

MỤC LỤC

KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Lê Thị Việt Nga, Doãn Nguyên Minh và Bùi Thị Thu** - Tác động của các biện pháp kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ đến xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường EU. **Mã số: 153.11BMg.12** 3
The Impacts of TBT and SPS Measures on Vietnam's Seafood Exports to Eu Market
- 2. Đỗ Thị Bình** - Tinh thần đổi mới của doanh nghiệp trẻ: phân tích từ nguồn lực và năng lực động. **Mã số: 153.11BAdm.11** 11
Innovative Spirit of Young Enterprises: Analysis from Resources and Dynamic Capabilities Approach
- 3. Trần Chí Thiện và Trần Nhuận Kiên** - Bảo hộ sở hữu trí tuệ trong hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo ở vùng dân tộc thiểu số và miền núi. **Mã số: 153.11SMET.12** 19
Intellectual property protection in supporting startups in ethnic minority and mountainous areas

QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 4. Nguyễn Phương Linh và Cao Tuấn Khanh** - Môi quan hệ của năng lực hấp thụ, tích hợp đa kênh và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bán lẻ. **Mã số: 153.2BMkt.21** 26
The relationship of absorption, multi - channel integration capability and firm performance of retail enterprises.
- 5. Nguyễn Thị Ngọc Lan** - Tác động của kế toán quản trị đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam. **Mã số: 153.2BAcc.21** 37
Impact of management accounting on business results of Vietnamese enterprises
- 6. Bùi Thị Thu Loan và Nguyễn Xuân Thắng** - Nhận diện vai trò của đòn bẩy tài chính trong mối quan hệ giữa tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Hà Nội. **Mã số: 153.2BAdm.21** 45
Identifying the role of financial leverage in the relationship between the entrepreneurship and business performance of small and medium enterprises in Hanoi
- 7. Lưu Thị Minh Ngọc, Nguyễn Phương Mai và Đặng Thị Hương** - Ứng dụng thẻ điểm quản trị công ty trong đánh giá công ty cổ phần có vốn nhà nước, nghiên cứu trường hợp tại công ty cổ phần Quản lý Bảo trì Đường thủy Nội địa số 4. **Mã số: 153.2BAdm.21** 55
Applying Corporate Governance Scorecard in evaluating state-owned joint stock companies: Case study of Inland Waterways Management and Maintenance Joint Stock Company No. 4

- 8. Trần Thị Kim Phương, Phạm Công Hậu, Nguyễn Thanh Trúc, Trần Trung Vĩnh và Trương Bá Thanh** - Ảnh hưởng của hành vi tương tác qua truyền thông mạng xã hội đến trung thành thương hiệu: Trường hợp khách du lịch tại Đà Nẵng. *Mã số: 153.2BMkt.21* 62
The impact of customer engagement behaviours on social media on brand loyalty: a case study of domestic tourists in Da Nang city, Vietnam
- 9. Nguyễn Thu Thủy, Lê Thanh Tâm, Đoàn Minh Ngọc và Lê Đức Hoàng** - Các yếu tố ảnh hưởng tới ý định sử dụng dịch vụ cho vay khách hàng cá nhân của một chi nhánh ngân hàng thương mại - nghiên cứu trường hợp ACB Thăng Long. *Mã số: 153.2FiBa.22* 71
Factors Affecting Intention to Use Personal Loan Service of A Commercial Bank Branch - ACB Thang Long Case Study
- 10. Nguyễn Thị Hiền** - Các yếu tố ảnh hưởng đến bất cân xứng thông tin trên Sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. *Mã số: 153.2FiBa.21* 83
The Factors Affecting Information Asymetry on Hochiminh City Stock Exchange (HOSE)

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 11. Phan Hữu Nghị** - Đầu tư trực tiếp nước ngoài và tăng trưởng kinh tế: nghiên cứu tại Việt Nam. *Mã số: 153.3TrEM.32* 91
Foreign Direct Investment and Economic Growth: Case Study in Vietnam
- 12. Lê Bá Phong** - Tăng cường khả năng đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp Việt Nam: Tác động điều tiết của văn hóa hợp tác và vai trò trung gian của năng lực quản trị tri thức. *Mã số: 153.3BAdm.31* 96
Stimulating Vietnamese enterprises' innovation capability: The moderating effect of collaborative culture and mediating role of knowledge management capability
- 13. Vũ Tuấn Dương và Nguyễn Thị Thanh Nhân** - Nghiên cứu tác động của chất lượng và giá trị dịch vụ đến sự hài lòng của sinh viên tại một số trường đại học tư thục trên địa bàn Hà Nội. *Mã số: 153.3OMIs.31* 105
Study on Impact of Service Quality and Value on Student Satisfaction at Several Private Universities in Hanoi City

NHẬN DIỆN VAI TRÒ CỦA ĐÒN BẮY TÀI CHÍNH TRONG MỐI QUAN HỆ GIỮA TINH THẦN DOANH NHÂN VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI

Bùi Thị Thu Loan

Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: loanbtt@hau.edu.vn

Nguyễn Xuân Thắng

Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Email: thangnx@neu.edu.vn

Ngày nhận: 26/02/2021

Ngày nhận lại: 31/03/2021

Ngày duyệt đăng: 05/04/2021

Nghiên cứu xác định ảnh hưởng của các khía cạnh khuynh hướng tinh thần doanh nhân (EO) đến hiệu quả kinh doanh (HQKD) của các doanh nghiệp nhỏ và vừa dựa trên dữ liệu sơ cấp khảo sát qua bảng hỏi kết hợp dữ liệu thứ cấp thu thập thông tin về mức nợ sử dụng từ báo cáo tài chính của 113 doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cung cấp bằng chứng về việc các doanh nghiệp thực hành EO cao có hiệu quả kinh doanh cao hơn so với các doanh nghiệp thực hiện chiến lược EO ở mức thấp. Thêm vào đó, kết quả này xác nhận vai trò trung gian của yếu tố nguồn lực tài chính dựa trên thang đo mức nợ sử dụng, đại diện cho khả năng tiếp cận các nguồn tài trợ bên ngoài của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặc dù, kết quả ban đầu này mới xác nhận chỉ 2 trong tổng số 3 khía cạnh của EO có ảnh hưởng tích cực đến HQKD của các SMEs, tuy nhiên nghiên cứu cũng giúp xác định vai trò của tính chủ động tiên phong và dám chấp nhận rủi ro cũng như vai trò của yếu tố nguồn lực giúp các SMEs có thể hiện thực hóa các định hướng chiến lược để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Từ khóa: Tinh thần doanh nhân, doanh nghiệp nhỏ và vừa, môi trường, chiến lược, Hiệu quả kinh doanh.

