



# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TRUNG, DÀI HẠN NGÂN HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở TỈNH THỪA THIÊN HUẾ

Nguyễn Hồ Phương Thảo<sup>1,\*</sup>, Phạm Thị Hồng Quyên<sup>1</sup>, Lê Hoàng Anh<sup>1</sup>

Phạm Thị Thanh Xuân<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế, 99 Hồ Đắc Di, Huế, Việt Nam

<sup>2</sup> Trường Đại học Tài chính – Marketing, 777 Nguyễn Kiệm, Phú Nhuận, Tp. HCM, Việt Nam

**Tóm tắt.** Tiếp cận tài chính là một yếu tố quan trọng để các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) thành công trong nỗ lực xây dựng năng lực sản xuất, cạnh tranh, tạo việc làm và góp phần xóa đói giảm nghèo ở các nước đang phát triển. Mục tiêu chính của nghiên cứu này là tìm hiểu tác động của các yếu tố thuộc về công ty và người quản lý/chủ sở hữu đến việc tiếp cận nguồn vốn vay trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế. Kết quả phân tích hồi quy Logistic từ dữ liệu của 110 DNNVV cho thấy quy mô doanh nghiệp, trình độ học vấn và đào tạo của chủ doanh nghiệp, ngành công nghiệp, thời gian hoạt động và kế hoạch kinh doanh là những yếu tố ảnh hưởng đáng kể đến việc tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.

**Từ khóa:** doanh nghiệp nhỏ và vừa, tiếp cận vốn, vốn trung, dài hạn ngân hàng

## 1 Đặt vấn đề

Theo một nghiên cứu chung của International Finance Corporation và McKinsey [33] ước tính tổng số doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chính thức trên toàn cầu là 420–510 triệu, phần lớn các doanh nghiệp (DN) này thuộc các quốc gia đang phát triển. Những DN này đóng vai trò chủ yếu trong việc cung ứng việc làm cũng như tạo ra giá trị gia tăng cho các quốc gia. Nhận thức được tầm quan trọng của DNNVV, Ngân hàng thế giới đã dành ra 4,8 tỷ USD tài trợ cho 61 dự án tại hơn 47 nền kinh tế trên toàn thế giới tính đến tháng 1 năm 2018 [15]. Đối với các DNNVV, có hai nguồn tài chính bên ngoài chủ yếu quan trọng để tài trợ. Thứ nhất là tài trợ vốn chủ sở hữu được cung cấp dưới dạng vốn mạo hiểm và có sẵn cho các DN mới thành lập [16]; thứ hai là các DN này phải đi vay nợ. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận vốn vay rất hạn chế, đặc biệt là đối với các DNNVV do các yêu cầu khắt khe đối với việc cung cấp các khoản vay Enterprise Dev.

Trong những năm qua, các DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế đã có những đóng góp nhất định cho sự phát triển kinh tế tại địa phương. Doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đến 99,09% và đóng góp 1.309 tỷ đồng, chiếm 39,07% trong số thu ngân sách từ DN. Các DNNVV đã đóng góp

\* Liên hệ: nhpthao@hce.edu.vn

khoảng 40% GDP cho tỉnh, nộp ngân sách khoảng 30%, giải quyết được việc làm cho hơn 70.000 lao động [48]. Tuy đóng góp to lớn nhưng dư nợ cho vay của ngân hàng cho các DNNVV trên địa bàn tỉnh chỉ đạt 26,93% so với tổng dư nợ cho vay khách hàng, trong đó dư nợ trung, dài hạn đạt mức 4.519 tỷ đồng, chỉ chiếm khoảng 40% tổng dư nợ cho vay DNNVV [35]. Theo Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Thừa Thiên Huế, rất nhiều nhu cầu vốn của các các DNNVV chưa được đáp ứng, đặc biệt là vốn trung, dài hạn. Trọng tâm của nghiên cứu này là tìm hiểu các đặc điểm công ty và các nhà quản lý/chủ sở hữu liệu có liên quan đến việc các DNNVV tiếp cận được nợ trung, dài hạn ngân hàng hay không bởi vì nợ là một trong những yếu tố quyết định hiệu quả kinh doanh.

## 2 Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

### 2.1 Cơ sở lý thuyết

Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ nêu rõ: “Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ và vừa theo quy mô tổng nguồn vốn hoặc số lao động bình quân năm”.

Nguồn vốn hay nguồn tài chính trung, dài hạn là các yêu cầu về vốn trong thời gian trên 1 năm đến 10, 15, 20 năm hoặc có thể lâu hơn tùy thuộc vào các yếu tố khác.

Tiếp cận tài chính là việc sử dụng các loại hình dịch vụ tài chính của các cá nhân và DN [4, 17]. Nói cách khác là tỷ lệ các cá nhân và DN đang sở hữu tài khoản tại một tổ chức tài chính, hoặc sử dụng các dịch vụ tài chính như thanh toán, tiết kiệm, vay vốn hay mua hợp đồng bảo hiểm của các tổ chức này cho các mục đích đầu tư, kinh doanh hay bảo hiểm cho các rủi ro tài chính phát sinh để gia tăng khối tài sản và quản lý rủi ro tài chính tốt hơn [17]. Các dịch vụ tài chính này phải được cung cấp từ các tổ chức tài chính chính thức, an toàn và hiệu quả trong một môi trường pháp lý minh bạch. Từ các nghiên cứu trên, có thể hiểu tiếp cận vốn trung, dài hạn là khả năng các DNNVV được sử dụng dịch vụ tín dụng của các ngân hàng có thời hạn từ một năm trở lên nhằm mục đích đầu tư, cải tiến công nghệ hoặc kinh doanh góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của DN.

Liên quan đến lĩnh vực này, Nguyễn Hồng Hà và cộng sự [36] kết luận rằng lãi suất, tài sản đảm bảo, thủ tục vay vốn... là các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các DNNVV. Le và Nguyen [29] đã kiểm chứng giả thuyết rằng mạng lưới các mối quan hệ khác nhau ảnh hưởng đến việc sử dụng các khoản vay ngân hàng của các DNVVN theo những cách khác nhau. Le [28] kiểm tra giả thuyết về các đặc điểm tài chính, mức độ tín nhiệm, ngành và khu vực địa lý ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của các DN ở Việt Nam. Nhìn chung, các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận vốn ngân hàng đối với các DNVVN tại Việt Nam đã

được nhiều tác giả nghiên cứu. Hầu hết đều tập trung vào các yếu tố tài chính, tài sản đảm bảo và mối quan hệ của các DNVVN cũng như các nhân tố thuộc về ngân hàng như thủ tục vay vốn, xếp hạng tín dụng... Nghiên cứu này đóng góp thêm một bằng chứng mới rằng khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV cũng có thể chịu ảnh hưởng từ các yếu tố thuộc về đặc điểm của DN và đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý của DN đó.

## 2.2 Giả thuyết nghiên cứu

Cho đến nay, chưa có lý thuyết cụ thể nào mô tả cách các doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài chính chính thức bên ngoài. Romano và cộng sự [42] đề cập rằng “các lý thuyết tài chính không giải thích đầy đủ hành vi tài chính”. Do đó, các nhà nghiên cứu đã sử dụng các lý thuyết khác nhau để giải thích cách các DNNVV tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài. Nghiên cứu này kết hợp ba lý thuyết để đạt được mục tiêu bao gồm lý thuyết nguồn lực con người, lý thuyết tài chính công ty và lý thuyết về chiến lược kinh doanh. Ngoài ra, các giả thuyết nghiên cứu khác cũng được xây dựng từ các nghiên cứu đã được thực hiện trước đây ở các khía cạnh khác nhau trên các DNNVV ở các quốc gia trên thế giới. Cụ thể như sau:

### Lý thuyết về tài chính doanh nghiệp và doanh nghiệp nhỏ và vừa

Quy mô DN ở một mức độ nào đó có thể tác động đến quyết định về đòn bẩy và cấu trúc vốn của từng loại DNNVV. Quy mô của một công ty có ảnh hưởng quan trọng đến tỷ lệ nợ vì các công ty có quy mô lớn hơn có xu hướng tiếp cận nhiều hơn với nợ dài hạn [8].

