

HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI LĨNH VỰC DU LỊCH TẠI TỈNH LÂM ĐỒNG: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

● NGUYỄN THỊ LOAN - TRƯƠNG VŨ TUẤN TÚ
- ĐÀO DŨNG TRÍ - HOÀNG XUÂN LÂM - NGUYỄN PHƯƠNG MAI

TÓM TẮT:

Bài viết sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu thống kê, so sánh và điều tra khảo sát để phản ánh thực trạng hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực du lịch trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng. Với kết quả khảo sát 184 đối tượng là doanh nghiệp (DN), cá nhân, hộ gia đình về hoạt động cấp tín dụng trong lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng, nhóm tác giả đã kết luận những nội dung mà các ngân hàng thương mại (NHTM) cần phải chú trọng để góp phần tăng cường sự thu hút nhu cầu vay vốn từ phía khách hàng (KH), bao gồm: việc định giá tài sản thế chấp, quy trình hồ sơ vay vốn, thời hạn cho vay và lãi suất. Từ đây, bài viết đề xuất một số giải pháp giúp các NHTM cải thiện hoạt động cấp tín dụng đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng.

Từ khóa: Hoạt động tín dụng, cho vay du lịch, du lịch, vay vốn, tỉnh Lâm Đồng.

1. Giới thiệu

Theo báo cáo của Tổ chức Du lịch thế giới, Việt Nam là một trong 10 quốc gia có tốc độ tăng trưởng cao nhất thế giới trong ngành Du lịch với tốc độ tăng trưởng du khách 25% mỗi năm trong giai đoạn 2015 - 2018. Năm 2019, số lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam đạt 18 triệu lượt, tăng 16,2% so với năm 2018 và tăng gần 8 lần so với năm 2001. Từ năm 2006, khi Nghị quyết số 06/NQTU ngày 21/09/2006 được ban hành, Lâm Đồng - tỉnh miền núi phía Nam Tây Nguyên, đã tập trung huy động các nguồn lực, tranh thủ sự hỗ trợ của Trung ương để tiếp tục hoàn thiện hạ tầng giao thông liên tỉnh, nâng cấp hệ thống giao thông nội tỉnh, nội thị vừa đáp ứng nhu cầu dân sinh, vừa tạo điều kiện khai thác, phát triển du lịch.

Theo Báo cáo của Sở Văn hóa, thể thao và Du lịch tỉnh Lâm Đồng (2016), mặc dù sở hữu những lợi thế phát triển ngành Du lịch nhưng các DN, hộ gia đình sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực này vẫn gặp không ít khó khăn khi vốn đầu tư khá lớn, đòi hỏi các chủ thể hoạt động trong lĩnh vực du lịch phải tìm kiếm vốn đầu tư từ các NHTM. Một loạt các công trình khoa học đã nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay của các ngân hàng, như: Gounder, N., & Sharma, P. (2012), Guo, K. và Stepanyan, V. (2011), Nguyễn Văn Tuấn (2015) đã đề cập đến các biến nội bộ về hoạt động ngân hàng, các biến số liên quan đến chính sách tiền tệ và các biến số kinh tế vĩ mô có tác động đến hoạt động cho vay của NHTM. Như vậy, tuy đã có khá nhiều nghiên cứu về hoạt động cho vay

của ngân hàng trong và ngoài nước nhưng hoạt động cho vay của ngân hàng ở lĩnh vực du lịch vẫn chưa có nhiều nghiên cứu tiếp cận.

Vì vậy, mục tiêu của bài viết nhằm phản ánh và đánh giá thực trạng hoạt động cấp tín dụng của các NHTM, cũng như khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng. Từ đó, bài viết đề xuất các giải pháp góp phần tăng cường hiệu quả hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực du lịch của các NHTM tại tỉnh Lâm Đồng. Bài viết được trình bày thành 5 phần, sau Phần 1 - Giới thiệu sẽ là Phần 2 - Cơ sở lý thuyết, Phần 3 trình bày phương pháp nghiên cứu, kết quả nghiên cứu sẽ được trình bày ở Phần 4. Cuối cùng, dựa vào kết quả ở Phần 4, Phần 5 sẽ đưa ra kết luận và giải pháp.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Khái niệm tín dụng du lịch

Tín dụng xuất phát từ gốc chữ la tinh: *Credittum* - tức là tin tưởng, tín nhiệm; tín dụng được diễn giải theo ngôn ngữ Việt Nam là quan hệ vay mượn (Nguyễn Minh Kiều, 2011). Theo Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 và Luật các tổ chức tín dụng sửa đổi năm 2017, cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

Nhu cầu tham quan, nghỉ dưỡng của khách hàng ngày càng cao cùng với sự phát triển của kinh tế, văn hóa, xã hội, hoạt động du lịch ngày càng đa dạng và phong phú. Theo Luật Du lịch của Việt Nam được Quốc hội thông qua tháng 6/2005 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2006, du lịch là hoạt động của con người ngoài nơi cư trú thường xuyên của mình nhằm thỏa mãn nhu cầu tham quan, giải trí, nghỉ dưỡng trong một khoảng thời gian nhất định. Sản phẩm là tất cả những gì có thể cung cấp cho sự chiếm hữu, sử dụng hoặc sự tiêu thụ của một thị trường (Kotler & Turner, 1994). Vì vậy, sản phẩm du lịch bao gồm: nơi lưu trú, điểm du lịch, tuyến du lịch, dịch vụ ăn uống, vui chơi, giải trí, mua sắm,...

