



Working Paper 2022.1.6.04
- Vol 1, No 6

VAI TRÒ CỦA GIỚI TÍNH TỚI KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: NGHIÊN CỨU SO SÁNH GIỮA CÁC NƯỚC CÓ VĂN HÓA NAM QUYỀN VÀ NỮ QUYỀN

Nguyễn Thị Ngoan¹, Phạm Thị Thu Trang, Hoàng Thu Thủy

Sinh viên K58 Quản trị kinh doanh quốc tế - Khoa Quản trị Kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Hoàng Quốc Đạt

Sinh viên K58 Kinh doanh quốc tế - Viện Kinh tế và Kinh doanh Quốc tế
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Đỗ Ngọc Anh

Sinh viên K57 CTTT Quản trị Kinh doanh - Khoa Quản trị Kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Thị Hạnh

Giảng viên Khoa Quản trị Kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Tóm tắt

Mục đích của bài nghiên cứu này là phân tích vai trò của giới tính tới hoạt động huy động vốn cho các dự án khởi nghiệp dựa vào các kết quả nghiên cứu đã có tại Việt Nam và trên thế giới. Bài nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn nhằm thu thập, phân tích thông tin và đưa ra kết luận về sự khác biệt trong nguồn vốn huy động được giữa nam giới và nữ giới khi huy động vốn, đặc biệt trong bối cảnh các nước có văn hoá nam quyền và nữ quyền. Từ đó, bài nghiên cứu phát hiện xu hướng những doanh nghiệp khởi nghiệp có nữ giới là người sáng lập thường nhận được lượng vốn huy động ít hơn doanh nghiệp có nam giới điều hành và các nhà sáng lập nữ ít có khả năng nhận được một khoản vốn đầu tư tương xứng với dự án bởi thiên kiến về giới của các nhà đầu tư ảnh hưởng tới quyết định đánh giá các doanh nghiệp.

Từ khóa: Tài trợ khởi nghiệp, giới, vốn con người, lý thuyết khởi nghiệp, văn hóa nam quyền & nữ quyền

ROLES OF GENDER IN STARTUP FINANCING: COMPARATIVE ANALYSIS IN MASCULINE AND FEMININE CULTURAL

¹ Tác giả liên hệ: Email: K58.1912210140@ftu.edu.vn

Abstract

The purpose of this paper is to analyze the role of gender in capital fundings of start-ups based on previous studies in the world and in Vietnam. In this article, desk research is used to gather, analyze information and conclude to illustrate the gap between men and women when doing fundraising for entrepreneurship. Research results show that women-owned start-ups raise less capital than men-owned ones and female founders are less likely to expect to receive a fair amount of capital as gender-based attitudes affect investors' decisions when assessing a start-up.

Keywords: Startup financing, gender, human capital, entrepreneurship theory, masculine & feminine cultures.

1. Đặt vấn đề

Gần đây, khởi nghiệp đang là một xu hướng nổi bật và tất yếu ở các quốc gia trên thế giới. Khởi nghiệp không chỉ có vai trò to lớn với các cá nhân mà còn đóng góp nhiều cho sự thịnh vượng chung của một quốc gia (Schumpeter, 1934). Chỉ số GEDI (2018) – Chỉ số về phát triển khởi nghiệp trên phạm vi toàn cầu cho thấy Hoa Kỳ là quốc gia lý tưởng để khởi nghiệp còn Việt Nam đứng vị trí thứ 87. Tuy vậy, các dự án khởi nghiệp tại Việt Nam đã thu hút và nhận được nhiều đầu tư hơn từ trong và ngoài nước cho thấy tiềm năng phát triển.

Bên cạnh ý tưởng, sản phẩm mà một doanh nghiệp khởi nghiệp mang lại, nguồn vốn là một yếu tố quan trọng với một dự án (Cassar, 2004). Các cá nhân khởi nghiệp có nhiều cách thức để có nguồn vốn đầu tư như tự dùng vốn cá nhân, vay ngân hàng hoặc kêu gọi đầu tư từ các nhà đầu tư, quỹ đầu tư, chương trình cộng đồng (Berger & Udell, 1964), Tuy nhiên, khi kêu gọi đầu tư từ bên ngoài, các dự án phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe quyết định tới việc nhận được đầu tư.

Một trong những yếu tố quan trọng và được nhiều nhà quan tâm đó là liệu giới tính có ảnh hưởng thế nào đến kết quả huy động vốn của các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là nhóm các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ (Guzman, Kacperczyk, 2019; Dheer, Lib & Trevino, 2019; Verheul & Thurik, 2001). Phần lớn các nghiên cứu này đều cho thấy nam giới có khả năng tiếp cận vốn cao hơn so với nữ giới. Tuy nhiên các nghiên cứu trên được thực hiện ở các quốc gia có nền kinh tế phát triển đồng thời tồn tại văn hoá nam quyền (Hofstede, 1980, 2001). Điều này đặt ra một thách thức với các nhà nghiên cứu rằng liệu với các quốc gia nữ quyền, sự khác biệt này có tồn tại hay không.

Tại Việt Nam các nghiên cứu đi sâu về vai trò của con người tới khả năng huy động vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn còn hạn chế: Chủ yếu phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn của doanh nghiệp, mặt khác tập trung vai trò của con người tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp nói chung. Bên cạnh đó, Việt Nam được đánh giá là quốc gia có yếu tố nữ quyền (chỉ số nam quyền – nữ quyền 40, Hofstede Insights, 2022). Tuy nhiên, Việt Nam chưa có nghiên cứu nào

kiểm chứng mối quan hệ này. Do đó việc nghiên cứu các quốc gia có chung nền văn hoá nữ quyền sẽ mang lại góc nhìn tham khảo tốt cho các nghiên cứu tiếp theo.

