
VAI TRÒ CỦA VỐN XÃ HỘI ĐẾN TIẾP CẬN TÍN DỤNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN NHỎ VÀ VỪA

Bùi Xuân Biên

*Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội
Email: buixuanbien.fbu@gmail.com*

Hoàng Trần Hậu

*Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội
Email: hoangtranhau.ift@gmail.com*

Nguyễn Thị Thúy Nga

*Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội
Email: nganguyen7685@gmail.com*

Trần Thị Phương Dịu

*Khoa kinh tế, Học viện Tài chính
Email: Tranphuongdiu@gmail.com*

Ngày nhận: 12/3/2020

Ngày nhận bản sửa: 15/5/2020

Ngày duyệt đăng: 05/9/2020

Tóm tắt:

Nghiên cứu điều tra tác động của vốn xã hội đối với việc tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. Sử dụng mô hình kinh tế lượng vi mô với dữ liệu mảng SMEs trong giai đoạn 2009-15, kết quả cho thấy rằng các doanh nhân dành nhiều thời gian hơn cho các mối quan hệ xã hội có nhiều khả năng nhận được khoản vay từ các ngân hàng thương mại và các khoản vốn phi chính thức. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng khi chủ doanh nghiệp là đảng viên cũng giúp cải thiện tiếp cận tín dụng. Những mối quan hệ tích cực giữa vốn xã hội và tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ khuyến nghị các doanh nghiệp cần cải thiện và nâng cao hơn nữa chất lượng của mạng lưới.

Từ khóa: Vốn xã hội, tiếp cận tín dụng, SMEs

Mã JEL: G21, J16, L26

The effect of social capital on credit access of private small and medium sized enterprises

Abstract:

The study investigates the effect of social capital on the credit access of small and medium enterprises in Vietnam. By using micro-econometric approaches for the panel dataset in the period 2009-15, the results show that entrepreneurs who spend more time on social relationships are more likely to receive loans from commercial banks and informal credit. Also, the findings show that when business owners are party members, it helps firms access to credit. The positive relationship between social capital and credit access implying that businesses need to develop and further improve the quality of the network.

Keywords: Social capital, credit access, SMEs

JEL Codes: G21, J16, L26

1. Đặt vấn đề

Vốn xã hội là một khái niệm được các nhà chuyên môn quan tâm và nghiên cứu khá nhiều gần đây. Theo định nghĩa của Ngân hàng Thế giới, vốn xã hội là những gì liên quan đến các cơ sở, các mối quan hệ và những giá trị truyền thống. Cohen & Prusak (2001) định nghĩa: “Vốn xã hội bao gồm phần lớn sự hợp tác xây dựng giữa những con người với nhau: Sự tin tưởng, sự hiểu biết lẫn nhau, và sự chia sẻ những giá trị đạo

đức, phong cách kết nối những thành viên trong các tập đoàn, các cộng đồng lại với nhau làm cho việc phối hợp hành động có khả năng thực hiện được”. Tựu trung, có thể hiểu vốn xã hội chính là những mối quan hệ, văn hoá, bản sắc, chuẩn mực giữa chủ thể này với chủ thể khác.

Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa luôn là một trong những định hướng được nhấn mạnh và quan tâm hàng đầu của Chính phủ Việt Nam. Doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa chiếm tỉ trọng khá lớn trong tổng số doanh nghiệp cả nước và có vai trò quan trọng trong việc tạo việc làm và phát triển kinh tế. Tuy nhiên, nhóm doanh nghiệp này ngoài những khó khăn về nhân sự, tiếp cận đất đai, điều kiện để vào khu công nghiệp thì việc tiếp cận nguồn vốn, thủ tục và điều kiện vay luôn là vấn đề khó khăn nhất (Trần Quang Tuyền & Vũ Văn Hường, 2017).