Căn cứ khái niệm về sản phẩm du lịch nêu trên và mục đích sử dụng vốn, tín dụng đối với vực lĩnh vực du lịch bao gồm hoạt động cấp tín dụng nhằm

cung ứng vốn SXKD cho các DN, hộ kinh doanh trong lĩnh vực du lịch; hoặc đáp ứng nhu cầu chi tiêu của các cá nhân để trang trải các chi phí đi du lịch thông qua nhiều hình thức, như: trả góp, phát hành thẻ tín dụng, hạn mức thấu chi,...

Trong phạm vi nghiên cứu của bài viết, tín dụng đối với lĩnh vực du lịch được hiểu như là hoạt động cho vay của ngân hàng cấp cho KH là các chủ thể trong nền kinh tế (DN, hộ gia đình, cá nhân,...), để phục vụ hoạt động SXKD ngành Du lịch hoặc trang trải chi phí đi du lịch trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng.

2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cấp tín dụng lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Theo Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) tỉnh Lâm Đồng (2018), để đánh giá sự phát triển tín dụng đối với lĩnh vực du lịch của NHTM có 2 nhóm chỉ tiêu cơ bản: (1) Nhóm chỉ tiêu đánh giá mở rộng quy mô cho vay KH trong lĩnh vực tín dụng du lịch; (2) Nhóm chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay đối với lĩnh vực du lịch.

(a) Nhóm chỉ tiêu đánh giá mở rộng quy mô cho vay khách hàng trong lĩnh vực du lịch, bao gồm: (1) Tốc độ tăng trưởng dư nợ CVDL; (2) Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng vay đối với lĩnh vực du lịch; (3) Tỷ lệ dư nợ CVDL thực tế so với kế hoạch; (4) Cơ cấu dư nợ CVDL phân chia theo mục đích vay, sản phẩm, thành phần kinh tế; (5) Thị phần dư nợ CVDL của các chi nhánh NHTM trên địa bàn.

(b) Nhóm chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay đối với lĩnh vực du lịch, bao gồm: (1) Cơ cấu nợ nhóm 2, nợ xấu (nhóm 3-5) trong CVDL; (2) Thu lãi từ hoạt động CVDL.

2.3. Các lý thuyết về hành vi khách hàng

Theo Philip Kotler (2007), "hành vi người tiêu dùng (hay còn gọi là KH) là những hành vi cụ thể của một cá nhân khi thực hiện các quyết định mua sắm, sử dụng và vứt bỏ sản phẩm hay dịch vụ". Đó là toàn bộ quá trình diễn biến cũng như cân nhắc của KH từ khi họ nhận biết có nhu cầu về hàng hóa hay dịch vụ nào đó cho đến khi họ lựa chọn mua và sử dụng những hàng hóa hay dịch vụ này.

Thuyết hành động hợp lý (Theory of Reasoned Action - TRA) được Ajzen và Fishbein xây dựng từ năm 1975. Hai yếu tố chính ảnh hưởng đến ý định là thái độ cá nhân và chuẩn chủ quan. Ajzen

(1991) định nghĩa chuẩn chủ quan (Subjective Norms) là nhận thức của những người ảnh hưởng sẽ nghĩ rằng cá nhân đó nên thực hiện hay không thực hiện hành vi.

Thuyết hành vi dự định (Ajzen, 1991) là sự phát triển và cải tiến của Thuyết hành động hợp lý. Thuyết hành vi dự định (Theory of Planned Behavior - TPB) xuất phát từ giới hạn của hành vi mà con người có ít sự kiểm soát. Theo TPB, hành vi con người được dẫn dắt bởi 3 yếu tố, niềm tin về hành vi, niềm tin quy chuẩn và niềm tin về kiểm soát.

Trên cơ sở tham khảo một số tài liệu, dựa trên cơ sở lý thuyết đã trình bày và kế thừa từ những nghiên cứu trước đây, bài viết xây dựng nội dung khảo sát các nội dung về tiếp cận tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực du lịch từ góc độ KH để từ đó rút ra những đánh giá thực trạng nhu cầu, những khó khăn khi vay vốn NHTM đối với lĩnh vực du lịch.

