

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÍN DỤNG CHÍNH THỨC CỦA CÁ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN THỐT NỐT, THÀNH PHỐ CẦN THƠ

DETERMINANTS OF ACCESS TO FORMAL CREDIT BY INDIVIDUAL PRODUCTION AND BUSINESSES IN THOT NOT DISTRICT, CAN THO CITY, VIETNAM

Ngày nhận bài: 08/12/2020

Ngày chấp nhận đăng: 29/12/2020

Vương Quốc Duy

TÓM TẮT

Hiện nay, với sự phát triển mạnh mẽ của các ngành nghề sản xuất đa dạng đã đóng góp một phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam nói chung và đồng bằng Sông Cửu Long nói riêng. Chính vì vậy các cá nhân sản xuất kinh doanh cũng có vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế nước ta và cụ thể cũng đã đóng góp vào sự phát triển của quận Thốt Nốt, Thành phố Cần Thơ. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt vẫn gặp nhiều khó khăn. Trên cơ sở dữ liệu được thu thập từ 119 cá nhân sản xuất kinh doanh được phân tích bằng mô hình hồi quy nhị phân logit nhằm nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, Thành phố Cần Thơ. Bài viết đã chỉ ra được sáu yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt sắp xếp theo mức độ ảnh hưởng từ lớn nhất đến thấp nhất gồm có: (1) Tài sản thế chấp; (2) Giới tính; (3) Thủ tục vay vốn; (4) Thu nhập; (5) Học vấn; (6) Tuổi. Nghiên cứu đề xuất các hàm ý chính sách đối với cá nhân sản xuất kinh doanh có nhu cầu vay vốn, đối với chính quyền địa phương, đối với ngân hàng.

Từ khóa: Cá nhân sản xuất kinh doanh, tín dụng chính thức, Thốt Nốt.

ABSTRACT

Currently, with the strong development of diversified industries that has contributed a significant part to the economic development of not only Vietnam but the Mekong Delta. Therefore, business households also play a very important role in our economy and in particular having contributed to the development of Thot Not district, Can Tho city. However, accessing to bank credit of business households in Thot Not district still faces many difficulties. Based on the data collected from 119 business households, analyzed by the logit binary regression model, analyzing the factors affecting the ability to access official credit of business people in Thot Not district, Can Tho city. The article has pointed out six factors that affect the ability of individuals to access official credit in Thot Not district, ranked from largest to lowest, including: (1) Collateral; (2) Gender; (3) Loan procedure; (4) Income; (5) Education; (6)Age. The topic proposes policies for business households having demand for loan capital, for local governments, for banks.

Keywords: Production and business individuals, Credit capital, Thot Not.

1. Giới thiệu

Sự phát triển của hệ thống ngân hàng hiện nay, ngoài đối tượng khách hàng truyền thống là doanh nghiệp, các ngân hàng còn quan tâm đến việc tiếp cận vốn của cá nhân sản xuất kinh doanh.”Các cá nhân sản xuất kinh doanh bao giờ cũng cần vốn để mở rộng

việc kinh doanh, buôn bán. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn và đáp ứng nhu cầu vốn vay vẫn còn nhiều hạn chế. Nhiều cá nhân sản xuất

Vương Quốc Duy, Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

kinh doanh phải tiếp cận các nguồn vốn không chính thức, với các lãi suất cao, ảnh hưởng đến thu nhập của hộ kinh doanh.”

Quận Thốt Nốt nằm ở trung tâm của thành phố Cần Thơ. Trong những năm qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại Quận Thốt Nốt có sự phát triển mạnh mẽ và đóng góp ngày càng quan trọng vào trong phát triển kinh tế của địa phương. Tính đến cuối năm 2019, tổng số hộ kinh doanh, cá nhân sản xuất kinh doanh có đăng ký kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt là 6.240, đóng góp khoảng 19,5% giá trị sản xuất trên địa bàn quận Thốt Nốt (UBND quận Thốt Nốt, 2019).

Các ngân hàng thương mại trên địa bàn quận Thốt Nốt với khả năng cung ứng vốn tín dụng ổn định, lãi suất phù hợp luôn là nơi mà các cá nhân sản xuất kinh doanh tìm đến đầu tiên khi có nhu cầu vay vốn. Tính đến cuối năm 2018, dư nợ cho vay của các ngân hàng đối với cá nhân sản xuất kinh doanh chiếm 6,52% tổng dư nợ trên địa bàn quận Thốt Nốt (NHNN Việt Nam Chi nhánh thành phố Cần Thơ, 2019). Tuy nhiên, việc cung ứng vốn tín dụng ngân hàng đến cá nhân sản xuất kinh doanh chưa kịp thời, việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của cá nhân sản xuất kinh doanh vẫn gặp nhiều khó khăn. Thực tế, không phải cá nhân kinh doanh nào đến nộp hồ sơ vay cũng được ngân hàng cho vay để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của mình. Theo ước tính của Hiệp hội Ngân hàng thành phố Cần Thơ chỉ có khoảng 40% cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt được tiếp cận tín dụng ngân hàng. Do đó, nhu cầu vốn tín dụng của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại địa bàn Quận Thốt Nốt, TP.Cần Thơ đang trở thành vấn đề quan tâm hiện nay. Chính vì những lý do như trên, đề tài “*Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, Thành phố Cần Thơ*” được chọn nghiên cứu.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý luận

2.1.1. Tín dụng chính thức

Tín dụng chính thức là hình thức cho vay vốn thông qua các tổ chức tài chính tín dụng chính thức có đăng ký và hoạt động công khai theo luật, hoặc chịu sự quản lý giám sát của chính quyền Nhà nước các cấp (Phạm Đình Khôi, 2012).

2.1.2. Khả năng tiếp cận tín dụng

Trong đề tài này, khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh được hiểu là việc cá nhân sản xuất kinh doanh có được ngân hàng cho vay hay không. Được tiếp cận tín dụng chính thức nghĩa là được ngân hàng cho vay toàn bộ hoặc giảm số tiền cho vay (cho vay một phần). Không được tiếp cận tín dụng chính thức có nghĩa là ngân hàng hoàn toàn bác bỏ yêu cầu xin vay.

2.2. Cơ sở lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức

2.2.1. Các nghiên cứu nước ngoài

Zhu & De'Armond (2005) đã tiến hành nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố nhân khẩu học, kinh tế đến khả năng tiếp cận cho vay tiêu dùng tại Hoa Kỳ. Nghiên cứu sử dụng thông tin từ khảo sát chi tiêu tiêu dùng của 7.579 hộ gia đình ở Hoa Kỳ năm 2001. Tác giả kết luận rằng các yếu tố chủng tộc, tình trạng hôn nhân, tình trạng việc làm và trình độ học vấn của chủ hộ, thu nhập đều có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng. Trong đó, các yếu tố tác động cùng chiều đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức gồm có: chủng tộc là người da trắng sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng cao hơn so với người da vàng (hệ số hồi quy là 0,432); Trình độ học vấn làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng (hệ số hồi quy là 0,290); Thu nhập có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín

dụng (hệ số hồi quy là 0,007). Các yếu tố có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức gồm có: Chủ hộ độc thân, thất nghiệp. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng mô hình logit để xử lý dữ liệu. Mô hình logit được sử dụng nhiều trong các nghiên cứu về khả năng tiếp cận tín dụng chính thức do biến phụ thuộc là biến nhị phân (nhận một trong 2 giá trị 0 hoặc 1) nên không thể áp dụng mô hình hồi quy OLS.

