

MỤC LỤC

KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Nguyễn Trường Sơn, Lê Nguyễn Hương Quỳnh và Ngô Tấn Nhị** - Đánh giá văn hóa tổ chức của các doanh nghiệp tại thành phố Đà Nẵng dựa trên mô hình văn hóa denison. **Mã số: 177.1BMkt.11** 3
Evaluate of Organizational Culture of Businesses in Da Nang City Based in Denison Culture Model
- 2. Nguyễn Thùy Dương** - Quan hệ giữa đầu tư nước ngoài (FDI), thương mại quốc tế và năng suất lao động tại các địa phương Việt Nam. **Mã số: 177.1TrEM.11** 17
The Relationship Between Foreign Investment (FDI), Trade Internationalization and Labor Productivity in Vietnamese Localities
- 3. Nguyễn Thị Kim Nguyên** - Các nhân tố ảnh hưởng đến thu hút vốn đầu tư nước ngoài tại một số nước thuộc hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á. **Mã số: 177.TrEM.11** 30
Factors Affecting the Attraction of Foreign Direct Investment in Some Asean Countries

QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 4. Nguyễn Hoàng Ngân, Trương Bá Thanh và Mai Thị Thu Trâm** - Ảnh hưởng của nỗi sợ covid-19 đến mối quan hệ giữa truyền thông xã hội, gắn kết thương hiệu và ý định quay lại du lịch đảo Lý Sơn. **Mã số: 177.2TRMg.21** 39
The Influence of COVID-19 Fears on the Dynamics of Social Media, Brand Loyalty, and the Intention to Revisit Ly Son Island
- 5. Nguyễn Trần Hưng** - Nghiên cứu ảnh hưởng của nguồn thông tin đánh giá trực tuyến tới quyết định mua trực tuyến của người tiêu dùng Việt Nam. **Mã số: 177.2BMkt.21** 52
Research on the Influence of Online Reviews on Vietnamese Consumers' Online Purchasing Decisions

- 6. Bùi Văn Huyền, Đỗ Thị Mẫn và Đỗ Tuấn Vũ** - Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp: tình huống của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá. **Mã số: 177.2BAdm.22** 69
Research Factors Affecting the Business Performance of Enterprises: The Situation of Small and Medium – Sized Enterprises in Thanh Hoa Province
- 7. Đặng Thị Thu Trang và Huỳnh Hiếu Ngân** - Ảnh hưởng của tích hợp kênh lên ý định mua lặp lại tại cửa hàng trực tuyến và truyền thống của người tiêu dùng: trường hợp sản phẩm quần áo thời trang tại Đà Nẵng. **Mã số: 177.2BMkt.21** 81
The Impact of Channel Integration on Consumers' Online and Offline Patronage Intentions: A Case Study for Fashion Retailing Sector in Danang
- 8. Lê Bảo Ngọc và Nguyễn Hoàng Việt** - Tác động của giá trị cảm nhận đối với các thiết bị gia dụng tiết kiệm điện đến lòng trung thành của khách hàng trên địa bàn thành phố Hà Nội. **Mã số: 177.2BMkt.21** 96
Impact of Perceived Value Dimensions on Customer Loyalty Towards Energy-Efficient Home Appliances in Hanoi City

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 9. Trần Thị Hoàng Hà và Thanh Kim** - Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng thuốc bảo vệ thực vật sinh học trong sản xuất rau an toàn tại các hợp tác xã trên địa bàn Hà Nội. **Mã số: 177.3TrEM.31** 109
Factors Affecting Intentions to Use Biological Plant Protection Chemicals in Safe Vegetables Production in Hanoi – Base Cooperatives

NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP: TÌNH HUỐNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI THANH HOÁ

Bùi Văn Huyền

Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

Email: huyenqlkt@gmail.com

Đỗ Thị Mẫn

Trường Đại học Hồng Đức

Email: mandt.hdu@gmail.com

Đỗ Tuấn Vũ

Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

Email: dotuanvu237@gmail.com

Ngày nhận: 15/03/2023

Ngày nhận lại: 21/04/2023

Ngày duyệt đăng: 24/04/2023

Nghiên cứu này tập trung xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hoá theo các biến kiểm soát 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. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng 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 khóa: Doanh nghiệp nhỏ và vừa; đặc điểm doanh nghiệp; kết quả kinh doanh; Thanh Hoá.