Tại Việt Nam, tiếp cận tài chính đóng một vai trò quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, theo khảo sát gần đây, 70% trong số 2.600 doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia khảo sát không thể vay được khoản vay ngân hàng, phải đi vay trên thị trường chợ đen (CIEM, 2015). Sự không mong muốn của các ngân hàng cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa là những mối quan tâm hàng đầu của chính phủ. Vì vậy, Chính phủ đã có các biện pháp tăng cường tiếp cận tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong các chương trình khác nhau như bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua Ngân hàng Phát triển Việt Nam, quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa và Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy thế, vấn đề về tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa được giải quyết. Trong bối cảnh đó, vốn xã hội liệu có ảnh hưởng như thế nào đến cải thiện và giảm thiểu khó khăn về vốn cho doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa hay không? Nghiên cứu này của chúng tôi sẽ tập trung trả lời câu hỏi đó.

Bài nghiên cứu của chúng tôi bao gồm các phần như sau. Phần 2 tổng quan các nghiên cứu trên thế giới và trong nước về vấn đề vốn xã hội và tiếp cận tài chính của doanh nghiệp. Phần 3 trình bày về nguồn số liệu và phương pháp nghiên cứu. Kết quả thảo luận được trình bày trong phần 4. Cuối cùng, bài báo tóm tắt những phát hiện quan trọng dựa trên kết quả thực nghiệm qua đó đưa ra một số hàm ý chính sách.

2. Tổng quan nghiên cứu

Về mặt lý thuyết, mối quan hệ giữa vốn xã hội và tiếp cận tín dụng không được giải thích bởi duy nhất một luận điểm. Một mặt, Talavera & cộng sự (2012) chỉ ra rằng các doanh nhân dành nhiều thời gian hơn cho các mối quan hệ xã hội có nhiều khả năng nhận được các khoản vay từ các ngân hàng thương mại. Ngoài ra, các doanh nghiệp là thành viên của các hiệp hội kinh doanh tác động tích cực đến việc tiếp cận vốn vay. Các nghiên cứu khác (ví dụ: Biggs & Sha, 2006; Aterido & cộng sự, 2013) cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ là thành viên của các tổ chức đại diện như Phòng Thương mại có khả năng tiếp cận tài chính ngân hàng cao vì các tổ chức này có mối quan hệ chặt chẽ với chủ sở hữu doanh nghiệp nhỏ và vừa và nhận thức được các vấn đề và nhu cầu của các thành viên. Từ đó, các tổ chức này sẽ hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận được các khoản vay.

Tuy nhiên, Du & cộng sự (2010) thấy rằng vốn xã hội có liên quan tiêu cực với việc tiếp cận nguồn vốn vay dài hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Trung Quốc. Chua & cộng sự (2011) cho rằng hầu hết các doanh nghiệp vừa và nhỏ, với quy mô nhỏ và thiếu nguồn lực. Như một kết quả, để duy trì và kết nối các mối quan hệ có thể vượt quá khả năng của họ. Vì vậy, các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó khăn trong việc sử dụng vốn xã hội để có thể tiếp cận được các khoản vay.

Cho tới nay, đã có nhiều nghiên cứu về các yếu tố quyết định đến tiếp cận tài chính ở Việt Nam (ví dụ như Le & cộng sự, 2006), nhưng các nghiên cứu đó mới chỉ xem xét đặc điểm của doanh nghiệp hoặc chủ sở hữu, niềm tin. Tuy thế, vai trò của kết nối xã hội cũng là một trong những yếu tố chính ảnh hưởng chính đến việc tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa nhưng đã bị bỏ ngỏ trong phần lớn trong các nghiên cứu trước đây. Do đó, nghiên cứu của chúng tôi được kỳ vọng là giữa những nghiên cứu đầu tiên sử dụng phân tích kinh tế lượng vi mô với dữ liệu mảng từ các cuộc khảo sát doanh nghiệp để kiểm tra các đặc điểm của các ngân hàng và vốn xã hội đến tiếp cận tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Thêm nữa, nghiên cứu sử dụng các thước đo khác nhau để đo lường các khía cạnh của vốn xã hội. Các phát hiện mới được kỳ vọng sẽ cung cấp những cơ sở định lượng khoa học cho các nhà làm chính sách trong quá trình xây dựng các chính sách để tạo điều kiện và môi trường cải thiện vốn xã hội của chủ doanh nghiệp, từ đó nâng cao khả năng tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3. Nguồn số liệu và phương pháp luận

3.1. Nguồn dữ liệu

Dữ liệu được sử dụng trong nghiên cứu này được trích xuất từ bốn cuộc điều tra của các doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ trong năm 2009, 2011, 2013 và 2015. Bộ dữ liệu này được Viện Khoa học Lao động và Xã hội (ILSSA) phối hợp với Viện Kinh tế Trung ương Quản lý (CIEM) và trường đại học Copenhagen, Đan Mạch thực hiện tại các thời điểm khác nhau.

