

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT CHUỖI CUNG ỨNG VÀ TĂNG TRƯỞNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

● **KIỀU NGUYỄN VIỆT HÀ - MAI VŨ XUÂN HOÀNH**

TÓM TẮT:

Nghiên cứu đề xuất mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến liên kết chuỗi cung ứng và tăng trưởng của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Dựa trên khung lý thuyết quản trị dựa trên nguồn lực, lý thuyết chung về hợp tác giữa các doanh nghiệp, tác giả phân tích tác động của các yếu tố: Định hướng chiến lược, Năng lực cạnh tranh động tới Tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp; Hiệu ứng trung gian của yếu tố Năng lực động trong mối quan hệ giữa Định hướng chiến lược và Tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, mô hình cũng xây dựng nhằm xem xét mối quan hệ của Liên kết chuỗi cung ứng với Định hướng chiến lược và Năng lực cạnh tranh động.

Từ khóa: định hướng chiến lược hợp tác, năng lực cạnh tranh động, tăng trưởng nhanh của SMEs.

1. Đặt vấn đề

Làm rõ các yếu tố góp phần vào sự tăng trưởng của các SMEs, nhất là hiện tượng tăng trưởng nhanh - là một chủ đề dành được nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu. Một trong những yếu tố quan trọng nhận được sự chú ý đáng kể là Định hướng chiến lược của công ty - thuật ngữ để chỉ cách tiếp cận chung của công ty nhằm quản lý các nguồn lực và năng lực của mình. Hai loại định hướng chiến lược đã được nghiên cứu rộng rãi là định hướng doanh nhân (EO) và định hướng hợp tác (AO). Yếu tố tiếp theo là Năng lực động - là năng lực của công ty để cảm nhận, nắm bắt và chuyển đổi các nguồn lực và năng lực của mình nhằm đáp ứng với những thay đổi môi trường. Năng lực động cũng được xem là yếu tố tạo hiệu ứng trung gian

giữa Định hướng chiến lược với Tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngoài ra, liên kết chuỗi cung ứng giữa các công ty là yếu tố được xem xét trong các mối quan hệ với các yếu tố Định hướng chiến lược, Năng lực động.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ được coi là xương sống của nền kinh tế, có đóng góp đáng kể vào tăng trưởng cao hơn về việc làm, sản lượng, thúc đẩy xuất khẩu và thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp (Priya, 2013). Rất ít doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) mở rộng quy mô nhưng số ít doanh nghiệp này lại là động lực chính tạo thêm việc làm mới cho các nền kinh tế (OECD, 2021): các doanh nghiệp này thường chỉ chiếm 15% tổng số các SMEs nhưng chiếm hơn 50% số việc làm được tạo ra.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Cơ sở lý thuyết

2.1.1. Lý thuyết quan điểm dựa trên tài nguyên (resource-based view)

Lý thuyết RBV cho rằng nguồn lực nội tại chính là nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp (Wemefelt, 1984). Các nguồn lực tạo lợi thế cạnh tranh phải có những đặc điểm cơ bản như: phải có giá trị sử dụng, hiếm, khó sao chép và khó thay thế (Barney, 1991). Tuy nhiên, chỉ sở hữu các nguồn lực vượt trội có thể không đảm bảo thành công và các công ty cần phát triển các năng lực đặc biệt để tận dụng hiệu quả các nguồn lực của họ (Penrose, 1959). Quan điểm của RBV nhấn mạnh quá trình chiến lược của các công ty sử dụng các gói tài nguyên độc đáo và gắn bó của họ để phát triển các chiến lược khai thác tài sản cụ thể của công ty họ (Teece, 1982). RBV cũng giải thích cách các công ty tạo ra sự giàu có từ các nguồn lực độc đáo của họ thông qua các chiến lược đa dạng hóa và tích hợp theo chiều dọc (Penrose, 1959; Teece, 1980) và nhấn mạnh tầm quan trọng của việc phát triển các năng lực mới để quản lý hiệu quả các nguồn lực và kiến thức. Ngoài ra, để chống lại sự biến động của thị trường và duy trì thành công bền vững, các công ty cần phát triển năng lực động (Penrose, 1959; Teece; Eisenhardt và Martin, 2000; Wang & Ahmed, 2005).