JEL Classifications: H32, M1.

1. Đặt vấn đề

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. Hiện nay, 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, kết 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 doanh nghiệp đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh có doanh thu trong năm thấp so với tổng chung. Theo báo cáo của sở kế hoạch đầu tư tỉnh Thanh Hoá, năm 2021, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, có 336 doanh nghiệp giải thể, tăng 2,1 lần so với năm 2020, 1.505 doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động, tăng 25,3% so với cùng kỳ.

Trong số các doanh nghiệp gặp khó khăn do Covid 19, các doanh nghiệp có quy mô càng lớn, tỷ lệ chịu tác động càng cao. Với mục đích nghiên cứu nhằm xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo các yếu tố thuộc về đặc điểm doanh nghiệp như là các biến kiểm soát, gồm loại hình doanh nghiệp, quy mô lao động của doanh nghiệp và thời gian hoạt động của doanh nghiệp. Nghiên cứu này sẽ tập trung nghiên cứu bằng cách sử dụng dữ liệu sơ cấp dựa trên mức độ cảm nhận của người được hỏi về kết quả kinh doanh với các thang đo chỉ mức độ từ rất không đồng ý đến rất đồng ý hay rất ít đến rất nhiều, gọi tắt là phương pháp đo lường theo mức độ cảm nhận (Vankatraman N. & Ramanujam V., 1987). Đối với các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DNNVV, nghiên cứu tập trung vào bảy nhân tố chính đó là 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 của Nhà nước và địa phương.

2. Tổng quan cơ sở lý thuyết và thực tiễn

2.1. Quy mô doanh nghiệp và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Quy mô của một công ty đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định hiệu quả sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp và nó ảnh hưởng đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp đó bằng nhiều cách. Quy mô công ty được coi là một yếu tố quyết định quan trọng đến lợi nhuận của công ty (Babalola, 2013). Một số nghiên cứu chỉ ra sự tác động của quy mô doanh nghiệp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong nghiên cứu của Malik (2011) đã chỉ ra rằng quy mô của doanh nghiệp có mối quan hệ dương với lợi nhuận của doanh nghiệp. Tại Việt Nam, Nguyễn Minh Tân & cộng sự (2015) nghiên cứu về các DNNVV ở Bạc Liêu đã chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp có tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, các doanh nghiệp có quy mô càng lớn thì yếu tố về công nghệ và nguồn lực tài chính có ảnh hưởng càng mạnh đến kết quả kinh doanh. Trong khi đó, Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2011) khi nghiên cứu tình huống các DNNVV ở Cần Thơ thì cho thấy rằng chiến lược Marketing tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp quy

mô lớn, trong khi các doanh nghiệp quy mô nhỏ thì tác động này là không rõ ràng.

2.2. Thời gian hoạt động và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

King & Santor (2008) cho rằng thông thường, các doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong một ngành nghề lĩnh vực kinh doanh sẽ có được nhiều kinh nghiệm trong quá trình sản xuất kinh doanh đồng thời tích lũy được nguồn vốn để đầu tư mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh (King, M.R. & Santor, E., 2008). Một số nghiên cứu khác cũng cho rằng những doanh nghiệp hoạt động lâu năm hơn có nhiều kinh nghiệm hơn do vậy có thể đạt được hiệu quả cao hơn (Nagy, N., Newman, D. & Nelson, D., 2009), (Onalapo, A.A. & Kajola, S.O., 2010). Trong khi đó, Loderer et al. (2009) lại cho rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm khi các công ty có thời gian hoạt động lâu hơn (Loderer, C., Neusser, K., & Waelchli, U., 2009). Ở một nghiên cứu khác cũng cho rằng những công ty hoạt động lâu năm trong ngành có kiến thức, năng lực và kỹ năng bị lỗi thời không cập nhật được xu thế của thị trường, thậm chí tổ chức của công ty đó bị mục nát (Agarwal, R. & Gort, M., 2002). Sorensen & Stuart (2000) lập luận rằng thời gian hoạt động của công ty ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty. Cụ thể, hoạt động tổ chức của các công ty có thời gian hoạt động lâu năm sẽ mang tính ì, có xu hướng không linh hoạt và không đánh giá cao được sự thay đổi trong môi trường kinh doanh.

