



Tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam

TRẦN QUỐC TRUNG *

Trường Đại học Ngoại thương - Cơ sở II tại TP. Hồ Chí Minh

THÔNG TIN	TÓM TẮT
Ngày nhận: 25/11/2024 Ngày nhận lại: 30/12/2024 Duyệt đăng: 10/02/2025 Mã phân loại JEL: F10; F18. Từ khóa: Cạnh tranh; Khu vực phi chính thức; Doanh nghiệp; Xuất khẩu; Việt Nam. Keywords: Competition; Informal sector; Enterprise; Export; Vietnam.	Bài viết nghiên cứu tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến mức độ xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam. Với mẫu gồm 1.857 quan sát từ bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới, tác giả nhận thấy các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức có tác động tiêu cực đến cả khả năng tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Các kết quả này mang đến hàm ý cho các nhà hoạch định chính sách rằng cần phải có chính sách quản lý các hoạt động kinh tế phi chính thức để khuyến khích xuất khẩu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần lựa chọn địa điểm đầu tư có môi trường kinh doanh minh bạch và có khu vực kinh tế phi chính thức không đáng kể để có thể phát triển tốt hoạt động xuất khẩu. Abstract This paper examines the impact of competitors in the informal sector on firms' export performance in Vietnam. The sample includes 1,857 observations from the World Bank's enterprise survey. Research findings show that competitors in the informal sector have negative impacts on both the likelihood of exporting and export intensity of firms in the formal sector. Consequently, policymakers should effectively manage informal economic activities in order to promote exports. Furthermore, firms should choose an investment destination which has a transparent business environment and a minimal presence of informal sector activities to enhance their export performance.

* Tác giả liên hệ.

Biên tập viên: Trần Lê Thùy Duyên.

Email: tranquocchung.cs2@ftu.edu.vn (Trần Quốc Trung).

Trích dẫn bài viết: Trần Quốc Trung. (2024). Tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 35(11), 04-16.

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh toàn cầu hóa đã trở thành xu hướng tất yếu, thương mại quốc tế trở thành động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng của mỗi quốc gia. Các doanh nghiệp xuất khẩu đóng vai trò trung tâm kết nối thị trường trong nước và thế giới, mang lại nguồn ngoại tệ chủ yếu phục vụ nhu cầu phát triển kinh tế và nâng cao vị thế, hình ảnh của quốc gia trên trường quốc tế. Vì vậy, việc nghiên cứu các yếu tố tác động đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp là một chủ đề thu hút được cả giới học thuật và các nhà làm chính sách. Tại Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu năm 2023 là khoảng 355 tỷ đô la Mỹ, chiếm gần 83% GDP. Các doanh nghiệp xuất khẩu đang đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương.

Các nghiên cứu trước đây đã cho thấy hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp phụ thuộc vào các yếu tố bên trong (đặc điểm, năng lực của doanh nghiệp và đội ngũ quản lý) và bên ngoài doanh nghiệp (đặc điểm của ngành và môi trường vĩ mô) (Chen và cộng sự, 2016). Bài viết này tập trung nghiên cứu tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam vì các lý do chủ yếu sau:

- *Thứ nhất*, theo Porter (1979), các đối thủ cạnh tranh là một trong năm lực lượng cạnh tranh quan trọng tạo ra áp lực và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khi nghiên cứu về tác động của môi trường kinh doanh đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, Porter (2003) kết luận rằng cạnh tranh trong nước là yếu tố quyết định quan trọng nhất đến thành công của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, các đối thủ cạnh tranh được đề cập bởi Porter (1979, 2003) là các đối thủ trong khu vực kinh tế chính thức. Cạnh tranh từ các đối thủ trong khu vực kinh tế phi chính thức có thể không thúc đẩy mà hạn chế xuất khẩu của doanh nghiệp do đặc thù của khu vực kinh tế này.

- *Thứ hai*, cho đến nay, các nghiên cứu về khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam và tác động của nó đến các lĩnh vực kinh tế khác là khá ít (Cling và cộng sự, 2011). Các nghiên cứu chủ yếu được thực hiện ở khía cạnh phương pháp đo lường thống kê (Nghiem & Roubaud), lực lượng lao động (Chen và cộng sự, 2016), hoặc với phạm vi nhỏ ở từng địa phương (Jensen & Peppard, 2003; Thai, 2021) nhưng chưa có công trình nào khảo nghiệm đầy đủ về vai trò của kinh tế phi chính thức đến các doanh nghiệp, lĩnh vực kinh tế chính thức.