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết đã sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp thống kê, tổng hợp và phân tích dựa trên số liệu đã công bố trên Báo cáo của NHNN tỉnh Lâm Đồng từ năm 2015 đến năm 2019.

vốn vay và những khó khăn của KH khi tiếp cận vốn vay ngân hàng trong lĩnh vực du lịch.

Đối tượng nghiên cứu là cá nhân có nhu cầu đi du lịch, đại diện DN, hộ kinh doanh trong lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng. Phương pháp lấy mẫu thuận tiện được áp dụng trong bài viết với n=200. Đây là phương pháp chọn mẫu được sử dụng phổ biến trong các nghiên cứu định lượng, nhằm chọn được mẫu phù hợp với mục tiêu nghiên cứu từ tổng thể (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Phạm vi thực hiện khảo sát, phỏng vấn là tỉnh Lâm Đồng. Thời gian thực hiện nghiên cứu khảo sát, thu thập thông tin kéo dài từ tháng 5/2020 đến tháng 8/2020. Kết quả thu được 184 phiếu khảo sát, trong đó có 2 đối tượng: (1) Những KH chưa từng vay vốn của các NHTM; (2) Những KH đã từng vay vốn của NHTM đối với lĩnh vực du lịch.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thực trạng cấp tín dụng đối với lĩnh vực du lịch của NHTM tại tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2015-2019

Số liệu tại Bảng 1 cho thấy dư nợ CVDL tại tỉnh Lâm Đồng có xu hướng tăng từ năm 2015 đến năm 2019. Dư nợ năm sau luôn cao hơn năm trước trong giai đoạn nghiên cứu nhưng tốc độ tăng trưởng dư nợ giảm dần từ năm 2017 đến năm 2019. (Bảng 1)

Bảng 1. Dư nợ cho vay du lịch tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2015-2019

Chỉ tiêu	2015	2016	2017	2018	2019
Dư nợ CVDL (Tỷ đồng)	896,56	951,89	1.273,94	1.320,30	1.642,55
Tỷ trọng dư nợ cho vay du lịch/tổng dư nợ toàn ngành (%)	2,45	2,03	2,04	1,71	1,64
Tốc độ tăng trưởng dư nợ CVDL (%)		6,17	33,83	20,85	6,69

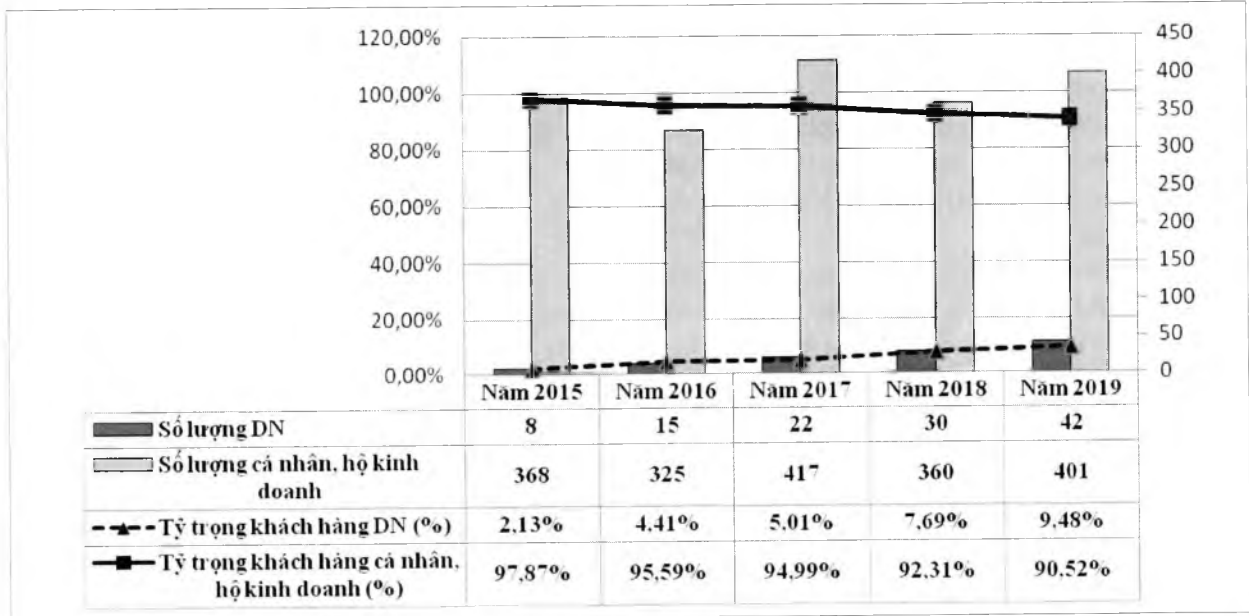
Nguồn: Báo cáo NHNN chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

