) vào ô tương ứng) (1- Rất không đồng ý; 2 – Không đồng ý; 3 – Bình thường; 4 – Đồng ý; 5 – Rất đồng ý)

Đánh giá chung	1	2	3	4	5
DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm chi phí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng sinh lời trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Anh/Chị cho biết **mức độ đồng ý** của mình đối với các nhận định dưới đây về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa bằng cách đánh dấu (x) vào ô tương ứng

(1- Rất không đồng ý; 2 – Không đồng ý; 3 – Bình thường; 4 – Đồng ý; 5 – Rất đồng ý)

Nhân tố	1	2	3	4	5
<i>I – Trình độ công nghệ của doanh nghiệp</i>					
DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>II- Nguồn nhân lực của doanh nghiệp</i>					
Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Thái độ làm việc của người lao động tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
III- Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp					
DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IV- Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp					
Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
V- Chiến lược Marketing					
DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thương hiệu của DN được nhiều người biết đến.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VI - Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp					
Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có triển khai sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VII- Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương					
Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương khuyến khích doanh nghiệp phát triển	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TRÂN TRỌNG CẢM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA ANH/CHỊ!

Thanh Hóa, ngày tháng năm 2022

Người phỏng vấn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Người trả lời phiếu

(Ký và ghi rõ họ tên)

P5. BẢNG HỎI KHẢO SÁT (Chính thức)
VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA
(Đối tượng khảo sát: Cán bộ lãnh đạo DN)

Kính thưa Quý Anh/Chị!

Tôi là Đỗ Tuấn Vũ - Chuyên viên Phòng Công tác HĐND Văn phòng Đoàn ĐBQH và HĐND tỉnh Thanh hoá, nghiên cứu sinh của Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện một nghiên cứu về *“Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”*. Vì vậy, rất mong các Anh/Chị dành chút ít thời gian để trả lời giúp tôi các câu hỏi trong phiếu khảo sát này. Mọi thông tin Quý vị cung cấp đều có giá trị rất lớn đối với nghiên cứu của tôi, tôi xin cam đoan sẽ bảo mật thông tin và chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu của đề tài này.

Xin chân thành cảm ơn sự hợp tác giúp đỡ của Quý vị!

1. Đến 10 tỷ
2. Trên 10 tỷ đến 100 tỷ
3. Trên 100 tỷ đến 300 tỷ
4. Trên 300 tỷ

11. Quy mô lao động của doanh nghiệp là bao nhiêu?

1. Đến 10 lao động
2. Trên 10 đến 50 lao động
3. Trên 50 đến 100 lao động
4. Trên 100 lao động

12. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp Anh/Chị quản lý giai đoạn 2019 – 2022 như thế nào?

1. Có lãi
2. Hòa vốn
3. Thua lỗ

15. Anh/Chị ước lượng thị phần kinh doanh của doanh nghiệp mình trong các doanh nghiệp cùng lĩnh vực kinh doanh đạt tỷ lệ bao nhiêu?

1. Đạt dưới 25%
2. Đạt từ 25% đến dưới 50%
3. Đạt từ 50% đến 75%
4. Đạt trên 75%

16. Anh/Chị đánh giá như thế nào về xu hướng thay đổi tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp trong thời gian vừa qua?

1. Xu hướng giảm
2. Ổn định
3. Xu hướng tăng

PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH THANH HÓA

(Anh/Chị vui lòng đánh dấu (x) vào ô tương ứng)

17. Đánh giá chung của Anh/chị về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
Anh/Chị cho biết **mức độ đồng ý** của mình đối với các nhận định về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được cho trong bảng dưới đây bằng cách đánh dấu (x) vào ô tương ứng)

(1- Rất không đồng ý; 2 – Không đồng ý; 3 – Bình thường; 4 – Đồng ý; 5 – Rất đồng ý)

Đánh giá chung	1	2	3	4	5
DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng sinh lời trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Anh/Chị cho biết **mức độ đồng ý** của mình đối với các nhận định dưới đây về các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa bằng cách đánh dấu (x) vào ô tương ứng

(1- Rất không đồng ý; 2 – Không đồng ý; 3 – Bình thường; 4 – Đồng ý; 5 – Rất đồng ý)

Nhân tố	1	2	3	4	5
<i>I – Trình độ công nghệ của doanh nghiệp</i>					
DN thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
II- Nguồn nhân lực của doanh nghiệp					
Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thái độ làm việc của người lao động tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
III- Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp					
DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN luôn có đủ vốn để đáp ứng cho nhu cầu SXKD, đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>IV- Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp</i>					
Lãnh đạo DN có năng lực tổ chức và quản lý, điều hành tốt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đầu tư phát triển của doanh nghiệp phù hợp với chính sách phát triển kinh tế - xã hội của địa phương	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>V- Chiến lược Marketing</i>					
DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mãi và các hoạt động truyền thông giới thiệu sản phẩm khác.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>VI - Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp</i>					

Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DN có sử dụng kỹ thuật điện toán đám mây (Là mô hình điện toán sử dụng công nghệ máy tính và phát triển dựa vào mạng Internet) trong quản trị nội bộ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VII- Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương					
Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các chính sách hỗ trợ phát triển cho DN (về cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối, công nghệ) của địa phương hoạt động có hiệu quả	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**PHẦN 3: ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ NHÂN TỐ QUẢN LÝ
NHÀ NƯỚC, TRONG ĐÓ TẬP TRUNG ĐẾN VIỆC BAN HÀNH,
THỰC THI VÀ QUẢN LÝ CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DNNVV
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ**

1. Theo anh/chị, cơ chế, chính sách của nhà nước và chính quyền địa phương nhằm hỗ trợ phát triển DNNVV tỉnh Thanh Hoá có đáp ứng được yêu cầu cho các doanh nghiệp chưa? Có bất cập gì không?

.....
.....

2. Theo anh/ chị việc ban hành các chính sách hỗ trợ DNNVV của chính quyền địa phương có thực sự kịp thời và phù hợp; Có khó khăn và bất cập gì không?

.....
.....
.....

3. Theo anh/chị việc hướng dẫn và triển khai chính sách từ chính quyền địa phương đến với các doanh nghiệp có kịp thời, rõ ràng và đầy đủ không? Có khó khăn và bất cập gì trong quá trình hướng dẫn và triển khai chính sách không?

.....
.....
.....

4. Theo anh/chị doanh nghiệp gặp thuận lợi và khó khăn gì trong việc tiếp cận các chính sách hỗ trợ DNNVV?

.....
.....
.....

5. Theo anh/chị doanh nghiệp gặp thuận lợi và khó khăn gì trong quá trình thực thi các chính sách hỗ trợ DNNVV từ chính quyền địa phương?

.....
.....
.....

6. Theo anh/chị việc việc giám sát, thanh tra chính sách của chính quyền địa phương có thực sự hiệu quả; có khó khăn và bất cập gì không?

.....
.....
.....

7. Theo anh/chị, các chính sách hỗ trợ DNNVV của chính quyền địa phương có thực sự hiệu quả đối với sự phát triển của doanh nghiệp; Có khó khăn và bất cập gì cần được cải thiện không?

.....
.....

8. Theo anh/chị những bất cập trong QLNN đối với các chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá xuất phát từ những nguyên nhân nào?

.....
.....

9. Theo anh/chị giải pháp nào để đổi mới QLNN đối với các chính sách hỗ trợ DNNVV tỉnh Thanh Hoá trong thời gian tới?

.....
.....

TRÂN TRỌNG CẢM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA ANH/CHỊ!