- *Thứ ba*, nghiên cứu về vai trò của khu vực kinh tế phi chính thức đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp tại Việt Nam là một chủ đề nghiên cứu mới. Các nghiên cứu trước đây chỉ chủ yếu tập trung vào các yếu tố thể chế nói chung (Trần Quang Tuyền & Vũ Văn Hưởng, 2016) hoặc các đặc điểm/năng lực của doanh nghiệp (Nguyen & Wu, 2020; Pham và cộng sự, 2017). Vì vậy, nghiên cứu tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến mức độ xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm mới và có ý nghĩa thực tiễn đối với quá trình hoạch định chính sách của cơ quan quản lý nhà nước và quá trình ra quyết định kinh doanh của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

Trên thế giới, các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp đã được nghiên cứu từ rất sớm và sau đó tạo thành một hướng nghiên cứu phổ biến ở nhiều quốc gia. Katsikeas và cộng sự (1996) nghiên cứu các doanh nghiệp xuất khẩu tại châu Âu và cho thấy kết quả là chính sách xuất khẩu quốc gia, năng lực marketing của doanh nghiệp và việc thực hiện nghiên cứu thị trường xuất khẩu có tác động tích cực đến kết quả xuất khẩu; trong khi đó, thông tin/giao tiếp với thị trường xuất khẩu là một vấn đề khó khăn đối với các doanh nghiệp nên có ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả xuất khẩu. Nghiên cứu tình hình xuất khẩu của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Mỹ và Canada, Dhanaraj và Beamish (2003) nhận thấy cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp phụ thuộc đáng kể vào các yếu tố đại diện cho nguồn lực của doanh nghiệp là quy mô, năng lực kinh doanh sáng tạo và trình độ công nghệ. Agnihotri và Bhattacharya (2015) tiếp tục mở rộng hướng nghiên cứu này khi phân tích ảnh hưởng của các nhà quản lý cấp cao đến cường độ xuất khẩu của các doanh nghiệp Ấn Độ ở các ngành hàng tiêu dùng nhanh, ô tô, dược phẩm và dệt may trong giai đoạn 2007–2012. Kết quả nghiên cứu cho thấy trình độ học vấn, khả năng tác nghiệp đa dạng, mức độ tiếp xúc quốc tế, độ tuổi và thời gian công tác tại doanh nghiệp đều có tác động cùng chiều đến cường độ xuất khẩu. Nghiên cứu mối quan hệ giữa đổi mới sáng tạo và hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Trung Quốc và xác định loại đổi mới nào đóng góp nhiều nhất vào hoạt động xuất khẩu, Cieřlik và cộng sự (2018) tìm thấy bằng chứng thực nghiệm về vai trò thúc đẩy xuất khẩu của các yếu tố đó là: đổi mới sản phẩm và quy trình, quy mô doanh nghiệp, sự tham gia của vốn và công nghệ nước ngoài. Nghiên cứu của Avenyo và cộng sự (2021) tại 29 quốc gia châu Phi đã khẳng định cả năng lực công nghệ và sản xuất đều là động lực quan trọng thúc đẩy cường độ xuất khẩu của các doanh nghiệp. Mwatu (2022) nghiên cứu vai trò của thể chế trong hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp Kenya và nhận thấy rằng các vấn đề thể chế liên quan đến chứng nhận chất lượng, tài trợ thương mại và đào tạo tại chỗ có tác động tích cực đến cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp; trong khi đó, các cuộc thanh tra thuế mang nặng tính quan liêu có tác động ngược lại. Gần đây, nghiên cứu của Charoenrat và Amornkitvikai (2024) cho thấy đầu tư trực tiếp nước ngoài, giới tính của giám đốc điều hành, nghiên cứu và phát triển, công nghệ nước ngoài, nhập khẩu góp phần làm tăng cường độ xuất khẩu của các doanh nghiệp sản xuất Trung Quốc.

Tại Việt Nam, nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp bắt đầu muộn hơn. Trần Quang Tuyền và Vũ Văn Hưởng (2016) nghiên cứu ảnh hưởng của thể chế cấp tỉnh đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa và nhận thấy rằng loại tham nhũng khác nhau có tác động đến quá trình xuất khẩu của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Võ Văn Dứt (2017) cho thấy rằng khác biệt về thể chế giữa Việt Nam và thị trường nhập khẩu có tác động tiêu cực đến cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp và tác động này càng rõ nét khi doanh nghiệp có kinh nghiệm quốc tế càng thấp. Nghiên cứu mối quan hệ giữa tài nguyên dư thừa và kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Nguyễn Thị Kim Trúc và cộng sự (2020) cho thấy rằng các doanh nghiệp dư thừa lao động có xu hướng xuất khẩu và cường độ xuất khẩu lớn hơn còn các doanh nghiệp dư thừa về nguồn tài chính thì có hành vi ngược lại. Nhiều nghiên cứu về kết quả xuất khẩu tại Việt Nam tập trung vào những mặt hàng cụ thể như cà phê (Bùi Thanh Tráng & Lê Tấn Bửu, 2015), gỗ (Hồ Xuân Hường & Nguyễn Thị Kim Anh, 2015), thủy sản (Lê Tấn Bửu & Nguyễn Viết Bằng, 2018) và rau quả (Lê Tấn Bửu & Phạm Ngọc Ý, 2019).