- Nhóm tác giả cũng sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu, thảo luận nhóm với 10 chuyên gia trong ngành ngân hàng và nhà nghiên cứu khoa học để xây dựng bảng câu hỏi có cấu trúc nhằm tìm hiểu thực trạng quá trình cho vay của NHTM dành cho lĩnh vực du lịch. Kế thừa các nghiên cứu trước như: Akram và Hussain (2008), Chu và Choi (2000) kết hợp cùng những ý kiến thảo luận của các chuyên gia, bảng câu hỏi được thiết lập nhằm khai thác thông tin về nhu cầu, mục đích sử dụng

Tỷ trọng dư nợ cho vay du lịch so với tổng dư nợ toàn ngành tại tỉnh Lâm Đồng khá thấp, xấp xỉ 1,5%-2% và có xu hướng giảm dần. Năm 2019, tỷ trọng dư nợ cho vay du lịch trong tổng dư nợ là 1,64%. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng du lịch có dấu hiệu chững lại, số dư nợ CVDL có tốc độ tăng trưởng giảm mạnh và chiếm tỷ trọng ngày càng thấp trong tổng số dư nợ tín dụng của ngành.

Hình 1 cho thấy, đa số KH tiếp cận vốn vay đối với lĩnh vực du lịch tại các NHTM tỉnh Lâm

Hình 1: Cơ cấu số lượng KH vay lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2015-2019



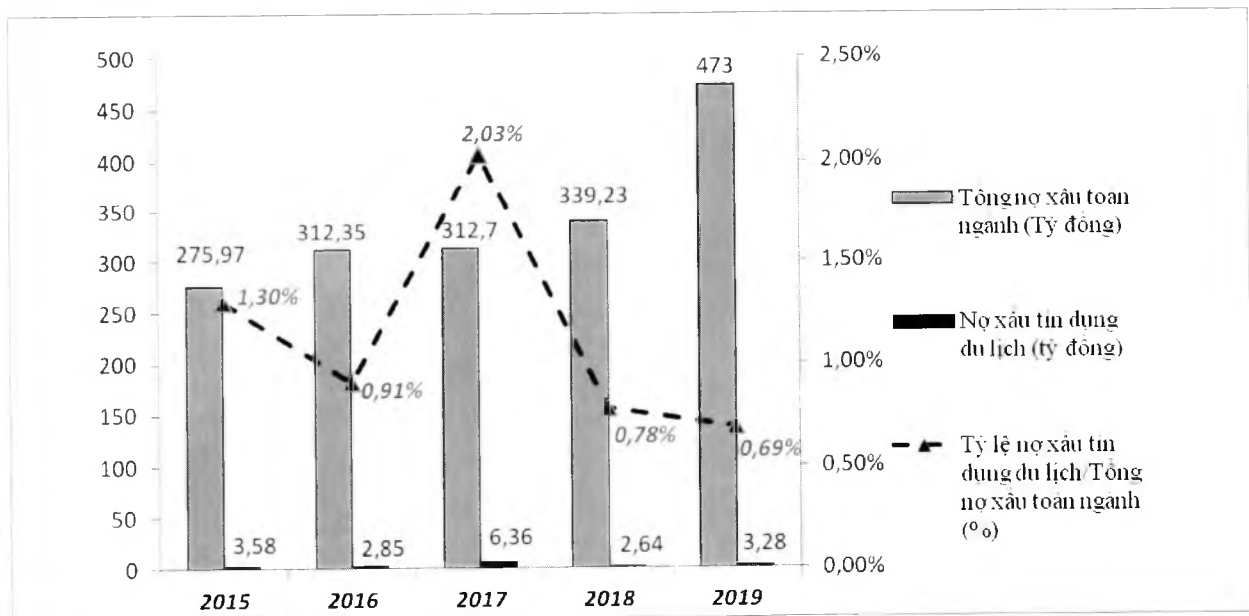
Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo NHNN chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Đồng là cá nhân, hộ kinh doanh, số lượng KH là DN rất ít trong suốt giai đoạn 2015-2019. Tỷ trọng KH vay vốn là DN chỉ chiếm khoảng 2% đến 10% tổng số KH vay vốn NHTM đối với lĩnh vực du lịch, còn lại trên 90% là cá nhân, hộ kinh doanh. Điều này cho thấy việc thực trạng cấp tín

dụng đối với DN kinh doanh lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng chưa nhiều.

Theo số liệu tại Hình 2, tỷ lệ nợ xấu về tín dụng du lịch trong tổng nợ xấu toàn ngành khoảng 1%-2% trong suốt giai đoạn 2015-2019. Tuy nhiên, xu hướng tỷ lệ nợ xấu tín dụng du lịch giảm dần từ

Hình 2: Nợ xấu đối với tín dụng du lịch tại tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2015-2019



Nguồn: Theo Báo cáo NHNN chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

năm 2017. Điều này cho thấy NHNN Lâm Đồng và các NHTM quản trị tốt nợ xấu ở mức cho phép.