Bộ dữ liệu có một số ưu điểm như sau: Đầu tiên, như đã thảo luận ở trên, đây là một tập dữ liệu mảng của các SME sản xuất tư nhân bao gồm tất cả các lĩnh vực sản xuất chính, đó là chế biến thực phẩm, sản phẩm gỗ, sản phẩm kim loại chế tạo và các ngành khác. Thứ hai, các cuộc điều tra này đại diện cho các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam. Thứ ba, tập dữ liệu chứa thông tin chính về đặc điểm của doanh nghiệp, số lượng

Bảng 1: Thống kê mô tả của các biến chính trong mô hình như sau

	2009		2011		2013		2015	
	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD
Tín dụng chính thức	0.37	0.48	0.98	0.14	0.98	0.13	0.78	0.41
Tín dụng phi chính thức	0.70	0.46	0.64	0.48	0.62	0.48	0.34	0.47
Thời gian vay	0.30	0.46	0.20	0.40	0.18	0.38	0.19	0.39
Mối quan hệ kinh doanh	0.01	0.10	0.01	0.09	0.02	0.13	0.04	0.19
Mối quan hệ chính trị	0.55	0.50	0.49	0.50	0.58	0.49	0.56	0.50
Tuổi của chủ doanh nghiệp	45.70	10.41	45.77	10.62	46.24	10.79	46.47	11.11
Giới tính của chủ doanh nghiệp	0.66	0.48	0.63	0.48	0.60	0.49	0.59	0.49
Vị trí của người phỏng vấn	1.24	0.43	1.26	0.44	1.28	0.45	1.30	0.46
Tuổi của doanh nghiệp	14.60	11.40	13.42	9.37	15.58	9.97	16.61	10.22
Quy mô doanh nghiệp	19.00	62.66	16.41	34.25	15.34	45.08	16.03	38.09
Vị trí của doanh nghiệp	0.58	0.49	0.57	0.49	0.56	0.50	0.59	0.49
Doanh nghiệp công nghệ thấp	0.58	0.49	0.57	0.49	0.58	0.49	0.61	0.49
Số quan sát	2559		2473		2463		2575	

Nguồn: Tính toán của tác giả.

công nhân, tiếp cận tín dụng và các thước đo về vốn xã hội. Điều này làm cho có thể kiểm tra vai trò của vốn xã hội đến tiếp cận tài chính của doanh nghiệp.

Đối với dữ liệu thay đổi theo thời gian, một trong vấn đề chính là chúng thường được thể hiện theo giá hiện hành. Do đó, dữ liệu của chúng tôi về các biến kinh tế được giảm phát bằng cách sử dụng chỉ số giảm phát GDP năm 1994 để tránh kết quả có thể bị chệch do lạm phát. Thông kê mô tả của các biến trong mô hình được thể hiện trong Bảng 1.

3.2. Phương pháp luận

Để đánh giá ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp, theo các nghiên cứu trước đây (ví dụ: Hansen & cộng sự, 2009). Nghiên cứu sử dụng mô hình dưới dạng thu gọn như sau:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 * X_{it} + \beta_2 * Z_{it} + \beta_3 * VXH_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Trong đó Y_{it} đo lường khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp (tiếp cận tín dụng chính thức và phi chính thức). Trong số các biến độc lập, X_{it} là một vector phản ánh các đặc điểm của doanh nghiệp. Bước đầu, các mô hình bao gồm quy mô doanh nghiệp và tuổi của doanh nghiệp vì chúng có thể đại diện cho sự khác biệt về hiệu quả giữa các doanh nghiệp (Jovanovic, 1982). Thực tế cho thấy các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có khả năng tiếp cận tín dụng cao hơn.

