

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TIẾP CẬN TÍN DỤNG CHÍNH THỨC CỦA HỘ KINH DOANH CÁ THỂ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ CẦN THƠ

Võ Thị Thu¹, Nguyễn Thị Thùy Dung^{2*}, Đào Thị Hồng²

¹Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Tây Đô

²Đại học Lâm nghiệp

TÓM TẮT

Nghiên cứu này thực hiện với mục tiêu chính là phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ, đo lường mức độ tác động và tầm quan trọng của các yếu tố đến khả năng tiếp cận vốn, đề xuất các giải pháp nhằm giúp các hộ kinh doanh có thể tiếp cận nguồn vốn chính thức được dễ dàng. Nghiên cứu sử dụng các phương pháp thu thập số liệu thông qua điều tra bằng bảng câu hỏi với kích thước mẫu là 200 hộ kinh doanh trên địa bàn thành phố Cần Thơ. Bằng phương pháp thống kê mô tả và phân tích hồi quy Logit, kết quả nghiên cứu cho thấy, có năm nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể ở thành phố Cần Thơ đó là: tổng tài sản, thâm niên kinh doanh của hộ, quen với ngân hàng, thu nhập trung bình của hộ và thời gian vay. Các yếu tố đều có ý nghĩa thống kê, đạt độ tin cậy cao.

Từ khóa: *Tín dụng chính thức; hộ kinh doanh cá thể; tổ chức tín dụng; vốn; ngân hàng.*

Ngày nhận bài: 08/4/2020; Ngày hoàn thiện: 02/6/2020; Ngày đăng: 11/6/2020

FACTORS AFFECTING THE ACCESS TO FORMAL CREDIT OF INDIVIDUAL BUSINESS HOUSEHOLDS IN CAN THO CITY

Vo Thi Thu¹, Nguyen Thi Thuy Dung^{2*}, Dao Thi Hong²

¹Vietnam Joint stock commercial bank for industry and trade – Tay Do branch

²Vietnam National University of Forestry

ABSTRACT

The research is subjected to analyze the factors affecting the access to formal credit of individual business households in Can Tho City, measuring the impact and importance of factors on capital, used data collection methods through the questionnaire survey with a sample size of 200 business households in Can Tho city. Using statistical methods of description and logit regression analysis, the research results show that there are five factors affecting the access of formal credit of individual business households in Can Tho City: total assets, household seniority, associate with the bank, average household income and loan period. The factors are statistically significant and achieving high reliability.

Keywords: *Formal credit; individual business household; credit institution; capital; bank.*

Received: 08/4/2020; Revised: 02/6/2020; Published: 11/6/2020

* Corresponding author. Email: thuydung1688@gmail.com

1. Mở đầu

Cần Thơ là một trong ba thành phố trực thuộc Trung ương là Đô thị loại I của cả nước, đây cũng là vùng kinh tế trọng điểm tại khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long. Các hoạt động kinh tế, công nghiệp, dịch vụ diễn ra sôi nổi đã dẫn đến sự ra đời hàng loạt các khu công nghiệp, các doanh nghiệp và đặc biệt là các hộ kinh doanh cá thể. Bài toán khó cho các doanh nghiệp, cá nhân nhất là các hộ kinh doanh cá thể là làm thế nào để có vốn sản xuất kinh doanh và trang trải những chi phí hoạt động. Để đáp ứng nhu cầu vốn của thị trường, hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD) trên địa bàn thành phố ngày càng mở rộng và hoạt động sôi động với 46 chi nhánh TCTD hoạt động và 7 Quỹ tín dụng nhân dân [1]. Tuy nhiên, qua khảo sát điều tra của nhóm tác giả cho thấy việc tiếp cận vốn trên thị trường chính thức đối với các hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn hiện tại khá khó khăn mặc dù kênh tiếp cận vốn này sẽ hạn chế rủi ro và giảm chi phí cho các hộ kinh doanh cá thể so với thị trường tín dụng phi chính thức. Trong những năm gần đây, số lượng hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ không ngừng gia tăng, góp phần quan trọng trong việc phát triển kinh tế, giải quyết việc làm, tăng thu nhập, tăng nguồn thu cho ngân sách cho thành phố. Theo số liệu của Cục thống kê thành phố Cần Thơ, số lượng hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn hiện khoảng 81.577 hộ và nhu cầu vay vốn để mở rộng quy mô kinh doanh ngày càng tăng. Như vậy, việc đẩy mạnh tiếp cận tín dụng chính thức trên địa bàn sẽ có tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế của các hộ kinh doanh cá thể nói riêng và của cả thành phố nói chung.

