



VÌ SAO CÁC DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG PHẢI THANH TOÁN TIÊU CỰC PHÍ?

Phan Anh Tú, Phan Thị Ngọc Khuê, Trương Khánh Vĩnh Xuyên và Trần Thị Bạch Yến¹

¹ Khoa Kinh tế và Kinh doanh, Trường Đại học Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 11/06/2013

Ngày chấp nhận: 22/08/2013

Title:

Why must entrepreneurs in Mekong River pay unofficial payment?

Từ khóa:

Doanh nghiệp tư nhân, hoàn cảnh, tác lực, tiêu cực phí (hối lộ)

Keywords:

Firms, context, force, unofficial payment (bribe)

ABSTRACT

The aim of this paper is to explore whether, and if so, how variations in firm characteristics and contexts determine the variation in unofficial payment (or firm-level bribery) in Mekong Delta, Vietnam. In this paper, the authors explain why several firms, externally and internally, are more forced to pay unofficial payment than others. The external factors include the perceived level of competition and the perceived level of the quality of local government. The internal ones involve the size and the age of the focal organizations. Based on the firm-level data, the findings reveal that firm characteristics (e.g., age, size) affect a firm's possibility of paying unofficial payment. Similarly, the variations in the business environment (e.g., the perceived degree of competition, the quality of government services) also affect a firm's unofficial payment.

TÓM TẮT

Mục đích của nghiên cứu này là tìm hiểu có hay không (nếu có) và làm thế nào sự khác biệt trong đặc điểm của doanh nghiệp (DN) và hoàn cảnh có ảnh hưởng đến sự khác biệt về tiêu cực phí (hối lộ) của doanh nghiệp ở đồng bằng sông Cửu Long - Việt Nam. Trong bài báo này, tác giả đã giải thích tại sao các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi tác lực (bên trong và bên ngoài) phải thanh toán tiêu cực phí nhiều hơn các doanh nghiệp khác. Các nhân tố bên ngoài bao gồm mức độ cảm nhận về cạnh tranh và mức độ cảm nhận về chất lượng của chính quyền. Các nhân tố bên trong bao gồm quy mô và tuổi tác doanh nghiệp (thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh). Dựa trên bộ số liệu ở cấp độ DN, tác giả tìm thấy đặc điểm DN (tuổi, quy mô) có ảnh hưởng đến xác suất thanh toán tiêu cực phí. Tương tự, sự khác biệt trong môi trường kinh doanh (mức độ cạnh tranh, chất lượng của chính quyền) có ảnh hưởng đến xác suất thanh toán tiêu cực phí của doanh nghiệp.

1 GIỚI THIỆU

Trong suốt những thập kỷ qua, số bài báo nghiên cứu về tham nhũng gia tăng đáng kể (Aguilera & Vadera, 2008). Hầu hết các nghiên cứu về tham nhũng đều có sử dụng số liệu thực chứng và so sánh chéo giữa các quốc gia. Xa hơn, nhiều nghiên cứu có cách tiếp cận vĩ mô, căn bản là bởi vì tham nhũng được xem như là một hàm số của môi trường thể chế. Mặc dù hữu ích, nhưng các nghiên cứu lại đóng góp rất ít vào bản chất

của hoạt động thanh toán tiêu cực phí ở mức độ riêng lẻ từng cá nhân hay tổ chức trong một quốc gia do tính chất phức tạp của việc tổng hợp dữ liệu. Thanh toán tiêu cực phí được hiểu trong bài báo này là khoản tiền bôi trơn hay khoản tiền mà doanh nghiệp hối lộ cho các nhân viên nhà nước nhằm thực hiện hành động đi ngược lại với pháp luật.

Mục tiêu của nghiên cứu này là giải thích sự khác biệt về tiêu cực phí giữa các doanh nghiệp