Thanh Hóa, ngày tháng năm 2022

Người phỏng vấn

Người trả lời phiếu

P6. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH SƠ BỘ (N=200)
+ KIỂM ĐỊNH SƠ BỘ CRONBACH'S ALPHA CÁC BIẾN TRONG
MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,785	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
TDC N1	15,02	7,236	,661	,716
TDC N2	15,14	6,010	,764	,668
TDC N3	15,02	7,180	,674	,712
TDC N4	15,16	6,433	,686	,700
TDC N5	14,96	9,616	,099	,872

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,872	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
TDC N1	11,16	6,152	,688	,851
TDC N2	11,28	5,014	,791	,809
TDC N3	11,16	6,065	,712	,843
TDC N4	11,29	5,333	,731	,835

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,879	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NNL 1	15,22	9,791	,738	,847
NNL 2	15,18	9,763	,712	,853

NNL 3	15,22	9,399	,732	,848
NNL 4	15,13	9,692	,723	,850
NNL 5	15,30	9,897	,653	,867

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,916	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NLT C1	14,96	10,566	,725	,909
NLT C2	15,01	9,513	,870	,879
NLT C3	15,02	9,482	,833	,887
NLT C4	14,97	9,979	,779	,898
NLT C5	14,96	10,043	,720	,910

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,808	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
MA R1	14,85	7,686	,608	,766
MA R2	14,82	7,009	,726	,725
MA R3	14,63	7,931	,667	,750
<i>MAR</i> 4	<i>14,55</i>	<i>9,987</i>	<i>,246</i>	<i>,856</i>
MA R5	14,81	7,006	,739	,721

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,862	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
QLD H1	14,58	10,306	,662	,838
QLD H2	14,70	9,206	,715	,825
QLD H3	14,52	10,221	,631	,845
QLD H4	14,67	9,135	,773	,808
QLD H5	14,61	10,330	,627	,846

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,856	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
--	-------------------------------------	---	--	---

MA R1	10,99	6,146	,620	,850
MA R2	10,96	5,446	,767	,788
MA R3	10,77	6,479	,651	,838
MA R5	10,95	5,475	,772	,785

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,795	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CDS 1	14,80	7,289	,605	,747
CDS 2	14,81	6,929	,691	,718
CDS 3	14,86	6,764	,691	,717
CDS 5	14,77	7,156	,647	,733
CDS 4	14,91	9,248	,257	,841

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,841	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CDS 1	11,17	5,559	,661	,804
CDS 2	11,19	5,559	,657	,806
CDS 3	11,24	5,286	,693	,790
CDS 5	11,14	5,508	,686	,794

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,813	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
<i>HTD</i> <i>N1</i>	<i>14,90</i>	<i>10,376</i>	<i>,132</i>	<i>,900</i>
<i>HTD</i> <i>N2</i>	14,86	6,985	,782	,716

HTD N3	14,71	8,066	,690	,753
HTD N4	14,92	7,350	,693	,747
HTD N5	14,85	7,240	,803	,713

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,900	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HTD N2	11,20	5,685	,808	,859
HTD N3	11,05	6,556	,751	,882
HTD N4	11,25	5,980	,726	,891
HTD N5	11,19	5,903	,836	,849

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,828	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KQK D1	14,65	7,996	,731	,763
KQK D2	14,63	7,410	,735	,760
<i>KQK</i> <i>D3</i>	<i>15,10</i>	<i>10,533</i>	<i>,191</i>	<i>,908</i>
KQK D4	14,46	8,391	,731	,768
KQK D5	14,55	7,656	,838	,732

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,908	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
--	-------------------------------------	---	--	---

KQK D1	11,41	6,232	,766	,890
KQK D2	11,38	5,724	,763	,896
KQK D4	11,22	6,511	,790	,883
KQK D5	11,30	5,960	,869	,854

+ KẾT QUẢ KIỂM ĐỊNH EFA SƠ BỘ

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,842
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi- Square df	4986,30 6 595
	Sig.	,000

**P7. PHỤ LỤC PHÂN TÍCH KẾT QUẢ CỦA MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU
CHINH THỨC (N = 488)**

THỐNG KÊ MÔ TẢ MẪU NGHIÊN CỨU

gioitinh

		Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nam	332	68,0	68,0	68,0
	Nu	156	32,0	32,0	100,0
	Total	488	100,0	100,0	

trinhdo

		Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	trung cap hoac tuong duong	19	3,9	3,9	3,9
	dai hoc/ cao dang	373	76,4	76,4	80,3
	tren dai hoc	96	19,7	19,7	100,0
	Total	488	100,0	100,0	

vitrihiennay

		Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Valid	Ban giam doc truong, pho bo phan	455	93,2	93,2	93,2
		33	6,8	6,8	100,0
	Total	488	100,0	100,0	

nganhnghehd

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
nong lam thuy san	18	3,7	3,7	3,7
CN che bien, che tao	37	7,6	7,6	11,3
thuong mai	133	27,3	27,3	38,5
xay dung	97	19,9	19,9	58,4
luu tru, an uong	30	6,1	6,1	64,5
GD&DT	13	2,7	2,7	67,2
van tai, kho bai	21	4,3	4,3	71,5
Dien, nuoc, moi truong	14	2,9	2,9	74,4
TT truyen thong va QC	18	3,7	3,7	78,1
TCNH	23	4,7	4,7	82,8
KD Bat dong san	24	4,9	4,9	87,7
y duoc	14	2,9	2,9	90,6
May mac	16	3,3	3,3	93,9
Khai khoang	30	6,1	6,1	100,0
Total	488	100,0	100,0	

thoigianhdcaDN

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Dưới 3 năm	61	12,5	12,5	12,5
Từ 3 đến dưới 5 năm	107	21,9	21,9	34,4
Từ 5 đến dưới 10 năm	115	23,6	23,6	58,0
Trên 10 năm	205	42,0	42,0	100,0
Total	488	100,0	100,0	

LoaihdcaDN

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
DN tu nhan	98	20,1	20,1	20,1
Cong ty co phan	168	34,4	34,4	54,5
kinh doanh ca the	83	17,0	17,0	71,5
Cong ty TNHH	123	25,2	25,2	96,7
cong ty hop danh	16	3,3	3,3	100,0
Total	488	100,0	100,0	

Tổng số lao động tham gia BHXH

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
đến 10 lao động	167	34,2	34,2	34,2
trên 10 đến 50 lao động	165	33,8	33,8	68,0
trên 50 đến 100 lao động	111	22,7	22,7	90,8
trên 100 lao động	45	9,2	9,2	100,0
Total	488	100,0	100,0	

Doanh thu bình quân

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
đến 10 tỷ	181	37,1	37,1	37,1
trên 10 tỷ đến 100 tỷ	174	35,7	35,7	72,7
trên 100 tỷ đến 300 tỷ	106	21,7	21,7	94,5
trên 300 tỷ	27	5,5	5,5	100,0
Total	488	100,0	100,0	

tinhhinhHDcuaDN

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Có lãi	150	30,7	30,7	30,7
Hòa vốn	167	34,2	34,2	65,0
Thua lỗ	171	35,0	35,0	100,0
Total	488	100,0	100,0	

Thị phần của DN

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Đạt dưới 25%	192	39,3	39,3	39,3
Từ 25% đến dưới 50%	203	41,6	41,6	80,9
Từ 50% đến dưới 75%	64	13,1	13,1	94,1
tren 75%	29	5,9	5,9	100,0
Total	488	100,0	100,0	

Xu hướng thay đổi tỷ suất lợi nhuận

	Frequen cy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Xu hướng giảm	45	9,2	9,2	9,2
Ổn định	206	42,2	42,2	51,4
Xu hướng tăng	237	48,6	48,6	100,0
Total	488	100,0	100,0	