Kế thừa từ các nghiên cứu trước đó, trong nghiên cứu này, Z_{it} là vector bao gồm các đặc điểm khác của doanh nghiệp như hình thức sở hữu có thể là một yếu tố quan trọng cho khả năng tồn tại và tăng trưởng của doanh nghiệp (Shiferaw, 2009). Biến số quan tâm trong nghiên cứu cũng bao gồm các đặc điểm ngành nghề hoạt động. Các ngành khác nhau có sự khác biệt trong công nghệ sản xuất, nhu cầu của khách hàng và thị trường tập trung, do đó, đặc điểm ngành hoạt động có thể ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp khác nhau. Nghiên cứu này có tính đến những đặc điểm này bằng cách sử dụng các biến giả trong mô hình để so sánh với hiệu quả doanh nghiệp giữa các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp công nghệ cao, trung bình và thấp. Sau cùng, các đặc điểm của chủ hoặc quản lý doanh nghiệp như giới tính, độ tuổi và vị trí công việc cũng được kiểm soát trong việc xem xét mối quan hệ giữa vốn xã hội và tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

Mục đích chính của nghiên cứu này là xem xét vai trò của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp được đo lường như các biến giả, và do đó một cách tiếp cận phân tích nhị phân Logit hoặc Probit được sử dụng. Tuy nhiên, các mô hình này có thể không kiểm soát được các nhân tố không quan sát được trong mô hình. Vì vậy, để kiểm tra độ vững của kết quả chúng tôi sử dụng một số cách tiếp cận. Trước tiên, nghiên cứu sử dụng các chỉ định khác nhau, với chỉ định thu hẹp chỉ gồm những đặc điểm cá nhân của chủ doanh nghiệp. Tuy thế, trong chỉ định mở rộng, chúng tôi kiểm soát cả đặc điểm cá nhân của chủ doanh nghiệp và đặc điểm của doanh nghiệp đó. Thêm nữa, chúng tôi tiến hành ước lượng bằng sử dụng mô hình Probit với dữ liệu mảng nhằm kiểm soát sự khác biệt giữa các đặc tính cá nhân và không quan sát được bằng hiệu ứng ảnh hưởng ngẫu nhiên đối với dữ liệu mảng.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Bảng 2 trình bày kết quả mối quan hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận tài chính chính thức và phi chính thức của các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa ở Việt Nam. Ba biến số khác nhau của vốn xã hội được sử dụng bao gồm mối quan hệ với các cán bộ ngân hàng; mối quan hệ kinh doanh với các doanh nhân hoặc khách hàng, nhà cung cấp và thành viên của các hiệp hội kinh doanh; thứ ba là kết nối chính trị và được đo bằng việc người lãnh đạo doanh nghiệp có phải là đảng viên.

Kết quả phân tích thực nghiệm cho thấy vốn xã hội đóng vai trò quan trọng khác nhau đối với việc các doanh nhân Việt Nam tiếp cận với nguồn tài chính. Cột 1 của Bảng 2 chỉ ra mối quan hệ với các cán bộ ngân hàng hoặc các doanh nhân khác cải thiện khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp đối với các nguồn vốn vay chính thức từ ngân hàng. Cụ thể, cột 1 báo cáo kết quả về sự sẵn có của khoản vay từ bất kỳ ngân hàng nào. Như kỳ vọng, vốn xã hội có tác động tích cực và có ý nghĩa và có ý nghĩa thống kê. Những doanh nghiệp có mối quan hệ với các lãnh đạo và quản lý ngân hàng giúp doanh nghiệp tăng khả năng cho vay thêm 5% so với các doanh nghiệp không có mối quan hệ.