Ekadajaja và cộng sự (2018) sử dụng mô hình logit để nghiên cứu về khả năng doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ nhận được khoản vay từ ngân hàng tại Jakarta, Indonesia. Tác giả đã xác định được các yếu tố doanh thu, tài sản, trình độ học vấn của chủ sở hữu, tài sản thế chấp có tác động tích cực và đáng kể đến việc phê duyệt khoản vay của ngân hàng. Trong khi đó, thời hạn tín dụng và mối quan hệ tốt với ngân hàng không ảnh hưởng đáng kể đến kết quả phê duyệt khoản vay của ngân hàng.

Như vậy, nghiên cứu của Zhu & De'Armond (2005), nghiên cứu về tiếp cận tín dụng của cá nhân ở các mục đích vay khác nhau (tiêu dùng hay là sản xuất kinh doanh). Nghiên cứu của Ekadajaja và cộng sự (2018) thực hiện trên đối tượng là doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ. Các nghiên cứu này đều thống nhất rằng trình độ học vấn và thu nhập có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức.

2.2.2. Các nghiên cứu tại Việt Nam

Ở Việt Nam, có khá nhiều nghiên cứu về tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân hoặc hộ gia đình, có thể kể tên một số nghiên cứu tiêu biểu sau đây:

Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy (2010) sử dụng mô hình Probit để nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nông dân trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. Kết quả cho thấy khả năng tiếp cận tín dụng của nông hộ có

tương quan thuận với tuổi (hệ số hồi quy là , trình độ học vấn của chủ hộ, số thành viên và tổng tài sản của hộ. Ngược lại, khả năng tiếp cận tín dụng của nông hộ có tương quan nghịch với diện tích đất và thu nhập của hộ.

Theo nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Văn Hùng (2011) về các yếu tố quyết định vốn vay tín dụng chính thức của nông hộ ở Hậu Giang đã sử dụng mô hình Tobit và đưa ra kết luận lượng vốn vay tín dụng chính thức của các nông hộ chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như trình độ học vấn, nghề nghiệp của chủ hộ, thu nhập của hộ, khoảng cách đến chợ huyện hay thị tứ, tài sản thế chấp, số lần vay.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

2.3.1. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp tổng hợp, khái quát được sử dụng để tổng hợp lý thuyết về tiếp cận tín dụng và các kết quả nghiên cứu trước có liên quan đến đề tài. Từ đó, đề xuất mô hình kinh tế lượng nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh.

Phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh được sử dụng để phân tích đặc điểm mẫu nghiên cứu, thực trạng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ.

Nghiên cứu định lượng với kỹ thuật phân tích hồi quy nhị phân logit được sử dụng để nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ. Mẫu được chọn bằng phương pháp thuận tiện, kích thước mẫu là 119.

2.3.2. Mô hình nghiên cứu

Mục tiêu đặt ra của đề tài là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, Thành phố Cần

Thơ. Đầu ra của mô hình (biến phụ thuộc) chỉ có một biến số, đó là khả năng tiếp cận tín dụng chính thức không thể đo lường theo tính liên tục, mà chỉ nhận một trong hai giá trị: được vay vốn hoặc không được vay vốn.

Mô hình hồi quy Logit có dạng tổng quát: $P(Y) = \beta_0 + \beta_i X_i + \varepsilon$.

Biến phụ thuộc: là khả năng tiếp cận tín dụng chính thức (Y) của cá nhân sản xuất kinh doanh, nhận giá trị 1 nếu được vay vốn từ ngân hàng, nhận giá trị 0 nếu không được vay vốn ngân hàng.

Các biến độc lập gồm:

Tuổi (X_1) được đo lường bằng số năm, tính từ lúc sinh đến năm 2019.

Giới tính (X_2): Biến giả, nhận giá trị 1 nếu là nam giới và 0 nếu là nữ giới.

Hôn nhân (X_3): Biến giả, nếu đang kết hôn nhận giá trị 1; nếu độc thân, ly hôn nhận giá trị 0.

Học vấn (X_4): Biến giả, nhận giá trị 1 nếu tốt nghiệp cao đẳng, đại học trở lên; nếu trình độ dưới cao đẳng, đại học thì nhận giá trị 0.

Dân tộc (X_5): Biến giả, nhận giá trị 1 nếu là dân tộc Kinh hoặc Hoa; nhận giá trị 0 nếu là dân tộc khác.

Số năm kinh doanh (X_6): Được đo lường bằng số năm hoạt động kinh doanh của người đi vay.

Thu nhập (X_7): Theo Tổng Cục thống kê (2016) thì “Thu nhập được tính bằng tổng thu nhập trong 1 năm, là toàn bộ số tiền và giá trị hiện vật quy thành tiền sau khi đã trừ chi phí sản xuất mà một cá nhân hoặc hộ gia đình nhận được trong một thời gian nhất định”.

Số lượng người trong gia đình (X_8): Thể hiện số lượng thành viên trong hộ gia đình của người đi vay, không kể những người ở nhờ.

Thủ tục vay vốn (X_9): Biến giả, đo lường cảm nhận của người đi vay đối với thủ tục cho vay. Nhận giá trị 1 nếu người đi vay cho rằng thủ tục phức tạp, rườm rà. Ngược lại

nhận giá trị 0 nếu người đi vay cảm thấy đơn giản, bình thường.

Lãi suất cho vay (X_{10}): Biến giả, đo lường cảm nhận của người đi vay đối với lãi suất cho vay. Nhận giá trị 1 nếu người đi vay cho rằng lãi suất vay chính thức cao, nhận giá trị 0 nếu người đi vay cho rằng lãi suất cho vay không cao.

Tài sản bảo đảm (X_{11}): Là biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu có tài sản thế chấp khi vay vốn và 0 nếu không có tài sản thế chấp.

Phương trình các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức được viết lại như sau: Xác suất tiếp cận tín dụng chính thức = $P(Y) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \beta_9 X_9 + \beta_{10} X_{10} + \beta_{11} X_{11} + \varepsilon$.

2.3.3. Dữ liệu nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu, đề tài sử dụng cả dữ liệu thứ cấp và sơ cấp như sau:

➤ Dữ liệu thứ cấp

Dữ liệu thứ cấp bao gồm:

(1) Số liệu về tín dụng chính thức giai đoạn 2014 - 2018 trên địa bàn quận Thốt Nốt được thu thập từ các báo cáo của NHNN Chi nhánh thành phố Cần Thơ;

(2) Số liệu về kinh tế xã hội giai đoạn 2014 - 2018 và định hướng phát triển kinh tế của quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ đến năm 2025 được thu thập từ Cục Thống kê thành phố Cần Thơ và từ các báo cáo của UBND quận Thốt Nốt.