**H1: Quy mô của các DNNVV có tác động đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng.**

Bartholdy và Mateus [3] đã đưa ra lý thuyết cơ cấu tài sản trong nỗ lực để phát hiện điều gì quyết định các nguồn tài chính mà các DNVVN sử dụng. Kết quả của họ cho thấy rằng thành phần của tài sản là một yếu tố quan trọng quyết định đến loại hình tài trợ mà các DNNVV tìm kiếm và sử dụng. Đề xuất này đã được khẳng định trong kết quả nghiên cứu của Mac an Bhaird và Lucey [30] rằng có sự khác biệt đáng kể giữa các ngành về mức nợ ngắn hạn và dài hạn được sử dụng; các công ty thuộc ngành công nghiệp sử dụng nhiều nợ dài hạn hơn tất cả các lĩnh vực ngoại trừ logistics. Kết quả này đến từ sự khác biệt trong cơ cấu tài sản bởi vì các DNNVV thuộc ngành công nghiệp sở hữu nhiều tài sản hữu hình có thể dùng làm tài sản thế chấp, do đó có nhiều khả năng tìm kiếm một khoản nợ dài hạn bên ngoài hơn các DN thuộc ngành khác.

**H2: DNNVV thuộc ngành công nghiệp có khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng cao hơn các doanh nghiệp thuộc ngành nghề khác.**

Peter Van der Zwan [40] sử dụng dữ liệu được trích xuất từ cuộc Khảo sát tài chính của các DNNVV năm 2011. Nghiên cứu của tác giả cho thấy các DNNVV với nhiều chủ sở hữu có khả năng nhận được các khoản vay yêu cầu cao hơn so với các DNNVV có một chủ sở hữu duy

nhất.

**H3: Hình thức sở hữu tác động đến việc khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.**

Doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu hơn dường như đáng tin cậy hơn theo McGuiness và Hogan [32]. Trong khi đó, các DN “trẻ” có thể gây ra sự e ngại từ phía ngân hàng khi cho vay do thiếu thông tin. Vo và cộng sự [49] chỉ ra nếu một DNNVV ở Việt Nam thuộc nhóm trẻ (thành lập dưới 3 năm) thì khả năng bị các tổ chức tài chính chính thức từ chối cho vay cao hơn 17 lần so với các DN thuộc nhóm 3 đến 5 năm tuổi.

**H4: Thời gian hoạt động tác động tích cực đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.**

#### **Lý thuyết chiến lược kinh doanh và tài trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Chiến lược là một kế hoạch được thiết kế để đạt được một mục tiêu cụ thể. Khi áp dụng cho các hoạt động kinh doanh, chiến lược được định nghĩa là kế hoạch tổng thể của DN trong việc phối hợp các lĩnh vực chức năng riêng biệt của DN, đạt được các mục tiêu kinh doanh. Có một kế hoạch kinh doanh phù hợp có thể tạo cơ hội tiếp cận với các nguồn tài chính bên ngoài, đặc biệt tài chính ngân hàng. Yilmazer và Schrank [51] đã phát hiện ra rằng hầu hết các công ty xin tài trợ bên ngoài đều không thành công bởi vì, trong hầu hết các trường hợp, các công ty này thiếu kế hoạch kinh doanh thực tế và khả thi. Theo báo cáo của Ngân hàng Anh được trích dẫn bởi Irwin và Scott [25] trong số các yếu tố, việc thiếu kế hoạch kinh doanh là lý do mà các DNNVV của Anh gặp khó khăn khi tiếp cận tín dụng từ ngân hàng. Từ đó, giả thuyết H5 được đề xuất như sau:

**H5: Kế hoạch kinh doanh tác động tích cực đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.**

Các đặc điểm cá nhân của người quản lý hoặc chủ sở hữu DNNVV cũng tạo ra sự khác biệt đối với khả năng tiếp cận tài chính bên ngoài của công ty họ [9]. Người ta thường thấy rằng các ưu tiên tài chính của các doanh nhân dường như thay đổi theo độ tuổi của họ [1]. Về mối liên hệ giữa chu kỳ tăng trưởng tài chính của các DNNVV và vòng đời của chủ sở hữu/người quản lý, Briozzo và Vigier [7, Tr. 37] nêu rõ “Khi công ty và chủ sở hữu của nó già đi, sự bất cân xứng về thông tin giảm xuống, cho phép công ty dễ dàng tiếp cận nợ hơn.” Giả thuyết H6 được xây dựng như sau:

**H6: Tuổi của chủ DN có tác động đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.**

### **Lý thuyết vốn con người và tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Vốn con người bao gồm kiến thức, kỹ năng, năng lực, khả năng, thái độ, tài năng và kinh nghiệm được một cá nhân sử dụng để cung cấp giá trị cho công ty, đạt được các mục tiêu của công ty và hỗ trợ sự thành công của công ty. Các đặc điểm của người quản lý/chủ sở hữu như trình độ học vấn và kinh nghiệm ảnh hưởng đến sự tồn tại của DN và khả năng tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài. Nền tảng giáo dục của các nhà quản lý/chủ sở hữu DNNVV thường liên quan tích cực đến việc sử dụng đòn bẩy của công ty [45, 11]. Nghiên cứu của Irwin và Scott [25] cho thấy những người tốt nghiệp đại học gặp khó khăn ít nhất trong việc huy động tài chính từ các ngân hàng.

Kinh nghiệm kinh doanh đã được tìm thấy có tác động tích cực (mặc dù không phải lúc nào cũng đáng kể) đến sự sẵn lòng tìm kiếm nguồn tài trợ bên ngoài của các nhà quản lý/chủ sở hữu DNNVV [43]. Nofsinger và Wang [38] đã chứng minh kinh nghiệm của doanh nhân là một yếu tố giải thích sự khác biệt về mức tài trợ bên ngoài dành cho các DNNVV. Họ giải thích thêm rằng kinh nghiệm trong ngành tương quan thuận với tỷ lệ tài trợ bên ngoài cho DN đó và rằng kinh nghiệm tích lũy của chủ sở hữu/người quản lý đóng một vai trò quan trọng trong việc khắc phục một số vấn đề cản trở việc tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài của DNNVV, bao gồm bất cân xứng thông tin và rủi ro đạo đức.

Gebru [20] nhấn mạnh tầm quan trọng của đào tạo quản lý trong việc giải thích các hoạt động tài chính của các nhà quản lý/chủ DNNVV cho thấy rằng nghiên cứu vai trò của đào tạo liên quan đến tài chính có thể giúp hiểu được các hoạt động tài chính của các DNNVV. Một nghiên cứu khác của Kira [26] đã phát hiện ra rằng các nhà quản lý/chủ sở hữu của các DNNVV nếu có tham gia một số khóa đào tạo quản lý thì sẽ được các tổ chức tài chính, đặc biệt là các ngân hàng, ưa chuộng hơn.

