
ẢNH HƯỞNG CỦA HÀNH VI HỐI LỘ TỚI XÁC SUẤT SỐNG SỐT CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI VIỆT NAM

Phạm Xuân Nam
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Email: nampx@neu.edu.vn

Mã bài: JED - 841
Ngày nhận bài: 19/07/2022
Ngày nhận bài sửa: 29/08/2022
Ngày duyệt đăng: 11/09/2022

Tóm tắt:

Bài báo này sử dụng dữ liệu từ các cuộc điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) ở Việt Nam từ năm 2005 đến năm 2015 để điều tra ảnh hưởng của hối lộ đến xác suất sống sót của doanh nghiệp. Hàm cơ sở của mô hình được rút ra từ ba giả định phân phối: mô hình ước lượng bán tham số Cox và hai mô hình tham số: hàm nguy cơ cơ sở theo phân phối Weibull và theo phân phối lũy thừa. Hai hình thức hối lộ khác nhau được phân biệt trong mô hình bao gồm hối lộ bôi trơn và hối lộ trục lợi. Kết quả nghiên cứu cung cấp bằng chứng thực nghiệm cho lý thuyết “mỡ trong guồng máy” về ảnh hưởng tích cực đến sự tồn tại của doanh nghiệp từ việc chi trả hối lộ. Hơn nữa, những tác động này rõ ràng hơn đối với các công ty lớn, vì họ có khả năng thương lượng lớn hơn với các quan chức nhà nước.

Từ khóa: Hối lộ, phân tích khả năng sống sót, doanh nghiệp vừa và nhỏ, mô hình ước lượng bán tham số và mô hình tham số.

Mã JEL: C32, G12, Q43.

The Effects of bribery on the survival probability of small and medium-sized enterprises in Vietnam

Abstract

This paper uses data from surveys of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Vietnam from 2005 to 2015 to investigate the influences of bribery on firms' survival probability. Our baseline function was derived from three distributional assumptions: the semi-parametric Cox proportional hazard model, and two parametric specifications: Weibull and exponential. Two forms of bribery are investigated, including greasing and rent-seeking bribes. Results provided empirical support for the “greasing-the-wheels” theory of firm survival. Moreover, these effects were more pronounced for larger firms since they possessed greater bargaining power with public officials.

Keywords: Bribery, survival analysis, Vietnam's enterprise, the semi-parametric and parametric model.

JEL Codes: C32, G12, Q43.

1. Giới thiệu

Trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay, một thực tế được đặt ra cho những nhà quản lý chính sách, bộ phận doanh nhân và các nhà đầu tư chính là tỷ lệ phá sản rất cao, đặc biệt trong những năm đầu, của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các mô hình kinh doanh khởi nghiệp (Ha & cộng sự, 2022). Thực tế trên khiến cho câu hỏi: “Tại sao doanh nghiệp chết yếu?” và “Làm thế nào để hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua được những giai đoạn khó khăn, từ đó hiện thực hóa được tiềm năng của mình?” luôn được đặt ra trong đầu những người làm chính sách. Trong các yếu tố ảnh hưởng đến xác suất sống sót của doanh nghiệp được khai thác, nghiên cứu này chú trọng phân tích tác động của hành vi hối lộ, một dạng cụ thể của tham nhũng. Tham nhũng trong môi trường kinh doanh là hiện tượng không mới và có mặt ở tất cả các nền kinh tế trên thế giới (Malesky &

cộng sự, 2015). Mức độ nghiêm trọng của tình trạng này là đặc biệt cao tại các nền kinh tế đang phát triển hay những nền kinh tế mới chuyển đổi từ cơ chế mệnh lệnh tập trung sang cơ chế thị trường, nơi mà chất lượng thể chế còn tương đối hạn chế, hệ thống kiểm tra và giám sát các hoạt động của quan chức, công chức cán bộ nhà nước chưa thực sự hiệu quả (Nguyen & cộng sự, 2016).

Từ góc nhìn của doanh nghiệp, sự hiện diện phổ biến của tham nhũng đòi hỏi họ phải có những biện pháp nhất định để có thể tồn tại và cạnh tranh. Trên thực tế, có rất nhiều chiến thuật mà doanh nghiệp có thể áp dụng để thích nghi với môi trường tham nhũng, trong đó sử dụng hối lộ là một trong những lựa chọn phổ biến nhất (Galang, 2012; Zhou & Peng, 2012). Hành vi hối lộ trong bài báo này được hiểu là việc doanh nghiệp trả thêm những khoản chi phí không chính thức cho quan chức nhà nước để thu về những lợi ích nhất định. Trong trường hợp không chấp nhận chi trả, doanh nghiệp có thể phải đối mặt với những khó khăn tương đối nghiêm trọng, bao gồm việc bị chậm trễ trong việc hoàn thành các thủ tục hành chính, không được tham gia vào các chương trình hỗ trợ của chính phủ hoặc khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tín dụng bên ngoài (Nguyen & cộng sự, 2020). Quyết định của doanh nghiệp về việc có chi trả các chi phí không chính thức sẽ bao gồm một số thay đổi đáng kể trong tương quan chi phí và lợi ích, từ đó ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Nguyen & cộng sự (2016) thống kê rằng để kiếm được một đồng lợi nhuận thì trung bình một doanh nghiệp tư nhân Việt Nam phải bỏ ra gần một đồng chi trả chi phí không chính thức. Theo lý thuyết đường học tập của Jovanovich (1982), hiệu quả hoạt động là yếu tố then chốt cho các quyết định mở rộng, thu hẹp quy mô cũng như rút lui khỏi thị trường của doanh nghiệp. Do đó, có đủ cơ sở để đưa ra giả thuyết về mối quan hệ giữa hành vi hối lộ và xác suất sống sót của doanh nghiệp. Khai thác ý tưởng này, tác giả sẽ sử dụng mô hình định lượng nhằm phân tích ảnh hưởng của hành vi hối lộ đến xác suất sống sót ở cấp độ một doanh nghiệp, trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi.

