



**Tạp chí Khoa học và Kinh tế Phát triển
Trường Đại học Nam Cần Thơ**

Website: jsde.nctu.edu.vn



Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại ngân hàng Vietcombank Vinh Long

Đào Duy Huân^{1*}, Nguyễn Thị Ngọc Mỹ²

¹Trường Đại học Nam Cần Thơ

²Quỹ tín dụng nhân dân tỉnh Sóc Trăng

*Người chịu trách nhiệm bài viết: Đào Duy Huân (email: ddhuan@gmail.com)

Ngày nhận bài: 10/4/2024

Ngày phản biện: 5/5/2024

Ngày duyệt bài: 25/5/2024

Title: Factors affecting households' ability to access credit at Vietcombank Vinh Long

Keywords: access to credit, banking, business administration, finance

Từ khóa: ngân hàng, quản trị kinh doanh, tài chính tiếp cận tín dụng

ABSTRACT

This study aims to measure the factors that affect households' ability to access credit at Vietcombank Vinh Long. The goal was to provide management implications for improving credit access in the future. The research data set consisted of survey information from 210 households who submitted credit applications at Vietcombank Vinh Long until December 31, 2021. The study used descriptive statistics and the Probit regression model to analyze the factors that affect credit access. The results of the model estimation showed that there were seven variables that had a statistically significant impact on the ability of individual customers to access credit at the bank. These variables, in descending order of impact, were loan history, age, occupation, loan purpose, collateral, average income, and capital use plan. Based on these findings, the authors proposed management implications to improve households' access to credit at the Vietcombank Vinh Long branch in the near future.

TÓM TẮT

Nghiên cứu này thực hiện nhằm đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại ngân hàng Vietcombank Vinh Long; từ đó đưa ra một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng trong thời gian tới. Bộ dữ liệu nghiên cứu dựa trên thông tin khảo sát từ 210 hộ gia đình gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tại Vietcombank Vinh Long đến 31/12/2021. Nghiên cứu sử dụng phương pháp thống kê mô tả, mô hình hồi qui Probit được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng. Kết quả ước lượng mô hình cho thấy có 7 biến tác động có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp

cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại ngân hàng, các biến có mức độ tác động theo thứ tự giảm dần bao gồm: lịch sử vay vốn, tuổi, nghề nghiệp, mục đích vay vốn, tài sản đảm bảo, thu nhập bình quân, phương án sử dụng vốn. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả đã đề xuất các hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại Vietcombank chi nhánh Vĩnh Long trong thời gian tới.

1. GIỚI THIỆU

1.1 Lý do nghiên cứu

Hoạt động tín dụng cá nhân luôn sôi động với sự tham gia của hầu hết các ngân hàng. Nắm bắt nhu cầu trong nền kinh tế, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương (Vietcombank) ngày càng quan tâm đến khách hàng cá nhân, điều chỉnh chính sách, cung dịch vụ cho phù hợp, nhằm tạo ra các dịch vụ mới đa dạng, hấp dẫn và giúp tín dụng cá nhân khởi sắc, nâng cao hiệu quả cho vay phân tán theo mô hình bán lẻ. Tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần (TMCP) Ngoại thương - Chi nhánh Vĩnh Long (Vietcombank Vĩnh Long) trong những năm qua hoạt động cho vay khách hàng cá nhân luôn là một thế mạnh và rất được coi trọng.

Theo khảo sát của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM), kết hợp với Đại học Copenhagen và Viện Khoa học Lao động Xã hội thực hiện vào cuối năm 2021 với 5.600 khách hàng cá nhân (KHCN), khó khăn về việc tìm nguồn tài chính là chủ đề được nhiều KHCN đề cập. Trong đó, có tới 2/3 số khách hàng cá nhân được khảo sát cho biết vì không tiếp cận được với khoản vay chính thức từ các ngân hàng nên đã phải tìm đến các khoản vay phi chính thức. Và cũng theo khảo sát này, khả năng tiếp cận vốn vay của khách hàng cá nhân trong giai đoạn 2016 - 2018 ở mức 45%, thì trong năm 2021 chỉ còn 24%. Cùng thời điểm, báo cáo tổng kết của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho thấy, chỉ khoảng 1/8 số khách hàng cá nhân tiếp cận được với vốn ngân hàng, tương đương với kết quả mà CIEM đã công bố. Tuy

nhiên, tổng số vốn mà các khách hàng cá nhân này vay được chỉ chiếm 1.6% tổng lượng vốn mà các ngân hàng cung cấp ra nền kinh tế.

Tuy nhiên, tại ngân hàng Vietcombank Vĩnh Long nói riêng do giới hạn tín dụng của ngân hàng và hộ gia đình có nhu cầu tín dụng nhưng không đủ điều kiện để tiếp cận nên thời gian qua vẫn chưa khai thác hết tiềm năng của tín dụng. Vì vậy chủ đề “Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại Vietcombank - Chi nhánh Vĩnh Long” được nghiên cứu nhằm đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long; từ đó đưa ra một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân trong thời gian tới.

Đối tượng nghiên cứu là các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại Vietcombank Vĩnh Long. Đối tượng khảo sát là các hồ sơ hộ gia đình đã gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tại Vietcombank Vĩnh Long đến 31/12/2021.

1.2 Tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu trước

1.2.1 Lược khảo lý thuyết và các nghiên cứu trước có liên quan

Tiếp cận tín dụng chính thức có thể hiểu theo nhiều hướng khác nhau. Rose và Hudgins (2015) và Casu và cộng sự (2013) [29] cho rằng tiếp cận tín dụng chính thức là việc khách hàng có khả năng sử dụng được đồng vốn của tổ chức tín dụng chính thức dựa trên việc đáp ứng các nghĩa vụ về tài chính - trong đó nhấn mạnh khả năng hoàn trả cả gốc và lãi. Quan điểm này được

Dao và cộng sự (2016) thừa nhận khi cho rằng: Tiếp cận tín dụng chính thức là việc người dân, hộ gia đình, hộ kinh doanh hiểu biết và có thể vay vốn được tại các tổ chức tín dụng. Theo Beck và cộng sự (2005), “Tiếp cận với các dịch vụ tài chính không phải là đồng nghĩa với việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng” [3]. Shimek và Sengupta (2007) việc tiếp cận được tín dụng cho phép các cá nhân, hộ gia đình vay tăng thêm thu nhập trong tương lai và các doanh nghiệp vay để đầu tư vào máy móc và thiết bị. Việc thiếu khả năng tiếp cận tín dụng, khiến một phần lớn của thế giới sống đang trong nghèo đói. Nguyễn Quốc Oánh và Phạm Thị Mỹ Dung (2010) [26] phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức của các hộ nông dân gồm độ tuổi và địa vị xã hội của chủ hộ, tín dụng không chính thức và thủ tục vay vốn rườm rà. Lê Khương Ninh và Phạm Văn Dương (2011) [23] đã phân tích các yếu tố quyết định lượng vốn vay tín dụng chính thức của hộ nông dân ở An Giang. Để nhận dạng các yếu tố quyết định lượng vốn vay chính thức của các nông hộ, tác giả sử dụng mô hình hồi quy và mô hình Tobit. Dữ liệu nghiên cứu gồm 480 hộ được chọn theo phương pháp chọn ngẫu nhiên đơn giản từ các hộ nông dân trong tỉnh An Giang. Kết quả phân tích cho thấy, các yếu tố như giới tính của chủ hộ, trình độ học vấn, địa vị xã hội của chủ hộ, thành viên trong hộ, thu nhập, giá trị tài sản thế chấp, mục đích sử dụng vốn và số lần vay có ý nghĩa quyết định đối với lượng tín dụng chính thức của nông hộ.

Phan Đình Khôi (2013) [17] về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức và phi chính thức của nông hộ ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Kết quả phân tích cho thấy, các yếu tố làm việc cho chính quyền địa phương, thành viên tổ vay vốn, số hộ nghèo, trình độ học vấn, lao động có tay nghề và đường giao thông liên xã ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng vi mô của nông hộ ở ĐBSCL. Bên

cạnh đó, Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời (2013) đã nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh An Giang. Mẫu khảo sát gồm 150 hộ nông dân ở các huyện đại diện là: Châu Phú, Phú Tân và Chợ Mới trong khoảng thời gian tháng 12 năm 2010. Mô hình hồi quy Binary Logistic và hồi quy đa biến (OLS) được tác giả sử dụng để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ. Kết quả phân tích hồi quy mô hình Binary Logistic cho biết khả năng bị giới hạn tín dụng của hộ bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố: Trình độ học vấn, nghề nghiệp của chủ hộ, diện tích đất thổ cư, giá trị tài sản của hộ và sử dụng tín dụng thương mại. Hơn nữa, phân tích OLS cho biết lượng vốn vay tín dụng chính thức bị ảnh hưởng bởi các yếu tố quan hệ xã hội của chủ hộ, mục đích vay vốn, giá trị tài sản và thu nhập của hộ.

