

NGHIÊN CỨU ĐẶC ĐIỂM CỦA CHỦ SỞ HỮU TÁC ĐỘNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH TÀI TRỢ TRONG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Võ Hoàng Kim An*

Nghiên cứu này tập trung vào mối quan hệ giữa các đặc điểm của chủ sở hữu và các quyết định tài trợ trong bối cảnh các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME). Bằng phương pháp phân tích định lượng, nghiên cứu xem xét ảnh hưởng của các đặc điểm khác nhau của chủ sở hữu - như khả năng chịu rủi ro, kinh nghiệm và tình hình tài chính cá nhân - đến quy trình ra quyết định liên quan đến các lựa chọn nguồn tài trợ bên ngoài. Những phát hiện của nghiên cứu này được dự đoán không chỉ đóng góp vào tài liệu học thuật, mà còn cung cấp những hiểu biết thực tế cho các học viên và nhà hoạch định chính sách đang quan tâm đến những thách thức về tài chính trong doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bằng cách làm rõ các yếu tố có thể tác động đến tình hình tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nghiên cứu này mong muốn cung cấp đề xuất có giá trị trong việc tìm kiếm các nguồn tài trợ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, qua đó thúc đẩy sự tăng trưởng và tính bền vững của họ trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động như hiện nay.

• Từ khóa: đặc điểm của CEO, đặc điểm của chủ sở hữu, quyết định tài trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa.

This study focuses on the relationship between owner characteristics and financing decisions in the context of small and medium-sized enterprises (SMEs). Using quantitative analysis, the study examines the influence of different owner characteristics - such as risk tolerance, experience, and personal financial situation - on the decision-making process regarding external financing options. The findings of this study are expected to not only contribute to the academic literature, but also provide practical insights for practitioners and policy makers who are concerned with the financing challenges in SMEs. By clarifying the factors that may impact the financial situation of SMEs, this study hopes to provide valuable suggestions for SMEs in seeking funding sources, thereby promoting their growth and sustainability in the current volatile economic context.

• Key words: CEO characteristics, owner characteristics, financing decisions, small and medium enterprises.

JEL code: G3

Ngày gửi bài: 19/02/2025

Ngày gửi phản biện: 28/02/2025

Ngày nhận kết quả và sửa phản biện: 13/4/2025

Ngày chấp nhận đăng: 12/6/2025

DOI: <https://doi.org/10.71374/jfar.v25.i291.18>

Giới thiệu

Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đến thời điểm 31/12/2024, cả nước có khoảng 940.078 doanh nghiệp đang hoạt động (tăng 2% so với cùng kỳ năm 2023). Gần 98% trong số này có quy mô nhỏ và vừa

(Cục Thống kê, 2025). Doanh nghiệp nhỏ và vừa (Small and Medium-Sized Enterprises - SMEs) là nhân tố quan trọng đóng góp cho sự phát triển kinh tế, đổi mới sáng tạo và tạo việc làm (Beck et al., 2005). Tuy nhiên, các SMEs thường gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tài chính chính thức (vay nợ từ ngân hàng, quỹ, huy động vốn,...), đặc biệt là trong giai đoạn khởi nghiệp và tăng trưởng ban đầu (Berger & Udell, 1998). Do đó, các doanh nghiệp này thường phải dựa vào các nguồn cấp vốn phi chính thức - chủ yếu từ gia đình và người thân - để đảm bảo có đủ nguồn lực để tiếp tục tồn tại và hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, việc huy động vốn từ người thân và gia đình cũng đi kèm với những thách thức riêng. Do đó, việc tìm hiểu về vai trò của quyết định vay vốn từ gia đình và người thân cũng như các yếu tố tác động đến quyết định này mang ý nghĩa thực tiễn quan trọng, về mặt chính sách cũng như xã hội học.

Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp

Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp là một yếu tố then chốt ảnh hưởng đến quy trình ra quyết định tài trợ từ các nguồn bên ngoài. Nghiên cứu của Lu et al. (2022) và Patel and Guedes (2022) cho thấy rằng những chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn cao hơn, chẳng hạn như bằng cấp sau đại học hoặc đào tạo chuyên sâu về tài chính hay quản trị kinh doanh, thường có xu hướng vay vốn từ các ngân hàng hoặc tổ chức tài chính chính thức nhiều hơn. Ngược lại, các nghiên cứu của Nguyễn Thu Hằng và cộng sự (2021) chỉ ra rằng những chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn thấp hơn có xu hướng lựa chọn các nguồn tài trợ phi chính thức, như

* Trường Đại học Ngoại thương; email: vohoangkiman.cs2@ftu.edu.vn

Đây là sản phẩm của đề tài nghiên cứu khoa học và công nghệ cấp cơ sở năm 2022. Mã số: NTC52022-19

vay từ bạn bè và người thân, do cảm nhận rào cản trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính chính thức hoặc thiếu hiểu biết về các khái niệm tài chính. Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H1: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp có tác động dương đến quyết định vay vốn từ gia đình và người thân.

Chức vụ công việc trước đây

Các nghiên cứu của Nguyen et al. (2018) và Padachi et al. (2012) chỉ ra rằng, những cá nhân có kinh nghiệm trước đây trong các vị trí quản lý hoặc khởi nghiệp có xu hướng vay vốn chính thức từ ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính nhiều hơn, nhờ vào mạng lưới quan hệ chuyên môn và kiến thức ngành nghề giúp họ tiếp cận các quyết định đầu tư dễ dàng hơn. Ngược lại, nghiên cứu của Tran et al. (2024) cho thấy, những cá nhân có ít hoặc không có kinh nghiệm làm việc trước đó thường ưa chuộng các nguồn tài trợ phi chính thức, chẳng hạn như vay mượn từ bạn bè và người thân, do nhận thấy việc tiếp cận dễ dàng hơn và các điều khoản trả nợ linh hoạt hơn. Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H2: Chủ doanh nghiệp không phải là nhà quản lý trước đây có xu hướng chọn vay vốn từ gia đình và người thân

Kiến thức về luật doanh nghiệp

Sự am hiểu luật doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tuân thủ các quy định liên quan đến giao dịch tài chính, từ đó giảm thiểu rủi ro pháp lý liên quan đến hình thức vay không tính lãi từ bạn bè và người thân (Casson, 1999). Hơn nữa, việc nắm rõ luật doanh nghiệp còn giúp chủ doanh nghiệp có thể thương lượng các điều khoản tài chính có lợi hơn trong các thỏa thuận vay vốn bên ngoài, nhờ vào khả năng vận dụng kiến thức về quyền và nghĩa vụ pháp lý của mình (Tang et al., 2006). Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H3: Kiến thức về luật doanh nghiệp của chủ doanh nghiệp có tác động dương đến quyết định vay vốn từ gia đình, người thân

Kiến thức luật đầu tư

Đối với chủ doanh nghiệp SMEs, việc có hiểu biết hạn chế về yêu cầu tài sản thế chấp, cấu trúc khoản vay, và quy trình đánh giá tín dụng thường dẫn đến việc họ không tự tin và tránh tìm hiểu, sử dụng các sản phẩm vay vốn từ ngân hàng, và các tổ chức cho vay chính thức (Beck et al., 2005). Thay vào đó, xu hướng tìm đến các nguồn phi chính thức như người thân và bạn bè, những người có thể cho vay linh hoạt, không cần nhiều thủ tục, chỉ cần dựa trên niềm tin và mối quan hệ lâu dài (Steier, 2003). Các nguồn vay phi chính thức cũng ít yêu cầu báo cáo tài chính hoặc kế hoạch kinh doanh, những thứ mà chủ doanh nghiệp có ít kỹ năng và kiến thức để hoạch định, xây dựng (Beck & Demircuc-Kunt, 2006). Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H4: Kiến thức về luật đầu tư của chủ doanh nghiệp có tác động âm đến quyết định vay vốn từ gia đình, người thân