Qua lược khảo tài liệu, đã có nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ, hộ gia đình, hộ kinh doanh cá thể. Theo đó, các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể cũng tương tự như đối với nông hộ, cụ thể: Tài sản của chủ hộ [2]; thâm niên của hộ [3]; thu nhập của hộ [4] và thời gian vay [5] là các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận

tín dụng ngân hàng của nông hộ. Tuy nhiên, trên thực tế vẫn chưa có nghiên cứu nào về khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ. Chính vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục tiêu là phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ, qua đó đề xuất các giải pháp giúp hộ kinh doanh cá thể tại thành phố Cần Thơ có thể tiếp cận nguồn vốn chính thức dễ dàng hơn, đồng thời giúp các tổ chức tín dụng trên địa bàn có cơ sở để ban hành những chính sách cho vay linh động và phù hợp hơn để góp phần cải thiện tình hình kinh tế địa phương.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Phương pháp thu thập số liệu

- Thu thập số liệu thứ cấp

Số liệu thứ cấp được thu thập từ báo cáo tình hình kinh tế xã hội của cơ quan chức năng, sở, ban, ngành, niên giám thống kê hàng năm của thành phố Cần Thơ, quận Ninh Kiều, quận Bình Thủy, quận Cái Răng và một số nghiên cứu liên quan được đăng trên các tạp chí khoa học.

- Thu thập số liệu sơ cấp

Số liệu sơ cấp được thu thập trực tiếp bằng cách khảo sát thông qua bảng câu hỏi, đối tượng khảo sát là 200 hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn quận Ninh Kiều, quận Bình Thủy, quận Cái Răng thuộc thành phố Cần Thơ. Trường hợp bị từ chối trả lời, tác giả tiến hành phỏng vấn thêm các hộ kinh doanh gần đó cho đến khi đảm bảo có đủ số quan sát như dự kiến.

Phương pháp chọn mẫu: chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng.

2.2. Phương pháp phân tích và xử lý số liệu

- Phương pháp thống kê mô tả và phương pháp so sánh

Phương pháp thống kê mô tả được vận dụng để mô tả khái quát: tình hình kinh tế xã hội của địa bàn nghiên cứu; thực trạng dư nợ cho vay hộ cá thể của các TCTD trên địa bàn nghiên cứu từ năm 2016-2018; tỷ lệ hộ được tiếp cận tín dụng chính thức; nhu cầu vốn và trị giá khoản vay của các hộ kinh doanh.

- Phương pháp hồi quy Logit

Phương pháp thiết lập phương trình hồi quy để kiểm định ảnh hưởng của các yếu tố có liên quan đến khả năng tiếp cận nguồn vốn của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn nghiên cứu. Từ đó, xác định được những yếu tố ảnh hưởng có ý nghĩa dựa vào mức ý nghĩa thống kê.

Dựa vào kết quả lược khảo các nghiên cứu thực nghiệm, nghiên cứu đưa vào mô hình đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vay vốn kinh doanh của các hộ kinh doanh tại TP Cần Thơ bằng mô hình hồi quy Logit sau:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \beta_9 X_9$$

Giải thích các biến trong mô hình hồi quy được thể hiện ở bảng 1.

Bảng 1. Các biến trong mô hình hồi quy nhị phân

Biến	Tên biến	Ghi chú	
I	Biến phụ thuộc		
	Y _i	Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ	
II	Biến độc lập		
	X ₁	Tuổi	Biến liên tục
	X ₂	Giới tính	1: Nam 0: Nữ
	X ₃	Thâm niên của hộ kinh doanh	Biến liên tục
	X ₄	Quen với Ngân hàng	1: Quen 0: Không
	X ₅	Trình độ học vấn	Biến liên tục
	X ₆	Thu nhập bình quân	Biến liên tục
	X ₇	Tổng tài sản	Biến liên tục
	X ₈	Thời gian vay	Biến liên tục
X ₉	Giấy CN Đăng ký kinh doanh	1: Có 0: Không	

+ Mô hình sử dụng chỉ tiêu Dy/dx để ước lượng giá trị sự thay đổi của biến phụ thuộc do sự ảnh hưởng của biến độc lập.

+ Sử dụng chỉ tiêu $P > |z|$: giả định các yếu tố khác không đổi, ước lượng sự thay đổi của biến độc lập để xác định xác suất xảy ra của biến phụ thuộc.

