
ẢNH HƯỞNG CỦA HÀNH VI HỐI LỘ TỚI TIẾP CẬN TÍN DỤNG: BẰNG CHỨNG VỀ HIỆU ỨNG ĐIỀU CHỈNH CỦA SỨC MẠNH ĐÀM PHÁN VÀ SỨC ÉP CẠNH TRANH

Lê Thanh Hà

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: lethanhha@neu.edu.vn

Nguyễn Ngọc Mai

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: mainguyennhoc2099@gmail.com

Đào Hạnh Lê

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: hanhle20111999@gmail.com

Mã bài: JED - 221220

Ngày nhận: 22/12/2020

Ngày nhận bản sửa: 19/02/2021

Ngày duyệt đăng: 10/9/2021

Tóm tắt:

Bài nghiên cứu xem xét mối quan hệ giữa hành vi hối lộ và khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp dưới sự điều tiết của sức mạnh đàm phán và mức độ cạnh tranh thị trường. Bằng việc sử dụng dữ liệu doanh nghiệp từ 104 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn 2010-2019, kết quả cho thấy hối lộ có tác động tích cực tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Sức mạnh đàm phán đại diện bởi quy mô và trạng thái pháp lý cũng cho thấy tác động của hối lộ là lớn hơn đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn hoặc đã đăng ký chính thức. Kết quả ước lượng theo sức cạnh tranh thị trường chứng minh rằng cạnh tranh đã làm giảm tác động của hối lộ tới tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Tác động của hành vi hối lộ trở nên mạnh hơn khi chúng tôi tiến hành sử dụng mô hình biến công cụ để xử lý vấn đề nội sinh trong mô hình.

Từ khóa: Hối lộ, tiếp cận tín dụng, sức mạnh đàm phán, sức ép cạnh tranh.

Mã JEL: O30, O32, L24.

Impacts of Bribery on Credit Access: Evidence of Mediating Roles of Bargaining Power and Market Competition from Cross-country Firm-level Data

Abstract:

The objective of this paper is to examine the relationship between bribery and credit access for firms holding bargaining power and/or facing market competition. Using cross-country firm-level data covering 104 developing countries for the period from 2010 to 2019, empirical results provided evidence to support the hypothesis that bribery of public officials has a positive effect on firms. In addition, the bargaining power of firms represented by size and the formal or informal status of business registration also suggests that the effect of bribes is greater for larger-sized or formally registered firms. The results of the estimation based on market competition prove that market competition has reduced the impact of bribery on firms' access to credit. The effects of bribery become stronger when we use the model of instrumental variables to deal with endogeneity problems in the model.

Keywords: Bribery, credit access, bargaining power, market competition.

JEL Code: O30, O32, L24.

1. Giới thiệu

Đối với doanh nghiệp, vốn đóng vai trò quan trọng trong quá trình vận hành và phát triển của doanh nghiệp. Bên cạnh vốn chủ sở hữu, việc sử dụng vốn vay như tín dụng ngân hàng giúp doanh nghiệp duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh. Theo đó, các điều kiện để tiếp cận với tín dụng ngân hàng đều ảnh hưởng đến sự sống còn và phát triển của doanh nghiệp (Levine & cộng sự, 2000). Tuy nhiên, một hệ thống tài chính cứng nhắc có thể tạo ra nhiều trở ngại hơn cho doanh nghiệp khi cố gắng đáp ứng các điều kiện và tiêu chuẩn yêu cầu để vay vốn (Liu & cộng sự, 2020). Những trở ngại này, như vậy, gây ra những tác động tiêu cực và làm xấu đi tình hình hoạt động của các doanh nghiệp.

Tại nhiều quốc gia trên thế giới, chính phủ có sức mạnh đủ lớn để can thiệp vào nền kinh tế thông qua luật pháp và các quy định ban hành. Những thiết chế pháp luật và quy định này có thể gây ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong quá trình thực hiện. Trong hoàn cảnh như vậy, hành vi hối lộ trở thành một trong số các lựa chọn dành cho doanh nghiệp để né tránh, vượt qua những khó khăn đến từ chính phủ và ngân hàng (Zhou & Peng, 2012). Hối lộ là một hành vi thường xảy ra tại các quốc gia mà tại đó chính phủ có sự can thiệp sâu vào nền kinh tế (Klitgaard, 1988) và các quan chức nhà nước được trả lương thấp (Kraay & Van Rijckeghem, 1995). Tại các quốc gia này, hối lộ trở thành một công cụ giúp doanh nghiệp kết nối với các quan chức nhà nước và đạt được lợi ích riêng của doanh nghiệp (Martin & cộng sự, 2007).

Có nhiều học giả trước đây từng tìm hiểu về mối quan hệ giữa hối lộ và tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Ví dụ, Fungacova & cộng sự (2015) đưa ra bằng chứng rằng hối lộ tác động tích cực tới tín dụng của doanh nghiệp trong ngắn hạn và ảnh hưởng tiêu cực trong dài hạn. Şeker & Yang (2014) chỉ ra rằng hối lộ tạo ra gánh nặng lớn hơn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cùng với quá trình vay mượn, tham nhũng xảy ra khi doanh nghiệp hối lộ các cán bộ ngân hàng để được cấp tín dụng (Beck & cộng sự, 2006). Như vậy, lượng hối lộ trở thành như một loại thuế, tạo ra rào cản vay vốn cho doanh nghiệp (Qi & Onega, 2018; Wellalage & cộng sự, 2019). Ngược lại, có nhiều học giả cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động tích cực của hối lộ lên khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp (Weill, 2011; Chen & cộng sự, 2013). Có thể thấy rằng các nghiên cứu trước đây vẫn còn những mâu thuẫn về tác động tích cực hay tiêu cực của hối lộ lên khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp.