*H7: Trình độ học vấn của chủ DN có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.*

*H8: Kinh nghiệm của chủ DN có tác động đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.*

*H9: Việc tham gia đào tạo quản lý của chủ DN có tác động đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV.*

### **2.3 Phương pháp**

Mục đích mà bất kỳ nghiên cứu nào cũng hướng đến là thiết lập mức độ đại diện của mẫu đối với tổng thể để có thể đưa ra các giả định cơ bản. Nghiên cứu thực nghiệm này nhằm điều tra xem các đặc điểm của công ty và chủ sở hữu/người quản lý tác động như thế nào đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn của DNNVV tại các ngân hàng thương mại. Để đủ điều kiện

cho nghiên cứu, những DNNVV tham gia phỏng vấn được yêu cầu phải là doanh nghiệp của tỉnh Thừa Thiên Huế, có nhu cầu và đã từng được tài trợ bằng nợ ngân hàng hoặc có nhu cầu vốn ngân hàng nhưng bị từ chối. Tổng thể là 2.134 DNNVV được vay vốn tại 24 chi nhánh ngân hàng trên địa bàn [35] và 390 DNNVV bị từ chối tài trợ vốn (Số liệu từ các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế). Số lượng mẫu được tính dựa vào công thức của Yamane [50]

$$n = \frac{N}{1 + N \times c^2}$$

Với mức độ chính xác mong muốn ( $c$ ) là 0,1, tức là cho phép sai số chỉ 10%, độ tin cậy là 90% thì số DNNVV được lựa chọn ( $n$ ) vào mẫu theo kỹ thuật phi ngẫu nhiên thuận tiện sẽ khoảng 96 DN. 120 DNNVV được lựa chọn dựa trên quy mô doanh nghiệp và thuộc các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Cuộc khảo sát mang lại 110 bảng hỏi hợp lệ có thể sử dụng.

Trong quá trình khảo sát, những người được hỏi đã cung cấp một số thuộc tính về đặc điểm của người quản lý/chủ DNNVV như trình độ học vấn, kinh nghiệm, quy mô cũng như tuổi của công ty, kế hoạch kinh doanh. Các câu hỏi được xây dựng đơn giản để người được hỏi dễ dàng hiểu và trả lời. Tất cả các dữ liệu được phân tích bằng các kỹ thuật thống kê để phát hiện các câu trả lời cần thiết cho giả thuyết nghiên cứu đã xác định. Dữ liệu được thu thập phạm vi cho các biến cần thiết để xây dựng mô hình đa biến toàn diện về tiếp cận vốn trung, dài hạn của các DNNVV. Trong phân tích dữ liệu, phần mềm SPSS 20.0 đã được sử dụng để thực hiện hồi quy Binary Logistic với biến phụ thuộc được lấy từ dữ liệu khảo sát, với câu hỏi là DNNVV đã từng được vay vốn trung và dài hạn từ ngân hàng hay chưa. Nếu câu trả lời là có được mã hoá là 1, ngược lại được mã hoá là 0. Một tập hợp gồm các biến độc lập đã được rút ra trong nghiên cứu này cho các yếu tố quyết định khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn của các DNNVV.

### 3 Kết quả

#### 3.1 Mô tả mẫu

Về quy mô, chiếm 80% là DN nhỏ (bao gồm cả DN siêu nhỏ) và chỉ khoảng 20% còn lại là DN vừa. 63% các DN trong hoạt động trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ; khoảng 30% là các DN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất; còn lại là thuộc một số lĩnh vực khác. Các công ty TNHH chiếm hơn một nửa toàn bộ mẫu (gần 52%); trong khi 23,6 và 16,4% mẫu lần lượt là tỷ lệ đại diện của các DNTN và CTCP. Các DNNVV trong mẫu chủ yếu có thời gian hoạt động đến 10 năm với gần 61%; chỉ khoảng 10% là các DN hoạt động trên 20 năm. Hầu hết các DNNVV trong mẫu (hơn 75%) có xây dựng kế hoạch kinh doanh. Về phía chủ DN, độ tuổi 31–40 (tương ứng 34,5% mẫu) là nhóm tuổi phổ biến nhất. Về trình độ học vấn, tần suất cao nhất là những người có bằng cao đẳng và đại học (67,2%). Chủ DN có 5 năm kinh nghiệm trong việc quản lý các DNNVV là nhóm có tỷ lệ thấp nhất (21%); trong khi tần suất cao nhất trong mẫu rơi vào nhóm có số năm kinh nghiệm từ 5 đến 10 năm và trên 15 năm, đều chiếm khoảng hơn 28% mẫu khảo sát. Cuối

**Bảng 1.** Thông tin mẫu nghiên cứu

Chi tiêu	Ý kiến	%	Chi tiêu	Ý kiến	%
<b>THÔNG TIN DN</b>			<b>CHỦ DN</b>		
<b>Ngành nghề</b>			<b>Tuổi</b>		
Thương mại – Dịch vụ	63	57,3	<22	8	7,3
Sản xuất	33	30	22–30	9	8,2
Ngành khác	14	12,7	31–40	38	34,5
<b>Hình thức sở hữu</b>			41–50	34	30,9
Doanh nghiệp tư nhân	26	23,6	>50	21	19,1
Công ty Trách nhiệm hữu hạn	57	51,8	<b>Trình độ học vấn</b>		
Công ty cổ phần	18	16,4	Trung cấp trở xuống	23	20,9
Khác	9	8,2	Cao đẳng – Đại học	74	67,2
<b>Thời gian hoạt động (năm)</b>			Sau Đại học	13	11,8
1–10	67	60,9	<b>Kinh nghiệm (năm)</b>		
11–20	32	29,0	<5	23	20,9
>20	11	10	5–10	31	28,2
<b>Số lượng lao động (người)</b>			11–15	24	21,8
<100	89	80,9	>15	31	28,2
>100	21	19,1	<b>Tập huấn quản lý DN</b>		
<b>Kế hoạch kinh doanh</b>			Không tham gia	44	40
Không có	27	24,5	Có tham gia	66	60
Có	83	75,5			

Nguồn: Số liệu điều tra của nhóm tác giả, 2019

cùng, phần đông các nhà quản lý DN (60%) trả lời rằng họ đã từng tham gia khóa đào tạo liên quan đến việc quản lý các DNNVV.

### 3.2 Kiểm tra đa cộng tuyến

Trước khi tiến hành quy trình hồi quy, cần thiết phải kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập [31]. Các nhà nghiên cứu cho rằng VIF của mỗi biến độc lập không được vượt quá 10 và giá trị độ chấp nhận không được giảm xuống dưới 0,1 [19, 22]. Giá trị VIF cho tất cả các biến độc lập (Bảng 2) đều nhỏ hơn 10 (nằm trong khoảng 1,065–1,240). Ngoài ra, độ chấp nhận của các biến số cũng nằm trong khoảng 0,806–0,939, cao hơn nhiều so với giá trị tới hạn 0,1. Như vậy, hiện tượng đa cộng tuyến không xảy ra đối với các biến số trong mô hình nghiên cứu.

**Bảng 2.** Kiểm tra đa cộng tuyến các biến độc lập

Biến số	Thống kê đa cộng tuyến	
	Độ chấp nhận	VIF
Số lượng lao động	0,833	1,200
Ngành nghề kinh doanh	0,915	1,093
Hình thức sở hữu	0,912	1,097
Thời gian hoạt động	0,889	1,125
Kế hoạch kinh doanh	0,853	1,173
Tuổi của chủ DN	0,818	1,222
Trình độ học vấn của chủ DN	0,930	1,075
Kinh nghiệm nghề nghiệp của chủ DN	0,806	1,240
Tham gia tập huấn	0,939	1,065

Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ dữ liệu khảo sát

### 3.3 Mô tả biến số

Các biến số của mô hình được trình bày ở Bảng 3. Biến phụ thuộc được thể hiện dưới dạng Có/Không trả lời cho việc DN đã từng tiếp cận vốn trung, dài hạn tại ngân hàng hay không.

Về quy mô lao động, căn cứ vào quy định phân loại DNNVV theo Nghị định 39/2018 của Chính phủ thì DN có quy mô dưới 100 lao động thuộc DN nhỏ và siêu nhỏ. Doanh nghiệp có từ 100 đến 200 lao động là DN vừa.

Biến tuổi tác và kinh nghiệm, thời gian hoạt động đại diện cho các biến liên tục tốt, nhưng một số nghiên cứu trước đây liên quan đến tiếp cận tài chính ngân hàng (ví dụ, Holton và cs. [24] và Hainz và Nabokin [21]) đã quyết định xác định các biến nói trên là biến phân loại do các nghiên cứu trên quan tâm hơn đến việc xác định hướng tác động đến biến phụ thuộc hơn là giải thích các biến này. Các biến được mô tả chi tiết trong Bảng 3.