+ $P(Y=1) = P_0$: Xác suất xảy ra sự kiện, trong nghiên cứu này là xác suất để hộ kinh doanh cá thể không thể tiếp cận được nguồn vốn chính thức.

+ $P(Y=0) = 1 - P_0$: Xác suất không xảy ra sự kiện, trong nghiên cứu này là xác suất để hộ kinh doanh cá thể có tiếp cận được nguồn vốn chính thức.

+ β_0 là hệ số gốc; β_i hệ số hồi quy của mô hình.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Khái quát chung về tình hình tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể tại thành phố Cần Thơ

3.1.1. Tình hình kinh tế - xã hội của địa bàn nghiên cứu

Cần Thơ là thành phố hiện đại và phát triển nhất ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), đồng thời là thành phố lớn thứ 4 cả nước theo quy mô dân số và lớn thứ 5 cả nước theo vai trò, vị thế và quy mô kinh tế. Cần Thơ là Đô thị loại I, là trung tâm kinh tế, văn hóa, xã hội, y tế và giáo dục của vùng ĐBSCL với tổng diện tích tự nhiên 1.409 km², chiếm 3,49% diện tích toàn vùng. Thành phố được chia làm 9 đơn vị hành chính gồm: 5 quận (quận Ninh Kiều, quận Cái Răng, quận Bình Thủy, quận Ô Môn, quận Thốt Nốt) và 4 huyện (huyện Cờ Đỏ, huyện Phong Điền, huyện Thới Lai, huyện Vĩnh Thạnh). Tổng số thị trấn, xã, phường là 85, trong đó gồm 5 thị trấn, 44 phường và 36 xã (tính đến thời điểm ban hành nghị định số 12/NĐ-CP). Theo số liệu của Cục thống kê thành phố Cần Thơ, tổng sản phẩm trên địa bàn năm 2019 đạt 111.615 tỷ đồng và tăng 7,84% so với cùng kỳ. Trong đó, khu vực công nghiệp và xây dựng dẫn đầu với mức tăng 11,40%, đứng thứ hai là khu vực dịch vụ tăng 7,74%, tiếp đến là khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 0,50. Số lượng lao động có việc làm năm 2019 là 75.500 lao động, tăng 18,58% so năm 2018, thu nhập bình quân đầu người ước đạt gần 88,3 triệu đồng/người/năm [6].

3.1.2. Tình hình phát triển hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ

Nhờ có sự chỉ đạo tích cực của Ủy ban nhân dân thành phố trong việc cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh, đã góp phần thúc đẩy việc phát triển kinh tế tạo mọi điều kiện để hộ kinh doanh cá thể địa phương phát triển bền vững. Số lượng hộ kinh doanh của thành phố Cần Thơ ngày càng tăng, theo số liệu của Niên giám Thống kê năm 2018, thành phố Cần Thơ có 81.577 hộ kinh doanh cá thể

với số lượng lao động hơn 134.000 người. Với loại hình sản xuất kinh doanh phong phú, có mặt khắp các quận, huyện trong địa bàn, các hộ kinh doanh cá thể đã và đang khẳng định vai trò cũng như những đóng góp hiệu quả vào sự phát triển của thành phố [6].

3.1.3. Tổng quan tình hình tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ

Hệ thống Ngân hàng tại thành phố Cần Thơ, ngoài Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ, tính đến năm 2019 trên địa bàn thành phố hiện có 46 chi nhánh tổ chức tín dụng và 7 Quỹ tín dụng nhân dân.

Đối với các hộ kinh doanh cá thể, nguồn vốn kinh doanh chủ yếu dựa vào lợi nhuận để lại và tín dụng chủ yếu huy động từ bạn bè, người thân. Việc huy động vốn từ các tổ chức tín dụng cho các hộ kinh doanh cá thể đang còn rất nhiều bất cập do cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Nguyên nhân đặc thù là không có quan hệ và tài sản thế chấp, khả năng tiếp cận thị trường và nguồn thông tin, tiếp cận với cơ quan Nhà nước, công nghệ bao gồm công nghệ quản lý, kinh doanh và công nghệ thông tin, năng lực quản lý chưa hiệu quả do hạn chế về trình độ quản lý.

Thực trạng này khiến các hộ kinh doanh cá thể không được cập nhật những tiến bộ mới

trong kinh doanh, mà vẫn theo khuynh hướng phát triển tự nhiên, không có phương án mở rộng quy mô để tiến lên chuyển sang doanh nghiệp, hưởng những điều kiện ưu đãi của Nhà nước.