Lê Trung Kiên (2016) [18] về tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ tại huyện U Minh, tỉnh Cà Mau. Đề tài đã sử dụng mô hình hồi quy nhị phân Binary Logistic để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức. Mô hình OLS phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay chính thức. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức là: Có hay không có nợ quá hạn tại ngân hàng, có tài sản thế chấp, tuổi của chủ hộ, thu nhập bình quân đầu người của hộ. Các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay chính thức gồm: Diện tích đất canh tác, thu nhập bình quân đầu người của hộ, tuổi của chủ hộ, giá trị tài sản thế chấp.

Hulme & Mosley (1996) chỉ ra rằng người nghèo có cơ hội gia tăng thu nhập, tiết kiệm và vượt qua đói nghèo nhờ sự trợ giúp của tín dụng vi mô. Thêm vào đó, Chowdhury & cộng sự (2002) nghiên cứu tác động của tín dụng vi mô của ba tổ chức tín dụng vi mô chính tại Bangladesh (gồm Grameen Bank, BRAC and ASA) đến 954 hộ nghèo tham gia các tổ tại

Bangladesh. Sử dụng hồi qui Binary Logistic, kết quả nghiên cứu cho thấy, tín dụng vi mô có tác động tích cực đến thu nhập của hộ nghèo tại Bangladesh. Okurut (2006) nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của người nghèo và người da màu ở Nam Phi đối với thị trường tín dụng chính thức và phi chính thức. Bằng việc sử dụng mô hình Probit và mô hình Logit, tác giả chỉ ra rằng người nghèo và người da màu bị hạn chế về khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng này. Barslund & Tarp (2008), nghiên cứu tín dụng nông thôn chính thức và phi chính thức của Việt Nam có kết luận rằng các hộ gia đình có các khoản tín dụng chủ yếu thông qua việc vay chính thức và không chính thức. Shete & Garcia (2011) đánh

giá khả năng tham gia vào thị trường tín dụng của nông hộ ở thị xã Finoteselam, Ethiopia. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 210 hộ gia đình đang sinh sống tại Finoteselam. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Probit cho thấy, các yếu tố số người phụ thuộc trong gia đình, quy mô đất đai, số lượng lao động của hộ, tham gia lao động phi nông nghiệp và chi phí phát sinh làm tăng khả năng tham gia vào thị trường tín dụng nông thôn của nông hộ.

1.2.2 Tổng hợp các nghiên cứu có liên quan tiếp cận tín dụng

Qua lược khảo các tài liệu thì các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thuộc phần lớn các nhóm đặc điểm sau:

Bảng 1. Tổng hợp các nghiên cứu

Các nhân tố	1*	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8*	9*	10*	11*	Ý nghĩa	Đề xuất của tác giả
Tuổi	X				X	X	X	X				Là biến biến giả, nhận giá trị khách hàng là nam và nữ	Kế thừa đưa vào mô hình
Trình độ học vấn	X	X	X	X					X	X		Trình độ học vấn thể hiện trình độ học vấn hay số năm đi học của khách hàng	Kế thừa đưa vào mô hình
Nghề nghiệp		X		X		X						Tổng số thành viên sinh sống trong gia đình khách hàng	Kế thừa đưa vào mô hình
Thu nhập bình quân		X			X	X						Tính bằng số lượng người trên 15 tuổi và dưới 65 tuổi tham gia lao động tạo ra thu nhập cho gia đình	Kế thừa đưa vào mô hình
Phương án sử dụng vốn							X					Được tính bằng thu nhập bình quân của khách hàng/năm, đơn vị tính là triệu đồng	Kế thừa đưa vào mô hình
Thủ tục cho vay							X			X		Khách hàng có làm việc trong các tổ chức hiệp hội, các tổ chức chính trị xã hội	Kế thừa đưa vào mô hình

Các nhân tố	1*	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8*	9*	10*	11*	Ý nghĩa	Đề xuất của tác giả
Lịch sử vay vốn		X					X	X	X			Là tổng diện tích đất mà khách hàng sở hữu	Kế thừa đưa vào mô hình
Mục đích vay vốn							X	X			X	Là biến giả, khoảng cách nhà của khách hàng đến trung tâm thuận tiện	Kế thừa đưa vào mô hình
Tài sản đảm bảo			X	X	X						X	Là biến kinh nghiệm của chủ hộ, biến này thể hiện kinh nghiệm sản xuất, kinh doanh được đo bằng số năm cá nhân tham gia vào hoạt động sản xuất, kinh doanh	Kế thừa đưa vào mô hình

Nguồn: Tổng hợp của tác giả (2021)

Ghi chú (*): 1: Tác giả Nguyễn Quốc Oánh và Phạm Thị Mỹ Dung (2010); 2: Tác giả Lê Khương Ninh và Phạm Văn Dương (2011); 3: Tác giả Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011); 4: Tác giả Phan Đình Khôi (2013); 5: Tác giả của Lê Trung Kiên (2016); 6: Tác giả Zeller (1994); 7: Tác giả Hulme & Mosley (1996); 8: Tác giả Okurut (2006); 9: Tác giả Barlund & Tarp (2008); 10: Tác giả Shete & Garcia (2011); 11: Tác giả Kasali & cộng sự (2015).

1.2.3 Các thành phần, dự kiến mô hình nghiên cứu

Các thành phần, giả thuyết nghiên cứu:

- Tuổi: Tuổi là số tuổi hiện tại của khách hàng khi viết hồ sơ xin cấp tín dụng. Khách hàng vay càng lớn tuổi thường có nhiều kinh nghiệm trong việc vay vốn và có mối quan hệ xã hội rộng nên xác suất được cấp tín dụng sẽ cao hơn so với những người trẻ tuổi hơn (Trương Đông Lộc, 2011) [19]. Điều này cũng được Phan Đình Khôi (2013) kết luận tuổi của người đi vay cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của họ.

Giả thuyết 1: Tuổi là số tuổi hiện tại của khách hàng khi viết hồ sơ xin cấp tín dụng tương quan với khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long.

- Trình độ học vấn: Khách hàng có trình độ học vấn cao sẽ có hiểu biết và chủ động hơn

trong việc tìm kiếm nguồn vốn vay, những người có trình độ càng cao thì thể hiện khả năng tính toán hay đầu tư có hiệu quả do đó khả năng trả được nợ cũng được bảo đảm nên người cho vay sẽ tin tưởng hơn trong việc cung cấp tín dụng cho những khách hàng này.

Giả thuyết 2: Học vấn của khách hàng sẽ có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long.

- Nghề nghiệp: Khi khách hàng làm việc tại cơ quan hành chính sự nghiệp thì công việc và mức lương của khách hàng luôn ổn định, ít biến động trong thời gian dài, do đó rủi ro trả nợ vay sẽ thấp hơn các khách hàng làm không thuộc cơ quan hành chính sự nghiệp, khi rủi ro trả nợ vay thấp thì khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng lên. Theo Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011) và Trương Đông Lộc (2011) [22],[19].

Giả thuyết 3: Nghề nghiệp của khách hàng có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long

- Thu nhập bình quân: Theo Tổng cục thống kê (2011), thu nhập là tổng số tiền mà một người hay một gia đình kiếm được trong một khoảng thời gian nhất định, được xác định là tổng thu nhập từ các khoản lương, lãi tiền gửi, lãi cho vay, từ hoạt động sản xuất nông nghiệp, kinh doanh dịch vụ, làm thuê làm mướn.

Giả thuyết 4: Thu nhập của khách hàng có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long

- Phương án sử dụng vốn: Phương án sử dụng vay vốn, biến này được đo lường bằng biến giả với giá trị bằng 1 khi khách hàng vay vốn có kèm theo phương án vay vốn và bằng 0 khi khách hàng không có phương án vay.

Giả thuyết 5: phương án sử dụng vốn phù hợp của khách hàng có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long

- Thủ tục cho vay: Tổ chức tín dụng nào có thủ tục và phương pháp cho vay đơn giản nhanh gọn thì sẽ thu hút được lượng khách hàng lớn hơn (Bảo Quốc và Nguyễn Thị Búp, 2016) [28]. Đối với thủ tục và phương thức cho vay khá phức tạp thì nhiều hộ nông dân khó tiếp cận được đặc biệt là các hộ nghèo và các hộ mà chủ hộ có trình độ văn hoá thấp.