Bằng chứng thực nghiệm về chiều tác động của hành vi hối lộ đến hiệu quả hoạt động và xác suất sống sót của doanh nghiệp cho đến nay là chưa thống nhất, với sự tồn tại song song của của hai quan điểm “*mỡ trong guồng máy*” (grease in the wheels) và “*cát trong guồng máy*” (sand in the wheels) dường như trái ngược nhau. Tác giả cho rằng nguyên nhân của tình trạng này đến từ việc thiếu sự phân biệt giữa hai dạng của hành vi hối lộ là hối lộ bôi trơn và hối lộ trục lợi (Nguyen & cộng sự, 2016). Hai hình thức này có sự phân biệt về mục đích, bản chất của các khoản chi, tính bất định của lợi ích thu được nên sẽ có ảnh hưởng khác nhau đến xác suất sống sót của doanh nghiệp. Từ đó, việc xác lập các giả thuyết nghiên cứu riêng cho từng hình thức hối lộ có thể giúp ta có được cái nhìn chính xác hơn về mối quan hệ này. Trong nghiên cứu này, dữ liệu cho phép tác giả xây dựng các mô hình định lượng để phân tách ảnh hưởng của từng hình thức hối lộ.

Phần còn lại của nghiên cứu được cấu trúc như sau. Phần 2 sẽ tập trung phân tích các nghiên cứu liên quan trong khi Phần 3 sẽ tập trung vào xây dựng mô hình thực nghiệm. Kết quả thực nghiệm và đánh giá sẽ được cung cấp ở Phần 4. Các tóm tắt và hàm ý chính sách sẽ được đưa ra ở Phần 5.

2. Tổng quan các nghiên cứu liên quan

Hối lộ là một trong nhiều dạng của hành vi tham nhũng, thông thường được hiểu là trường hợp khi một bên chi trả các khoản tiền, quà biếu hoặc các tài sản có giá trị khác để làm cho người nhận hài lòng, từ đó giúp người đưa hối lộ đạt được mục đích của mình (Ha & cộng sự, 2021). Trong lý thuyết kinh tế, hành vi hối lộ có thể được phân thành hai loại hình chính theo mục đích và tính chất của khoản hối lộ, cụ thể đó là:

(i), *Hối lộ bôi trơn* (greasing bribery) dùng để chỉ các khoản chi trả phi chính thức mà doanh nghiệp trả cho các cán bộ công chức nhằm hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động của mình. Theo Nguyen & cộng sự (2020), hối lộ bôi trơn được chi trả nhằm các mục đích như: giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian hoàn thành các thủ tục hành chính, giúp đăng ký các giấy phép, tiếp cận các dịch vụ công, giúp tránh các phiền hà có thể có đến từ việc bị các bộ công chức gây khó khăn. Thời gian doanh nghiệp dành cho hoạt động xử lý giấy tờ có thể được giảm đi đáng kể khi doanh nghiệp chấp nhận chi trả hình thức hối lộ này. Hối lộ bôi trơn không ảnh hưởng đến việc các doanh nghiệp khác cũng có thể chi trả hối lộ cho cán bộ công chức để được thuận lợi hơn khi tiếp cận các thủ tục hành chính.

(ii) *Hối lộ trục lợi* (rent-seeking bribery) dùng để chỉ các khoản chi trả phi chính thức mà doanh nghiệp trả cho các quan chức chính quyền nhằm thu được những lợi thế so sánh nhất định so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường (Ades & Di Tella, 1999; Bliss & Tella, 1997). Nguyên nhân của loại hình hối lộ này chính là sự tồn tại của những rào cản gia nhập thị trường có liên quan đến quy định hay các loại giấy phép đặc biệt.

Hiện tượng này tương đối phổ biến ở những quốc gia đang phát triển, nơi những quan chức nhà nước có khả năng tạo ra những quy định mới với mục tiêu ngăn cản sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp (Nguyen & cộng sự, 2020). Các doanh nghiệp có xu hướng chi trả loại hình hối lộ này để có thể tiếp cận các hợp đồng hoặc các nguồn lực đặc biệt từ chính phủ (Ades & Di Tella, 1999; Galang, 2012).

Quan điểm “cát trong guồng máy” được dùng để chỉ nhánh các nghiên cứu lý thuyết tập trung vào tác động tiêu cực của hành vi hối lộ. Theo đó, quyết định đưa hối lộ được cho là sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, dẫn đến làm tăng nguy cơ tử vong của doanh nghiệp do tác động của các cơ chế sau. Thứ nhất, hối lộ làm tăng chi phí giao dịch, là một phần trong chi phí hoạt động của doanh nghiệp. Điều này có thể khiến doanh nghiệp phải tăng giá sản phẩm, làm giảm khả năng cạnh tranh, hoặc ngược lại làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp (Nguyen & cộng sự, 2020). Thứ hai, hành vi hối lộ có tính bất định cao. Chưa kể đến các rủi ro pháp lý, doanh nghiệp chưa thể chắc chắn rằng mình sẽ nhận lại được những lợi ích, hoặc thu được mức lợi ích tương xứng với chi phí đã bỏ ra (Méon & Sekkat, 2005). Thứ ba, hành vi hối lộ có thể làm thay đổi cơ cấu ra quyết định của doanh nghiệp. Cụ thể, nó khiến doanh nghiệp tập trung nhiều hơn vào các mục tiêu ngắn hạn, hoặc tìm cách “chiếm giữ” các vị trí có thể thu được tô kinh tế. Các doanh nghiệp đưa hối lộ do đó ít tập trung và đầu tư và đổi mới sáng tạo hơn (Habiaryemye & Raymond, 2018; Krammer, 2019).