Quy mô mạng lưới quan hệ: Các doanh nhân trong các ngành khác

Khi một doanh nghiệp có mạng lưới rộng hơn, bao gồm các chuyên gia từ nhiều lĩnh vực, khả năng gặp gỡ những người sẵn sàng cho vay vốn không tính lãi sẽ tăng lên (Le & Nguyen, 2009). Mạng lưới rộng còn nâng cao mức độ nhận diện của doanh nghiệp và thắt chặt mối quan hệ với các nhà cho vay tiềm năng ngoài phạm vi gia đình và bạn bè (Rydehell et al., 2019). Hơn nữa, việc kết nối với các cá nhân trong những lĩnh vực khác có thể mở ra cơ hội hợp tác chiến lược hoặc liên kết kinh doanh, từ đó giúp tiếp cận thêm nhiều nguồn lực hoặc vốn tài trợ (Lechner & Dowling, 2003). Các mối quan hệ mạng lưới vững mạnh giúp doanh nghiệp giảm sự phụ thuộc vào tài trợ bằng nợ, nhờ khả năng tiếp cận nguồn lực bên ngoài thông qua các kênh phi chính thức (Borgia & Newman, 2012). Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H5: Mạng lưới quan hệ của chủ doanh nghiệp với các doanh nhân trong các ngành khác có ảnh hưởng đáng kể đến các quyết định tài trợ.

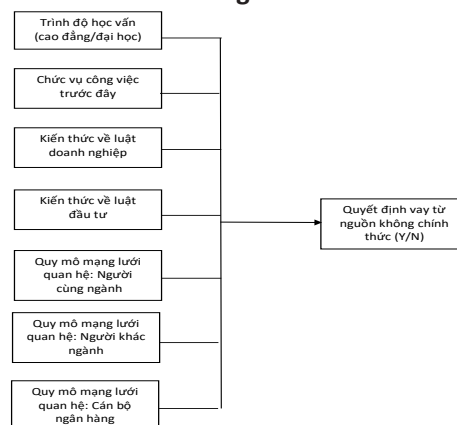
Quy mô mạng lưới: Cán bộ ngân hàng

Mối quan hệ giữa ngân hàng và người vay đóng vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu vấn đề thông tin bất đối xứng liên quan đến việc tài trợ cho các doanh nghiệp nhỏ (Berger & Udell, 1995). Các ngân hàng tích lũy thông tin theo thời gian thông qua việc liên lạc liên tục với doanh nghiệp, chủ sở hữu và cộng đồng địa phương, điều này giúp thông tin quyết định cho các quyết định cho vay và dẫn đến các điều khoản cho vay thuận lợi cho những người vay có mối quan hệ lâu dài với ngân hàng (Berger & Udell, 1995). Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H5: Mạng lưới của chủ sở hữu với các cán bộ ngân hàng có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định tài trợ

Mô hình nghiên cứu đề xuất

Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất



Nguồn: Tác giả đề xuất

Phương pháp nghiên cứu

Nguồn dữ liệu: Nghiên cứu này sử dụng dữ liệu do UNU-WIDER cung cấp, viết tắt của Viện Nghiên cứu Kinh tế Phát triển Thế giới. Nền tảng cung cấp quyền truy cập vào dữ liệu doanh nghiệp được ghi nhận vào năm 2015, bao gồm khoảng 750 biến và được thu thập thông qua 2647 quan sát và bảng câu hỏi. Dữ liệu trên được UNU-Wider thu thập thông qua một cuộc khảo sát được tiến hành tại chín tỉnh thành trong cả nước: Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An. Thông tin được thu thập thông qua các cuộc phỏng vấn trực tiếp được thực hiện với cả chủ doanh nghiệp/người quản lý và nhân viên, từ năm 2005 đến 2015. Các doanh nghiệp được khảo sát đại diện cho nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm chế biến thực phẩm, chế tạo kim loại, và sản xuất các sản phẩm gỗ. Phân loại các doanh nghiệp này tuân thủ theo định nghĩa hiện hành của Ngân hàng Thế giới, trong đó các doanh nghiệp siêu nhỏ bao gồm các doanh nghiệp sử dụng tới 10 cá nhân, các doanh nghiệp quy mô nhỏ có tới 50 nhân viên, các doanh nghiệp vừa có tới 300 nhân viên và các doanh nghiệp lớn có hơn 300 nhân viên.