*Kết quả hồi quy Binary Logistic*

Có thể viết mô hình hồi quy tổng quát như sau:

$$\ln\left(\frac{P(L=1)}{P(L=0)}\right) = \alpha + \beta_0 \times QM + \beta_1 \times NGANH + \beta_2 \times SH + \beta_3 \times KH + \beta_4 \times TG + \beta_5 \times TUOI + \beta_6 \times HV + \beta_7 \times KN + \beta_8 \times \text{ĐT} + \varepsilon$$

trong đó  $\alpha$  là hệ số chặn;  $\beta_i$  là các hệ số hồi quy. Các biến số được đặt tên gọn lại. Phần này được dùng để xác định các yếu tố quyết định của các DNNVV tiếp cận được vốn trung và dài hạn của ngân hàng. Kết quả hồi quy với các biến số trên được trình bày trong Bảng 4.



**Bảng 3.** Mô tả biến số

<b>Biến</b>	<b>Mô tả</b>
Tiếp cận vốn vay trung, dài hạn (L)	Tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng [1 nếu được vay vốn trung, dài hạn, 0 nếu không]
Quy mô doanh nghiệp (QM)	Số lượng nhân viên của DN [1 nếu dưới 100 nhân viên, 0 nếu từ 100 nhân viên trở lên]
Ngành Sản xuất (NGANH)	1 nếu DN thuộc ngành sản xuất, 0 nếu ngành khác
Loại hình DN (SH)	1 nếu DN tư nhân, 0 nếu là DN khác
Thời gian hoạt động (TG)	DN thành lập được bao nhiêu năm [1 (1-5); 2 (6-10); 3 (11-15); 4 (16-20); 5 (trên 20)]
Kế hoạch kinh doanh (KH)	Có kế hoạch kinh doanh không [1 nếu có, 0 nếu không có]
Tuổi của chủ doanh nghiệp (TUOI)	1 (<22); 2 (22-30); 3 (31-40); 4 (41-50); 5 (>50)
Trình độ học vấn (HV)	Trình độ học vấn của chủ DN [1 (từ trình độ cao đẳng trở lên); 0 khác]
Kinh nghiệm của chủ DN (KN)	Số năm kinh nghiệm nghề nghiệp của chủ DN [1 (<5); 2 (5-10); 3 (11-15); 4 (>15)]
Tham gia tập huấn (ĐT)	1 nếu có, 0 nếu không/chưa

Nguồn: Tác giả đề xuất dựa trên các nghiên cứu

**Bảng 4.** Kiểm định mức độ giải thích của mô hình

<b>Mô hình</b>	<b>-2 Log likelihood</b>	<b>Cox &amp; Snell R Square</b>	<b>Nagelkerke R Square</b>
SX	106,455	0,455	0,518

Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ dữ liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình hồi quy tổng thể được đo bằng các chỉ số  $-2$  Log likelihood ( $-2LL$ ) và các chỉ số  $R^2$ .  $-2LL$  càng nhỏ càng thì độ phù hợp cao. Giá trị nhỏ nhất của  $-2LL$  là 0 (tức là không có sai số); khi đó mô hình có độ phù hợp hoàn hảo.

Giá trị  $-2LL$  trong Bảng 4 là 106,455, cho thấy một độ phù hợp khá tốt của mô hình tổng thể. Chỉ số  $R^2$  của mô hình có Cox & Snell  $R$  Square là 0,455 và Nagelkerke  $R$  Square 0,518, cho thấy 51,8% sự biến thiên của biến phụ thuộc này được giải thích bởi các biến số trong mô hình.

**Bảng 5.** Kiểm định Omnibus mô hình

<b>Mô hình</b>	<b>Chi-square</b>	<b>Df</b>	<b>Sig.</b>
Step	25,882	9	0,002
Block	25,882	9	0,002
Model	25,882	9	0,002

Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ dữ liệu khảo sát

**Bảng 6.** Kết quả hồi quy Logistic

Biến	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
QM	-20,516	8.365,492	0,000	1	0,008	0,000
NGANH	0,233	0,563	0,172	1	0,009	1,263
SH	0,331	0,580	0,327	1	0,568	1,393
TG	0,560	0,262	4,563	1	0,033	1,751
KH	0,262	0,586	0,200	1	0,061	1,301
TUOI	0,152	0,287	0,282	1	0,595	1,165
HV	0,420	0,600	0,490	1	0,048	1,522
KN	0,037	0,257	0,021	1	0,884	1,038
ĐT	0,671	0,511	1,727	1	0,018	1,957
Hằng số	4,164	8.365,492	0,000	1	0,000	

Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ dữ liệu khảo sát

Dựa vào kết quả kiểm định mức độ phù hợp mô hình Omnibus có thể thấy giá trị Sig. là 0,002 (<0,05); như vậy, mối tương quan giữa biến phụ thuộc và các biến độc lập trong mô hình hồi quy có ý nghĩa thống kê.

Kết quả ở Bảng 6 cho thấy không có mối liên hệ giữa các biến hình thức sở hữu DN, Tuổi của chủ DN và Kinh nghiệm của chủ DN với sự thành công của DN đó trong việc tiếp cận vốn trung, dài hạn tại các ngân hàng vì giá trị Sig. > 0,05.

Tầm quan trọng của các biến độc lập trong phương trình hồi quy Logistic được đánh giá bằng cách sử dụng kiểm định Wald. Sáu biến độc lập có mức ý nghĩa thống kê Wald là 0,05 (Bảng 6). Các kiểm định mô hình đều cho thấy độ phù hợp của mô hình hồi quy sáu biến độc lập. Các hệ số hồi quy được dùng để đánh giá hướng và mức độ tác động của từng biến độc lập đối với biến phụ thuộc là tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng. Tương tự, có thể sử dụng hệ số lũy thừa Exp(B) để xác định hướng tác động của các mối quan hệ các biến trong mô hình, nếu các biến có giá trị Exp(B) trên 1,0 thì có tác động tích cực và biến có giá trị dưới 1,0 thì có tác động tiêu cực đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của DN.

#### *Thảo luận kết quả hồi quy*

Kết quả hồi quy nhị phân cho thấy sáu biến độc lập tác động đến việc tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế gồm:

**QM** (Quy mô của DN): Tài chính ngân hàng là nguồn tài chính bên ngoài quan trọng nhất cho các DNNVV. Về mặt lý thuyết, quy mô DN ảnh hưởng tích cực đến quyết định của người quản lý khi đưa ra quyết định vay vốn ngân hàng. Nghiên cứu tiến hành hồi quy để xác định

xem quy mô của các DN có ảnh hưởng đến việc tiếp cận vốn vay trung, dài hạn của DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế hay không. Kết quả cho thấy quy mô DN tác động tiêu cực đáng kể đến việc tiếp cận vốn vay trung, dài hạn ngân hàng với hệ số hồi quy là  $-20,516$ , có ý nghĩa thống kê ở mức 1% (Bảng 6). Giả thuyết H1 được chấp nhận. Điều này có nghĩa là các DN có quy mô càng nhỏ thì khả năng tiếp cận vốn vay trung, dài hạn ngân hàng càng giảm. Kết quả điều tra cũng cho thấy 100% số DNNVV có quy mô từ 100 nhân viên trở lên tiếp cận được vốn trung, dài hạn của ngân hàng; ngược lại, chỉ 64% số DNNVV có quy mô nhỏ là tiếp cận được nguồn vốn này. Hiện nay, tại Việt Nam việc cho vay trung, dài hạn còn vướng nhiều rào cản vì vốn vay lớn, thời hạn vay dài nên rủi ro cho ngân hàng rất cao. Đó là lý do mà ngân hàng chọn lọc khách hàng rất kỹ trước khi cho vay. Quy mô của DN cũng được coi là một tiêu chí để chấm điểm tín dụng cho DN đó. Một lý do khác có thể giải thích cho kết quả này là một khoản vay trung, dài hạn từ ngân hàng có thể không cần thiết đối với DNNVV. Báo cáo của Ngân hàng Trung ương châu Âu chứng minh rằng 23% số DNNVV kỳ vọng vào sự cải thiện trong các quỹ nội bộ và 8% kỳ vọng vào các khoản vay ngân hàng. Các DN quy mô càng nhỏ phụ thuộc nhiều vào tài chính nội bộ hơn các khoản vay ngân hàng. Kết quả của nghiên cứu này tương đồng với những phát hiện của Daskalakis và cs. [14] và Pickernell và cs. [41].