Giả thuyết 6: Thủ tục cho vay, thủ tục và phương thức cho vay của các tổ chức tín dụng ảnh hưởng lớn đến sự tiếp cận vốn của khách hàng nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh long.

- Lịch sử vay vốn: Khi khách hàng đã từng vay ở các tổ chức tín dụng, đặc biệt nếu trong cùng hệ thống thì tổ chức tín dụng có thể kiểm soát và đánh giá xem khách hàng vay vốn đã có nợ xấu hay chưa, tình hình trả nợ như thế nào và từ đó, tổ chức tín dụng sẽ dựa vào sự tín

nhiệm của khách hàng mà cung cấp vốn cho khách hàng;

Giả thuyết 7: Lịch sử vay vốn cùng hệ thống cho vay sẽ ảnh hưởng đến tiếp cận vốn của khách hàng cá nhân tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long.

- Mục đích vay vốn: Mục đích vay vốn, trước khi cấp tín dụng các tổ chức tín dụng thường xem xét đến mục đích vay vốn của khách hàng mà họ quyết định cấp tín dụng hay không cấp nhằm đảm bảo khả năng thu hồi vốn tín dụng trong tương lai.

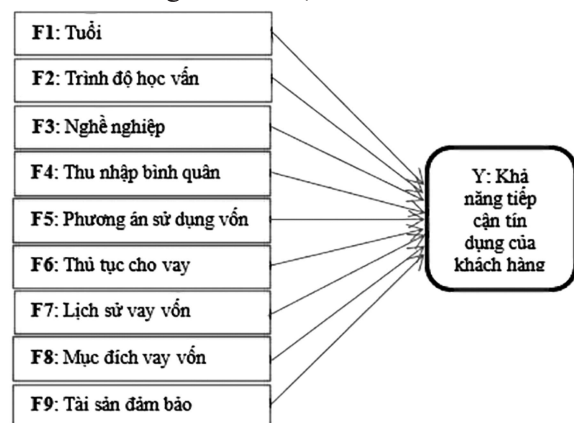
Giả thuyết 8: Khách hàng cá nhân sử dụng vốn vay cho mục đích đầu tư sản xuất thì có khả năng sinh lợi và hoàn vốn vay cho tổ chức tín dụng sẽ cao hơn so với cá nhân sử dụng tiền vay vào mục đích tiêu dùng hay trả nợ tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long.

- Tài sản đảm bảo: Tài sản đảm bảo bao gồm giá trị quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, phương tiện vận tải, tín chấp từ tiền lương,... mà các tổ chức tín dụng dựa vào đó để làm nguồn đảm bảo cho khả năng trả nợ và lượng vốn vay của người vay.

Giả thuyết 9: Khách hàng cá nhân có tài sản thế chấp tốt thì sẽ tác động đến khả năng tiếp cận vốn tại Vietcombank, Chi nhánh Vĩnh Long.

Mô hình nghiên cứu đề xuất:

Dựa vào kết quả nghiên cứu trên, để phù hợp với đối tượng và địa bàn nghiên cứu, mô hình nghiên cứu trong đề tài được đề xuất như sau:



Hình 1 Mô hình nghiên cứu đề xuất

Bảng 2. Diễn giải biến trong mô hình nghiên cứu

Biến giải thích	Ký hiệu	Đơn vị tính	Kỳ vọng
Tuổi	F ₁	Nam =1; Nữ = 0	+
Trình độ học vấn	F ₂	Số năm đi học của khách hàng	+
Nghề nghiệp	F ₃	Biến giả, bằng 1 khi khách hàng làm tại cơ quan hành chính sự nghiệp và bằng 0 khi ngược lại	+
Thu nhập bình quân	F ₄	Triệu đồng/hộ/năm	+
Phương án sử dụng vốn	F ₅	Biến giả, bằng 1 khi khách hàng vay vốn có kèm phương án vay và bằng 0 khi ngược lại	+
Thủ tục cho vay	F ₆	Thủ tục và phương thức cho vay	+
Lịch sử vay vốn	F ₇	Biến giả, bằng 1 khi khách hàng đã từng vay vốn và bằng 0 khi ngược lại	+
Mục đích vay vốn	F ₈	Biến giả, 1 khi khách hàng vay cho sản xuất kinh doanh và bằng 0 cho các mục đích vay khác	+
Tài sản đảm bảo	F ₉	Biến giả, bằng 1 khi khách hàng vay vốn có tài sản đảm bảo và bằng 0 khi ngược lại	+

Nguồn: Tổng hợp của tác giả (2021)

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Thu thập số liệu thứ cấp

Để đánh giá thực trạng tín dụng của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương - Chi nhánh Vĩnh Long, nghiên cứu sử dụng số liệu thứ cấp từ các báo cáo về hoạt động tín dụng của khách hàng tại ngân hàng trong giai đoạn 2018 - 2021. Đối tượng khảo sát là khách hàng cá nhân đã gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương - Chi nhánh Vĩnh Long đến 31/12/2020.

- Phương pháp chọn mẫu: Thu thập số liệu thứ cấp là danh sách hồ sơ khách hàng cá nhân gửi hồ sơ xin cấp tín dụng để chọn theo phương

pháp chọn mẫu xác suất ngẫu nhiên có hệ thống theo bước nhảy K dựa trên danh sách sách hồ sơ khách hàng cá nhân gửi hồ sơ xin cấp tín dụng. Lý do chọn phương pháp này là cho cỡ mẫu đại diện cho tổng thể và kết quả nghiên cứu đáng tin cậy hơn.

- Cỡ mẫu: Theo Tabachnick và Fidell (2013) để tiến hành phân tích hồi quy một cách tốt nhất thì cỡ mẫu quan sát tối thiểu được tính theo công thức: $N \geq 8m + 50$

Trong đó, N là cỡ mẫu và m là số biến độc lập.

Như vậy với 9 biến độc lập trong mô hình nghiên cứu, tác giả chọn mẫu ít nhất 122 quan sát. Nhưng để tính đại diện cao hơn tác giả chọn cỡ mẫu là 210 quan sát.

Bảng 3. Phân bố quan sát theo địa bàn nghiên cứu

TT	Phòng giao dịch	Số quan sát	Tỷ lệ (%)
1	Trụ sở chi nhánh Số 5C, Hưng Đạo Vương, Phường 1, Thành Phố Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	60	28,57
2	Phòng giao dịch Bình Minh Số 336 Tổ 19, Khóm Đông Bình, Phường Đông Thuận, Thị Xã Bình Minh, Tỉnh Vĩnh Long	50	23,81

TT	Phòng giao dịch	Số quan sát	Tỷ lệ (%)
3	Phòng giao dịch Trà Ôn Số 169 Đường 30/4, Khu 5, Thị Trấn Trà Ôn, Huyện Trà Ôn, Tỉnh Vĩnh Long	50	23,81
4	Phòng giao dịch Tam Bình Số 17-18, Phan Văn Đáng, Khóm 3, Tõ 18, Thị Trấn Tam Bình, Huyện Tam Bình, Tỉnh Vĩnh Long	50	23,81

Nguồn: Tổng hợp của tác giả (2021)

2.2 Phân tích số liệu

Các phương pháp thống kê được sử dụng trong đề tài như tần suất, tỷ lệ, trung bình, độ lệch chuẩn kết hợp với phân tích bảng chéo. Các đại lượng thường được dùng mô tả tập dữ liệu như:

(1) Đại lượng mô tả mức độ tập trung: Trung bình, yếu vị, trung vị;

(2) Đại lượng mô tả mức độ phân tán: Phương sai, độ lệch chuẩn, khoảng biến thiên.

Phân tích tần số nhằm mô tả và tìm hiểu về đặc tính phân phối của một mẫu số liệu thô thông qua bảng phân phối tần số. Bảng phân phối tần số là bảng tóm tắt các dữ liệu được sắp xếp các dữ liệu theo một thứ tự nào đó, tăng dần hoặc giảm dần. Sau đó, thực hiện các bước:

(1) Xác định số tổ của dãy số phân phối;

(2) Xác định khoảng cách tổ;

(3) Xác định giới hạn trên và giới hạn dưới của mỗi tổ;

(4) Xác định tần số của mỗi tổ bằng cách đếm số quan sát rơi vào giới hạn của tổ đó.

Cuối cùng, trình bày kết quả trên biểu bảng, sơ đồ. Ngoài ra, để thực hiện phân tích số liệu tốt hơn cũng nên cần thực hiện phân tích phân phối tần số tích lũy. Phân phối tần số tích lũy sẽ cộng dồn các tần số nhằm đáp ứng một mục đích khác của phân tích thống kê là khi thông tin được đòi hỏi muốn biết số quan sát mà giá trị của nó ít hơn một giá trị cho sẵn nào đó.

