

DOI:10.22144/ctu.jsi.2019.080

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÍN DỤNG CHÍNH THỨC CỦA CÁC HỘ TIỂU THƯƠNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH SÓC TRĂNG

Nguyễn Hữu Đăng^{1*} và Trần Thị Kiều Tiên²

¹Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

²Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh tỉnh Sóc Trăng

*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Nguyễn Hữu Đăng (email: nhdang@ctu.edu.vn)

Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 17/04/2019

Ngày nhận bài sửa: 06/04/2019

Ngày duyệt đăng: 26/07/2019

Title:

Factors affecting the formal credit accessibility of the small business households in Soc Trang province

Từ khóa:

Hộ tiểu thương, Sóc Trăng, tiếp cận tín dụng

Keywords:

Credit accessibility, small business households, Soc Trang

ABSTRACT

Aim of this study is to identify the factors affecting the formal credit accessibility of the small business households in Soc Trang province by the Binary Logistic regression model, based on survey data of 140 small business households in Soc Trang province. The results revealed that age, education of the owners, numbers of years of running business, sales, collateral and history of credit relations were positively related to the formal credit accessibility of the small business households. Based on the results, the study recommended a number of policy implications for credit institutions such as simplifying procedures and loan regulations; strengthening the information, propaganda and customer support system; and closely coordinating with local authorities to provide credit to the small business. Otherwise, the small businesses needed to increase their collaterals and maintain relationships with credit institutions, which would contribute to the increase of their credit accessibility.

TÓM TẮT

Mục tiêu của nghiên cứu này là xác định các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng bằng mô hình hồi quy Binary logistic, dựa trên số liệu khảo sát 140 hộ tiểu thương kinh doanh tại tỉnh Sóc Trăng. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố như tuổi, trình độ học vấn, số năm buôn bán của chủ hộ, doanh thu, tài sản đảm bảo và lịch sử quan hệ tín dụng đều có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương. Dựa trên các phát hiện, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý chính sách đối với các tổ chức tín dụng như đơn giản hóa các thủ tục và quy định vay vốn, tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền và hỗ trợ khách hàng, tăng cường công tác phối, kết hợp với chính quyền địa phương để tiếp cận các hộ tiểu thương, tạo điều kiện cho hộ tiểu thương tiếp cận nguồn vốn tín dụng. Bên cạnh đó, các hộ tiểu thương cần tăng cường tài sản đảm bảo và giữ quan hệ với các tổ chức tín dụng sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ tiểu thương.

Trích dẫn: Nguyễn Hữu Đăng và Trần Thị Kiều Tiên, 2019. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 55(Số chuyên đề: Kinh tế): 51-57.

1 GIỚI THIỆU

Tín dụng chính thức bao gồm tín dụng của các tổ chức tín dụng chính thức như ngân hàng, quỹ tín dụng nhân dân, tín dụng của các công ty tài chính và các tổ chức khác có chức năng cung cấp tín dụng. Tín dụng là một công cụ quan trọng để thực hiện mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế xã hội ở các nước. Tuy nhiên, ở các nước đang phát triển, thị trường tín dụng chính thức chưa hoạt động hoàn hảo, do đó tiếp cận tín dụng chính thức bị giới hạn. Nguyên nhân là do thông tin bất cân xứng giữa người cho vay và người đi vay nên dễ dẫn đến những rủi ro trong cho vay (Stiglitz and Weiss, 1981). Trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng có nguồn vốn dồi dào nhưng trong một số trường hợp lại thiếu thông tin về người đi vay nên phải đối mặt với rủi ro không trả nợ. Do đó, để đảm bảo an toàn trong hoạt động của mình, các tổ chức tín dụng phải xử lý thông tin bất cân xứng để hạn chế lựa chọn bất lợi và tâm lý ỷ lại nhằm cho vay đúng người đúng đối tượng và giám sát chặt chẽ để khách hàng vay vốn có hành vi đúng đắn nhằm đảm bảo việc thu hồi cả gốc và lãi khoản tín dụng đã cấp ra. Tại các nước đang phát triển do hiện tượng thông tin bất đối xứng càng lớn hơn nên các tổ chức tín dụng áp dụng hạn chế tín dụng đối với các đối tượng nhất định, từ đó dẫn đến việc tiếp cận tín dụng của các đối tượng này bị hạn chế.

Trước đây đã có nhiều nghiên cứu tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ, hộ gia đình, hộ kinh doanh cá thể. Theo đó thì hộ kinh doanh cá thể (hộ tiêu thương) cũng bị ảnh hưởng bởi các nhân tố tương tự như nông hộ; trong đó tuổi của chủ hộ ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng (Nguyễn Quốc Oánh và *ctv.*, 2010; Phan Đình Khôi, 2013); Bên cạnh đó, yếu tố trình độ học vấn (Nguyễn Quốc Oánh và *ctv.*, 2010; Trần Ái Kết và *ctv.*, 2013); lịch sử thanh toán (Barslund and Tarpa, 2008); tài sản đảm bảo (Trần Ái Kết và *ctv.*, 2013) và những hộ có thu nhập cao (Nguyễn Quốc Oánh và *ctv.*, 2010; Bùi Văn Trịnh và *ctv.*, 2014) cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ.