Mặc dù vốn xã hội tốt hơn không đảm bảo khoản vay ngân hàng cho các công ty nhưng các mối quan hệ

Bảng 2: Ảnh hưởng của mối quan hệ đến tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp

Biến giải thích	Tín dụng chính thức	Tín dụng chính thức	Tín dụng phi chính thức	Tín dụng phi chính thức	Thời gian vay	Thời gian vay
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Mối quan hệ chính trị	0.050** (0.025)	0.046* (0.025)	-0.004 (0.034)	0.007 (0.034)	-0.022 (0.030)	-0.002 (0.031)
Mối quan hệ kinh doanh	0.025*** (0.007)	0.024*** (0.007)	0.079*** (0.010)	0.081*** (0.010)	0.021*** (0.008)	0.020** (0.009)
Thành viên ĐCS	0.004 (0.015)	0.003 (0.015)	0.062*** (0.019)	0.050*** (0.019)	0.100*** (0.016)	0.070*** (0.016)
Tuổi của chủ doanh nghiệp	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.004*** (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.003*** (0.000)	-0.002*** (0.000)
Giới tính của chủ doanh nghiệp	-0.009 (0.008)	-0.010 (0.008)	0.031*** (0.011)	0.016 (0.011)	0.017* (0.009)	0.011 (0.009)
Vị trí của người phòng vấn	-0.021** (0.009)	-0.027*** (0.009)	0.050*** (0.013)	0.035** (0.013)	0.058*** (0.010)	0.042*** (0.011)
Tuổi của doanh nghiệp		0.000 (0.000)		-0.002*** (0.001)		-0.002*** (0.000)
Quy mô doanh nghiệp		0.000* (0.000)		0.001** (0.000)		0.001*** (0.000)
Vị trí của doanh nghiệp		0.014* (0.007)		-0.047*** (0.011)		-0.117*** (0.009)
Doanh nghiệp công nghệ thấp		-0.006 (0.013)		-0.112*** (0.017)		-0.091*** (0.013)
Doanh nghiệp công nghệ trung bình		-0.001 (0.013)		-0.030* (0.018)		-0.047*** (0.013)
Số quan sát	10,069	10,063	10,068	10,062	10,069	10,063

Chú ý: Những doanh nghiệp công nghệ cao là biến cơ sở, Mô hình cũng kiểm soát biến giả năm. Sai số chuẩn trong dấu ngoặc đơn; Ý nghĩa thống kê ở mức 10% (*), ở mức 5% (**) và ở mức 1% (***).

Nguồn: Tính toán của tác giả.

Bảng 3: Ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tài chính của doanh nghiệp

Biến giải thích	Tiếp cận chính thức	Tiếp cận chính thức	Tiếp cận chính thức	Tiếp cận chính thức
	Hộ gia đình	Doanh nghiệp khác	Doanh nghiệp chính thức	Doanh nghiệp phi chính thức
	(1)	(2)	(3)	(4)
Mối quan hệ chính trị	0.090*** (0.028)	-0.018 (0.043)	0.041 (0.042)	0.046 (0.029)
Mối quan hệ kinh doanh	0.013 (0.009)	0.039*** (0.012)	0.045*** (0.011)	-0.005 (0.010)
Thành viên ĐCS	0.030 (0.019)	-0.029 (0.022)	-0.029 (0.023)	0.023 (0.018)
Tuổi của chủ doanh nghiệp	-0.001 (0.000)	-0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	-0.001* (0.001)
Giới tính của chủ doanh nghiệp	-0.018* (0.010)	-0.009 (0.012)	-0.009 (0.011)	-0.018* (0.010)
Vị trí của người phỏng vấn	-0.016 (0.013)	-0.021 (0.013)	-0.008 (0.012)	-0.058*** (0.013)
Tuổi của doanh nghiệp	0.001* (0.000)	-0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.001* (0.000)
Quy mô doanh nghiệp	0.001 (0.001)	0.000* (0.000)	0.001*** (0.000)	-0.000** (0.000)
Vị trí của doanh nghiệp	0.016* (0.009)	0.009 (0.013)	-0.007 (0.011)	0.029*** (0.010)
Doanh nghiệp công nghệ thấp	-0.023 (0.017)	0.011 (0.018)	-0.016 (0.017)	0.010 (0.018)
Doanh nghiệp công nghệ trung bình	-0.020 (0.019)	0.028 (0.018)	-0.005 (0.018)	0.007 (0.019)
Số quan sát	6,482	3,581	5,325	4,738

Chú ý: Những doanh nghiệp công nghệ cao là biến cơ sở, Mô hình cũng kiểm soát biến giả năm. Sai số chuẩn trong dấu ngoặc đơn; Ý nghĩa thống kê ở mức 10% (*), ở mức 5% (**) và ở mức 1% (***).