2.1.1. Lý thuyết chung về hợp tác giữa các doanh nghiệp

Doanh nghiệp và hợp tác giữa các doanh nghiệp được xem xét đồng thời trên quan điểm kinh tế và quan điểm xã hội. Quan điểm kinh tế được dựa trên học thuyết chi phí giao dịch (TCE) với trọng tâm là việc giảm chi phí giao dịch của công ty. Sự tin tưởng và có đi có lại là trọng tâm của cách tiếp cận xã hội học giải thích quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp. Lý thuyết mạng được xem là lý thuyết nền tảng, trong đó xem xét mạng lưới như một hình thức quản trị ràng buộc các cá nhân (Powell, 1987, 1990; Sabel, 1991). Các công ty trong mạng lưới có quyền truy cập vào nguồn lực bên ngoài dựa trên vị trí của họ (Lin, 1982). Nhiều nghiên cứu đã cố gắng kết

hợp quan điểm của nhà kinh tế và xã hội học để hiểu cách phát triển và duy trì các mối quan hệ giữa các công ty qua thời gian. Ring và Van de Ven (1994) cũng khẳng định rằng quá trình là trung tâm để quản lý các mối quan hệ liên tổ chức (IORs). Họ đã phát triển một mô hình qua 3 giai đoạn, theo chu kỳ bao gồm: đàm phán, cam kết và thực hiện mối quan hệ dựa trên việc quan sát sự kiện và tương tác giữa các bên tổ chức mà diễn ra để hình thành, điều chỉnh IOPs qua thời gian.

Gần đây, tài liệu về chuỗi cung ứng đã bắt đầu chú ý đến lợi ích mà các công ty cung cấp đạt được thông qua việc hợp tác với các công ty khách hàng của họ. Ví dụ, Bessant và cộng sự (2003) khẳng định vai trò của chuỗi cung ứng như một cơ chế để nâng cấp và chuyển giao các thực tiễn thích hợp cho các công ty cung cấp. Trong một nghiên cứu khác, nhóm nghiên cứu (Harland và cộng sự, 2004) đã trình bày một mô hình khái niệm cho việc tạo ra và vận hành các mạng lưới cung ứng, dựa trên quản lý chiến lược, quản lý kênh, tiếp thị công nghiệp và mua sắm, hành vi tổ chức và quản lý chuỗi cung ứng. Các tác giả xác định 4 loại yếu tố ngữ cảnh liên quan đến mạng lưới cung ứng: môi trường thị trường, bản chất sản phẩm và quá trình sản xuất, cấu trúc mạng và chiến lược mạng lưới của các công ty đầu mối.

2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến liên kết chuỗi cung ứng và tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp

2.2.1. Định hướng chiến lược (Strategic Orientation)

Định hướng chiến lược (Strategic Orientation - SO) của một công ty thường là động lực chính cho hiệu suất tổng thể cũng như năng lực cạnh tranh hiệu quả trên thị trường. Hai trong số các định hướng chiến lược được nghiên cứu rộng rãi nhất là Định hướng sáng nghiệp (EO) và Định hướng hợp tác (AO). EO đến sự tập trung của một công ty vào đổi mới và chấp nhận rủi ro, cũng như xu hướng theo đuổi các cơ hội và tham gia vào các hành vi chủ động giúp công ty đạt được sự tăng trưởng và thành công. Mặt khác, AO đề cập đến sự tập trung của một công ty vào việc phát triển quan hệ đối tác và hợp tác với các công ty khác, cũng như sự sẵn

sàng tìm kiếm và tham gia vào các liên minh chiến lược và liên doanh.

Nghiên cứu của Wu et al. (2017) cho thấy EO có tác động tích cực đến sự tăng trưởng của công ty thông qua ảnh hưởng của nó đối với năng lực động của công ty, bao gồm năng lực cảm nhận, nắm bắt và chuyển đổi cơ hội. Các công ty có định hướng hợp tác (AO) cao có xu hướng tham gia vào nhiều quan hệ đối tác và liên minh hơn, có thể cung cấp quyền truy cập vào các thị trường mới, nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng năng lực đối phó với những thay đổi môi trường (Child, 1997; Hitt và cộng sự, 1998).