2.3. Loại hình doanh nghiệp và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Nghiên cứu về mối quan hệ giữa hình thức sở hữu và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, các tác giả Dewenter & Malatesta (2001) đã chỉ ra rằng theo chu kỳ kinh doanh cho thấy giá trị của các công ty tư nhân thường cao hơn giá trị của các doanh nghiệp nhà nước do tạo ra lợi nhuận nhiều hơn, sử dụng nợ và lao động ít hơn trong quá trình sản xuất. Nguyễn Minh Tân & cộng sự (2015) trong nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DNNVV ở Bạc Liêu đã chỉ ra rằng 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 doanh nghiệp và loại hình doanh nghiệp. Trong khi đó, nghiên cứu của Trương

Đông Lộc & Nguyễn Đức Trọng (2010) đã tiến hành khảo sát 60 DNNVV trên 6 tỉnh thuộc khu vực đồng bằng sông Cửu Long, sử dụng phương pháp thống kê mô tả, phân tích so sánh tương đối, tuyệt đối và phân tích hồi quy đa biến. Các nhân tố được đưa vào mô hình nghiên cứu và khẳng định là có ảnh hưởng đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của DNNVV là: trình độ, kinh nghiệm, quy mô doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp, số lao động bình quân trong doanh nghiệp và vốn.

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng có kết hợp với định tính, gồm ba bước: Nghiên cứu định tính sơ bộ, nghiên cứu định lượng sơ bộ và nghiên cứu định lượng chính thức. Nghiên cứu định tính sơ bộ được thực hiện qua phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm với các chuyên gia trong lĩnh vực phát triển DNVVN để khám phá các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DNVVN trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá và điều chỉnh thang đo của các nhân tố cho phù hợp. Nghiên cứu định lượng 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 các doanh nghiệp để thu thập dữ liệu sơ cấp. Đối tượng được hỏi là những thành viên chủ chốt trong doanh nghiệp.

3.1. Chọn mẫu thu thập dữ liệu sơ cấp

Mẫu được chọn trong nghiên cứu định lượng sơ bộ theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện với đối tượng là cán bộ quản lý trong các DNNVV Thanh Hoá là 200 mẫu. Đối với chọn mẫu chính thức, trong phân tích hồi quy đa biến, cỡ mẫu tối thiểu cần đạt được tính theo công thức là $50 + 8 * m$ (m: số biến độc lập) (Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S., 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 $50 + 8 * 40 = 370$ quan sát. Đối với mô hình cấu trúc tuyến tính SEM, thì cỡ mẫu thích hợp để sử dụng cho mô hình SEM là từ 250 - 500 quan sát (Schumacker, R.E. & Lomax, R.G., 2016). Như vậy, để đảm bảo khách quan, tin cậy, trong nghiên cứu này tác giả lựa chọn mẫu nghiên cứu định lượng chính thức là 500 phiếu, kết quả thu về có 488 mẫu hợp lệ đưa vào phân tích.