Nguồn: Tính toán của tác giả.

với các quan chức chính phủ và những người kinh doanh khác có thể giúp các công ty có được thời hạn vay dài hơn. Nói cách khác, chúng tôi tìm thấy vai trò của vốn xã hội trong việc tiếp cận tài chính của doanh nghiệp. Vốn xã hội tốt hơn có thể hỗ trợ các hoạt động kinh doanh làm giảm các tiếp cận tài chính. Điều này có thể bắt nguồn sự bất cân xứng thông tin, và vì vậy các ngân hàng và tổ chức tín dụng có xu hướng tìm kiếm thêm thông tin về các doanh nghiệp thông qua các mạng lưới và mối quan hệ xã hội. Do đó, mối quan hệ xã hội tốt hơn có thể tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tiếp cận các khoản vay (Tenev & cộng sự, 2003)

Một phát hiện thú vị khác là tác động tích cực và có ý nghĩa mạnh mẽ của quy mô các công ty, được đo lường bằng số lượng nhân viên, về khả năng có được tiếp cận các khoản vay. Dữ liệu cho thấy các công ty lớn hơn gặp ít trở ngại hơn khi tìm kiếm tài trợ bên ngoài. Kết quả này phù hợp với Schiffer & Weder (2001), những người nhận thấy rằng các công ty lớn hơn báo cáo những trở ngại tài chính thấp hơn. Những trở ngại tài chính cao hơn mà các doanh nghiệp nhỏ phải đối mặt được quan sát thấy ở cả các nước phát triển và đang phát triển (Berger & Udell, 1998; Galindo & Schiantarelli, 2003), cũng xác nhận dự đoán lý thuyết (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006). Thêm nữa, các doanh nghiệp ở thành thị có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn. Điều này có thể bắt nguồn từ lợi thế vị trí của doanh nghiệp nằm trong các vùng phát triển kinh tế, xã hội và lợi thế đó có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận tín dụng cao hơn các doanh nghiệp ở nông thôn.

Cuối cùng, ảnh hưởng của các đặc điểm của chủ doanh nghiệp đến tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp cũng được xem xét. Trong khi tuổi của chủ doanh nghiệp có mối quan hệ ngược chiều với tiếp cận tín dụng, giới tính của doanh nhân không đóng vai trò quan trọng trong quá trình ra quyết định cho vay của các ngân hàng và tổ chức tín dụng. Đây là một phát hiện thú vị, vì Beck & Demirgüç-Kunt (2006) báo cáo rằng so với các đối tác do nam quản lý, các công ty do nữ quản lý ít có khả năng vay ngân hàng hơn. Ngoài ra, họ đề nghị các doanh nhân nữ được tính lãi suất cao hơn khi đơn xin vay được chấp thuận.

Bảng 3 trình bày một vài kịch bản về vai trò của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Mỗi quan hệ này được xem xét đối với loại hình sở hữu và tình trạng chính thức của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng hoạt động vốn xã hội chỉ duy nhất ích lợi đối với các doanh nghiệp chính thức (tức doanh nghiệp có mã số thuế). Điều này có thể giải thích bởi sự thật rằng những doanh nghiệp duy trì tình trạng phi chính thức để có thể dễ dàng tham gia vào các hoạt động bất hợp pháp, chẳng hạn như trốn thuế. Thêm nữa, việc thiếu sổ sách kế toán và các tài liệu cần thiết khác cũng cản trở các doanh nghiệp không chính thức có thể tiếp cận được tín dụng từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng.

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Sử dụng mô hình kinh tế lượng vi mô với dữ liệu mảng của SMEs trong giai đoạn 2009-15, kết quả phân tích thực nghiệm cho thấy vốn xã hội đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận với nguồn tài chính. Tuy thế, các loại mối quan hệ có vai trò khác nhau đối với việc tiếp cận các khoản vay từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng và các nguồn phi chính thức khác.