2.2.2. Năng lực cạnh tranh động (Dynamic Capabilities)

Năng lực cạnh tranh động đề cập đến năng lực của một tổ chức để đổi mới năng lực của mình phù hợp với môi trường kinh doanh thay đổi (Teece, Pisano và Shuen (1997)). Nó liên quan đến việc thích ứng, tích hợp và cấu hình lại các kỹ năng tổ chức bên trong và bên ngoài, nguồn lực và năng lực chức năng để phù hợp với yêu cầu của một môi trường biến động. Theo Teece et al. (1997) và Teece (2007), ba năng lực chính - phối hợp (coordination)/tích hợp (integration), học tập (learning) và tái cấu trúc (reconfiguration) - là những nhân tố cơ bản của năng lực cạnh tranh động. Cũng theo Teece (2007), năng lực động được phân thành năng lực định hướng bên ngoài (năng lực xác định và thu thập thông tin và kiến thức bên ngoài tổ chức) và các năng lực định hướng nội bộ (năng lực tái cấu trúc và tái phân bổ các nguồn lực của công ty để tận dụng các cơ hội kinh doanh). Lớp năng lực cơ bản thứ ba, gọi là "quản lý mối đe dọa và điều chỉnh lại", liên quan đến việc doanh nghiệp phải liên tục phát triển theo cách phụ thuộc vào hướng đi của mình.

2.2.3. Liên kết chuỗi cung ứng

Chuỗi giá trị toàn cầu (Global Value Chain - GVC) là sự tích hợp của một công ty riêng lẻ vào chuỗi giá trị toàn cầu có thể tạo điều kiện cho sự tăng trưởng nhanh chóng của nó. GVC liên quan đến quá trình sản xuất diễn ra ở nhiều địa điểm. Mặc dù có thể là thách thức đối với các công ty ở

các nước đang phát triển để thâm nhập thị trường quốc tế một cách độc lập, việc tham gia vào các GVC có thể hỗ trợ họ xuất khẩu (Schmitz, 2006). Ngoài ra, việc cung cấp cho người mua toàn cầu lớn hơn có thể tạo ra nhu cầu ổn định và dòng tiền ổn định cho các nhà sản xuất địa phương. Một số nghiên cứu điển hình đã cung cấp bằng chứng thực nghiệm cho thấy các SMEs riêng lẻ được hưởng lợi ít hơn từ việc tích hợp vào một chuỗi khi các công ty thống trị thực hiện quyền lực và phân biệt đối xử với các thành viên chuỗi khác.

2.2.4. Tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp (Firm Growth)

Lý thuyết dựa trên nguồn lực cho rằng có vô số nguồn cơ hội trên thị trường, điều quan trọng là phải quản lý quá trình chuyển đổi (tức là thời điểm mà các nguồn lực đang được tái cấu trúc) bằng cách triển khai các nguồn lực của doanh nghiệp để xác định và khai thác cơ hội tăng trưởng tiếp theo. Để duy trì trong thị trường ngày nay và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, điều quan trọng là các tổ chức phải tạo sự khác biệt dựa trên khả năng và năng lực. Họ cần phải cạnh tranh trên các khía cạnh khác nhau như thiết kế và phát triển sản phẩm, sản xuất, chi phí, phân phối, truyền thông và các cách tiếp thị sáng tạo. Những thách thức này đòi hỏi phải định hướng lại các doanh nghiệp vừa và nhỏ để có thể đáp ứng nhu cầu về tính năng động, linh hoạt và đổi mới cao.

Tăng trưởng là một chỉ số quan trọng của một doanh nghiệp đang phát triển. Theo Eurostat-OECD (2007), Công ty mở rộng quy mô là các công ty tăng trưởng việc làm và doanh thu với tốc độ tối thiểu hàng năm là 10% trong khoảng thời gian 3 năm liên tiếp; mức tăng trung bình là 20% được gọi là tăng trưởng nhanh. Các doanh nghiệp này có đóng góp đặc biệt quan trọng khi chỉ chiếm khoảng một phần ba tổng số doanh nghiệp mở rộng quy mô nhưng lại tạo ra hơn một nửa số công việc.