Ở khía cạnh ngược lại, quan điểm “mỡ trong guồng máy” lại tập trung vào các cơ chế mà hành vi hối lộ có tác động tích cực vào hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Theo Rose-Ackerman (1978), doanh nghiệp thực hiện chi trả hối lộ bởi hai lý do chính: thu được các lợi ích độc quyền của chính phủ hoặc để tránh/giảm các chi phí. Hai lý do này thể hiện cơ chế tác động của hành vi hối lộ. Thứ nhất, đưa hối lộ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian và công sức trong việc thực hiện các thủ tục hành chính, tránh trường hợp dự án bị đình trệ, trì hoãn. Từ đó, doanh nghiệp giảm được chi phí hoạt động và có lợi nhuận tốt hơn (Méon & Sekkat, 2005). Thứ hai, doanh nghiệp cũng có khả năng tiếp cận được những nguồn lực cần thiết cho quá trình phát triển với mức giá hợp lý hơn khi họ chấp nhận chi trả hối lộ (Lee & Weng, 2013). Thứ ba, đưa hối lộ giúp doanh nghiệp giảm các chi phí tuân thủ, đến từ việc các công chức cán bộ sẽ lơ là hoặc dễ dàng hơn trong công tác kiểm tra đối với doanh nghiệp trong các hoạt động như công nghệ sản xuất không gây ô nhiễm môi trường, môi trường lao động an toàn, bảo đảm an toàn phòng cháy chữa cháy (Nguyen & cộng sự, 2020).

Hai hình thức khác nhau của hành vi hối lộ cũng có sự phân biệt về tác động đối với hiệu quả hoạt động và xác suất sống sót của doanh nghiệp. Khi nhiều doanh nghiệp cùng tham gia và hành vi hối lộ trực lợi với mục tiêu “chiếm giữ” một vị trí độc quyền để, họ đang tham gia vào một trò chơi có tổng bằng 0. Khác với trường hợp hối lộ bôi trơn, chỉ có một số lượng người thắng cuộc bị giới hạn. Lợi ích ròng của hành vi hối lộ trực lợi phụ thuộc nhiều vào xác suất chiến thắng của mỗi doanh nghiệp trong trò chơi này. Các khoản chi trả hối lộ không chắc chắn này khiến cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm đi, có thể không đủ để phục vụ cho hoạt động đầu tư và sản xuất của doanh nghiệp trong tương lai, dẫn đến trường hợp doanh nghiệp quyết định rút lui khỏi thị trường (Ericson & Pakes, 1995). Mặt khác, cơ chế tác động như trên ít tồn tại trong trường hợp doanh nghiệp hối lộ chỉ với mục đích bôi trơn. Ở các môi trường kinh doanh nơi việc sử dụng chi phí bôi trơn đã được bình thường hóa, tính bất định gắn liền với lợi ích thu được của hành vi này được giảm đi đáng kể. Thông qua việc quan sát và kinh nghiệm hoạt động, doanh nghiệp biết trước được khá chính xác về số tiền phải bỏ ra cho chi trả phi chính thức, cũng như những lợi ích mà mình sẽ nhận được.

3. Mô hình thực nghiệm

3.1. Mô hình

Mô hình định lượng được sử dụng trong đề tài được xây dựng dựa trên các mô hình trong nghiên cứu của Allison (1982) và Meyer (1990). Trong mô hình, ta gọi biến T là thời gian sống sót (survival time) của một doanh nghiệp trong nghiên cứu. Xác suất trong đó doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi thị trường sau thời gian t (tức là khi thời gian tồn tại của doanh nghiệp nằm trong khoảng từ t đến $(t + \Delta t)$, với điều kiện là doanh nghiệp đã thành công trong việc tồn tại đến khoảng thời gian t có thể được viết là:

$$Pr(t \leq T < t + \Delta t | T \geq t)$$

Hàm nguy cơ là khái niệm trung tâm của các phân tích sống sót. Trong Luận án này, nghiên cứu sinh sử dụng định nghĩa của Kalbfleisch & Prentice (2010). Hàm nguy cơ của doanh nghiệp mô tả xác suất doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường sau một khoảng thời gian nhất định, chính là giới hạn của xác suất được trình

bày ở trên trong khoảng thời gian có độ lớn từ t đến $(t + \Delta t)$, khi độ dài Δt của giai đoạn này tiến về 0, vẫn với điều kiện là doanh nghiệp đã thành công trong việc tồn tại đến khoảng thời gian t . Hàm nguy cơ có thể được ước lượng cùng với véc-tơ các biến độc lập X_i (có thể bao gồm các biến độc lập thay đổi theo thời gian và các biến độc lập không thay đổi theo thời gian). Cụ thể, hàm nguy cơ của doanh nghiệp có thể được viết là:

$$\lambda(t, X_i) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Pr(t \leq T < t + \Delta t, X_i)}{\Delta t}$$

Hoặc viết theo dạng tích như sau:

$$\lambda(t, X) = \lambda_0(t) \exp(X\beta)$$

Trong đó $\lambda_0(t)$, còn được gọi là hàm nguy cơ cơ sở, là giá trị của hàm nguy cơ khi, $\exp(\beta X_i) = 1$ tức là khi ta để tất cả các giá trị trong vector các biến độc lập X_i bằng 0.