Theo quy định, hộ kinh doanh cá thể không có tư cách pháp nhân, gây khó khăn trong chế độ chịu trách nhiệm về các khoản nợ. Hộ kinh doanh cá thể phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình, kể cả tài sản không đưa vào kinh doanh. Vừa không có tư cách pháp nhân lại không có tài sản thế chấp có giá trị là đất ở sở hữu nên các hộ kinh doanh cá thể rất khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng. Nếu có vay được thì số lượng vay cũng không nhiều và thời hạn vay cũng rất ngắn.

Theo số liệu bảng 2, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu dư nợ cho vay hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn TP Cần Thơ của các tổ chức tín dụng là Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn. Tiếp theo là đến các ngân hàng thương mại nhà nước là vì các ngân hàng này có quy mô lớn và mạng lưới rộng khắp từ thành thị đến nông thôn nên khả năng phát triển khách hàng tốt hơn. Thêm vào đó, việc thực hiện các chính sách của Chính phủ nhằm hỗ trợ vốn cho người dân cũng được các ngân hàng này tiên phong thực hiện.

Bảng 2. Báo cáo tổng hợp dư nợ cho vay hộ kinh doanh cá thể của các TCTD trên địa bàn TP Cần Thơ giai đoạn năm 2017 - 2019

TT	Ngân hàng	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
		Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1	VietinBank	1.267	11,72	1.590	12,66	1.772	11,67
2	Vietcombank	1.147	10,61	1.521	12,11	2.036	13,42
3	BIDV	1.397	12,92	1.658	13,21	2.033	13,40
4	NN & PTNT	3.848	35,60	4.454	35,48	5.590	36,83
5	Kiên Long	64	0,59	76	0,61	75	0,49
6	SacomBank	192	1,78	115	0,92	123	0,81
7	ACB	716	6,62	743	5,92	910	5,99
8	EximBank	313	2,90	364	2,90	378	2,49
9	TPBank	122	1,13	138	1,10	183	1,20
10	VPBank	757	7,00	829	6,60	874	5,76
11	MBBank	388	3,59	523	4,17	654	4,31
12	Ngân hàng khác	598	5,53	544	4,33	551	3,63
Tổng cộng		10.809		12.555		15.178	

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên số liệu của phòng Tổng hợp - Ngân hàng Nhà nước CN Cần Thơ)

Nhìn chung, tổng dư nợ cho vay hộ kinh doanh cá thể của các ngân hàng trên địa bàn có sự tăng trưởng khác nhau qua các năm. Tổng dư nợ cho vay hộ kinh doanh cá thể của các TCTD tại thành phố Cần Thơ năm 2017 đạt 10.809 tỷ đồng, năm 2018 đạt 12.555 tỷ đồng, tăng trưởng 16% so với năm 2017, năm 2019 đạt 15.178 tỷ, tăng trưởng 20,9% so với năm 2018. Tốc độ tăng trưởng có sự biến động là do cơ cấu cho vay chuyển dịch từ doanh nghiệp sang bán lẻ để phù hợp với định hướng phát triển của ngân hàng. Cụ thể, nhận thấy những rủi ro trong hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp, các ngân hàng hiện nay đều định hướng phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ nhằm tăng lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro. Do vậy, các ngân hàng thương mại trên địa bàn đã cung cấp nhiều sản phẩm tín dụng đa dạng và linh hoạt. Chẳng hạn, khách hàng có thể lựa chọn hình thức trả gốc và trả lãi hàng kỳ hoặc cuối kỳ hay lựa chọn phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng; theo từng lần gốc trả cuối kỳ; theo từng lần trả góp và lãi suất sẽ được tính trên dư nợ gốc thực tế [7].

3.2. Thực trạng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh trên địa bàn thành phố Cần Thơ

3.2.1. Tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể

Đa phần các hộ kinh doanh trong đối tượng khảo sát đều rất cần vốn để duy trì và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Tuy nhiên không phải hộ nào cũng có đủ nguồn vốn tự có để phục vụ cho mọi hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, họ rất cần được hỗ trợ vốn, và ngoài vay mượn người thân thì nguồn vốn mà họ ưu tiên lựa chọn đó là vốn vay ngân hàng vì chi phí tương đối thấp. Bên cạnh đó, đối với một số ngành nghề, lĩnh vực Chính phủ luôn có những chương trình chính sách ưu đãi lãi suất nhất định. Tuy nhiên, để được sử dụng nguồn vốn tối ưu này, hộ kinh doanh phải đáp ứng nhiều tiêu chí và điều kiện theo quy định của ngân hàng từ tình trạng pháp lý, uy tín vay vốn, phương án kinh doanh, thu nhập dùng để trả nợ và tài sản thế chấp,... Vì vậy, sẽ có những

hộ kinh doanh không đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định nên không tiếp cận được.