Thêm nữa, các chương trình tín dụng hiện tại với các điều khoản có lợi nhắm mục tiêu SMES được giới hạn ở một số ngành và tỉnh cụ thể. Do đó, các chương trình tín dụng nên được mở cho tất cả các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong tất cả các lĩnh vực trong khi các khoản vay với các điều khoản có lợi (ví dụ: lãi suất thấp hơn hoặc thời gian đáo hạn dài hơn) có thể được gia hạn.

Dành nhiều thời gian hơn cho các mối quan hệ đặc biệt là các đối tác kinh doanh và các nhà quản lý ngân hàng là rất quan trọng để nhận được các khoản vay từ các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng. Các hiệp hội doanh nghiệp có thể hỗ trợ các doanh nghiệp tư nhân với các ứng dụng cho vay. Ví dụ, họ đề xuất các doanh nghiệp tốt cho các ngân hàng nhằm giảm tổn thất hiệu quả liên quan đến sự bất cân xứng thông tin. Những kết quả của nghiên cứu này dẫn đến hàm ý rằng các doanh nhân tư nhân không nên hài lòng với các mối quan hệ hiện tại mà nên khám phá, củng cố và nâng cao hơn nữa chất lượng của các mối quan hệ xã hội.

Lời cảm ơn: Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số 502.01-2018.310

Tài liệu tham khảo

- Aterido, R., Beck, T. & Iacovone, L. (2013), 'Access to finance in Sub-Saharan Africa: Is there a gender gap?', *World Development*, 47, 102–120.
- Beck, T. & Demirgüç-Kunt, A. (2006), 'Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint', *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931–2943.
- Berger, A.N. & Udell, G.F. (1998), 'The Economics of Small Business Finance: The Role of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle', *Journal of Banking and Finance*, 22, 613–673.
- Biggs, T. & Shah, M.K. (2006), 'African SMEs, Networks, and Manufacturing Performance', *Journal of Banking and Finance*, 30, 11, 3043–3066.
- Chua, J.H., Chrisman, J.J., Kellermanns, F.W. & Wu, Z. (2011), 'Family involvement and new venture debt financing', *Journal of Business Venturing*, 26(4), 472–488.
- CIEM (2015), Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam, *Báo cáo điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa 2015*, Hà Nội.
- Cohen, D. & Prusak, L. (2001), *In good company: How social capital makes organizations work*, Harvard Business School Press, Brighton, Massachusetts, U.S.
- Du, J., Guariglia, A. & Newman, A. (2010), 'Does social capital affect the financing decisions of Chinese small and medium-sized enterprises?', *Microeconomics: Intertemporal Choice & Growth eJournal*, DOI:10.2139/ssrn.1619230.
- Galindo, A. & Schiantarelli, F. (2003), *Determinants and Consequences of Financial Constraints Facing Firms in Latin America: An Overview*, Inter-American Development Bank, Washington, DC, U.S.
- Hansen, H., Rand, J. & Tarp, F. (2009), 'Enterprise growth and survival in Vietnam: Does government support matter?', *The Journal of Development Studies*, 45(7), 1048–1069.
- Jovanovic, B. (1982), 'Selection and the evolution of industry', *Econometrica*, 50(3), 649–670.
- Le, Ngoc, Nguyen, Thang & Freeman, Nick (2006), 'Trust and Uncertainty: A Study of Bank Lending to Private SMEs in Vietnam', *Asia Pacific Business Review*, 12, 547–568, DOI: 10.1080/13602380600571260.
- Schiffer, M. & Weder, B. (2001), *Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results*, Discussion Paper No. 43, International Finance Corporation, Washington, DC, U.S.
- Shiferaw, A. (2009), 'Survival of private sector manufacturing establishments in Africa: The role of productivity and ownership', *World Development*, 37(3), 572–584.
- Talavera, O., Xiong, L. & Xiong, X. (2012), 'Social capital and access to bank financing: The case of Chinese entrepreneurs', *Emerging Markets Finance and Trade*, 48(1), 55–69.
- Tenev, S., Carlier, A., Chaudry, O. & Nguyen, Q.T. (2003), *Informality and the playing field in Vietnam's business sector*, World Bank Publications, Washington, DC, U.S.
- Trần Quang Tuyền & Vũ Văn Hưởng, (2017), 'Những rào cản đối với sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam', *Tạp chí Quản lý Kinh tế*, 82(5/2017), 40–54.