(DN) trong cùng quốc gia, mà cụ thể là các DN tư nhân (DNTN) ở đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). DNTN mà chúng tôi điều tra là doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm cả DNTN do một người chủ làm quản lý, công ty Trách nhiệm hữu hạn (TNHH), công ty Cổ phần, hộ gia đình. Dĩ nhiên tiêu cực phí ở quốc gia nào cũng có, không ít thì nhiều, tuy nhiên theo khảo sát của chúng tôi ở ĐBSCL thì chi phí này là khá cao so với kết quả DN tư nhân đạt được. Do đó, chúng tôi đã thực hiện điều tra xem DN nào ở ĐBSCL thanh toán tiêu cực phí và DN nào không. Để lý giải hiện tượng này, tác giả sử dụng lý thuyết về tác lực (the perspective of force). Đó là, DN hoạt động gắn liền với một hoàn cảnh cụ thể và hành vi của DN có thể chịu tác động bởi môi trường kinh doanh bên ngoài và đặc điểm bên trong. Mặc dù, tất cả DN đối mặt với các tác lực phải thanh toán tiêu cực phí, chúng tôi cho rằng DN có khác biệt trong cảm nhận khi phản ứng đối với các tác lực bên trong và bên ngoài. Cảm nhận là quan trọng bởi trong cơ sở lý luận về kinh doanh cho thấy những DNTN thiết lập biểu đồ cạnh tranh và cảm nhận dựa trên các thông tin và sự kiện mà họ có được (Daniels *et al.*, 2002). Nghiên cứu này như là một sự hưởng ứng cho lời kêu gọi nghiên cứu tham những nhiều hơn ở cấp độ DN, và cũng đã được khuyến khích từ chủ đề hội thảo đặc biệt về tham nhũng trong tạp chí *Academy of Management Review* (2008). Nghiên cứu tham những ở cấp độ DN tập trung vào chiến lược mà DN sử dụng nhằm tránh những ảnh hưởng tổn hại tiềm năng khi thâm nhập thị trường. Kết quả từ nghiên cứu này sẽ hỗ trợ cho những nghiên cứu hiện thời bằng việc đưa ra các bằng chứng lý giải vì sao các tác lực bên trong và bên ngoài có thể giải thích xác suất thanh toán tiêu cực phí của DN.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Dữ liệu

Dữ liệu được thu thập bằng phỏng vấn trực tiếp 606 DNTN ở ĐBSCL bao gồm Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp, Vĩnh Long, và Sóc Trăng trong năm 2004-2005. Nghiên cứu được tiến hành qua 03 giai đoạn (chuẩn bị, khảo sát mục tiêu và khảo sát trên diện rộng). Nhóm nghiên cứu đã liên lạc gần 1000 DN và chỉ thu được 606 bảng trả lời. Thỉnh thoảng mẫu có chứa các giá trị khuyết (missing values), để tiến hành phân tích hồi quy, chúng tôi đã loại tất cả các

quan sát có giá trị khuyết. Điều này dẫn đến một mẫu gồm 395 quan sát và cho thấy tỷ lệ phản hồi có hiệu quả là 40%. Tỷ lệ này được xem là đủ điều kiện cho phân tích và báo cáo (Aidis & van Praag, 2007). Những lý do không tham gia cuộc phỏng vấn bao gồm không muốn tiết lộ thông tin, quá bận, hay cảm giác không thoải mái khi được hỏi về công việc kinh doanh. Tất cả các biến đều được kiểm tra và nhiều trường hợp biến có giá trị bất thường (outliers) bị loại dựa trên điểm số z-score > 3; phương pháp này cũng áp dụng cho 06 quan sát của biến tiêu cực phí. Thêm vào đó, 06 quan sát của loại hình hợp tác xã cũng bị loại do số quan sát quá ít để phục vụ cho mô hình, cuối cùng số mẫu cuối cùng phục vụ cho phân tích còn lại 352 quan sát.

2.2 Biến phụ thuộc và biến độc lập

Xác suất thanh toán tiêu cực phí được đo lường bởi một biến giả, có giá trị 1 nếu DN báo cáo có thanh toán một số lượng tiền mặt cho nhân viên công quyền để thực hiện hoạt động kinh doanh và 0 là ngược lại. Câu hỏi cụ thể là: “Hàng tháng, DN phải chi bao nhiêu để “bôi trơn” cho hoạt động kinh doanh?”. Bôi trơn được định nghĩa là số lượng tiền chi cho công chức có liên quan đến quản lý nhà nước về hoạt động của các DNTN. Đo lường không bao gồm các hình thức khác của tiêu cực phí chẳng hạn như quà cáp, cái có lẽ cũng có giá trị tiền tệ. Định nghĩa này giống với định nghĩa được sử dụng bởi tổ chức minh bạch quốc tế (TI) và Ngân hàng thế giới (WB).