Bài nghiên cứu của chúng tôi cũng tập trung vào mối quan hệ giữa hối lộ và khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhưng sẽ cung cấp những đóng góp quan trọng bổ sung vào tổng quan nghiên cứu trước đây. Đầu tiên, nghiên cứu của chúng tôi khẳng định tác động tích cực của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng tại các quốc gia đang phát triển. Thứ hai, chúng tôi xem xét sự thay đổi trong mối quan hệ này dưới hiệu ứng điều tiết của sức mạnh đàm phán và sức cạnh tranh thị trường. Đối với sức mạnh đàm phán, chúng tôi giả định rằng sức mạnh đàm phán của một doanh nghiệp phụ thuộc vào nguồn lực nội tại của nó (Nguyen & cộng sự, 2020). Qua đó, chúng tôi lựa chọn quy mô và tính chính thức của doanh nghiệp đại diện cho sức mạnh đàm phán. Zhou & Peng (2012) cho rằng doanh nghiệp có sức mạnh đàm phán yêu cầu trả hối lộ để sống sót, trong khi doanh nghiệp với sức mạnh đàm phán lớn hơn đạt được nhiều lợi ích hơn từ hối lộ (Rose-Ackerman, 1978). Bên cạnh đó, chúng tôi còn xem xét đến cả mức độ cạnh tranh trên thị trường. Malesky & cộng sự (2020) gợi ý rằng mức độ cạnh tranh trên thị trường lớn hơn sẽ dẫn tới những lợi ích đạt được từ hối lộ ít hơn. Trong trường hợp này, doanh nghiệp cần chi hối lộ nhiều hơn để giữ mối quan hệ với quan chức nhà nước (Rose-Ackerman, 1978; Diaby & Sylwester, 2015) và phải trả nhiều chi phí hơn do môi trường hoạt động khó dự đoán (Malesky & cộng sự, 2020). Từ những thảo luận trên, chúng tôi phát triển thêm các giả thuyết liên quan tới những hiệu ứng điều tiết trong mối quan hệ giữa hối lộ và khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu doanh nghiệp đang hoạt động tại 104 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn từ 2010 tới 2019 nhằm đánh giá tác động của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp và đồng thời đưa ra các giả thuyết về hiệu ứng điều chỉnh của sức mạnh đàm phán của các doanh nghiệp và sức ép từ cạnh tranh thị trường.

Phần còn lại của bài nghiên cứu gồm các phần sau: Phần 2 thể hiện tổng quan nghiên cứu và xây dựng giả thuyết. Phần 3 mô tả số liệu được của bài nghiên cứu. Phần 4 mô tả phương pháp nghiên cứu. Phần 5 ghi lại và nhận xét các kết quả nghiên cứu thực nghiệm. Phần 6 trình bày các kết luận và hàm ý chính sách.

2. Giả thuyết nghiên cứu

2.1. Hối lộ và tiếp cận tín dụng

Hối lộ thường xảy ra tại các quốc gia nơi mà chính phủ can thiệp vào nền kinh tế thông qua các quy định, pháp luật; và điều này khiến cho quyền lực của các quan chức nhà nước tăng lên đáng kể (Klitgaard, 1988). Như vậy, doanh nghiệp cần sử dụng những hành vi có tính chiến lược để giữ mối quan hệ với các quan chức nhà nước nhằm vượt qua các rào cản khi tiếp cận tín dụng. Trong bài nghiên cứu của chúng tôi, có vài lý do mà chi trả hối lộ được tin rằng có thể tăng khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

Trước hết, chính phủ thường can thiệp vào các tổ chức tài chính nhằm giảm thiểu những vấn đề liên quan tới rủi ro đạo đức (La Porta & cộng sự, 2002; Faccio & cộng sự, 2006) và điều này ảnh hưởng rất nhiều đến những khoản vay từ ngân hàng. Do đó, doanh nghiệp sử dụng hối lộ như một động lực khuyến khích các quan chức nhà nước lạm dụng quyền hành và danh tiếng để đạt được các lợi ích riêng (Martin & cộng sự, 2007). Ví dụ, doanh nghiệp trả hối lộ để có lợi thế hơn trước các đối thủ cạnh tranh, hoặc để đạt được những hợp đồng cung cấp cho chính phủ như một món quà từ các quan chức nhà nước tới người trả hối lộ cao nhất (Beck & Maher, 1986; Martin & cộng sự, 2007). Điều này hàm ý rằng hối lộ có thể mua được các quyết định pháp lý hoặc loại bỏ rào cản trong tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

Thứ hai, để tránh sự phân bổ tín dụng không hiệu quả và chi phí giao dịch cao do vấn đề thông tin bất đối xứng, các thủ tục quan liêu, rườm rà tăng lên (Liu & cộng sự, 2020). Hối lộ giúp doanh nghiệp giảm được các thủ tục rườm rà và tăng khả năng được vay vốn ngân hàng (Fungacova & cộng sự, 2015). Thêm vào đó, Lui (1985) và Levine & cộng sự (2000) đã chỉ ra rằng những sự cứng nhắc của hệ thống tài chính có thể được linh động hóa, hoặc các quy trình phức tạp được đơn giản hóa và giảm thiểu thời gian chờ cấp tín dụng nếu doanh nghiệp chấp nhận chi hối lộ.

Như vậy, những thảo luận ở trên gợi ý rằng hối lộ giúp giảm thiểu những rào cản và giúp doanh nghiệp tiếp cận tín dụng dễ hơn. Từ đó, chúng tôi đề xuất giả thuyết:

H1: Hối lộ cho quan chức nhà nước có mối quan hệ tích cực tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

2.2. Hiệu ứng điều tiết của sức mạnh đàm phán

Nhiều nghiên cứu trước đây như Bliss & Tella (1997) hoặc Fisman & Svensson (2007) cho rằng sức mạnh đàm phán của doanh nghiệp ảnh hưởng tới lợi ích nhận được từ hối lộ. Chúng tôi cũng cho rằng sức mạnh đàm phán ảnh hưởng tới lợi ích của doanh nghiệp (Rose-Ackerman, 1978). Trong bài này, chúng tôi sẽ sử dụng quy mô và trạng thái pháp lý (chính thức hay phi chính thức) để đại diện cho sức mạnh đàm phán trước các quan chức nhà nước.