**ĐT** (Tham gia lớp tập huấn quản lý DN): Trong mẫu nghiên cứu chỉ 60% số chủ sở hữu DNNVV trên địa bàn từng tham gia các lớp tập huấn do Ủy ban nhân dân tỉnh, Sở kế hoạch – Đầu tư tỉnh, Hiệp hội DN hoặc các khóa đào tạo do các trường đại học tổ chức; khoảng 70% số DNNVV tiếp cận được vốn vay trung, dài hạn từ các ngân hàng. Kết quả hồi quy cho thấy các chủ DNNVV từng tham gia tập huấn quản lý DN có tác động tích cực đến việc tiếp cận vốn ngân hàng của DN đó với hệ số 0,671 có ý nghĩa ở mức 5%. Kết luận này tương đồng với nghiên cứu của Herrington và Wood [23], theo đó việc không tham gia các khóa đào tạo đã làm giảm khả năng quản lý ở các DNNVV – một trong những lý do chính khiến tỷ lệ thất bại cao của họ. Theo đó, chủ sở hữu/người quản lý được đào tạo về quản lý có tác động đến hiệu suất của công ty, do đó tác động đến khả năng tiếp cận nguồn tài trợ nợ bên ngoài của các DN này. Thông thường, các DNNVV thiếu kỹ năng quản lý và đào tạo phù hợp. Yếu tố năng lực của các nhà quản lý là rất quan trọng để nhân viên ngân hàng biết liệu người quản lý có đủ năng lực để quản lý hoạt động của DN hay không. Các chủ DN không được đào tạo quản lý một cách chính quy. Họ có thể có được các kỹ năng kinh doanh, nhưng vẫn còn thiếu năng lực quản lý. Đôi khi, chính bản thân họ không thể hiểu và giải thích nội dung tài liệu kế toán của chính DN mình. Về cơ bản, vấn đề của các DNNVV nằm ở trình độ đào tạo. Các chủ sở hữu của các DNNVV phải được đào tạo để họ có được những kỹ năng cần thiết để quản lý DN của họ, đặc biệt trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 phát triển mạnh mẽ, phải không ngừng học hỏi, đào tạo thêm về kinh nghiệm quản lý DN thì mới có thể theo kịp xu thế. Do đó, đây là tiêu chí mà các ngân hàng cũng đề cao khi xét duyệt cho vay. Kết quả này hoàn toàn củng cố giả thuyết H9.

**TG** (Thời gian hoạt động): Các công ty trẻ (thời gian hoạt động ngắn) thường được đặc trưng bởi độ mờ thông tin [5] do hậu quả của việc không có hồ sơ theo dõi. Điều này có thể dẫn đến sự miễn cưỡng của các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác khi cho vay đối với các công ty này. Kết quả nghiên cứu cho thấy thời gian hoạt động của DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế có tác động tích cực đáng kể đến khả năng tiếp cận vốn vay trung, dài hạn ngân hàng với hệ số beta là 0,56, có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Các ngân hàng có xu hướng gia tăng cho vay trung, dài hạn cho những DNNVV có thời gian hoạt động dài hơn, có thể do lo ngại sự biến động lớn trong kinh doanh dẫn đến khả năng dừng hoạt động của những DN non trẻ. Hơn nữa, các ngân hàng có thể có được một hồ sơ theo dõi tài chính tốt của các công ty có thời gian hoạt động lâu năm, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc đánh giá yêu cầu cho vay như phân tích dòng tiền và các chỉ tiêu NPV, IRR trong đánh giá dự án đầu tư nên các DNNVV này dễ dàng vay vốn trung, dài hạn từ ngân hàng hơn. Đặc biệt, nhiều ngân hàng cho rằng họ sẽ không tài trợ cho các DNNVV khởi nghiệp [44]. Năm 2016, số DN ngừng hoạt động là 457 và năm 2017 là 467. Số DN phá sản và giải thể năm 2016 là 67 và tăng lên 134 DN vào năm 2017 (tăng 200%). Thừa Thiên Huế là một trong số các tỉnh có số lượng DN phá sản, giải thể tăng cao nhất cả nước trong năm 2017 [47]. Do đó, lo ngại của các ngân hàng là có cơ sở và đây là một khó khăn cho các DNNVV mới thành lập. Kết luận này tương đồng với nghiên cứu của Klapper, Sarria-Allende và Sulla [27]; theo đó, những DN thành lập dưới 4 năm phụ thuộc nhiều hơn vào tài chính phi chính thức và ít hơn về tài chính ngân hàng.

**KH** (Kế hoạch kinh doanh): Romano và cộng sự [42] cho rằng các chủ DN nhỏ, những người không có khả năng lập kế hoạch kinh doanh chính thức có xu hướng dựa vào gia đình của họ để được vay vốn ngân hàng. Một công ty muốn vay vốn trung, dài hạn tức là thời gian sử dụng vốn từ một năm trở lên thì chắc chắn cần phải có kế hoạch kinh doanh rõ ràng trình cho ngân hàng bởi vì trong dài hạn, ngân hàng cũng không thể dự đoán hết được các rủi ro của nền kinh tế. Kết quả trong Bảng 6 cho thấy kế hoạch kinh doanh có ảnh hưởng đáng kể đến tiếp cận vốn trung, dài hạn của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế với giá trị beta là 0,262 và có ý nghĩa thống kê. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Dabo [13], theo đó các kế hoạch kinh doanh bằng văn bản có liên quan lớn đến các đơn xin vay vốn ngân hàng. Những thông tin có được từ kế hoạch kinh doanh của công ty sẽ miêu tả khả năng tài chính dự báo, dòng tiền ròng của công ty đó, cho biết liệu lãi và nợ gốc của họ có thể được trả khi đáo hạn hay không. Kết luận này phù hợp với giả thuyết ban đầu.

**HV** (Trình độ học vấn của chủ DN): Nguồn nhân lực rất quan trọng đối với các DN, đặc biệt DN cần sự cải tiến liên tục để thích nghi với môi trường kinh doanh. Hơn nữa, người quản lý, đồng thời là chủ sở hữu là một trong những đặc điểm sở hữu phổ biến nhất vì phần lớn các DNNVV đều do một người sở hữu và quản lý. Do đó, trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý ảnh hưởng đến quyết định tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài. Trong nghiên cứu này, trình độ học vấn được đo lường từ cấp độ cao đẳng trở lên là 1 và khác là 0, với giả thuyết rằng

trình độ học vấn của người quản lý/chủ sở hữu ảnh hưởng tích cực đến việc tiếp cận được vốn vay trung, dài hạn ngân hàng. Phân tích hồi quy logistic cũng cho thấy trình độ giáo dục của các nhà quản lý/chủ sở hữu DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế càng cao thì khả năng tiếp cận vốn của DN đó càng tăng. 79% số người được hỏi trong nghiên cứu này có trình độ từ cao đẳng trở lên và 72,4% số DNNVV của họ tiếp cận được vốn trung, dài hạn ngân hàng, trong khi đó chỉ 65% số DNNVV của các chủ DN có trình độ thấp hơn tiếp cận được nguồn vốn này. Kết luận này cũng phù hợp bởi vì người quản lý có trình độ cao, hiểu biết rộng thì khả năng dẫn dắt DN có thể tốt hơn, đặc biệt trong việc tìm kiếm các cơ hội thị trường và quá trình đàm phán hợp đồng với nhà cung cấp. Hầu hết các chủ ngân hàng khi được phỏng vấn đều cho rằng trình độ của chủ DN/người quản lý và đôi khi là bộ máy quản lý công ty tạo cho họ một niềm tin vững vàng hơn khi cho vay DNNVV [44]. Kết quả nghiên cứu khác với kết luận của Nichter và Goldmark [37] cho rằng chủ sở hữu DNNVV ở các nước đang phát triển thường có trình độ học vấn tương đối thấp so với các công ty lớn.