Trong bài viết, chúng tôi đo lường mức độ cạnh tranh dựa trên số đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành nghề hay lĩnh vực kinh doanh theo báo cáo của đáp viên. Các nghiên cứu trước đây cũng đã xem xét số đối thủ cạnh tranh (theo cảm nhận) là một chỉ mục phù hợp (Barnett, 1997). Tự báo cáo về cạnh tranh là một phương pháp có lợi thế so sánh hơn phương pháp đo lường truyền thống và các chỉ mục khách quan khác chẳng hạn như chỉ số mức độ tập trung (the Herfindahl index) trong việc phản ánh niềm tin của một DN (Cool & Dierickx, 1993). Dựa trên ý tưởng là các chủ DN thiết lập biểu đồ cạnh tranh (hay những ý tưởng khác) dựa trên thông tin và các sự kiện do cảm nhận (Daniels *et al.*, 1995) và đo lường chất lượng chính quyền (bao gồm các cấp chính quyền địa phương, đó là: Ủy ban Nhân dân Thành phố, Quận, Huyện, Phường, và các Sở ban ngành) dựa trên thang đo Likert: “Ông Bà vui lòng đánh giá

về hiệu quả (chất lượng) làm việc của các cơ quan nhà nước tại địa phương?" (1- rất kém hiệu quả; 2- tương đối hiệu quả; 3- hiệu quả; 4- rất hiệu quả). Đo lường chất lượng của chính quyền theo điều kiện hiệu quả cũng phù hợp với các nghiên cứu trước đây (La Porta *et al.*, 1999). Quy mô của DN được đo lường bằng số nhân viên làm việc thường xuyên tại DN (log). Tuổi tác của DN được tính bằng cách lấy năm hiện hành trừ cho năm DN thành lập.

2.3 Biến điều khiển

Ba tập hợp biến điều khiển được đưa vào mô hình. Tập hợp đầu tiên là đặc điểm nhà quản lý (Wright *et al.*, 2007) được đo lường bởi trình độ giáo dục của đáp viên và số lần nhà quản lý tham dự các khóa tập huấn về quản lý. Tập hợp thứ hai là đặc điểm DN - đó là, loại sở hữu, chi phí do chất lượng dịch vụ công kém, và hiện trạng nợ của DN. Nhóm điều khiển cuối cùng là lĩnh vực hoạt động.

3 KẾT QUẢ

Bảng 1 mô tả thống kê về trung bình, độ lệch chuẩn, và tương quan. Trong số 352 quan sát, 76% (268) DN báo cáo là họ đã không thanh toán tiêu cực phí. Theo dữ liệu, số lượng tiền tiêu cực phí trung bình hàng năm của DN báo cáo có thanh toán là 30,05 triệu đồng. Nếu tính luôn cả DN báo cáo không có thanh toán tiêu cực phí thì số lượng thanh toán trung bình là 7,17 triệu đồng. Trong mẫu khảo sát, có 52% DN hoạt động trong lĩnh vực thương mại và 15% trong lĩnh vực dịch vụ. Có 54% là DNTN, 11% là công ty TNHH, và còn lại 2% là công ty cổ phần. Khoảng 70% DN có ít hơn 10 nhân viên, và 26% có từ 11-50 nhân viên. Tính trung bình, tuổi DN là 7,44; số đối thủ cạnh tranh là 35,93. Có đến 58,52% DN báo cáo là chất lượng chính quyền (theo điều kiện về hiệu quả) là cao và rất cao.

Bảng 2 tóm tắt kết quả phân tích hồi quy logit theo tầng bậc. Một DN có duy nhất một lựa chọn giữa thanh toán hay không thanh toán tiêu cực phí cho nhân viên công quyền. Theo quan điểm tối ưu hóa hữu ích mong đợi (Svensson, 2003), một DN sẽ thanh toán tiêu cực phí nếu lợi ích mong đợi từ hành động này cao hơn so với lợi ích mong đợi từ việc không thanh toán. Trước khi phân tích hồi quy, chúng tôi đã thực hiện một số bước kiểm tra truyền thống để đạt được những ước lượng tin cậy. Các bước kiểm tra này thỏa mãn các điều