Lược khảo nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp trên thế giới và tại Việt Nam cho thấy chưa có bằng chứng thực nghiệm rõ ràng về tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp. Theo mô hình 5 lực lượng cạnh tranh do Porter (1979) đề xuất, các doanh nghiệp hiện hữu trong một ngành luôn cạnh tranh với nhau để tồn tại và phát triển. Các công cụ cạnh tranh phổ biến bao gồm: phát triển sản phẩm mới, cải thiện chất lượng, cải thiện dịch vụ, giảm giá và quảng cáo (Porter, 2008). Nghiên cứu của Porter (2003) đã tổng kết các nhóm yếu tố của môi trường kinh doanh và khẳng định sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành đóng vai trò quan trọng để thúc đẩy xuất khẩu. Các nghiên cứu của Cortes (2006), Porter và Sakakibara (2004) cũng cho thấy bằng chứng thực nghiệm tương tự. Tuy nhiên, các nghiên cứu đã có chỉ tập trung vào áp lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong khu vực chính thức - nơi các doanh nghiệp phải tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật. Trong khi đó, các đối thủ cạnh tranh trong khu vực kinh tế chính thức có đặc thù riêng nên tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trong khu vực chính thức có thể là ngược lại. Khu vực kinh tế phi chính thức là khu vực kinh tế trong đó các hoạt động kinh tế không có sự quản lý của chính phủ một cách đáng kể. Các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế phi chính thức không phải trả bất kỳ khoản thuế nào cho chính phủ, không tuân thủ phần lớn các quy định của pháp luật như: lao động, tiền lương tối thiểu, bảo vệ môi trường... (Nguyen và cộng sự, 2021). Nhiều nghiên cứu đã cho thấy việc trốn thuế và né tránh các quy định chặt chẽ của chính phủ là động lực chủ yếu để các doanh nghiệp hoạt động trong khu vực kinh tế phi chính thức (Dabla-Norris & Feltenstein, 2005; Karlinger, 2009; Orsi và cộng sự, 2014). Khi không phải thực hiện các trách nhiệm pháp lý, doanh nghiệp trong khu vực kinh tế phi chính thức có nhiều lợi thế hơn khi cạnh tranh với các doanh nghiệp ở khu vực chính thức. Nghiên cứu của Bengtsson (2015) cũng cho thấy các doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức có lợi thế hơn hẳn so với các doanh nghiệp trong khu vực chính thức khi không phải chịu chi phí liên quan đến việc thực thi các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức sẽ cạnh tranh mạnh mẽ để thu mua nguyên liệu (có thể mua nguyên liệu với giá cao hơn vì có nguồn tài chính dồi dư từ việc không đóng thuế), thu hút nguồn nhân lực (thuê lao động với mức lương cao hơn vì không phải tuân thủ các quy định) và thao túng giá bán hàng hóa/dịch vụ (giá thấp hơn vì không phải đóng thuế). Dario và cộng sự (2022) cho thấy rằng, doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức thậm chí còn có thể đẩy các doanh nghiệp trong khu vực chính thức ra khỏi thị trường bằng việc bán giá thấp với hàng hóa tương tự. Áp lực cạnh tranh không lành mạnh từ khu vực phi chính thức là rào cản đối với hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trong khu vực chính thức. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất các giả thuyết nghiên cứu như sau:

Giả thuyết H₁: Các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức làm giảm khả năng tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp.

Giả thuyết H₂: Các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức làm giảm cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Thứ nhất, để nghiên cứu tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến khả năng tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu với biến phụ thuộc là khả năng tham gia xuất khẩu (THAM_GIA_XK). Đây là biến nhị phân nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu là số dương và nhận giá trị 0 nếu kim ngạch xuất khẩu là 0. Biến độc lập là mức độ khó khăn doanh nghiệp gặp phải bởi sự cạnh tranh của các đối thủ trong khu vực phi chính thức (CANH_TRANH_PCT). Biến này nhận các giá trị từ 0 (không có khó khăn) đến 4 (rất khó khăn). Các biến kiểm soát gồm mức độ doanh nghiệp gặp khó khăn với hoạt động quản lý thuế (QUAN_LY_THUE), mức độ doanh nghiệp gặp khó khăn về tiếp cận đất đai (TIEP_CAN_DAT_DAI), mức độ doanh nghiệp gặp khó khăn với hành vi tham nhũng (THAM_NHUNG), tuổi của doanh nghiệp (DO_TUOI) và quy mô doanh nghiệp (QUY_MO).

$$THAM_GIA_XK = \alpha + \beta_1CANH_TRANH_PCT + \beta_2QUAN_LY_THUE + \beta_3TIEP_CAN_DAT_DAI + \beta_4THAM_NHUNG + \beta_5DO_TUOI + \beta_6QUY_MO + \varepsilon \tag{1}$$