➤ Dữ liệu sơ cấp

a) Chọn điểm điều tra

Quận Thốt Nốt có tất cả 9 phường trực thuộc. Do hạn chế về thời gian và chi phí, đề tài chỉ chọn 3 phường thuộc quận Thốt Nốt để thu thập thông tin sơ cấp. Tác giả chọn các phường được chọn là Tân Lộc, Tân Hưng, Thốt Nốt do đây là những phường có số lượng lớn cá nhân sản xuất kinh doanh (Phòng Kinh tế quận Thốt Nốt, 2019).

b) Phương pháp thu dữ liệu sơ cấp

Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp cá nhân sản xuất kinh doanh bằng bảng câu hỏi in sẵn. Điều tra viên đến nhà và phỏng vấn trực tiếp cá nhân sản xuất kinh doanh theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện. Phân bổ số lượng quan sát theo địa bàn: Tân Lộc phỏng vấn 50 cá nhân sản xuất kinh doanh; Tân Hưng phỏng vấn 50 cá nhân sản xuất kinh doanh; Thốt Nốt phỏng vấn 50 cá nhân sản xuất kinh doanh. Sau khi thu thập và làm sạch dữ liệu, số quan sát còn lại đáp ứng các yêu cầu nghiên cứu là 119.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Tổng quan về hệ thống tín dụng chính thức trên địa bàn quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

3.1.1. Mạng lưới và quy mô tín dụng chính thức

Theo NHNN Chi nhánh thành phố Cần Thơ (2019), trên địa bàn quận Thốt Nốt hiện có 27 tổ chức tín dụng đang hoạt động, gồm 2 chi nhánh ngân hàng và 25 phòng giao dịch trực thuộc các ngân hàng thương mại.

Bảng 1: Số lượng chi nhánh, phòng giao dịch ngân hàng tại quận Thốt Nốt

STT	Phòng	Số lượng chi nhánh, phòng giao dịch	Tỷ lệ (%)
1	Trung tâm (Thốt Nốt, Trung Kiên)	22	88
2	Các phường còn lại	3	12
	Tổng	25	100

Nguồn: UBND quận Thốt Nốt (2019)

3.1.2. Đánh giá chung về hệ thống tín dụng chính thức trên địa bàn quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

Nhìn chung, hệ thống tín dụng chính thức tại quận Thốt Nốt có sự tham gia có nhiều ngân hàng lớn (Agribank, Vietcombank, BIDV, VietinBank, Sacombank, ACB, ...), cơ sở vật chất của các ngân hàng khang trang, lịch sự. Tuy nhiên, có đến 88% các ngân hàng đặt điểm chi nhánh, phòng giao dịch tại các phường trung tâm của quận Thốt Nốt (phường Thốt Nốt và phường Trung Kiên), tại các phường xa trung tâm chỉ chiếm 12% còn lại.

Dư nợ cho vay cá nhân sản xuất kinh doanh có sự tăng trưởng ổn định mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ của các ngân hàng (đến cuối năm 2019 chỉ chiếm 6,52%). Trong khi đó, nguồn vốn tín dụng tại địa bàn tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp chế biến lương thực, thủy sản, sản xuất đồ gỗ. Do quy mô nhỏ, lẻ nên cá nhân sản xuất kinh doanh cũng gặp hạn chế trong tiếp cận vay vốn (UBND quận Thốt Nốt, 2019).

Một trong những trở ngại lớn cho việc phát triển tín dụng cho đối tượng cá nhân sản xuất kinh doanh là do các cá nhân chưa thuyết phục được ngân hàng về tính khả thi của phương án vay vốn, hồ sơ vay vốn thiếu các chứng từ chứng minh thực tế kinh doanh (chứng từ mua hàng, xuất nhập hàng hóa, chuyển tiền qua ngân hàng) do cá nhân kinh doanh chưa có thói quen ghi chép sổ sách, lưu trữ và tập quán thanh toán bằng tiền mặt là chủ yếu (UBND quận Thốt Nốt, 2019).

Bảng 2: Tình hình kinh doanh của một số chi nhánh, phòng giao dịch Ngân hàng tại quận Thốt Nốt năm 2019

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	VCB	Vietinbank	BIDV	Agribank	Sacombank	ACB
1. Doanh số huy động	122	145	120	98	86	80
- KH cá nhân	55	62	66	41	33	37
- KH tổ chức	67	83	54	57	53	43
2. Doanh số cho vay	87	112	79	67	63	66
- KH cá nhân	40	47	45	30	25	30
- KH tổ chức	47	65	34	37	38	36

Nguồn: Kết quả thu thập của tác giả (2019)

3.2. Thống kê mô tả mẫu phỏng vấn

3.2.1. Cơ cấu mẫu điều tra

Cơ cấu mẫu khảo sát được trình bày tại Bảng 3 Về giới tính: có 44 người kinh doanh là nữ (chiếm 36,97%) và 75 người kinh doanh là nam (chiếm 63,03%).

Về trình độ học vấn: có 41 người trình độ dưới cao đẳng, đại học (chiếm 34,45%) và có 78 người trình độ cao đẳng, đại học trở lên (chiếm 65,55%).

Bảng 3: Cơ cấu mẫu khảo sát

Stt	Khoản mục	Số lượng quan sát	Tỷ lệ (%)
I	Giới tính	119	100,00
1	Nữ	44	36,97
2	Nam	75	63,03
II	Trình độ học vấn	119	100,00
1	Dưới cao đẳng, đại học	41	34,45
2	Cao đẳng, đại học trở lên	78	65,55
III	Dân tộc	119	100,00
1	Khác	31	26,05
Stt	Khoản mục	Số lượng quan sát	Tỷ lệ (%)
2	Kinh/Hoa	88	73,95

IV	Tình trạng hôn nhân	119	100,00
1	Chưa kết hôn/Đã ly hôn	25	21,01
2	Đang kết hôn	94	78,99
V	Ngành nghề kinh doanh	119	100,00
1	Phi nông nghiệp	60	50,42
2	Nông nghiệp	59	49,58

Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

Về dân tộc: có 88 người thuộc dân tộc Kinh/Hoa (chiếm 73,95%) và 31 người thuộc dân tộc khác (chiếm 26,05%).

Về tình trạng hôn nhân: có 94 người đang kết hôn (chiếm 78,99%) và 25 người chưa kết hôn hoặc đã ly hôn (chiếm 21,01%).

Về ngành nghề kinh doanh: có 60 người sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực phi nông nghiệp (chiếm 50,42%) và có 59 người sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp (chiếm 49,58%).

3.2.2. Đặc điểm của cá nhân sản xuất kinh doanh

Đặc điểm cá nhân của những người sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt được thống kê tại Bảng 4 Về độ tuổi: độ tuổi trung bình của người sản xuất kinh doanh tham gia khảo sát là 37,77 tuổi, độ lệch chuẩn là 9,60 tuổi, người nhỏ tuổi nhất là 23 tuổi và người lớn tuổi nhất là 55 tuổi.