kiện chẳng hạn như không có hiện tượng phương sai không đồng nhất (heteroscedasticity) hay đa cộng tuyến (multicollinearity). Xa hơn, chúng tôi đã kiểm tra sự bất đối xứng có thể xảy ra do bởi cộng tuyến giữa các biến bằng cách tính hệ số phóng đại phương sai -VIF (the variance inflation factor) - cho mỗi hệ số hồi quy. Chỉ số VIF dao động từ mức thấp 1,09 đến mức cao nhất là 1,49, thấp hơn nhiều so với giá trị cho phép ($VIF \leq 10$). Điều này cho thấy hiện tượng đa cộng tuyến không tồn tại trong mẫu. Để kiểm chứng có hay không mô hình logit là phù hợp, chúng tôi đã sử dụng phương pháp Hosmer-Lemeshow để kiểm định sự phù hợp của mô hình. Giá trị Hosmer-Lemeshow là không có ý nghĩa (p -value = 0,35). Điều này cho thấy mô hình phù hợp tốt với dữ liệu. Thêm vào đó, trước khi chạy mô hình logit, chúng tôi đã kiểm tra có hay không việc tham gia thanh toán tiêu cực phí chịu ảnh hưởng bởi một tiến trình khác từ mức độ thanh toán được cho bởi giả thuyết là người chủ DN có tham gia thanh toán tiêu cực phí. Để đạt mục tiêu này, chúng tôi sử dụng mô hình Tobit-2 bao gồm 02 mô hình nhỏ: một là probit (hay logit) và còn lại là mô hình bình phương bé nhất (OLS). Ý tưởng là nếu chúng tôi ước lượng mô hình phụ (OLS) và bỏ qua sự nối kết với mô hình phụ đầu tiên (probit/logit), các ước lượng có lẽ không bền vững (Cameron & Trivedi, 2005). Tuy nhiên, kết quả từ mô hình Tobit-2 cho thấy không có sự kết nối giữa 02 giai đoạn do bởi giá trị Mills không có ý nghĩa ($B = -51,61$; và không có ý nghĩa với $p = 0,58$). Thật vậy, không có vấn đề bất đối xứng mẫu (sample selection) và chúng tôi kết luận rằng mô hình logit là lựa chọn phù hợp.

Những tham số phù hợp khác nhau cho thấy mô hình phù hợp rất tốt với dữ liệu. Chỉ số R^2 có cải thiện từ 11,7% trong mô hình 1 đến 17,1% trong mô hình 4. Dữ liệu hỗ trợ tốt cho giả thuyết có liên quan đến các tác lực bên ngoài. Thật vậy, ước lượng biến số cạnh tranh có mối quan hệ tỷ lệ thuận và có ý nghĩa thống kê ($\beta = 0,00$; $p < 0,05$), điều này cho thấy càng nhiều hơn số lượng đối thủ cạnh tranh, các DN càng có xu hướng thanh toán tiêu cực phí. Biến số chất lượng của chính quyền địa phương có mối quan hệ nghịch và có ý nghĩa ($\beta = -0,48$; $p < 0,01$). Liên quan đến các tác lực bên trong, mô hình 4 cho thấy quy mô DN thật sự có mối quan hệ tỷ lệ thuận với xác suất thanh toán tiêu cực phí. Tuy nhiên, hệ số này không có ý nghĩa về mặt thống kê. Dữ liệu xác

nhận mối quan hệ phi tuyến giữa tuổi DN và xác suất thanh toán tiêu cực phí. Cụ thể, tham số ước lượng cho biến tuổi tác DN có mối quan hệ nghịch và có ý nghĩa ($\beta = -0,93$; $p < 0,10$) và cho

biến tuổi DN bình phương có mối quan hệ thuận và có ý nghĩa ($\beta = 0,23$; $p < 0,05$). Đặc biệt, với giá trị trung bình của tuổi tác là 0.74 và điểm cực tiểu là 20,03.