JEL Classifications: G32, M12, M13

1. Giới thiệu nghiên cứu

Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp luôn là chủ đề nhận được sự quan tâm chú ý của cả nhà nghiên cứu và các nhà quản trị doanh nghiệp, bởi khả năng sinh lời và quy mô lợi nhuận là cơ sở để doanh nghiệp có khả năng tích lũy vốn để tái đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và có thể ứng phó với những cú sốc ngoại sinh từ thị trường. Vấn đề này thực sự có ý nghĩa với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay bởi khu vực doanh nghiệp này chiếm tới 97% tổng số các doanh nghiệp, đồng thời đóng vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, có khả năng sinh lời rất thấp và rất dễ bị tổn thương. Do đó, rất nhiều các nghiên cứu hiện có xoay quanh vấn đề kiểm tra xem những yếu tố nào có ảnh hưởng tích cực đến

khả năng sinh lời của doanh nghiệp, đặc biệt trong giai đoạn hiện nay, một xu hướng chung trong môi trường kinh doanh là sự rút ngắn chu kỳ sống/vòng đời của sản phẩm và doanh nghiệp. (Hamel, 2000). Kết quả là, dòng lợi nhuận tương lai từ các hoạt động hiện tại là không chắc chắn và các doanh nghiệp cần liên tục tìm kiếm các cơ hội mới.

Lợi ích có được từ các cơ hội mới đối với các doanh nghiệp SMEs có thể có được từ việc áp dụng định hướng chiến lược kinh doanh. Điều này liên quan đến việc sẵn lòng với sự đổi mới để tương thích hơn với các đòi hỏi của thị trường hiện tại, dám chấp nhận rủi ro để thử nghiệm các sản phẩm, dịch vụ và thị trường mới với tính không chắc chắn và chủ động hơn các đối thủ cạnh tranh hướng tới các cơ hội thị trường mới (Covin and Slevin, 1991). Khái niệm này được đề xuất bởi Covin and Slevin (1991) được ủng hộ bằng các bằng chứng thực nghiệm trong các tài

liệu. Nhiều nghiên cứu đã phát hiện ra rằng, các doanh nghiệp áp dụng nhiều định hướng chiến lược kinh doanh hơn có HQKD tốt hơn (e.g., Wiklund, 1999; Zahra, 1991; Zahra and Covin, 1995).

Tuy nhiên, các kết quả thực nghiệm liên quan đến mối quan hệ này cho đến nay vẫn chưa có được sự đồng nhất mang tính tổng quát. Trong khi khá nhiều nghiên cứu xác nhận mối quan hệ tích cực giữa tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh, thì một số bằng chứng thực nghiệm từ các nghiên cứu khác lại không ủng hộ đối với nhận định này. Chẳng hạn, Smart and Conant (1994), đã không thể tìm thấy mối quan hệ đánh kể, có ý nghĩa giữa EO và HQKD, và Hart (1992) lập luận rằng loại chiến lược kinh doanh (EO) dưới các điều kiện không chắc chắn thậm chí có thể liên quan với HQKD yếu kém. Mặc dù những khác biệt trong các phát hiện có thể được quy cho những khác biệt trong thiết kế nghiên cứu hoặc phương pháp nghiên cứu, nhưng rõ ràng điều này phản ánh thực tế rằng không phải lúc nào EO cũng đóng góp vào việc cải thiện HQKD.

Thêm vào đó, các nghiên cứu hiện có cũng chỉ ra tính phức tạp và đa chiều của mối quan hệ này. Lumpkin and Dess (1996) gọi ý rằng độ lớn của mối quan hệ EO và HQKD là mang tính bối cảnh cụ thể. Cường độ của mối quan hệ này phụ thuộc vào các đặc tính của môi trường bên ngoài cũng như các đặc tính tổ chức nội bộ. Do vậy, mối quan hệ giữa EO và HQKD rõ ràng có thể không chỉ đơn thuần là mối quan hệ chỉ có các ảnh hưởng chính, đồng thời chiều hướng và mức độ ảnh hưởng có thể mang những đặc trưng của từng bối cảnh nền kinh tế cụ thể.

Với những vấn đề trên, câu hỏi đặt ra trong nghiên cứu này là trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi ở Việt Nam, hệ sinh thái kinh doanh đã có những chuyển biến tích cực trong thời gian ngắn gần đây theo hướng đề cao tinh thần làm chủ doanh nghiệp của khu vực kinh tế tư nhân thay vì chỉ chú trọng đến khu vực các doanh nghiệp nhà nước như trong các giai đoạn trước, mối quan hệ đơn hướng này được thể hiện như thế nào. Thêm vào đó, chúng tôi cũng xem xét liệu cơ chế tác động giữa khuynh hướng tinh thần doanh nhân có chịu ràng buộc bởi yếu tố nguồn lực không, bởi nguồn lực tài chính là một điều kiện cần thiết hỗ trợ cho việc thực hành tinh thần doanh nhân. Do đó, đóng góp chính của chúng tôi trong nghiên cứu này là chỉ ra những khía cạnh của EO có ảnh hưởng như thế nào đến HQKD của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đồng thời xác nhận vai trò trung gian của yếu tố nguồn lực tài chính

trong mối quan hệ giữa EO và HQKD của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nghiên cứu còn cung cấp các hàm ý vận dụng thực tiễn đối với vấn đề đổi mới sáng tạo, chủ động và dám chấp nhận rủi ro trong mối quan hệ với hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, trong điều kiện các nghiên cứu liên quan đến vấn đề này thực sự còn khan hiếm trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

Phần tiếp theo của nghiên cứu này gồm: (2) Tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu; (3) Phương pháp và mô hình nghiên cứu; (4) Kết quả nghiên cứu và (5) Thảo luận và một số hàm ý.

2. Tổng quan nghiên cứu và khung lý thuyết

2.1. EO và hiệu quả kinh doanh

Tinh thần doanh nhân là một khái niệm đề cập đến một khuynh hướng chiến lược của doanh nghiệp. Trong nghiên cứu của mình, Miller (1983), tổng kết tinh thần doanh nhân ở cấp độ doanh nghiệp dựa trên sự kết nối của 3 yếu tố bao gồm: Sự đổi mới, tính chủ động và dám chấp nhận rủi ro. Trong đó đổi mới sản phẩm đề cập đến khả năng một công ty có thể sáng tạo ra một sản phẩm mới hoặc chỉnh sửa một sản phẩm hiện có đáp ứng được nhu cầu của thị trường hiện tại và tương lai. Tính chủ động đề cập đến khả năng của một doanh nghiệp có thể đánh bại các đối thủ cạnh tranh trong việc giới thiệu sản phẩm mới, dịch vụ mới hoặc công nghệ mới tới thị trường. Khía cạnh dám chấp nhận rủi ro thể hiện ở việc doanh nghiệp sẵn lòng tham gia vào các chiến lược, dự án kinh doanh với sự không chắc chắn về kết quả đầu ra.