2.2.1. Quy mô doanh nghiệp

Theo Rose-Ackerman (1978), những doanh nghiệp với quy mô lớn hơn có khả năng đạt được nhiều lợi ích hơn từ các khoản hối lộ. Các quan chức nhà nước thường ưu tiên các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn vì những doanh nghiệp này sở hữu năng lực tài chính và công nghệ tốt hơn, tạo ra nhiều việc làm hơn và đóng thuế nhiều hơn. Hơn nữa, các doanh nghiệp với quy mô lớn thường có mối quan hệ chặt chẽ với các quan chức chính trị (Zhou & Peng, 2012), do đó làm giảm việc bị hối lộ “cưỡng ép” và tiếp cận được các cơ hội kinh doanh “béo bở” hơn. Do đó, các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có nhiều khả năng hối lộ để nhận được đãi ngộ đặc biệt hơn. Hơn nữa, các giao dịch dựa trên thông tin từ các mối quan hệ có uy tín với các doanh nghiệp lớn, minh bạch hơn khiến các ngân hàng lớn muốn cho vay hơn (Stein, 2002). Do vậy, quy mô doanh nghiệp là một trong những nhân tố tác động tới mối quan hệ giữa hối lộ và khả năng tiếp cận tín dụng. Vì vậy, chúng tôi đưa ra giả thuyết sau:

H2: Tác động của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp lớn hơn đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn.

2.2.2. Trạng thái pháp lý (tính chính thức & phi chính thức)

Trạng thái pháp lý chia doanh nghiệp thành chính thức và phi chính thức. Những doanh nghiệp phi chính thức thường phải đối diện với những khó khăn như thiếu khả năng tiếp cận các khoản vay chính thức hoặc các dịch vụ công (Farazi, 2014), điều này khiến họ không thể phát triển (De Soto, 2000). Ngoài ra, các doanh

nghiệp phi chính thức thường có xu hướng tránh thuế, có ít cơ hội tiếp cận các khoản vay chính thức, không được pháp luật chính phủ bảo vệ (De Paula & Scheinkman, 2007), và cũng không nhận được hỗ trợ tài chính từ chính phủ do những ràng buộc thể chế (Rothenberf & cộng sự, 2016). Dựa vào thảo luận bên trên, chúng tôi đưa ra giả thuyết đưa ra là:

H3: Tác động của hời lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp lớn hơn đối với các doanh nghiệp đăng ký chính thức.

2.3. Hiệu ứng điều tiết của cạnh tranh thị trường

Các nghiên cứu của nhiều học giả trước đây đã cho thấy hai luồng tư tưởng dẫn dắt tới hành vi hời lộ của doanh nghiệp, bao gồm quan điểm chuẩn mực xã hội và quan điểm trực lợi. Bài nghiên cứu lập luận rằng sự gia tăng cạnh tranh đối với các doanh nghiệp trên thị trường có thể ảnh hưởng tới tác động của hời lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp với hai lý do chính. Thứ nhất, theo quan điểm chuẩn mực xã hội, sự gia tăng các đối thủ cạnh tranh trong môi trường hoạt động khiến các doanh nghiệp phải hời lộ nhiều hơn để duy trì mối quan hệ với các quan chức nhà nước vì tại đây hời lộ được coi như một quy tắc thông thường (Malesky & cộng sự, 2020). Lượng hời lộ nhiều hơn này bắt nguồn từ sự giảm đi trong sức mạnh đàm phán của doanh nghiệp đối với các quan chức do môi trường hoạt động có tính cạnh tranh cao (Rose-Ackerman, 1978). Thứ hai, theo North (1990) và Williamson (2000) dựa trên quan điểm trực lợi, cho rằng các tác động của cạnh tranh thị trường đối với mối quan hệ giữa hời lộ và tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp phụ thuộc vào khả năng dự đoán trước các chính sách. Cụ thể, các doanh nghiệp sẽ có nhiều khả năng tiếp cận tín dụng hơn nếu môi trường nhiều dự đoán hơn (Galang, 2012). Do đó, khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp có nhiều khả năng sẽ giảm trong môi trường kinh doanh cạnh tranh cao. Như vậy, giả thuyết được đưa ra là:

H4: Mức độ tác động của hời lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp sẽ giảm đi nếu xuất hiện cạnh tranh thị trường.

3. Mô tả số liệu

Bài nghiên cứu sử dụng số liệu từ Điều tra Doanh nghiệp được điều tra bởi Ngân hàng Thế giới của 104 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn 2010 - 2019. Tác giả thực hiện việc làm sạch dữ liệu bằng cách loại bỏ các quan sát thừa và thiếu, đồng thời giữ lại dữ liệu của thuộc ngành sản xuất để đảm bảo sự tương thích với lý thuyết thương mại.

3.1. Biến phụ thuộc: CA

CA là biến giả, nhận giá trị 1 nếu như một doanh nghiệp có khả năng tiếp cận tín dụng và 0 trong trường hợp ngược lại. Có khoảng 38,86% doanh nghiệp tiếp cận được tín dụng trong mẫu quan sát.

3.2. Biến độc lập chính: Bri và DBri

Bri là logarith của tỷ lệ phần trăm doanh thu hàng năm được trả như khoản thanh toán không chính thức cho các quan chức nhà nước.

DBri là biến giả, nhận giá trị 1 nếu như một doanh nghiệp tham gia vào hoạt động hời lộ và 0 trong trường hợp ngược lại.

Bảng 1: Sự khác nhau giữa nhóm doanh nghiệp tiếp cận – không tiếp cận được tín dụng

Biến	Tiếp cận được tín dụng	Không tiếp cận được tín dụng
DBri	0,117	0,115
Bri	1,262	2,512

Bảng 1 so sánh sự khác nhau trong sử dụng hời lộ giữa nhóm doanh nghiệp tiếp cận và không tiếp cận được tín dụng. Nhìn chung, những doanh nghiệp tiếp cận được vốn có xu hướng sử dụng hời lộ nhiều hơn nhóm doanh nghiệp không tiếp cận được.

3.3. Biến kiểm soát

Các biến kiểm soát sử dụng trong bài bao gồm các biến ảnh hưởng tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp bao gồm các đặc điểm của doanh nghiệp và nhân tố phản ánh đặc trưng nội tại của doanh nghiệp (Wellalage & cộng sự, 2019) bao gồm: Doanh thu hàng năm trên một lao động (*LnSalecap*); tuổi của doanh nghiệp (*LnAge*); kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp trong lĩnh vực hoạt động (*LnManager*); quy mô doanh nghiệp thể hiện bằng số nhân viên của doanh nghiệp (*Size*); phần trăm công ty sở hữu bởi nhà nước