4.2. Thực trạng tiếp cận tín dụng đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Bài viết đã thu thập được 184 phiếu khảo sát hợp lệ để thực hiện phân tích mô tả. Các đối tượng khảo sát được phân chia thành 2 kiểu phân loại chính như sau:

(1) Phân loại dựa vào thực trạng vay vốn, bao gồm: đối tượng chưa từng vay vốn tín dụng của các NHTM và KH đã từng vay vốn NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng.

(2) Phân loại dựa vào loại hình sở hữu, bao gồm: cá nhân, hộ kinh doanh và DN.

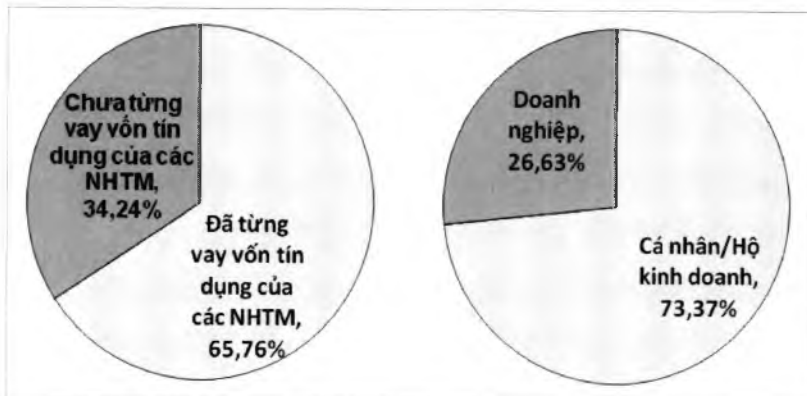
Kết quả ở Hình 3 cho thấy đa số đối tượng tham gia khảo sát là các cá nhân/hộ kinh doanh, chiếm 73,37% mẫu khảo sát (135 đối tượng), còn lại khoảng 26,63% (49 đối tượng) là các DN kinh doanh trong lĩnh vực du lịch. Bên cạnh đó, 65,76% mẫu khảo sát (121 đối tượng) là KH đã từng vay vốn tín dụng của NHTM, khoảng 34,24% mẫu khảo sát (63 đối tượng) là những người chưa từng vay vốn của NHTM tại tỉnh Lâm Đồng.

a) Khảo sát đối tượng chưa từng vay vốn tín dụng của các NHTM trong lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Bài viết thực hiện khảo sát đối với 63 đối tượng trong mẫu nghiên cứu là những hộ dân và DN chưa vay vốn tín dụng từ NHTM. Câu hỏi khảo sát được đề cập đến lý do mà KH chưa tiếp cận được vốn vay từ NHTM.

Theo kết quả khảo sát thể hiện ở Bảng 2 cho thấy có khoảng 80,95% các đối tượng khảo sát trả lời là đã vay mượn từ những nguồn khác nên không vay vốn NHTM. Khoảng 63,49% đối tượng khảo sát cho rằng mất nhiều thời gian lập hồ sơ và chờ giải quyết nên không muốn vay NHTM, 33,33% các

Hình 3: Phân loại mẫu khảo sát



Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Bảng 2. Kết quả khảo sát nguyên nhân chưa tiếp cận vốn vay NHTM trong lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Lý do KH không vay vốn các NHTM		Số lượng	Tỷ lệ (%)
1.	Đã vay mượn từ những nguồn khác	51	80,95
2.	Mất nhiều thời gian lập hồ sơ và chờ giải quyết	40	63,49
3.	Tốn kém trong quá trình làm thủ tục	21	33,33
4.	Thủ tục vay phức tạp	17	26,98
5.	Tốn thêm chi phí riêng cho nhân viên tín dụng	15	23,81
6.	Không muốn trả tiền lãi vay	14	22,22
7.	Không có nhu cầu vay	10	15,87
8.	Chi nhánh NHTM ở quá xa	6	9,52
9.	Có nhu cầu nhưng không biết vay ở đâu	5	7,94

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

đối tượng cho rằng tốn kém trong quá trình làm thủ tục. Do vậy, nhìn chung việc tiếp cận vốn vay NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng còn nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, theo ý kiến của các đối tượng tham gia khảo sát, nguyên nhân chưa tiếp cận được vốn vay NHTM trong lĩnh vực du lịch là hồ sơ vay của các KH không được duyệt, chủ yếu do phương án vay kém khả thi và không hoàn tất được hồ sơ đề nghị vay vốn theo yêu cầu của NHTM nên bị NHTM từ chối (Hình 4).

