

GIẢI ĐOẠN PHÁT TRIỂN VÀ KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN VAY NGÂN HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

Lê Thị Bích Ngọc

Viện Quản trị Kinh doanh, Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: lebichngoc25@yahoo.com

Ngày nhận: 11/8/2016

Ngày nhận bản sửa: 24/10/2016

Ngày duyệt đăng: 25/11/2016

Tóm tắt:

Tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Áp dụng lý thuyết thể chế, bài báo nghiên cứu tác động của giai đoạn phát triển đến khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng thông qua khảo sát 214 doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập có những bất lợi hơn trong khi vay ngân hàng so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển và trưởng thành. Kết quả nghiên cứu đã gợi ý cho các cơ quan, ban ngành/tổ chức và bản thân doanh nghiệp trong việc hỗ trợ cải thiện khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt là các doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập.

Từ khóa: Giai đoạn phát triển, doanh nghiệp nhỏ và vừa, vốn vay ngân hàng.

Growth stages and SMEs' accessibility to bank loans in Vietnam

Abstract:

Access to bank financing is essential for SMEs' development. The paper applied Institutional Theory to examine the impacts of firm growth stages on accessibility to bank financing based on a sample of 214 manufacturing SMEs. The research findings indicated that compared with firms in later growth stages, newly established firms had some disadvantages in borrowing money from banks. The research provided some implications for stakeholders in enhancing SMEs' accessibility to bank financing.

Key words: Key words: Firm growth stage, SMEs, bank loans.

1. Giới thiệu

Khả năng tiếp cận được các nguồn vốn bên ngoài đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đây (ví dụ của Cook, 2001) chỉ ra rằng, các doanh nghiệp nhỏ và vừa rất khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt là nguồn vốn vay từ các tổ chức tài chính. Với quy mô nhỏ, nguồn vốn nội bộ hạn chế để phát triển nên các doanh nghiệp này rất cần vốn bên ngoài. Tuy nhiên, đứng trên giác độ người cho vay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa được cho là đối tượng đi vay rủi ro cao do có quy mô nhỏ, thiếu kinh nghiệm quản

lý. Thêm vào đó, các thông tin cần thiết liên quan đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này thường thiếu, không cập nhật và không nhất quán. Đó chính là lý do nguồn vốn của bên ngoài ít chảy vào các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Giải quyết được nghịch lý này là mấu chốt quan trọng cho sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đã có khá nhiều nghiên cứu trước đây (ví dụ của Petersen & Rajan, 2002; Coleman, 2000) nghiên cứu về khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài nói chung, nguồn vốn vay ngân hàng nói riêng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, các nghiên cứu này không phân biệt các doanh nghiệp thuộc các giai

đoạn phát triển khác nhau.

So với các doanh nghiệp ở giai đoạn phát triển, các doanh nghiệp ở giai đoạn đầu phát triển được cho rằng gặp nhiều khó khăn và rủi ro hơn do chưa thiết lập được chỗ đứng vững chắc trên thị trường (Kazanjian, 1988). Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp vì vậy được cho là có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài của các doanh nghiệp.

Bài báo nghiên cứu ảnh hưởng của giai đoạn phát triển đến khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam. Cụ thể bài báo sẽ nghiên cứu những vấn đề sau: Ảnh hưởng của giai đoạn phát triển đến: 1) Khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng; 2) Tỷ lệ vốn vay ngân hàng trong tổng số vốn của doanh nghiệp không?; 3) Lãi suất khoản vay; và 4) Thời gian xử lý hồ sơ xin vay vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

2. Tổng quan về giai đoạn phát triển và nguồn vốn vay ngân hàng

2.1. Nguồn vốn vay ngân hàng

Ngân hàng được cho là một trong những kênh huy động vốn bên ngoài cực kỳ quan trọng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Coleman, 2000). Tuy nhiên, khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn nhiều hạn chế. Như đã trình bày, sự bất xứng về thông tin đã khiến cho các ngân hàng không hào hứng trong các quyết định cho đối tượng khách hàng này vay. Nếu có cho vay, các ngân hàng thường áp dụng một số biện pháp để giảm thiểu rủi ro như sau: 1) Yêu cầu các doanh nghiệp phải có tài sản thế chấp; 2) Áp dụng lãi suất cho vay cao hơn các doanh nghiệp lớn; 3) Cho vay dựa trên quan hệ (khi đã có rất nhiều thông tin về doanh nghiệp vay vốn và bản thân ngân hàng cũng có mối quan hệ nhất định với doanh nghiệp này); 4) Kiểm tra chặt chẽ các hợp đồng vay vốn. Thậm chí, ngay cả khi các biện pháp trên được áp dụng thì ngân hàng vẫn từ chối cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp dù các doanh nghiệp này có khả năng trả nợ nhưng lại không có khả năng cung cấp các tài liệu chứng minh khả năng tài chính của mình.