Thứ hai, để phân tích tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu với biến phụ thuộc là cường độ xuất khẩu (CUONG_DO_XK). Biến độc lập và các biến kiểm soát tương tự như ở Phương trình (1).

$$CUONG_DO_XK = \alpha + \beta_1CANH_TRANH_PCT + \beta_2QUAN_LY_THUE + \beta_3TIEP_CAN_DAT_DAI + \beta_4THAM_NHUNG + \beta_5DO_TUOI + \beta_6QUY_MO + \varepsilon \tag{2}$$

Bảng 1 trình bày chi tiết cách thức tính toán các biến nghiên cứu trong các mô hình.

Bảng 1.

Định nghĩa các biến

Ký hiệu biến	Tên biến	Cách tính toán	Nguồn tham khảo
THAM_GIA_XK	Khả năng tham gia xuất khẩu	Có giá trị 1 nếu có kim ngạch xuất khẩu lớn hơn 0 và bằng 0 nếu kim ngạch xuất khẩu là 0.	Nguyễn Thị Kim Trúc và cộng sự (2020)
CUONG_DO_XK	Cường độ xuất khẩu	Tỷ lệ % kim ngạch xuất khẩu trực tiếp trong tổng doanh thu.	Dhanaraj và Beamish (2003)
CANH_TRANH_PCT	Mức độ cạnh tranh của các đối thủ trong khu vực phi chính thức	Đánh giá của doanh nghiệp về trở ngại do sự cạnh tranh của các đối thủ trong khu vực phi chính thức gây ra khi trả lời khảo sát của Ngân hàng Thế giới. Biến này nhận giá trị từ 0 đến 4, giá trị càng lớn là trở ngại càng lớn.	Mwatu (2022)

Ký hiệu biến	Tên biến	Cách tính toán	Nguồn tham khảo
QUAN_LY_THUE	Mức độ khó khăn doanh nghiệp gặp phải với hoạt động quản lý thuế	Đánh giá của doanh nghiệp về trở ngại doanh nghiệp gặp phải với hoạt động quản lý thuế khi trả lời khảo sát của Ngân hàng Thế giới. Biến này nhận giá trị từ 0 đến 4, giá trị càng lớn là trở ngại càng lớn.	Mwatu (2022)
TIEP_CAN_DAT_DAI	Mức độ khó khăn doanh nghiệp gặp phải về tiếp cận đất đai	Đánh giá của doanh nghiệp về trở ngại doanh nghiệp gặp phải về tiếp cận đất đai khi trả lời khảo sát của Ngân hàng Thế giới. Biến này nhận giá trị từ 0 đến 4, giá trị càng lớn là trở ngại càng lớn.	Trần Quang Tuyền và Vũ Văn Hương (2016)
THAM_NHUNG	Mức độ doanh nghiệp gặp khó khăn với hành vi tham nhũng	Đánh giá của doanh nghiệp về mức độ gặp khó khăn với hành vi tham nhũng khi trả lời khảo sát của Ngân hàng Thế giới. Biến này nhận giá trị từ 0 đến 4, giá trị càng lớn là trở ngại càng lớn.	Trần Quang Tuyền và Vũ Văn Hương (2016)
DO_TUOI	Độ tuổi của doanh nghiệp	Logarit tự nhiên của khoảng cách từ năm doanh nghiệp được thành lập đến năm 2023	Jongwanich và Kohpaiboon (2008)
QUY_MO	Quy mô của doanh nghiệp	Logarit tự nhiên của tổng số lượng nhân công toàn thời gian dài hạn của doanh nghiệp	Avenyo và cộng sự (2021)

3.2. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới (World Bank) vào các năm 2015, 2019 và 2023. Sau khi loại bỏ tất cả các quan sát có thông tin không đầy đủ, tác giả thu được mẫu cuối cùng gồm 1.857 quan sát, trong đó có 438 quan sát có kim ngạch xuất khẩu lớn hơn 0 và 1.419 quan sát có kim ngạch xuất khẩu bằng 0.

Đặc điểm của dữ liệu nghiên cứu này cho thấy đặc thù của biến khả năng tham gia xuất khẩu là biến nhị phân nên kỹ thuật phổ biến được áp dụng để ước lượng Phương trình (1) là Logit. Đối với Phương trình (2), biến cường độ xuất khẩu là một biến chỉ nhận giá trị dương hoặc bằng 0, tức là bị kiểm duyệt về bên trái. Theo Wooldridge (2010), việc sử dụng kỹ thuật hồi quy bình phương nhỏ nhất gộp (Pooled OLS) cho toàn bộ mẫu hiện tại hoặc mẫu đã loại bỏ các doanh nghiệp có cường độ xuất khẩu bằng 0 đều có thể dẫn đến kết quả hồi quy không tốt do việc xác định mẫu có sự sai lệch. Vì vậy, Wooldridge (2010) đề nghị sử dụng kỹ thuật hồi quy Tobit để khắc phục hạn chế này và có được kết quả ước lượng tốt hơn cho Phương trình (2). Ngoài ra, tác giả cũng trình bày kết quả hồi quy với kỹ thuật hồi quy cho toàn bộ mẫu nghiên cứu (bao gồm cả doanh nghiệp có cường độ xuất khẩu có

giá trị dương và bằng 0) và mẫu chỉ có doanh nghiệp xuất khẩu (cường độ xuất khẩu có giá trị dương) để kiểm tra tính vững của kết quả nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả

Kết quả thống kê mô tả các biến nghiên cứu tại Bảng 2 cho thấy giá trị trung bình của biến khả năng tham gia xuất khẩu là 0,24; tức là, số quan sát có cường độ xuất khẩu nhận giá trị dương chiếm 24,0% trong toàn bộ mẫu. Cường độ xuất khẩu (tỷ trọng của kim ngạch xuất khẩu trong tổng doanh thu của doanh nghiệp) dao động từ 0% đến 100% và có giá trị trung bình là 15,37%. Mức độ khó khăn doanh nghiệp gặp phải từ sự cạnh tranh của các đối thủ trong khu vực phi chính thức dao động từ 0 đến 4 và mức trung bình là 1,09. Mức độ dao động đáng kể của các biến phụ thuộc và biến độc lập là sự thuận lợi đối với việc phân tích mối quan hệ bằng kỹ thuật hồi quy đa biến.

Bảng 2.

Thống kê mô tả biến nghiên cứu

Biến nghiên cứu	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
THAM_GIA_XK	0,24	0,42	0,00	1,00
CUONG_DO_XK (%)	15,37	32,92	0,00	100,00
CANH_TRANH_PCT	1,09	1,16	0,00	4,00
QUAN_LY_THUE	0,62	0,86	0,00	4,00
TIEP_CAN_DAT_DAI	0,71	1,06	0,00	4,00
THAM_NHUNG	0,58	0,95	0,00	4,00
DO_TUOI	2,87	0,56	0,00	7,62
QUY_MO	3,22	1,51	0,00	9,31

Ghi chú: số quan sát: 1.857.

Bảng 2 cũng cho thấy trong các trở ngại doanh nghiệp gặp phải (là: các đối thủ cạnh tranh ở khu vực phi chính thức, quản lý thuế, tiếp cận đất đai và tham nhũng) thì trở ngại từ các đối thủ cạnh tranh ở khu vực phi chính thức có giá trị trung bình cao nhất. Điều này cho thấy việc nghiên cứu tác động của đối thủ cạnh tranh ở khu vực phi chính thức đến xuất khẩu của doanh nghiệp là phù hợp.

4.2. Ma trận tương quan

Bảng 3 trình bày ma trận tương quan của các biến trong mô hình nghiên cứu. Hệ số tương quan giữa các biến phụ thuộc và biến kiểm soát cao nhất là 0,46 (hệ số tương quan giữa biến QUAN_LY_THUE và THAM_NHUNG) hàm ý rằng các biến phụ thuộc và biến kiểm soát có mối quan hệ không chặt chẽ và sẽ không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến trong các mô hình hồi quy. Hệ số tương quan của hai biến phụ thuộc là THAM_GIA_XK và CUONG_DO_XK có giá trị 0,841 là phù hợp với mối quan hệ giữa hai biến này. Hệ số tương quan giữa biến CANH_TRANH_PCT với các biến THAM_GIA_XK và CUONG_DO_XK có giá trị âm là phù hợp với giả thuyết nghiên cứu

về tác động ngược chiều của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đối với khả năng tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp

Bảng 3.

Ma trận tương quan

	THAM_GIA_XK	CUONG_DO_XK	CANH_TRANH_PCT	QUAN_LY_THUE	TIEP_CAN_DAT_DAI	THAM_NHUNG	DO_TUOI
CUONG_DO_XK	0,84	1,00					
CANH_TRANH_PCT	-0,09	-0,13	1,00				
QUAN_LY_THUE	0,02	0,00	0,21	1,00			
TIEP_CAN_DAT_DAI	0,04	0,01	0,25	0,26	1,00		
THAM_NHUNG	-0,01	-0,02	0,24	0,46	0,29	1,00	
DO_TUOI	0,13	0,08	-0,06	-0,01	0,04	-0,05	1,00
QUY_MO	0,40	0,40	-0,07	0,06	0,04	0,00	0,20