3. Mô hình nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Mối quan hệ giữa định hướng chiến lược hợp tác và năng lực cạnh tranh động

Định hướng Kinh doanh (EO) và Định hướng Hợp tác (AO) có tiềm năng để nâng cao năng lực

cạnh tranh động, đồng thời tạo ra ưu thế cạnh tranh (Karami & Tang, 2019; Teece, 2014). Lý do cho điều này là vì EO liên quan đến việc tham gia vào các hoạt động có mức độ không chắc chắn và rủi ro cao, trong khi AO giúp giảm thiểu những rủi ro này và giải quyết những hạn chế về tài nguyên (Ferreira et al., 2020; Karami và cộng sự, 2020). Hơn nữa, AO có thể cung cấp một nền tảng thuận lợi để chuyển giao kiến thức bổ sung, góp phần vào việc cải thiện quá trình học tập tổ chức trong EO (Jiang et al., 2016; Wales và cộng sự, 2013). Quan điểm dựa trên tài nguyên (RBV) đề xuất rằng sự tương tác giữa các tài nguyên và sự liên kết giữa EO và AO cung cấp nền tảng tài nguyên để phát triển năng lực cạnh tranh động trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt trong quá trình tăng trưởng của họ (Barney et al., 2001; Teece và cộng sự, 1997).

Nghiên cứu này tập trung vào định hướng chiến lược hợp tác. Do đó, giả thiết: *Giả thiết 1: Định hướng chiến lược hợp tác có mối quan hệ theo chiều thuận với năng lực cạnh tranh động của doanh nghiệp.*

3.2. Mối quan hệ giữa định hướng chiến lược hợp tác và liên kết chuỗi cung ứng

Các công ty thường dựa vào định hướng chiến lược của họ khi tham gia vào các liên minh và điều này ảnh hưởng đáng kể đến chất lượng và sâu đậm của các mối quan hệ giữa các công ty. Khái niệm quan trọng trong mối quan hệ này là "khả năng liên kết". Những khả năng này bao gồm nhiều yếu tố quan trọng để tạo ra các mối quan hệ mạnh mẽ với các đối tác bên ngoài. Điều này bao gồm khả năng xác định đối tác phù hợp, khởi đầu và phát triển mối quan hệ đối tác, quản lý các điều khoản và điều kiện của các liên minh này và tiếp thu kiến thức một cách hiệu quả thông qua các tương tác này. Các công ty phát triển mạnh các khả năng liên kết và kết hợp với một định hướng chiến lược nhằm tạo ra và quản lý các liên minh một cách hiệu quả có xu hướng thiết lập các mối quan hệ đối tác mạnh mẽ và hiệu quả hơn. Điều này dẫn đến sự gia tăng khả năng cạnh tranh, tiếp cận các nguồn lực có giá trị và tính linh hoạt lớn hơn trong môi trường kinh doanh đang thay đổi liên tục.

Do đó, luận án này đưa ra *Giả thiết 2: Định hướng chiến lược hợp tác có mối quan hệ theo chiều thuận với liên kết chuỗi của doanh nghiệp.*

3.3. Mối quan hệ giữa liên kết chuỗi cung ứng và năng lực cạnh tranh động

Lall (1992) đã giới thiệu khái niệm về "năng lực liên kết" trong các tài liệu về xây dựng năng lực công nghệ. Lall nhấn mạnh rằng năng lực liên kết đóng một vai trò quan trọng đối với năng suất của công ty. Tuy nhiên, khuôn khổ của Lall không cung cấp cái nhìn chi tiết về các năng lực cụ thể mà các công ty cần khi hình thành và sử dụng các mối liên kết đó. Mathews (2002a, 2006, 2017) đã cung cấp một giải pháp toàn diện về mối liên kết để học hỏi. Ông phân biệt giữa 3 yếu tố trong quá trình học hỏi từ các đối tác bên ngoài: liên kết (tức là thiết lập các hình thức hợp tác theo hợp đồng), đồn bầy (định hình các sự kiện trong quan hệ đối tác để tạo điều kiện chuyển giao kiến thức) và học tập (áp dụng lặp đi lặp lại các liên kết và đồn bầy).