+ GIÁ TRỊ TRUNG BÌNH CỦA CÁC THANG ĐO

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
TDCN1	488	2	5	3,64	,911
TDCN2	488	2	5	3,54	1,033
TDCN3	488	2	5	3,69	,902
TDCN4	488	2	5	3,53	1,003
Valid N (listwise)	488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NNL1	488	2	5	3,79	,906
NNL2	488	2	5	3,78	,916
NNL3	488	2	5	3,73	,942
NNL4	488	2	5	3,81	,884
NNL5	488	2	5	3,77	,877
Valid N (listwise)	488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NLTC1	488	2	5	3,75	,840
NLTC2	488	2	5	3,72	,911
NLTC3	488	2	5	3,69	,942

NLTC4	488	2	5	3,73	,892
NLTC5	488	2	5	3,76	,942
Valid N (listwise)	488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
QLDH1	488	1	5	3,39	1,003
QLDH2	488	2	5	3,61	,984
QLDH3	488	1	5	3,50	,974
QLDH4	488	1	5	3,36	1,026
QLDH5	488	1	5	3,45	1,002
Valid N (listwise)	488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MAR1	488	2	5	3,76	,824
MAR2	488	1	5	3,65	1,020
MAR3	488	2	5	3,78	,834
MAR4	488	1	5	3,62	,993
Valid N (listwise)	488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
CDS1	488	2	5	3,67	,906
CDS2	488	2	5	3,71	,960
CDS3	488	2	5	3,84	,832
CDS4	488	2	5	3,14	,972
Valid (listwise)	N 488				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
HTDN1	488	2	5	3,51	,963
HTDN2	488	2	5	3,60	,992
HTDN3	488	2	5	3,76	,840
HTDN4	488	2	5	3,51	1,007
Valid (listwise)	N 488				

**+KIỂM ĐỊNH CRONBACH'S ALPHA MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU
CHÍNH THỨC**

P7. TH1. Kết quả tổng hợp kiểm định hệ số Cronbach's Alpha

Biến	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach 's Alpha nếu loại biến
Trình độ công nghệ của doanh nghiệp (TDCN)	0,853			
TDCN1	10,77	6,381	0,674	0,822
TDCN2	10,87	5,716	0,715	0,805
TDCN3	10,72	6,499	0,653	0,831
TDCN4	10,88	5,743	0,742	0,793
Nguồn nhân lực của doanh nghiệp (NNL)	0,830			
NNL1	15,09	7,953	0,671	0,784
NNL2	15,09	7,661	0,730	0,766
NNL3	15,14	7,733	0,684	0,780
NNL4	15,07	8,184	0,640	0,793
NNL5	15,11	9,180	0,424	0,850
Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp (NLTC)	0,901			
NLTC1	14,90	10,104	0,729	0,885
NLTC2	14,93	9,196	0,846	0,858
NLTC3	14,96	9,171	0,814	0,865
NLTC4	14,92	9,830	0,729	0,884
NLTC5	14,89	9,909	0,658	0,900

Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp (QLDH)	0,898			
QLDH1	13,93	11,691	0,728	0,880
QLDH2	13,70	11,680	0,750	0,875
QLDH3	13,82	11,678	0,761	0,873
QLDH4	13,95	11,930	0,664	0,894
QLDH5	13,87	11,073	0,842	0,855
Chiến lược Marketing (MAR)	0,881			
MAR1	11,05	6,377	0,715	0,860
MAR2	11,16	5,298	0,786	0,832
MAR3	11,04	6,261	0,736	0,852
MAR4	11,19	5,522	0,754	0,844
Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp (CDS)	0,903			
CDS1	11,19	6,044	0,812	0,865
CDS2	11,15	5,777	0,820	0,862
CDS3	11,02	6,513	0,772	0,881
CDS4	11,22	6,005	0,740	0,892
Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương (HTdoanh nghiệp)	0,855			
HTDN1	10,87	6,020	0,672	0,826
HTDN2	10,78	5,645	0,741	0,796
HTDN3	10,62	6,692	0,628	0,844
HTDN4	10,86	5,526	0,757	0,789

Kết quả kinh doanh (KQKD)	0,910			
KQKD1	11,35	6,330	0,762	0,894
KQKD2	11,33	5,727	0,781	0,892
KQKD3	11,14	6,590	0,783	0,889
KQKD4	11,25	5,914	0,873	0,856

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu khảo sát của tác giả

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH EFA LẦN 1

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,888
Approx. Chi-Square		11466,529
Bartlett's Test of Sphericity	df	595
Sig.		,000

Total Variance Explained

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings ^a
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	10,594	30,268	30,268	10,272	29,349	29,349	6,415

2	3,211	9,174	39,442	2,872	8,207	37,556	4,514
3	2,545	7,271	46,713	2,194	6,269	43,824	5,404
4	2,405	6,871	53,584	2,056	5,875	49,699	4,906
5	2,140	6,115	59,698	1,760	5,028	54,727	6,771
6	1,885	5,385	65,084	1,536	4,388	59,115	4,854
7	1,456	4,161	69,245	1,153	3,294	62,410	4,563
8	1,133	3,236	72,481	,838	2,393	64,803	7,615
9	,794	2,270	74,751				
10	,695	1,986	76,737				
11	,641	1,830	78,567				
12	,615	1,756	80,323				
13	,531	1,517	81,840				
14	,518	1,480	83,320				
15	,450	1,285	84,606				
16	,439	1,255	85,861				
17	,430	1,227	87,088				
18	,415	1,185	88,274				
19	,378	1,080	89,354				
20	,369	1,053	90,407				
21	,354	1,010	91,417				
22	,316	,903	92,320				
23	,296	,844	93,165				
24	,286	,818	93,982				
25	,275	,785	94,767				
26	,248	,709	95,476				
27	,244	,697	96,173				
28	,220	,630	96,803				

29	,200	,571	97,374			
30	,188	,538	97,913			
31	,177	,507	98,419			
32	,165	,472	98,891			
33	,157	,450	99,341			
34	,131	,373	99,714			
35	,100	,286	100,000			

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

a. When factors are correlated, sums of squared loadings cannot be added to obtain a total variance.

+ KẾT QUẢ PHÂN TÍCH EFA LẦN 2

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,887
Approx.		11328,8
Bartlett's Test of Sphericity	Chi-Square	27
	df	561
	Sig.	,000

Total Variance Explained

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings ^a
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	10,481	30,826	30,826	10,165	29,897	29,897	6,388

2	3,202	9,418	40,244	2,867	8,432	38,329	4,516
3	2,542	7,477	47,720	2,192	6,449	44,778	4,888
4	2,377	6,992	54,712	2,032	5,977	50,755	5,139
5	2,048	6,025	60,737	1,693	4,979	55,734	4,848
6	1,881	5,534	66,271	1,534	4,512	60,246	6,730
7	1,448	4,258	70,529	1,149	3,378	63,624	4,549
8	1,111	3,269	73,798	,826	2,431	66,055	7,534
9	,704	2,071	75,869				
10	,653	1,922	77,790				
11	,619	1,821	79,612				
12	,544	1,600	81,212				
13	,519	1,525	82,737				
14	,450	1,323	84,060				
15	,442	1,300	85,361				
16	,430	1,263	86,624				
17	,416	1,224	87,848				
18	,383	1,127	88,975				
19	,369	1,084	90,059				
20	,356	1,048	91,107				
21	,322	,947	92,053				
22	,296	,870	92,924				
23	,289	,851	93,774				
24	,277	,816	94,590				
25	,248	,730	95,321				
26	,246	,724	96,045				
27	,223	,656	96,700				
28	,200	,588	97,288				

29	,189	,555	97,844				
30	,180	,528	98,372				
31	,165	,486	98,858				
32	,157	,463	99,321				
33	,131	,384	99,705				
34	,100	,295	100,000				
			0				

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

a. When factors are correlated, sums of squared loadings cannot be added to obtain a total variance.