Hồi quy logistics

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * COLLEGE + \beta_2 * UNIVERSITY + \beta_3 * EMPLOYEE + \beta_4 * SELF_EMPLOY + \beta_5 * ENLA + \beta_6 * INLA + \beta_7 * NETINBU + \beta_8 * NETOTBU + \beta_9 * NETBA + \varepsilon$$

Trong đó

Y: Quyết định vay từ nguồn phi chính thức (Y/N) (1 = Yes, 0 = No)

COLLEGE: Trình độ học vấn cao đẳng (1 = Yes, 0 = No)

UNIVERSITY: Trình độ học vấn đại học (1 = Yes, 0 = No)

EMPLOYEE: Chức vụ công việc trước đây (nhân viên) (1 = Yes, 0 = No)

SELF_EMPLOY: Chức vụ công việc trước đây (tự kinh doanh) (1 = Yes, 0 = No)

ENLA: Kiến thức về luật doanh nghiệp (enterprise law) (1 = không có, 4 = tốt)

INLA: Kiến thức đầu tư (investment law) (1 = không có, 4 = tốt)

NETINBU: Kích thước mạng lưới quen biết: doanh nhân trong ngành (network size: business within sector) (số lượng doanh nhân trong ngành mà chủ doanh nghiệp quen biết)

NETOTBU: Kích thước mạng lưới quen biết: doanh nhân khác ngành (network size: business in other sectors) (số lượng doanh nhân ngành khác mà chủ doanh nghiệp quen biết)

NETBA: Kích thước mạng lưới: cán bộ ngân hàng (network size: Bank officials) (số lượng cán bộ ngân hàng mà chủ doanh nghiệp quen biết)

β_1 đến β_9 : Hệ số hồi quy

β_0 : Hệ số chặn

ε : Sai số

Biến kiểm soát: Để kiểm soát các tác động tiềm ẩn của các yếu tố khác, bài nghiên cứu bổ sung các biến kiểm soát phản ánh đặc điểm của doanh nghiệp, bao gồm tuổi đời doanh nghiệp, quy mô, đòn bẩy tài chính, tuổi của chủ doanh nghiệp, giới tính và dân tộc.

Kết quả nghiên cứu

Bảng 1: Thống kê mô tả của các biến liên tục trong mô hình

Biến	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Doanh thu	8,824,094.73	73,521,441.27
Lợi nhuận	1,057,302.31	7,035,185.11
Tài sản	6,466.17	33,851.59
Vốn chủ sở hữu	5,278,817.88	26,100,529.65
Nợ	1,567.32	8,775.35
Đất	1,777.51	7,279.71
Năm thành lập	16.53	10.17
Tuổi chủ doanh nghiệp	46.42	11.12
Quy mô mạng lưới quan hệ với những người kinh doanh cùng ngành	7.37	18.86
Quy mô mạng lưới quan hệ với những người kinh doanh trong các lĩnh vực khác	21.85	29.08
Quy mô mạng lưới quan hệ với cán bộ ngân hàng	1.24	4.36
Quy mô mạng lưới quan hệ với các chính trị gia và cán bộ nhà nước	1.65	2.28
Số lượng hội nhóm kinh doanh tham gia	1.21	0.65
Hiểu biết luật doanh nghiệp	2.89	0.99
Hiểu biết luật đầu tư	3.43	0.84
Mức độ ngại rủi ro	3.82	2.40

Nguồn: Dữ liệu nghiên cứu

Bảng 1 cho thấy, doanh nghiệp được khảo sát trong mẫu có số năm thành lập trung bình là 16.53 năm. Trung bình số người trong cùng ngành kinh doanh trong vòng quen biết của chủ doanh nghiệp là 7.37, số người quen biết khác ngành là 21.85, và với cán bộ ngân hàng là 1.24. Trên thang điểm bốn, trung bình mức độ hiểu biết luật doanh nghiệp của chủ doanh nghiệp là 2.89, và mức độ hiểu biết luật đầu tư là 3.43.

Kết quả hồi quy logistics

Bảng 2: Kết quả hồi quy logistics

Biến	Hệ số hồi quy	Sai số chuẩn	Wald test	P> t
COLLEGE	0.381573	0.718162	0.282300	0.595198
UNIVERSITY	-0.621478	0.494691	1.578275	0.209009
EMPLOYEE	1.331120	0.684364	3.783201	0.051770
SELF_EMPLOY	0.716376	0.738834	0.940131	0.332244
ENLA	-0.148778	0.246429	0.364497	0.546020
INLA	-0.436467	0.240797	3.285488	0.069895
NETINBU	0.056861	0.031058	3.351897	0.067128
NETOTBU	0.038720	0.013232	8.562402	0.003432
NETBA	0.108568	0.074233	2.139011	0.143594
-2 log likelihood: 227.092				
Nagelkerke R square: 0.256				
Overall percentage correct: 61.5%				