**NGANH** (Lĩnh vực kinh doanh): Nghiên cứu đo lường DNNVV thuộc lĩnh vực sản xuất nhận giá trị 1 và ngành khác nhận giá trị 0. Mac an Bhaird và Lucey [30] kết luận rằng tín dụng ngắn hạn được sử dụng nhiều hơn trong các ngành thương mại bán buôn và bán lẻ so với các DNNVV thuộc lĩnh vực sản xuất. Kết quả ở Bảng 6 cho thấy các DNNVV thuộc ngành sản xuất trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế có khả năng tiếp cận được vốn trung, dài hạn nhiều hơn các DNNVV thuộc lĩnh vực khác với hệ số beta là 0,233 có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Kết quả này tương đồng với kết luận của Mac an Bhaird và Lucey. Như vậy, nghiên cứu cũng đã hé lộ định hướng cho vay trung, dài hạn của các chi nhánh ngân hàng trên địa bàn là nhắm vào các DNNVV ở lĩnh vực sản xuất, do đặc thù chu kỳ kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất thường dài hơn so với các DN khác. Do đó, các DN này cần tìm nguồn vốn trung và dài hạn nhiều hơn; tín dụng ngắn hạn sẽ phù hợp hơn với chu kỳ kinh doanh và tốc độ luân chuyển vốn của DN dịch vụ và thương mại. Tiếp cận tín dụng trung và dài hạn của các ngành sản xuất cần được quan tâm và hỗ trợ hơn các ngành khác vì nó có thể tạo ra nhiều việc làm để giảm nghèo và đóng góp trực tiếp vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của tỉnh Thừa Thiên Huế, góp phần đạt được mục tiêu phát triển bền vững của địa phương.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy các nhân tố sau không ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn ngân hàng của các DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế với mức ý nghĩa 5%:

**KN** (Kinh nghiệm kinh doanh): Kinh nghiệm, cùng với giáo dục góp phần nâng cao đội ngũ nhân lực của công ty. Tuy nhiên, có được số tiền cần thiết thường phụ thuộc vào kỹ năng của người quản lý/chủ sở hữu. Ed Vos và cs. [18] thấy rằng kinh nghiệm có liên quan tích cực đến việc vay vốn. Trong nghiên cứu này thì kinh nghiệm là một yếu tố không đáng kể. Biến KN có giá trị beta là 0,037 và ý nghĩa thống kê ở mức 0,884. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Zhang [52], trong đó ông tìm thấy rằng yếu tố kinh nghiệm không có ý nghĩa thống kê. Tuy nhiên,

kết quả có thể gợi ý rằng các nhà quản lý/chủ sở hữu có kinh nghiệm thường sử dụng các nguồn tài chính nội bộ để mở rộng kinh doanh.

**SH** (Hình thức sở hữu): Kết quả của nghiên cứu tương tự như kết quả của Coleman và Cohn [10] về sự tồn tại của một mối liên hệ giữa việc tiếp cận vốn vay ngân hàng và cấu trúc tổ chức DN và phù hợp với giả thuyết đặt ra ban đầu. Nghiên cứu này phát hiện ra hầu hết các công ty hoạt động dưới dạng nhiều chủ sở hữu hoặc nhiều đối tác gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tài chính từ các ngân hàng vì thiếu niềm tin vào các chủ sở hữu. Trách nhiệm hữu hạn làm cho các công ty này khó khăn trong tiếp cận nguồn tài chính nợ hơn các hình thức trách nhiệm vô hạn của các DN tư nhân (sở hữu duy nhất). Cụ thể, 71% số DNTN tiếp cận được vốn trung, dài hạn, trong khi đó chỉ 69% số DNNVV thuộc hình thức sở hữu khác là tiếp cận được nguồn vốn này. Tuy nhiên, hình thức sở hữu không phải là yếu tố quyết định đáng kể đến khả năng tiếp cận khoản vay trung, dài hạn của DNNVV với mức ý nghĩa 5%.

**TUOI** (Tuổi của chủ DN/người quản lý): Hệ số beta của biến số này dương (0,152) nhưng không có ý nghĩa thống kê (Sig. = 0,595). Nghiên cứu phát hiện ra rằng hầu hết các công ty được quản lý bởi chủ sở hữu hoặc người quản lý trẻ hay lớn tuổi không ảnh hưởng đến tiếp cận vốn trung, dài hạn tại ngân hàng. Tuổi của doanh nhân rất quan trọng ở hai chiều: *thứ nhất*, chủ sở hữu có thể thiếu kinh nghiệm khi họ quá trẻ; *thứ hai*, chủ sở hữu có thể thiếu linh hoạt khi họ quá già. Do đó, tuổi tác của chủ sở hữu/người quản lý chưa phải là căn cứ để ngân hàng ra quyết định cấp tín dụng trung và dài hạn cho DNNVV. Kết quả của nghiên cứu này tương thích với kết luận của Slavec và Prodan [45], theo đó tuổi tác không có tác động đáng kể tới việc tiếp cận tài chính của DNNVV. Trái ngược với nghiên cứu này, Mukiri [34] cho thấy tuổi tác có tác động đáng kể trong việc xác định khả năng tiếp cận vay ngân hàng của DNNVV.

#### **4 Giải pháp cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận vốn ngân hàng trung, dài hạn**

Nếu không có đủ tài chính thì các DNNVV không thể tiếp thu công nghệ mới cũng như không thể mở rộng để cạnh tranh trên thị trường toàn cầu hoặc liên kết kinh doanh với các công ty lớn hơn. Ngân hàng thì lại không thể xem việc tài trợ cho các DNNVV là một lựa chọn khả thi trừ khi các yêu cầu của họ được giải quyết bởi các nhà quản lý/chủ sở hữu của các DN đó. Dựa trên kết quả nghiên cứu thì các DNNVV nên sẵn sàng để có thể tiếp cận vốn trung, dài hạn bằng cách cố gắng để đáp ứng yêu cầu của ngân hàng như:

– Một kế hoạch kinh doanh được chuẩn bị tốt có thể đóng vai trò là lộ trình cải thiện việc quản lý các DNNVV và là phương tiện để đảm bảo các kênh liên lạc tốt hơn giữa các DN. Mối quan hệ giữa ngân hàng và các DNNVV cũng có thể đạt được bằng cách các ngân hàng cung cấp hỗ trợ cho các DNNVV trong việc chuẩn bị kế hoạch kinh doanh cho cả khởi nghiệp và phát triển các công ty hiện có. Tuy nhiên, quan trọng vẫn là các DNNVV cần tự xây dựng nền tảng kỹ năng

trong phân tích tài chính và viết kế hoạch kinh doanh. Điều này có thể cho phép cải thiện triển vọng tín dụng cho các DN thiếu tài sản hữu hình để được cam kết là tài sản thế chấp nhằm đảm bảo an toàn vốn hoặc những DNNVV không có lịch sử tín dụng trước đó.