Pattern Matrix^a

	Factor							
	1	2	3	4	5	6	7	8
NLTC2	,929							
NLTC3	,867							
NLTC4	,782							
NLTC1	,730							
NLTC5	,693							
QLDH5		,931						
QLDH3		,851						
QLDH2		,787						
QLDH1		,760						
QLDH4		,669						
MAR2			,872					
MAR3			,817					
MAR4			,793					
MAR1			,757					

NNL2				,883			
NNL1				,754			
NNL3				,730			
NNL4				,679			
HTDN4					,882		
HTDN2					,842		
HTDN1					,724		
HTDN3					,618		
CDS2						,879	
CDS3						,847	
CDS1						,777	
CDS4						,776	
TDCN4							,855
TDCN2							,822
TDCN1							,729
TDCN3							,662
KQKD							
4							,983
KQKD							
3							,816
KQKD							
2							,736
KQKD							
1							,634

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Promax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

PHÂN TÍCH CFA MÔ HÌNH TỐI HẠN

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NLTC2 <--- NLTC	1,000				
NLTC3 <--- NLTC	,998	,033	30,179	***	
NLTC4 <--- NLTC	,762	,038	19,899	***	
NLTC1 <--- NLTC	,739	,035	20,913	***	
NLTC5 <--- NLTC	,777	,041	18,832	***	
QLDH5 <--- QLDH	1,000				
QLDH3 <--- QLDH	,877	,035	25,375	***	
QLDH2 <--- QLDH	,790	,038	20,616	***	
QLDH1 <--- QLDH	,790	,040	19,927	***	
QLDH4 <--- QLDH	,784	,041	19,111	***	
MAR2 <--- MAR	1,000				
MAR3 <--- MAR	,750	,038	19,847	***	
MAR4 <--- MAR	,939	,044	21,227	***	
MAR1 <--- MAR	,730	,038	19,443	***	
NNL2 <--- NNL	1,000				
NNL1 <--- NNL	,815	,048	17,112	***	
NNL3 <--- NNL	,960	,048	19,990	***	
NNL4 <--- NNL	,753	,047	15,944	***	
TDCN4 <--- TDCN	1,000				
TDCN2 <--- TDCN	,965	,050	19,415	***	
TDCN1 <--- TDCN	,853	,049	17,439	***	
TDCN3 <--- TDCN	,702	,043	16,250	***	

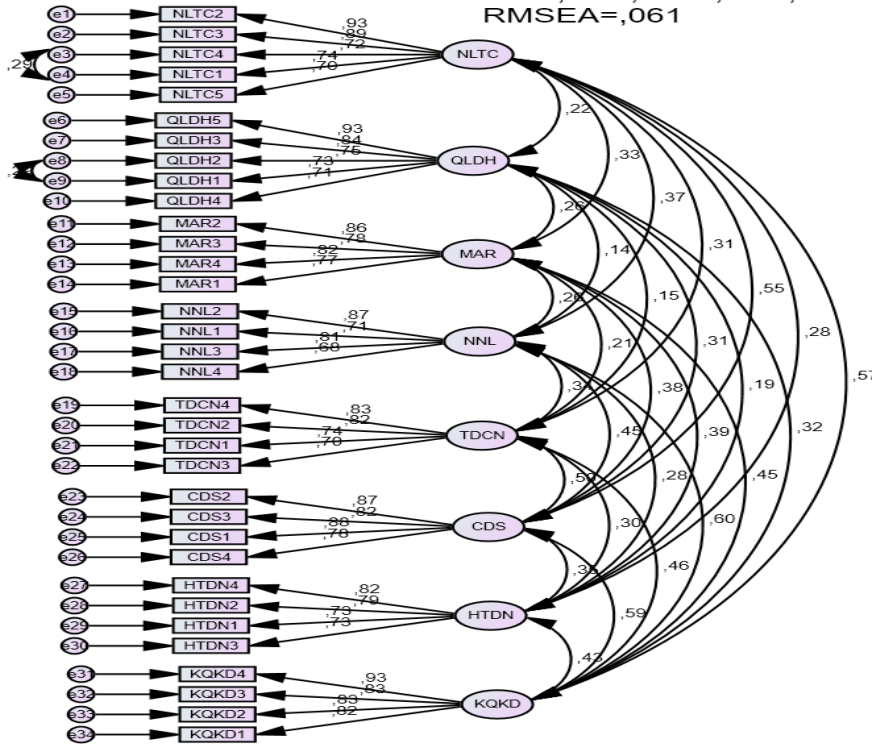
	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
CDS2 <--- CDS	1,000				
CDS3 <--- CDS	,813	,036	22,845	***	
CDS1 <--- CDS	,950	,037	25,719	***	
CDS4 <--- CDS	,909	,043	21,228	***	
HTDN4 <--- HTDN	1,000				
HTDN2 <--- HTDN	,982	,054	18,168	***	
HTDN1 <--- HTDN	,805	,048	16,691	***	
HTDN3 <--- HTDN	,797	,048	16,661	***	
KQKD4 <--- KQKD	1,000				
KQKD3 <--- KQKD	,815	,031	26,017	***	
KQKD2 <--- KQKD	1,008	,039	26,002	***	
KQKD1 <--- KQKD	,883	,034	25,700	***	

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NLTC <--> QLDH	,173	,039	4,389	***	
NLTC <--> MAR	,242	,039	6,214	***	
NLTC <--> NNL	,247	,036	6,832	***	
NLTC <--> TDCN	,222	,038	5,856	***	
NLTC <--> CDS	,385	,040	9,541	***	
NLTC <--> HTDN	,199	,037	5,354	***	
NLTC <--> KQKD	,407	,040	10,125	***	
QLDH <--> MAR	,210	,042	4,989	***	
QLDH <--> NNL	,103	,038	2,726	,006	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
QLDH <--> TDCN	,121	,040	3,009	,003	
QLDH <--> CDS	,240	,041	5,917	***	
QLDH <--> HTDN	,143	,040	3,564	***	
QLDH <--> KQKD	,248	,040	6,147	***	
MAR <--> NNL	,177	,037	4,797	***	
MAR <--> TDCN	,157	,039	4,025	***	
MAR <--> CDS	,281	,040	7,011	***	
MAR <--> HTDN	,280	,041	6,826	***	
MAR <--> KQKD	,326	,041	8,035	***	
NNL <--> TDCN	,225	,037	6,058	***	
NNL <--> CDS	,297	,038	7,902	***	
NNL <--> HTDN	,182	,036	5,049	***	
NNL <--> KQKD	,398	,040	10,023	***	
TDCN <--> CDS	,349	,041	8,469	***	
TDCN <--> HTDN	,207	,039	5,358	***	
TDCN <--> KQKD	,328	,040	8,187	***	
CDS <--> HTDN	,246	,038	6,415	***	
CDS <--> KQKD	,418	,041	10,159	***	
HTDN <--> KQKD	,303	,039	7,717	***	
e3 <--> e4	,100	,018	5,433	***	
e8 <--> e9	,130	,025	5,287	***	

Chi-square=1406,218 ; df=497 ; P=,000;
 Chi-square/df=2,829 ;
 GFI=,856 ; TLI=,907 ; CFI=,918 ;
 RMSEA=,061



Độ tin cậy tổng hợp và tổng phương sai rút trích các nhân tố theo CFA

	Cronbach's alpha	Cronbach's alpha tổng hợp (CR)	Average variance extracted (AVE)
CDS	0.905	0.914	0.778
HTDN	0.855	0.856	0.697
KQKD	0.912	0.913	0.792
MAR	0.884	0.893	0.740
NLTC	0.901	0.907	0.719
NNL	0.850	0.862	0.689
QLDH	0.899	0.900	0.713
TDCN	0.853	0.863	0.693