4.3. Kết quả hồi quy

Bảng 4 trình bày kết quả hồi quy Logit đối với Phương trình (1) để phân tích tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đối với khả năng tham gia xuất khẩu và các kết quả hồi quy Tobit, Pooled OLS toàn bộ mẫu, Pooled OLS với mẫu chỉ có doanh nghiệp xuất khẩu đối với Phương trình (2) để phân tích tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đối với cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Kết quả hồi quy Logit cho thấy hệ số của biến CANH_TRANH_PCT có giá trị âm và có ý nghĩa ở mức 1%. Điều này có nghĩa là trở ngại doanh nghiệp gặp phải từ các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức kìm hãm khả năng tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp. Khi trở ngại này càng lớn thì doanh nghiệp càng ít tham gia vào hoạt động xuất khẩu. Tương tự, các kết quả hồi quy Tobit, Pooled OLS toàn bộ mẫu, Pooled OLS với mẫu chỉ có doanh nghiệp xuất khẩu cũng đều cho thấy biến CANH_TRANH_PCT có hệ số hồi quy nhỏ hơn 0 và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Tức là, trở ngại đến từ các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức làm giảm cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Trong khi nghiên cứu trước đây về ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam của Trần Quang Tuyền và Vũ Văn Hường (2016) chưa đề cập đến áp lực cạnh tranh từ khu vực phi chính thức, nghiên cứu của Mwatu (2022) chưa tìm thấy bằng chứng rõ ràng về tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đối với cường độ xuất khẩu thì nay tác giả đã giải quyết được khoảng trống nghiên cứu này. Ngoài ra, tác giả cũng phân tích tác động cận biên của cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến khả năng tham gia xuất khẩu và nhận được hệ số tác động biên là -0,027. Giá trị của hệ số này cho thấy nếu trở ngại doanh nghiệp gặp phải từ sự cạnh tranh của các đối thủ trong khu vực phi chính thức tăng thêm 1 đơn vị thì xác suất doanh nghiệp tham gia vào xuất khẩu giảm đi 0,027.

Tại Việt Nam, khu vực kinh tế phi chính thức đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, chiếm khoảng 30% GDP hằng năm (Vũ Trường Sơn, 2021). Khác với các doanh nghiệp trong khu vực kinh tế chính thức, các doanh nghiệp trong khu vực kinh tế phi chính thức không chịu sự ràng buộc đáng kể của hệ thống pháp luật. Các doanh nghiệp này không đóng thuế, không tuân thủ các quy định của

pháp luật về lao động, môi trường... nên có nhiều lợi thế hơn so với các doanh nghiệp trong khu vực chính thức. Các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức có thể sẵn lòng mua nguyên vật liệu với mức giá cao hơn nhưng không bị ảnh hưởng đáng kể tới lợi nhuận do họ không phải đóng thuế. Hơn nữa, các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức cũng giảm được chi phí thuê lao động và chi phí bảo vệ môi trường vì không phải đáp ứng các quy định của luật pháp về lao động và môi trường. Khi phải đối diện với áp lực cạnh tranh không lành mạnh càng lớn từ khu vực phi chính thức thì các doanh nghiệp trong khu vực chính thức càng gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoạt động xuất khẩu. Các doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức với nhiều lợi thế về nguồn lực hơn (do không phải thực hiện các nghĩa vụ với nhà nước) có thể sẵn sàng thu mua nguyên liệu với giá cao hơn, thuê lao động lành nghề với mức lương cao hơn. Trong khi đó, thị trường xuất khẩu thường có đòi hỏi khắt khe hơn về chất lượng sản phẩm và sự sẵn sàng của hàng hóa (Goto, 2014). Vì vậy, áp lực cạnh tranh không lành mạnh từ khu vực phi chính thức là các rào cản đối với sự tham gia vào xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của các doanh nghiệp trong khu vực chính thức. Kết quả nghiên cứu được tìm thấy một lần nữa cho thấy rằng khu vực kinh tế phi chính thức gây ra sự bất bình đẳng trong môi trường kinh tế của quốc gia và có thể cản trở tăng trưởng kinh tế.

Bảng 4.

Kết quả hồi quy

Biến số	Khả năng xuất khẩu		Cường độ xuất khẩu	
	Logit	Tobit	Pooled OLS toàn bộ mẫu	Pooled OLS với mẫu chỉ có doanh nghiệp xuất khẩu
CANH_TRANH_PCT	-0,18*** (-3,18)	-0,11*** (-3,00)	-3,13*** (-4,90)	-6,62*** (-4,17)
QUAN_LY_THUE	0,01 (0,14)	0,00 (0,03)	-0,22 (-0,23)	-1,18 (-0,54)
TIEP_CAN_DAT_DAI	0,12* (1,93)	0,09** (2,28)	0,64 (0,91)	0,51 (0,30)
THAM_NHUNG	-0,01 (-0,19)	-0,02 (-0,34)	-0,04 (-0,05)	-0,40 (-0,20)
DO_TUOI	0,28*** (2,56)	0,18*** (2,60)	-0,49 (-0,39)	-12,06*** (-3,81)
QUY_MO	0,62*** (14,69)	0,39*** (14,26)	8,48*** (17,88)	5,37*** (4,91)
Hệ số góc	-4,11*** (-11,47)	-2,61*** (-10,82)	-7,41* (-1,92)	84,88*** (8,13)
Chi-squared	311,02***	307,90***		
F-statistics			62,19***	9,88***