Mặc dù có nhiều rào cản đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, nhưng các nghiên cứu thực tế đều chỉ ra rằng ngân hàng thương mại vẫn là kênh huy động vốn bên ngoài lớn nhất đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Coleman, 2000).

2.2. Lý thuyết thể chế và giai đoạn phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bài báo này áp dụng lý thuyết thể chế để nghiên cứu sự tiếp cận vốn ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điểm trọng tâm của lý thuyết thể chế là các tổ chức có các cấu trúc và thực tế “tương đồng” với cấu trúc và thực tế của các tổ chức khác trên thị trường sẽ có được tính hợp pháp (*legitimacy*) và có được sự “chấp nhận” cao hơn từ thị trường. Theo lý thuyết thể chế, các tổ chức nào tuân thủ “Các quy tắc của cuộc chơi” (North, 1990), và “phù hợp” với môi trường xung quanh sẽ có được sự “chấp nhận” của xã hội và vì vậy sẽ có được các nguồn lực cần thiết để phát triển (Meyer & Rowan, 1977). Chính vì vậy, để có được sự “chấp nhận” của thị trường, một trong những yếu tố quan trọng đó là sự tồn tại và thực tế hoạt động của doanh nghiệp cần phải được các bên hữu quan biết đến.

Một số nghiên cứu cho rằng trong bối cảnh thiếu vắng thể chế thị trường hiệu quả ở các nền kinh tế chuyển đổi (như của Việt Nam), các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần tìm cách để cải thiện mức độ “được chấp nhận” của mình (Peng & Heath, 1996). Lý thuyết thể chế cho rằng “Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp” ảnh hưởng đến mức độ doanh nghiệp được “chấp nhận”. Các doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập thường gặp nhiều khó khăn hơn do thị trường thiếu thông tin và bằng chứng liên quan đến sự tồn tại và thực tế kinh doanh của các doanh nghiệp này (Aldrich & Fiol, 1994).

Trong lĩnh vực cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nhiều nghiên cứu đề cập đến vấn đề sự bất cân xứng về thông tin, người cho vay thiếu các thông tin cần thiết về doanh nghiệp xin vay. Chính điều này làm giảm mức độ “được chấp nhận” của doanh nghiệp trong mắt những người cung cấp tài chính, và do đó, hạn chế khả năng tiếp cận các nguồn tài chính bên ngoài nói chung, nguồn vốn vay ngân hàng nói riêng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Liên quan đến giai đoạn phát triển của doanh nghiệp, các thông tin và bằng chứng về sự tồn tại và tình hình hoạt động của các doanh nghiệp mới thành lập hạn chế hơn nhiều so với các doanh nghiệp ở giai đoạn phát triển hoạt động ổn định (Aldrich & Fiol, 1994). Chính vì vậy, khả năng “được chấp nhận” của các doanh nghiệp mới thành lập thấp hơn so với các doanh nghiệp đã thiết lập được chỗ đứng trên thị trường.

2.3. Ảnh hưởng của giai đoạn phát triển đến khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng

Dựa vào lý thuyết thể chế, nghiên cứu này cho rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới

thành lập mức độ được chấp nhận sẽ thấp hơn so với các doanh nghiệp ở giai đoạn phát triển và trưởng thành. Lý do đó là các doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập mới hơn và nhỏ hơn và chưa được nhiều người biết đến (Cardon, 2003)