Đánh giá giá trị phân biệt của thang đo

	CDS	HTDN	KQKD	MAR	NLTC	NNL	QLDH	TDCN
CDS	0.882							
HTDN	0.453	0.835						
KQKD	0.549	0.432	0.890					
MAR	0.345	0.176	0.417	0.860				
NLTC	0.493	0.285	0.547	0.306	0.848			
NNL	0.401	0.312	0.543	0.216	0.323	0.830		
QLDH	0.305	0.150	0.303	0.256	0.224	0.118	0.844	
TDCN	0.304	0.278	0.420	0.334	0.271	0.245	0.186	0.832

P8. PHÂN TÍCH MÔ HÌNH SEM CHO MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,240	,042	5,718	***	
KQKD <--- QLDH	,091	,032	2,802	,005	
KQKD <--- MAR	,125	,039	3,238	,001	
KQKD <--- NNL	,341	,044	7,709	***	
KQKD <--- TDCN	,142	,041	3,445	***	
KQKD <--- CDS	,124	,050	2,487	,013	
KQKD <--- HTDN	,133	,042	3,163	,002	
NLTC2 <--- NLTC	1,000				
NLTC3 <--- NLTC	,998	,033	30,177	***	
NLTC4 <--- NLTC	,762	,038	19,900	***	
NLTC1 <--- NLTC	,739	,035	20,913	***	
NLTC5 <--- NLTC	,777	,041	18,833	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
QLDH5 <--- QLDH	1,000				
QLDH3 <--- QLDH	,877	,035	25,375	***	
QLDH2 <--- QLDH	,790	,038	20,617	***	
QLDH1 <--- QLDH	,790	,040	19,926	***	
QLDH4 <--- QLDH	,784	,041	19,111	***	
MAR2 <--- MAR	1,000				
MAR3 <--- MAR	,750	,038	19,830	***	
MAR4 <--- MAR	,939	,044	21,201	***	
MAR1 <--- MAR	,731	,038	19,447	***	
NNL2 <--- NNL	1,000				
NNL1 <--- NNL	,815	,048	17,110	***	
NNL3 <--- NNL	,960	,048	19,989	***	
NNL4 <--- NNL	,753	,047	15,946	***	
TDCN4 <--- TDCN	1,000				
TDCN2 <--- TDCN	,995	,055	18,214	***	
TDCN1 <--- TDCN	,817	,049	16,837	***	
TDCN3 <--- TDCN	,799	,048	16,608	***	
CDS2 <--- CDS	1,000				
CDS3 <--- CDS	,813	,036	22,839	***	
CDS1 <--- CDS	,951	,037	25,719	***	
CDS4 <--- CDS	,909	,043	21,229	***	
HTDN4 <--- HTDN	1,000				
HTDN2 <--- HTDN	,965	,050	19,413	***	
HTDN1 <--- HTDN	,853	,049	17,434	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
HTDN3 <--- HTDN	,702	,043	16,260	***	
KQKD4 <--- KQKD	1,000				
KQKD3 <--- KQKD	,816	,031	25,995	***	
KQKD2 <--- KQKD	1,009	,039	26,028	***	
KQKD1 <--- KQKD	,883	,034	25,691	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
KQKD <--- NLTC	,241
KQKD <--- QLDH	,100
KQKD <--- MAR	,130
KQKD <--- NNL	,322
KQKD <--- TDCN	,139
KQKD <--- CDS	,124
KQKD <--- HTDN	,133
NLTC2 <--- NLTC	,927
NLTC3 <--- NLTC	,895
NLTC4 <--- NLTC	,722
NLTC1 <--- NLTC	,743
NLTC5 <--- NLTC	,697
QLDH5 <--- QLDH	,930
QLDH3 <--- QLDH	,839
QLDH2 <--- QLDH	,748
QLDH1 <--- QLDH	,733
QLDH4 <--- QLDH	,711

MAR2 <--- MAR	,855
MAR3 <--- MAR	,785
MAR4 <--- MAR	,824
MAR1 <--- MAR	,774
NNL2 <--- NNL	,865
NNL1 <--- NNL	,713
NNL3 <--- NNL	,808
NNL4 <--- NNL	,675
TDCN4 <--- TDCN	,822
TDCN2 <--- TDCN	,794
TDCN1 <--- TDCN	,739
TDCN3 <--- TDCN	,730
CDS2 <--- CDS	,873
CDS3 <--- CDS	,819
CDS1 <--- CDS	,880
CDS4 <--- CDS	,784
HTDN4 <--- HTDN	,834
HTDN2 <--- HTDN	,817
HTDN1 <--- HTDN	,744
HTDN3 <--- HTDN	,702
KQKD4 <--- KQKD	,925
KQKD3 <--- KQKD	,829
KQKD2 <--- KQKD	,830
KQKD1 <--- KQKD	,825

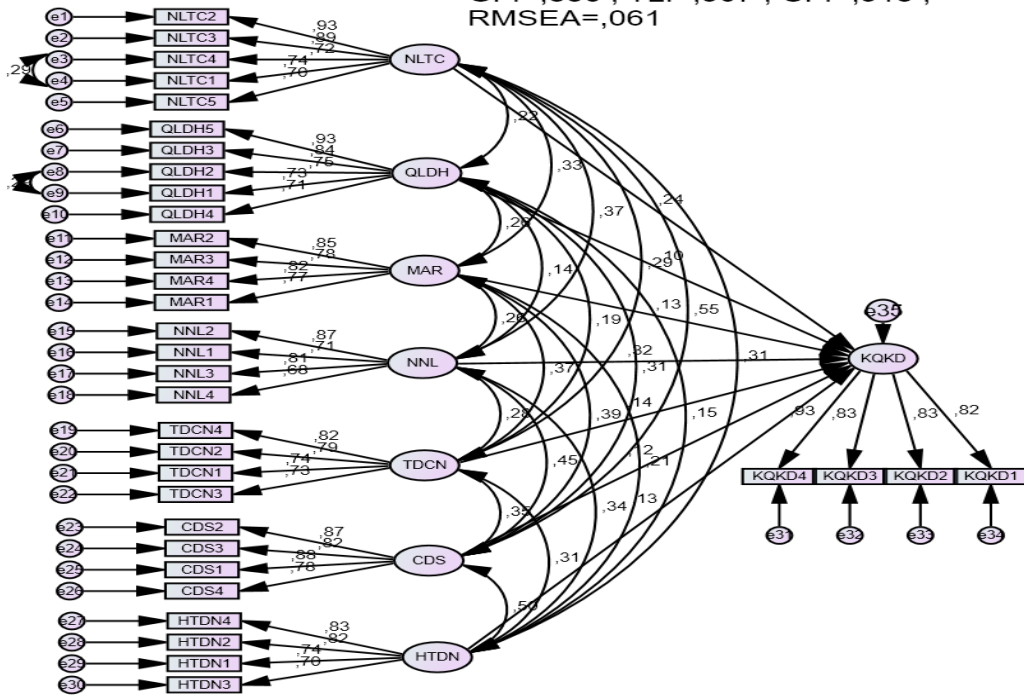
**Covariances: (Group number 1 -
Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NLTC <--> QLDH	,173	,039	4,389	***	
NLTC <--> MAR	,242	,039	6,214	***	
NLTC <--> NNL	,247	,036	6,832	***	
NLTC <--> TDCN	,200	,037	5,417	***	
NLTC <--> CDS	,385	,040	9,541	***	
NLTC <--> HTDN	,222	,038	5,856	***	
QLDH <--> MAR	,210	,042	4,988	***	
QLDH <--> NNL	,103	,038	2,726	,006	
QLDH <--> TDCN	,144	,040	3,608	***	
QLDH <--> CDS	,240	,041	5,917	***	
QLDH <--> HTDN	,121	,040	3,010	,003	
MAR <--> NNL	,177	,037	4,797	***	
MAR <--> TDCN	,267	,040	6,604	***	
MAR <--> CDS	,281	,040	7,012	***	
MAR <--> HTDN	,156	,039	4,024	***	
NNL <--> TDCN	,181	,036	5,067	***	
NNL <--> CDS	,297	,038	7,901	***	
NNL <--> HTDN	,224	,037	6,059	***	
TDCN <--> CDS	,238	,038	6,273	***	
TDCN <--> HTDN	,213	,039	5,535	***	
CDS <--> HTDN	,349	,041	8,469	***	
e3 <--> e4	,100	,018	5,432	***	
e8 <--> e9	,130	,025	5,288	***	

Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
NLTC <--> QLDH	,220
NLTC <--> MAR	,329
NLTC <--> NNL	,370
NLTC <--> TDCN	,289
NLTC <--> CDS	,545
NLTC <--> HTDN	,313
QLDH <--> MAR	,259
QLDH <--> NNL	,139
QLDH <--> TDCN	,188
QLDH <--> CDS	,308
QLDH <--> HTDN	,155
MAR <--> NNL	,257
MAR <--> TDCN	,373
MAR <--> CDS	,385
MAR <--> HTDN	,214
NNL <--> TDCN	,278
NNL <--> CDS	,448
NNL <--> HTDN	,338
TDCN <--> CDS	,346
TDCN <--> HTDN	,309
CDS <--> HTDN	,496
e3 <--> e4	,289
e8 <--> e9	,293

Chi-square=1405,510 ; df=497 ; P=,000;
 Chi-square/df=2,828 ;
 GFI=,856 ; TLI=,907 ; CFI=,918 ;
 RMSEA=,061



Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	98	1405,510	497	,000	2,828
Saturated model	595	,000	0		
Independence model	34	11619,105	561	,000	20,711

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,038	,856	,828	,715
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,268	,231	,185	,218

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,879	,863	,918	,907	,918
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	2,886	1,866	1,644	2,103
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	23,859	22,707	21,994	23,432

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,061	,058	,065	,000
Independence model	,201	,198	,204	,000

+ KẾT QUẢ KIỂM ĐỊNH BOOSTRAP**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
KQKD <--- NLTC	,056	,001	,237	-,003	,002
KQKD <--- QLDH	,033	,001	,091	,001	,001

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
KQKD <--- MAR	,044	,001	,124	-,001	,001
KQKD <--- NNL	,059	,001	,341	-,001	,002
KQKD <--- TDCN	,046	,001	,141	,000	,001
KQKD <--- CDS	,064	,001	,127	,003	,002
KQKD <--- HTDN	,049	,001	,134	,001	,002
NLTC2 <--- NLTC	,000	,000	1,000	,000	,000
NLTC3 <--- NLTC	,031	,001	1,000	,002	,001
NLTC4 <--- NLTC	,039	,001	,764	,002	,001
NLTC1 <--- NLTC	,031	,001	,738	-,001	,001
NLTC5 <--- NLTC	,046	,001	,778	,001	,001
QLDH5 <--- QLDH	,000	,000	1,000	,000	,000
QLDH3 <--- QLDH	,026	,001	,875	-,002	,001
QLDH2 <--- QLDH	,040	,001	,790	,000	,001
QLDH1 <--- QLDH	,048	,001	,789	-,001	,002
QLDH4 <--- QLDH	,045	,001	,783	-,001	,001
MAR2 <--- MAR	,000	,000	1,000	,000	,000
MAR3 <--- MAR	,035	,001	,751	,001	,001
MAR4 <--- MAR	,039	,001	,940	,000	,001
MAR1 <--- MAR	,039	,001	,731	,000	,001
NNL2 <--- NNL	,000	,000	1,000	,000	,000
NNL1 <--- NNL	,050	,001	,817	,002	,002
NNL3 <--- NNL	,046	,001	,962	,002	,001
NNL4 <--- NNL	,051	,001	,753	,000	,002
TDCN4 <--- TDCN	,000	,000	1,000	,000	,000

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
TDCN2 <--- TDCN	,044	,001	,994	-,001	,001
TDCN1 <--- TDCN	,044	,001	,819	,002	,001
TDCN3 <--- TDCN	,046	,001	,802	,003	,001
CDS2 <--- CDS	,000	,000	1,000	,000	,000
CDS3 <--- CDS	,030	,001	,816	,003	,001
CDS1 <--- CDS	,037	,001	,952	,001	,001
CDS4 <--- CDS	,044	,001	,911	,002	,001
HTDN4 <--- HTDN	,000	,000	1,000	,000	,000
HTDN2 <--- HTDN	,050	,001	,961	-,004	,002
HTDN1 <--- HTDN	,047	,001	,852	-,001	,001
HTDN3 <--- HTDN	,043	,001	,701	-,001	,001
KQKD4 <--- KQKD	,000	,000	1,000	,000	,000
KQKD3 <--- KQKD	,025	,001	,816	,000	,001
KQKD2 <--- KQKD	,035	,001	1,008	-,001	,001
KQKD1 <--- KQKD	,032	,001	,885	,001	,001

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
KQKD <--- NLTC	,056	,001	,238	-,003	,002
KQKD <--- QLDH	,036	,001	,101	,001	,001
KQKD <--- MAR	,046	,001	,129	-,001	,001
KQKD <--- NNL	,052	,001	,320	-,002	,002
KQKD <--- TDCN	,044	,001	,138	-,001	,001
KQKD <--- CDS	,064	,001	,127	,003	,002
KQKD <--- HTDN	,048	,001	,134	,001	,002

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
NLTC2 <--- NLTC	,011	,000	,927	,000	,000
NLTC3 <--- NLTC	,014	,000	,896	,001	,000
NLTC4 <--- NLTC	,027	,001	,723	,001	,001
NLTC1 <--- NLTC	,026	,001	,742	-,001	,001
NLTC5 <--- NLTC	,037	,001	,697	,001	,001
QLDH5 <--- QLDH	,016	,000	,931	,001	,000
QLDH3 <--- QLDH	,023	,001	,838	-,001	,001
QLDH2 <--- QLDH	,029	,001	,748	,000	,001
QLDH1 <--- QLDH	,038	,001	,733	,000	,001
QLDH4 <--- QLDH	,034	,001	,710	-,001	,001
MAR2 <--- MAR	,015	,000	,855	,000	,000
MAR3 <--- MAR	,023	,001	,785	,001	,001
MAR4 <--- MAR	,025	,001	,824	,000	,001
MAR1 <--- MAR	,027	,001	,773	-,001	,001
NNL2 <--- NNL	,020	,000	,864	-,001	,001
NNL1 <--- NNL	,037	,001	,714	,000	,001
NNL3 <--- NNL	,030	,001	,808	,000	,001
NNL4 <--- NNL	,035	,001	,673	-,002	,001
TDCN4 <--- TDCN	,022	,000	,820	-,001	,001
TDCN2 <--- TDCN	,024	,001	,791	-,002	,001
TDCN1 <--- TDCN	,029	,001	,739	,001	,001
TDCN3 <--- TDCN	,029	,001	,731	,001	,001
CDS2 <--- CDS	,014	,000	,872	-,001	,000
CDS3 <--- CDS	,021	,000	,821	,001	,001

Parameter	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
CDS1 <--- CDS	,017	,000	,880	,000	,001
CDS4 <--- CDS	,029	,001	,785	,001	,001
HTDN4 <--- HTDN	,030	,001	,837	,003	,001
HTDN2 <--- HTDN	,024	,001	,815	-,002	,001
HTDN1 <--- HTDN	,030	,001	,745	,001	,001
HTDN3 <--- HTDN	,030	,001	,703	,000	,001
KQKD4 <--- KQKD	,008	,000	,925	,000	,000
KQKD3 <--- KQKD	,019	,000	,829	,000	,001
KQKD2 <--- KQKD	,016	,000	,828	-,002	,001
KQKD1 <--- KQKD	,018	,000	,825	,000	,001