Các tài liệu về tiếp thị công nghiệp và quản lý chuỗi cung ứng cung cấp thông tin bổ sung về năng lực liên kết của các công ty (Forkmann et al. (2018). Dựa trên quan điểm về tài nguyên của công ty (Penrose, 1959; Barney, 1991) và cách tiếp cận năng lực động (Teece, 1997; Eisenhardt và Martin, 2000), tài liệu này tập trung vào cách các công ty đã thành lập, thường đặt trụ sở tại các nước công nghiệp, duy trì và tăng cường sự cạnh tranh của họ bằng cách phát triển và làm mới năng lực của họ trong môi trường kinh doanh thay đổi liên tục.

Luận án này đưa ra *Giả thiết 3: Liên kết chuỗi có mối quan hệ theo chiều thuận với năng lực cạnh tranh động của doanh nghiệp.*

3.4. Mối quan hệ giữa định hướng chiến lược hợp tác và tăng trưởng doanh nghiệp

Định hướng chiến lược (SO) được coi là nguồn lực chính để phát hiện cơ hội dựa trên quan điểm về năng lực động, gồm định hướng hướng nghiệp (EO) và định hướng hợp tác (AO). AO được định nghĩa là hành vi của một công ty trong việc tìm kiếm và điều phối quan hệ đối tác và học hỏi từ họ (Kandemir et al., 2006). Nó bao gồm 3 kỹ năng: quét liên minh, phối hợp liên minh và học tập liên

minh (Amaya Rivas và cộng sự, 2020). AO cho phép các doanh nghiệp vừa và nhỏ theo dõi thị trường và có được thông tin đáng tin cậy từ các đối tác (Bouncken & Fredrich, 2016), cung cấp các nguồn lực độc đáo để khám phá cơ hội thị trường và duy trì lợi thế cạnh tranh (Sakhdari et al., 2020). Quan điểm về năng lực động đánh giá cao tầm quan trọng của khả năng năng động, khả năng thích ứng với môi trường biến đổi (Teece, 2007; Zollo & Mùu đông, 2002). Khả năng năng động chuyển đổi các lợi ích của các nguồn lực bổ sung thành hiệu suất (Lee et al., 2021; Lew và cộng sự, 2013). Khả năng năng động cho phép doanh nghiệp khám phá và phát triển cơ hội và kết hợp hiệu quả giữa các nguồn lực bên trong và bên ngoài (Teece, 2007). Do đó, các nguồn lực bổ sung có thể thúc đẩy doanh nghiệp phát triển khả năng năng động cần thiết để khám phá và khai thác cơ hội thị trường.

Nghiên cứu này tập trung vào định hướng chiến lược hợp tác. Do đó, luận án này đưa ra *Giả thiết 4: Định hướng chiến lược hợp tác có mối quan hệ theo chiều thuận với tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp.*

3.5. Mối quan hệ giữa năng lực cạnh tranh động và tăng trưởng nhanh

Tăng trưởng là một yếu tố quan trọng cho sự tồn tại của doanh nghiệp; nó đã trở thành một trọng tâm nghiên cứu chính trong lĩnh vực kinh doanh (Aaltonen, 2020; Dabić và cộng sự, 2019; Gerschewski và cộng sự, 2018; Terjesen và cộng sự, 2013). Các học giả đã sử dụng nhiều quan điểm lý thuyết khác nhau, bao gồm quan điểm dựa trên tài nguyên (RBV) (İpek, 2018; Prange & Pinho, 2017), lý thuyết mạng lưới (Galkina & Chetty, 2015), và lý thuyết chi phí giao dịch (Brouthers & Nakos, 2004; Hennart, 2014). Tuy nhiên, trong nghiên cứu về SME, quan điểm về năng lực cạnh tranh động (Teece, 2007; Teece và cộng sự, 1997) đang trở nên ngày càng quan trọng.