Không giống như các doanh nghiệp lớn hơn và các doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển và trưởng thành, các doanh nghiệp mới thành lập thường khá nhỏ với cơ cấu tổ chức khá đơn giản, hoạt động nhìn chung chưa chuyên nghiệp. Các quyết định hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp này thường do người sáng lập hoặc tập thể những người sáng lập nên doanh nghiệp ban hành. Hoạt động chủ yếu của các doanh nghiệp trong giai đoạn này tập trung vào việc phát triển sản phẩm và tìm kiếm thị trường (Kazanjian, 1988). Các doanh nghiệp mới thành lập nhìn chung chưa thiết lập được danh tiếng trên thị trường cũng như chưa có được mô hình kinh doanh rõ ràng, chính vì vậy các doanh nghiệp này có tỷ lệ thất bại cao hơn so với các doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển sau (Shepherd & Zaccarakes, 2003). Kết quả là, “tính hợp pháp” của các doanh nghiệp mới thành lập thường hạn chế, các doanh nghiệp này không thể dựa vào tên tuổi, danh tiếng hay thị phần để được các bên liên quan, bao gồm cả ngân hàng biết và “chấp nhận”. Khi mà các ngân hàng thiếu thông tin về một doanh nghiệp nào đó cũng như thực tế kinh doanh và các thành viên của nó thì doanh nghiệp đó sẽ khó khăn hơn trong quá trình thiết lập được tính pháp lý của nó với tư cách là người đi vay tiềm năng. Thêm vào đó, các doanh nghiệp mới thành lập thường thiếu nguồn lực cũng như danh tiếng để có thể tuyển dụng được lao động có kỹ năng. Thiếu lao động có kỹ năng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động kinh doanh nói chung và đến chất lượng công tác chuẩn bị hồ sơ xin vay vốn nói riêng. Ngoài ra, với quy mô nhỏ bé, các doanh nghiệp này thường khó khăn trong việc đáp ứng yêu cầu thế chấp trong công tác vay vốn. Những nhân tố này khiến cho khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài trong đó có vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp mới phát triển hạn chế hơn so với các doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển sau.

Chính vì vậy, so với các doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển sau, trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, các doanh nghiệp mới thành lập được cho là yếu thế hơn ở cả 4 khía cạnh: Khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng, tỷ lệ vốn vay trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp, lãi suất khoản vay và thời gian xử lý hồ sơ vay vốn.

Vì vậy, bài báo đưa ra 4 giả thuyết:

Giả thuyết 1: Khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng cao hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn sau so với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập.

Giả thuyết 2: Tỷ lệ vốn vay ngân hàng cao hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển sau so với các doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập.

Giả thuyết 3: Lãi suất của khoản vay thấp hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển sau so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập.

Giả thuyết 4: Thời gian xử lý đơn xin vay nhanh hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển sau so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mẫu khảo sát

Để nghiên cứu tác động của giai đoạn phát triển đến khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tác giả đã tiến hành thu thập dữ liệu thông qua điều tra các nghiệp chủ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất. Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp chọn mẫu phân tầng dựa trên tiêu chí vùng địa lý. Miền Bắc có các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hà Nội, Nam Định. Miền Trung, có các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Thanh Hóa, Nghệ An. Miền Nam có các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Thành phố Hồ Chí Minh và Bình Dương.

Phiếu khảo sát được gửi tới 400 doanh nghiệp. Sau đó, tác giả sử dụng điện thoại và email để thúc đẩy quá trình trả lời cũng như giải đáp thắc mắc về phiếu câu hỏi nếu có. Số liệu thu thập được tổng hợp, phân tích thông qua việc sử dụng phần mềm thống kê SPSS.

3.2. Các thước đo

Khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng được thể hiện ở 4 khía cạnh: 1) Khả năng tiếp cận được vốn vay; 2) Tỷ lệ vốn vay; 3) Lãi suất của khoản vay; và 4) Thời gian xử lý hồ sơ xin vay. Cụ thể như sau:

Khả năng tiếp cận được nguồn vốn vay: Các doanh nghiệp không tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng sẽ được mã hóa là 0. Các doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng được mã hóa là 1.

Tỷ lệ vốn vay: Tương tự như nghiên cứu của Blackwell & Winters (1997), nghiên cứu này sử dụng tỷ lệ giữa vốn vay ngân hàng so với tổng số

vốn của doanh nghiệp để đo sự sẵn có của vốn vay ngân hàng.

Lãi suất của khoản vay: Chênh lệch giữa lãi suất áp dụng cho khoản vay ngân hàng gần nhất của doanh nghiệp so với lãi suất cơ bản của Ngân hàng Nhà nước được sử dụng để đo lường biến lãi suất. Cách đo lường này được áp dụng dựa vào các nghiên cứu trước như của Coleman, (2000).