Vậy bài viết được thực hiện để phân tích vai trò của giới tới hoạt động huy động vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp: so sánh giữa các nước có văn hóa nữ quyền và văn hóa nam quyền dựa trên tổng hợp kết quả của các nghiên cứu trước đây trên thế giới và tại Việt Nam, từ đó rút ra một số kết luận chính và đề xuất một số hướng nghiên cứu tiếp theo qua việc trả lời các câu hỏi nghiên cứu có nội dung về:

- Cơ sở lý thuyết và khái niệm liên quan đến giới, huy động vốn doanh nghiệp khởi nghiệp;
- So sánh các nghiên cứu về huy động vốn ở các quốc gia có văn hóa nam quyền và nữ quyền;
- Phân tích các luận giải cho sự khác biệt trong khả năng huy động vốn của nam và nữ.

Để thực hiện được mục tiêu trên, chúng tôi thực hiện phương pháp nghiên cứu tại bàn. Bài nghiên cứu gồm sáu phần chính là: Phần 1: Đặt vấn đề về việc khởi nghiệp quốc tế, trong nước và mục đích, kết quả mong đợi của nghiên cứu; Phần 2: Phương pháp nghiên cứu cho biết phương pháp tìm kiếm tài liệu để thu thập dữ liệu và phương pháp phân tích dữ liệu đã có; Phần 3: Cơ sở lý thuyết về những khái niệm được đề cập trong bài; Kết quả về các nghiên cứu về tài trợ khởi đầu cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và vai trò của giới trong việc kêu gọi tài trợ nguồn vốn cho khởi nghiệp ở quy mô thế giới và trong nước; Phần 4: Bàn luận kết quả nghiên cứu thu thập được để rút ra xu hướng chung trong mối quan hệ giữa việc kêu gọi vốn và giới tính xã hội ở quy mô thế giới, trong nước và định hướng nghiên cứu tiếp theo; Phần 5: Nhận xét, hạn chế và hướng nghiên cứu tiếp theo.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Phương pháp nghiên cứu tại bàn

Nhóm đã sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn. Nghiên cứu tại bàn còn được gọi phổ biến là nghiên cứu thứ cấp, vì trong nghiên cứu này, dữ liệu để phân tích không được thu thập bởi những người tham gia mà là những dữ liệu đã tồn tại trước đây, những thông tin về chủ đề trong nghiên cứu có sẵn dưới dạng in hoặc xuất bản trên internet, báo, tạp chí và báo cáo của chính phủ được thu thập và phân tích. Trong quá trình thực hiện nghiên cứu tại bàn, các thông tin thu thập được cần phải ghi lại thời gian và nguồn trích dẫn, để tạo điều kiện cho việc kiểm soát và độ tin cậy của thông tin sau này. Nghiên cứu tại bàn là một công việc quan trọng, nhưng quan trọng hơn là phải xử lý, đánh giá được độ chính xác của thông tin.

2.2. Phương pháp thu thập dữ liệu

Phạm vi tìm kiếm dữ liệu

Các nghiên cứu liên quan đến đề tài này ở cả Việt Nam và trên thế giới. Nghiên cứu tập trung tìm kiếm dựa trên các từ khoá “Startup financing”, “gender role”; “gender gap”, “Gender relations”, “human capital” “Entrepreneurship theory”, “Masculine & Feminine Cultures”

Nguồn trang web

Tìm kiếm trực tiếp trên Google ([www. google.com](http://www.google.com)), trên các trang tìm kiếm khoa học như Google Scholar ([https:// scholar. google. com /](https://scholar.google.com/)) và Science direct (<https://www.sciencedirect.com/>), Springer [https://www.springer.com /gp](https://www.springer.com/gp)) Kết quả tìm kiếm thu về 70 bài nghiên cứu liên quan đến đề tài. Nhóm nghiên cứu sàng lọc thông qua tên bài và phần tóm tắt của bài, kết quả thu về có 30 bài phù hợp. Các nghiên cứu được tổng hợp theo các chủ đề nghiên cứu và những phát hiện chính về mối liên hệ giữa giới tính và kết quả huy động vốn của doanh nghiệp.

Cách thu thập và làm sạch

Thu thập dữ liệu: Chúng tôi đã đánh từ khóa đã xác định được ở bước bên trên vào ô truy cập trang web, máy tính sẽ thực hiện việc tìm kiếm trong toàn bộ nội dung của từ khóa, bao gồm cả các chuyên mục và nội dung mô tả (trên các trang web, tóm tắt, vv) hoặc trong cụm từ khóa gõ kèm theo tên địa chỉ trang web có chứa nội dung tương tự. Ngoài ra sử dụng tìm kiếm nâng cao qua các trang chuyên ngành như Google Scholar, Sciencedirect, Springer,... Dữ liệu liên quan đến nghiên cứu có thể được lấy từ nhiều nguồn khác nhau. Các trang web chúng tôi sử dụng nhiều nhất là <https://scholar.google.com/>.