Như vậy, EO liên quan đến sự sẵn lòng để đáp ứng các yêu cầu của thị trường hiện tại để thử nghiệm các sản phẩm, dịch vụ mới với sự không chắc chắn và chủ động hơn đối thủ cạnh tranh trong việc hướng tới các cơ hội thị trường mới. (e.g., Covin and Slevin, 1989, 1990, 1991; Knight, 1997; Miller, 1983; Namen and Slevin, 1993; Wiklund, 1999; Zahra and Covin, 1995; Zahra, 1993a). Chính vì đặc điểm này mà tinh thần doanh nhân được xem là một yếu tố quan trọng cho thành công của doanh nghiệp (Vij, S., and Bedi, H.S., 2012), đặc biệt đối với các doanh nghiệp SMEs (Keh, Hean Tat, Nguyen Thi Tuyet Mai, & Hwei Ping Ng. 2007; Wang, K. Y et al., 2015).

Tại Việt Nam, vai trò của doanh nhân và khuynh hướng tinh thần doanh nhân cũng đã được xem xét trong các nghiên cứu gần đây (Nguyen Van Thang, 2001; Thai Thanh Ha, 2003; Nguyễn Thị Tuyết Mai 2008; 2011). Tuy nhiên, những nghiên cứu hiện có

chủ yếu tập trung vào làm rõ khung vấn đề về tinh thần doanh nhân phù hợp với bối cảnh nền kinh tế tương đối mới ở Việt Nam và nhận diện vai trò của khuynh hướng tinh thần doanh nhân đối với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp dựa trên các hàm ý thay vì kiểm tra trực tiếp mối quan hệ này. Đầu vậy, các nghiên cứu này có thể được xem là những nghiên cứu mở đường đối với việc kiểm tra thực nghiệm ảnh hưởng của tinh thần doanh nhân đến HQKD. Thực tế, mối liên kết giữa EO và hiệu quả kinh doanh có thể được suy luận chủ yếu từ các nghiên cứu định tính và nghiên cứu tình huống hiện có. Chẳng hạn, một số nghiên cứu gợi ý rằng các công ty tiên phong trong việc sáng tạo và giới thiệu sản phẩm mới hoặc công nghệ mới có thể là các công ty điển hình thực hiện EO, thường đạt được các kết quả tài chính vượt trội (e.g., Cheney, Devinney, and Winer 1991; Lengnick-Hall 1992). Chính việc tiên phong dẫn đầu giúp doanh nghiệp có thể kiểm soát việc truy cập vào thị trường, thống trị các kênh phân phối và thiết lập các sản phẩm mang tính tiêu chuẩn, từ đó giúp doanh nghiệp có thể đạt được thị phần cao bền vững và thu được lợi nhuận bởi giúp tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp (Zahra and Das 1993). Liên quan đến từng khía cạnh cụ thể của tinh thần doanh nhân và mối quan hệ đối với hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp để phát triển các giả thuyết nghiên cứu như sau:

Thứ nhất, đối với khía cạnh đổi mới của tinh thần doanh nhân được thể hiện bởi xu hướng tham gia và hỗ trợ các ý tưởng mới, tính mới, các thử nghiệm và các quy trình sáng tạo bắt nguồn từ các đòi hỏi và yêu cầu thực tiễn hoặc xuất phát từ yêu cầu thiết lập theo hệ thống công nghệ mới đối với sản phẩm và dịch vụ (Lumpkin and Dess, 1996). Với những sáng kiến mang tính đột phá, các công ty đổi mới, sáng tạo và giới thiệu được các sản phẩm công nghệ mới có thể tạo ra hiệu suất vượt trội và được xem như là động lực của tăng trưởng (Schumpeter, 1934; Brown and Eisenhardt, 1998). Liên quan đến nội dung này, một số nghiên cứu tiên nhiệm (Covin and Slevin, 1989, Johan Wiklund và Shepherd, 2005; Acostaa, Crescob và Collado, 2018) cũng đã khẳng định vai trò của yếu tố đổi mới. Do đó, nghiên cứu đề xuất giả thuyết về ảnh hưởng của khía cạnh đổi mới đối với hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ như sau:

H1: Hoạt động đổi mới có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của các SMEs

Thứ hai, tinh thần doanh nhân được đại diện bởi tính chủ động thể hiện một cách thức kinh doanh có dự tính trước và hành động dựa trên các nhu cầu và mong muốn của thị trường, từ đó tạo ra các lợi thế của người đi trước so với các đối thủ cạnh tranh (Lumpkin and Dess, 1996). Theo cách tiếp cận này, các doanh nghiệp chủ động có khao khát là những người tiên phong, do đó nắm bắt được các cơ hội mới xuất hiện. Đây là yếu tố giúp doanh nghiệp tăng khả năng cạnh tranh và từ đó gia tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp từ lợi thế của người đi trước (Zahra and Covin, 1995). Xu hướng chung trong môi trường kinh doanh hiện tại là chu kỳ vòng đời kinh doanh và vòng đời sản phẩm rút ngắn. (Hamel, 2000), do đó làm giảm tính chắc chắn của các dòng lợi nhuận tương lai từ các hoạt động hiện có. Bởi vậy, tính chủ động giúp doanh nghiệp có thể tiếp cận với các cơ hội mới, giúp đảm bảo hơn cho hiệu quả kinh doanh trong nền kinh tế hiện đại. Các nghiên cứu tiên nhiệm trong và ngoài nước (Zahra and Covin, 1995; Nguyễn Thị Tuyết Mai, 2020, 2011) cũng ủng hộ mối quan hệ giữa tính chủ động và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Dựa trên lập luận này, giả thuyết về mối quan hệ tích cực giữa tính chủ động với hiệu quả kinh doanh được đề xuất như sau:

H2: Tính chủ động có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Thứ ba, khía cạnh dám chấp nhận rủi ro liên quan đến sự sẵn lòng để cam kết các nguồn lực nhiều hơn cho các dự án (Miller and Friesen, 1982). Những doanh nghiệp ngại rủi ro họ sẽ cân nhắc theo đuổi các dự án an toàn sẵn có và tiếp tục làm tốt với các sản phẩm và dịch vụ đang được thị trường chấp nhận hiện có của mình. Khi đó, giữa các cơ hội, họ có thể từ bỏ các dự án có tính không chắc chắn cao hoặc giới hạn nguồn lực cho các dự án nhằm hạn chế tối đa cho các chi phí thất bại không dự tính được. Ngược lại, doanh nghiệp chủ động sẽ không ngại việc thử - đúng và đầu tư vào các dự án chưa biết rõ ràng và chắc chắn.