– Các DNNVV có xu hướng thay đổi hoạt động kinh doanh liên tục, vòng đời hoạt động ngắn; điều này dẫn đến kết quả là các DN này không có thông tin cứng nên để đánh giá đầy đủ về uy tín của DN đòi hỏi ngân hàng phải phụ thuộc nhiều hơn vào thông tin mềm. Nghiên cứu về thị trường tài chính vi mô ở Mozambique của Behr và cs. [6] là ví dụ cho thấy thông tin có sẵn về DNNVV trẻ bị hạn chế nhiều hơn so với các DN phát triển bền vững hơn, do đó khó khăn hơn khi tiếp cận tài chính. Chính vì vậy mà DNNVV cần có khát vọng trong phát triển, đó chính là nguồn lực quan trọng để mang lại sự thành công trong tương lai, đồng thời giúp cho việc thu thập hồ sơ của ngân hàng được dễ dàng và chính xác, từ đó có thể gia tăng khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng hơn.

– Để cải thiện khả năng tiếp cận tài chính từ các ngân hàng, các nhà quản lý/chủ DN phải luôn phát triển bản thân trong lĩnh vực kinh doanh và kỹ năng quản lý thông qua đào tạo và khi cần phải thuê chuyên gia tư vấn từ các kỹ năng kinh doanh đến tăng cường hồ sơ tài chính và kỹ năng quản lý khoản vay. Các DNNVV nên quan tâm tới những khoá xây dựng năng lực, đặc biệt nếu khoá học được kết hợp cùng với các ngân hàng thì càng hữu ích. Trong thực tế, hầu hết các doanh nhân tham gia khởi nghiệp từ những cơ hội hiện tại. Trong khi đó, họ thiếu kỹ năng và năng lực quản lý phù hợp. Tuy nhiên, các ngân hàng thích cho vay các DNNVV có chủ sở hữu/người quản lý vừa có năng lực vừa có kinh nghiệm. Do đó, điều quan trọng đối với các chủ sở hữu là có được các trình độ và kỹ năng cần thiết để họ quản lý DN tốt hơn, gia tăng khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn của ngân hàng.

– Một vấn đề đặt ra là tại sao vẫn còn rất nhiều DN hoặc không dám mạnh dạn đầu tư hoặc các DN đã hoạt động thì chủ yếu vẫn là những DN siêu nhỏ, không đăng ký kinh doanh và cũng “không chịu lớn” cả về số lượng và quy mô. Một giải pháp khả thi là các DNNVV nên tìm hiểu và chủ động tìm đối tác để thực hiện mua bán và sáp nhập (M&A). Đây là cách để gia tăng quy mô của DN nhưng không làm mất đi giá trị của DN đó. Không phải ngẫu nhiên mà những năm gần đây, thị trường M&A ngày càng trở nên sôi động và thu hút sự quan tâm lớn của giới DN. M&A không chỉ đơn giản là mang đến cơ hội tài chính cho bản thân những chủ sở hữu hiện hữu mà nó đang mở ra những cơ hội lớn cho các DNNVV tại Việt Nam khi hội nhập nhằm tăng sức cạnh tranh mạnh mẽ và phát triển bền vững hơn. Như vậy, nếu thương vụ thành công thì cơ hội tiếp cận vốn ngân hàng của các DNNVV này cũng sẽ lớn hơn trước khi sáp nhập. Cùng với việc mở rộng quy mô thì việc quan trọng cần làm nhất lúc này là các DNNVV nên triển khai hợp tác với nhau để tạo thành một chuỗi liên kết trên địa bàn tỉnh. Từ đó, mỗi DN sẽ trở thành một mắt xích trong chuỗi, qua đó, vừa giúp gia tăng giá trị, vừa tăng thêm độ gắn kết giữa các DN, góp phần nâng cao hình ảnh của DN trong mắt các ngân hàng cho vay.

## 5 Kết luận

Nghiên cứu đã sử dụng mô hình hồi quy logistic để xem xét ảnh hưởng của các yếu tố thuộc về đặc điểm DN và chủ sở hữu/người quản lý DN đến khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn của DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế. Kết quả cho thấy rằng các DN này có quy mô nhỏ, không có kế hoạch kinh doanh, thời gian hoạt động ngắn; chủ DN hoặc người quản lý có trình độ học vấn thấp, chưa từng được tập huấn quản lý DN, sẽ gặp khó khăn trong tiếp cận vốn vay trung, dài hạn hơn. Ngoài ra, nếu DN đó thuộc ngành sản xuất thì khả năng tiếp cận vốn cao hơn ngành khác cũng là kết luận của nghiên cứu này. Từ đó, nghiên cứu đề xuất một số giải pháp thiết thực nhằm nâng cao khả năng tiếp cận vốn trung, dài hạn cho DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế. Tuy nhiên, nghiên cứu mới xem xét chủ yếu các yếu tố bên trong và chưa đề cập đến các yếu tố bên ngoài nhạy cảm khác. Hơn nữa, nghiên cứu này tập trung vào khía cạnh tiếp cận vốn trung, dài hạn của các DNNVV ở Thừa Thiên Huế, trong khi các nhà cung cấp tài chính khác chưa được xem xét đến, do đó một nghiên cứu với nhiều bên cung ứng vốn có thể phát hiện thêm nhiều đóng góp để tạo thêm cơ hội tiếp cận vốn cho DNNVV ở tỉnh Thừa Thiên Huế.

### Tài liệu tham khảo

1. Agarwal, S., Driscoll, J., Gabaix, X. & Laibson, D. (2008), *The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle*, Paper presented at the American Law & Economics Association Annual Meeting.
2. Barbosa, E. G. & Moraes, C. C. (2004), *Determinants of the firm's capital structure: The case of the very small enterprises*. Retrieved from <http://econpa.wustl.edu.8089/eps/fin/papers/0302/0302001.pdf>
3. Bartholdy, J. & Mateus, C. (2008), *Financing of SME's: An Asset Side Story*, Available at SSRN 1098347.
4. Beck, T.; Demirguc-Kunt, A. (2008), Access to finance: An unfinished agenda, *World Bank Econ. Rev.*, 22, 383–396.
5. Berger, A. N. & Udell, G. F. (1998), The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, *Journal of Banking & Finance*, 22, 613–673.
6. Behr, Patrick, Annkathrin Entzian, and Andre Guettler (2011), How do Lending Relationships affect Access to Credit and Loan Conditions in Microlending?, *Journal of Banking and Finance*, 35(8), 2169–78.
7. Briozzo, A. & Vigier, H. (2009), A Demand-Side Approach to SMEs' Capital Structure: Evidence from Argentina, *Journal of Business and Entrepreneurship*, 21(1), 30.
8. Burkart, M.C. & Ellingsen, T. (2004), In-kind finance: A theory of trade credit, *American Economic Review*, 94(3), 569–590.
9. Cassar, G. (2004), The Financing of Business Start-Ups, *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261–283. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00029-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00029-6).
10. Coleman, S. & Cohn, R. (2000), Small Firms' Use of Financial Leverage: Evidence from the 1993 National