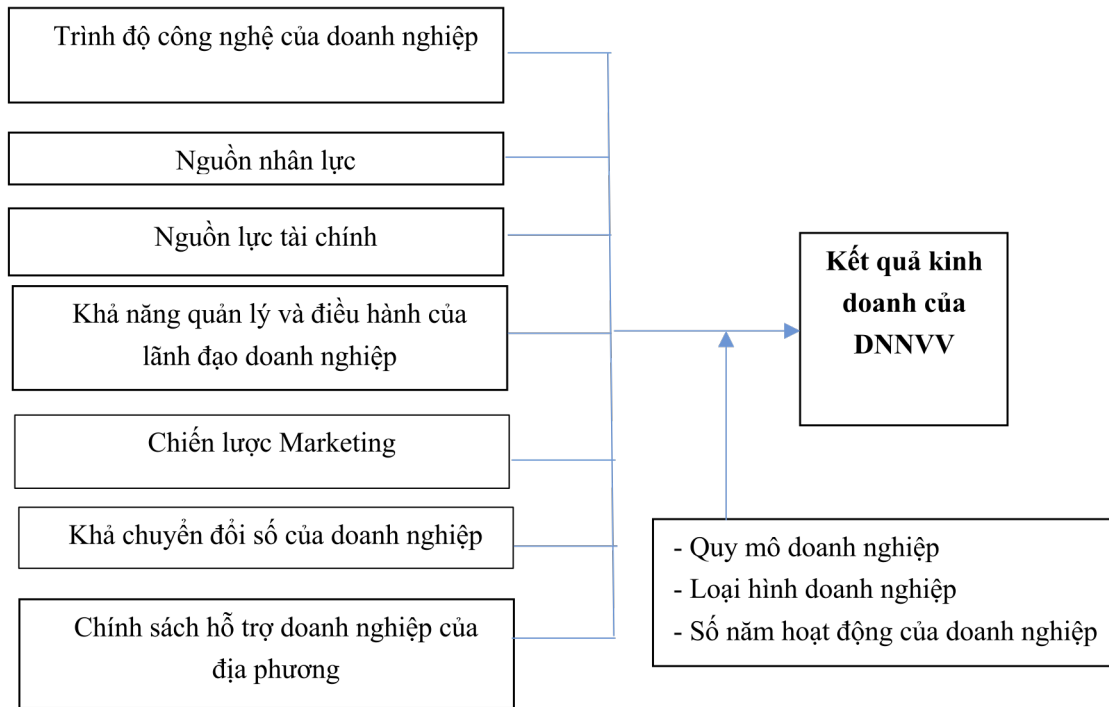
3.2. Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu

Dữ liệu thu thập từ bảng câu hỏi khảo sát định lượng sơ bộ được xử lý bằng phần mềm SPSS 20.0

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 20.0 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 (Confirmation 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) được sử dụng để kiểm định mô hình lý thuyết và các giả thuyết. Phương pháp phân tích đa nhóm được sử dụng để xem có sự khác biệt theo các biến kiểm soát: Quy mô lao động của doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp, và thời gian hoạt động của doanh nghiệp đối với các ảnh hưởng từ các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. 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 & Nguyễn Thị Mai Trang, 2011).

3.3. Mô hình nghiên cứu và thang đo các biến

Sau khi nghiên cứu tổng quan các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước về các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời thông qua khảo sát ý kiến của các chuyên gia, tác giả xác định các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DNNVV 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*. Mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DNVVN tại Thanh Hoá như sau:



(Nguồn: Tác giả đề xuất)

Hình 1: Mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DN/VV

Các giả thuyết nghiên cứu:

- Giả thuyết 1: Trình độ công nghệ của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 2: Nguồn nhân lực và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với nhau.

- Giả thuyết 3: Nguồn lực tài chính có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 4: 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: Chiến lược Marketing của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giả thuyết 6: Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với nhau.

- Giả thuyết 7: Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thang đo các biến trong mô hình nghiên cứu chính thức (bảng 1)

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Kết quả đánh giá độ tin cậy của các thang đo và phân tích nhân tố khám phá các thang đo của mẫu nghiên cứu

Các thang đo được kiểm định độ tin cậy bằng công cụ Cronbach's Alpha. 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 0,6 trở lên (Nunnally, J.C. & Bernstein, I.H., 1994). Theo kết quả nghiên cứu, 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. Vì vậy, các thang đo đều đạt yêu cầu, do đó đủ điều kiện để phân tích nhân tố khám phá.