Trong một số trường hợp, mối liên hệ giữa khả năng dám chấp nhận rủi ro và hiệu quả kinh doanh được xem là ít rõ ràng. Nghiên cứu của (March, 1991; McGrath, 2001) ý rằng trong khi các chiến lược thử và đúng có thể dẫn đến HQKD trung bình cao, các chiến lược rủi ro dẫn đến sự biến động KQKD bởi vì một số dự án thất bại trong khi một số khác thành công với khả năng sinh lời nhiều hơn trong dài hạn. Đầu vậy, dám chấp nhận rủi ro (mà

không phải tùy tiện) trong những chừng mực nhất định đi cùng với việc quản trị rủi ro mới có thể hỗ trợ nguồn lực đối với phát triển doanh nghiệp trong việc nắm bắt các cơ hội mới để doanh nghiệp có thể có được hiệu quả kinh doanh cao hơn. Trong bối cảnh Việt Nam, một số nghiên cứu chẳng hạn nghiên cứu của Nguyễn Thị Tuyết Mai (2011) cũng đã xác nhận mối quan hệ này. Do đó, chúng tôi giả thuyết rằng:

H3: Dám chấp nhận rủi ro ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của các SME

Như vậy tinh thần doanh nhân có thể hỗ trợ các doanh nghiệp theo tiến trình thông qua các khía cạnh về đổi mới, sáng tạo và chấp nhận rủi ro mà từ đó có thể tạo ảnh hưởng tích cực lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (Wiklund, 1999; Zahra, 1991; Zahra and Covin, 1995). Trong một cấu trúc bao trùm tổng thể, chúng tôi cho rằng tinh thần doanh nhân có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2. Vai trò của nguồn lực tài chính trong thực hành EO tại các SMEs.

Khi xem xét cơ chế ảnh hưởng của EO đến HQKD của doanh nghiệp, nghiên cứu của Agarwal et al., (2003); Lukas and Ferrell, (2000); Vázquez et al., (2001) cho rằng, một doanh nghiệp thể hiện EO trong việc thích nghi với những điều kiện thị trường thay đổi được xem là thành thạo hơn trong việc thu hút khách hàng và kinh doanh lâu dài. Như trường hợp định hướng kinh doanh, định hướng thị trường được xem là phụ thuộc vào các năng lực của tổ chức (Harris, 2000, 2002). Hơn nữa, EO bị phụ thuộc vào chất lượng quản trị của các DNNVV (Koeller and Lechler, 2006), bởi vì quản trị vốn nhân lực được xem xét là yếu tố cốt lõi đối với thành công của các doanh nghiệp nhỏ (Cressy, 2006). Dựa trên các luận giải này, có thể thấy, các doanh nghiệp để có thể thực hành định hướng EO ở cấp độ doanh nghiệp theo các mục tiêu chiến lược, chủ động và tiên phong thì cần có các nguồn lực thỏa mãn. Tuy nhiên, khi xem xét mối quan hệ với giữa EO với các nguồn lực thì hiện nay các nghiên cứu theo hướng tiếp cận này thực sự có rất ít các nghiên cứu liên quan cung cấp các bằng chứng thực nghiệm, trong khi định hướng chiến lược của doanh nghiệp cần phải có các nguồn lực hỗ trợ để có thể thực hiện thành công, trong đó, nguồn lực tài chính (các nguồn tài trợ bên ngoài) là một nguồn lực quan trọng đối với các doanh nghiệp. Hay nói cách khác, các doanh nghiệp được xem là bị ảnh hưởng bởi các

ràng buộc tài chính nếu không thể tiếp cận được các nguồn tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mà kết cục là không thể hiện thực hóa được các cơ hội đầu tư. Dựa trên lập luận này, chúng tôi đề xuất giả thuyết như sau:

H4: Khả năng tiếp cận nguồn lực tài chính thông qua mức nợ sử dụng đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Thiết kế nghiên cứu

3.1. Các biến và thang đo

3.1.1. Hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Để nắm bắt được các khía cạnh của hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp SMEs, chúng tôi kết nối thang đo đánh giá dựa trên khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp cùng với các đánh giá tự báo cáo về lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận. Theo thang đo này, người trả lời được hỏi tình trạng lợi nhuận và doanh thu cũng như biên lợi nhuận được tính theo tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu. Các thang đo này do người trả lời tự đánh giá và ước tính theo thang đo Likert 5 mức độ. Trong đó, các thang đo gồm 05 chỉ báo đánh giá so với đối thủ cạnh tranh. Các câu hỏi được nêu dựa trên các tuyên bố như từ “ít hơn rất nhiều so với các đối thủ cạnh tranh” đến “nhiều hơn nhiều so với các đối thủ cạnh tranh”.

Việc sử dụng thang đo hiệu quả kinh doanh như một biến đại diện cho tăng trưởng và khả năng cạnh tranh trong một chừng mực nhất định được xem là có thể chính xác và dễ tiếp cận hơn so với các thang đo kế toán. Do đó, các thang đo này được sử dụng khá phổ biến trong hầu hết các nghiên cứu có liên quan (Brush and VanderWerf, 1992; Chandler and Hanks, 1993; Fombrun and Wally, 1989; Tsai et al., 1991).

3.1.2. Định hướng tinh thần doanh nhân và nguồn lực tài chính

Thang đo gốc của Miller (1982) cho EO bao gồm 8 chỉ báo ban đầu. Thang đo EO này đã được sử dụng rộng rãi trong các nghiên cứu trong quá khứ bởi độ tin cậy và tính hợp thức (Jennings and Lumpkin 1989; Zahra 1991). Các chỉ báo này là loại câu hỏi bắt buộc, với các cặp các tuyên bố đối nghịch. Thang đo 5 mức độ được chia làm 2 loại tuyên bố từ “rất không đồng ý” đến “Rất đồng ý” cho mỗi nhận định. Để tránh trả lời bị thiết lập bởi các yếu tố nhiễu (mong muốn đạt được tinh thần doanh nhân), các câu hỏi được bố trí để các tuyên bố về tinh thần doanh nhân và không có tinh thần doanh nhân chủ yếu được xuất hiện cả hai phía phải và phải trái. Cụ thể, tại câu

hỏi số 8 về tinh thần doanh nhân, chúng tôi thực hiện điều chỉnh lại thang đo thuận chiều đối với các dữ liệu thu được để đảm bảo tính thống nhất về chiều thang đo trong xử lý và phân tích dữ liệu. Trong nghiên cứu hiện tại, các báo cáo có độ tin cậy chấp nhận được với giá trị Cronbach's Alpha là 0.6 và các thang đo được sử dụng theo thang đo nguyên gốc kết hợp với một số điều chỉnh cho phù hợp với bối cảnh nghiên cứu dựa trên các chỉ báo được đề xuất bởi Nguyễn Thị Tuyết Mai và Bùi Anh Tuấn, 2018, Nguyễn Thị Tuyết Mai, 2015) với 9 chỉ báo được sử dụng như được trình bày tại Bảng 1.