Nguồn: Stata 15

Bảng 2 cho thấy, với mức ý nghĩa 10%, có 4 biến có ý nghĩa thống kê, bao gồm EMPLOYEE, INLA, NETINBU và NETOTBU. Trong đó, cả bốn biến đều có tương quan dương với biến phụ thuộc. Điều này có nghĩa là trước đây, nếu chủ doanh nghiệp chỉ là nhân viên làm công ăn lương, không có kinh nghiệm tự kinh doanh, họ sẽ có xu hướng chọn vay vốn từ các nguồn không chính thức (gia đình, bạn bè, người thân). Người có hiểu biết về luật đầu tư sẽ thường chọn vay từ nguồn

không chính thống hơn. Cuối cùng, người có nhiều mối quan hệ với doanh nhân trong và ngoài ngành thường sẽ có xu hướng vay từ các nguồn không chính thống. Trái với dự đoán, trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp không có tác động có ý nghĩa thống kê đến việc lựa chọn vay vốn kinh doanh từ nguồn không chính thống.

Kết luận và đề xuất

Kết luận: Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, chủ doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi các yếu tố nội tại như nghề nghiệp trước đây, tình trạng công việc trước đây cùng với kiến thức về luật doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các yếu tố bên ngoài như quy mô mạng lưới của chủ doanh nghiệp với những người ở các lĩnh vực khác và với cán bộ ngân hàng cũng có mối tương quan với lựa chọn huy động vốn của họ. Cụ thể kết quả nghiên cứu của có thể kết luận rằng nghề nghiệp trước đây của chủ doanh nghiệp và kiến thức của họ về luật doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, quy mô mạng lưới với các cán bộ ngân hàng cũng tác động tích cực đến sự thành công trong kinh doanh của họ. Ngược lại, tình trạng công việc và quy mô mạng lưới (với các đối tác kinh doanh khác) của chủ doanh nghiệp lại có mối tương quan tiêu cực với kết quả kinh doanh. Ngược lại, những người có vị thế công việc cao hơn và có mạng lưới rộng hơn với các đối tác kinh doanh khác lại ít có xu hướng đưa ra lựa chọn đầu tư như vậy.

Một số đề xuất

Đối với chủ doanh nghiệp

Về kiến thức về luật doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp nên nâng cao chuyên môn trong những lĩnh vực này, theo đó, chủ doanh nghiệp có thể ưu tiên việc học tập và đào tạo liên tục trong các lĩnh vực liên quan. Việc này có thể bao gồm tham gia các khóa học, hội thảo hoặc cập nhật thường xuyên về những thay đổi trong quy định ảnh hưởng đến ngành nghề của mình.

Về tầm quan trọng của việc xây dựng mối quan hệ với cán bộ ngân hàng, chủ doanh nghiệp có thể chủ động mở rộng các mối quan hệ nghề nghiệp trong lĩnh vực tài chính.

Về hợp tác chiến lược với các doanh nhân khác: Chủ doanh nghiệp có thể tìm kiếm các đối tác chiến lược là những cá nhân hoặc tổ chức có kỹ năng và mạng lưới hỗ trợ. Ví dụ, họ có thể hợp tác với chuyên gia pháp lý để đảm bảo tuân thủ luật doanh nghiệp, hoặc liên kết với các doanh nghiệp có mối quan hệ mạnh mẽ với ngân hàng.

Về cân nhắc về tình trạng công việc hiện tại: chủ doanh nghiệp nên cân nhắc kỹ lưỡng về cách tình trạng công việc hiện tại có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Đối với các nhà hoạch định chính sách và tổ chức hỗ trợ

- Đào tạo và giáo dục phù hợp: các nhà hoạch định chính sách có thể cung cấp các chương trình đào tạo được thiết kế riêng để nâng cao kiến thức về luật doanh nghiệp và các quy định ngành nghề liên quan. Những

chương trình này có thể giúp các doanh nhân hiểu rõ hơn về các yêu cầu pháp lý và vấn đề tuân thủ, từ đó cải thiện cơ hội thành công của họ.

- Cơ hội kết nối mạng lưới: các nhà hoạch định chính sách tạo điều kiện tổ chức các sự kiện kết nối giữa các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa với các doanh nhân trong nhiều lĩnh vực khác và với ngân hàng hoặc các bên liên quan quan trọng khác trong lĩnh vực tài chính. Bằng cách mở rộng mạng lưới của các doanh nhân, các nhà hoạch định chính sách và tổ chức hỗ trợ có thể giúp họ tiếp cận các nguồn tài nguyên quý giá, cơ hội tài trợ và lời khuyên từ chuyên gia.