Thực hiện so sánh, đối chiếu với những thông tin hiện có xem có bất kỳ sự trùng lặp nào không, không phù hợp nào không. Qua đó, nhóm có thể loại bỏ đi những thông tin không cần thiết, không phù hợp, không đảm bảo tính trung thực, khách quan, không đáp ứng được mục đích thu thập. Sau đó đọc tóm tắt của các bài nghiên cứu, bài báo,.. để xác định xem những thông tin có liên quan mật thiết đến nội dung của bài nghiên cứu hay không. Nếu có thì chọn lọc, ghi chép lại những thông tin hữu ích nhất; Nếu vẫn chưa, tiếp tục lặp lại quy trình nếu cần tìm hiểu sâu hơn về những thông tin chi tiết.

2.3. Phân tích dữ liệu

Việc phân tích dữ liệu dựa trên 2 yếu tố. Yếu tố đầu tiên chia thông tin dữ liệu làm thành 2 nền văn hóa khác nhau là nam quyền và nữ quyền và yếu tố thứ hai là phân tích, chia thông tin theo từng chủ đề, đầu mục của bài nghiên cứu. Việc phân tích dữ liệu thuận lợi cho việc tìm kiếm và sử dụng thông tin vào bài nghiên cứu của nhóm.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Một số định nghĩa

Doanh nghiệp khởi nghiệp

Các doanh nghiệp khởi nghiệp là một trong những các yếu tố quan trọng hiện nay của nền kinh tế thế giới (Kacperczyk, 2012). Khởi nghiệp được định nghĩa như việc thực hiện năm hoạt động phối hợp là phát triển sản phẩm, dịch vụ mới, phương pháp sản xuất mới, nguồn cung cấp mới và thị trường mới để xây dựng một tổ chức (Schumpeter, 1934); khởi nghiệp là việc chấp nhận rủi ro một mức trung bình (McClelland, 1961) hay khởi nghiệp được coi là một hình thức tư duy hoặc lối suy nghĩ tập trung vào các cơ hội, mang tính đổi mới và phát triển; hoạt động này có thể tìm thấy ở các doanh nghiệp lớn và tổ chức phi lợi nhuận vì xã hội (Allen, 2006). Qua đó, chúng tôi cho rằng một doanh nghiệp khởi nghiệp là một tổ chức kinh tế, kinh doanh sản phẩm hoặc dịch vụ nhưng điều khác biệt là nguồn vốn ít ỏi, đối mặt nhiều rủi ro và sự không chắc chắn trong hoạt động.

Một doanh nghiệp khởi nghiệp được miêu tả là phải trải qua ít nhất bốn giai đoạn (Reynolds, 1993). Trong giai đoạn hình thành và thai nghén ý tưởng, những nhà doanh nhân khởi nghiệp tiềm ẩn bắt đầu phát triển; họ mong muốn tự kinh doanh hơn và đang tìm kiếm những cơ hội xung quanh (Blanchflower và cộng sự, 2001). Ở giai đoạn trứng nước, cá nhân muốn khởi nghiệp phải đánh giá các yếu tố về khả năng kinh doanh cá nhân, tỷ lệ hoàn vốn tương đối và trở ngại gia nhập ngành, các chi phí cơ hội để khởi nghiệp khi lựa chọn tự kinh doanh và làm việc cho người khác (Murphy và cộng sự, 1991). Trong giai đoạn phát triển, những doanh nghiệp nhỏ được cho là có cơ hội tăng trưởng cao hơn và đa dạng hơn (Jovanovic, 1982) và tới giai đoạn đóng cửa, các doanh nghiệp khởi nghiệp không hoạt động không hoàn toàn bởi họ thất bại, họ có nhiều lý do như kinh doanh lỗ (Jovanovic, 1982), chi phí cơ hội tăng lên giữa việc tự kinh doanh và làm thuê (Andersson, 2006), doanh nghiệp nghỉ hưu khi được thừa kế từ thế hệ trước (Kannianen, Poutvaara, 2007).

Huy động vốn ở doanh nghiệp khởi nghiệp

Nghiên cứu về tài chính cho khởi nghiệp được các nhà nghiên cứu đặc biệt quan tâm từ những năm 1980: Designing new business startups: Entrepreneur, organizational, and ecological considerations (Van de Ven, Hudson, 1984), The evaluation criteria of the venture capital investment activity: An interactive assessment (Siskos, Zopounidis, 1987), The art and science of entrepreneurship (Sexton, Smilor, 1986)... Những nghiên cứu này tập trung vào các nhóm chính là vốn con người, ý tưởng kinh doanh, nguồn vốn yêu cầu và cách thức huy động vốn của các doanh nghiệp.

Một dự án khởi nghiệp sẽ trở thành một doanh nghiệp chính thức khi có được sự đầu tư để bắt đầu chu kỳ kinh doanh (Caselli, Negri, 2021). Trong giai đoạn này, những vấn đề liên quan thiết kế, thử nghiệm và vận hành đều được giải quyết và đây là giai đoạn mà tài chính thực sự bắt đầu. Ở giai đoạn này, rủi ro trong tài trợ khởi nghiệp phụ thuộc vào hai yếu tố là tổng số tiền yêu cầu

đầu tư và thời gian cần thiết để đạt điểm hòa vốn của doanh nghiệp. Trong giai đoạn khởi động này, các vòng tài trợ được gọi là vòng gọi vốn Series A hoặc Series B, có một công ty giám sát và thẩm định cho nhà đầu tư.