Bảng 1: Tương quan, trung bình và độ lệch chuẩn

	TB	Độ L.C	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
1.Tiêu cực phí	0,24	0,43	1,00													
2.Trình độ giáo dục	10,58	2,69	0,10*	1,00												
3.Tập huấn q.lý	1,08	2,770,21**	0,08	1,00												
4.DNTN	0,54	0,50	0,09	0,07	0,07	1,00										
5.Cty TNHH	0,11	0,32	0,09*	0,16**	0,06-0,39**	1,00										
6.Cty cổ phần	0,02	0,15	0,14*	0,13**	0,05**	-0,17**	-0,05	1,00								
7.Dịch vụ công – điện	0,13	0,34	0,05	-0,10	0,03	0,14**	-0,01	0,05	1,00							
8.Nợ	0,38	0,48	0,16*	-0,08	0,05	0,10*	0,020,04**	-0,03	1,00							
9.Thương mại	0,52	0,50	-0,03	0,21**	0,03	0,04	0,02	-0,01	-0,08	0,00	1,00					
10.Dịch vụ	0,15	0,360,16**	0,03	0,07	-0,02	0,10	0,10*	0,05	-0,11	-0,44**	1,00					
11.Quy mô DN (log)	2,01	1,050,24**	0,12**	0,29**	0,09	0,20**	0,24**	0,09*	0,21**	-0,22**	0,07	1,00				
12.Tuổi DN	0,74	0,71	-0,08	-0,27**	0,06	-0,14*	-0,19**	-0,04	0,03	0,02	-0,19**	-0,14**	0,03	1,00		
13.Cạnh tranh	35,93	92,45	0,14*	-0,01	-0,02	0,03	-0,03	-0,02	-0,04	0,02	-0,11**	-0,020,18**	0,04	1,00		
14.Chất lượng chính quyền	2,53	0,87	-0,14*	-0,06	0,02	0,04	0,06	-0,09	-0,05	0,03	0,09	0,04	-0,04	-0,11**	-0,16**	1,00

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$, two-tailed test

Ngoài ra, chúng tôi còn thực hiện thêm 04 kiểm định robustness. Đầu tiên là thay thế giá trị khuyết cho giá trị trung bình của biến. Kết quả này dẫn đến một mẫu đầy đủ gồm 594 quan sát dùng để so sánh các mô hình hồi quy và quyết định có hay không bất đối xứng mẫu tồn tại. Kết quả hồi quy là tương tự. Thứ hai, mặc dù tất các giá trị VIF thấp hơn mức giới hạn cho phép, chúng tôi áp dụng phương pháp tiếp cận trung bình (mean-centered) để giảm thiểu rủi ro đa cộng tuyến. Điều này không ảnh hưởng đến kết quả chính. Thứ ba, chúng tôi ước lượng lại các mô hình có đưa vào các biến tương tác giữa đặc điểm DN và đặc điểm hoàn cảnh. Đặc biệt là trường hợp như có hay không các DN quy mô nhỏ (micro-firms) có xu hướng thanh toán tiêu cực phí khi họ hoạt động trong một môi trường có tính cạnh tranh cao hay đối mặt với vấn đề chất lượng kém của chính quyền. Lý do thực hiện thêm các bước kiểm tra là nhằm đánh giá có hay không đặc điểm hoàn cảnh có ảnh hưởng đến sức mạnh hay chiều hướng tác động của đặc điểm DN lên xác suất thanh toán tiêu cực phí. Để thực hiện bước này, chúng tôi đã đưa vào một cặp biến tương tác

giữa DN có quy mô nhỏ (micro-firms) với biến môi trường cạnh tranh và giữa biến DN có quy mô nhỏ và chất lượng của chính quyền. Tuy nhiên, không có biến tương tác nào có hệ số có ý nghĩa và ảnh hưởng chính vẫn được duy trì như trong Bảng 2. Chúng tôi cũng ước lượng mô hình với 03 biến tương tác, đó là, giữa DN nhỏ, cạnh tranh và chất lượng chính quyền. Hệ số của 03 biến tương tác này cũng không có ý nghĩa. Điều này càng củng cố độ tin cậy cho cách tiếp cận đã được chọn để nghiên cứu ảnh hưởng trực tiếp của DN và đặc điểm hoàn cảnh trên xác suất thanh toán tiêu cực phí.

Cuối cùng, chúng tôi phân tích lại ảnh hưởng của loại hình DN có quy mô nhỏ trên xác suất thanh toán tiêu cực phí. Như đã đề cập, chúng tôi đã tìm thấy một mối quan hệ thuận chiều tuy nhiên không có ý nghĩa ảnh hưởng của quy mô trên tiêu cực phí. Việc thảo luận đặc điểm cụ thể DN có quy mô nhỏ trên hồi lộ có lẽ quan trọng vì phần lớn các DN ở ĐBSCL có quy mô (rất) nhỏ và vừa. Các DN này thường được sở hữu bởi các cá nhân hay gia đình, có ít tài sản, ứng dụng quy trình và kỹ thuật đơn giản, định hướng ngắn hạn,

có phân khúc thị trường hẹp và nhu cầu thấp, thiếu kinh nghiệm quản lý (chẳng hạn, nghiên cứu tiếp thị, kỹ thuật dự báo) và nói chung có ít tham vọng để gia tăng quy mô. Với quy mô nhỏ, các DN không có khả năng tận dụng lợi thế kinh tế nhờ quy mô, bị hạn chế trong việc tiếp cận nguồn

tài chính, và gặp nhiều khó khăn khi đối đầu cạnh tranh với các DN lớn. Xa hơn, các DN này được cho là ít dám chấp nhận rủi ro. DN nhỏ thường sử dụng vốn tự có hay vốn của gia đình (người thân) và chỉ chi tiêu tiền cho những gì cần thiết cho lợi ích trong ngắn hạn.