Thời gian xử lý hồ sơ xin vay vốn: Các chủ doanh nghiệp được hỏi thời gian các hồ sơ xin vay vốn của doanh nghiệp được xử lý bởi ngân hàng bằng thước đo 5 điểm. (1 = rất chậm, 5 = rất nhanh).

Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp: Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thể hiện ở “tình huống” tương ứng với hai giai đoạn phát triển của doanh nghiệp: 1) giai đoạn mới thành lập, 2) giai đoạn phát triển và trưởng thành. Các tình huống này do Kazanjian (1988) phát triển. Chủ các doanh nghiệp được yêu cầu chọn 1 trong 2 tình huống phù hợp nhất với doanh nghiệp của mình ở thời điểm khảo sát. Mô tả về hai giai đoạn này như sau:

Giai đoạn mới thành lập: Doanh nghiệp mới đăng ký thành lập. Sản phẩm của công ty bán được và thỏa mãn nhu cầu thị trường. Doanh nghiệp có khả năng sản xuất và bán hàng, những doanh nghiệp chưa có vị trí vững chắc trên thị trường. Chủ doanh nghiệp đang phải thực thi nhiều việc và nhiều giao dịch. Doanh nghiệp có một số doanh thu và một số đơn hàng.

Giai đoạn phát triển và trưởng thành: Doanh nghiệp tăng trưởng ở mức cao về cả doanh số và số lượng lao động. Nhiệm vụ trọng tâm doanh nghiệp là làm thế nào để sản xuất, bán và phân phối sản phẩm với số lượng lớn và thu được lợi nhuận cao, công ty. Doanh nghiệp chú trọng đến phát triển sản phẩm mới, thâm nhập thị trường mới. Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp đã ổn định, hoàn chỉnh và các luồng thông tin được hình thành một cách chính thức và vai trò của nhân viên được đề cao.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Đặc điểm của mẫu nghiên cứu

Số phiếu khảo sát thu được gồm 214 doanh nghiệp nhỏ và vừa phù hợp cho việc phân tích. Trong 214 doanh nghiệp, 5% doanh nghiệp là công ty cổ phần có vốn nhà nước, 11% là công ty cổ phần không có vốn nhà nước, 60% là công ty trách nhiệm hữu hạn, phần còn lại 1,5% là công ty hợp danh. Các doanh nghiệp có số năm hoạt động từ 1 - 30 năm. Quy mô của các doanh nghiệp là từ 7 đến 500 nhân công.

Toàn mẫu có 132 doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập (chiếm 61,7%) và 77 doanh nghiệp ở giai đoạn phát triển và trưởng thành (chiếm 35,98%), và 5 doanh nghiệp không trả lời (chiếm 2,3%). Có 135 doanh nghiệp đã tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng (chiếm 63,1%), 74 doanh nghiệp chưa tiếp cận được nguồn vốn này (chiếm 34,6%), và 5 doanh nghiệp không trả lời (chiếm 2,3%).

4.2. Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp và khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng

Để kiểm định giả thuyết 1, tác giả so sánh hai nhóm doanh nghiệp thuộc hai giai đoạn phát triển về khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng. Kết quả được trình bày ở Bảng 1.

Nếu phân chia theo giai đoạn phát triển, chỉ có 120 doanh nghiệp ở giai đoạn mới lập tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng trả lời câu hỏi về việc đã vay ngân hàng hay chưa. Trong số đó có 73 doanh nghiệp trả lời đã tiếp cận được vốn vay ngân hàng, chiếm 55,3% tổng số doanh nghiệp của giai đoạn này. Trong khi đó, ở giai đoạn phát triển và trưởng thành có 76 doanh nghiệp trả lời câu hỏi đã từng tiếp cận được vốn vay ngân hàng hay không, và có tới 67 doanh nghiệp trong số này đã từng tiếp cận được vốn vay ngân hàng (chiếm 80,5%) (xem Bảng 1). Lưu ý là số doanh nghiệp được kiểm định (196 doanh nghiệp) thấp hơn tổng số doanh nghiệp có trả lời câu hỏi về tiếp cận vốn vay trong toàn mẫu (209 doanh nghiệp) là do có 13 doanh nghiệp không trả

Bảng 1: Khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo giai đoạn phát triển