Về số năm kinh doanh: số năm kinh doanh trung bình của các cá nhân là 9,65 năm, độ lệch chuẩn là 5,05 năm, người kinh doanh ít nhất là 5 năm và người kinh doanh lâu nhất là 20 năm.

Về thu nhập trong năm: tổng thu nhập trung bình trong năm của các cá nhân sản xuất kinh doanh là 305 triệu đồng, độ lệch chuẩn là 157 triệu đồng, người có thu nhập

ít nhất là 60 triệu đồng và người có thu nhập năm cao nhất là 640 triệu đồng.

Về số người trong gia đình: trung bình mỗi gia đình có 4,62 người, độ lệch chuẩn là 1,21 người, gia đình ít người nhất là 3 người và gia đình đông người nhất là 6 người.

Bảng 4: Đặc điểm cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
1	Độ tuổi	Tuổi	37,77	9,60	23,00	55,00
2	Số năm kinh doanh	Năm	9,65	5,05	5,00	20,00
3	Thu nhập trong năm	Trăm triệu đồng	3,05	1,57	0,60	6,40
4	Số người trong gia đình	Người	4,62	1,21	3,00	6,00

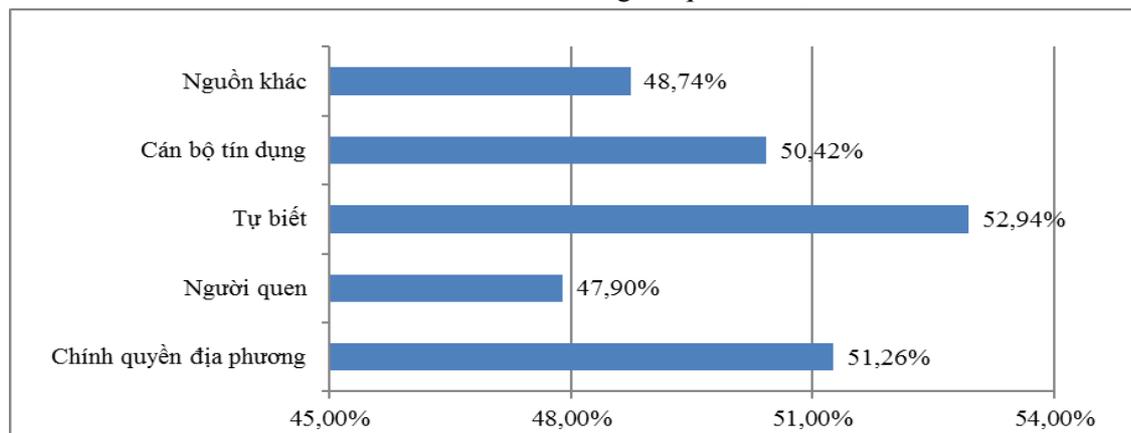
Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

3.3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

3.3.1. Thực trạng về khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh

Dựa trên số lượng khảo sát, thực trạng về khả năng tiếp cận tín dụng của các cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt

Nốt như sau: Về nguồn cung cấp thông tin về tín dụng: Hình 1 cho thấy các kênh thông tin mà cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt có thể tiếp cận để có thông tin về tín dụng chính thức. Trong đó, nguồn thông tin do các cá nhân tự biết là 52,94%, nguồn thông tin từ chính quyền địa phương là 51,26%, nguồn thông tin từ cán bộ tín dụng tư vấn là 50,42%, nguồn thông tin từ những nguồn khác là 48,74% và nguồn thông tin từ người quen là 47,90%.



Hình 1: Nguồn cung cấp thông tin về tín dụng

Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

Về điều kiện vay vốn: Ý kiến của người đi vay về các điều kiện vay vốn được thể hiện tại Bảng 5 Về thủ tục vay vốn: có 103 người cho là thủ tục bình thường (chiếm 86,55%) và 16 người cho là thủ tục phức tạp (chiếm 13,45%); Về lãi suất cho vay: có 86 người cho là lãi suất cho vay bình thường (chiếm 72,27%) và 33 người cho là lãi suất vay cao (chiếm 27,73%); Về tài sản bảo đảm: thì có 38 người không có tài sản bảo đảm (chiếm 31,93%) và 81 người có tài sản thế chấp (68,07%).

Bảng 5: Ý kiến của người đi vay đối với các điều kiện vay vốn

STT	Khoản mục	Số lượng quan sát	Tỷ lệ (%)
I	Thủ tục vay vốn	119	100,00
1	Thủ tục bình thường	103	86,55
2	Thủ tục phức tạp	16	13,45
II	Lãi suất cho vay	119	100,00

Bảng 6: Thông tin về khoản vay

Stt	Khoản mục	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
1	Nhu cầu vay	Triệu đồng	529,30	259,42	20	1.180
2	Số tiền được vay	Triệu đồng	374,79	179,77	20	900
3	Lãi suất vay	%	8,85	1,68	7	12
4	Tài sản bảo đảm	Triệu đồng	669,44	346,43	30	1.580

Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

Số tiền trung bình mà mỗi cá nhân được vay là 374,79 triệu đồng, (độ lệch chuẩn là 179,77 triệu đồng), số tiền được vay ít nhất là 20 triệu đồng và nhiều nhất là 900 triệu đồng. Lãi suất vay trung bình là 8,85%/năm, (độ lệch chuẩn là 1,68%/năm), lãi suất vay thấp nhất là 7%/năm và lãi suất vay cao nhất là 12%/năm. Tài sản thế chấp trung bình của mỗi cá nhân là 669,44 triệu đồng (độ lệch chuẩn là 346,43 triệu đồng), cá nhân có tài sản thế chấp nhỏ nhất là 30 triệu đồng và cá nhân có tài sản thế chấp lớn nhất là 1.580 triệu đồng.

1	Lãi suất cho vay bình thường	86	72,27
2	Lãi suất cho vay cao	33	27,73
II	Tài sản thế chấp	119	100,00
1	Không có tài sản bảo đảm	38	31,93
2	Có tài sản bảo đảm	81	68,07

Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

Như vậy, đa số người đi vay cho rằng thủ tục vay vốn là bình thường, lãi suất cho vay ở mức bình thường và đa số đều có tài sản thế chấp khi vay vốn.

Về thông tin khoản vay: Đối với những cá nhân sản xuất kinh doanh được tiếp cận được vốn tín dụng chính thức (được vay vốn ngân hàng), trung bình mỗi cá nhân có nhu cầu vay 529,30 triệu đồng (độ lệch chuẩn 259,42 triệu đồng), người có nhu cầu vay ít nhất là 20 triệu đồng và người có nhu cầu vay nhiều nhất là 1.180 triệu đồng (Bảng 6).

Như vậy, số tiền được vay/Nhu cầu vốn vay = $374,79 / 529,30 = 70,81\%$ là phù hợp với thực tế tình hình duyệt vay vốn tại các Ngân hàng hiện nay. Tỷ lệ số tiền được vay/Tài sản thế chấp = $374,79 / 669,44 = 55,99\%$. Thông thường, số tiền được vay bằng khoảng 60 - 70% giá trị tài sản thế chấp (Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, 2018). Như vậy, tỷ lệ cho vay trên tài sản thế chấp từ kết quả khảo sát thấp hơn mức thông thường, nên chưa đáp ứng được nhu cầu vốn cho cá nhân sản xuất, kinh doanh.