Với mục tiêu ước lượng như trên, đề tài sử dụng phương pháp ước lượng hợp lý tối đa (maximum likelihood) với 3 giả định khác nhau về hàm nguy cơ cơ sở $\lambda_0(t)$ bao gồm: (i) Mô hình ước lượng bán tham số Cox, trong đó không xác định dạng hàm cụ thể cho hàm nguy cơ cơ sở. (ii) Mô hình ước lượng tham số theo phân phối lũy thừa, trong đó hàm nguy cơ cơ sở được xác định dưới dạng:

$$\lambda_0(t) = 1$$

Khi đó, hàm nguy cơ có dạng:

$$\lambda(t, X) = e^{(X\beta)}$$

(iii) Mô hình ước lượng tham số theo phân phối Weibull, trong đó hàm nguy cơ cơ sở được xác định dưới dạng:

$$\lambda_0(t) = pt^{p-1}$$

Khi đó, hàm nguy cơ có dạng:

$$\lambda(t, X) = e^{(X\beta)} pt^{p-1}$$

3.2. Dữ liệu mô hình

Các mô hình ước lượng trên sẽ được đề tài sử dụng cho bộ phận doanh nghiệp nhỏ và vừa (với quy mô sử dụng lao động dưới 300 lao động) trong bộ dữ liệu Điều tra doanh nghiệp giai đoạn từ 2005 đến 2015. Điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa được thực hiện nhờ sự hợp tác giữa Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung Ương thuộc Bộ Kế hoạch đầu tư kết hợp với Viện Khoa học Lao động và Xã hội thuộc Bộ Lao động thương binh và xã hội, với sự hướng dẫn về kỹ thuật của Nhóm nghiên cứu kinh tế phát triển thuộc Đại học Copenhagen. Mục tiêu của mô hình là phân tích ảnh hưởng của một số yếu tố được lý thuyết kinh tế, cụ thể là lý thuyết được học tập của Jovanovich (1982) và một số lý thuyết đã phân tích trong phần cơ sở lý thuyết, xác định là có liên quan đến tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các yếu tố được xem xét (với mô tả chi tiết ở mục tiếp theo của đề tài) bao gồm cả các yếu tố ở cấp độ doanh nghiệp và các yếu tố ở cấp độ ngành/khu vực kinh tế. Nhờ đặc điểm của các mô hình phân tích sống sót, thông tin từ các doanh nghiệp gia nhập và rút lui trong giai đoạn 2005 đến 2015 (bao gồm cả các doanh nghiệp không xuất hiện đầy đủ trong tất cả các kỳ nghiên cứu) đều đóng góp vào các kết quả ước lượng. Điều này khiến cho kết quả nghiên cứu có điểm khác biệt so với các nghiên cứu về yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sử dụng các phương pháp hồi quy cho dữ liệu mảng yêu cầu dữ liệu cân bằng.

Mẫu nghiên cứu của Điều tra được lựa chọn từ 10 tỉnh/thành phố. Trong tổng thể, 10 tỉnh thành phố này chiếm tỷ lệ khoảng 30% tổng số doanh nghiệp sản xuất phi nông nghiệp tại Việt Nam. Tại mỗi tỉnh, quá trình lấy mẫu doanh nghiệp được diễn ra theo hai bước. Trước tiên, quy mô mẫu cho mỗi quận huyện trong khảo sát sẽ được xác định dựa trên tỷ lệ tổng số doanh nghiệp thực tế trên địa bàn. Sau đó, tại mỗi quận huyện, các doanh nghiệp sẽ được lựa chọn ngẫu nhiên. Dữ liệu điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa được coi là phù hợp cho phân tích sống sót. Với mục tiêu chính của cuộc khảo sát là quan sát sự phát triển dài hạn của doanh nghiệp theo thời gian, khảo sát được thiết kế ở dạng điều tra truy vết (tracer survey): mẫu điều tra sẽ theo dõi một doanh nghiệp trong nhiều kỳ khảo sát (Brandt & cộng sự, 2016). Các doanh nghiệp ở trong mẫu tại thời kỳ khảo sát trước sẽ được các cán bộ điều tra liên lạc và phỏng vấn lại trong kỳ khảo sát tiếp theo. Chỉ những doanh nghiệp không còn liên lạc được (chủ yếu do đã dừng hoạt động) mới được rút ra khỏi mẫu và thay thế bằng những doanh nghiệp khác.

3.3. Các biến sử dụng

3.3.1. Biến phụ thuộc

Xác suất rút lui của doanh nghiệp: như đã mô tả ở phần phương pháp ước lượng, xác suất rút lui của doanh nghiệp mô tả xác suất mà doanh nghiệp đã xuất hiện t năm trong dữ liệu nghiên cứu sẽ không xuất hiện ở năm thứ t+1. Do đặc điểm điều tra truy vết của dữ liệu Điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa nên ta có thể coi việc doanh nghiệp không có mặt trong dữ liệu của kỳ khảo sát tiếp theo chứng tỏ doanh nghiệp đã ngừng hoạt động và rút lui khỏi thị trường. Cách tiếp cận như vậy sẽ tạo ra một mức độ sai lệch nhất định, do nó bỏ qua những trường hợp doanh nghiệp chuyển đổi mô hình hoạt động, mua lại hay sáp nhập. Tuy nhiên với kích cỡ mẫu dữ liệu tương đối lớn, sai số này là chấp nhận được và sẽ không gây ra nhiều thay đổi lớn trong các kết quả ước lượng.