Bảng 2: Thông kê mô tả biến kiểm soát

	All sample			CA=0			CA=1		
	Obs	Mean	Std. Dev	Obs	Mean	Std. Dev	Obs	Mean	Std. Dev
LnSalecap	24,661	13.43	2.63	15073	13.14	2.47	9588	13.90	2.81
LnAge	24,661	2.80	0.77	15073	2.72	0.77	9588	2.92	0.77
LnManager	24,661	2.82	0.65	15073	2.75	0.66	9588	2.92	0.63
Size	24,661	112.28	237.66	15073	88.22	206.48	9588	150.116	375.528
Export	24,661	0.23	0.42	15073	0.17	0.37	9588	0.34	0.47
RD	24,661	0.27	0.44	15073	0.20	0.40	9588	0.38	0.48
State	24,661	0.00	0.02	15073	0.00	0.02	9588	0.00	0.01
Foreign	24,661	0.06	0.22	15073	0.06	0.22	9588	0.07	0.23

(*State*) và sở hữu doanh nghiệp nước ngoài (*Foreign*). Biến giả *Export* nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp có tiến hành xuất khẩu và 0 nếu ngược lại. Biến giả *RD* nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp tiến hành hoạt động

Bảng 3: Ma trận tương quan

	DBri	Bri	Export	RD	LnSalecap	State	Foreign	LnAge	LnManager	Size
DBri	1,00									
Bri	0,88	1,00								
Export	0,00	0,00	1,00							
RD	0,00	0,01	0,16	1,00						
LnSalecap	-0,02	-0,03	0,02	0,08	1,00					
State	0,02	0,03	0,03	0,00	-0,00	1,00				
Foreign	0,01	0,01	0,21	0,06	0,03	0,01	1,00			
LnAge	-0,01	-0,02	0,13	0,10	0,07	0,03	0,00	1,00		
LnManager	-0,02	-0,03	0,09	0,04	-0,00	-0,02	-0,00	-0,39	1,00	
Size	-0,01	-0,01	0,31	0,16	0,04	0,09	0,21	0,17	0,04	1,00

Nguồn: Tính toán của tác giả.

nghiên cứu và phát triển, và 0 nếu ngược lại. Như đã chỉ ra, những đặc điểm của doanh nghiệp ảnh hưởng tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp.

Ma trận tương quan giữa các biến quan trọng được mô tả trong Bảng 3. Hầu hết các hệ số tương quan giữa các biến giải thích đều thấp hơn 0,4. Do đó, không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến trong của bài nghiên cứu.

4. Phương pháp nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu chính được mô tả như sau:

$$CA_i = \beta_0 + \beta_1 Bribery_i + \beta_2 CONTROL_i + v_c + \lambda_t + \varepsilon_i \quad (1)$$

trong đó i , c và t lần lượt biểu thị doanh nghiệp i , quốc gia c và năm t ; là hiệu ứng cố định theo quốc gia để phản ánh các yếu tố không thể quan sát được cụ thể đối với từng quốc gia, và là hiệu ứng cố định năm được áp dụng để nắm bắt các biến vĩ mô của nền kinh tế thế giới thay đổi theo thời gian và ảnh hưởng tới hầu hết các doanh nghiệp.

(biến phụ thuộc) là khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp i . là tập hợp các biến độc lập chính. là tập hợp các biến kiểm soát. là sai số. Vì là biến giả, bài nghiên cứu đã áp dụng phương pháp hồi quy probit để ước lượng phương trình (1). Đầu tiên, chúng tôi hồi quy mô hình theo toàn bộ dữ liệu, sau đó, chia nhỏ dữ liệu thành các nhóm để xem xét các hiệu ứng điều tiết.

5. Kết quả

5.1. Kết quả mô hình hồi quy chung

Cột (1)-(6) trong Bảng 4 trình bày kết quả về tác động của hành vi hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp. Có thể thấy được mối quan hệ tích cực giữa hối lộ và khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp ở tất cả các trường hợp. Việc các doanh nghiệp hối lộ các quan chức nhà nước đã làm tăng 0,23% khả năng tiếp cận tín dụng của ngân hàng tư nhân và ngân hàng nhà nước. Hối lộ để xử lý các công việc về giấy phép, thuế, quy định hoặc dịch vụ trong các ngân hàng tư nhân làm tăng xác suất tiếp cận tín dụng lên 0,20%. Tỷ lệ doanh thu được trả cho các khoản hối lộ cao hơn làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng lần lượt là 9% và 8% ở tất cả các ngân hàng và nhóm ngân hàng tư nhân. Điều này giống với Chen & cộng

Bảng 4: Kết quả hồi quy chung

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Tất cả		Ngân hàng tư nhân		Ngân hàng nhà nước	
	CA	CA	CA	CA	CA	CA
DBri	0,23*** (0,031)		0,20*** (0,034)		0,07 (0,047)	
Bri		0,09*** (0,017)		0,08*** (0,018)		0,01 (0,028)
RD	0,32*** (0,022)	0,32*** (0,022)	0,27*** (0,025)	0,27*** (0,025)	0,22*** (0,030)	0,22*** (0,030)
Export	0,32*** (0,024)	0,32*** (0,024)	0,26*** (0,026)	0,26*** (0,026)	0,27*** (0,034)	0,27*** (0,034)
LnSalecap	0,10*** (0,007)	0,10*** (0,007)	0,13*** (0,008)	0,13*** (0,008)	0,04*** (0,010)	0,04*** (0,010)
State	-0,44 (0,449)	-0,42 (0,447)	-1,19** (0,536)	-1,16** (0,535)	0,87 (0,566)	0,88 (0,566)
Foreign	-0,40*** (0,045)	-0,40*** (0,044)	-0,33*** (0,047)	-0,34*** (0,047)	-0,46*** (0,079)	-0,46*** (0,079)
LnAge	0,04*** (0,014)	0,04*** (0,014)	0,06*** (0,015)	0,06*** (0,015)	-0,02 (0,020)	-0,02 (0,020)
LnManager	0,07*** (0,016)	0,07*** (0,016)	-0,01 (0,018)	-0,01 (0,018)	0,19*** (0,025)	0,19*** (0,024)
Size	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00 (0,000)	0,00 (0,000)
Hệ số cố định	-2,21*** (0,186)	-2,20*** (0,186)	-2,57*** (0,209)	-2,56*** (0,209)	-3,11*** (0,340)	-3,10*** (0,339)
Số quan sát	23.317	23.317	23.281	23.281	22.062	22.062
Pseudo R2	0,196	0,195	0,307	0,307	0,186	0,186

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

sự (2013) về mối liên hệ tích cực giữa hối lộ và tiếp cận tín dụng bên ngoài. Tuy nhiên, kết quả của hành vi hối lộ để doanh nghiệp tiếp cận tín dụng do ngân hàng nhà nước cung cấp là không có ý nghĩa.