việc phân nhóm theo 5 mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp dựa trên cơ sở kiểm tra các mức ngưỡng phân vị của toàn bộ dữ liệu trên mẫu về mức nợ được sử dụng. Trong đó, các doanh nghiệp có mức nợ dưới 15% được xếp vào nhóm 1, từ trên 15% đến 35% được xếp vào nhóm 2, từ trên 35% - 50% được phân loại vào nhóm 3. Từ trên 50% - 70% được phân loại vào nhóm 4 và trên 70% được phân loại vào nhóm 5.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Với các giả thuyết nghiên cứu ở trên, chúng tôi đề xuất mô hình nghiên cứu với 3 biến chính thức

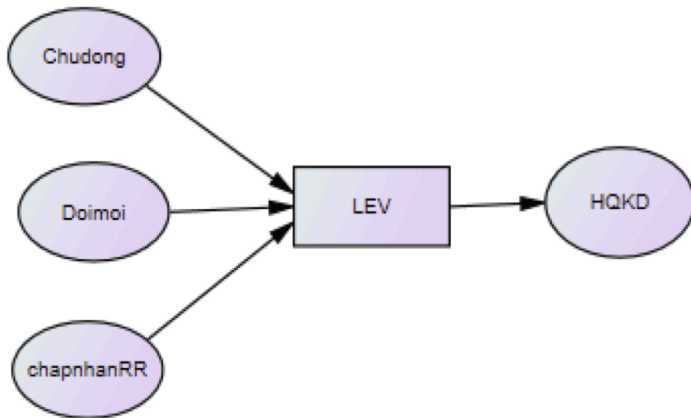
Bảng 1: Thang đo các biến độc lập

Các biến	Chỉ báo đo lường	Thang đo
EO_ Corporate Entrepreneurship	1. Công ty của chúng tôi đã giới thiệu nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ mới trong 3 năm qua	Likert 1 -5
	2. Công ty của chúng tôi đã thực hiện nhiều thay đổi đáng kể trong gói sản phẩm và dịch vụ/ kết hợp sản phẩm và dịch vụ của mình trong 3 năm qua.	
	3. Công ty của chúng tôi đã cho thấy một cam kết mạnh mẽ đối với hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D), khả năng lãnh đạo về mặt công nghệ và đổi mới.	
	4. Công ty đã chú trọng thực hiện các hành động táo bạo, rộng khắp trong việc định vị doanh nghiệp và các sản phẩm, dịch vụ trong 3 năm qua	
	5. DN của chúng tôi thường là đơn vị đầu tiên đưa ra các hoạt động mà sau đó các đối thủ cạnh tranh thường đi theo	
	6. Doanh nghiệp của tôi thường phải đối phó với các hoạt động đi trước của đối thủ cạnh tranh.	
	7. Trong 3 năm qua, công ty đã cho thấy thiên hướng/xu hướng mạnh mẽ đối với các dự án có tính rủi ro cao (với những thay đổi lợi nhuận rất cao)	
	8. Công ty chúng tôi đã theo đuổi các chiến lược mà cho phép khám phá các cơ hội thuộc môi trường bên ngoài	
	8. Khi phải đưa ra các quyết định kinh doanh trong điều kiện có yếu tố không chắc chắn, doanh nghiệp của tôi thường có thái độ thận trọng, “chờ đợi và xem đã” nhằm giảm thiểu đưa ra các quyết định sai lầm	
LEV	Giá trị dự đoán cho nguồn lực tài chính đại diện bởi mức nợ mà doanh nghiệp có thể sử dụng được xác định bằng tỷ lệ giữa tổng nợ và Tổng tài sản theo giá trị ghi nhận trên Bảng cân đối kế toán của DN	LEV = Tổng nợ/ Tổng Tài sản

Bên cạnh việc xử lý dữ liệu đối với thang đo biến quan sát số 8 của khía cạnh dám chấp nhận rủi ro, đối với biến mức nợ sử dụng, để đồng nhất định danh thang đo trong mô hình, chúng tôi thực hiện

tham gia vào mô hình (tinh thần doanh nhân, cấu trúc vốn và hiệu quả kinh doanh). Trong đó, biến tinh thần doanh nhân được đại diện bởi 3 khía cạnh đổi mới, tự chủ và dám chấp nhận rủi ro như được

trình bày tại Hình 1 dưới đây. Yếu tố đòn bẩy tài chính được kiểm tra với vai trò là biến trung gian trong mối quan hệ giữa tinh thần doanh nhân và HQKD của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.



Hình 1: Mô hình nghiên cứu

3.3. Mẫu nghiên cứu, thu thập dữ liệu và phương pháp phân tích

Nghiên cứu của chúng tôi được tiến hành thông qua khảo sát 150 doanh nghiệp SMEs đang hoạt động trên địa bàn Hà Nội theo phương pháp phân tầng theo lĩnh vực hoạt động. Quy mô các doanh nghiệp và số lượng lao động là căn cứ để xác định các doanh nghiệp trong mẫu là phù hợp với đối tượng nghiên cứu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bảng hỏi được thiết kế cho các nhà quản lý doanh nghiệp (giám đốc hoặc chủ sở hữu doanh nghiệp). Trong quá trình khảo sát, chúng tôi nhấn mạnh không có câu trả lời đúng hay sai mà chỉ là các nhận định của doanh nghiệp dựa trên hoạt động thực tiễn nhằm tránh nguy cơ thiên lệch theo mong muốn của người trả lời. Dữ liệu thu thập được bao gồm các thông tin cho cả biến độc lập và biến phụ thuộc. Tổng số hồi đáp với các phiếu thu về có thể sử dụng được cho phân tích là 113.

Chúng tôi báo cáo kết quả phân tích dựa trên phân tích hồi quy theo mô hình cấu trúc tuyến tính ảnh hưởng của EO đến HQKD tại phần 4. Theo đó, trước tiên kiểm tra độ tin cậy của thang đo theo hệ số Cronbach Alpha > 0.7 cho các biến, ma trận xoay nhân tố được kiểm tra để đảm bảo tính hội tụ và đơn hướng của các chỉ báo đối với từng thang đo. Mô hình báo cáo sử dụng cho phân tích đảm bảo các kiểm định cần thiết cho các vấn đề đa cộng tuyến và phương sai sai số thay đổi thông qua kiểm tra hệ số

VIF đạt yêu cầu <0.5 và kiểm định Durbin tại giá trị 2.1. Các nội dung trên được thực hiện trên phần mềm SPSS24 tích hợp phần mềm AMOS.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Phân tích nhân tố khám phá và nhân tố khẳng định