Phân tích bảng chéo (Cross-tabulation) còn gọi là bảng tiếp liên, là một kỹ thuật thống kê mô tả hai hay ba biến cùng lúc và bảng kết quả phản ánh sự kết hợp hai hay nhiều biến có số lượng hạn chế trong phân loại hoặc trong giá trị phân biệt. Mô tả dữ liệu bằng bảng chéo được

sử dụng rất rộng rãi trong nghiên cứu. Phân tích bảng chéo có 2 dạng như sau: (1) Bảng chéo phân tích 2 biến, mỗi ô trong bảng chứa đựng sự kết hợp phân loại của hai biến; (2) Bảng chéo phân tích 2 biến chưa được kết luận rõ ràng, ta cần tiến hành xử lý 3 biến. Như vậy, việc giới thiệu thêm biến thứ ba là để làm rõ hơn sự kết hợp hai biến ban đầu.

Các tính toán trong phương pháp thống kê mô tả được sử dụng trong nghiên cứu bao gồm: trị số trung bình, tần suất,... tìm hiểu về đặc tính phân phối của một số liệu thô và lập bảng phân phối tần số, lập các bảng thống kê,... để đo lường và mô tả các số liệu điều tra, và thông tin đã thu thập làm cơ sở để phân tích và kết luận hoặc có thể nhận xét tổng quan về vấn đề nghiên cứu.

Bảng phân phối tần số: Là bảng tóm tắt các dữ liệu được xếp thành từng tổ khác nhau. Để lập một bảng phân phối tần số trước hết ta phải sắp xếp dữ liệu theo một thứ tự nào đó tăng dần hoặc giảm dần. Sau đó thực hiện các bước sau:

Bước 1. Xác định số tổ của dãy phân phối:
Số tổ = [(2) * Số quan sát (n)] ÷ 0.3333

Bước 2. Xác định khoảng cách tổ (k): $K = X_{max} - X_{min} / \text{số tổ}$ với:

X_{max} : Lượng biến lớn nhất của dãy phân phối

X_{min} : Lượng biến nhỏ nhất của dãy phân phối

Bước 3. Xác định giới hạn trên và dưới của mỗi tổ. Giới hạn dưới của tổ đầu tiên sẽ là lượng biến nhỏ nhất của dãy số phân phối, sau đó lấy giới hạn dưới cộng với khoảng cách tổ (k) sẽ được giá trị của giới hạn trên, lần lượt cho đến tổ cuối cùng. Giới hạn trên của tổ cuối cùng thường là lượng biến lớn nhất của dãy số phân phối.

Bước 4: Xác định tần số của mỗi tổ bằng cách đếm số quan sát rơi vào giới hạn của tổ đó. Cuối cùng trình bày kết quả trên biểu bảng và sơ đồ.

- Phân phối tần số tích lũy (hay tần số cộng dồn): Đáp ứng mục đích khách của phân tích thống kê là khi thông tin được đòi hỏi muốn biết tổng số quan sát mà giá trị của nó thì ít hơn một giá trị cho sẵn nào đó.

- Giá trị trung bình: Bằng tổng tất cả các giá trị của biến quan sát chia cho số quan sát.

- Số trung vị: Giá trị của biến đứng ở giữa của một dãy số đã được sắp xếp theo thứ tự tăng hoặc giảm dần. Số trung vị chia dãy số làm 2 phần, mỗi phần có quan sát bằng nhau.

- Yếu vị: Giá trị có tần số xuất hiện cao nhất trong tổng số hay trong một dãy số phân phối.

- Phương sai là trung bình tổng bình phương các độ lệch giữa các biến và trung bình của các biến đó.

- Độ lệch chuẩn là căn bậc hai của phương sai.

2.3 Phương pháp hồi quy Probit

Để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng trên địa bàn nghiên cứu tác giả dùng mô hình hồi quy Probit để phân tích. Mô hình Probit được giới thiệu lần đầu bởi Chester Bliss vào năm 1935, và được phát triển bởi Aghion và Morduch (2005), Coleman (2006). Mô hình probit hay còn có tên gọi là mô hình normit. Tên gọi probit bắt nguồn từ chữ Probability và unit. Mô hình này áp dụng đối với các biến phụ thuộc có dạng nhị phân. Ví dụ biến phụ thuộc là khả năng vay vốn của một người. Nếu người này vay vốn thì sẽ nhận giá trị là 1 và ngược lại là 0. Hồi quy Probit được dùng để xem xét mối liên hệ tuyến tính giữa nhiều biến độc lập và một biến phụ thuộc. Trong đó, biến phụ thuộc là biến nhị phân. Trong nghiên cứu này, đối tượng nghiên cứu là khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, biến phụ thuộc Y sẽ nhận hai giá trị, 1 nếu khách hàng đã nộp hồ sơ vay và nhận được vốn vay tại ngân

hàng, 0 là ngược lại. Phương trình hồi quy Probit có dạng như sau:

Mô hình Probit có dạng như sau:

$$Y = \ln \left[\frac{P_1}{1 - P_1} \right] = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i$$

Trong đó:

- Y sẽ nhận hai giá trị, 1 nếu khách hàng đã nộp hồ sơ vay và nhận được vốn vay tại ngân hàng, 0 là ngược lại Y là biến phụ thuộc nhị nguyên, theo Thông tư 02/2013/TT-NHNN ngày 21 tháng 01 năm 2013 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và Thông tư số 09/2014/TT-NHNN ngày 16/3/2014 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 02/2013/TT-NHNN.

- P_1 là xác suất xảy ra RRTD

- ($i = 1 - 9$) là các hệ số tương quan

- $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8, X_9$ là các biến độc lập chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng.

Để dự báo xác suất ra quyết định theo mô hình Probit, hệ số tác động biên được sử dụng trong phân tích. Một trong những ưu điểm của việc sử dụng hệ số tác động biên là nó cho phép tính hiệu quả trung bình thay vì ảnh hưởng bởi giá trị trung bình của biến độc lập. Hệ số tác động biên được xác định bằng sự thay đổi của xác suất xảy ra ($Y_i = 1$) khi xảy ra sự thay đổi của biến độc lập (X_i) theo công thức: $\frac{\partial p}{\partial X} = f(X_i \beta) \hat{\beta}_i$.

3. KẾT QUẢ

3.1 Thống kê mô tả mẫu khảo sát

- Đặc điểm của khách hàng:

Sau đây là những thông tin liên quan đến giới tính của khách hàng được khảo sát tại địa bàn nghiên cứu, thể hiện chi tiết qua Bảng 4 dưới đây.

Bảng 4. Giới tính khách hàng

Giới tính	Tần suất	Tỷ lệ (%)
Nam	184	87,62
Nữ	26	12,38
Tổng	210	100,00

Nguồn: Xử lý số liệu khảo sát của tác giả, năm 2021

Những thông tin về tuổi và trình độ của khách hàng khảo sát được giới thiệu thông qua Bảng 5 sau:

Bảng 5. Đặc điểm về tuổi và trình độ của khách hàng

Chỉ tiêu	Quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Tuổi	210	39,74	13,36	18	66
Trình độ	210	9,32	3,46	0	17

Nguồn: Xử lý số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Bảng 6. Mô tả đặc điểm của hộ

Chỉ tiêu	Quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Số thành viên (người)	210	4,96	2,00	2	12
Số lao động (người)	210	3,45	1,78	1	10
Thu nhập (triệu đồng)	210	187,90	148,53	24	940
Tài sản (triệu đồng)	210	79,91	112,31	5,5	900

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Bảng 6 cho thấy, số thành viên trong gia đình của khách hàng như sau: hộ có số thành viên ít nhất là 2 người, nhiều nhất là 12 người; với mức trung bình là 4,96 người và có độ lệch chuẩn thấp là 2,00. Điều này chứng tỏ rằng, số thành viên trong gia đình của mỗi hộ ở mức trung bình và phân bố tập trung hơn. Bên cạnh đó, số lao động trong mỗi hộ là tương đối khá so với mức trung bình về số thành viên trong gia đình của mỗi hộ. Cụ thể, số lao động ít nhất là 1 người, nhiều nhất 10 người và trung bình là 3,45 người; có độ lệch chuẩn thấp là 1,78 so với mức trung bình. Do đó, số lao động trong mỗi hộ phân bố đều hơn về số lượng.