Biến số	Khả năng xuất khẩu		Cường độ xuất khẩu	
	Logit	Tobit	Pooled OLS toàn bộ mẫu	Pooled OLS với mẫu chỉ có doanh nghiệp xuất khẩu
Log-likelihood	-858,90	-3.074,81		
Số quan sát	1.857	1.857	1.857	438

Ghi chú: Các số trong ngoặc đơn () là giá trị của các thống kê t hoặc thống kê z;

*, **, *** lần lượt tương ứng các mức ý nghĩa thống kê 10%, 5% và 1%.

Ngoài ra, kết quả hồi quy tại Bảng 4 cũng cho thấy sự thống nhất về tác động tích cực của quy mô doanh nghiệp đến cả khả năng xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có quy mô lớn có thể tận dụng được lợi thế kinh tế theo quy mô, quy trình quản trị chặt chẽ hơn, có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất, kinh doanh và có uy tín hơn; vì vậy, các doanh nghiệp có quy mô càng lớn càng có điều kiện thuận lợi để tham gia xuất khẩu và có thể xuất khẩu nhiều hơn. Bên cạnh đó, tác giả cũng không tìm thấy ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê của các rào cản từ hoạt động quản lý thuế và tham nhũng đến khả năng tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp. Điều này có thể do thành quả của quá trình gia nhập WTO và các hiệp định thương mại tự do liên tục của Việt Nam từ năm 2007. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã thúc đẩy thay đổi hệ thống pháp luật và cách thức quản lý của các cơ quan quản lý nhà nước, đội ngũ cán bộ công chức phù hợp với thông lệ quốc tế theo hướng thuận lợi hóa thương mại, giảm thuế và cả các rào cản phi thuế.

5. Kết luận

Lược khảo các nghiên cứu trước đây cho thấy tác động của khu vực kinh tế phi chính thức đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp trong khu vực chính thức là một khoảng trống nghiên cứu. Bên cạnh đó, các nghiên cứu về khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam cũng có nhiều hạn chế. Vì vậy, bài viết này tập trung nghiên cứu tác động của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức đến mức độ xuất khẩu của doanh nghiệp tại Việt Nam. Với dữ liệu gồm 1.857 quan sát từ bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới, kết quả nghiên cứu cho thấy các đối thủ cạnh tranh trong khu vực phi chính thức có tác động tiêu cực đến cả khả năng tham gia xuất khẩu và cường độ xuất khẩu của doanh nghiệp trong khu vực chính thức. Các kết quả này mang đến những hàm ý cho các nhà hoạch định chính sách rằng cần phải có chính sách quản lý các hoạt động kinh tế phi chính thức. Việc thu hẹp khu vực kinh tế phi chính thức sẽ góp phần tạo ra môi trường kinh doanh minh bạch, công bằng hơn; từ đó, thúc đẩy doanh nghiệp tham gia vào xuất khẩu và tạo điều kiện cho doanh nghiệp xuất khẩu gia tăng cường độ xuất khẩu. Bên cạnh đó, các kết quả nghiên cứu cũng gợi ý cho các doanh nghiệp về việc lựa chọn địa điểm đầu tư có môi trường kinh doanh minh bạch, công bằng và có khu vực kinh tế phi chính thức không đáng kể để có thể phát triển tốt hoạt động xuất khẩu.