- Độ tin cậy của thang đo: Kết quả phân tích cho thấy, hệ số Cronbach Alpha đều lớn hơn 0.6. Hệ số Cronbach's Alpha của các biến đại diện cho các khía cạnh của tinh thần doanh nhân gồm tính đổi mới, tính chủ động tiên phong và dám chấp nhận rủi ro lần lượt là 0.759, 0.741 và 0,725. Mỗi biến này bao gồm 3 biến quan sát như được trình bày tại bảng 2. Đối với thang đo về tính chủ động và dám chấp nhận rủi ro, nếu loại biến quan sát thứ 3 của mỗi chỉ báo hệ số Cronbach's Alpha sẽ được cải thiện, lần lượt đạt 0.812 và 0.753 so với các hệ số 0.741 và 0.725 nếu không loại biến. Tuy nhiên, với cân nhắc về việc đảm bảo về tính đo lường đại diện của các chỉ báo trong bối cảnh nghiên cứu hiện tại và sự đảm bảo tiêu chí về độ tin cậy, các biến quan sát này không bị loại bỏ, bởi khi loại biến độ tin cậy của thang đo cũng không cải thiện đáng kể, trong khi mất đi các thông tin được thiết lập từ các biến quan sát theo các thang đo gốc. Do đó, các biến quan sát được giữ nguyên để đo lường cho các chỉ báo đại diện.

Hệ số tương quan biến tổng (Corrected Item - Total Correlation) của các biến quan sát đều lớn hơn 0.3. Hệ số thấp nhất cho các biến quan sát đạt 0.439 đối với chỉ báo thứ 3 (CNRR3) của biến dám chấp nhận rủi ro).

- Phân tích nhân tố khám phá EFA

Nghiên cứu thực hiện phân tích EFA đồng thời cho tất cả các chỉ báo đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu. Việc phân tích này được thực hiện bởi kết quả kiểm định KMO và Bartlett's test cho thấy dữ liệu sử dụng để phân tích nhân tố là phù hợp với Kaiser - Meyer - Olkin Measure of Sampling Adequacy = .790 > 0.6 và Chi - Square của kiểm định Bartlett's = 629.269 với mức ý nghĩa (p_value) sig = 0.000 < 0.05.

Kết quả phân tích EFA với phép quay Promax và phương pháp trích Principal Axis Factoring cho thấy 4 nhân tố được trích tại giá trị Eigenvalue > 1,00 (giá trị thấp nhất của Eigenvalue = 1.097) với tổng phương sai trích đạt 67.681% > 50% (điều kiện đạt yêu cầu). Ngoài ra, các biến quan sát đều có hệ số

Bảng 2: Kết quả đánh giá độ tin cậy của thang đo

Biến	Trung bình thang đo nếu loại biến (Scale Mean if Item Deleted)	Phương sai thang đo nếu loại biến (Scale Variance if Item Deleted)	Tương quan biến tổng (Corrected Item - Total Correlation)	Cronbach's Alpha nếu loại biến (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
1. Đổi mới - Hệ số Cronbach's Alpha = 0.759				
DM11	8.0442	1.971	.580	.688
DM21	8.0177	1.660	.685	.561
DM31	7.9912	2.116	.513	.760
2. Chủ động - Hệ số Cronbach's Alpha = 0.741				
CD1	6.0619	1.594	.737	.438
CD2	6.1770	1.718	.578	.646
CD3	6.3274	2.347	.414	.812
3. Chấp nhận rủi ro- Hệ số Cronbach's Alpha = 0.725				
CNRR1	6.2832	1.848	.611	.559
CNRR2	5.8938	2.203	.611	.560
CNRR3	6.6018	2.706	.439	.753
4. Hiệu quả kinh doanh- Hệ số Cronbach's Alpha = 0.853				
TC1	13.7257	5.701	.649	.828
TC2	12.7255	5.313	.679	.820
TC3	12.7080	5.226	.729	.806
TC4	13.5575	5.213	.766	.796
TC5	13.5044	5.931	.516	.861

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ kết quả tính toán trên phần mềm SPSS

tải cao (trọng số nhân tố) trên khái niệm được đo lường, vì vậy các thang đo các yếu tố đều đạt giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Đồng thời, các nhân tố này có thể giải thích được 67.681% sự biến thiên của dữ liệu Với phép quay Promax và phương pháp Principal axis factoring được thực hiện với điểm dừng khi trích các yếu tố có Eigenvalue bằng 1, kết quả phân tích EFA cho thấy các nhân tố được tải về theo các nhóm khái niệm đề xuất ban đầu với hệ số tải đạt trên 0.5 như được trình bày tại Bảng 3.

- Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Kết quả phân tích nhân tố khẳng định CFA của mô hình đo lường toàn phần cho thấy mô hình đạt mức chấp nhận được tại mức ý nghĩa 0.05 (5%): $\chi^2(68) = 100.819$, $\chi^2/df = 1.282 (< 3)$, $p < .05$, RMSEA = .050 (<0.08), GFI = .902 (>0.8), CFI = .966 (>0.9). Các giá trị TLI = 0.955 và CFI = 0.966 lớn hơn 0.9. Bên cạnh đó, khi kiểm tra các hệ số tương quan cùng với sai số chuẩn giữa các biến quan sát khác nhau

đều khác 1 cho thấy, các khái niệm đều đạt được giá trị phân biệt. Như vậy, các chỉ số đảm bảo mô hình đo lường đạt độ tin cậy và phù hợp cho việc đo lường và nghiên cứu mối quan hệ giữa các cấu trúc.

4.2. Kết quả phân tích hồi quy

- Phân tích mối quan hệ cấu trúc giữa tinh thần doanh nhân, mức nợ sử dụng và HQKD

Kết quả chính kiểm tra giả thuyết về mối quan hệ cấu trúc giữa các biến tiềm ẩn dựa trên phân tích SEM cho thấy mức độ phù hợp của mô hình đạt mức chấp nhận được: $\chi^2(84) = 109.663$, $\chi^2/df = 1.306$, $p < .05$, RMSEA = .043, GFI = .936, CFI = .975, và TLI = .968. Tất cả các kiểm định t-tests đều đạt mức ý nghĩa 0.05. Trong đó, hầu hết các giả thuyết đều được chấp nhận. Tuy nhiên, không như kỳ vọng, mặc dù khía cạnh đổi mới trong tinh thần doanh nhân của các doanh nghiệp SMEs thể hiện sự đồng thuận về dấu (+) của chiều hướng ảnh hưởng trong mối quan hệ với hiệu quả kinh doanh, song mối

Bảng 3: Ma trận xoay nhân tố

Biến quan sát	Hệ số tải			
	1	2	3	4
DM11	.882			
DM21	.806			
DM31	.758			
CD1		.822		
CD2		.809		
CD3		.652		
CNRR1			.840	
CNRR2			.810	
CNRR3			.648	
TC1				.822
TC2				.794
TC3				.789
TC4				.709
TC5				.685

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên phần mềm SPSS 24

quan hệ này không có ý nghĩa thống kê. Các kết quả này được báo cáo chi tiết tại Bảng 4.