Bảng 6 còn cho thấy, thu nhập của mỗi hộ được thể hiện như sau: hộ có thu nhập thấp nhất là 24 triệu đồng/năm, hộ có thu nhập cao nhất là 940 triệu đồng/năm; với mức thu nhập trung

bình là 187,90 triệu đồng/năm và có độ lệch chuẩn tương đối thấp là 148,53 so với mức trung bình. Như vậy, thu nhập của mỗi hộ trong năm tương đối khá và phân bố đều hơn giữa các hộ. Nguyên nhân có thể do mỗi hộ gia đình có nhiều nguồn thu nhập hoặc diện tích sản xuất tương đối lớn. Thêm vào đó, tổng tài sản của mỗi hộ qua khảo sát tương đối thấp và phân bố không đều nhau. Cụ thể hơn, hộ có giá trị tài sản thấp nhất là 5,5 triệu đồng, nhiều nhất là 900 triệu đồng; với mức trung bình là 79,91 triệu đồng và có độ lệch chuẩn khá cao là 112,31. Điều này cho thấy, những hộ có giá trị tài sản khá thấp nhưng thu nhập tương đối đảm bảo được mức sống của gia đình, nguyên nhân có thể do những hộ đó không có nhiều diện tích đất sản xuất nhưng hộ có nguồn thu nhập khác. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp với thực tế hơn, do số

lượng lao động trong mỗi hộ tương đối nên có nhiều nguồn thu nhập khác cho gia đình.

- *Thực trạng về đặc điểm sản xuất và điều kiện giao thông:*

Bảng 7. Đặc điểm sản xuất của khách hàng

Chỉ tiêu	Quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Diện tích đất (ha)	210	0,50	1,46	0,1	10
Kinh nghiệm (năm)	210	9,42	5,90	1	30

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Từ Bảng 7 cho thấy, diện tích đất sản xuất kinh doanh, sản xuất nông nghiệp của nông hộ tương đối nhiều, cụ thể là hộ có diện tích ít nhất là 0,1 ha, nhiều nhất là 10 ha; với mức diện tích trung bình là 0,50 ha và có độ lệch chuẩn thấp là 1,46. Điều này chứng tỏ, khách hàng có diện tích đất sản xuất tương đối và phân bố khá đều nhau. Bên cạnh đó, kinh nghiệm kinh doanh, sản xuất của khách hàng mức thấp nhất là 1 năm, nhiều nhất là 30 năm; trung bình là 9,42 năm và có độ lệch chuẩn thấp là 5,90. Như vậy, số năm kinh nghiệm của các khách hàng trong lĩnh vực chuyên môn của họ là tương đối khá và phân bố đều nhau giữa các khách hàng.

3.2 Thực trạng về tiếp cận tín dụng của khách hàng

Sau đây là những thông tin về khả năng tiếp cận và mục đích sử dụng vốn của khách hàng được thể hiện trong Bảng 8.

Bảng 8. Thực trạng về khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng

Khả năng tiếp cận	Tần suất	Tỷ lệ (%)
Không	68	32,38
Có	142	67,62
Tổng	210	100,00

Nguồn: Xử lý số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Bảng 8 cho thấy, thực trạng về khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng tại Vietcombank Vĩnh Long như sau: có 68 khách hàng không

Sau đây là những thông tin về đặc điểm sản xuất của khách hàng, được thể hiện qua Bảng 7 dưới đây.

tiếp cận tín dụng chính thức với tỷ lệ là 32,38%; khi đó có đến 142 khách hàng có khả năng tiếp cận tín dụng chính thức với tỷ lệ là 67,62%. Nhìn chung, số khách hàng tiếp cận tín dụng chính thức tương đối nhiều, nguyên nhân phần lớn là tiếp cận vốn sử dụng cho vay nhu cầu nhà ở, cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh, cho vay mua ô tô, cho vay cầm cố giấy tờ có giá, cho vay tiêu dùng không có tài sản bảo đảm là chủ yếu.

Thông tin về tiếp cận vốn và có tham gia vào các hiệp hội tại địa phương của các khách hàng được thể hiện trong Bảng 9.

Bảng 9. Thực trạng về tiếp cận tín dụng và tham gia hiệp hội

Chỉ tiêu	Tham gia hiệp hội		Tổng
	Không	Có	
Tiếp cận	Không	46	22
	Có	63	79
Tổng	109	101	210
	(51,90%)	(48,10%)	(100%)

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Bảng 9 cho thấy, việc tiếp cận vốn và tham gia các hiệp hội tại địa phương của khách hàng như sau: trong tổng số 142 khách hàng có tiếp cận vốn chiếm tỷ lệ 67,62%, thì có 79 khách hàng tham gia vào các hiệp hội và 63 khách

hàng không tham gia hiệp hội. Bên cạnh đó, số khách hàng không tiếp cận vốn là 68 chiếm tỷ lệ là 32,38%, trong đó có 22 khách hàng tham gia hiệp hội và 46 không tham gia hiệp hội. Như vậy, tổng số khách hàng tham gia hiệp hội là 101 hộ chiếm tỷ lệ là 48,10%; có đến 109 khách hàng không tham gia hiệp hội và chiếm tỷ lệ là 51,90%. Điều này chứng tỏ, tỷ lệ khách hàng tham gia và không tham gia vào các hiệp hội tại địa phương tương đối đều nhau, tuy nhiên số khách hàng tham gia hiệp hội như vậy là tương đối nhiều. Thông tin về tiếp cận khách hàng được thể hiện trong Bảng 10.

Bảng 10. Thực trạng về khả năng tiếp cận với mối quan hệ xã hội

Chỉ tiêu	Quan hệ xã hội		Tổng
	Không	Có	
Tiếp cận	Không	36	68 (32,38%)
	Có	78	142 (67,62%)
Tổng	114 (54,29%)	96 (45,71%)	210 (100%)

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Bảng 10 cho thấy, khả năng tiếp cận tín dụng và các mối quan hệ xã hội (QHXX) của khách hàng như sau: trong số 68 khách hàng không tiếp cận với tỷ lệ là 32,38%, chỉ có 32 khách hàng có mối QHXX và 36 khách hàng không có QHXX. Bên cạnh đó, trong tổng số 142 khách hàng có khả năng tiếp cận tín dụng với tỷ lệ là 67,62%; chỉ có 64 khách hàng có QHXX và 78 khách hàng không có QHXX. Như vậy, tổng số

Bảng 12. Thực trạng về vay vốn tín dụng chính thức

Chỉ tiêu	Quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Vốn vay (triệu đồng)	142	63,26	63,21	7	490
Kỳ hạn vay (tháng)	142	5,3	2,5	3	9
Lãi suất (%/tháng)	142	0,78	0,11	0,5	0,92
Chi phí vay (triệu đồng)	142	0,64	0,95	0	5

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

khách hàng có QHXX là 96 khách hàng và chiếm tỷ lệ 45,71%; nhưng có đến 114 không có mối QHXX tại địa phương và chiếm tỷ lệ 54,29%. Điều này hoàn toàn phù hợp thực tế, do phần lớn các khách hàng làm nghề trong lĩnh vực buôn bán nhỏ, sản xuất nông nghiệp là chủ yếu nên đối tượng tiếp xúc để có được mối quan hệ xã hội còn hạn chế.

Thông tin về việc sử dụng vốn vay của khách hàng được thể hiện chi tiết trong Bảng 11.

Bảng 11. Thực trạng về mục đích sử dụng vốn vay

Mục đích sử dụng vốn	Tần suất	Tỷ lệ (%)
Không đúng mục đích (Vay tiêu dùng)	64	45,07
Đúng mục đích (Vay sản xuất kinh doanh)	78	54,93
Tổng	142	100,0

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Kết quả từ Bảng 11 cho thấy, thực trạng về mục đích sử dụng vốn của khách hàng như sau: trong tổng số 142 khách hàng có vay vốn thì số hộ sử dụng vốn vay không đúng mục đích là 64 và chiếm tỷ lệ 45,07%; có đến 78 khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích và chiếm tỷ lệ 54,93%. Nguyên nhân có thể do những khách hàng vay theo chương trình hoặc vay theo diện phục vụ sản xuất nông nghiệp nhưng về sử dụng vốn cho việc khác như: cho con đi học, chi tiêu tiêu dùng.

Đặc điểm về vay vốn tín dụng của khách hàng được thể hiện qua Bảng 12 dưới đây.