Biến giả cho hành vi hối lộ (bribe): Biến nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp đồng ý rằng mình đã phải chi trả các khoản chi phí không chính thức và bằng 0 trong các trường hợp còn lại.

Biến giả cho hành vi hối lộ bôi trơn (DGBri): Biến nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp trả lời rằng mục đích chính của hành vi hối lộ là để: (1) kết nối được đến các dịch vụ công; (2) thu được các giấy phép và chứng chỉ; (3) để hỗ trợ cho việc chi trả thuế; (4) để hỗ trợ cho việc xuất/nhập khẩu và (5) các mục đích khác. Biến nhận giá trị bằng 0 trong các trường hợp còn lại.

Biến giả cho hành vi hối lộ trực lợi (DRBri): Biến nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp trả lời rằng mục đích chính của hành vi hối lộ là để dành được các hợp đồng/nguồn lực từ nhà nước. Biến nhận giá trị bằng 0 trong các trường hợp còn lại.

3.3.2. Nhóm biến kiểm soát

Thông tin chi tiết về các biến này được mô tả tại Bảng 1.

Các thống kê mô tả cho dữ liệu sử dụng trong mô hình được mô tả tại Bảng 2.

Bảng thống kê miêu tả các biến sử dụng cho thấy thực trạng sử dụng hối lộ trong các doanh nghiệp nhỏ

Bảng 1. Mô tả các biến sử dụng trong mô hình tác động của hành vi hối lộ

STT	Tên biến	Giải thích	Tác động kỳ vọng tới xác suất sống sót
Biến phụ thuộc			
		Xác suất rút lui của doanh nghiệp	
Nhóm biến cho hành vi hối lộ			
	bribe	Biến giả cho hành vi hối lộ (chi trả chi phí không chính thức)	+
	DGBri	Biến giả cho hành vi hối lộ bôi trơn	+
	DRBri	Biến giả cho hành vi hối lộ trực lợi	-
Nhóm biến mô tả quyền thương lượng của doanh nghiệp			
	size	Phân loại quy mô doanh nghiệp	
Nhóm biến kiểm soát			
	roalast	ROA	+
	leveragelast	Tỷ lệ nợ/tổng doanh thu	-
	firmage	Tuổi của doanh nghiệp	+
	caplabor	Tỷ lệ vốn/lao động	+
	training	Biến giả đào tạo lao động	+

và vừa hiện nay là tương đối phổ biến với mức trung bình lên tới 42,3%. Trong hai hình thức hối lộ thì hối lộ bôi trơn là hình thức phổ biến hơn: trung bình 32,8% doanh nghiệp tham gia vào hình thức này trong khi đó chỉ có 4,5% doanh nghiệp sử dụng hối lộ với mục đích trực lợi.

Bảng 3 trình bày ma trận tương quan giữa các biến số được sử dụng trong mô hình, bên cạnh tương quan giữa các biến chỉ hiện tượng hối lộ (không được đưa vào cùng một định dạng mô hình), độ lớn và dấu tương quan các biến đều phù hợp với logic và cho phép các hồi quy sẽ thực hiện không bị mắc phải tình trạng đa cộng tuyến.

4. Kết quả thực nghiệm

4.1. Kết quả cơ sở

Với mục tiêu là nghiên cứu ảnh hưởng của hành vi hối lộ tới khả năng sống sót của doanh nghiệp, Bảng 4 mô tả tóm tắt các kết quả ước lượng đối với các dạng khác nhau của hàm rủi ro của doanh nghiệp đối với các biến độc lập của mô hình cơ sở: mô hình bán tham số theo dạng hàm Cox và hai dạng mô hình có tham số (mô hình phân phối Weibull và mô hình phân phối lũy thừa). Bên cạnh việc đưa vào biến giả mô tả hành vi tham nhũng nói chung (*Bribe*), nghiên cứu này còn đưa ra các mô hình sử dụng hai biến giả khác nhau cho hai hình thức hối lộ là hối lộ bôi trơn và hối lộ trực lợi. Cụ thể, các biến giả này nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp chi trả hối lộ bôi trơn (*DGBri*) hoặc hối lộ trực lợi (*DRBri*) và nhận giá trị bằng 0 nếu doanh nghiệp không chi trả.

Bảng 2. Mô tả thống kê các biến số sử dụng

Tên biến	Giá trị trung bình	Sai số chuẩn
bribe	0,423	0,423
DGBri	0,328	0,469
DRBri	0,045	0,207
size	1,329	0,495
roalast	0,384	3,776
leveragelast	0,082	0,289
firmage	13,061	6,534
caplabor	7,097	235,373
training	0,160	0,367

Từ Bảng 4 có thể thấy các kết quả ước lượng của mô hình bán tham số (Cox) tương đối giống với các kết quả ước lượng từ hai mô hình tham số. Esteve-Pérez & Mañez-Castillejo (2008) cho rằng mô hình Cox có lợi thế là linh hoạt và đưa ra các kết luận nhất quán hơn vì nó không đưa ra bất cứ giả định nào về dạng của hàm cơ sở, tuy nhiên, so với các mô hình có tham số thì hiệu quả ước lượng (efficiency) của mô hình này là thấp hơn.