Giai đoạn phát triển	Số doanh nghiệp trả lời	Số doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng	Tỷ lệ (%)
Giai đoạn mới thành lập	120	73	60,1
Giai đoạn phát triển và trưởng thành	76	62	81,6

Bảng 2: Tỷ lệ vốn vay, lãi suất khoản vay và thời gian xử lý hồ sơ vay vốn

	Giai đoạn mới thành lập			Giai đoạn hình thành và phát triển		
	Số doanh nghiệp	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số doanh nghiệp	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn
Tỷ lệ vay vốn trong tổng số vốn	73	31,48%	17,59%	62	34,80%	17,92%
Lãi suất khoản vay (chênh lệch so với lãi suất cơ bản)	67	3,06%	1,55%	59	2,61%	1,58%
Thời gian xử lý hồ sơ vay (theo thang điểm 1-5 với 5 là nhanh nhất)	72	3,0	1,3	62	3,5	1,14

lời câu hỏi họ thuộc giai đoạn phát triển nào.

Kết quả kiểm định t-test cho thấy sự khác biệt đáng kể về khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp giữa hai giai đoạn phát triển ($t = 3,12$, $p < .01$). Giả thuyết 1 được chấp nhận).

4.3. Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa và tỷ lệ vốn vay ngân hàng, lãi suất khoản vay, thời gian xử lý hồ sơ xin vay

Đối với giả thuyết 2, 3 và 4 thì chỉ các doanh nghiệp đã tiếp cận vốn vay mới có thể trả lời chính xác. Vì vậy để kiểm định các giả thuyết này, tác giả chỉ lựa chọn các doanh nghiệp thực sự có vay vốn. Tương tự như trên, tác giả sử dụng t-test để kiểm định sự khác biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp về tỷ lệ vốn vay ngân hàng trong tổng vốn và lãi suất vốn vay. Kết quả được trình bày ở Bảng 2.

Liên quan đến tỷ lệ vốn vay trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp, kết quả cho thấy tỷ lệ vốn vay ngân hàng trung bình trong cơ cấu vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển là 34,8% cao hơn chỉ số này của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới hình thành (31,48%), tuy nhiên sự khác biệt này không có ý nghĩa thống kê. Chính vì vậy, giả thuyết 2 không được chấp nhận.

Tương tự nhưng ở chiều ngược lại, các khoản vay ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển và trưởng thành chịu lãi suất thấp hơn (chênh lệch so với lãi suất cơ bản 2,61%) so với các khoản vay của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập (chênh lệch so với lãi suất cơ bản 3,06%). Tuy nhiên, sự khác biệt này cũng không có ý nghĩa thống kê (giả thuyết 3 không được chấp nhận). Kết quả này không trùng với kết quả nghiên cứu của Kazanjian & Drazin (1990) và Terpstra & Olson (1993). Các sự khác biệt này có thể được giải thích bởi các lý do sau đây. Thứ nhất, cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam cực kỳ rủi ro

do thiếu thông tin và hệ thống luật pháp chưa đầy đủ, trong khi khả năng của các cán bộ tín dụng ngân hàng còn hạn chế (Nguyen & cộng sự, 2004). Thứ hai, để bù đắp rủi ro các ngân hàng thương mại Việt Nam có khuynh hướng áp dụng lãi suất cho vay cao đối với các khoản vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa bất kể giai đoạn phát triển. Thêm vào đó, yêu cầu về tài sản thế chấp là yêu cầu nghiêm ngặt của các ngân hàng Việt Nam khi cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa bất kể giai đoạn phát triển. Điều này làm giảm khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp này vì các doanh nghiệp nhỏ và vừa được cho là thường xuyên thiếu tài sản để thế chấp cho các khoản vay (Nguyen & cộng sự, 2004).

Tuy nhiên có sự khác biệt rõ nét về thời gian xử lý hồ sơ xin vay vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập (điểm trung bình là 3,0) so với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển và trưởng thành (điểm trung bình 3,5). Sự khác biệt này có ý nghĩa thống kê ($t = 2,652$, $p < .01$), ủng hộ giả thuyết 4. Điều này có nghĩa là hồ sơ xin vay của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển được xử lý nhanh hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới thành lập.