Để có được nguồn vốn cho một doanh nghiệp khởi nghiệp được thành lập, các dự án khởi nghiệp có thể kêu gọi đầu tư từ các nhà đầu tư thiên thần, huy động vốn từ cộng đồng, thẻ tín dụng doanh nghiệp, vốn mạo hiểm và các khoản vay doanh nghiệp nhỏ. Qua đó, chúng tôi cho rằng việc huy động vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp là một điều cần thiết để một dự án trở thành một chủ thể kinh tế hoạt động; rủi ro ở giai đoạn này rất cao, phụ thuộc vào số tiền yêu cầu đầu tư từ các nhà sáng lập và thời gian hoàn vốn của doanh nghiệp và ở thời điểm này, doanh nghiệp có thể huy động vốn ở nhiều nguồn đầu tư.

Giới

Các nghiên cứu về vai trò của giới tới hoạt động huy động vốn của doanh nghiệp thuộc nhánh nghiên cứu về vốn con người trong doanh nghiệp khởi nghiệp. Giới ở đây đề cập tới những đặc điểm của phụ nữ, nam giới, trẻ em gái và trẻ em trai được xây dựng về mặt xã hội; điều này bao gồm các chuẩn mực, hành vi và vai trò liên quan cũng như các mối quan hệ tác động lẫn nhau. Quan trọng hơn hết, giới tính khác nhau giữa các khu vực và có thể thay đổi theo thời gian do là một cấu trúc được xã hội xây dựng (World Health Organization, 2021). Theo chúng tôi, giới là những đặc điểm con người được quy định theo xã hội gồm các hành vi, chuẩn mực và nhận thức, có thể thay đổi theo từng thời kỳ cộng đồng, không có sự tương đồng với đặc điểm sinh học trên cơ thể và giới tác động trực tiếp đến các mối quan hệ xã hội của chủ thể.

Trong khởi sự doanh nghiệp, phân biệt giới đã là một đặc điểm cố định, hiện hữu khi phụ nữ được cho là có ít khả năng trở thành doanh nhân hơn đàn ông (Aldrich, 2005) và khó có thể làm tốt hơn đàn ông khi gây dựng một doanh nghiệp mới (Yang, Aldrich, 2014). Ngoài ra, nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng các nhà đầu tư mạo hiểm hoặc các nhà đầu tư thiên thần có xu hướng ít đầu tư vốn cho các nữ doanh nhân hơn (Canning và đồng sự, 2012). Đối với các nhà đầu tư, họ cũng sở hữu những thành kiến tiêu cực về giới tính. Nhiều mô hình và khuôn mẫu gắn với tinh thần kinh doanh gây ra thành kiến có hệ thống với phụ nữ, như khởi sự kinh doanh thường được coi là một hoạt động của nam giới (Yang, Aldrich, 2014) và niềm tin văn hóa về các đặc điểm tính nam phát triển mạnh mẽ với các dự án tăng trưởng mạnh (Thébaud, 2015). Ngoài ra, việc thiếu đầu tư vốn vào các doanh nhân khởi nghiệp là nữ giới có thể là do sở thích của nhà đầu tư với những mối quan hệ đồng tính, sự thu hút về giới, về địa vị, đặc điểm nhân khẩu tương xứng (McPherson và cộng sự, 2001).

Tuy nhiên, các nhà đầu tư có thể tránh bị ảnh hưởng bởi các định kiến về ngoại hình, giới tính nhờ các thông tin bổ sung về thành tích, phẩm chất của các nhà sáng lập (Podolny, 1993) hoặc

những nhà đầu tư có nhiều kinh nghiệm để phân biệt được hiệu quả không dựa trên những đặc điểm nhân khẩu (Jensen, 2006). Qua đó, khoảng cách về giới trong việc huy động vốn có thể giảm đi khi các nhà đầu tư được cung cấp các thông tin về sự tăng trưởng mạnh trong tương lai của doanh nghiệp và có kinh nghiệm trong việc đánh giá con người qua hiệu suất công việc.

3.2. *Thực trạng nghiên cứu về hoạt động huy động vốn tại các nước có văn hóa nữ quyền và nam quyền*

Đặc điểm, vai trò của doanh nghiệp khởi nghiệp tại các nước có văn hóa nữ quyền nam quyền

Một trong những chính sách cấp bách nhằm tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và bền vững, hỗ trợ phát triển các lĩnh vực mới nổi sáng tạo là cơ chế hỗ trợ toàn diện, hỗ trợ và minh bạch cho việc phát hành, di dời và tạo ra một thị trường vốn thuận lợi. Trong bài viết này, chúng ta sẽ xem xét các đặc điểm và vai trò của công ty mới thành lập (DNKN)K Kinh nghiệm tại các quốc gia khác trên thế giới trong việc thiết lập và vận hành thị trường vốn cho các DN NVN. Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất mô hình, lộ trình xây dựng thị trường vốn cho DNNVV ở Việt Nam.