Theo kết quả phỏng vấn các hộ điều tra cho thấy, vốn ngân hàng được cấp cho các hộ kinh doanh ở địa bàn nghiên cứu là khá cao. Trong số 179 chủ hộ được hỏi về việc tiếp cận vay vốn trong thời gian qua thì 127 hộ (chiếm tỷ lệ 70,9%) cho biết đã được ngân hàng cho vay vốn để phục vụ cho nhiều mục đích của gia đình. Có 52 hộ tương ứng 29,1% cho biết là không được cấp vốn. Nguyên nhân các hộ này không được vay vốn ngân hàng được tổng hợp như sau: *thủ tục vay quá rườm rà* (21,15%) - thủ tục vay vốn làm mất nhiều thời gian, đi lại nhiều lần, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của hộ; một số hộ cho rằng họ *không biết thủ tục xin vay* (19,23%) nên cũng e ngại và không thể tiếp cận được nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng. Thông tin này rất có giá trị cho chính quyền địa phương và các tổ chức tín dụng cần thực hiện tuyên truyền cho người dân hiểu biết, nắm bắt thủ tục xin vay vốn.

Nguyên nhân tiếp theo là *không có tài sản thế chấp* (chiếm 17,31%) nên khó được chấp nhận cho vay, *không được bảo lãnh* (chiếm 7,69%). Một nguyên nhân cũng đáng chú ý nữa là hộ kinh doanh *không có phương án trả nợ hợp lý* (15,38%). Qua đây, cho thấy nguyên nhân mà hộ kinh doanh không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng có cả yếu tố khách quan - ngân hàng và chủ quan từ chính hộ kinh doanh cá thể.

3.2.2. Nhu cầu vay vốn và giá trị khoản vay vốn dự kiến của hộ kinh doanh trong thời gian tới

Theo kết quả phỏng vấn nhu cầu vay vốn ngân hàng của các hộ kinh doanh ở địa bàn nghiên cứu, trong số 179 chủ hộ được hỏi về nhu cầu vay vốn trong thời gian tới (2020 – 2021) thì 144 hộ (chiếm tỷ lệ 80,4%) cho rằng cần có nguồn vốn vay, con số này cho thấy nhu cầu vay vốn là khá cao. Có 19,6% chủ hộ cho biết là trong hiện tại và trong ngắn hạn (<1 - 2 năm) chưa có nhu cầu vay vốn vì kinh tế của hộ thuộc diện có thể tự chủ nguồn vốn trong sản xuất và kinh doanh cũng như sinh kế của gia đình.

Bảng 3. Kết quả ước lượng khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ kinh doanh cá thể

Biến	Tên biến	Hệ số	Dy/dx	Giá trị P> z	Mức ý nghĩa
X1	Tuổi	-0,03	-0,005	0,165	
X2	Giới tính	-0,249	-0,037	0,597	
X3	Thâm niên của hộ kinh doanh	0,343	0,053	0	1%
X4	Quen với Ngân hàng	1,175	0,156	0,021	5%
X5	Trình độ học vấn	0,304	0,048	0,263	
X6	Thu nhập bình quân	0,048	0,007	0,031	5%
X7	Tổng tài sản	0,47	0,072	0	1%
X8	Thời gian vay	-0,011	-0,002	0,075	10%
X9	Giấy CN Đăng ký kinh doanh	-0,283	-0,045	0,547	
	Hằng Số	-3,581		0,011	5%

(Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát của tác giả năm 2019)

Bên cạnh đó, kết quả phỏng vấn các hộ về mục đích các khoản vay trong thời gian tới cho thấy, các hộ cần vay vốn cho các mục đích: bổ sung vốn lưu động để nhập hàng; đầu tư mua sắm cơ sở vật chất, thiết bị máy móc phục vụ sản xuất; thuê nhân viên, công nhân; xây cơ sở sản xuất,... Cụ thể, trong số 144 chủ hộ có nhu cầu vay vốn, trong đó có 87 câu trả lời cần vay vốn để mở rộng hoạt động kinh doanh hiện có và mở cơ sở kinh doanh mới (chiếm tỷ lệ 60%), duy trì hoạt động kinh doanh hiện tại chiếm 22% và tiêu dùng chiếm 18% tổng số hộ.