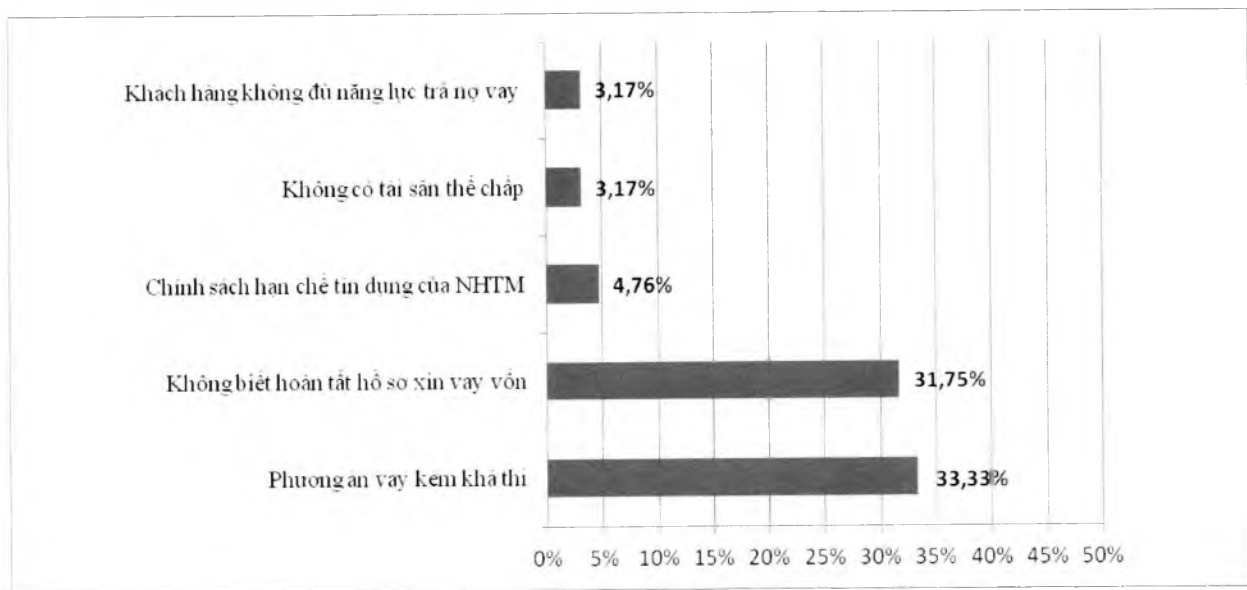
b) Khảo sát đối tượng đã từng vay vốn của NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Theo thống kê ở Bảng 3, khi được hỏi rằng nếu lãi suất của ngân hàng tăng lên, thì đến 84,30% các đối tượng lựa chọn sẽ không tiếp tục vay vốn

từ NHTM. Trong khi đó, nếu các NHTM giữ nguyên lãi suất và mở rộng hạn mức cho vay, thì đến 89,26% các đối tượng lựa chọn sẽ đồng ý vay thêm. Từ kết quả khảo sát, có thể kết luận rằng các đối tượng DN, cá nhân, hộ kinh doanh rất nhạy cảm về vấn đề lãi suất, và nhu cầu vay ngân hàng của họ thì vẫn còn rất lớn. Tuy nhiên, nếu mức lãi suất cho vay của NHTM tăng thêm, họ sẽ sẵn sàng tìm kiếm những nguồn vốn khác thay thế. (Bảng 3)

Khi nhóm đối tượng là các KH đã từng vay vốn tín dụng từ các NHTM được hỏi về những khó khăn trong quá trình vay vốn, kết quả khảo sát cho thấy có hai khó khăn lớn nhất được đề cập đến là việc định giá tài sản đảm bảo và thời hạn vay (Bảng 4).

Hình 4: Nguyên nhân không được duyệt hồ sơ vay vốn NHTM tại tỉnh Lâm Đồng



Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Bảng 3: Kết quả khảo sát về nhu cầu vay NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

Nội dung	Trả lời	Số lượng	Tỷ lệ
Nếu mức lãi tăng thêm, KH có vay ít lại	Có	102	84,30%
	Không	19	15,70%
Nếu được mở rộng mức vay với cùng lãi suất thì đối tượng khảo sát có sẵn sàng vay thêm	Có	108	89,26%
	Không	13	10,74%
Có đồng ý sự hỗ trợ vay vốn từ việc liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm	Có	90	74,38%
	Không	31	25,62%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Bảng 4. Khảo sát khó khăn trong quá trình vay các NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng

	Khó khăn	Số lượng	Tỷ lệ
1.	Định giá tài sản đảm bảo còn thấp	51	42,15%
2.	Thời hạn cho vay quá ngắn	46	38,02%
3.	Không có nhiều hình thức thế chấp khác	29	23,97%
4.	Số tiền được duyệt vay thấp hơn nhu cầu	26	21,49%
5.	Thời gian giải quyết hồ sơ quá lâu	15	12,40%
6.	Bắt buộc phải có tài sản đảm bảo	15	12,40%
7.	Thủ tục quá phức tạp	8	6,61%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