Về mức độ hài lòng khi vay vốn ngân hàng: Nhìn chung, mức độ hài lòng khi vay vốn ngân hàng, theo thang đo Likert 5 điểm, chỉ đạt 2,87 điểm, tương đương với mức bình

thường. Tỷ lệ không hài lòng (từ 1 - 2 điểm) khá cao, lên đến 46,48% (Bảng 7). Cho thấy việc tiếp cận tín dụng vẫn còn nhiều khó khăn.

Bảng 7: *Mức độ hài lòng khi vay vốn ngân hàng*

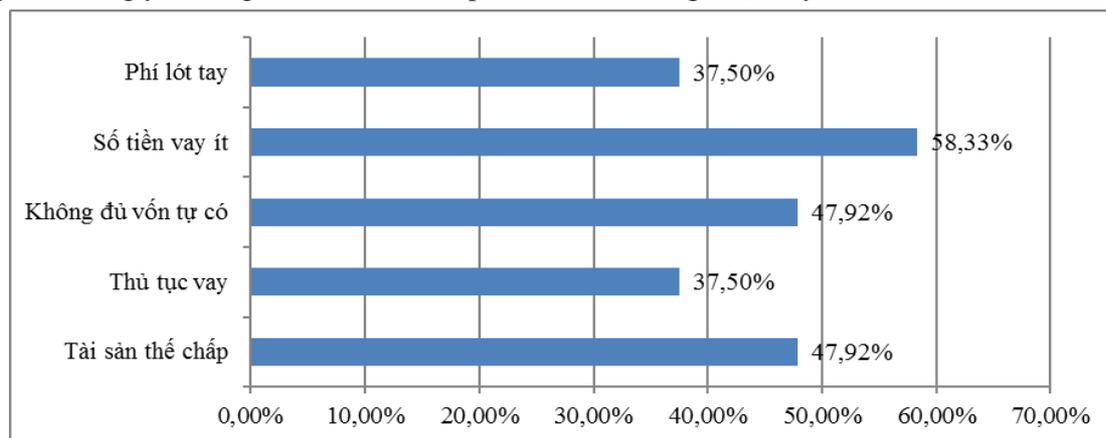
Mức độ hài lòng	Thang điểm	Số quan sát	Tỷ lệ (%)
Rất không hài lòng	1	16	22,54
Không hài lòng	2	17	23,94
Bình thường	3	13	18,31
Hài lòng	4	10	14,08
Rất hài lòng	5	15	21,13

Điểm số hài lòng trung bình = 2,87 điểm
 Tỷ lệ từ bình thường đến hài lòng (từ 3 - 5 điểm) = 53,52%
 Tỷ lệ không hài lòng (từ 1 - 2 điểm) = 46,48%

Nguồn: Tổng hợp số liệu khảo sát (2019)

Về lý do cản trở tiếp cận tín dụng chính thức: Đối với những cá nhân sản xuất kinh doanh không được tiếp cận tín dụng chính thức, lý do chủ yếu được sắp xếp theo thứ tự từ cao đến thấp gồm: Số tiền vay ít không đáp ứng nhu cầu nên không vay, với 58,33% ý kiến đồng ý; Không có tài sản thế chấp, với

47,92% ý kiến đồng ý; Không đủ vốn tự có, với 47,92% ý kiến đồng ý; Thủ tục vay vốn phức tạp, với 37,50% ý kiến đồng ý; Tồn phí lót tay, với 37,50% ý kiến đồng ý (Hình 2). Kết quả này cho thấy, xuất hiện trường hợp một cá nhân đồng thời vướng nhiều lý do không được vay vốn.



Hình 2: Những lý do cản trở tiếp cận tín dụng chính thức

Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát (2019)

3.3.2. Phân tích hồi quy các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh

Với mục tiêu nghiên cứu các yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tiếp cận tín dụng của các cá nhân sản xuất kinh doanh

trên địa bàn quận Thốt Nốt, TP Cần Thơ thì nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy nhị phân logit để phân tích số liệu. Biến phụ thuộc là tiếp cận tín dụng chính thức. Có hai trường hợp xảy ra nếu biến nhận giá trị là 1 nghĩa là cá nhân được vay vốn ngân hàng và

nhận giá trị 0 nếu cá nhân không được vay vốn ngân hàng.

Bảng 8 cho thấy, mô hình hồi quy tổng thể các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức có ý nghĩa về mặt thống kê ở mức ý nghĩa 5%.

Giá trị Pseudo R² = 0,8036 = 80,36% có nghĩa là biến độc lập trong mô hình giải thích

được 80,36% sự biến thiên của biến phụ thuộc “Tiếp cận tín dụng chính thức”.

Độ phóng đại phương sai (VIF) của các biến độc lập trong mô hình đều có giá trị < 3 nên hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến là không nghiêm trọng, chấp nhận được.

Tỷ lệ dự báo đúng của mô hình là rất cao là 93,28%.

Bảng 8: Kết quả hồi quy yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức

Stt	Biến độc lập	Ký hiệu	Hệ số hồi quy	Độ lệch chuẩn	Sig.	VIF
1	Tuổi	X ₁	0,273	0,079	0,001	2,02
2	Giới tính	X ₂	2,080	0,855	0,015	1,06
3	Hôn nhân	X ₃	0,458	1,111	0,680	1,09
4	Học vấn	X ₄	0,724	1,697	0,017	1,13
5	Dân tộc	X ₅	-0,276	1,181	0,815	1,12
6	Số năm kinh doanh	X ₆	-0,083	0,101	0,412	1,15
7	Thu nhập	X ₇	1,472	0,477	0,002	2,93
8	Số người trong gia đình	X ₈	-0,598	0,588	0,309	1,19
9	Thủ tục vay vốn	X ₉	-2,052	1,590	0,047	1,38
10	Lãi suất cho vay	X ₁₀	-1,634	1,395	0,242	1,12
11	Tài sản bảo đảm	X ₁₁	3,505	1,772	0,048	2,49
12	Hằng số	Const	-13,963	3,311	0,000	
Số lượng quan sát N = 119 Wald - chi ² (11) = 77,94 Sig. chi ² = 0,000						
Pseudo R ² = 0,8036 Mức độ dự báo đúng (Correctly classified) = 93,28%						

Tóm lại, mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt là phù hợp với dữ liệu khảo sát.

Bảng 8 cho thấy có 6 biến độc lập có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, do có do giá trị Sig. < 5% và cùng dấu với kỳ vọng bao gồm: Tuổi (X₁); Giới tính (X₂); Học vấn (X₄); Thu nhập (X₇); Thủ tục vay vốn (X₉) và Tài sản bảo

đảm (X₁₁). Các yếu tố ảnh hưởng không có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, do giá trị Sig. > 5% bao gồm: Hôn nhân (X₃); Dân tộc (X₅); Số năm kinh doanh (X₆); Số người trong gia đình (X₈); Lãi suất cho vay (X₁₀).