Bảng 2: Ảnh hưởng của tác lực bên trong và bên ngoài đến xác suất thanh toán tiêu cực phí DN

Biến điều khiển					A	B	M.E
Đặc điểm chủ DN							
Trình độ giáo dục	0.05 (0.05)	0.03 (0.05)	0.03 (0.05)	-0.01 (0.06)	-0.00	-0.01	-0.00
Tập huấn quản lý	0.12 *** (0.04)	0.10 ** (0.05)	0.12 *** (0.04)	0.11 ** (0.04)	0.05	0.14	0.02
Đặc điểm DN							
DNTN	0.81 ** (0.36)	0.63 * (0.37)	0.84 ** (0.37)	0.58 (0.39)	0.27	0.13	0.09
Cty TNHH	1.04 ** (0.48)	0.69 (0.55)	1.16 ** (0.49)	0.70 (0.55)	0.33	0.10	0.13
Cty cổ phần	1.95 ** (0.88)	1.42 * (0.98)	1.82 ** (0.79)	1.26 (0.86)	0.59	0.09	0.26
Chi phí dịch vụ công: điện cúp	0.24 (0.35)	0.22 (0.35)	0.22 (0.36)	0.15 (0.35)	0.07	0.02	0.02
Nợ ngân hàng	0.81 *** (0.28)	0.73 ** (0.28)	0.83 *** (0.28)	0.75 ** (0.29)	0.35	0.17	0.12
Lĩnh vực hoạt động							
Thương mại	0.19 (0.33)	0.38 (0.36)	0.45 (0.35)	0.68 * (0.40)	0.32	0.16	0.10
Dịch vụ	1.08 *** (0.41)	1.16 *** (0.44)	1.33 *** (0.42)	1.42 ** (0.45)	0.66	0.23	0.28
Biến chính							
Tác lực bên trong							
Quy mô DN (log)		0.30 * (0.17)		0.26 (0.17)	0.12	0.12	0.04
Tuổi DN		-0.10 (0.23)		-0.93* (0.49)	-0.43	-0.31	-0.15
Tuổi DN bình phương				0.23** (0.11)	0.11	0.27	0.04
Tác lực bên ngoài							
Cạnh tranh			0.00 ** (0.00)	0.00 ** (0.00)	0.00	0.17	0.00
Chất lượng chính quyền			-0.42 *** (0.16)	-0.48 *** (0.16)	-0.22	-0.20	-0.10
Hàng số							
	-3.22 *** (0.63)	-3.48 *** (0.78)	-2.30 *** (0.76)	-1.72 * (0.96)			
Các chỉ số phù hợp							
log pseudo likelihood	-170.85	-168.85	-163.38	-160.40			
wald chi ²	38.22	36.34	53.71	54.28			
prob > chi ²	0.00	0.00	0.00	0.00			
pseudo R ²	0.11	0.12	0.15	0.17			
Số quan sát	352	352	352	352			
Sai số điều chỉnh trong dấu *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$; ảnh hưởng biên							
$A = \beta P^{SY*}$ = y-standardized coefficient (hệ số chuẩn hóa)							
$B = \beta P^{FS}$ = fully standardized coefficient (hệ số chuẩn hóa đầy đủ)							

Tóm lại, chúng tôi giả định là các DN nhỏ ít thanh toán tiêu cực phí so với các DN lớn. Để kiểm tra giả thuyết này, chúng tôi xây dựng một đo lường mới cho DN nhỏ bằng một biến giả: 1 nếu DN có ít hơn 10 nhân viên và 0 ngược lại. Kết quả hồi quy xác nhận giả thuyết DN (rất) nhỏ ít thanh toán tiêu cực phí hơn so với các DN khác ($\beta = -0.59, p < 0.10$).