5. Kết luận và giải pháp

5.1. Kết luận

Bài viết đã thực hiện phân tích thực trạng hoạt động cấp tín dụng đối với lĩnh vực du lịch của các NHTM tại tỉnh Lâm Đồng. Số liệu thống kê cho thấy mức tăng trưởng dư nợ tín dụng du lịch có xu hướng giảm dần. Tỷ trọng dư nợ tín dụng du lịch trong tổng dư nợ toàn ngành khá thấp, tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu được quản trị khá tốt. Bên cạnh đó, số lượng KH vay đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng chủ yếu là KH cá nhân, hộ kinh doanh. Số lượng DN tiếp cận vốn tín dụng còn rất thấp chứng tỏ hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng còn nhiều hạn chế.

Qua việc khảo sát lấy ý kiến từ các đối tượng là DN, cá nhân, hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng cho thấy những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến việc không vay vốn NHTM đối với lĩnh vực du lịch là đã vay mượn từ những nguồn khác hoặc tốn kém chi phí, thời gian trong quá trình làm thủ tục vay vốn, phương án vay không khả thi, không hoàn tất được hồ sơ vay vốn. Ngoài ra, một số khó khăn trong quá trình vay NHTM đối với lĩnh vực du lịch được đúc kết qua nghiên cứu là:

- + Các NHTM định giá tài sản đảm bảo nợ vay còn thấp;
- + Các NHTM có ít hình thức thế chấp tài sản, khó đáp ứng được yêu cầu để vay vốn;
- + Thời hạn cho vay của NHTM đối với lĩnh vực du lịch ngắn;
- + Lãi suất là vấn đề khá nhạy cảm trong quá trình vay vốn NHTM đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng.

5.2. Giải pháp

Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả cũng đề xuất một số giải pháp đối với các NHTM trong việc góp phần phát triển hiệu quả hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực du lịch tại tỉnh Lâm Đồng như sau:

Thứ nhất, các NHTM cần xem xét bổ sung thêm các hình thức thế chấp, bảo lãnh tín dụng để các KH nhiều cơ hội tiếp cận được hạn mức vay vốn phù hợp với nhu cầu.

Thứ hai, một trong những lý do khiến KH ngại vay vốn là vấn đề về thủ tục hồ sơ, mất nhiều thời gian lập hồ sơ, chờ giải quyết. Do vậy, mỗi NHTM cần xây dựng quy trình, thời gian từ khâu tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn, thẩm định, công khai trên các trang web điện tử của ngân hàng vừa để quảng bá, thu hút, vừa để hạn chế thời gian KH tìm hiểu sản phẩm tín dụng. Đồng thời, cần phải tinh gọn quy trình lập hồ sơ vay vốn trong lĩnh vực du lịch để phục vụ cho đối tượng KH tốt hơn.

Thứ ba, các NHTM cần nâng tỷ trọng cho vay không có tài sản đảm bảo. Đối với những KH có phân hạng tín dụng tốt, phương án sử dụng vốn vay được đánh giá là hiệu quả và có tính khả thi, thì phương pháp cho vay dựa trên dòng tiền thực sự là một biện pháp thu hút cũng như tháo gỡ nút thắt cản trở trong việc tiếp cận vốn ngân hàng.