Các SMEs phải liên tục học hỏi và tích hợp kiến thức để xây dựng, tối ưu hóa và cấu hình lại nguồn lực và năng lực của họ để cạnh tranh với các công ty lớn trên thị trường quốc tế (Khan & Lew, 2018; Oura và cộng sự, 2016). Quan điểm về năng lực

cạnh tranh động lý luận rằng lợi thế cạnh tranh của một công ty phụ thuộc vào khả năng tạo ra và sáng tạo các nguồn lực và năng lực có giá trị, hiếm và không thể sao chép hoặc thay thế (VIRN) (Lado và cộng sự, 1992). Một công ty được xem xét như là một tập hợp các nguồn lực và năng lực duy nhất mà không dễ dàng sao chép (Wernerfelt, 1995) và khả năng tận dụng những tài nguyên này để tạo ra những khả năng và quá trình đặc biệt là điều giúp công ty duy trì lợi thế cạnh tranh (Hart, 1995; Teece, 2012). Tài nguyên chưa tạo ra giá trị mà giá trị thực sự chỉ được thấy qua năng lực động riêng biệt của công ty (ví dụ: Newbert, 2007; Teece, 2007). Năng lực động bao gồm tập hợp con các nguồn lực giúp tối ưu hóa hiệu suất của tất cả các nguồn lực của công ty còn lại (Kozlenkova và cộng sự, 2014). Đây là một kỹ năng và khả năng được phát triển và thực hiện cho phép các doanh nghiệp vừa và nhỏ tận dụng các tài nguyên cụ thể của họ để đáp ứng nhu cầu thị trường (Teece, 2012). Bằng cách kết hợp năng lực động này với các nguồn lực của công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể đạt được hiệu suất vượt trội trên thị trường bằng cách xác định cơ hội và tập hợp các nguồn lực (Newbert, 2007; Teece, 2007).

Do đó, luận án này đưa ra *Giả thiết 5: Năng lực cạnh tranh động có mối quan hệ theo chiều thuận với tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp.*

3.6. Vai trò trung gian của Năng lực cạnh tranh động trong mối quan hệ giữa Định hướng chiến lược hợp tác và Tăng trưởng nhanh

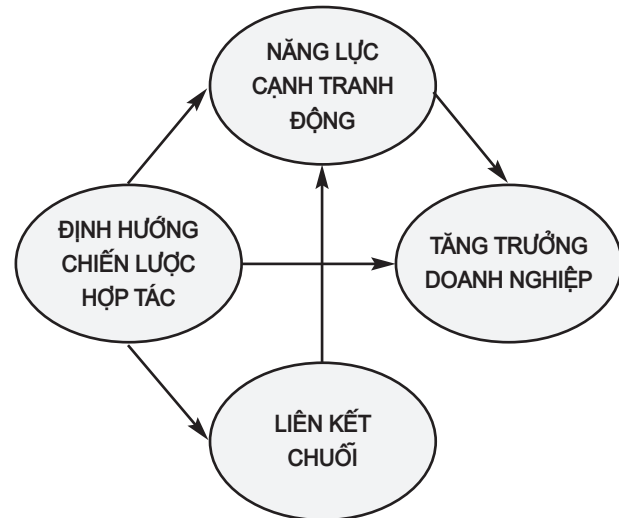
Các nghiên cứu trước đây chỉ ra rằng năng lực cạnh tranh động có thể đóng một vai trò trong việc kết nối EO (Cui et al., 2018) và AO (Hong et al., 2018) với hiệu suất. Tuy nhiên, tác động của tương tác EO và AO đối với tăng trưởng thông qua năng lực cạnh tranh động vẫn chưa được kiểm tra. Lý thuyết quan điểm dựa trên tài nguyên (RBV) cho rằng lợi thế cạnh tranh bền vững của một công ty bắt nguồn từ khả năng khai thác các nguồn lực bổ sung (Barney et al., 2001). Cùng với đó, sự kết hợp giữa EO và AO cung cấp một cơ cấu tổ chức hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để phát triển năng lực cạnh tranh động (tức là khả năng cảm