5. Kết luận và giải pháp, kiến nghị

Bài báo đã áp dụng học thuyết thể chế để nghiên cứu tác động của giai đoạn phát triển đến khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi ở Việt Nam. Học thuyết thể chế cho rằng giai đoạn phát triển có ảnh hưởng đến “tính hợp pháp” và mức độ “được chấp nhận” của doanh nghiệp và vì vậy ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển khác nhau. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng giai đoạn phát triển có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng (có vay được vốn ngân hàng hay không). Đối với các doanh nghiệp đã vay được vốn

ngân hàng, giai đoạn phát triển cũng không ảnh hưởng rõ nét đến tỷ lệ vốn vay được từ ngân hàng, và đến lãi suất của khoản vay. Tuy nhiên, giai đoạn phát triển có ảnh hưởng rõ nét đến thời gian xử lý hồ sơ xin vay vốn. Cụ thể, các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn phát triển và trưởng thành hồ sơ xin vay cũng được xử lý nhanh hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn hình thành. Kết quả này đưa ra một số gợi ý cho các nhà quản lý của doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như đối với các nhà hoạch định chính sách.

Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, để cải thiện khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng, các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp ở giai đoạn mới hình thành cần cải thiện những nhân tố làm tăng “tính hợp pháp” và mức độ “được chấp nhận” của mình. Các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở giai đoạn mới hình thành cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm các nguồn vốn khác để đảm bảo đủ nhu cầu cho hoạt động kinh doanh.

Đối với các nhà hoạch định chính sách và các

nhà tài trợ, khó khăn trong tiếp cận vốn vay ngân hàng là vì nhiều lý do: có lý do từ phía ngân hàng, có lý do từ phía doanh nghiệp, nhưng có cả những lý do từ phía môi trường pháp lý và cả từ những nhận thức của xã hội. Chính vì vậy, để hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, cần có sự cố gắng và phối hợp của nhiều bên. Cụ thể, liên quan đến môi trường pháp lý để giúp ngân hàng giảm các rủi ro hoạt động cho vay và tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các cơ quan chính phủ cần có những sáng kiến cải tiến hệ thống thông tin và dữ liệu thống kê để giảm sự bất cân xứng về thông tin. Các nhà hoạch định chính sách cũng như các nhà tài trợ cần có những biện pháp hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa đặc biệt các doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập trong việc tìm kiếm các nguồn vốn thay thế cũng như các hoạt động đào tạo để giúp họ có những kiến thức, kỹ năng quản lý làm tăng “tính hợp pháp” của doanh nghiệp, qua đó cải thiện khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài nói chung, nguồn vốn ngân hàng nói riêng.

Tài liệu tham khảo:

- Aldrich, H. & Fiol, M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review*, 19(4): 645-670.
- Cardon, S. M. (2003). Contingent labor as an enabler of entrepreneurial growth. *Human Resource Management*. 42(4), pp 357- 373.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men- and women-owned small business. *Journal of Small Business Management*, 38(3): 37-52.
- Cook Paul. (2001). Finance and Small and Medium-Sized Enterprise in Developing Countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 6(1), 17-40.
- Kazanjian, R. K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures. *Academy of Management Journal*, 31 (2), 257-279.
- Kazanjian, R. K. & Drazin, R., (1990). A stage-contingent model of design and growth for technology based new ventures. *Journal of Business Venturing*, 5: 137-150.
- Meyer, J. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2): 340-363.
- Nguyen, V. T., Le, T. B. N. & Freeman, N. (2004). Coping with uncertainty: Understanding how banks lend to private small- and medium-sized enterprises (SMEs) in Vietnam. *Public Lecture Series (April 29th, 2004)*, JBF Centre, Asian Institute of Management: Philippines.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Peng, Mike W. & Heath, Peggy S. (1996). The growth of the firm in planned economies in transition: institutions, organizations, and strategic choice. *Academy of Management Review*, 21(2), 492-528.
- Petersen A. Mitchell & Rajan G. Raghuram. (2002). Does Distance Still Matter? The Information Revolution in Small Business Lending. *The Journal of Finance*, 57(6), 2533-2570.
- Shepherd, D. & Zaccarakis, A. (2003). A new venture's cognitive legitimacy: An assessment by customers. *Journal of Small Business Management*, 41(2), 148-167.
- Terpstra, D.E. & Olson, P.D. (1993). Entrepreneurial start-up and growth: a classification of problems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(3), 5-20.