Tác động của các biến kiểm soát tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp cũng được biểu diễn trong Bảng 4. Nhận thấy rằng những doanh nghiệp thực hiện hoạt động xuất khẩu có khả năng tiếp cận tín dụng lớn hơn khoảng 0,32% so với doanh nghiệp không xuất khẩu. Kết quả là tương tự đối với nhóm doanh nghiệp có hoạt động nghiên cứu và phát triển. Tỷ lệ doanh thu trên mỗi lao động (*Lnsalecap*), tuổi doanh nghiệp (*Lnage*) và phần trăm sở hữu nước ngoài (*Foreign*) thể hiện mối quan hệ tích cực và có ý nghĩa thống kê trong kết quả mô hình. Kết quả tương tự đối với quy mô doanh nghiệp (*Size*), phù hợp với kết luận của Wellalage & cộng sự (2019) rằng rào cản trong việc tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ là lớn hơn so với những doanh nghiệp có quy mô trung bình.

Tiếp theo, bài nghiên cứu xem xét ảnh hưởng của quy mô doanh nghiệp đối với mối quan hệ giữa hối lộ và tiếp cận tín dụng bằng cách hồi quy dữ liệu trong các mẫu phụ theo quy mô, gồm các DNNVV và doanh nghiệp lớn, thể hiện trong Bảng 5. Nhận thấy rằng, tác động của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của

Bảng 5: Kết quả hồi quy theo quy mô doanh nghiệp

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)
	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn
	CA	CA	CA	CA
DBri	0,18*** (0,035)	0,38*** (0,069)		
Bri			0,09*** (0,019)	0,14*** (0,040)
RD	0,27*** (0,027)	0,33*** (0,040)	0,27*** (0,027)	0,33*** (0,040)
Export	0,18*** (0,032)	0,31*** (0,040)	0,18*** (0,032)	0,32*** (0,039)
LnSalecap	0,10*** (0,009)	0,08*** (0,014)	0,10*** (0,009)	0,08*** (0,014)
State	-0,80 (0,772)	-0,97* (0,581)	-0,82 (0,772)	-0,90 (0,580)
Foreign	-0,43*** (0,068)	-0,54*** (0,063)	-0,43*** (0,068)	-0,54*** (0,063)
LnAge	-0,03** (0,017)	0,11*** (0,027)	-0,03** (0,017)	0,11*** (0,027)
LnManager	0,09*** (0,019)	0,09*** (0,032)	0,09*** (0,019)	0,09*** (0,032)
Size	0,01*** (0,000)	0,00** (0,000)	0,01*** (0,000)	0,00** (0,000)
Hệ số cố định	-2,33*** (0,231)	-1,65*** (0,359)	-2,33*** (0,231)	-1,63*** (0,358)
Số quan sát	17.446	5.860	17.446	5.860

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

doanh nghiệp khác nhau phụ thuộc vào quy mô của doanh nghiệp. Nộp tiền hối lộ làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp ở tất cả các quy mô. Việc hối lộ quan chức nhà nước của các doanh nghiệp quy mô lớn làm tăng 0,38% xác suất tiếp cận tín dụng, so với 0,18% được ước tính cho mẫu các DNNVV. Tương tự, lượng hối lộ cao hơn giúp doanh nghiệp lớn tăng 14% xác suất tiếp cận vốn trong khi giúp tăng 9% đối với DNNVV. Theo Wellalage & cộng sự (2019), hối lộ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, đặc biệt với những doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính vì vậy các tổ chức tài chính thường xem doanh nghiệp nhỏ là rủi ro vì khả năng sinh lời của những doanh nghiệp này thường rất thấp. Các kết quả thực nghiệm trong Bảng 5 đều ủng hộ giả thuyết H2 về hiệu ứng điều tiết của quy mô doanh nghiệp.

Bảng 6 xem xét vai trò của trạng thái pháp lý (chính thức hay phi chính thức) trong việc điều chỉnh mối quan hệ giữa khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp và hối lộ. Kết quả cho thấy rằng việc trả tiền hối lộ làm tăng xác suất tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp trong trường hợp doanh nghiệp đăng kí chính thức. Tuy nhiên, các doanh nghiệp sẽ bị hạn chế khi tiếp cận nguồn tín dụng từ bên ngoài nếu doanh nghiệp là phi chính thức. Những doanh nghiệp chính thức có độ rủi ro thấp hơn trong mắt ngân hàng vì khả năng

Bảng 6: Kết quả hồi quy theo hình thức doanh nghiệp

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)
	Không	Có	Không	Có
	CA	CA	CA	CA
DBri	0,07 (0,405)	0,23*** (0,031)		
Bri			-0,02 (0,196)	0,09*** (0,017)
RD	-0,35 (0,400)	0,32*** (0,022)	-0,33 (0,398)	0,32*** (0,022)
Export	0,14 (0,410)	0,33*** (0,024)	0,12 (0,410)	0,33*** (0,024)
LnSalecap	-0,05 (0,087)	0,10*** (0,007)	-0,05 (0,086)	0,10*** (0,007)
State	-6,66 (6,443)	-0,44 (0,449)	-6,70 (7,148)	-0,42 (0,448)
Foreign	0,47 (0,988)	-0,40*** (0,045)	0,46 (0,984)	-0,40*** (0,045)
LnAge	0,13 (0,147)	0,04*** (0,014)	0,14 (0,146)	0,04*** (0,014)
LnManager	0,03 (0,163)	0,07*** (0,016)	0,04 (0,163)	0,07*** (0,016)
Size	0,00** (0,001)	0,00*** (0,000)	0,00** (0,001)	0,00*** (0,000)
Hệ số cố định	0,35 (1,659)	-2,20*** (0,187)	0,35 (1,644)	-2,19*** (0,187)
Số quan sát	168	23.089	168	23.089
Pseudo R2	0,312	0,195	0,312	0,194

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

minh bạch về tài chính và sở hữu sức mạnh đàm phán lớn hơn so với những doanh nghiệp phi chính thức. Doanh nghiệp phi chính thức không tiếp cận được các nguồn hỗ trợ của chính phủ, các nguồn tín dụng chính thức nên khả năng tiếp cận nguồn tín dụng chính thức càng trở nên khó khăn. Về các biến kiểm soát khác, chúng chỉ có ý nghĩa thống kê nếu các doanh nghiệp đó chính thức. Các kết quả thực nghiệm này ủng hộ giả thuyết H3 cho rằng tác động của hồi lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp lớn hơn đối với nhóm doanh nghiệp chính thức.