4 THẢO LUẬN

Kết quả hồi quy của mô hình nghiên cứu đã xác nhận cho giả thuyết có liên quan đến hoàn cảnh bên ngoài và bên trong có ảnh hưởng đến hành vi thanh toán tiêu cực phí của DN ở ĐBSCL. Cụ thể, một DN hoạt động trong thị trường có mức độ cạnh tranh cao thì khả năng thanh toán tiêu cực phí được tiên đoán là dễ xảy ra hơn so với một DN hoạt động trong thị trường có mức độ cạnh tranh thấp. Điều này là do bởi sự xuất hiện của áp lực về lợi nhuận, thị phần, nguồn lực (khan hiếm). Hơn nữa, thanh toán tiêu cực phí để đối lấy sự đối xử ưu ái hay những lợi ích khác còn là cơ hội để DN có thể nhấn chìm đối thủ cạnh tranh, duy trì lợi thế độc quyền, và cản trở những DN mới từ việc thâm nhập thị trường (Martin *et al.*, 2007). Tương tự, nếu chất lượng phục vụ của chính quyền sở tại nơi DN hoạt động là yếu kém (như nạn quấy rối, tùy tiện, nhũng nhiễu, thủ tục hành chính rườm rà, chi phí hành chính cao) DN có lẽ có xu hướng thanh toán tiêu cực phí cao để vượt qua những rào cản. Mặt khác, hành động của nhà quản lý DN luôn gắn liền với môi trường bên trong tổ chức. Chẳng hạn, một DN nhỏ có cấu trúc tổ chức đơn giản có lẽ ít thanh toán tiêu cực phí hơn so với các DN có quy mô lớn và cấu trúc tổ chức phức tạp. Lý do, một sự gia tăng về quy mô sẽ gia tăng mức độ phức tạp và tạo ra những khó khăn về kiểm soát hành vi lệch lạc, thông tin, và hợp tác (Baucus & Near, 1991). Một cấu trúc phức tạp hơn sẽ sinh ra nhiều tác lực (chẳng hạn, nhiều nguyên tắc quản lý hành chính hơn, sự giảm thông tin, khuyến khích sự dễ dãi, cơ hội phá vỡ nguyên tắc bởi nhà quản lý trung gian). Ngược lại với DN có quy mô lớn, rủi ro phát giác hoạt động thanh toán tiêu cực phí trong các DN có quy mô nhỏ là cao. Ở một DN quy mô lớn, nhà quản lý có thể che dấu tốt hơn và có thể lạm dụng quá trình phi tập trung sức mạnh của việc ra quyết định tốt hơn (Vaughan, 1983). Hành động bị phát giác có một tác động lớn hơn cho DN nhỏ so với DN lớn do bởi họ không có đủ nguồn lực tài

chính để theo đuổi các thủ tục pháp lý về tố tụng. Thêm vào đó, DN nhỏ ít “lộ thiên” hơn so với các DN lớn và thật sự có thể dễ dàng “ân nấp” và né tránh sự theo dõi của các nhân viên công quyền. Do đó, xác suất bị vói vĩnh thanh toán tiêu cực phí là thấp hơn.

Cuối cùng, theo quan điểm về tác lực, các DN trẻ có xu hướng thanh toán tiêu cực phí hơn các DN đã thành lập lâu năm (Fjeldstad *et al.*, 2009). Đặc biệt hơn, kết quả cho thấy có mối quan hệ phi tuyến (hình chữ U) giữa tuổi tác DN và xác suất thanh toán tiêu cực phí. Lý do là các DN trẻ thường phải đối đầu với nguy cơ phá sản và những khó khăn về vận hành kinh doanh sao cho phù hợp về mặt pháp lý (legitimacy). Các DN mới thành lập cũng thường được biết là phải đối mặt với nhiều rào cản và nhiều tác lực hơn so với các DN đã trải qua giai đoạn “xây dựng”. Chẳng hạn, khó khăn trong việc vay vốn, đăng ký, xin giấy phép và phát triển sản phẩm (dịch vụ) cạnh tranh. Khi DN trưởng thành, các tác lực xảy ra ở những năm đầu tiên dần biến mất và làm giảm nhu cầu thanh toán tiêu cực phí. Tuy nhiên, theo thời gian các DN sẽ dịch chuyển hướng đến giai đoạn trưởng thành trong chu kỳ sống. Ở giai đoạn này, sự trì trệ về hiện trạng, chậm đổi mới, kỹ năng quản lý lỗi thời, và những đặc điểm khác về tổ chức sẽ nảy sinh (Sørensen & Toby, 2000). Kết quả là các DN này sẽ đối mặt với những tác lực mới để sống còn và nhanh chóng cải thiện hiện trạng trong thị trường. Điều này cũng làm gia tăng xác suất thanh toán tiêu cực phí của DN khi nhân viên công quyền cũng gợi ý sự “bảo hộ” cho những rủi ro của thời kỳ trưởng thành và những tình huống cạnh tranh trong thị trường.