Cột (1) – (3) lần lượt báo cáo các ước lượng mô tả ảnh hưởng của hành vi hối lộ nói chung đến xác suất sống sót của doanh nghiệp dưới các mô hình Cox, mô hình phân phối Weibull và phân phối lũy thừa. Kết quả cho thấy hành vi hối lộ thực sự có làm giảm rủi ro phải rút lui của doanh nghiệp. Cụ thể, ước lượng

Bảng 3. Ma trận tương quan các biến số sử dụng trong mô hình tác động của hành vi hối lộ

	bribe	DGBri	DRBri	firmsize	roalast	leveragelast	firmage	caplabor	training
bribe	1,000								
DGBri	0,559	1,000							
DRBri	0,206	-0,196	1,000						
firmsize	0,133	0,129	0,050	1,000					
roalast	-0,014	-0,011	-0,006	0,012	1,000				
leveragelast	0,040	0,037	0,029	0,196	0,014	1,000			
firmage	-0,059	-0,063	-0,018	-0,063	-0,020	-0,043	1,000		
caplabor	0,012	-0,017	0,034	-0,008	-0,004	-0,016	0,012	1,000	
training	0,117	0,115	0,040	0,224	-0,002	0,048	-0,054	0,014	1,000

Nguồn: Tổng hợp bởi nghiên cứu sinh từ dữ liệu Điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa.

hệ số cho biến *bribe* trong các mô hình có giá trị âm và nằm trong khoảng từ -0,27 đến -0,14; điều này có nghĩa là nguy cơ rút lui của nhóm doanh nghiệp có hối lộ sẽ nằm trong khoảng từ đến , tương đương với từ 76,3% đến 86,9%. Như vậy, hành vi hối lộ có ý nghĩa là giảm từ 13,1% đến 23,7% xác suất rút lui của doanh nghiệp. Kết quả này là phù hợp với các nghiên cứu trước đây của Bliss & Tella (1997).

Biến giả mô tả việc doanh nghiệp có đào tạo cho lao động (*training*) cũng có ý nghĩa thống kê trong việc cải thiện khả năng sống sót của doanh nghiệp, như quan sát trong mẫu nghiên cứu. Nếu doanh nghiệp có thực hiện đào tạo lao động, rủi ro phải rút lui giảm từ 10,4% - 21,5%. Ngược lại, nếu tỷ lệ nợ trên doanh

Bảng 4. Kết quả hồi quy mô hình cơ sở

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)		(7)		(8)		(9)	
	Ước lượng Cox	Hồi lộ Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng Cox	Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng Cox	Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng Cox	Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng Cox	Ước lượng phân phối Weibull	Ước lượng phân phối lũy thừa	Ước lượng phân phối lũy thừa
VARIAB																		
LES																		
bribe	-0.14*** (0.043)	-0.27*** (0.046)	-0.15*** (0.053)		-0.13*** (0.044)	-0.27*** (0.047)	-0.06 (0.053)											
DGBri																		
DRBri														0.02 (0.087)	0.02 (0.092)	0.01 (0.101)		
firmage	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	
caplabor	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	
training	-0.11* (0.057)	-0.23*** (0.061)	-0.14** (0.066)	-0.12** (0.057)	-0.12** (0.057)	-0.24*** (0.061)	-0.15** (0.065)	-0.13** (0.057)	-0.13** (0.057)	-0.26*** (0.061)	-0.16** (0.065)	-0.13** (0.057)	-0.13** (0.057)	-0.13** (0.057)	-0.13** (0.057)	-0.13** (0.057)	-0.16** (0.065)	
firmsize	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00* (0.001)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.001)	0.00*** (0.000)	0.00*** (0.000)	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*** (0.001)	0.00 (0.000)	
roalast	-0.00* (0.000)	-0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	0.00* (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	0.00* (0.000)	0.00* (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	-0.00 (0.000)	0.00** (0.000)	0.00 (0.000)	
leveragela	0.13*** (0.041)	0.14*** (0.045)	0.05 (0.057)	0.13*** (0.041)	0.13*** (0.041)	0.14*** (0.046)	0.04 (0.058)	0.13*** (0.041)	0.14*** (0.046)	0.13*** (0.046)	0.04 (0.058)	0.13*** (0.041)	0.13*** (0.046)	0.13*** (0.041)	0.13*** (0.046)	0.13*** (0.058)	0.04 (0.058)	
st																		
Số quan sát	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	12,418	

thu của doanh nghiệp trong năm liền trước (*leveragelast*) tăng lên sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Các biến tuổi của doanh nghiệp (*firmage*), tỷ lệ vốn/lao động (*caplabor*), khả năng sinh lời năm liền trước (*roalast*) không cho thấy ý nghĩa thống kê trong khả năng tác động đến tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp.

Tiếp theo đó, tác giả báo cáo ảnh hưởng của hành vi hồi lộ bôi trơn và hồi lộ trực lợi lên khả năng sống sót của doanh nghiệp trên các cột lần lượt từ (4) – (6) và (7) – (9). Kết quả quan trọng nhất ở đây chính là trong khi hành vi hồi lộ bôi trơn có tác động làm giảm khả năng rút lui của doanh nghiệp, thì hành vi hồi lộ trực lợi lại không có ảnh hưởng đáng kể nào đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Chi trả hồi lộ bôi trơn giúp doanh nghiệp tránh được sự chậm chễ trong các thủ tục hành chính hay việc phải thực hiện thêm các khâu không cần thiết trong quy trình xử lý các dịch vụ công, từ đó giúp doanh nghiệp giảm chi phí vận hành (Rose-Ackerman, 1978) và giải quyết phần nào các rủi ro gây ra từ sự thiếu hiệu quả của các cơ quan quản lý. Ngược lại, mặc dù ước lượng hệ số của hành vi hồi lộ trực lợi không có ý nghĩa thống kê trong mô hình nghiên cứu, tuy nhiên ước lượng hệ số vẫn có dấu dương, hàm ý rằng loại hình hồi lộ này trên thực tế có tác động làm giảm xác suất sống sót của doanh nghiệp. Nguyên nhân cho hiện tượng này có thể được giải thích như quan điểm được đưa ra trong nghiên cứu của Nguyen & cộng sự (2020) và Ha & cộng sự (2021): hồi lộ trực lợi có tính bất định cao. Tình huống ở đây giống như khi doanh nghiệp tham gia vào một trò chơi đấu giá, trong đó doanh nghiệp cần trả mức hồi