Tiếp theo, chúng tôi xem xét vai trò của cạnh tranh thị trường đến mối quan hệ giữa hồi lộ và khả năng

Bảng 7: Kết quả hồi quy theo cạnh tranh thị trường

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Không CA	Có CA	Không CA	Có CA	Thấp CA	Cao CA	Thấp CA	Cao CA
DBri	0,97** (0,390)	0,24*** (0,032)			0,32*** (0,068)	0,22*** (0,036)		
Bri			0,48*** (0,178)	0,09*** (0,017)			0,12*** (0,034)	0,09*** (0,020)
RD	0,31 (0,266)	0,32*** (0,022)	0,32 (0,266)	0,32*** (0,022)	0,26*** (0,043)	0,34*** (0,026)	0,26*** (0,043)	0,34*** (0,026)
Export	0,41 (0,324)	0,32*** (0,025)	0,40 (0,326)	0,33*** (0,025)	0,29*** (0,054)	0,33*** (0,028)	0,29*** (0,054)	0,33*** (0,028)
LnSalecap	0,29** (0,117)	0,10*** (0,007)	0,31*** (0,118)	0,10*** (0,007)	0,14*** (0,022)	0,10*** (0,008)	0,14*** (0,022)	0,10*** (0,008)
Foreign	-1,95*** (0,571)	-0,39*** (0,046)	-1,98*** (0,575)	-0,39*** (0,046)	-0,48*** (0,091)	-0,37*** (0,054)	-0,48*** (0,091)	-0,38*** (0,054)
LnAge	-0,35** (0,167)	0,04*** (0,014)	-0,36** (0,167)	0,04*** (0,014)	-0,03 (0,029)	0,05*** (0,016)	-0,03 (0,029)	0,05*** (0,016)
LnManager	-0,03 (0,173)	0,07*** (0,017)	-0,04 (0,174)	0,07*** (0,017)	-0,01 (0,035)	0,10*** (0,019)	-0,01 (0,035)	0,10*** (0,019)
Size	0,00 (0,001)	0,00*** (0,000)	0,00 (0,001)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)	0,00*** (0,000)
State		-0,70 (0,474)		-0,68 (0,473)	-3,00 (2,053)	-0,51 (0,478)	-3,02 (2,045)	-0,49 (0,477)
Hệ số cố định	-2,72* (1,646)	-2,21*** (0,189)	-2,90* (1,653)	-2,20*** (0,189)	-2,08*** (0,372)	-2,27*** (0,192)	-2,06*** (0,371)	-2,26*** (0,192)
Số quan sát	184	22.297	184	22.297	4.759	17.728	4.759	17.728
Pseudo R2	0,378	0,201	0,383	0,200	0,175	0,171	0,174	0,170

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp tại Bảng 7. Tại môi trường không xảy ra cạnh tranh thị trường, hệ số ước lượng tác động của hồi lộ (và lượng hồi lộ) đều lớn hơn so với hệ số ước lượng tại môi trường có cạnh tranh thị trường. Ngoài ra, ở nơi có mức độ cạnh tranh thấp, hệ số ước lượng của *DBri* và *Bri* cũng cao hơn so với ở nơi có mức độ cạnh tranh cao. Những phân tích trên hoàn toàn phù hợp với dự đoán của chúng tôi về hiệu ứng điều tiết của cạnh tranh thị trường lên mối quan hệ giữa hồi lộ và khả năng tiếp cận tín dụng.

Kết quả trong Bảng 8 bao gồm cả quy mô của các doanh nghiệp và mức độ cạnh tranh trên thị trường khi xem xét mối quan hệ giữa hồi lộ và tiếp cận tín dụng. Tác động biên của hồi lộ đối với khả năng tiếp cận tín dụng luôn lớn hơn trong trường hợp doanh nghiệp với quy mô lớn hơn, đặc biệt khi mức độ cạnh tranh thị

trường thấp. Hệ số ước lượng hồi lộ lớn hơn ở nhóm doanh nghiệp lớn hơn (0,77 và 0,35 của doanh nghiệp lớn hơn so với 0,29 và 0,15 của doanh nghiệp nhỏ hơn) ở cả mức độ cạnh tranh thị trường thấp và cao. Ngoài ra, khi xem xét hồi lộ tác động tới khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp đối với nhóm doanh nghiệp có quy mô lớn là đáng kể hơn so với nhóm doanh nghiệp sở hữu quy mô nhỏ hơn (0,42 và 0,12 so với 0,11 và 0,08). Mức độ cạnh tranh thị trường có thể ảnh hưởng tới sức mạnh đàm phán của doanh nghiệp theo quy mô doanh nghiệp. Cụ thể hơn, sự khác biệt giữa tác động của hồi lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng

Bảng 8: Kết quả hồi quy theo quy mô doanh nghiệp và cạnh tranh thị trường

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Cạnh tranh thị trường thấp		Cạnh tranh thị trường cao		Cạnh tranh thị trường thấp		Cạnh tranh thị trường cao	
	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Doanh nghiệp lớn
	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA
DBri	0,29*** (0,072)	0,77*** (0,267)	0,15*** (0,041)	0,35*** (0,072)				
Bri					0,11*** (0,034)	0,42** (0,177)	0,08*** (0,023)	0,12*** (0,041)
RD	0,23*** (0,049)	0,17* (0,098)	0,29*** (0,032)	0,36*** (0,044)	0,23*** (0,049)	0,17* (0,098)	0,29*** (0,032)	0,37*** (0,044)
Export	0,16** (0,067)	0,23** (0,098)	0,18*** (0,038)	0,33*** (0,044)	0,16** (0,067)	0,23** (0,098)	0,18*** (0,038)	0,33*** (0,044)
LnSalecap	0,12*** (0,025)	0,10* (0,053)	0,09*** (0,010)	0,08*** (0,014)	0,12*** (0,025)	0,10* (0,052)	0,09*** (0,010)	0,08*** (0,014)
State	-3,71 (3,713)	-4,19* (2,471)	-0,62 (0,767)	-0,84 (0,590)	-3,69 (3,692)	-4,23* (2,468)	-0,64 (0,767)	-0,77 (0,588)
Foreign	-0,61*** (0,130)	-0,49*** (0,132)	-0,37*** (0,080)	-0,58*** (0,074)	-0,62*** (0,130)	-0,50*** (0,131)	-0,37*** (0,080)	-0,59*** (0,074)
LnAge	-0,08** (0,033)	-0,01 (0,066)	-0,02 (0,019)	0,13*** (0,030)	-0,08** (0,033)	-0,01 (0,066)	-0,02 (0,019)	0,13*** (0,030)
LnManager	-0,02 (0,040)	0,10 (0,077)	0,13*** (0,022)	0,10*** (0,036)	-0,02 (0,040)	0,09 (0,076)	0,13*** (0,022)	0,11*** (0,036)
Size	0,01*** (0,001)	0,00*** (0,000)	0,01*** (0,001)	0,00 (0,000)	0,01*** (0,001)	0,00*** (0,000)	0,01*** (0,001)	0,00 (0,000)
Hệ số cố định	-2,08*** (0,431)	-1,21 (0,876)	-2,37*** (0,235)	-1,71*** (0,365)	-2,07*** (0,431)	-1,17 (0,871)	-2,37*** (0,235)	-1,70*** (0,365)
Số quan sát	3.688	1.112	13.724	4.734	3.688	1.112	13.724	4.734
Pseudo R2	0,162	0,230	0,161	0,174	0,161	0,228	0,161	0,172

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

đối với DNNVV và doanh nghiệp lớn là rất quan trọng nếu các doanh nghiệp này hoạt động trong các thị trường có mức độ cạnh tranh thấp. Tuy nhiên, sự cạnh tranh trên thị trường dường như làm giảm lợi thế của nhóm doanh nghiệp quy mô lớn, khiến họ ít được hưởng lợi hơn từ việc đưa hồi lộ. Điều này ủng hộ hai giả

thuyết của bài nghiên cứu cho rằng tác động của hồi lộ đối với khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp lớn hơn ở các doanh nghiệp sở hữu quy mô lớn hơn, đặc biệt là khi mức độ cạnh tranh thị trường thấp hơn.

5.2. Hồi quy với biến công cụ

Chúng tôi dựa theo Wellalage & cộng sự (2019), sử dụng số tiền hồi lộ trung bình của ngành-quốc gia ($GBri_{ivb} - GBri_{ivr}$) và thái độ của các doanh nghiệp đối với mức độ tham nhũng của hệ thống tư pháp ($Weak_Judiciary$) làm biến công cụ. Sau đó thực hiện điều tra lại tác động của hồi lộ đối với xác suất tiếp cận tín dụng bằng cách sử dụng mô hình probit với các biến công cụ trên. Theo đó, chúng tôi xây dựng hai biến công cụ: ($GBri_{ivb}$ và $Weak_Judiciary$) cho $DBri$, và ($GBri_{ivr}$ và $Weak_Judiciary$) cho Bri .

Bảng 9: Kết quả mô hình ước lượng IV

Biến	(1)	(2)	(3)	(4)
	CA	DBri	CA	Bri
DBri	0,45*** (0,119)			
Bri			0,17*** (0,062)	
RD	0,32*** (0,023)	0,01*** (0,005)	0,32*** (0,023)	0,03*** (0,009)
Export	0,33*** (0,025)	0,02*** (0,005)	0,33*** (0,025)	0,03*** (0,010)
LnSalecap	0,11*** (0,007)	-0,01*** (0,002)	0,11*** (0,007)	-0,02*** (0,003)
State	-0,61 (0,472)	0,10 (0,096)	-0,58 (0,472)	0,17 (0,180)
Foreign	-0,36*** (0,045)	-0,02** (0,009)	-0,37*** (0,045)	-0,02 (0,017)
LnAge	0,03** (0,014)	0,00 (0,003)	0,04** (0,014)	0,00 (0,005)
LnManager	0,08*** (0,017)	-0,01*** (0,003)	0,08*** (0,017)	-0,02*** (0,006)
Size	0,00*** (0,000)	-0,00 (0,000)	0,00*** (0,000)	-0,00* (0,000)
GBri_ivb		0,98*** (0,025)		
Weak_Judiciary		0,03*** (0,006)		0,06*** (0,011)
GBri_ivr				0,98*** (0,024)
Hệ số cố định	-2,26*** (0,199)	0,00 (0,041)	-2,25*** (0,199)	0,04 (0,077)
Số quan sát	21.708	21.708	21.708	21.708
Pseudo R2	0,0718	0,0718	0,189	0,189

Hệ số độ lệch chuẩn điều chỉnh trong ngoặc kép

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Kết quả của hồi quy biến công cụ trên mẫu đầy đủ và mẫu phụ được hiển thị trong Bảng 9. Nhìn chung, kết quả từ ước lượng ủng hộ kết luận chính của bài nghiên cứu rằng hối lộ có tác động tích cực tới khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Thêm nữa, khi xem xét vấn đề nội sinh, hệ số ước lượng tác động của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng lớn hơn đáng kể so với hệ số ước lượng tại Bảng 4.

6. Kết luận

Bài nghiên cứu đã sử dụng tập dữ liệu cấp doanh nghiệp ở 104 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn từ năm 2010 tới năm 2019 để cung cấp bằng chứng thực nghiệm giải thích tác động tích cực của hối lộ tới khả năng tiếp cận tín dụng. Hơn nữa, chúng tôi cũng đã chỉ ra rằng tác động của hối lộ đối với khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi đặc điểm sức mạnh đàm phán của doanh nghiệp và sức ép cạnh tranh trên thị trường. Đặc biệt, tác động của hối lộ đặc biệt mạnh mẽ đối với các doanh nghiệp sở hữu quy mô lớn hơn cũng như những doanh nghiệp đã đăng ký chính thức hoặc những doanh nghiệp không gặp phải cạnh tranh hoặc hoạt động trong cạnh tranh thị trường ở mức độ thấp.