Xét về giá trị các khoản vay vốn, trong số 144 hộ có nhu cầu vay vốn thì giá trị các khoản vay được phân chia như sau: vay từ 251 triệu - 1 tỷ đồng là khoản vay được nhiều người lựa chọn nhất (tỷ lệ 65,28%), kế tiếp là nhu cầu vay dưới 250 triệu đồng (tỷ lệ 25,69%); còn lại là từ 1 tỷ đồng trở lên (9,03%).

Đây là căn cứ cung cấp thông tin cho các ngân hàng, tổ chức tín dụng, chính quyền địa phương về số tiền mong muốn được vay và nhu cầu vay vốn của các hộ.

3.2.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ kinh doanh cá thể tại địa bàn thành phố Cần Thơ

Để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn tác giả đo lường bằng mô hình hồi quy Logit với biến phụ thuộc là *Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức*. Kết quả ước lượng của mô hình được thể hiện trong bảng 3.

Kết quả phân tích cho thấy, trong 9 biến đưa vào mô hình thì có 5 biến có ý nghĩa thống kê. Với giả thuyết các yếu tố khác không đổi,

ảnh hưởng của từng biến đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể tại Cần Thơ được diễn giải theo giá trị trung bình của tác động biên, tuy nhiên giá trị tác động biên thay đổi tùy theo giá trị cụ thể của các biến độc lập như sau:

Thâm niên của hộ kinh doanh là nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể. Hệ số hồi quy của nhân tố là 0,343 có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Hệ số tác động biên của nhân tố thâm niên của hộ kinh doanh là 0,053, nghĩa là trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi, hộ kinh doanh có số năm kinh doanh cao hơn thì khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng cao hơn 5,3 điểm phần trăm so với hộ kinh doanh ít kinh nghiệm hơn. Điều này cho thấy, thường những hộ đã hoạt động kinh doanh lâu năm thì có kinh nghiệm và tình hình kinh doanh ổn định hơn nên dễ tiếp cận vốn tín dụng chính thức hơn. Kết quả này đúng với kỳ vọng ban đầu là tương quan thuận (+) [8].

Quen với ngân hàng là nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, biến này có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Hệ số hồi quy là 1,175 cho thấy biến này có tác động thuận chiều (+) với khả năng tiếp cận tín dụng chính thức như kỳ vọng ban đầu. Hệ số tác động biên của nhân tố quen với ngân hàng là 0,156, nghĩa là trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi, hộ kinh doanh có quen biết với người làm trong ngân hàng thì khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng cao hơn 15,6 điểm phần trăm so với hộ không có quen biết [9].

Thu nhập bình quân của hộ kinh doanh có mối quan hệ thuận chiều (+) với biến khả

năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của hộ kinh doanh cá thể ở thành phố Cần Thơ ở mức ý nghĩa 5% (hệ số hồi quy là 0,048). Kết quả ước lượng là phù hợp với dấu kỳ vọng lý thuyết ban đầu. Hệ số tác động biên của nhân tố thu nhập bình quân của hộ kinh doanh là 0,007; nghĩa là trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi, hộ kinh doanh có thu nhập bình quân cao hơn thì khả năng tiếp cận vốn vay chính thức cao hơn 0,7 điểm phần trăm so với hộ kinh doanh có thu nhập bình quân thấp hơn. Thu nhập là yếu tố góp phần đáng kể giúp cho hộ kinh doanh vay vốn ngân hàng dễ dàng hơn. Những hộ có thu nhập bình quân hàng tháng cao thì dễ tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng hơn những hộ có thu nhập thấp. Đây cũng là một tiêu chí đánh giá hiệu quả của kế hoạch kinh doanh và khả năng thanh toán nợ vay khi đến hạn.