Thời gian qua, hộ tiêu thương kinh doanh tại các chợ trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng đã không ngừng phát triển, kinh doanh nhiều mặt hàng thuộc nhiều ngành hàng, điều đó góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất, kinh doanh tạo thu nhập ổn định người lao động. Theo báo cáo của Cục thuế tỉnh Sóc Trăng cho thấy, số lượng hộ tiêu thương kinh doanh trên địa bàn có khoảng 12.275 hộ và nhu cầu vay vốn để mở rộng quy mô kinh doanh ngày càng tăng. Tuy nhiên, hiện tại chỉ có vài tổ chức tín dụng cho vay tiêu thương là: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kiên Long, Sài Gòn Thương Tín và quỹ tín dụng nhân

dân Huỳnh Hữu Nghĩa, do đó việc tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiêu thương còn nhiều hạn chế nhất định. Với nguyên nhân trên và thực tế đến nay tại Sóc Trăng chưa có nghiên cứu nào về khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các hộ tiêu thương. Do đó, nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục tiêu là phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ tiêu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng, từ đó đề xuất các hàm ý chính sách nhằm tăng khả năng tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng cho hộ.

2 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Trong thị trường tín dụng không hoàn hảo, lý thuyết cung cầu tín dụng không thể giải thích khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức của người đi vay do quyết định cung tín dụng không được điều chỉnh bởi lãi suất trên thị trường trong khi quyết định cho vay phụ thuộc vào cách mà người cho vay lựa chọn người đi vay dựa trên thông tin của người đi vay. Theo Stiglitz and Weiss (1981) với giả định thị trường tín dụng không hoàn hảo và lập luận rằng phân phối tín dụng theo cơ chế phi giá cả không chỉ là kết quả của sự can thiệp của Chính phủ mà còn từ hành vi của người cho vay và người đi vay trong môi trường không cân xứng thông tin ở thị trường tín dụng. Thông tin bất cân xứng trong hợp đồng cho vay làm cho người cho vay không thể phân biệt và đánh giá được chính xác mức độ rủi ro cũng như mức độ cố gắng hoàn trả nợ vay của người đi vay. Vấn đề lựa chọn bất lợi, rủi ro phát sinh trong quá trình lựa chọn đối tượng cho vay được phản ánh qua lãi suất cho vay. Tuy nhiên, việc tăng lãi suất cho vay sẽ dẫn đến việc người đi vay có khả năng trả nợ tốt sẽ không tiếp cận được với khoản vay.

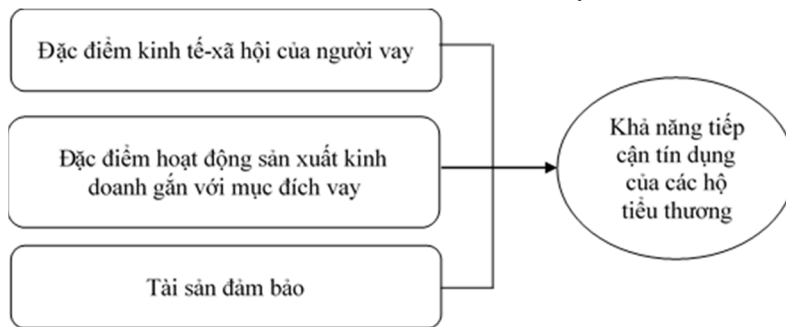
Theo Petrick (2004), hạn chế tín dụng là tình trạng trong đó người muốn vay nhưng không vay được, hay số tiền vay được ít hơn số tiền xin vay. Thị trường vốn ở các nước đang phát triển, cung tín dụng, đặc biệt tín dụng từ ngân hàng thường nhỏ hơn nhu cầu, do đó những người cho vay phải phân phối tín dụng có giới hạn đối với những người xin vay. Với giả thuyết thu nhập cá đời, Deaton (1992) lập luận rằng sự khác biệt giữa thu nhập và chi tiêu (do đó tiết kiệm hoặc vay) được xác định bởi các hộ gia đình lựa chọn mức độ tiêu dùng tối ưu trong từng thời kỳ, với ràng buộc ngân sách liên thời gian. Khi giá trị hiện tại của thu nhập dự kiến sẽ tăng, thì giảm tiết kiệm được xem là tối ưu: Các hộ gia đình sẽ giảm bớt tài sản, hoặc vay nếu tài sản không có sẵn. Ngược lại, các hộ gia đình sẽ tiết kiệm được nếu họ dự đoán thu nhập thấp hơn trong tương lai khi con người hoàn toàn hoặc một phần rút khỏi thị trường

lao động. Do đó, mô hình này dự đoán là vay mượn sẽ cao hơn đối với hộ gia đình trẻ và các hộ gia đình trung niên sẽ tiết kiệm cho lúc về hưu.