Kết quả kiểm định Bartlett's xem xét giả thuyết về độ tương quan giữa các biến quan sát trong nhân tố 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

Bảng 1: Thang đo tổng hợp đã hiệu chỉnh để đưa vào phân tích chính thức

TT	Ký hiệu	Chi tiết thang đo	Nguồn
I			
<i>Kết quả kinh doanh của DN/NVV</i>			
1	KQKD1	DN có khả năng tăng trưởng doanh thu trong dài hạn	(Nguyễn Thanh Tú & Nguyễn Hữu Đặng, 2018)
2	KQKD2	DN có khả năng thu hút các khách hàng tiềm năng	Ý kiến của chuyên gia
3	KQKD3	DN có khả năng sinh lời trong dài hạn	(Vankatraman N. & Ramanujam V., 1987), (Nguyễn Thanh Tú & Nguyễn Hữu Đặng, 2018)
4	KQKD4	DN có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần trong dài hạn	(Vankatraman N. & Ramanujam V., 1987)
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	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018)
2	TDCN2	DN ứng dụng công nghệ hiện đại trong Marketing quảng bá thương hiệu	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018)
3	TDCN3	DN luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018)
4	TDCN4	Trình độ công nghệ trong sản xuất của DN ở mức cao so với mặt bằng chung	Ý kiến của chuyên gia
III			
<i>Nguồn nhân lực của doanh nghiệp</i>			
1	NNL1	Lao động của DN được đào tạo chuyên môn tốt	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018), (Eltahir, 2018)
2	NNL2	Lao động trong DN có kỹ năng làm việc tốt	(Dang et al., 2021), (Le, 2019)
3	NNL3	Hầu hết lao động trong DN đều có kinh nghiệm làm việc tốt	(Dang et al., 2021), (Eltahir, 2018)
4	NNL4	Thái độ làm việc của người lao động tốt	(Dang et al., 2021), (Le, 2019)
5	NNL5	Lao động trong DN có khả năng thích ứng cao với sự đổi mới	Ý kiến của chuyên gia
IV			
<i>Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp</i>			
1	NLTC1	DN gặp thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường vốn	(Dang et al., 2021), (Le, 2019)
2	NLTC2	DN có khả năng đáp ứng các điều kiện vay vốn (Hồ sơ vay, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh...)	(Dang et al., 2021), (Le, 2019)
3	NLTC3	DN có khả năng sử dụng hiệu quả vốn vào kinh doanh	Ý kiến của chuyên gia
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	(Dang et al., 2021), (Le, 2019)
5	NLTC5	DN luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ	Ý kiến của chuyên gia
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	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018)
2	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	Ý kiến của chuyên gia
3	QLDH3	Lãnh đạo DN xây dựng chiến lược tốt về đào tạo bồi dưỡng nhân sự, phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn	(Dang et al., 2021), (Thích, 2018)
4	QLDH4	DN có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	Ý kiến của chuyên gia
5	QLDH5	Lãnh đạo DN thiết lập tốt các mối quan hệ với các bên liên quan	Ý kiến của chuyên gia
VI			
<i>Chiến lược Marketing</i>			
1	MAR1	DN luôn chú trọng cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường	Ý kiến của chuyên gia
2	MAR2	Hệ thống kênh phân phối của DN hoạt động hiệu quả	(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	(Alyahya, 2021)
4	MAR4	Thương hiệu của DN được xây dựng và quản lý bài bản	Ý kiến của chuyên gia

VII			
<i>Khả năng chuyển đổi số của doanh nghiệp</i>			
1	CĐS1	Lãnh đạo của DN có thái độ tích cực với các vấn đề chuyển đổi số của DN	(Khương, 2019), (Ánh, 2022)
2	CĐS2	DN có khả năng áp dụng công nghệ số để kết nối với nhu cầu của khách hàng và các bên liên quan	(Khương, 2019),
3	CĐS3	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	(Khương, 2019), (Ánh, 2022)
4	CĐS4	Nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh để cho phép chuyển đổi số	Ý kiến của chuyên gia
VIII			
<i>Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương</i>			
1	HTDN1	Các chính sách hỗ trợ DN của địa phương được DN tiếp cận một cách dễ dàng và thuận lợi	Ý kiến của chuyên gia
2	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	(Dang et al., 2021), (Phước Minh Hiệp & Võ Thị Bích Hương, 2019)
3	HTDN3	Cơ chế quản lý của nhà nước (thuế, quản lý hành chính, giá cả hàng hóa dịch vụ) minh bạch, rõ ràng	(Dang et al., 2021), (Phước Minh Hiệp & Võ Thị Bích Hương, 2019)
4	HTDN4	Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng thực sự có hiệu quả đối với DN	Ý kiến của chuyên gia

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và xây dựng)

biến này và chạy phân tích nhân tố EFA lần 2 cho các biến còn lại. 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%) 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.