Bảng 9 cho thấy, các yếu tố có tỷ số Odd lớn hơn 1 và ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5% đến tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh gồm có:

Bảng 9: Tỷ số Odd của yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức

Stt	Biến độc lập	Ký hiệu	Tỷ số Odd	Độ lệch chuẩn	Sig.
1	Tuổi	X1	1,314	0,103	0,001
2	Giới tính	X2	8,002	6,843	0,015
3	Hôn nhân	X3	1,582	1,757	0,680
4	Học vấn	X4	2,062	3,498	0,017
5	Dân tộc	X5	0,759	0,896	0,815
6	Số năm kinh doanh	X6	0,921	0,093	0,412
7	Thu nhập	X7	4,356	2,080	0,002
8	Số người trong gia đình	X8	0,550	0,323	0,309
9	Thủ tục vay vốn	X9	0,129	0,204	0,047
10	Lãi suất cho vay	X10	0,195	0,272	0,242
11	Tài sản bảo đảm	X11	33,271	58,960	0,048
12	Hằng số	Const	0,000	0,000	0,001

Nguồn: Tổng hợp số liệu khảo sát (2019)

Như vậy, từ Bảng 8 và Bảng 9 cho thấy 6 yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, sắp xếp theo mức độ ảnh hưởng từ lớn nhất đến thấp nhất gồm có:

Tài sản bảo đảm (X11): có hệ số hồi quy là +3,505 phù hợp với kỳ vọng về dấu và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Tỷ số Odd là 33,271 có ý nghĩa là khi người đi vay có tài sản thế chấp thì khả năng được vay cao hơn bị từ chối cho vay là 33,271 lần. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu của Barslund & Tarp (2008), Ajagbe (2012). Đây là yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt. Trong thực tế, những người đi vay có nhiều tài sản thế chấp luôn được ngân hàng đánh giá cao hơn so với người đi vay không có tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp được xem như một cách thức phòng ngừa rủi ro cho ngân hàng trong trường hợp người đi vay không thể trả nợ đầy đủ, đúng hạn thì ngân hàng thanh lý tài sản thế chấp để thu nợ.

Giới tính (X2) là yếu tố có mức độ ảnh hưởng lớn thứ hai đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức ở mức ý nghĩa thống kê 5% với hệ số hồi quy là +2,080 và tỷ số odd là 8,002. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Sử Ngọc Anh (2012) và Ajagbe (2012). Khi người đi vay vốn là nam giới thì khả năng tiếp cận tín dụng sẽ cao hơn 8,002 lần. Điều này phù hợp với thực tế vì theo quan điểm của các tổ chức tín dụng thì người đi vay là nam giới sẽ có mối quan hệ xã hội, giao tiếp tốt hơn so với người đi vay là nữ, khả năng trả nợ tốt hơn so với người nữ.

Thủ tục vay vốn (X9) là yếu tố có mức độ ảnh hưởng lớn thứ ba đến khả năng tiếp cận tín dụng ở mức ý nghĩa 5% với hệ số hồi quy là -2,052 và tỷ số Odd là 0,129. Khi thủ tục vay vốn là phức tạp thì khả năng được tiếp cận tín dụng chính thức giảm chỉ còn 0,129 lần. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Trần Hữu cường và cộng sự (2009). Thực tế cho thấy, các thủ tục cấp tín dụng rất chặt chẽ theo quy định của ngành ngân hàng để đảm bảo hạn chế rủi ro. Người đi vay đa số đều ít hiểu biết về cách thức cho vay của

ngân hàng cần phải có phương án kinh doanh khả thi và các chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay. Khi thủ tục vay vốn càng phức tạp thì người đi vay càng e ngại về mặt tâm lý nên không muốn vay, từ đó làm giảm khả năng tiếp cận tín dụng chính thức.

Thu nhập (X7) là yếu tố có ảnh hưởng lớn thứ tư đến khả năng tiếp cận tín dụng ở mức ý nghĩa 5% với hệ số hồi quy là +1,472 và tỷ số Odd là 4,356 có nghĩa là khi thu nhập của cá nhân vay vốn tăng thêm 100 triệu đồng thì khả năng được vay tăng lên 4,356 lần. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Marge Sults (2003); Mwangi (2012).

Học vấn (X4) và Tuổi (X1) có mức độ ảnh hưởng lớn thứ năm và thứ sáu đến khả năng tiếp cận tín dụng. Khi người đi vay có học vấn cao đẳng, đại học thì khả năng được vay vốn cao gấp 2,062 lần so với trường hợp học vấn thấp hơn. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Onstenk (2003) và Ajagbe (2012). Khi tuổi của người đi vay tăng thêm 1 tuổi thì khả năng được vay tăng lên 1,314 lần.

Các yếu tố còn lại ảnh hưởng không có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn quận Thốt Nốt gồm có: Hôn nhân (X3), Dân tộc (X5), Số năm kinh doanh (X6), Số người trong gia đình (X8), Lãi suất cho vay (X10).

Kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu được tổng hợp ở Bảng 10 Các giả thuyết bị bác bỏ ở mức ý nghĩa thống kê 5% gồm: H3: Người đi vay đang kết hôn, sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn người đi vay độc thân hoặc đã ly hôn; H5: Người đi vay thuộc dân tộc Kinh hoặc Hoa, sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn người đi vay thuộc dân tộc khác; H6: Người đi vay có nhiều năm kinh doanh thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức càng lớn; H8: Người đi vay có nhiều thành viên trong gia đình thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức càng lớn; H10: Khi người đi vay cảm nhận lãi suất cho vay là cao, thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức sẽ giảm.

Bảng 10: Tổng hợp kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết	Kỳ vọng dấu	Dấu của hệ số hồi quy	Kết luận ở mức ý nghĩa 5%
H1: Tuổi của người đi vay có thể làm tăng hoặc làm giảm khả năng tiếp cận tín dụng chính thức	+/-	+	Chấp nhận
H2: Người đi vay là nam giới, sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn người đi vay là nữ giới	+	+	Chấp nhận
H4: Người đi vay có học vấn là cao đẳng hoặc đại học, sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn người đi vay có học vấn dưới cao đẳng, đại học	+	+	Chấp nhận
H7: Người đi vay có thu nhập càng cao thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức càng lớn	+	+	Chấp nhận
H9: Khi người đi vay cảm nhận thủ tục cho vay phức tạp, rườm rà thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức sẽ giảm	-	-	Chấp nhận
H11: Người đi vay có tài sản bảo đảm cho khoản vay, sẽ có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cao hơn người đi vay không có tài sản thế chấp	+	+	Chấp nhận

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

Mô hình hồi quy nhị phân logit nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ được đề xuất ban đầu gồm 11 yếu tố. Với số quan sát hợp lệ trong mẫu khảo sát là 119 cá nhân sản xuất kinh doanh, kết quả cho thấy:

Một là, mô hình hồi quy tổng thể các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức có ý nghĩa về mặt thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Các biến độc lập trong mô hình giải thích được 80,36% sự biến thiên của biến phụ thuộc “Tiếp cận tín dụng chính thức”. Tỷ lệ dự báo đúng của mô hình là rất cao là 93,28%.