Bảng 12 cho thấy, vay vốn của khách hàng như sau: tổng số tiền vay tính đến thời điểm khảo sát của khách hàng với mức thấp nhất là 7 triệu đồng, nhiều nhất là 490 triệu đồng; mức trung bình là 63,26 triệu đồng và có độ lệch chuẩn ở mức tương đối là 63,21 với mức trung bình. Như vậy, số tiền vay tương đối thấp và phân bố khá đều nhau. Bên cạnh đó, kỳ hạn vay thấp nhất là 3 tháng, nhiều nhất là 9 tháng; với mức kỳ hạn trung bình là 5,3 tháng và độ lệch chuẩn thấp là 2,5. Điều đó chứng tỏ rằng, mức kỳ hạn vay vốn của khách hàng không nhiều, phần lớn tập trung vào những kỳ hạn ngắn.

Bảng 12 cho thấy, lãi suất vay như sau: mức lãi suất thấp nhất là 0,5 %/tháng, cao nhất là 0,92 %/tháng; với mức trung bình là 0,78 %/tháng và có độ lệch chuẩn rất thấp là 0,11. Nhìn chung, mức lãi suất tương đối cao và phân bố đều nhau. Thêm vào đó, chi phí khi các khách hàng đi vay, cụ thể là chi phí thấp nhất của hộ là 0 đồng, nhiều nhất là 5 triệu đồng; với mức chi phí trung bình là 0,64 triệu đồng và có độ lệch chuẩn cao là 0,95. Như vậy, chi phí khi đi vay vốn của không lớn và phân bố không đều

nhau giữa các khách hàng Nguyên nhân có thể do điều kiện đi lại dễ dàng, thuận lợi trong quá trình làm thủ tục nên không mất thời gian và chi phí đi lại.

3.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân

Mô hình hồi qui Probit được dùng để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long. Hai nhóm đối tượng được chọn là các khách hàng cá nhân đã gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tại Vietcombank Vĩnh Long và các phòng giao dịch trực thuộc với cỡ mẫu tương ứng là 99 khách hàng (chiếm tỉ lệ 47,14%) và 111 khách hàng (chiếm tỉ lệ 52,86%). Biến phụ thuộc Y là biến Khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân, Y sẽ nhận hai giá trị, 1 nếu khách hàng đã nộp hồ sơ vay và nhận được vốn vay tại ngân hàng, 0 là ngược lại. Kết quả ước lượng mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long được trình bày trong Bảng 13.

Bảng 13. Kết quả mô hình hồi quy Probit

Biến	Chỉ số thống kê của mô hình	Hiệu ứng biên (dy/dx)	Sai số chuẩn	Giá trị P
Tuổi	0,0335	0,450	0,148	0,002***
Trình độ học vấn	1,4150	0,009	0,029	0,756
Nghề nghiệp	0,6727	0,148	0,049	0,002***
Thu nhập bình quân	1,2062	0,000	0,000	0,000***
Phương án sử dụng vốn	0,0026	0,000	0,000	0,090*
Thủ tục cho vay	1,0031	5,092	3,683	0,167
Lịch sử vay vốn	1,5823	0,556	0,136	0,000***
Mục đích vay vốn	1,7259	0,094	0,030	0,002***
Tài sản đảm bảo	3,0352	0,028	0,007	0,000***
Hằng số	2,5623			

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả (2021)

Ghi chú: ***, **, *: tương ứng với mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%

Trước khi ước lượng mô hình thực nghiệm các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long, các kiểm định đa cộng tuyến, phương sai sai số thay đổi được thực hiện nhằm kiểm tra độ tin cậy của mô hình. Để thực hiện kiểm định đa cộng tuyến và phương sai sai số thay đổi trong Stata, trước tiên tác giả thực hiện hồi quy gốc. Hiện tượng đa cộng tuyến được xác định dựa vào nhân tố phóng đại phương sai VIF, kết quả kiểm định cho thấy hệ số trung bình $VIF = 1,37 < 5$, do đó không có hiện tượng đa cộng tuyến. Bên cạnh đó, hiện tượng phương sai sai số thay đổi được thực hiện bằng cách kiểm định Breusch-Pagan bằng câu lệnh “hettest”. Kết quả kiểm định cho thấy, giá trị kiểm định $\chi^2(1) = 0,11$ và $Prob > \chi^2 = 0,739 > 10\%$, cho phép ta bác bỏ giả thuyết H_0 , tức là không có xảy ra hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Kết quả ước lượng mô hình cho thấy, giá trị kiểm định LR $\chi^2(11) = 233,20$ và $Pro > \chi^2 = 0,000$ cho phép ta bác bỏ giả thuyết H_0 ở mức ý nghĩa 1%, có nghĩa là các yếu tố trong mô hình có thể được sử dụng để giải thích cho khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long. Bên cạnh đó, phần trăm dự báo trúng của mô hình là 96% cho thấy mô hình là phù hợp và khả năng dự báo của mô hình rất tốt, với khoảng 96% trường hợp được dự báo đúng.

4. THẢO LUẬN

Kết quả ước lượng cho thấy, trong 09 biến đưa vào mô hình nghiên cứu có 7 biến tác động có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long, các biến bao gồm: Lịch sử vay vốn, Tuổi, Nghề nghiệp, Mục đích vay vốn, Tài sản đảm bảo, Thu nhập bình quân, Phương án sử dụng vốn. Đa số các biến đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, chỉ có biến Phương án sử dụng vốn có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Tất cả các biến đều có mối tương quan thuận với khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng. Để xác định mức

độ tác động của các yếu tố trên đối với khả năng tiếp cận tín dụng, hệ số tác động biên (dy/dx) được sử dụng để giải thích với mức độ tác động theo đơn vị tính là %. Cụ thể, trong 7 biến tác động có ý nghĩa thống kê nêu trên, biến Lịch sử vay vốn có hệ số tác động biên (dy/dx) cao nhất là 0,556, điều này có nghĩa là khi các yếu tố khác không thay đổi, nếu số khách hàng đã từng vay ở các tổ chức tín dụng tăng lên 1 thì khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng lên 55,6%. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với các nghiên cứu của Hulme & Mosley (1996), Okurut (2006), Barslund & Tarp (2008) [14],[27],[1] và kỳ vọng ban đầu, bởi vì khi khách hàng vay vốn chính thức nhiều năm thì họ càng được các tổ chức tín dụng tín nhiệm và ít bị hạn chế tín dụng. Vì qua thời gian tạo lập mối quan hệ tín dụng, người cho vay là tổ chức tín dụng đã nắm bắt được nhiều thông tin từ khách hàng, vấn đề về thông tin bất đối xứng đã giảm đáng kể. Điều này cũng ngụ ý rằng, khi khách hàng lần đầu tiên vay vốn chính thức, họ sẽ bị hạn chế tín dụng ở mức cao hơn vì tổ chức tín dụng chưa hiểu biết nhiều về khách hàng cũng như khách hàng chưa tạo ra được uy tín của bản thân.

Mặt khác, biến có hệ số tác động mạnh tiếp theo là tuổi khách hàng với hệ số dy/dx là 0,450 điều này có nghĩa là khi các yếu tố khác không thay đổi, nếu tuổi khách hàng tăng lên 1 đơn vị thì khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng lên 45,0%. Kết quả này tương đồng với các nghiên cứu của Lê Trung Kiên (2016), Zeller (1994), Hulme & Mosley (1996), Okurut (2006) [18],[35],[14],[27]. Điều này cho thấy, nếu tuổi của khách hàng tăng thêm thì việc tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng. Thông thường những khách hàng lớn tuổi thường tỷ lệ thuận với kinh nghiệm kinh doanh, mối quan hệ với các đối tác và khả năng quản lý rủi ro của chủ hộ. Tuổi khách hàng càng cao thì kinh nghiệm kinh doanh càng cao, điều này ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng.

Biến có hệ số tác động mạnh tiếp theo là biến Nghề nghiệp, có hệ số tác động biên (dy/dx) 0,148. Kết quả này trùng hợp với các nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Phạm Văn Dương (2011), Phan Đình Khôi (2013), Zeller (1994). Điều này cho thấy, khi khách hàng làm tại cơ quan hành chính sự nghiệp thì có nhiều trải nghiệm nhiều hơn, từ đó lường trước được các rủi ro có thể xảy đến, tránh được tình trạng mất vốn, giảm rủi ro cho những khoản tín dụng của ngân hàng. Hơn nữa, kinh nghiệm trong công việc hành chính cũng giúp khách hàng có thể có được những phương án sử dụng vốn tối ưu hơn. Điều này làm tăng sự ưa thích của các tổ chức tín dụng. Ngoài ra, những người có nhiều kinh nghiệm cũng có khả năng sẽ thông thạo hơn trong việc chuẩn bị hồ sơ vay vốn, đáp ứng các điều kiện của tổ chức tín dụng. Tất cả những điều này góp phần làm tăng khả năng tiếp cận các khoản tín dụng chính thức của các tổ chức tín dụng nói chung và Vietcombank Vĩnh Long nói riêng.