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

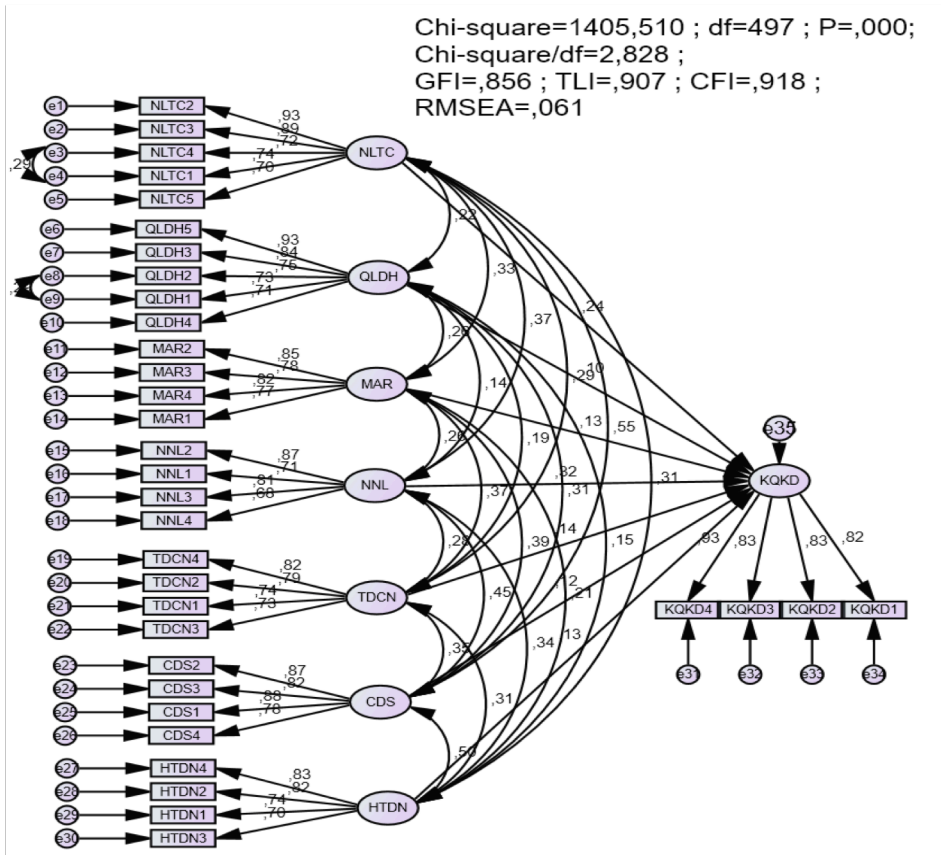
Phân tích nhân tố khẳng định là bước tiếp theo của phân tích nhân tố khám phá, mục đích là để đánh giá mô hình và thang đo có thích hợp để kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Kết quả phân tích CFA chuẩn hóa cho thấy các chỉ tiêu đo lường là phù hợp: giá trị Chi-square/df = 2,829 < 3; TLI= 0,907 > 0,9, CFI= 0,918 >0,9, GFI = 0,856 > 0,8; hệ số RMSEA= 0,061 < 0,08, vì vậy 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.

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

Để xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của DNNVV, tác giả sử dụng mô hình SEM với kỳ vọng đạt kết quả tin cậy cao. Tác giả 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-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 2).

Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu của mô hình thông qua mô hình SEM được thể hiện ở Bảng 2.