- Survey of Small Business Finances, *Journal of Business and Entrepreneurship*, 12(3), 81.
11. Coleman, S. (2007), The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms, *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303–319.
  12. Cục thống kê tỉnh Thừa Thiên Huế (2018), *Báo cáo thống kê doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thừa Thiên Huế*.
  13. Dabo D. D. (2006), *Financing small and medium sized enterprises in Nigeria*, (PhD) thesis, Loughborough University.
  14. Daskalakis N., Robin J., Emmanouil S. (2013), Financing practices and preferences for micro and small firms, *J. Small Bus. Enterprise Dev*, 20, 80–101.
  15. Data as of January 2018, For more information, see <http://projects.worldbank.org>.
  16. Deakins, D. (2008), *SMEs' access to finance: is there still a debt finance gap*, Belfast: The Institute of Small Business and the Entrepreneurship.
  17. Demirgüç-Kunt, A. & Klapper, L. (2012), *Measuring Financial Inclusion*. The Global Findex Database, World Bank Policy Research Working Paper, 6025, The World Bank, Washington DC, USA.
  18. Ed V., Andy J. Y. Y., Sara C., Stephen T. (2007), *The happy story of small business financing*, *J. Bank. Financ.* 31, 2648–2672.
  19. Field, A. P. (2009), *Discovering Statistics Using SPSS* (3rd ed.). London: SAGE.
  20. Gebru, G. H. (2009), Financing Preferences of Micro and Small Enterprise Owners in Tigray: Does POH Hold?, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(2), 322–334.
  21. Hainz, C. & Nabokin, T. (2009), Access to versus Use of Loans: *What are the True Determinants of Access?* Paper presented at the German Development Economics Conference, Frankfurt, Germany.
  22. Hair, J. F., Anderson, R., Tatham, R. & Black, W. (1998), *Multivariate Data Analysis* (5th ed.). London: Prentice Hall.
  23. Herrington, M. & Wood, E. (2003), *Global Entrepreneurship Monitor, South African Report*.
  24. Holton, S., Lawless, M. & McCann, F. (2012), *Credit Demand, Supply and Conditions: A Tale of Three Crises*, Working Paper, Central Bank of Ireland.
  25. Irwin, D. & Scott, J. M. (2010), Barriers Faced by SMEs in Raising Bank Finance, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(3), 245–259.
  26. Kira, A. R. (2013), The Evaluation of the Factors Influence the Access to Debt Financing by Tanzanian SMEs, *Euro-pean Journal of Business and Management*, 5, 1–24.
  27. Klapper, L., Sarria-Allende, V. & Sulla, V. (2002), *Small and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe*, World Bank Publications.
  28. Le (2012), What Determines the Access to Credit by SMEs?: A Case Study in Vietnam, *Journal of Management Research*, 4(4), 90–115.

29. Le and Nguyen (2009), The impact of networking on bank financing: The case of small and medium-sized enterprises in Vietnam, *Entrepreneurship theory and practice*, 33(4), 867–887.
30. Mac an Bhaird, C. & Lucey, B. (2014), Culture's Influences: An Investigation of Inter- Country Differences in Capital Structure, *Borsa Istanbul Review*, 14(1), 1–9.
31. Mansfield, E. R. & Helms, B. P. (1982), Detecting Multicollinearity, *The American Statistician*, 36(3a), 158–160.
32. McGuinness, G. & Hogan, T. (2016), Bank Credit and Trade Credit: Evidence from SMEs over the Financial Crisis. *International Small Business Journal*, 34(4), 412–445.
33. McKinsey & Company and the Global Legal Entity Identifier Foundation (2017), “*The Legal Entity Identifier: The Value of the Unique Counterparty ID.*” Report, October 2017. Available from <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-legal-entity-identifier-the-value-of-the-unique-counterparty-id>McKernan, S. M. (2002), The impact of microcredit programs on self- employment profits: Do noncredit program aspects matter? *Review of economics and statistics*, 84(1), 93–115.
34. Mukiri, W. G. (2008), *Determinants of Access to Bank Credit by Micro and Small Enterprises in Kenya*, Growing In- clusive Markets Conference.
35. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - chi nhánh tỉnh Thừa Thiên Huế, Báo cáo cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa, năm 2018.
36. Nguyễn Hồng Hà, Huỳnh Thị Ngọc Tuyền, Đỗ Công Bình (2013), Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Trà Vinh, *Tạp chí Khoa học Xã hội và Nhân Văn*, 9, 37–45.
37. Nichter S., Goldmark L. (2009), Small firm growth in developing countries, *J. World, Dev.*, 37, 1453–1464.
38. Nofsinger, J. R. & Wang, W. (2011), Determinants of Start-up Firm External Financing Worldwide, *Journal of Banking & Finance*, 35(9), 2282–2294.
39. Olomi, D. & Urassa, G. (2007), The constraints to access the capital by SMEs of Tanzania. Dar es Salaam: REPOA.
40. Peter van der Zwan (2015), *Bank Debt and Trade Credit for SMEs: International Evidence*, *Business Political Economy – Development*. Fiscal & Monetary Policy eJournal.
41. Pickernell D., Julienne S., Paul J. Gary P. and Elaine R (2013), New and young firms Entrepreneurship policy and the role of government – evidence from the Federation of Small Businesses survey, *J. Small Bus. Enterprise, Dev.*, 20, 358–382.
42. Romano C. A., George A. T., Kosmas X. S. (2001), Capital structure decision making: A model for family business, *Journal of Business Venturing*, 16, 285–310.
43. Sena, V., Scott, J. & Roper, S. (2012), Gender, Borrowing Patterns and Self- Employment: Some Evidence for England, *Small Business Economics*, 38(4), 467–480.

44. Shamshubaridah Ramlee & Berma Berma (2013), Financing gap in Malaysian small-medium enterprises: a supply-side perspective, *Sajems special issue*, 16, 115–126.
45. Slavec, A. and Prodan, I. (2012), The Influence of Entrepreneur's Characteristics on Small Manufacturing Firm Debt Financing, *Journal for East European Management Studies*, 17, 104–130.
46. Stein, Peer, Tony Goland and Robert Shiff (2010), *Two Trillion and Counting: Assessing the Credit Gap for Micro, Small and Medium-size Enterprises in the Developing World*, Working Paper 71315, World Bank, Washington, DC.
47. Tổng cục Thống kê (2018), *Bộ chỉ tiêu chủ yếu đánh giá mức độ phát triển doanh nghiệp cả nước và các địa phương năm 2017 và giai đoạn 2010–2017*.  
<https://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=621&idmid=&ItemID=18970>.
48. Ủy ban nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế (2017), <https://thuathienhue.gov.vn/vi-vn/su-kien-noi-bat/thong-tin-tong-dieu-tra-kinh-te-2017/tid/Chinh-sach-ho-tro-doanh-nghiep-nho-va-vua-Don-bay-cho-phat-trien/newsid/FFA0ED41-D3FA-48A5-AB41-A8B30109833C/cid/2BEA0540-FCA4-4F81-99F2-6E8848DC5F2F>.
49. Vo, T. T., T. C. Tran, V. D. Bui and D. C. Trinh (2011), Small and Medium Enterprises Access to Finance in Vietnam, in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), *Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies*, ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta: ERIA, 151–192.
50. Yamane (1973), *Statistics: An Introductory Analysis 3rd Edition*, Publisher: New York: Harper and Row.
51. Yilmazer, T. & Schrank, H. (2006), Financial Intermingling in Small Family Businesses. *Journal of Business Venturing*, 21(5), 726–751.
52. Zhang, G. (2008), The Choice of Formal or Informal Finance: Evidence from Chengdu, China. *China Economic Review*, 19(4), 659–678.

## FACTORS AFFECTING ACCESS TO MEDIUM- AND LONG-TERM BANK CREDIT OF SMES IN THUA THIEN HUE

Nguyen Ho Phuong Thao<sup>1\*</sup>, Pham Thi Hong Quyen<sup>1</sup>, Le Hoang Anh<sup>1</sup>  
Pham Thi Thanh Xuân<sup>2</sup>

<sup>1</sup>University of Economics, Hue University, 99 Ho Duc Di St., Hue city, Vietnam

<sup>2</sup>University of Finance - Marketing, 777 Nguyen Kiem St., Phu Nhuan, Ho Chi Minh City, Vietnam

**Abstract.** Access to finance is crucial for small and medium enterprises (SMEs) to succeed in building production and competition capacity, creating jobs, and contributing to poverty reduction in developing countries. The main objective of this study is to investigate how the firms and the owner/manager's characteristics affect the access to medium- and long-term bank loans of SMEs in Thua Thien Hue Province. Using logistic regression analysis on the data of 110 SMEs, we discovered that business size, business owners' education and training level, firm's industry, firm's age, and business plans significantly affect the SME's ability to access medium- and long-term bank loans.

**Keywords:** Access to finance, medium- long-term bank loans, SMEs