Nhiều quốc gia không sử dụng đầu tư nước ngoài hoặc thương mại quốc tế và cầu nội bộ, mà xem xét khởi động sáng tạo là động lực quan trọng nhất để tăng trưởng kinh tế. Các công ty khởi nghiệp sáng tạo ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế thông qua các hình thức khác nhau như đổi mới quy trình sản xuất, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mới như Bill Gates, Michael Dell, Henry Ford, Andrew Carnegie hoặc Thomas Edison. Các doanh nhân sáng tạo cũng giúp cải thiện năng suất và hiệu suất thông qua lợi thế cạnh tranh. Họ có thể sử dụng kiến thức mới và công nghệ mới để giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ thay thế mà người tiêu dùng ưa thích ra thị trường.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đáp ứng nhu cầu công việc. Tại Hoa Kỳ, các doanh nghiệp vừa và nhỏ cung cấp khoảng 20% tổng số việc làm và các công ty tăng trưởng cao chiếm tới 50% tổng số việc làm được tạo ra. Các doanh nghiệp nhỏ có xu hướng nhỏ, và hầu hết đều thất bại sau thập kỷ đầu tiên, nhưng các doanh nghiệp nhỏ thành công không phát triển và thường vẫn ở quy mô nhỏ. Ngoài ra, tỷ lệ các công ty trẻ có tốc độ phát triển cao và tạo ra việc làm là nhỏ. Các công ty này bù đắp gần như toàn bộ lượng công việc bị mất khi các công ty khác thất bại và phá sản.

Hệ sinh thái khởi nghiệp là hệ thống do các tổ chức, cá nhân liên kết với chính doanh nhân tạo ra và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này hình thành và phát triển. Theo Ngân hàng Thế giới (WB, 2018), toàn bộ hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm các thực thể và thành phần sau:

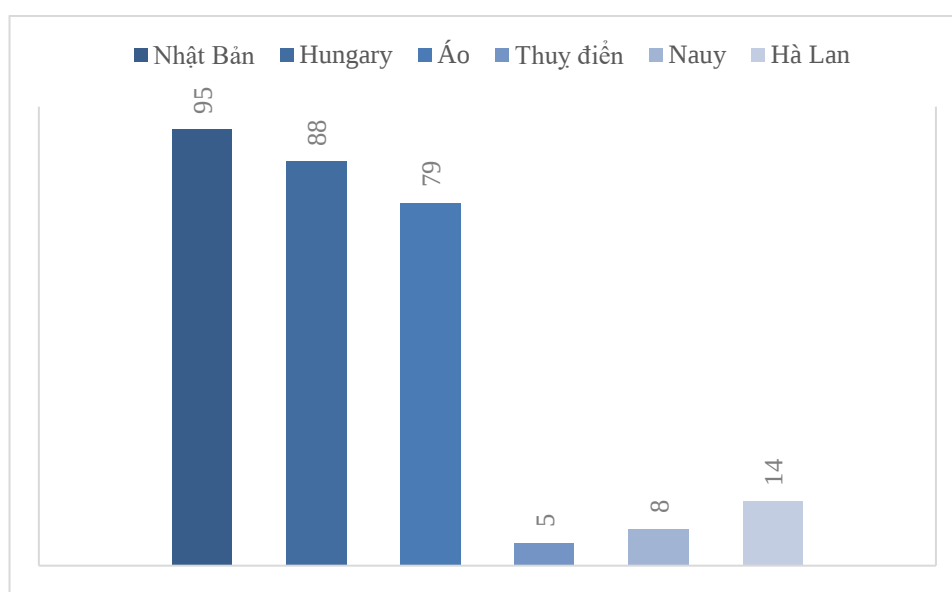
- Chính phủ và chính quyền các bang: Thiết lập các cơ chế, chính sách thúc đẩy sự phát triển của toàn bộ hệ sinh thái. Tạo điều kiện thuận lợi cho các tương tác gắn kết giữa các tác nhân khác trong hệ sinh thái khởi nghiệp.

- Viện nghiên cứu, trường đại học và các cơ sở giáo dục khác: Phổ biến kỹ năng và thúc đẩy khởi nghiệp thông qua các chương trình nghiên cứu, đào tạo và phổ biến kiến thức cho doanh nhân.
- Cộng đồng doanh nhân, hiệp hội doanh nghiệp, câu lạc bộ: tạo không gian hợp tác, phối hợp và phát triển. Thiết lập cơ chế kết nối, gắn kết và tương tác với nhau để hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp.
- Nhà tài trợ: Cung cấp vốn để phát triển cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bao gồm chính phủ, tổ chức tín dụng và các nhà đầu tư chuyên nghiệp (nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm...).

Nghiên cứu hoạt động huy động vốn ở các nước nữ quyền và nam quyền

Văn hoá nam quyền (Masculine) biểu tượng cho một nền văn hoá mà yếu tố giới tính có sự khác biệt hoàn toàn. Đàn ông được cho rằng nghiêm túc tập trung vào thành công, trong khi đó, phụ nữ được xem như có cư xử khiêm tốn, dịu dàng và quan tâm đến chất lượng của cuộc sống. Trong văn hoá nam quyền, đàn ông giữ vị trí quyền lực, được trả lương cao hơn và nam tính là một chuẩn mực, phụ nữ thường bị thua thiệt, đối xử bất công, và được xem như những người chăm sóc gia đình, được trả lương thấp hơn, và không phải là biểu tượng của quyền lực. Văn hoá nam quyền cũng xem trọng những giá trị vật chất, tiền bạc và sự thống trị.

Trong khi đó, ở văn hoá nữ quyền (feminine), đàn ông và phụ nữ được xem như có những giá trị giống nhau, họ đều nhẹ nhàng, khiêm tốn, và quan tâm đến chất lượng cuộc sống. Văn hoá feminine đã nói lỏng những sự phân biệt về giới tính, trả lương đồng đều, phụ nữ là biểu tượng cho hầu hết những chức vụ quyền lực, chất lượng của cuộc sống và những mối quan hệ giữa mọi người người là thứ được xem trọng hơn cả những giá trị vật chất như tiền bạc hay xe cộ, nhà cửa.