Như vậy, dòng chảy tín dụng không chỉ đơn giản tuân theo lý thuyết cung cầu mà nó là một quá trình trong đó người đi vay nộp hồ sơ đề nghị vay vốn sau đó các nhà cung cấp tín dụng sẽ xác định số tiền cho vay dựa trên cách đánh giá của mình (Aleem, 1990). Các tổ chức tín dụng thường muốn cho vay những người có đủ thông tin, đáng tin cậy và tin tưởng họ sử dụng vốn hiệu quả và hoàn trả được nợ. Thiếu thông tin là lí do những người những người cho vay không đáp ứng nhu cầu của người xin vay, đây là hiện tượng thông tin bất đối xứng. Lê Khương Ninh (2010), trong lĩnh vực tín dụng, thông tin bất đối xứng ngụ ý rằng các tổ chức tín dụng không hiểu rõ mức độ rủi ro của người vay như chính bản thân họ nên không thể phân biệt giữa người vay rủi ro và người vay an toàn. Nếu không phân biệt được, điều tự nhiên là các tổ chức tín dụng sẽ yêu cầu mọi người vay trả lãi suất cao hơn để bù đắp thiệt hại do rủi ro gây ra.

Thông tin về người vay có vai trò rất quan trọng đối với quyết định chấp thuận của người cho vay. Hoff and Stiglitz (1993) chỉ ra các bước đánh giá mức độ tín nhiệm của người xin vay. Để đánh giá mức độ tín nhiệm của người xin vay, người cho vay phải xem xét nhiều khía cạnh như: mục đích sử dụng tiền vay, khả năng tạo ra thu nhập, tài sản thuộc sở hữu của hộ. Từ đó, người cho vay ra quyết định cho vay hay không cho vay đối với người xin vay.

Dựa trên nền tảng của lý thuyết thông tin bất đối xứng, khả năng tiếp cận tín dụng của người vay phụ thuộc vào số lượng và chất lượng thông tin của người vay. Do vậy, mô hình nghiên cứu về khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng được xây dựng dựa trên đặc điểm thông tin của các hộ tiểu thương (Hình 1). Các thông tin phổ biến bao gồm thông tin về đặc điểm kinh tế - xã hội của người vay (tuổi tác, giới tính, trình độ học vấn,...), đặc điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh gắn với mục đích vay (ngành nghề, quy mô lao động, doanh thu, thu nhập,...) và tài sản đảm bảo cho khoản vay.



Hình 1: Khung nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ tiểu thương

2.2 Phương pháp nghiên cứu

2.2.1 Phương pháp chọn mẫu

Số liệu sơ cấp trong nghiên cứu này được thu thập vào năm 2018 từ 140 hộ tiểu thương kinh doanh tại chợ Trung tâm Thành phố Sóc Trăng, chợ huyện Mỹ Xuyên và chợ huyện Mỹ Tú, tỉnh Sóc Trăng. Phương pháp chọn mẫu là thuận tiện. Tuy nhiên, hầu hết các hộ tiểu thương tại khu vực trung tâm chợ đều được chọn để điều tra. Đây là những địa bàn có nhiều hộ tiểu thương mua bán nhất. Các thông tin thu thập bao gồm các đặc điểm của chủ hộ như tuổi, trình độ học vấn, số năm buôn bán, doanh thu, tài sản đảm bảo và lịch sử quan hệ tín dụng và tình hình vay vốn ngân hàng.

2.2.2 Phương pháp phân tích

a. Phương pháp phân tích thống kê mô tả

Phương pháp phân tích thống kê mô tả để thống kê các giá trị lớn nhất, nhỏ nhất, trung bình, tỷ trọng,

tần suất, độ lệch chuẩn của các chỉ tiêu phân tích như: cơ cấu nguồn vốn, tỷ trọng vốn vay, lao động, ...