Hai là, sáu yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt, sắp xếp theo mức độ ảnh hưởng từ lớn nhất đến thấp nhất gồm có: (1) Tài sản thế chấp (X11) với hệ số hồi quy là 3,505; (2) Giới tính (X2) với hệ số hồi quy là 2,080; (3) Thủ tục vay vốn (X9) với hệ số hồi quy là -2,052; (4) Thu nhập (X7) với hệ số hồi quy là 1,472; (5) Học vấn (X4) với hệ số hồi quy là 0,724; (6) Tuổi (X1) với hệ số hồi quy là 0,273.

Ba là, Các yếu tố ảnh hưởng không có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức là: Hôn nhân (X3); Dân tộc (X5); Số năm kinh doanh (X6); Số người trong gia đình (X8); Lãi suất cho vay (X10).

4.2. Kiến nghị

4.2.1. Đối với cá nhân sản xuất kinh doanh có nhu cầu vay vốn

Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố về tuổi, giới tính, học vấn và thu nhập của

các cá nhân sản xuất kinh doanh tại quận Thốt Nốt có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng chính thức. Khi nắm bắt được những thông tin này thì những cá nhân có nhu cầu vay vốn sẽ có lợi ích rất lớn, dễ dàng tiếp cận với các tổ chức tín dụng hơn nếu đáp ứng đủ các điều kiện trên. Cụ thể như:

Những hộ kinh doanh có người nam là chủ cơ sở thì sẽ có nhiều lợi thế hơn vì theo đánh giá của các tổ chức tín dụng thì người nam sẽ có mối quan hệ xã hội rộng, làm ăn nhanh nhẹn, dứt khoát hơn nên cơ hội thành công trong kinh doanh cũng nhiều hơn so với nữ. Do đó, các tổ chức tín dụng cũng sẽ ưu tiên cho các cá nhân nam vay vốn nhiều hơn. Tận dụng được lợi thế này thì các cá nhân nam là chủ cơ sở sản xuất kinh doanh nên chủ động tìm kiếm thông tin và tiếp cận các tổ chức tín dụng để được hỗ trợ vốn, mở rộng đầu tư máy móc thiết bị, nhà xưởng cho cơ sở của mình.

Theo xếp hạng tín dụng nội bộ của các Ngân hàng dành cho khách hàng vay vốn thì những khách hàng nằm trong độ tuổi lao động thì khả năng được xét duyệt cho vay sẽ cao hơn. Trong nghiên cứu này cũng cho thấy khi tuổi của cá nhân đi vay tăng thêm 1 tuổi thì khả năng tiếp cận tín dụng sẽ tăng gấp 1,314 lần. Các cá nhân trong độ tuổi lao động, có cơ sở sản xuất kinh doanh hoặc có nhu cầu vay vốn để bắt đầu kinh doanh thì nên nắm bắt cơ hội này. Những cá nhân trong độ tuổi lao động thì có nhiều sức khỏe và các mối quan hệ xã hội nên việc làm ăn cũng sẽ thuận lợi hơn, khả năng trả được nợ vay cũng cao hơn.

Kết quả nghiên cứu còn cho thấy những cá nhân có trình độ học vấn càng cao thì càng có nhiều lợi thế hơn việc tiếp cận vốn tín dụng. Bởi theo đánh giá của các tổ chức tín dụng thì người đi vay có trình độ học vấn cao thì sẽ có sự hiểu biết về pháp luật,

về các thủ tục vay và trả nợ nên khả năng trả nợ của các đối tượng này sẽ cao. Không những vậy, những người có trình độ kiến thức cao thì sẽ biết cách làm ăn, bố trí sắp xếp hoạt động kinh doanh của mình sao cho hiệu quả. Do đó, Ngân hàng hay các tổ chức tín dụng cũng thường ưu tiên cho vay đối với những người có trình độ học vấn tốt. Những cá nhân có trình độ kiến thức tốt, có ý định đầu tư sản xuất kinh doanh thì nên mạnh dạn tiếp cận với các tổ chức tín dụng, tận dụng thế mạnh của mình để đề xuất các kế hoạch kinh doanh hiệu quả. Không những vậy, người dân địa phương nên có tầm nhìn xa hơn, nâng cao trình độ dân trí cho bản thân thông qua các trường lớp tại địa phương hoặc cho con em của mình được học hành lên cao. Tương lai sau này, các lớp thanh niên trẻ có trình độ kiến thức cao cũng sẽ dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay.

Không những vậy, những cá nhân đã sản xuất kinh doanh có thu nhập tổng kết năm sau tăng hơn năm trước thì nên mạnh dạn vay vốn để mở rộng kinh doanh. Ngân hàng luôn sẵn sàng hỗ trợ vốn cho những cá nhân có hoạt động kinh doanh hiệu quả liên tục qua nhiều năm. Vì việc hỗ trợ vốn cho các cá nhân này trước hết giúp Ngân hàng có được nguồn thu lãi lớn, tiếp đến là giúp cho các cá nhân có cơ hội mở rộng đầu tư đem lại nhiều lợi ích lớn cho địa phương.

4.2.2. Đối với các tổ chức tín dụng

Khu vực quận Thốt Nốt hiện nay vẫn còn là một vùng ngoại ô, cách xa trung tâm nên cách sinh sống và làm ăn của người dân còn mang đậm chất nông thôn. Các tổ chức tín dụng vẫn chưa thực sự quan tâm mở rộng các điểm giao dịch nên địa bàn quận nên người dân vẫn chưa có cơ hội tiếp cận được nguồn vốn mặc dù tiềm năng rất lớn. Các tổ chức tín dụng muốn tăng khả

năng tiếp cận vốn tín dụng chính thức cho người dân thì cần thực hiện các chính sách như sau:

Mở thêm nhiều điểm giao dịch tại các phường, khu vực,... để người dân dễ dàng tiếp cận. Ban đầu có thể người dân chỉ có nhu cầu sử dụng các sản phẩm đơn giản như thẻ, chuyển khoản nhưng nếu được sự tư vấn, giới thiệu sản phẩm từ các nhân viên Ngân hàng thì chắc chắn sẽ khai thác được lượng khách hàng tiềm năng rất lớn.

Tâm lý chung của người dân trước giờ là vẫn ngại về các thủ tục vay phức tạp nên mặc dù có nhu cầu vay vốn để mở rộng kinh doanh nhưng vẫn không dám tiếp cận các tổ chức tín dụng. Nắm bắt được vấn đề này, các tổ chức tín dụng cần nhánh chóng hệ thống lại quy trình, thủ tục cho vay sao cho đơn giản, tinh gọn mà vẫn đảm bảo tính chặt chẽ để dễ dàng hướng dẫn cho người dân. Khi tư vấn các sản phẩm cho vay của Ngân hàng thì nhân viên tín dụng nên kèm theo tờ rơi giới thiệu chi tiết về sản phẩm vay để người dân tham khảo, có thể kèm theo số điện thoại của nhân viên để người có nhu cầu vay vốn có thể liên lạc.