Bên cạnh đó, biến Mục đích vay vốn cũng là biến có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và có hệ số tác động biên (dy/dx) 0,094 điều này có nghĩa là khi các yếu tố khác không thay đổi, nếu khách hàng vay vốn với mục đích vay cho sản xuất kinh doanh tăng lên 1 đơn vị thì khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng lên 9,4%. Kết quả này đúng với các nghiên cứu của Hulme & Mosley (1996), Okurut (2006), Kasali & cộng sự (2015) [14],[27],[15]. Điều này hoàn toàn trùng khớp với giả thuyết ban đầu rằng mục đích vay vốn của khách hàng vay vốn với mục đích vay cho sản xuất kinh doanh thì việc đi vay có thể mang lại ít rủi ro, do khi khoản tiền vay được sử dụng cho sản xuất, kinh doanh thì có thể tăng khả năng trả nợ, ngược lại nếu khoản vay được dùng để chi cho mục đích tiêu dùng nói chung và các mục đích cụ thể như khám, chữa bệnh, mua sắm, đám tiệc,... thì sẽ mang lại nhiều rủi ro cho tổ chức tín dụng hơn.

Thêm vào đó, biến Tài sản đảm bảo có hệ số dy/dx là 0,028 điều này có nghĩa là khi các yếu tố khác không thay đổi, nếu yếu tố tài sản đảm bảo của khách hàng khi vay vốn tăng lên 1 đơn vị thì khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng sẽ tăng lên 2,8%. Kết quả này phản ánh đúng với các nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011). Phan Đình Khôi (2013). Lê Trung Kiên (2016). Điều này hoàn toàn phù hợp với thực tế rằng khi ngân hàng khi cho vay có tài sản đảm bảo sẽ giảm thiểu được rủi ro cho khoản tín dụng, hệ số rủi ro khi tính hệ số an toàn vốn của tổ chức tín dụng cũng giảm đi do đó ngân hàng dễ dàng chấp thuận hơn, tăng khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng. Đồng thời, về phía khách hàng, những khách hàng có tài sản đảm bảo sẽ dễ dàng vay được những khoản vay. Tài sản thế chấp cũng là công cụ hữu hiệu để giải quyết hậu quả nếu có rủi ro gây ra nợ xấu xảy ra. Như vậy, giá trị tài sản đảm bảo càng lớn, tổ chức tín dụng càng dễ chấp thuận khoản vay, tăng khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng.

Biến Thu nhập bình quân cũng có mối tương quan thuận với khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng. Kết quả này rất phù hợp với các nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Phạm Văn Dương (2011). Zeller (1994). Hulme & Mosley (1996). Theo đó, thu nhập hàng tháng càng cao thì hiệu quả sinh lời của hoạt động kinh doanh càng lớn, rủi ro mất vốn của tổ chức tín dụng cũng sẽ được giảm thiểu. Hiện nay, nhiều tổ chức tín dụng cũng đã có dịch vụ trích tiết kiệm định kỳ dựa trên tài khoản thu nhập hàng tháng, đây là một phương án hữu hiệu để có một nguồn tài trợ ổn định cho việc chi trả khoản vay này. Do đó, nếu khách hàng có thu nhập hàng tháng càng lớn, uy tín về tín dụng của người đó sẽ tăng lên, ngân hàng cũng sẽ ưa thích cho vay những người này hơn là người có thu nhập thấp và thiếu tính ổn định hơn, từ đó khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của những khách hàng đó được tăng cao.

Cuối cùng, biến Phương án sử dụng vốn cũng có mối tương quan thuận với khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng. Kết quả này cũng đúng theo nghiên cứu của Hulme & Mosley (1996) Khi đi vay, người vay cần xây dựng kế hoạch và phương án có hiệu quả cho nhu cầu vay vốn của mình. Đây là cơ sở để cán bộ ngân hàng thẩm định lập hồ sơ và quyết định lượng vốn cho vay của khách hàng.

5. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

Nghiên cứu được thực hiện dựa trên bộ dữ liệu khảo sát từ 210 khách hàng cá nhân đã gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tại Vietcombank Vĩnh Long trụ sở chi nhánh và 03 phòng giao dịch. Trong 210 khách hàng được khảo sát có khoảng 67% đã từng tham gia vay tín dụng chính thức, còn lại khoảng 32% chưa từng vay tín dụng chính thức. Đối với những khách hàng tham gia vay tín dụng chính thức, có lượng vốn vay trung bình khoảng 90 triệu/lần, với kỳ hạn vay trung bình khoảng 5,3 tháng, và lãi suất vay khoảng 0,78 %/tháng. Tổng chi phí vay trung bình khoảng 0,64 triệu/khách hàng. Trong số những khách hàng vay tín dụng chính thức, có khoảng 55% vay cho mục đích sản xuất nông nghiệp, còn lại khoảng 45% hộ vay cho mục đích tiêu dùng. Kết quả ước lượng mô hình hồi qui Probit cho thấy, trong 9 biến đưa vào mô hình nghiên cứu có 7 biến tác động có ý nghĩa thống kê đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long, các biến bao gồm: Lịch sử vay vốn, Tuổi, Nghề nghiệp, Mục đích vay vốn, Tài sản đảm bảo, Thu nhập bình quân, Phương án sử dụng vốn. Đa số các biến đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, chỉ có biến Phương án sử dụng vốn có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Tất cả các biến đều có mối tương quan thuận với khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng. Dựa trên kết quả phân tích, tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Vietcombank Vĩnh Long trong thời

gian tới. Một số đề nghị có thể xem xét như: (1) Giảm thiểu rủi ro về thông tin bất đối xứng: Tăng cường mối quan hệ giữa các tổ chức tín dụng với chính quyền cấp xã, áp nhằm thu thập thông tin đầy đủ về hộ để đưa ra các quyết định cấp tín dụng phù hợp. Suy cho cùng mọi vấn đề của việc hạn chế tín dụng đều bắt nguồn từ việc thiếu thốn thông tin hay thông tin bất đối xứng. Vì khi đã hiểu rõ về khách hàng vay tức vấn đề về thông tin bất đối xứng đã giảm, các tổ chức tín dụng sẽ không cần thiết phải yêu cầu khách hàng phải có vốn tự có cao, tài sản bảo đảm,... Khi đã hoàn toàn hiểu rõ người vay, các tổ chức tín dụng thậm chí không cần phải yêu cầu người vay có vốn tự có hay tài sản bảo đảm, cũng như bất kì mục đích vay nào đều được chấp nhận (trừ các mục đích vay mà pháp luật không cho phép). Đây là vấn đề khó khăn mà các tổ chức tín dụng đang quan tâm để nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như đảm bảo rủi ro cho bản thân. Từ đó tổ chức tín dụng có thể xây dựng chính sách định giá, lãi suất phù hợp với thị trường và đặc trưng của địa phương để đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn của khách hàng. Đồng thời áp dụng chính sách cho vay, trả nợ phù hợp với chu kỳ và đặc trưng trong hoạt động kinh doanh của đối tượng này, cụ thể như thời hạn trả nợ, lãi suất cho vay phải phù hợp với tính mùa vụ; (2) Tăng cường hoạt động tư vấn và kiểm soát: Tăng cường tìm hiểu về khách hàng, đưa ra các tư vấn, giải pháp, chính sách phù hợp với đặc điểm từng khách hàng để phòng ngừa rủi ro đồng thời cũng không quên tăng cường công tác kiểm soát sau cấp tín dụng. Do đặc trưng của khách hàng cá nhân là ở các vùng xa, ít có mối quan hệ xã hội nên sau khi cho vay cán bộ cho vay phải tăng tần suất liên lạc để nắm bắt các thông tin về khách hàng. Chính vì vậy cần phải tăng cường công tác kiểm soát đối với các đối tượng khách hàng này thông qua các giải pháp như: kiểm tra chéo thông tin từ các khách hàng khác, thu nhập thông tin từ chính quyền cấp xã,