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

Hình 2: Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc SEM (đã chuẩn hóa)

Theo kết quả Bảng 2, các giá trị của P đều nhỏ hơn 0.05, ngoài ra, các hệ số beta chuẩn hoá đều có giá trị dương, tức là các biến độc lập đều có tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của DNNVV, như vậy các giả thuyết nghiên cứu từ giả thuyết 1 đến giả thuyết 7 đều được chấp nhận. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp lần lượt là Nguồn nhân lực; Nguồn lực tài chính; Trình độ công nghệ; Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của địa phương; Chiến lược Marketing; Khả năng chuyển đổi số và Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp.

4.4. Ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh theo các yếu tố đặc điểm doanh nghiệp

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 của doanh nghiệp đối với các ảnh hưởng từ các

nhân tố đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. 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.

4.4.1. Ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh theo quy mô 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 (Bảng 3), giá trị p = 0,000 < 0,05 nên bác bỏ Ho, 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.

Bảng 2: Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

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

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

Bảng 3: 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		

(Nguồn: Phân tích dữ liệu của tác giả)

Bảng 4: 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	<---	CDS	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)

Dựa vào kết quả Bảng 4: 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 LĐ 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.

4.4.2. Ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh 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), giá trị p = 0,002 < 0,05 nên bác bỏ Ho, 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 kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có sự khác nhau theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả phân tích hệ số hồi quy trong mô hình cấu trúc theo thời gian hoạt động của doanh nghiệp cho thấy sự khác biệt theo Bảng 6 như sau:

Kết quả từ Bảng 6 cho thấy đối với nhóm doanh nghiệp có thời gian hoạt động dưới 3 năm, các nhân

Bảng 5: Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến theo thời gian hoạt động 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		

(Nguồn: Phân tích dữ liệu của tác giả)

Bảng 6: 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)

tổ 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 chuyển 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.

4.4.3. Ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh 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 $p = 0,000 < 0,05$ cho thấy có sự khác biệt giữa mô hình bất biến và mô hình khả biến theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp. 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 doanh nghiệp có sự khác nhau theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả trọng số hồi quy trong mô hình cấu trúc theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp cho thấy sự khác biệt như Bảng 8.

Kết quả từ Bảng 8 cho thấy đối với các doanh nghiệp tư nhân thì chỉ có 02 nhân tố là nguồn lực tài

Bảng 7: Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa hai mô hình bất biến và khả biến theo loại hình hoạt động 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 $P = 0,000$		

Nguồn: Phân tích dữ liệu của tác giả

Bảng 8: 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	<-	CĐS	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)

chính và nguồn nhân lực là có ảnh hưởng tích cực đến KQKD của doanh nghiệp. 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 có ảnh hưởng tích cực đến KQKD của doanh nghiệp. Đối với các Công ty hợp danh, có 03 nhân tố là Nguồn nhân lực, Khả năng chuyên 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 tác động tích cực 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 chuyên đổi số của doanh nghiệp.

5. Kết luận

Kết quả nghiên cứu 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 đến 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 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. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Agarwal, R. & Gort, M. (2002). Firm Product Lifecycles and Firm Survival. *American Economic Review*, 92, 184-190.
2. Alyahya, M. (2021). Impact of digital marketing on business performance during covid 19. *International Journal of Entrepreneurship*, 25(4), Special Issue, 1-8.
3. Ánh, N. K. (2022). Các nhân tố ảnh hưởng đến chuyên đổi số DN: Mô hình nghiên cứu và thang đo. *Tạp chí tài chính doanh nghiệp*, 78-92.
4. Babalola. (2013). The Effect of Firm Size on Firms Profitability in Nigeria. *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol.4, No.5, 234-248.
5. Dang Thi Mai Huong, Vu Viet Ninh, Nguyen Dinh Hoan, Dinh Quang Toan, Nguyen Thi Hong Van & Dang Thi Lan. (2022). *Factors affecting SMEs' development in Vietnam*. *Accounting* 8, 151-160.
6. Dewenter, K.L. & Malatesta, P.H. (2001). State-Owned and Privately Owned Firms: An Empirical Analysis of Profitability, Leverage, and Labor Intensity. *American Economic Review*, 91, 320-334.
7. Eltahir, O. (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, 14-22.
8. Khương, V. M. (2019). Dự báo tác động của chuyên đổi số tới kết quả sản xuất - kinh doanh của 500 DN lớn nhất Việt Nam. *Tạp chí khoa học và Công nghệ Việt Nam*, số 10/2019, 38-48.