Những phát hiện của bài nghiên cứu gợi ý một số hàm ý chính sách. Ở những nước đang phát triển, chất lượng thể chế thường yếu và kém, hành vi hối lộ tạo ra sự không công bằng trong việc tiếp cận tín dụng giữa các doanh nghiệp. Vì vậy, chính phủ cần có biện pháp để hạn chế tình trạng tham nhũng cũng như hành vi hối lộ. Chúng tôi đề xuất rằng quá trình giám sát cần có sự tham gia của cơ quan nhà nước và tư nhân để đảm bảo sự công bằng. Thủ tục quản lý và các rào cản pháp lý liên quan đến vay vốn cần được giảm bớt. Ngoài ra, vai trò của sức mạnh đàm phán phản ánh qua quy mô và tình trạng pháp lý của doanh nghiệp tới mối quan hệ giữa tham nhũng và khả năng tiếp cận tín dụng. Trong quá trình quản lý và tạo sự công bằng trong tiếp cận tín dụng, chính phủ cần thiết kế các chính sách và thực hiện quản lý nghiêm ngặt nhóm doanh nghiệp này nhiều hơn vì họ có động cơ và khả năng thực hiện hành vi hối lộ. Bên cạnh đó, chính phủ nên có kế hoạch hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô để giảm bớt sự khác biệt giữa các nhóm, từ đó giảm lợi thế từ hành vi tham nhũng của các doanh nghiệp này. Thêm vào đó, cạnh tranh thị trường đóng một vai trò không thể thiếu trong việc giảm thiểu ảnh hưởng của hành vi hối lộ tới tiếp cận tín dụng. Vì vậy, chính phủ cần có biện pháp để gia tăng tính cạnh tranh công bằng để hạn chế các doanh nghiệp thực hiện hành vi hối lộ.

Tài liệu tham khảo

- Beck, P.J. & Maher, M.W. (1986), 'A comparison of bribery and bidding in thin markets', *Economics Letters*, 20(1), 1–5.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. & Levine, R. (2006), 'Bank supervision and corruption in lending', *Journal of Monetary Economics*, 53(8), 2131–2163.
- Bliss, C. & Tella, R.D. (1997), 'Does competition kill corruption?', *Journal of Political Economy*, 105(5), 1001–1023.
- Chen, Y., Liu, M. & Su, J. (2013), 'Greasing the wheels of bank lending: Evidence from private firms in China', *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2533–2545.
- De Paula, A., & Scheinkman, J. A. (2007), 'The Informal Sector', *NBER Working Paper Series*, Working Paper 13486, DOI: 10.3386/w13486
- De Soto, H. (2000), *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else*, New York: Basic Books Publisher.
- Diaby, A., & Sylwester, K. (2015), 'Corruption and Market Competition: Evidence from Post-Communist Countries', *World Development*, 66, 487–499.
- Faccio, M., Masulis, R.W. & McConnell, J.J. (2006), 'Political connections and corporate bailouts', *The Journal of Finance*, 61(6), 2597–2635.
- Farazi, S. (2014), 'Informal firms and financial inclusion: Status and determinants', *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 5(3), 1440011.
- Fisman, R., & Svensson, J. (2007), 'Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence', *Journal of Development Economics*, 83(1), 63–75.

-
- Fungáčová, Z., Kochanova, A., & Weill, L. (2015), 'Does money buy credit? Firm-level evidence on bribery and bank debt', *World Development* 68, 308-322.
- Galang, R.M.N. (2012), 'Victim or victimizer: Firm responses to government corruption', *Journal of Management Studies*, 49(2), 429-462
- Klitgaard, R. (1988), *Controlling Corruption*, University of California Press, Berkeley, CA.
- Kraay, A. & Van Rijckeghem, C. (1995), *Employment and wages in the public sector: A cross-country study*, IMF Working Paper No. 95/70.
- La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (2002), 'Investor protection and corporate valuation', *The Journal of Finance*, 57(3), 1147-1170.
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000), 'Financial intermediation and growth: Causality and causes', *Journal of Monetary Economics*, 46, 31-77.
- Liu, P., Li, H., & Guo, H. (2020), 'The Impact of corruption on firms' access to bank loans: Evidence from China', *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, 33(1), 1963-84.
- Lui, F.T. (1985), 'An equilibrium queuing model of bribery', *Journal of Political Economy*, 93(4), 760-781.
- Malesky, J.E., Thang, V.N., Thang, N.B., & Bao, D.H. (2020), 'The effect of market competition on bribery in emerging economies: An empirical analysis of Vietnamese firms', *World Development*, 131, 104957.
- Martin, K.D., John, B.C., Jean, L.J. & Parboteeah, K.P. (2007), 'Deciding to bribe: A cross-level analysis of firm and home country influences on bribery activity', *Academy of Management Journal*, 50(6), 1401-22.
- Nguyen, T.V., Le, N.T.B., Dinh, H.L.H. & Pham, H.T.L. (2020), 'Do entrepreneurial firms suffer more from bribery? An empirical study of businesses in Vietnam', *Post-Communist Economies*, 32(7), 877-903, DOI: 10.1080/14631377.2020.1722585.
- North, D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Qi, S. & Ongena, S. (2018), 'Will Money Talk? Firm Bribery and Credit Access: Will Money Talk? Firm Bribery and Credit Access', *Financial Management*, 48(1), 117-157.
- Rose-Ackerman, S. (1978), *Corruption – A study in political economy*, New York: Academic Press.
- Rothenberf, A.D., Gaduh, A., Burger, N. E., Charina, C., Tjandraningsih, I., Radikun, R., Sutera, C. & Weiland, S. (2016), 'Rethinking Indonesia's informal sector', *World Development*, 80, 96-113.
- Şeker, M. & Yang, J.S. (2014), 'Bribery solicitations and firm performance in the Latin America and Caribbean region', *Journal of comparative economics*, 42(1), 246-264.
- Stein, J.C. (2002), 'Information production and capital allocation: Decentralized vs. hierarchical firms', *Journal of Finance*, 57, 1891-1921.
- Weill, L. (2011), 'Does corruption hamper bank lending? Macro and micro evidence', *Empirical Economics*, 41, 25-42.
- Wellalage, H., Locke, S. & Samujh, H. (2019), 'Firm bribery and credit access: Evidence from Indian SMEs', *Small Business Economics*, 55(1), 283-304.
- Williamson, O.E. (2000), 'The new institutional economics: Taking stock, looking ahead', *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Zhou, J.Q. & Peng, M.W. (2012), 'Does bribery help or hurt firm growth around the world?', *Asia Pacific Journal of Management*, 29(4), 907-921.