Bản thân các tổ chức tín dụng khi muốn tiếp cận địa bàn nào thì nên nghiên cứu kỹ các sản phẩm chiến lược nào phù hợp với từng địa bàn để ưu tiên giới thiệu cho người dân. Cụ thể như ở quận Thốt Nốt hiện nay người dân vẫn sống chủ yếu bằng nghề nông, trồng trọt, chăn nuôi nên ưu tiên giới thiệu các gói cho vay nông nghiệp. Ngoài ra, các tổ chức tín dụng cũng có thể cho vay các cá nhân có cơ sở sản xuất, kinh doanh tạp hóa, ăn uống, dịch vụ lưu trú, ... Việc khai thác khách hàng theo đặc trưng của địa phương sẽ

giúp các tổ chức tín dụng dễ dàng tiếp cận được khách hàng hơn.

Rào cản lớn nhất của các tổ chức tín dụng hiện nay là còn căn cứ vào tài sản thế chấp để quyết định cho vay hay không. Điều này tuy đúng đắn, đảm bảo được lợi ích của các tổ chức tín dụng nhưng lại gây cản trở rất lớn đối với các cá nhân có nhu cầu vay. Các tổ chức tín dụng nên thông thoáng hơn, dựa trên nhiều tiêu chí để đánh giá chứ không nên cứng nhắc chỉ căn cứ vào tài sản thế chấp. Ví dụ cho vay tín chấp dựa vào uy tín của cá nhân tại địa phương hoặc sao kê ngân hàng của cá nhân, cá nhân có tham gia trong tổ chức đoàn thể, gia đình cá nhân đó đã sinh sống lâu năm tại địa phương thì nên ưu tiên cho vay. Ngoài ra, tín chấp có thể dựa vào uy tín của các tổ chức đoàn thể như Hội thanh niên, Hội phụ nữ, Hội nông dân, các Hợp tác xã để duyệt cấp tín dụng cho các tổ chức đoàn thể đó. Sau đó, các đoàn thể sẽ phân bổ vốn lại cho các thành viên có nhu cầu sử dụng vốn. Việc làm này vừa giúp cho các cá nhân có thể tiếp cận nguồn vốn vừa giúp các tổ chức tín dụng đẩy mạnh được doanh số cho vay nhưng đảm bảo an toàn, ít rủi ro khi quản lý đối tượng vay thông qua các đoàn thể.

4.2.3. Đối với chính quyền địa phương

Việc hỗ trợ các cá nhân sản xuất kinh doanh tại địa phương tiếp cận vốn tín dụng chính thức là việc làm mà địa phương nên đặc biệt quan tâm. Bởi khi các cá nhân được tiếp cận được nguồn vốn lớn thì sẽ mở rộng đầu tư, góp phần phát triển kinh tế cho địa phương. Trước tiên, địa phương cần kêu gọi và hỗ trợ các tổ chức tín dụng mở rộng thêm nhiều điểm giao dịch trên địa bàn quận, ưu tiên mở các điểm giao dịch ở các khu vực xa

trung tâm để người dân có thể dễ dàng đến giao dịch.

Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng để tạo điều kiện thuận lợi cho các cá nhân có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, cụ thể như: hệ thống điện tại các khu vực vùng ven của quận, hệ thống nước và xử lý nước thải, các tuyến cầu đường giao thông nông thôn, ... Hỗ trợ các cá nhân trong việc xin cấp phép sản xuất kinh doanh hoặc tư vấn pháp lý.

Các tổ chức đoàn thể nên phát huy thế mạnh của mình trong việc hướng dẫn hội viên của mình thực hiện các giải pháp sản xuất kinh doanh hiệu quả. Cụ thể như: Hội nông dân nên có những buổi tập huấn kỹ thuật canh tác cho người dân để tiếp cận các kỹ thuật sản xuất mới; Hội phụ nữ nên hướng dẫn cho các chị em buôn bán nhỏ như bán tạp hóa, làm nghề thủ công, mở các dịch vụ ăn uống, làm đẹp,...; Hội thanh niên nên đào tạo nghề cho các bạn trẻ như cơ khí, đồ gỗ, vận tải,... Từ đó, các cá nhân tại địa phương sẽ có thêm nhiều hiểu biết, kinh nghiệm và kiến thức mới đủ tự tin đầu tư vốn vào sản xuất kinh doanh và khi có định hướng kinh doanh tốt thì mới dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn tín dụng chính thức.

Bên cạnh đó, các đoàn thể tại địa phương cũng cần làm cầu nối để hỗ trợ cho các tổ chức tín dụng và người dân địa phương tiếp cận với nhau để khai thác các nhu cầu, tiềm năng vay vốn. Các đoàn thể dựa vào uy tín của mình có thể giúp cá nhân trong khu vực mình quản lý để vay vốn từ các tổ chức tín dụng. Công tác này nếu được phối hợp chặt chẽ chắc chắn sẽ đem lại lợi ích rất lớn cho cả ba bên bao gồm địa phương, các cá nhân vay vốn và các tổ chức tín dụng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Ajagbe F. A., Oyelere B. A., Ajetomobi J. O. (2012), Determinants of small-scale enterprise credit demand: evidence from Oyo state, Nigeria, *American Journal of Social and Management sciences*, 3(1): 45-48.
- Barslund, M., & Tarp, F. (2008), Formal an informal rural credit in four provinces of VietNam. *Journal of Development Studies*, 44, 485 - 503.
- Cục Thống kê thành phố Cần Thơ (2019), Niên giám thống kê năm 2018. NXB Thống kê.
- Ekadjaja M., Siswanto H. P., Arifin A. Z., (2018), Factor determining bank loan approval as source of financing for micro, small and medium enterprises (MSME) in Jakarta, *Journal of the Economics of Economics and Business*, Vol. 2, No. 1 , April 2018, pp. 226 - 233.
- Lê Khương Ninh & Phạm Văn Hùng, 2011, “Các yếu tố quyết định lượng vốn vay chính thức của nông hộ ở Hậu Giang”, *Tạp chí Ngân hàng* 9 (tháng 5-2011), trang 42-48.
- Mwangi I, W. & Ouma S. A., (2012), Social capital and access to credit in Kenya. *American Journal of Social and Management sciences*, 3(1): 8-16.
- NHNN Chi nhánh thành phố Cần Thơ (2019), Báo cáo tình hình hoạt động năm 2018, Kế hoạch năm 2019.
- Nguyễn Đình Thọ (2011), *Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh*, Nhà xuất bản Tài chính, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Phạm Đình Khôi (2012), *Tín dụng chính thức và không chính thức ở Đồng bằng sông Cửu Long: Hiệu ứng tương tác và khả năng tiếp cận*. Kỷ yếu khoa học 2012. Trường đại học Cần Thơ. tr. 144-165
- Sử Ngọc Anh (2012), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của tiểu thương tại chợ, trung tâm thương mại trên địa bàn quận 5*. Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy (2010), “Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh Kiên Giang”, *Tạp chí Ngân hàng* số 4, trang 29-32.
- UBND quận Thốt Nốt (2019), Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2018, Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2019.
- Zhu & De'Armond (2005), *An assessment of financial literacy communication vehicles among college students*.