Bảng 4: Kết quả kiểm định các giả thuyết về mối quan hệ giữa tinh thần doanh nhân, mức nợ sử dụng và hiệu quả kinh doanh của các SMEs

Đường cấu trúc	Hệ số chuẩn hóa	P-value	Giả thuyết
Tính chủ động – Cấu trúc vốn	.540	***	Chấp nhận
Chấp nhận rủi ro – Cấu trúc vốn	.435	***	Chấp nhận
Đổi mới – Cấu trúc vốn	.050	.482	Không chấp nhận
Cấu trúc vốn – HQKD	.784	***	Chấp nhận

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả từ kết quả phân tích trên phần mềm Amos 24

- Phân tích tác động trực tiếp, gián tiếp và tác động tổng thể

Mô hình đạt được phù hợp với giá trị $p > 0.05$ và các chỉ tiêu $GFI = 0.936 > 0.9$, $TLI = 0.966 > 0.9$; $CFI = 0.975 > 0.9$ và $RMSEA = 0.044 < 0.8$ cho thấy dữ liệu nghiên cứu phù hợp với dữ liệu thị trường. Khi so sánh với các hệ số hồi quy thu được từ kết quả ước lượng riêng phần mỗi quan hệ giữa tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh (Hình 3.3a), có thể thấy các hệ số này giảm trong mô hình các quan hệ gián tiếp. Hệ số của các khía cạnh đổi mới, chấp nhận rủi ro và chủ động đối với hiệu quả lần lượt là (-0.17); 0.141 và 0.228 (Bảng 3.11) so với 0.08, 1.54 và 0.56 khi thực hiện mối quan hệ trực tiếp không có sự tham gia của biến trung gian.

Với kết quả này, vai trò trung gian của cấu trúc vốn được xác nhận bởi thỏa mãn các điều kiện về

biến trung gian theo Baron & Kenney (1986), cụ thể: 1) Biến tinh thần doanh nhân giải thích được sự biến thiên của biến cấu trúc vốn. Trong đó mức độ tinh thần doanh nhân có mối quan hệ thuận chiều với cấu trúc vốn của doanh nghiệp; (2) Biến cấu trúc vốn giải thích được sự biến thiên của biến hiệu quả kinh doanh với hệ số Beeta khác 0, và (3) Sự hiện diện của biến cấu trúc vốn làm giảm mối quan hệ giữa biến tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, được cụ thể hóa bởi mức độ ảnh hưởng thấp hơn thông qua giá trị Beta trong mô hình kiểm tra tăng cường về mối quan hệ gián tiếp giảm.

5. Kết luận và các hàm ý

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy về cơ bản EO là một cấu hình chiến lược có ảnh hưởng tích cực đến HQKD của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi xem xét ảnh hưởng của từng khía cạnh cụ thể của EO đến HQKD thì chỉ giả thuyết H2 và H3 được ủng hộ. Hay nói cách khác, tính chủ động dẫn đầu và dám chấp nhận rủi ro có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và có ý nghĩa thống kê. Kết quả phân tích trong nghiên cứu này chưa cung cấp

bằng chứng khẳng định yếu tố đổi mới là một nhân tố có ảnh hưởng tích cực đến HQKD của các doanh nghiệp SMEs mặc dù chiều hướng ảnh hưởng của mối quan hệ này được ghi nhận. Các phát hiện này nhấn mạnh vai trò của tính chủ động tiên phong đối với các sản phẩm và thị trường mới cũng như khả năng thích ứng đối với những thay đổi (cả về tổ chức kinh doanh và mô hình, sản phẩm kinh doanh) đáp ứng nhu cầu của thị trường và vai trò dám chấp nhận rủi ro (mà không phải tùy tiện) để có được các cơ hội mới với các biên lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên, dựa vào các ảnh hưởng chính này, nghiên cứu chưa cung cấp được những giải thích đầy đủ về vai trò của việc đổi mới đến hiệu quả kinh doanh khi yếu tố này được xác nhận trong hầu hết các nghiên cứu (Covin and Slevin, 1989, Johan Wiklund và Shepherd, 2005; Acostaa, Crespob và Collado, 2018). Bên cạnh đó,

đóng góp trong nghiên cứu của chúng tôi xác nhận vai trò trung gian của yếu tố nguồn lực tài chính trong mối quan hệ giữa tinh thần doanh nhân và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện qua mức nợ doanh nghiệp sử dụng, yếu tố đại diện cho khả năng tiếp cận nguồn lực tài chính bên ngoài. Các kết quả của nghiên cứu cung cấp một số ý nghĩa nhất định đối với các doanh nghiệp thực hành EO.

Thứ nhất, mức độ thực hành EO dựa trên tính tiên phong dẫn đầu và dám chấp nhận rủi ro trong điều kiện quản trị rủi ro phù hợp là cơ sở mang tính chiến lược để cải thiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thể hiện mức độ thực hành EO thấp sẽ bó hẹp hoạt động kinh doanh trong môi trường quen thuộc khó đáp ứng được các yêu cầu đòi hỏi mới của thị trường cũng như không có các cơ hội kinh doanh mới để tạo biên lợi nhuận cao hơn cũng như phòng chống rủi ro từ thị trường. Hoặc các doanh nghiệp này sử dụng quá ít nguồn lực cho đầu tư vào các cơ hội mới do đó hạn chế khả năng tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp.

Thứ hai, EO không phải là cách thức duy nhất giúp doanh nghiệp gia tăng hiệu quả kinh doanh, nhưng là cách thức mang tính chiến lược giúp doanh nghiệp có thể vượt qua các cản trở về môi trường và nguồn lực hạn chế để có thể có được lợi thế cạnh tranh cao hơn, do đó có thể đạt được hiệu suất kinh doanh cao hơn.

Thứ ba, đổi mới sáng tạo luôn là vấn đề các doanh nghiệp cần phải thực hành trong thực tiễn để có thể đáp ứng các nhu cầu và đòi hỏi ngày càng cao của thị trường. Do đó, với những tài nguyên cho nghiên cứu hiện có, chúng tôi chưa đủ cơ sở kết luận về ảnh hưởng tích cực của khía cạnh đổi mới đối với hiệu quả kinh doanh trong khi nhận thức rõ về vai trò của yếu tố này. Đây cũng là vấn đề cần tiếp tục được nghiên cứu với quy mô mẫu lớn hơn với việc kiểm soát đặc tính ngành và môi trường hoạt động trong mối liên kết với các yếu tố công nghệ cũng như cân nhắc về đặc tính độ trễ thời gian khi xem xét ảnh hưởng của yếu tố đổi mới lên hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thứ tư, những doanh nghiệp có khả năng tiếp cận với nợ bên ngoài với thiết lập cơ cấu nợ cao hơn trong cấu trúc vốn hay nói cách khác, có nguồn lực tài chính thực hiện chiến lược EO tốt hơn, có hiệu quả kinh doanh cao hơn. Kết quả này phản ánh thực trạng bối cảnh nền kinh tế tương đối mới như ở Việt Nam, việc tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt là nguồn vốn tín dụng chính thức từ phía ngân hàng và

vốn tín dụng thương mại vẫn là một trong những khó khăn mà các doanh nghiệp SMEs phải đối mặt. Do đó, dưới những cân nhắc về lợi ích của việc vay nợ với các vấn đề kiệt quệ tài chính trong những bối cảnh thị trường thuận lợi, các doanh nghiệp có mức nợ sử dụng cao hơn sẽ có hiệu quả kinh doanh cao hơn.