P9. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH CẤU TRÚC ĐA NHÓM

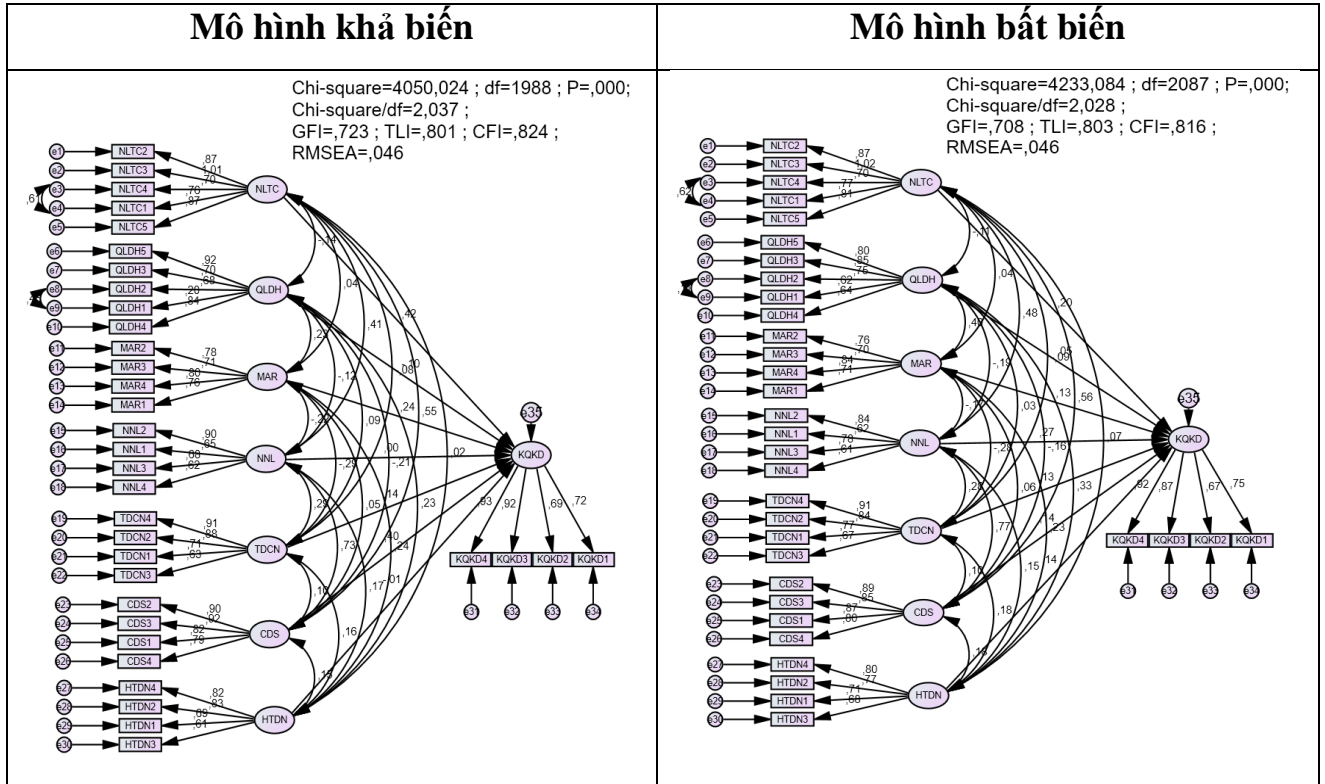
Theo Quy mô LD

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Unconstrained	392	4050,024	1988	,000	2,037
Structural weights	293	4233,084	2087	,000	2,028

Assuming model Unconstrained to be correct:

Model	DF	CMIN	P	NFI	IFI	RFI	TLI rho2
				Delta- 1	Delta- 2	rho- 1	
Structural weights	99	183,060	,000	,013	,015	-,001	-,002



P 9.1. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến theo Quy mô Lao động của doanh nghiệp

	Chi-square	Df
Mô hình khả biến	4050,024	1988
Mô hình bất biến	4233,084	2087
Sai biệt	183,060	99
Kiểm định Chi-Square với P = 0,000		

Regression Weights: (den 10 lao dong - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,468	,163	2,871	,004	b1_1
KQKD <--- QLDH	-,097	,130	-,743	,457	b2_1
KQKD <--- MAR	,229	,160	1,429	,153	b3_1

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NNL	-,005	,270	-,017	,986	b4_1
KQKD <--- TDCN	,148	,145	1,022	,307	b5_1
KQKD <--- CDS	,385	,232	1,662	,097	b6_1
KQKD <--- HTDN	-,014	,146	-,095	,924	b7_1

Regression Weights: (tren 10 den 50 lao dong - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,149	,092	1,616	,106	b1_2
KQKD <--- QLDH	,058	,064	,904	,366	b2_2
KQKD <--- MAR	,028	,057	,490	,624	b3_2
KQKD <--- NNL	,120	,102	1,179	,238	b4_2
KQKD <--- TDCN	,087	,066	1,327	,184	b5_2
KQKD <--- CDS	,085	,074	1,139	,254	b6_2
KQKD <--- HTDN	,552	,098	5,629	***	b7_2

Regression Weights: (tren 50 den 100 lao dong - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,261	,091	2,883	,004	b1_3
KQKD <--- QLDH	,038	,056	,680	,497	b2_3
KQKD <--- MAR	,072	,074	,974	,330	b3_3
KQKD <--- NNL	,398	,112	3,554	***	b4_3
KQKD <--- TDCN	,244	,103	2,378	,017	b5_3
KQKD <--- CDS	-,235	,140	-1,677	,094	b6_3
KQKD <--- HTDN	,449	,145	3,088	,002	b7_3

Regression Weights: (tren 100 lao dong - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,133	,053	2,494	,013	b1_4
KQKD <--- QLDH	,071	,047	1,504	,032	b2_4
KQKD <--- MAR	,186	,062	2,995	,003	b3_4
KQKD <--- NNL	,270	,057	4,728	***	b4_4
KQKD <--- TDCN	,121	,057	2,139	,032	b5_4
KQKD <--- CDS	,210	,070	2,980	,003	b6_4
KQKD <--- HTDN	,013	,049	,269	,788	b7_4