Bảng 5. Kết quả ước lượng trên các nhóm doanh nghiệp phân loại theo quy mô

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	
	Ước lượng Cox			Ước lượng phân phối Weibull			Ước lượng phân phối lũy thừa		
VARIABLES	Siêu nhỏ	Vừa	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	
DGBri	-0.10* (0.061)	-5.05* (3.029)	-0.24*** (0.065)	-0.28*** (0.071)	-4.12* (2.178)	-0.02 (0.076)	-0.03 (0.081)	-5.84 (6.802)	
firmage	0.00 (0.001)	-0.13** (0.057)	-0.00 (0.001)	0.00** (0.000)	-0.31*** (0.099)	0.00 (0.000)	0.00 (0.000)	-0.18* (0.103)	
caplabor	0.00 (0.001)	-1.03** (0.513)	0.00 (0.001)	0.00*** (0.000)	-0.88*** (0.322)	0.00 (0.001)	0.00*** (0.000)	-1.29 (1.559)	
training	-0.16* (0.093)	-3.34 (2.741)	-0.33*** (0.100)	-0.20** (0.085)	-1.23 (1.758)	-0.20* (0.109)	-0.05 (0.090)	-3.57 (6.927)	
firmsize	-0.00 (0.014)	-0.06 (0.043)	0.02 (0.015)	-0.00 (0.001)	0.01 (0.014)	-0.02 (0.017)	-0.00** (0.001)	-0.06 (0.081)	
roalast	0.02** (0.010)	-3.66 (2.647)	-0.00 (0.000)	0.00 (0.001)	-1.83 (1.304)	0.00 (0.001)	0.00*** (0.000)	-4.93 (12.759)	
leveragelast	0.11** (0.054)	-0.08 (0.500)	0.13** (0.057)	0.17* (0.095)	-3.55 (6.897)	-0.03 (0.063)	0.30* (0.158)	1.68 (7.033)	
Số quan sát	7,443	66	7,443	4,870	66	7,443	4,870	66	

lộ đủ cao để tăng khả năng có thể “chiến thắng” của mình. Điều này có thể làm tăng chi phí, dẫn đến giảm khả năng sinh lời của doanh nghiệp và theo đó làm giảm khả năng sống sót.

4.2. Ảnh hưởng điều tiết của quyền thương lượng

Quyền thương lượng của doanh nghiệp trong mối quan hệ với các quan chức nhà nước có thể gây ra ảnh hưởng đến hiệu quả của hành vi hối lộ (Bliss & Tella, 1997). Trong nghiên cứu này, để làm rõ ảnh hưởng của quyền thương lượng, tác giả phân tách các doanh nghiệp dựa trên biến quy mô doanh nghiệp và trình bày kết quả ước lượng cho từng nhóm quy mô trong Bảng 5. Kết quả ước lượng của mô hình Cox cho thấy ảnh hưởng của hành vi hối lộ bôi trơn đến rủi ro doanh nghiệp phải rút lui khỏi thị trường có thay đổi theo quy mô của doanh nghiệp. Cụ thể, hệ số ước lượng của biến hành vi hối lộ đều âm, nhưng giá trị tuyệt đối tăng dần theo quy mô doanh nghiệp. Xác suất rút lui của nhóm doanh nghiệp quy mô vừa giảm lớn hơn so với mức giảm của nhóm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và quy mô nhỏ. Những kết quả thực nghiệm này ủng hộ cho giả thuyết rằng hiệu quả của việc được đối xử thiên vị từ phía các quan chức nhà nước và lợi thế về giảm chi phí có được từ hành vi hối lộ tỷ lệ thuận với quyền thương lượng của doanh nghiệp.

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Thông qua các mô hình định lượng của phân tích sống sót, bao gồm mô hình bán tham số Cox và hai mô hình tham số sử dụng phân phối Weibull và phân phối lũy thừa, đề tài đã phân tích tác động hành vi hối lộ đến xác suất sống sót của bộ phận doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong giai đoạn từ 2005 đến 2015. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hành vi hối lộ nói chung có tác động tích cực đến tỷ lệ sống sót của doanh

nh nghiệp, làm gia tăng khả năng kéo dài hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi phân tách hành vi hối lộ thành hai dạng là hối lộ bôi trơn (greasing bribe) và hối lộ trục lợi (rent-seeking bribe) thì kết quả thu được lại khác nhau. Trong khi hành vi hối lộ bôi trơn có tác động tích cực có ý nghĩa thống kê đến tỷ lệ sống sót thì hành vi hối lộ trục lợi lại không thể hiện tác động tích cực rõ ràng. Nhìn chung, hối lộ trục lợi mặc dù có tiềm năng đem lại lợi ích đáng kể cho doanh nghiệp nhưng lại có tính bất định lớn và chi phí bỏ ra cao có thể không phải là lựa chọn tốt của doanh nghiệp. Sự khác biệt này trong cơ chế tác động cũng là yếu tố cần tính đến trong việc hoạch định và thi hành các chính sách chống tham nhũng.