Cuối cùng, bên cạnh vấn đề cần tiếp tục nghiên cứu về ảnh hưởng của yếu tố đổi mới sáng tạo trong khuynh hướng tinh thần doanh nhân như đề cập ở trên, chúng tôi cũng thừa nhận một số hạn chế về quy mô mẫu, vấn đề thiên lệch kẻ sống sót khi chưa kiểm tra liệu các doanh nghiệp nhỏ và vừa thất bại có đến từ nguyên nhân thực hành EO theo hướng chấp nhận rủi ro không. Ngoài ra, ảnh hưởng đơn hướng có thể chưa bao quát hết những ảnh hưởng của cơ chế tác động EO đến HQKD mà cần nghiên cứu theo hướng cấu hình với các phân tích đa chiều. Thêm vào đó, mặc dù việc nhận diện vai trò trung gian của yếu tố nguồn lực tài chính trong mối quan hệ giữa EO và HQKD là một trong những đóng góp mới của nghiên cứu, song mặc dù đã nỗ lực phân định thang đo dựa trên cơ sở phân chia theo ngũ phân vị của mức nợ sử dụng, chúng tôi cũng thừa nhận rằng việc chia khoảng theo mức 1-5 có thể chưa thực sự tương thích với thang đo thiết lập theo các biến Likert. Các nghiên cứu sau có thể cân nhắc cách thức chia khoảng tiệm cận hơn. Những vấn đề này cũng là những hàm ý cho các nghiên cứu trong tương lai, thực sự cần thiết đối với khu vực các doanh nghiệp SMEs ở Việt Nam hiện nay. ◆

Tài liệu tham khảo:

1. Acosta A, Crespo A, Agudo J, 2018. *Effect of market orientation, network capability and entrepreneurial Orientation on international performance of small and medium enterprises (SMEs)*. International Business Review 27 (2018) 1128–1140
2. Brown, S.L., Eisenhardt, K.M., 1998. *Competing on the Edge*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
3. Brush, C.G., Greene, P.G., Hart, M.M., 2001. *From initial idea to unique advantage: the entrepreneurial challenge of constructing a resource base*. Acad. Manage. Exec. 15 (1), 64–78
4. Chandler, G.N., Hanks, S.H., 1994. *Founder competence, the environment, and venture performance*. Entrepreneurship Theory & Practice. 18 (3), 77–89.
5. Cressy, R. (2006). *Why do most firms die young?* Small Business Economics, 26 (2), pp. 103–116.

6. Covin, J.G., Slevin, D.P., 1991. *A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior*. Entrepreneurship Theory & Practice., (Fall), 7–25.
7. Fombrun, C.J., Wally, S., 1989. *Structuring small firms for rapid growth*. Journal Business Venturing 4, 107-122
8. Hamel, G., 2000. *Leading the Revolution*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
9. GaoY, Geb B, Lang X, Xu X (2018). *Impacts of proactive orientation and entrepreneurial strategy on entrepreneurial performance: An empirical research*. Technological Forecasting & Social Change 135 (2018) 178 -187
10. Hart, S.L., 1992. *An integrative framework for strategy-making processes*. Academic Management. Rev. 17 (2), 327–351.
11. Hughes P, Hodgkinson, Hughes and Arshad D 2018. *Explaining the entrepreneurial orientation–performance relationship in emerging economies: The intermediate roles of absorptive capacity and improvisation*. Asia Pacific Journal Management. DOI 10.1007/s10490-017-9539-7
12. Knight, G.A., 1997. *Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation*. Journal Business Venturing 12, 213-225.
13. Lumpkin, G., Dess, G.G., 1996. *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance*.
14. March, J.G., 1991. *Exploration and exploitation in organizational learning*. Organization Science. 2, 71-87 Academic Management Rev. 21 (1), 135-172.
15. McGrath, R.G., 2001. *Exploratory learning, innovative capacity, and managerial oversight*. Academic Management Journal, 44, 118-131.
16. Miller, D., 1983. *The correlates of entrepreneurship in three types of firms*. Management Science. 29, 770-791.
17. Namen, J.L., Slevin, D.P., 1993. *Entrepreneurship and the concept of fit: a model and empirical tests*. Strategic Management. J. 14, 137–153.
18. Nguyen, T.T.Mai, 2009. *Enhancing Entrepreneurial Orientation, A stimulus for business development in Vietnam during the Economics Recession*. International Vision, 13, 85-95.
19. Smart, D.T., Conant, J.S., 1994. *Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance*. J. Appl. Business. Res. 10, 28-38
20. Schumpeter, J., 1934. *The Theory of Economic Development*. Harvard Univ. Press, Cambridge, MA.
21. Tsai, W.M.H., MacMillan, I.C., Low, M.B., 1991. *Effects of strategy and environment on corporate venture success in industrial markets*. Journal of Business. Venturing 6 (1), 9-28
22. Zahra, S., 1991. *Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: an explorative study*. J. Business Venturing 6, 259-285.
23. Zahra, S.A., 1993b. *Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: a taxonomic approach*. J. Business Venturing 8, 319-340.
24. Zahra, S., Covin, J., 1995. *Contextual influence on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis*. J. Bus. Venturing 10, 43-58.
25. Wiklund, J., 1999. *The sustainability of the entrepreneurial orientation-performance relationship*. Entrepreneurship Theory & Practice. 24 (1), 37-48.

Summary

The study determines the impact of aspects of entrepreneurship (EO) on business performance of small and medium-sized enterprises based on the survey results of 113 enterprises in Hanoi. The results show evidence performing higher EO leading to higher business performance than firms implementing a lower EO strategy. In addition, this result determines the mediating role of the main resource's elements based on the debt usage scale, representing the SMEs' ability to access external assistance sources. However, the initial research on this about the new entrepreneurial mentality guide identifies that only 2 of the 3 aspects of EO have a positive impact on the operating efficiency of SMEs, including proactive pioneering and risk taking. Therefore, future research guidance and some functions are updated in the report.