Cuối cùng, mặc dù đã rất cố gắng nhưng nghiên cứu này không thể không có giới hạn. Đầu tiên, kết quả nhấn mạnh ảnh hưởng của quy mô trên xác suất thanh toán tiêu cực phí chỉ được xác nhận cho loại hình DN có quy mô nhỏ (ít hơn 10 nhân viên). Đi cùng với các nghiên cứu khác (chẳng hạn, Svensson, 2003; Vaughan, 1983), chúng tôi sử dụng quy mô như một thay thế cho các chiều hướng về cấu trúc. Dĩ nhiên, đây là vấn đề dễ gây phát sinh các tranh luận có liên quan đến quy mô. Nghiên cứu trong tương lai sẽ phân tích các mô hình phức tạp hơn các mô hình được trình bày trong bài báo này. Chẳng hạn, thu thập dữ liệu từ các quốc gia khác nhau (ở cấp độ DN) có thể phục vụ cho việc kiểm chứng các mô hình

phức tạp hơn (bao gồm các biến tương tác). Thứ hai, sử dụng dữ liệu chéo hạn chế khả năng tổng quát hóa kết quả. Để gia tăng mức độ tổng quát hóa, các nhà nghiên cứu có thể lặp lại nghiên cứu này ở các quốc gia có nền kinh tế chuyển đổi khác như Trung Quốc và Nga. Thứ ba, dữ liệu chéo hạn chế việc phân tích mối quan hệ nhân quả. Nghiên cứu trong tương lai có thể phát triển thêm dữ liệu panel và như thế sẽ cho phép một phân tích năng động hơn về hiện tượng tham nhũng. Cuối cùng, đo lường tiêu cực phí chỉ có liên quan đến tiền mặt. Tuy nhiên, tương tác giữa người quản lý DN và nhân viên công quyền có thể có liên quan đến các loại hình khác của tiêu cực phí (chẳng hạn, quà cáp, tiệc tùng,...). Dữ liệu mới với những đo lường mới cho phép kiểm chứng ảnh hưởng của đặc điểm DN và hoàn cảnh trên những loại hình khác nhau của tiêu cực phí.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aidis, R., & van Praag, M. (2007). Illegal entrepreneurship experience: Does it make a difference for business performance and motivation? *Journal of Business Venturing*, 22(2), 283-310.
2. Barnett, W. P. (1997). The dynamics of competitive intensity. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 128-160.
3. Baucus, M., & Near, J. (1991). Can illegal corporate behavior be predicted? An event history analysis. *Academy of Management Journal*, 34(1), 9-36.
4. Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics: methods and applications*. Cambridge University Press.
5. Cool, K., & Dierickx, I. (1993). Rivalry, strategic groups and firm profitability. *Strategic Management Journal*, 14(1), 47-59.
6. Daniels, K., Johnson, G., & de Chernatony, L. (2002). Task and institutional influences on managers' mental models of competition. *Organization Studies (Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.)*, 23(1), 31-62.
7. Fjeldstad, O. H., Katera, L., Ngalewa, E., & Alleviation, R. o. P. (2009). *Outsourcing revenue collection to private agents: experiences from local authorities in Tanzania*: Published for Research on Poverty Alleviation by Mkuki na Nyota Publishers.
8. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The quality of government. *Journal of Law, Economics, and organization*, 15(1), 222.
9. Martin, K. D., Cullen, J. B., Johnson, J. L., & 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), 1401-1422.
10. Sørensen, J. B., & Toby, E. S. (2000). Aging, Obsolescence, and Organizational Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 45(1), 81-112.
11. Svensson, J. (2003). Who must pay bribes and how much? Evidence from a cross section of firms. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 207-230.
12. Vaughan, D. (1983). *Controlling unlawful organizational behavior: Social structure and corporate misconduct*. University of Chicago Press.