Bên cạnh đó, NHNN kết hợp chính quyền địa phương tỉnh Lâm Đồng cần tiếp tục phát triển du lịch theo Nghị quyết số 07-NQ/TU ngày 16 tháng 11 năm 2016 của Tỉnh ủy về phát triển dịch vụ du lịch chất lượng cao giai đoạn 2016 - 2020 và định hướng đến năm 2025. Trong đó, cần chú trọng đầu tư các sản phẩm mới về du lịch, hỗ trợ lãi suất cho vay du lịch, thực hiện đồng bộ các giải pháp để thu hút khách du lịch đến với Lâm Đồng - Đà Lạt, đặc biệt là khách quốc tế. Đồng thời, NHTM Lâm Đồng cần nghiên cứu chuỗi giá trị du lịch để tiếp cận cho vay KH, kết hợp tín dụng đối với DN du lịch sinh thái, tín dụng đối với DN nghỉ dưỡng và thực nghiệm trồng nông sản các nông trại, tín dụng du lịch thích nghi với điều kiện Covid-19 hiện nay ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50, 179-211. [http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
2. Akram, W., & Hussain, Z. (2008). Agricultural credit constraints and borrowing behavior of farmers in rural Punjab. *European Journal of Scientific Research*, 23, 294-304.
3. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2015). *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng 2015*.
4. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2016). *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng 2016*.
5. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2017). *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng 2017*.
6. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2018). *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng 2018*.
7. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2019). *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng 2019*.
8. Chu, R. K., & Choi, T. (2000). An importance-performance analysis of hotel selection factors in the Hong Kong hotel industry: A comparison of business and leisure travelers. *Tourism management*, 21(4), 363-377.
9. Dương Thị Hoàn (2019). Yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng tại các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, 50.
10. Đinh Thu Hương & Phan Đăng Lưu (2014), Hoàn thiện mô hình tổ chức quản trị rủi ro tín dụng tại Agribank nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hội nhập quốc tế, *Tạp chí Ngân hàng*, 5/2014.
11. Đoàn Thị Hồng Dung (2012), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Biên Hòa*, Báo cáo bài báo nghiên cứu khoa học tại Trường Đại học Lạc Hồng, tháng 6/2012.
12. Guo, K., & Stepanyan, V. (2011). *Determinants of Bank Credit in Emerging Market Economies*. IMF Working paper, No WP/11/51.
13. Gounder, N., & Sharma, P. (2012). Determinants of bank net interest margins in Fiji, a small island developing state. *Applied Financial Economics*, 22, 1647-1654.
14. Hair, J.F. Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1998). *Multivariate Data Analysis*. Địa điểm: Prentical - Hall International, Inc.
15. Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2005). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, NXB Thống kê.
16. Hồ Diệu (2011). *Nghiệp vụ tín dụng ngân hàng*, NXB Phương Đông.
17. Ken Brown & Peter Moles (2008). *Credit Risk Management*, London, UK.
18. Kotler, P., Filiatrault, P., Turner, R. (1994). *Le management du marketing*. Boucherville, Québec Canada: Gaëtan Morin Éditeur.
19. Lê Văn Tê (2009). *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê.
20. Ngân hàng Nhà nước tỉnh Lâm Đồng (2018). *Báo cáo tổng hợp*.
21. Nguyễn Đình Thọ và cộng sự (2011). *Nghiên cứu khoa học trong quản trị kinh doanh*, NXB Thống kê.
22. Nguyễn Minh Kiều (2011). *Nghiệp vụ ngân hàng*, NXB Thống kê.
23. Nguyễn Minh Kiều (2011). *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, NXB Tài chính.
24. Nguyễn Văn Tuấn (2015), *Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*, Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh.
25. Peavler, R. (2013). What are Solvency Ratios and What do They Measure? Retrieved from <<http://bizfinance.about.com/od/financialratios/f/What-Are-Solvency-Ratios-And-What-Do-They-Measure.htm>>
26. Phạm Thị Hoàng Anh (2020). Vốn tín dụng ngân hàng: Đòn bẩy tạo điều kiện phát triển du lịch, truy cập tại <<https://bankingplus.vn/von-tin-dung-ngan-hang-don-bay-cao-dieu-kien-phat-trien-du-lich-98077.html>>
27. Philip Kotler (2007). *Marketing căn bản*, NXB Lao động - Xã hội.

Ngày nhận bài: 1/11/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/11/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 21/11/2020

Thông tin tác giả:

1. PGS.TS. NGUYỄN THỊ LOAN

Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

2. ThS. TRƯƠNG VŨ TUẤN TÚ

Ngân hàng TMCP Quân đội

3. TS. ĐÀO DŨNG TRÍ

Quỹ đầu tư phát triển Lâm Đồng

4. ThS. HOÀNG XUÂN LÂM

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

5. ThS. NGUYỄN PHƯƠNG MAI

Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

CREDIT SUPPORTS FOR THE TOURISM SECTOR IN LAM DONG PROVINCE: CURRENT SITUATION AND SOLUTIONS

● Assoc.Prof. PhD. **NGUYEN THI LOAN**¹

● Master. **TRUONG VU TUAN TU**²

● Ph.D **DAO DUNG TRI**³

● Master. **HOANG XUAN LAM**⁴

● Master. **NGUYEN PHUONG MAI**⁵

^{1,5}Banking University of Ho Chi Minh City

²Military Commercial Joint Stock Bank

³Investment and Development Fund - Lam Dong Province

⁴Joint Stock Commercial Bank for Foreign Trade of Vietnam

ABSTRACT:

Statistical, comparison and survey methods were used in this paper to point out the current situation of credit support for the tourism sector in Lam Dong Province. By surveying 184 participants including businesses, individuals, and households about credit support for the tourism activities in Lam Dong Province, this paper's results indicate that commercial banks need to focus on following issues: collateral valuation, loan application process, types of mortgages, loan terms and interest rates in order to attract more borrowers. This paper also proposes some solutions to help commercial banks improve their credit supports for Lam Dong Province's tourism sector.

Keywords: Credit activities, credit for tourism, tourism, borrowing, Lam Dong Province.