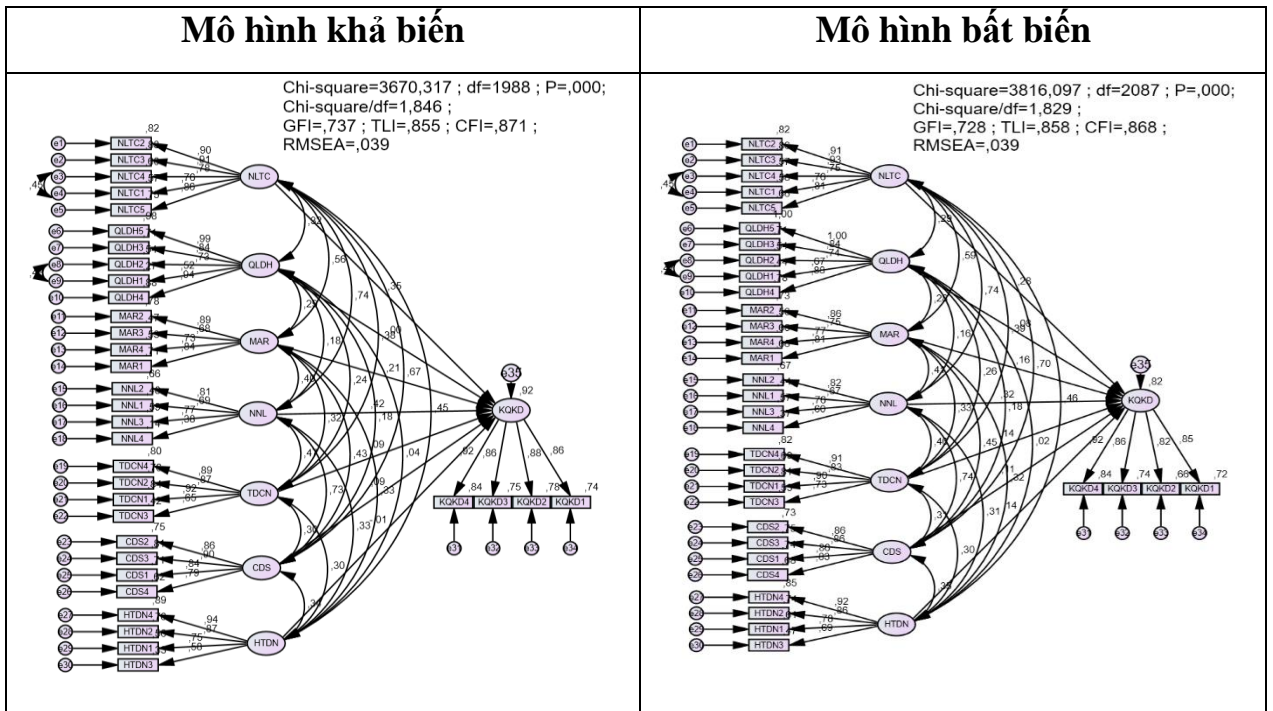
Kết quả phân tích mô hình cấu trúc đa nhóm theo Thời gian HD của DN

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Unconstrained	392	3670,317	1988	,000	1,846
Structural weights	293	3816,097	2087	,000	1,829

Assuming model Unconstrained to be correct:

Model	DF	CMIN	P	NFI	IFI	RFI	TLI
				Delta-1	Delta-2	rho-1	
Structural weights	99	145,779	,002	,010	,011	-,003	-,003



P 9.2. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến theo thời gian HD của doanh nghiệp

	Chi-square	Df
Mô hình khả biến	3670,317	1988
Mô hình bất biến	3816,097	2087
Sai biệt	145,779	99
Kiểm định Chi-Square với P = 0,002		

Regression Weights: (duoi 3 nam - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,382	,142	2,693	,007	b1_1
KQKD <--- QLDH	,000	,057	,004	,997	b2_1
KQKD <--- MAR	,197	,075	2,637	,008	b3_1
KQKD <--- NNL	,509	,189	2,696	,007	b4_1
KQKD <--- TDCN	,103	,084	1,228	,219	b5_1
KQKD <--- CDS	,101	,114	,884	,377	b6_1

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- HTDN	-,009	,061	-,140	,889	b7_1

Regression Weights: (tu 3 den duoi 5 nam - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,318	,084	3,787	***	b1_2
KQKD <--- QLDH	,075	,049	1,528	,127	b2_2
KQKD <--- MAR	,206	,066	3,147	,002	b3_2
KQKD <--- NNL	,272	,074	3,679	***	b4_2
KQKD <--- TDCN	,153	,077	1,980	,048	b5_2
KQKD <--- CDS	-,008	,078	-,109	,913	b6_2
KQKD <--- HTDN	,241	,069	3,482	***	b7_2
KQKD1 <--- KQKD	,915	,063	14,520	***	a26_2

Regression Weights: (tu 5 den duoi 10 nam - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,363	,089	4,091	***	b1_3
KQKD <--- QLDH	,047	,066	,707	,479	b2_3
KQKD <--- MAR	,020	,061	,333	,739	b3_3
KQKD <--- NNL	,460	,104	4,425	***	b4_3
KQKD <--- TDCN	,118	,112	1,060	,289	b5_3
KQKD <--- CDS	,038	,105	,363	,717	b6_3
KQKD <--- HTDN	,097	,122	,794	,427	b7_3

Regression Weights: (tren 10 nam - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,152	,063	2,410	,016	b1_4
KQKD <--- QLDH	,105	,050	2,078	,038	b2_4

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- MAR	,123	,071	1,726	,084	b3_4
KQKD <--- NNL	,297	,066	4,480	***	b4_4
KQKD <--- TDCN	,141	,063	2,240	,025	b5_4
KQKD <--- CDS	,156	,087	1,779	,075	b6_4
KQKD <--- HTDN	,130	,063	2,059	,039	b7_4

**Kết quả phân tích mô hình cấu trúc đa nhóm theo Loại hình của DN
CMIN**

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Unconstrained	490	4534,024	2485	,000	1,825
Structural weights	358	4746,924	2617	,000	1,814

Assuming model Unconstrained to be correct:

Model	DF	CMIN	P	NFI	IFI	RFI	TLI rho2
				Delta- 1	Delta- 2	rho- 1	
Structural weights	132	212,900	,000	,014	,017	-,002	-,002

P 9.3. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến theo Loại hình HD của doanh nghiệp

	Chi-square	Df
Mô hình khả biến	4534,024	2485
Mô hình bất biến	4746,924	2617
Sai biệt	212,900	132
Kiểm định Chi-Square với P = 0,000		

Regression Weights: (DN tu nhan - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,441	,112	3,945	***	b1_1
KQKD <--- QLDH	,058	,062	,934	,351	b2_1
KQKD <--- MAR	,143	,090	1,594	,111	b3_1
KQKD <--- NNL	,398	,091	4,377	***	b4_1
KQKD <--- TDCN	,116	,081	1,422	,155	b5_1
KQKD <--- CDS	,002	,134	,016	,987	b6_1
KQKD <--- HTDN	,112	,083	1,349	,177	b7_1

Regression Weights: (Cong ty co phan - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,198	,089	2,229	,026	b1_2
KQKD <--- QLDH	,082	,047	1,730	,084	b2_2
KQKD <--- MAR	,268	,066	4,061	***	b3_2
KQKD <--- NNL	,317	,077	4,133	***	b4_2
KQKD <--- TDCN	,174	,080	2,171	,030	b5_2
KQKD <--- CDS	,025	,075	,338	,735	b6_2
KQKD <--- HTDN	,256	,068	3,756	***	b7_2

Regression Weights: (kinh doanh ca the - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,315	,094	3,350	***	b1_3
KQKD <--- QLDH	,048	,097	,496	,620	b2_3
KQKD <--- MAR	,070	,087	,810	,418	b3_3
KQKD <--- NNL	,425	,103	4,119	***	b4_3
KQKD <--- TDCN	-,034	,105	-,322	,747	b5_3

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- CDS	,067	,116	,578	,564	b6_3
KQKD <--- HTDN	,079	,137	,576	,564	b7_3

Regression Weights: (Cong ty TNHH - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,027	,080	,339	,735	b1_4
KQKD <--- QLDH	,135	,066	2,047	,041	b2_4
KQKD <--- MAR	,041	,098	,421	,674	b3_4
KQKD <--- NNL	,366	,113	3,240	,001	b4_4
KQKD <--- TDCN	,209	,097	2,167	,030	b5_4
KQKD <--- CDS	,326	,108	3,016	,003	b6_4
KQKD <--- HTDN	,016	,087	,183	,854	b7_4

Regression Weights: (cong ty hop danh - Unconstrained)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KQKD <--- NLTC	,559	,129	4,347	***	b1_5
KQKD <--- QLDH	,108	,100	1,080	,280	b2_5
KQKD <--- MAR	-,123	,166	-,737	,461	b3_5
KQKD <--- NNL	,122	,147	,829	,407	b4_5
KQKD <--- TDCN	,134	,118	1,139	,255	b5_5
KQKD <--- CDS	,463	,228	2,034	,042	b6_5
KQKD <--- HTDN	,021	,024	,858	,391	b7_5