Tổng tài sản của hộ kinh doanh có ảnh hưởng thuận chiều đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ kinh doanh ở địa bàn nghiên cứu ở mức ý nghĩa 1%. Hệ số hồi quy là 0,47 cho thấy nhân tố tác động thuận chiều với biến phụ thuộc là phù hợp với kỳ vọng. Hệ số tác động biên của nhân tố tổng tài sản của hộ kinh doanh là 0,072; nghĩa là trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi, hộ kinh doanh có tổng tài sản cao hơn thì khả năng tiếp cận vốn vay chính thức cao hơn 7,2 điểm phần trăm so với hộ kinh doanh có tổng tài sản thấp hơn. Thực tế cho thấy, hầu hết các trường hợp hộ kinh doanh vay vốn ngân hàng ở thành phố Cần Thơ đều sử dụng giấy chứng nhận quyền sở hữu, quyền sử dụng bất động sản để thế chấp. Các ngân hàng cũng cho rằng việc thế chấp các giấy tờ này là đảm bảo nhất, đơn giản và thuận lợi cho cả hai bên trong việc thực hiện hợp đồng vay. Điều này cho thấy, việc sở hữu tài sản thế chấp có giá trị cao của hộ kinh doanh cá thể sẽ là điều kiện tốt để nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay từ các ngân hàng thương mại.

Thời gian vay hay kỳ hạn vay là yếu tố có mối quan hệ nghịch chiều (-) với biến phụ thuộc như sự kỳ vọng lý thuyết. Hệ số hồi quy là 0,011 có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Hệ số tác động biên của nhân tố thời hạn vay của hộ kinh doanh là 0,002, nghĩa là trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi, hộ kinh doanh có thời hạn vay vốn ngắn hơn

thì khả năng tiếp cận vốn vay chính thức cao hơn 0,2 điểm phần trăm so với hộ kinh doanh có thời hạn vay vốn dài hơn. Kỳ hạn cho vay phù hợp với vòng quay của thu nhập của người vay là yếu tố quan trọng bảo đảm việc trả nợ vay đúng hạn.

Tóm lại, qua phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ kinh doanh cá thể ở thành phố Cần Thơ cho thấy có 5 yếu tố tác động đến đối tượng nghiên cứu đó là: (1) *Mối quan hệ quen biết với ngân hàng*, (2) *Thâm niên kinh doanh*, (3) *Thu nhập bình quân của hộ*, (4) *Tổng tài sản*, (5) *Thời gian vay*.

3.3. Một số giải pháp nhằm tăng cường khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ

Từ kết quả phân tích định tính về thực trạng cho vay nguồn vốn ngân hàng và phân tích định lượng từ mô hình hồi quy Logit, nghiên cứu đã chỉ ra rằng khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng đối với hộ kinh doanh cá thể bị hạn chế bởi những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cho hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn thành phố Cần Thơ như sau:

(1) *Giải pháp khắc phục những hạn chế về thông tin, thủ tục và chính sách vay vốn*

Về thủ tục cho vay, các ngân hàng cần đơn giản hóa các thủ tục vay vốn, tinh gọn quy trình để hạn chế thời gian đi lại trong quá trình thực hiện hồ sơ để tạo điều kiện thuận lợi cho hộ kinh doanh cá thể dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn vay.

Về vấn đề hộ kinh doanh không biết vay ở đâu, các TCTD hoặc chính quyền địa phương cần thực hiện các hoạt động tuyên truyền đến hộ kinh doanh nhằm thông tin và cập nhật những kiến thức về chính sách, sản phẩm và thủ tục cho vay để giảm thiểu lý do không được vay vốn do không quen biết nhân viên ngân hàng. Bên cạnh đó, chủ hộ kinh doanh cần tự nâng cao năng lực và kinh nghiệm kinh doanh; thay đổi quan điểm và nhận thức truyền thống, học tập và ứng dụng công nghệ khoa học vào công việc, những phương thức kinh doanh và các kênh phân phối mới,... Các hộ kinh doanh cùng khu vực có thể trao đổi

học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau. Điều này sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh của hộ hiệu quả hơn, nắm bắt nhiều thông tin hơn và dễ dàng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng hơn.

(2) *Giải pháp khắc phục những hạn chế về tài sản đảm bảo*

Các TCTD nên hạn chế việc cho vay hộ kinh doanh chỉ căn cứ vào tài sản thế chấp, việc này dẫn đến việc có thể bỏ qua các hộ kinh doanh thiếu tài sản thế chấp nhưng lại có phương án kinh doanh hiệu quả và khả năng trả nợ tốt. Thay vào đó, các TCTD nên triển khai các gói cho vay dựa trên phương án sản xuất kinh doanh hoặc các gói sản phẩm vay tín chấp.