Hình 1. Chỉ số văn hoá quốc gia nam quyền/nữ quyền theo Hofstede

Nguồn: Hofstede (2022)

Nghiên cứu đã tổng hợp các nghiên cứu về huy động vốn tại hai nhóm quốc gia trên. Mặc dù hai nền văn hoá nam quyền và nữ quyền này khác nhau. Việc kêu gọi vốn ở những quốc gia khác nhau thuộc nền văn hoá này vẫn khá tương đồng. Mặc dù xem trọng nữ quyền, đem đến sự bình đẳng cho cả nam và nữ, việc kêu gọi vốn ở những quốc gia feminine vẫn cho thấy rằng đàn ông có xu hướng kêu gọi vốn dễ dàng hơn so với phụ nữ. Một báo cáo ở Thụy Sĩ cho rằng, vẫn tồn tại những mặc định với việc kêu gọi vốn từ những nhà khởi nghiệp nữ, phụ nữ không được tin tưởng. Mặc dù những nhà khởi nghiệp nữ mang lại thành công rất lớn, vẫn có sự chênh lệch giữa số vốn kêu gọi giữa nam và nữ.

Bảng 1. Bảng phân tích sự khác nhau giữa các nền văn hóa nam nữ quyền trong việc gọi vốn của start-up

F/M	Quốc gia	Tác giả	Ảnh hưởng của giới tới hoạt động huy động vốn
M	Nhật Bản	Honjo, Kwak & Uchida (2019)	Khảo sát 2246 ở Nhật Bản - nữ giới có ảnh hưởng tiêu cực hoặc không có ý nghĩa thống kê ở các hình thức gọi vốn từ bên ngoài (điều này giảm dần với các quy mô doanh nghiệp nhỏ) Một điểm nữa là các tổ chức chính phủ sáng lập không có sự phân biệt đối với nữ sáng lập
		Honjo (2019)	Tác động vốn nhân lực của các nhà sáng lập lên cấu trúc vốn ban đầu. Nghiên cứu chỉ ra rằng, Về giới tính, họ không tìm thấy tác động đáng kể của người sáng lập là nữ đối với tổng số tiền tài trợ ban đầu, không phù hợp với những phát hiện trước đó rằng những người sáng lập nữ ít có khả năng huy động vốn lớn
M	Hungary	Gubik & Farkas (2017)	Ý định kinh doanh và hoạt động của sinh viên ở Hungary. Dữ liệu khảo sát cho thấy sự khác biệt đáng kể trong các hoạt động kinh doanh trên giới tính. Sinh viên nữ thể hiện khả năng kinh doanh thấp hơn bất kể thời gian.
M	Áo	Schneider (2019)	Hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp ở Áo và tác động của Quốc tế hóa: Liên ngành Phân tích. Nghiên cứu chỉ ra rằng về giới tính, 56,3% số công ty khởi nghiệp được thành lập bởi một nhóm

			nam, trong khi chỉ 2,3% là một đội nữ. 23% công ty khởi nghiệp tin rằng một nhóm hỗn hợp là tốt nhất và là con đường dẫn đến thành công. Tỷ lệ phần trăm còn lại là những người sáng lập là nam và nữ độc thân là (14,5 và 3,7%).
F	Thuy Điền	Salomonsson (2021)	Nhận thức và kinh nghiệm tài chính của nữ doanh nhân Thuy Điền: Các nghiên cứu đã được thực hiện về hành vi của nhà đầu tư đối với các doanh nhân nữ. Các nghiên cứu này cho rằng hành vi từ các nhà đầu tư khác nhau chất tùy thuộc vào giới tính của doanh nhân và điều này có thể giải thích tại sao phân bổ vốn rủi ro bị lệch
F	Hà Lan		Nghiên cứu về tinh thần kinh doanh ở Hà Lan. Nghiên cứu cho thấy Bằng chứng về sự phân biệt đối xử với phụ nữ trong việc tiếp cận các khoản vay ngân hàng còn ít rõ ràng hơn.

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Qua bảng trên, có thể thấy sự tương đồng nhất định trong việc kêu gọi vốn giữa các quốc gia có nền văn hoá thiên về nữ quyền hay nam quyền. Mặc dù xem trọng nữ quyền, đem đến sự bình đẳng cho cả nam và nữ, việc kêu gọi vốn ở những quốc gia feminine vẫn cho thấy rằng đàn ông có xu hướng kêu gọi vốn dễ dàng hơn so với phụ nữ. Ở các quốc gia có nền văn hoá nữ quyền như Thuy Điền hay Hà Lan, những doanh nhân, nhà khởi nghiệp nữ vẫn gặp khó khăn trong việc kêu gọi vốn hay tiếp cận các khoản vay từ ngân hàng. Một báo cáo ở Thụy Sĩ cho rằng, vẫn tồn tại những mặc định với việc kêu gọi vốn từ những nhà khởi nghiệp nữ, phụ nữ không được tin tưởng. Mặc dù những nhà khởi nghiệp nữ mang lại thành công rất lớn, vẫn có sự chênh lệch giữa số vốn kêu gọi giữa nam và nữ.