- Hỗ trợ tài chính có mục tiêu: các nhà hoạch định chính sách phát triển các chương trình tài trợ bao gồm các điều khoản vay ưu đãi, trợ cấp hoặc hỗ trợ tài chính nhằm thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Ngoài ra, giới thiệu các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp tuyển dụng những cá nhân có chuyên môn về luật doanh nghiệp và các ngành nghề liên quan.

- Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp: thúc đẩy sự phát triển của các hệ sinh thái khởi nghiệp hỗ trợ, cung cấp tài nguyên, sự hướng dẫn và cơ hội kết nối cho các chủ doanh nghiệp tiềm năng và hiện tại. Bằng cách nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển, các nhà hoạch định chính sách và tổ chức hỗ trợ có thể tạo ra một môi trường thuận lợi cho sự thành công của các doanh nhân, bất kể nền tảng hay mạng lưới của họ.

- Nghiên cứu và phân tích dữ liệu: liên tục thu thập dữ liệu và tiến hành nghiên cứu để theo dõi hiệu quả của các chương trình hỗ trợ hiện tại và xác định các lĩnh vực cần cải thiện. Bằng cách phân tích các mối tương quan giữa các yếu tố như nghề nghiệp trước đây, quy mô mạng lưới và kết quả kinh doanh, các nhà hoạch định chính sách có thể tinh chỉnh chiến lược và phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả hơn./

Tài liệu tham khảo:

- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of banking & finance*, 30(11), 2931-2943.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. *Journal of economic growth*, 10, 199-229.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of business*, 33(1), 381-391.
- Borgia, D., & Newman, A. (2012). The influence of managerial factors on the capital structure of small and medium-sized enterprises in emerging economies: Evidence from China. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 4(3), 180-205.
- Casson, M. (1999). The economics of the family firm. *Scandinavian economic history review*, 47(1), 10-23.
- Le, N. T., & Nguyen, T. V. (2009). The impact of networking on bank financing: The case of small and medium-sized enterprises in Vietnam. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 867-887.
- Lechner, C., & Dowling, M. (2003). Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms. *Entrepreneurship & regional development*, 15(1), 1-26.
- Lu, Z., Wu, J., Li, H., & Nguyen, D. K. (2022). Local bank, digital financial inclusion and SME financing constraints: Empirical evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(6), 1712-1725.
- Nguyen, C., Ngoc Nguyen, A., & Nguyen Thi Kim, T. (2018). VIETNAM SMEs' PARTICIPATION IN REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION: Survey Results of Three Manufacturing Sectors.
- Nguyen Thu Hang, Nguyen, H. M., Troege, M., & Nguyen, A. T. (2021). Debt aversion, education, and credit self-ratification in SMEs. *Small Business Economics*, 57(3), 1125-1143.
- Padachi, K., Howorth, C., & Narasimhan, M. (2012). Working capital financing preferences: the case of mauritian manufacturing small and medium-sized enterprises (SMEs). *Asian Academy of Management Journal of Accounting & Finance*, 8(1).
- Patel, P. C., & Guedes, M. J. (2022). Do family firms perform better under financial constraints? *Financial constraints, family firms and performance. Managerial and Decision Economics*, 43(4), 933-949.
- Rydehell, H., Isaksson, A., & Löfsten, H. (2019). Business networks and localization effects for new Swedish technology-based firms' innovation performance. *The Journal of Technology Transfer*, 44(5), 1547-1576.
- Sieier, L. (2003). Variants of agency contracts in family-financed ventures as a continuum of familial altruistic and market rationalities. *Journal of business venturing*, 18(5), 597-618.
- Tang, C. M., Y. W. C. W., T. L. A. Y., & and Lam, K. C. (2006). Selection of funding schemes by a borrowing decision model: a Hong Kong case study. *Construction Management and Economics*, 24(4), 349-365. <https://doi.org/10.1080/01446190500434906>
- Tran, Q. N., Phung, T. M., Nguyen, N. H., & Nguyen, T. H. (2024). Financial knowledge matters entrepreneurial decisions: A survey in the COVID-19 pandemic. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(1), 2274-2297.