9. King, M.R. & Santor, E. (2008). Family Values: Ownership Structure, Performance and Capital Structure of Canadian Firms. *Journal of Banking & Finance*, 32, 2423-2432.
10. Le, T. T. (2019). Factors Affecting Startup Performance of Small and Medium-sized Enterprises in Danang City. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(3), 187-203.
11. Loderer, C., Neusser, K., & Waelchli, U. (2009). *Firm age and survival. Switzerland Working paper*, University of Bern, 486-498.
12. Malik, H. (2011). Determinants of Insurance Company Profitability: An Analysis of Pakistan's Insurance Industry. *International Academic Research*, Vol.1, , 315-321.
13. Nagy, N., Newman, D.& Nelson, D. (2009). *Determinants of Profitability: What factors play a role when assessing a firm's return on assets?* . The University of Akron.
14. Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang. (2011). *Nghiên cứu khoa học trong quản trị kinh doanh*. NXB Thống kê.
15. Nguyễn Minh Tân, V. T. (2015). Các nhân tố ảnh hưởng đến 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, 34-40.
16. Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam. (2011). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở thành phố Cần Thơ. *Tạp chí Khoa học ĐH Cần Thơ*, 19b, 122-129.
17. Nguyễn Thanh Tú & Nguyễn Hữu Đăng. (2018). Ảnh hưởng của sáng tạo đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp lớn Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, 102-118.
18. Nunnally, J.C. & Bernstein, I.H. (1994). *The Assessment of Reliability*. *Psychometric Theory*, 3, 248-292.
19. Onaolapo, A.A. & Kajola, S.O. . (2010). Capital Structure and Firm Performance: Evidence from Nigeria. *Finance and Administrative Sciences*, 25, 70-82.
20. Phước Minh Hiệp & Võ Thị Bích Hương . (2019). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của DNNVV trên địa bàn TP. Bến Tre. *Tạp chí Tài chính*, Kỳ 2, 28-40.
21. Schumacker, R.E. & Lomax, R.G. (2016). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*, (4th Ed.). New York: Routledge.
22. Sorensen, B., & Stuart, E. (2000). Age, Obsolescence, and Organizational Innovation. *Academy of Management Journal*, 25(6), 121 - 132.
23. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hoá (2021), *Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp năm 2021 và mục tiêu phát triển doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá năm 2022*, ban hành ngày 31 tháng 12 năm 2021.
24. Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (1996). *Using Multivariate Statistics* (3rd ed.). New York: Harper Collins.
25. Thích, N. V. (2018). Các yếu tố ảnh hưởng đến thành công trong kinh doanh của các DNNVV tại Thành phố Hồ Chí Minh. *Tạp chí phát triển khoa học và công nghệ: Chuyên san kinh tế - luật*, tập 2, số 4, 46 – 53.
26. Trương Đông Lộc & Nguyễn Đức Trọng. (2010). Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DNVVN Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, số 50, 94-106.
27. Vankatraman N. & Ramanujam V. (1987). Measurement of business economic performance: An examination of method convergence. *Journal of Management*, 13(1), 109-122.

Summary

This study focuses on determining the influence of factors on business performance of small and medium - sized enterprises in Thanh Hoa province according to control variables belonging to enterprise characteristics, including the type of business ownership, the size of the enterprise's employees and the enterprise's age. The results show that business performance of enterprises is greatly affected by financial resources for most groups of enterprises, except for enterprises with 10 to 50 employees. Meanwhile, factors such as marketing strategy, digital transformation ability and management and executive ability of leaders all have a positive impact on business performance of enterprises with more than 100 employees. In addition, factors such as financial resources and human resources have a positive impact on the business performance of enterprises from newly established to operating for more than 10 years. The research results also show that for each type of business ownership, the impact of factors on business performance is also different.