3.3. Một số luận giải về sự khác biệt giữa huy động vốn khởi nghiệp của nam giới và nữ giới trong mối quan hệ với văn hoá của quốc gia

Tồn tại sự khác biệt lớn về giới tính giữa các nhóm tham gia khởi nghiệp

Hai nền tảng huy động vốn từ cộng đồng cổ phần hàng đầu ở Vương quốc Anh là CrowdCube và SEEDRS. Chúng có kích thước tương tự nhau và cùng chiếm hơn 80% thị trường (Beauhurst, 2020). Nghiên cứu phân tích dữ liệu độc quyền từ SEEDRS, bao gồm tất cả các chiến dịch trên SEEDRS trong khoảng thời gian từ tháng 7 năm 2012 (khi SEEDRS bắt đầu) đến tháng 6 năm 2017. Trên SEEDRS, các công ty có 60 ngày để nhận đủ cam kết đầu tư nhằm đáp ứng mục tiêu chiến dịch đã nêu của họ. Nếu mục tiêu không được đáp ứng, chiến dịch không thành công và không có cam kết nào được chuyển thành đầu tư. Trong 767 chiến dịch, 333 (43%) đã thành công.

Các chiến dịch này liên quan đến 576 công ty khác nhau và bao gồm 18.955 nhà đầu tư thực hiện tổng số 45.952 cam kết. 9% của tất cả các chiến dịch chỉ có người sáng lập là nữ và 6,6% khác có nhóm người sáng lập thuộc giới tính hỗn hợp. Nhóm sáng lập toàn nam trung bình đặt mục tiêu đầu tư là £ 205.330 và chiến dịch thành công trung bình thu được £ 332.881. Để so sánh, đội trung bình toàn nữ (giới tính hỗn hợp) chỉ yêu cầu £ 124,734 (£ 148,789) và, nếu thành công, tăng £ 115,561 (£ 185,000). Dữ liệu này chỉ cho thấy sự khác biệt lớn về giới tính giữa các nhóm khởi nghiệp.

Doanh nhân nữ kỳ vọng vốn ít hơn so với nam giới

Được thực hiện với sự tham gia của hơn 1.200 doanh nhân ở châu Âu, châu Á, Trung Đông và Hoa Kỳ, báo cáo Phụ nữ làm kinh doanh đã tìm thấy sự khác biệt lớn giữa các thị trường, trong đó các doanh nhân nữ ở Anh và Hoa Kỳ gặp mức độ định kiến về giới tính cao nhất (lần lượt là 54% và 46%), và những nữ doanh nhân ở Trung Hoa đại lục gặp phân biệt giới tính ít nhất, chỉ ở mức 17%. Nghiên cứu cũng cho biết các doanh nhân nữ trên toàn cầu gọi vốn ít hơn 5% so với các doanh nhân nam. Ngoài ra, gần hai phần ba (61%) doanh nhân nữ phải dự thầu với toàn bộ hay đại bộ phận là các nhà đầu tư nam, trong khi chỉ 10% doanh nhân nữ phải dự thầu với tất cả hoặc đa phần là các nhà đầu tư nữ. Tổng cộng có 58% nữ doanh nhân lo ngại về những định kiến khi huy động vốn. Một quan tâm lớn thứ hai là chuẩn bị kế hoạch kinh doanh (58%) và thiếu sự hỗ trợ (41%).

3.3.3 Doanh nhân nữ kêu gọi được ít vốn hơn so với nam giới

Chỉ có rất ít nghiên cứu về định kiến giới liên quan đến các quốc gia nam quyền hay nữ quyền vì hầu hết các nghiên cứu đều tập trung vào những dự án kinh doanh. Một nghiên cứu của Lins và Lutz (2016) đã kiểm tra sự khác biệt về giới tính của các công ty khởi nghiệp sử dụng Tài chính ở Đức. Dựa trên dữ liệu từ KfW / ZEW Start-up. Họ đã phân tích 3.317 "liên doanh mới" được thành lập từ năm 2005 đến năm 2009. Trong phân tích của mình, họ đã loại trừ các nhóm có giới tính hỗn hợp khỏi phân tích của mình để có những phát hiện mạnh mẽ hơn về sự khác biệt giới tính. liên quan đến nghiên cứu, chúng tôi cũng phân tích được giới tính của những người sáng lập ảnh hưởng đến số tiền tài trợ mà họ nhận được. Một nghiên cứu khác phân tích tác động của giới bên ngoài thị trường Hoa Kỳ được cung cấp bởi Lehto (2019), khám phá sự tồn tại của khoảng cách giới trong việc kêu gọi tài trợ ở Phần Lan. Để trả lời liệu có sự phân biệt về giới tính biệt ông đã phân tích một tập dữ liệu về các công ty khởi nghiệp Phần Lan được tài trợ từ năm 2013 đến năm 2018. Lehto phát hiện ra bằng chứng về khoảng cách giới ở Phần Lan và cũng phát hiện ra rằng sự phân biệt giới của Phần Lan trong việc đầu tư kinh phí dường như thậm chí còn lớn hơn Hoa Kỳ. Điều này thúc đẩy chúng tôi nghiên cứu về khả năng kêu gọi vốn, sự phân biệt giới tính khi kêu gọi vốn giữa các quốc gia nam quyền và nữ quyền.

4. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Thông qua những số liệu và nghiên cứu về kêu gọi vốn và kêu gọi vốn khởi nghiệp khi phân biệt giới tính, chúng tôi nhận thấy số lượng nữ giới tham gia kêu gọi vốn là ít hơn so với nam giới, nữ giới có xu hướng kêu gọi được ít vốn hơn, cũng như có kỳ vọng thấp hơn về số vốn có thể kêu gọi được. Chúng tôi nhận thấy rằng các ảnh hưởng về giới và bất bình đẳng vẫn còn hiện hữu. Tuy nhiên, chúng tôi cũng nhận thấy xu hướng hướng tới sự độc lập của các biến liên quan đến giới tính. Do đó, chúng tôi khuyến khích tiếp tục nghiên cứu các ảnh hưởng và thành kiến về giới một cách tôn trọng, để quan sát những sự phân biệt về giới tính trong khởi nghiệp có còn xảy ra trong tương lai. Bối cảnh bài nghiên cứu này được phát triển để hiệu về sự phân biệt nam giới và nữ giới trong các nước nam quyền và nữ quyền. Tương tự, khuôn khổ này cũng có thể được sử dụng chỉ các khu vực khác trên toàn thế giới. Kết quả nghiên cứu này cũng có thể bộc lộ những ảnh hưởng về giới do kết quả của văn hoá và sự khác biệt giữa các quốc gia.

5. Kết luận

Qua phần nghiên cứu nhóm đã cung cấp các kiến thức về lý thuyết nền tảng, định nghĩa liên quan đến vấn đề nguồn lực con người, tài trợ khởi nghiệp, giới tính,...Tiếp đó tóm tắt lịch sử nghiên cứu của các nhà nghiên cứu, tác giả trước để phân tích ảnh hưởng của giới tính đến khả năng huy động vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp, nghiên cứu so sánh tại các nước có văn hóa nam quyền và nữ quyền. Kết quả của việc tìm hiểu về nội dung này sẽ là tiền đề hỗ trợ nhóm có được các kiến thức nền tảng, rút ra các kinh nghiệm cho việc nghiên cứu đặc biệt là xác định được đề tài, hướng nghiên cứu tiếp theo nhóm. Tuy nhiên, hiện tại việc phân tích của nhóm chủ yếu dựa trên dữ liệu thứ cấp, với dữ liệu được thu thập và phân tích chủ yếu thông qua việc sử dụng các trang web. Do đó, chúng tôi đề xuất rằng các nghiên cứu trong tương lai sẽ áp dụng các phương pháp định lượng. Chúng tôi cũng sẽ tiếp tục cải thiện nghiên cứu bằng cách phát triển một thang đo cụ thể hơn cho mô hình nghiên cứu định lượng để đưa ra các kết luận và đề xuất mới, từ đó hỗ trợ sự phát triển chung của các dự án khởi nghiệp.

Tài liệu tham khảo

- Aldrich, H.E. (2005), “Entrepreneurship”, In: Smelser, N.J., Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, (2nd ed), Princeton University Press, Princeton, NJ, pp. 451–477.
- Allen, K. (2006), *Launching New Ventures*, Boston: Houghton Mifflin
- Baumol, W. (2019), “The Global Entrepreneurship and Development Institute”, Available at: <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/> (Accessed March 22, 2022).

- Botelho, T.L. & Abraham, M. (2017), “Pursuing quality: how search costs and uncertainty magnify gender-based double standards in a multistage evaluation process”, *Sage Journals*, Vol.62 No.4.
- Canning, J., Haque, M., Wang, Y. (2012), *Women at the Wheel: Do Female Executives Drive Start-Up Success?*, Dow Jones and Company.
- Croce, A.M.J.M.S. (2013), “The impact of venture capital on the productivity growth of European entrepreneurial firms: ‘Screening’ or ‘value added’ effect?”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 28 No.4 , pp. 489–510.
- D. McClelland. (1961), *The Achieving Society*, New York: John Wiley.
- Hellmann, T.F., Ilona, M. and Vulkan, N. (2021), “Gender in Start-up Financing: Evidence from Equity Crowdfunding”, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3768361 (Accessed 22 March, 2022).
- Jacobs, J.A. & Gerson, K., (2004), *The Time Divide: Work, Family, and Gender Inequality*, Harvard University Press.
- Jensen, M. (2006), “Should we stay or should we go? Accountability, status anxiety, and client defections”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 51, pp. 97–128
- Kacperczyk, A.J. (2012), “Opportunity structures in established firms entrepreneurship versus intrapreneurship in mutual funds”, *Adm. Sci. Q.*, Vol. 57 No. 3, pp. 484 – 521.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. & Cook, J.M., (2001), “Birds of a feather: homophily in social networks”, *The Annual Review of Sociology*”, Vol. 27, pp. 415–444.
- Meggison, W.L. & Weiss, K.A. (1991), “Venture capitalist certification in initial public offerings”, *The Journal of Finance*”, Vol. 46 No. 3, pp. 879–903.
- Peterson, P., Baker, E. & McGaw, G. (2010), *International Encyclopedia of Education (third ed)*, Oxford, United Kingdom: Elsevier Science.
- Podolny, J.M. (1993), “A status-based model of market competition”, *American Journal of Sociology*, Vol. 98, pp. 829–872.
- Raina, S. (2016), *Harvard Business Review*, Available at: [//hbr.org/2016/07/research-the-gender-gap-in-startup-success-disappears-when-women-fund-women](https://hbr.org/2016/07/research-the-gender-gap-in-startup-success-disappears-when-women-fund-women) (Accessed 22 March, 2022).
- Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.