Tài liệu tham khảo

- Agnihotri, A., & Bhattacharya, S. (2015). Determinants of export intensity in emerging markets: An upper echelon perspective. *Journal of World Business*, 50(4), 687-695.
- Avenyo, E. K., Tregenna, F., & Kraemer-Mbula, E. (2021). Do productive capabilities affect export performance? Evidence from African firms. *The European Journal of Development Research*, 33, 304-329.
- Bengtsson, N. (2015). Efficient informal trade: Theory and experimental evidence from the Cape Town taxi market. *Journal of Development Economics*, 115, 85-98. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.02.003>
- Bùi Thanh Tráng, & Lê Tấn Bửu. (2015). Các nhân tố tác động đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu cà phê nhân Việt Nam. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 26(6), 95-112.
- Charoenrat, T., & Amornkitvikai, Y. (2024). Factors affecting the export intensity of Chinese manufacturing firms. *Global Business Review*, 25(4), 957-980.
- Chen, J., Sousa, C. M., & He, X. (2016). The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014. *International Marketing Review*, 33(5), 626-670.
- Cieřlik, A., Qu, Y., & Qu, T. (2018). Innovations and export performance: Firm level evidence from China. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 6(4), 27-47.
- Cling, J.-P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2011). *The Informal Economy in Viet Nam*. Hanoi: Ministry of Labour, Invalids, and Social Affairs.
- Cortes, B. S. (2006). Competition and export performance in Japan. *International Journal of Economic Policy Studies*, 1(1), 71-82. doi:10.1007/BF03405691
- Dabla-Norris, E. R. A., & Feltenstein, A. (2005). The underground economy and its macroeconomic consequences. *The Journal of Policy Reform*, 8(2), 153-174. doi: 10.1080/13841280500086388
- Dario, M., Maja, A., & Selma, K. (2022). Competition from informal firms and product innovation in EU candidate countries: a bounded rationality approach. *Technovation*, 110, F102365.
- Dhanaraj, C., & Beamish, P. W. (2003). A resource-based approach to the study of export performance. *Journal of Small Business Management*, 41(3), 242-261.
- Goto, K. (2014). Vietnam: Upgrading from the export to the domestic market. In *The Garment Industry in Low-Income Countries: an Entry Point of Industrialization* (pp. 105-131). Springer.
- Hồ Xuân Hương, & Nguyễn Thị Kim Anh. (2015). Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu tại Bình Định. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 215, 116-127.
- Jensen, R., & Peppard Jr, D. M. (2003). Hanoi's informal sector and the Vietnamese economy: A case study of roving street vendors. *Journal of Asian and African Studies*, 38(1), 71-84.
- Jongwanich, J., & Kohpaiboon, A. (2008). *Export performance, foreign ownership, and trade policy regime: Evidence from Thai Manufacturing* (1655-5252). ADB Economics Working Paper Series,

- No 140. Retrieved from <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28379/economics-wp140.pdf>
- Karlinger, L. (2009). The underground economy in the late 1990s: Evading taxes, or evading competition? *World Development*, 37(10), 1600-1611. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.03.001>
- Katsikeas, C. S., Piercy, N. F., & Ioannidis, C. (1996). Determinants of export performance in a European context. *European Journal of Marketing*, 30(6), 6-35.
- Lê Tấn Bửu, & Nguyễn Viết Bằng. (2018). Các yếu tố tác động đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp thủy sản tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 29(3), 23-41.
- Lê Tấn Bửu, & Phạm Ngọc Ý. (2019). Các yếu tố tác động đến kết quả xuất khẩu rau quả của các doanh nghiệp Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 267, 60-70.
- Mwatu, S. M. (2022). Institutions and export performance: firm level evidence from Kenya. *International Review of Economics*, 69(4), 487-506.
- Nghiêm, T. V., & Roubaud, F. (2022). Measuring the non-observed economy in Vietnam: A focus on informal economy. *World Economics*, 23(2), 1-26.
- Nguyen, S. T., & Wu, Y. (2020). Governance and export performance in Vietnam. *Journal of Southeast Asian Economies*, 37(1), 1-25.
- Nguyễn Thị Kim Trúc, Nguyễn Thị Thu Vui, Nguyễn Thị Thùy Dung, & Đoàn Ngọc Thắng. (2020). Tác động của tài nguyên dư thừa tới xuất khẩu của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 279, 48-57.
- Nguyen, V. K., Shabbir, M. S., Sial, M. S., & Thai, H. T. K. (2021). Does informal economy impede economic growth? Evidence from an emerging economy. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 11(2), 103-122.
- Orsi, R., Raggi, D., & Turino, F. (2014). Size, trend, and policy implications of the underground economy. *Review of Economic Dynamics*, 17(3), 417-436. <https://doi.org/10.1016/j.red.2013.11.001>
- Pham, T. S. H., Monkhouse, L. L., & Barnes, B. R. (2017). The influence of relational capability and marketing capabilities on the export performance of emerging market firms. *International Marketing Review*, 34(5), 606-628.
- Porter, M. E. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review*, 57(2), 137-145.
- Porter, M. E. (2003). Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the business competitiveness index. *The Global Competitiveness Report, 2004*, 29-56.
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78-93.
- Porter, M. E., & Sakakibara, M. (2004). Competition in Japan. *Journal of Economic Perspectives*, 18(1), 27-50. doi:10.1257/089533004773563421
- Thai, S. N. (2021). Informal economy in Vietnam case study of Hai Phong City. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy* 19(1), 27-41.

- Trần Quang Tuyền, & Vũ Văn Hường. (2016). Tác động của chất lượng thể chế đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 230, 46-53.
- Võ Văn Dứt. (2017). Tác động của khác biệt thể chế đến kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam: Vai trò của kinh nghiệm quốc tế. *Tạp chí Phát triển KH & CN*, 20(Q2), 43-54.
- Vũ Trường Sơn. (2021). Kinh tế phi chính thức ở Việt Nam và hàm ý chính sách. *Tạp chí Ngân hàng*, 19, 2-7.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (10thed.). Cambridge: MIT Press.