áp và đặc biệt là các đơn vị thu mua, đơn vị cung ứng vật tư đầu vào mà khách hàng thường xuyên giao dịch để có đầy đủ thông tin cần thiết nhằm đưa ra các quyết định ứng xử tín dụng phù hợp khi có những chuyển biến bất lợi; (3) Phát huy lợi thế về kinh nghiệm: Khách hàng cần phát huy thế mạnh về kinh nghiệm trong lĩnh vực mình đang tham gia hiện có, đồng thời thường xuyên trao đổi kinh nghiệm và học hỏi với những người khác trong cùng lĩnh vực nhưng thành công hơn, để có phương hướng cũng như cách thức hợp lý, từ đó hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ được nâng cao, giúp cải thiện thu nhập và nâng cao khả năng trả nợ vay đúng hạn. Bên cạnh đó, các khách hàng thường xuyên tham gia các lớp tập huấn hỗ trợ kỹ thuật, tập huấn các chuyên đề có liên quan đến ngành nghề hay lĩnh vực đang tham gia hoạt động, do các cơ quan chuyên môn và các chuyên gia trong lĩnh vực tổ chức, nhằm nâng cao kỹ thuật và phương hướng hoạt động, kỹ năng trong ngành nghề hoạt động, nhằm học hỏi, tích lũy được nhiều kinh nghiệm hơn, giúp cho khách hàng đạt hiệu quả cao trong quá trình tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm góp phần nâng cao thu nhập, nâng cao tim lực tài chính và khả năng trả nợ vay đúng hạn cao hơn; (4) Giám sát sử dụng vốn vay: Khách hàng cần bố trí và đưa nguồn vốn vay vào đúng mục đích nhu cầu sử dụng vốn theo như hồ sơ vay đã được duyệt, tránh tình trạng sử dụng nguồn vốn vay vào việc

khác như tiêu sài hay mua sắm những trang thiết bị, tài sản khác không phục vụ cho nhu cầu vốn, dẫn đến làm tăng chi phí và không đem lại lợi nhuận cho khách hàng. Bên cạnh đó, các cán bộ tín dụng cần giám sát và hỗ trợ tư vấn kỹ cho các khách hàng cá nhân về việc sử dụng vốn cho đúng mục đích và hiệu quả nhất. Đồng thời, các khách hàng cần xem xét và quản lý thật chặt chẽ về nguồn vốn vay cho từng mục đích sản xuất cụ thể, nhằm giảm chi phí sử dụng vốn và đem lại lợi nhuận cao, góp phần nâng cao khả năng trả nợ vay ngân hàng cho các khách hàng cá nhân; (5) Mở rộng danh mục tài sản bảo đảm: Các tổ chức tín dụng cần thiết lập chế độ định giá tài sản đảm bảo thống nhất, mở rộng danh mục tài sản đảm bảo được phép thế chấp. Đôi khi nông hộ có nhu cầu cao về vốn cũng như việc kinh doanh là có hiệu quả, tuy nhiên lại không có tài sản đảm bảo hoặc tài sản đảm bảo không thuộc danh mục được chấp nhận của tổ chức tín dụng hoặc giá trị tài sản đảm bảo không đủ đảm bảo cho khoản vay của họ theo kết quả định giá của các tổ chức tín dụng. Ngoài ra việc mở rộng danh mục tài sản đảm bảo thế chấp còn giúp cho tổ chức tín dụng nâng cao thu nhập (nhiều người vay hơn, dư nợ cho vay và lãi thu về cao hơn), tăng khả năng cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác trong nước cũng như ngoài nước vì ngày nay vấn đề cạnh tranh xảy ra và ngày càng gay gắt ở tất các lĩnh vực kinh doanh và lĩnh vực tài chính ngân hàng cũng không ngoại lệ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Barslund, M., & Tarp, F. (2008). Formal and informal rural credit in four provinces of Vietnam. *The Journal of Development Studies*, 44(4), 485 - 503.
- [2] Beck, T. và De La Torre. A. (2006). *The basic analytics of access to financial services*. The World Bank.
- [3] Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martinez Peria, M.S. (2005). *Reaching out: Access to*

and use of banking services across countries. The World Bank.

- [4] Chien, Y. W., & DeVaney, S. (2001). The Effects of Credit Attitude and Socioeconomic Factors on Credit Card and Installment Debt. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(1).
- [5] Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. (2013). *Introduction to banking*, Pearson education.

- [6] Phan Thị Cúc (2008). *Giáo Trình Tín Dụng Ngân Hàng*. Nxb Thống kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [7] Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M.S.M. (2012). *The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts*, The World Bank.
- [8] Hồ Diệu (2003). *Tín dụng ngân hàng*. Nxb thống kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [9] Nguyễn Đăng Dòn (2014). *Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại* (Tái Bản 2014). Nxb Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh.
- [10] Frank Ellis (1992). *Agriculture policies in Developing Countries*. Cambridge University Press.
- [11] Quốc Hội. (2010). *Luật Các Tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12*. Quốc hội ban hành ngày 16 tháng 6 năm 2010.
- [12] Quốc Hội. (2017). *Luật Các Tổ chức tín dụng số 17/2017/QH14*. Quốc hội ban hành ngày 20 tháng 11 năm 2017.
- [13] Đinh Phi Hồ (2008). *Kinh tế học nông nghiệp bền vững*. Nxb Phương Đông, TP. Hồ Chí Minh.
- [14] Hulme, D. and Mosley, P. (1996). *Finance against Poverty*. Routledge, London.
- [15] Kasali, T., Ahmad, S. Y. Ean, L. (2015). Does microfinance operation have effect on poverty alleviation in Nigeria?, *European Journal of Contemporary Economics and Management*, 2(2), 54 - 69.
- [16] Nguyễn Minh Kiều (2009). *Nghiệp vụ Ngân hàng*. Nxb Thống Kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [17] Phan Đình Khôi (2013). Các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức và phi chính thức của nông hộ ở đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 28, 38 - 53.
- [18] Lê Trung Kiên (2016). *Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ tại huyện U Minh, tỉnh Cà Mau* (Luận văn thạc sĩ kinh tế). Trường Đại học Kinh tế TP. HCM.
- [19] Trương Đông Lộc (2011). Thực trạng tham gia hội của nông hộ tỉnh Hậu Giang. *Tạp chí Ngân hàng*, 3, 42-48.
- [20] Ngân hàng nhà nước. (2016). *Thông tư số 39/2016/TT-NHNN quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*, Ngân hàng nhà nước ban hành ngày 30 tháng 12 năm 2016.
- [21] Ngân hàng nhà nước. (2014). *Quyết định số 22/VBHN-NHNN ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*. Ngân hàng nhà nước ban hành ngày 04 tháng 6 năm 2014.
- [22] Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011). Các yếu tố quyết định lượng vốn vay tín dụng chính thức của nông hộ ở Hậu Giang. *Tạp chí Ngân hàng*, 9, 42 - 48.
- [23] Lê Khương Ninh và Phạm Văn Dương (2011). Phân tích các yếu tố quyết định lượng vốn tín dụng chính thức của hộ nông dân ở tỉnh An Giang. *Tạp chí Công nghệ Ngân hàng*, 60(2011), 8 - 15.
- [24] Lê Khương Ninh và Nguyễn Ánh Thị Mai (2012). Thực trạng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm ở Bạc Liêu. *Tạp chí ngân hàng*, 17, 76 - 82.
- [25] Nugent, R. (1941). The Loan-Shark Problem. *Law Contemporary Problems*, 8 (1), 3-13.
- [26] Nguyễn Quốc Oánh và Phạm Thị Mỹ Dung (2010). Khả năng tiếp cận chính thức của hộ nông dân: Trường hợp nghiên cứu ở cận ngoại thành Hà Nội. *Tạp chí Khoa học và Phát triển Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*, 8 (1), 170 - 177.
- [27] Okurut, F. N. (2006). *Access to credit by the poor in South Africa: Evidence from Household Survey Data 1995 and 2000*. Department of Economics, University of Botswana Stellenbosch Economic Working Papers.

- [28] Phạm Bảo Quốc và Nguyễn Thị Búp (2016). Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ nuôi tôm thẻ chân trắng tại huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh. *Tạp chí Kinh tế - Văn hóa - Giáo dục*, 22, 10 - 18.
- [29] Rose, P. và Hudgins, S. (2015). *Bank management and financial services*, The McGraw - Hill, USA.
- [30] Sarma, M. và Pais, J. (2011). Financial inclusion and development. *Journal of international development*, 23(5), 613-628.
- [31] Ngân hàng Nhà nước. (2026). *Thông tư số 39/2016/TT-NHNN quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*, Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 30 tháng 12 năm 2016.
- [32] Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*. Nxb Hồng Đức, TP. Hồ Chí Minh.
- [33] Lê Thanh Tâm (2013). *Mức độ bền vững của các tổ chức tài chính vi mô Việt Nam: Thực trạng và một số khuyến nghị*. Nxb Giao thông Vận tải, Hà Nội.
- [34] Venkatesh, V., Morris, M.G., Davis, G.B., & Davis, F.D.J.M.Q. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27 (3), 425-478.
- [35] Zeller, M. (1994). Determinants of credit rationing: a study of informal lenders and formal credit groups in Madagasca. *World Development*, 22(12), 1895 – 1907.