(3) *Giải pháp khắc phục những hạn chế về thu nhập và tài sản của hộ kinh doanh*

Các hộ kinh doanh cá thể cần thiết từng bước nâng cao uy tín của mình đối với các tổ chức tín dụng qua việc cải thiện mức thu nhập của hộ bằng sự chủ động trong các hoạt động kinh tế của hộ; nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, quản lý vốn chặt chẽ, tạo ra lợi nhuận và đảm bảo khả năng trả nợ vay ngân hàng đúng hạn.

Ngoài ra, để tăng khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, chính quyền địa phương cũng cần điều kiện tối đa về mặt bằng hay các khoản thuế do địa phương quản lý nhằm khuyến khích các hộ kinh doanh có động lực mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, gia tăng tài sản của hộ.

Trong bối cảnh kinh tế hội nhập, việc sản xuất với quy mô nhỏ lẻ sẽ rất khó tồn tại, vì vậy cần có sự liên kết giữa các hộ kinh doanh cá thể với nhau và với thị trường tạo thành các hiệp hội ngành nghề. Có thể liên kết theo hướng đa dạng hóa hình thức hợp tác, như hợp tác cung ứng theo chuỗi đầu ra và đầu vào cho sản phẩm; hợp tác tìm nguồn nguyên liệu giá tốt; hợp tác đề trao đổi thông tin, kinh nghiệm.

(4) *Giải pháp về thời hạn vay*

Thay vì việc ưu tiên cho các khoản vay có kỳ hạn ngắn, các TCTD có thể ban hành nhiều sản phẩm cho vay linh hoạt về thời gian vay để phù hợp với ngành nghề kinh doanh.

4. Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy nhu cầu tín dụng của thương hộ trong 3 năm trở lại đây và trong thời gian tới là khá cao. Nguồn vốn từ ngân hàng là lựa chọn ưu tiên của hộ kinh doanh khi cần vốn; có đến 70,9% hộ được cấp tín dụng chính thức cho rằng có nhu cầu vay

vốn ngân hàng để phục vụ cho một số mục đích như kinh doanh (80%), tiêu dùng (20%). 29,1% hộ kinh doanh trên địa bàn khảo sát không được cấp tín dụng là do hộ không biết thủ tục xin vay, không có tài sản thế chấp, phương án kinh doanh và trả nợ không hợp lý và thủ tục cho vay quá rườm rà.

Để nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ kinh doanh nhằm phát triển kinh tế địa phương thì cần phải thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ, với sự phối hợp của các bên có liên quan như Nhà nước, các tổ chức đoàn thể và các tổ chức tín dụng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO/ REFERENCES

- [1]. G. Bao, "The Bank is committed to continuing to accompany the enterprise," 15/02/2020. [Online]. Available: <https://baocantho.com.vn/ngan-hang-cam-ket-tiep-tuc-dong-hanh-cung-doanh-nghiep-a118249.html>. [Accessed May 02, 2020].
- [2]. A. K. Tran, and T. T. Huynh, "Analysis elements affecting to commercial credit of aquaculture farms in Kien Giang province," *Can Tho University Journal of Science*, no. 27, pp. 17-24, 2013.
- [3]. V. T. Bui, and T. P. T. Truong, "Analysis of access to capital formal credit of shrimp farming individual households in Tra Vinh province," *Can Tho University Journal of Science*, no. 32, pp. 1-6, 2014.
- [4]. D. L. Truong, and B. D. Tran, "Analysis elements affecting to commercial credit of aquaculture farms in Kien Giang province," *Banking Review*, no. 4, pp. 29-32, 2010.
- [5]. A. K. Tran, and T. T. Thai, "Factors affecting the access to consumer credit at commercial banks of households in Can Tho city," *Can Tho University Journal of Science*, no. 28, pp. 26-32, 2013.
- [6]. Can Tho city Department of Statistics, *Press release on socio-economic situation in 2019*, 2019.
- [7]. The State Bank of Vietnam – Can Tho Branch, *Summary report on outstanding loans to individual business households of commercial banks in 2018*, 2018.
- [8]. V. T. Bui, and T. P. T. Truong, "Analysis of access to capital formal credit of shrimp farming individual households in Tra Vinh province," *Can Tho University Journal of Science*, no. 32, pp. 1-6, 2014.
- [9]. A. K. Tran, and T. T. Nguyen, "Analysis elements affecting to commercial credit of aquaculture farms in Kien Giang province," *Can Tho University Journal of Science*, no. 31, pp. 132-138, 2014.