nhận và nắm bắt). Do đó, một doanh nghiệp vừa và nhỏ có năng lực cạnh tranh động mạnh mẽ có nhiều khả năng đạt được tăng trưởng hơn vì khả năng cảm nhận và nắm bắt mạnh mẽ có liên quan đến sự chú ý cao, chủ động tìm hiểu và phản ứng thị trường hiệu quả (Teece, 2014). Những khả năng này tạo điều kiện cho sự hiểu biết thị trường chủ động, cho phép xác định nhu cầu của khách hàng, yêu cầu sản phẩm và cơ hội thị trường, đồng thời hỗ trợ dành các nguồn lực cần thiết để nắm bắt cơ hội.

Nghiên cứu này tập trung vào định hướng chiến lược hợp tác. Do đó, luận án này đưa ra Giả thiết 6: Năng lực cạnh tranh động có tác động trung gian đến mối quan hệ giữa Định hướng chiến lược hợp tác và Tăng trưởng nhanh. (Xem Mô hình)

Mô hình lý thuyết cấu trúc tuyến tính nghiên cứu tác động của định hướng chiến lược hợp tác và năng lực cạnh tranh động lên hiện tượng tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa - nghiên cứu trường hợp của Việt Nam sẽ được kiểm

Mô hình: Các yếu tố tác động tới liên kết chuỗi và tăng trưởng doanh nghiệp SMEs



định định lượng bằng các kỹ thuật kinh tế lượng như phân tích nhân tố xác nhận (confirmatory factor analysis- CFA) và phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (structural equation model - SEM) ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Barney, J. B. (1991). Enterprise resources and sustained competitiveness advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
2. Eisenhardt K. M., and Martin, J. A. (2000) Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal* 21, 1105-1123.
3. Eisenhardt, Kathleen M., and Jeffrey A. Martin. 2000. Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal* 21: 1105-21.
- OECD (2021), "Pilot on unleashing SME potential to scale up: New evidence on scale up policies and institutions", OECD, Paris.
4. OECD (2021), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*, OECD Publishing, Paris.
5. Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the enterprise*. London, UK: Basil Blackwell.
6. Porter, M. (1985). *Competitive advantage. creating and sustaining superior competitive advantage*. New York: The Free Press.
7. Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York: The Free Press
8. Teece, D.J. (2007), "Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance", *Strategic Management Journal*, Vol. 28 No. 13, pp. 1319-1350.
9. Teece, David J. 2007. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal* 28: 1319-50.
10. Teece, David J., Gary Pisano, and Amy Shuen. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal* 18: 509-33.

11. Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 9, 31-51.

12. Zollo, M., and Winter, S. G. (2002) Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science* 13 (3), 339-351.

Ngày nhận bài: 6/8/2023

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 19/8/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 9/9/2023

Thông tin tác giả:

1. ThS. KIỀU NGUYỄN VIỆT HÀ¹

2. ThS. MAI VŨ XUÂN HOÀNH²

¹Vụ Khoa học và Công nghệ - Bộ Công Thương

²Khoa Quản trị Kinh doanh - Trường Đại học Kinh tế quốc dân

EXPLORING THE EFFECTS OF ALLIANCE STRATEGIC ORIENTATION AND DYNAMIC CAPABILITIES ON THE UPSCALING OF SMEs THROUGH THE STRUCTURAL EQUATION MODEL

● Master. **KIEU NGUYEN VIET HA¹**

● Master. **VU XUAN HOANH MAI²**

¹Department of Science and Technology, Ministry of industry and trade

²Faculty of Business Management, National Economics University

ABSTRACT:

This paper presents a structural equation model to investigate the effects of alliance strategic orientation and dynamic capabilities on the upscaling of small and medium-sized enterprises (SMEs). The model uses a resource-based view and general theory of cooperation between businesses to propose the impact of the alliance orientation and the dynamic capabilities on the upscaling of SMEs and explore the mediating effect of the dynamic capabilities in the relationship between the alliance orientation and the upscaling of SMEs. In addition, the model is also built to consider the relationship of the supply chain linkage with the alliance orientation and dynamic capabilities.

Keywords: alliance orientation, dynamic capabilities, upscaling of SMEs.