Kết quả của nghiên cứu không nhằm cổ xúy cho hành vi tham nhũng, hối lộ mà chỉ nhằm cung cấp thêm cái nhìn từ góc độ doanh nghiệp đối với hành vi này. Con đường chống tham nhũng là con đường dài và phải được thực hiện một cách đồng bộ với từng bước cụ thể được lên kế hoạch, tính toán cẩn thận. Việc chạy đua thành tích, chỉ tập trung vào các mục tiêu ngắn hạn chẳng những sẽ không giải quyết được tận gốc vấn đề mà còn có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của doanh nghiệp và thị trường, gây ra những tổn thất đáng kể cho xã hội. Do đó, mục tiêu của các chính sách chống tham nhũng phải là giảm triệt để hiện tượng hối lộ trong những tương tác giữa doanh nghiệp và các bộ công chức nhưng vẫn đảm bảo môi trường phát triển tốt cho doanh nghiệp, giúp những doanh nghiệp thực sự có khả năng làm ăn hiệu quả có được khả năng sống sót tốt và môi trường cạnh tranh lành mạnh. Ngoài ra, chúng tôi cho rằng, cần có những biện pháp cần thiết để cải thiện môi trường kinh doanh cho phù hợp. Khi áp dụng một chính sách như vậy, nhà nước luôn phải quyết định xem sẽ trợ giúp cho doanh nghiệp nào, trong khi bỏ qua doanh nghiệp nào.

Tài liệu tham khảo

- Ades, A. & Di Tella, R. (1999), 'Rents, Competition, and Corruption', *American Economic Review*, 89(4), 982–993.
- Allison, P.D. (1982), 'Discrete-Time Methods for the Analysis of Event Histories', *Sociological Methodology*, 13, 61–98.
- Bliss, C. & Tella, R.D. (1997), 'Does competition kill corruption?', *Journal of Political Economy*, 105(5), 1001–1023.
- Brandt, K., Rand, J., Sharma, S., Tarp, F. & Trifković, N. (2016), *Characteristics Of The Vietnamese Business Environment: Evidence From A Sme Survey In 2015*, UNU-WIDER, Helsinki.
- Ericson, R. & Pakes, A. (1995), 'Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work', *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53–82.
- Esteve-Pérez, S. & Mañez-Castillejo, J.A. (2008), 'The Resource-Based Theory of the Firm and Firm Survival', *Small Business Economics*, 30(3), 231–249.
- Fisman, R. & Svensson, J. (2007), 'Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence', *Journal of Development Economics*, 83(1), 63–75.
- Galang, R.M.N. (2012), 'Victim or victimizer: Firm responses to government corruption', *Journal of Management Studies*, 49(2), 429–462.
- Ha, L.T., Nam, P.X. & Thanh, T.T. (2021), 'Effects of Bribery on Firms' Environmental Innovation Adoption in Vietnam: Mediating Roles of Firms' Bargaining Power and Credit and Institutional Constraints', *Ecological Economics*, 185C, 107042. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2021.107042
- Ha, L.T., Thang, D.N. & Thanh, T.T. (2022), 'How to improve the survivability of environmentally innovative firms: The case of Vietnam's SMEs', *Journal of Cleaner Production*, 362, 132223, DOI: 10.1016/j.jclepro.2022.132223.
- Habiyaremye, A. & Raymond, W. (2018), 'How do foreign firms' corruption practices affect innovation performance in host countries? Industry-level evidence from transition economies', *Innovation*, 20(1), 18–41.
- Jovanovic, B. (1982), 'Selection and the Evolution of Industry', *Econometrica*, 50(3), 649–70. DOI: <https://doi.org/10.2307/1912606>.
- Kalbfleisch, J.D. & Prentice, R.L. (2010), *The statistical analysis of failure time data*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

-
- Krammer, S.M.S. (2019), 'Greasing the Wheels of Change: Bribery, Institutions, and New Product Introductions in Emerging Markets', *Journal of Management*, 45(5), 1889–1926.
- Lee, S.-H. & Weng, D.H. (2013), 'Does bribery in the home country promote or dampen firm exports?', *Strategic Management Journal*, 34(12), 1472–1487.
- Malesky, E., McCulloch, N. & Nhat, N.D. (2015), 'The impact of governance and transparency on firm investment in Vietnam', *Economics of Transition and Institutional Change*, 23(4), 677–715.
- Méon, P.-G. & Sekkat, K. (2005), 'Does corruption grease or sand the wheels of growth?', *Public Choice*, 122(1–2), 69–97.
- Meyer, B. (1990), 'Unemployment Insurance and Unemployment Spells', *Econometrica*, 58(4), 757–782.
- Nguyen, B. & Canh, N.P. (2020), 'Formal and informal financing decisions of small businesses', *Small Business Economics*, 57, 1545–1567.
- Nguyen, N.A., Doan, Q.H., Nguyen, N.M. & Tran-Nam, B. (2016), 'The impact of petty corruption on firm innovation in Vietnam', MPRA Paper No. 71902, University Library of Munich, Germany.
- Nguyen, T.V., Le, N.T.B., Dinh, H.L.H. & Pham, H.T.L. (2020), 'Greasing, rent-seeking bribes and firm growth: Evidence from garment and textile firms in Vietnam', *Crime, Law and Social Change*, 74(3), 227–243.
- Rose-Ackerman, S. (1978), *Corruption: A study in political economy*, Academic Press.
- 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.