b. Mô hình hồi quy nhị phân Binary Logistic

Có hai phương pháp phân tích thống kê được sử dụng phổ biến nhất để phân tích, nhận diện các yếu tố có ảnh hưởng đến biến phụ thuộc (khả năng tiếp cận tín dụng). Một là phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) - phân tích thống kê dùng để rút gọn một tập gồm nhiều biến quan sát thành một tập biến (gọi là các nhân tố) ít hơn để chúng có ý nghĩa hơn nhưng vẫn chứa đựng hầu hết nội dung thông tin của tập biến ban đầu (Hair *et al.*, 1998). Hai là phương pháp hồi quy với biến phụ thuộc nhị phân [1; 0] để kiểm định giả thuyết về các yếu tố đã được phát hiện trong các nghiên cứu tiền nhiệm có liên quan hoặc dựa trên giả thuyết nghiên cứu của tác giả. Phương pháp EFA yêu cầu cỡ mẫu tối thiểu lớn vì số lượng biến quan sát nhiều trong khi phương

pháp hồi quy yêu cầu cỡ mẫu tối thiểu nhỏ hơn. Liên quan đến đối tượng nghiên cứu trong nghiên cứu này đã có nhiều nghiên cứu tương tự trước đây. Do vậy, nghiên cứu này sử dụng phương pháp hồi quy nhị phân tương tự như nghiên cứu của Mikkel, et al. (2008), Nguyễn Quốc Oánh và ctv. (2010), Phan Đình Khôi (2013), Trần Ái Kết và ctv. (2013) và Bùi Văn Trinh và ctv. (2014); theo đó, mô hình Binary logistic được sử dụng có dạng như sau:

$$\log_e \left[\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} \right] = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ji} + u_i \quad (1)$$

Trong đó, Y là biến phụ thuộc dạng nhị phân, là khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ tiêu thụ, có giá trị [1; 0], bằng 1 là có vay ngân hàng, bằng 0 là không tiếp cận được tín dụng của ngân hàng mặc dù có nhu cầu vay vốn; X_j là các biến độc lập được phát triển dựa trên mô hình nghiên cứu (Hình 1) và được mô tả cụ thể ở Bảng 1 sau

Bảng 1: Diễn giải các biến độc lập trong mô hình Binary Logistic

X _j	Tên biến	Diễn giải và đo lường biến	Dấu kỳ vọng
X ₁	Giới tính	Biến giả, bằng 1 nếu chủ hộ là nam; bằng 0 nếu chủ hộ là nữ.	-
X ₂	Tuổi của chủ hộ	Biến liên tục, tuổi của chủ hộ (năm).	+
X ₃	Trình độ học vấn	Biến liên tục, trình độ học vấn của chủ hộ; số năm học (1-12); tốt nghiệp trung học phổ thông: 12; trung cấp: 14; cao đẳng: 15; đại học: 16; thạc sĩ: 18; tiến sĩ: 21 (năm).	+
X ₄	Số lao động	Biến liên tục, số lao động làm việc cho hộ (người)	+
X ₅	Thành viên	Biến giả, bằng 1 nếu chủ hộ là thành viên của Hội, đoàn thể; bằng 0 nếu là trường hợp khác	+
X ₆	Số năm buôn bán	Biến liên tục, số năm buôn bán của chủ hộ (năm)	+
X ₇	Doanh thu	Biến liên tục, doanh thu bình quân của hộ từ kinh doanh (triệu đồng/tháng)	+
X ₈	Tài sản đảm bảo	Biến giả, bằng 1 nếu chủ hộ có tài sản đảm bảo; bằng 0 nếu là trường hợp khác	+

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1 Đặc điểm kinh tế - xã hội của các hộ tiêu thụ được khảo sát

Kết quả thống kê đặc điểm kinh tế - xã hội của hộ tiêu thụ được trình bày ở Bảng 2. Tuổi trung bình của chủ hộ là 41,09 tuổi, trình độ học vấn trung bình của hộ là trung học cơ sở (9,06 năm học), số năm buôn bán trung bình 5,77 năm và hộ buôn bán lâu năm nhất là 15 năm. Kết quả này cho thấy, trình độ học vấn của chủ hộ còn khá thấp và thời gian hoạt động trong nghề cũng chưa cao. Doanh thu bình

quân của hộ là 45,54 triệu đồng/tháng, doanh thu cao nhất của hộ đạt 240 triệu đồng/tháng và thấp nhất là 19,32 triệu đồng/tháng. Như vậy, quy mô kinh doanh của hộ còn khá nhỏ. Có khoảng 34,0% hộ có tài sản đảm bảo để vay thế chấp và 66,0% số hộ được khảo sát có nhu cầu vay vốn của các tổ chức tín dụng chính thức nhưng không có tài sản thế chấp. Khoảng 39,0% hộ là thành viên của tổ chức Hội, đoàn thể. Kết quả này cho thấy còn một tỷ lệ khá lớn hộ tiêu thụ có nhu cầu vay vốn tín dụng chính thức nhưng không có tài sản thế chấp, đây có thể là khoảng trống của thị trường tín dụng để phát triển thị trường cho vay tín chấp.

Bảng 2: Đặc điểm kinh tế - xã hội của các hộ tiêu thụ được khảo sát

Tên biến	Ký hiệu biến	ĐVT	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tuổi	TUOI	Năm	18	61	41,09	8,67
Trình độ học vấn	TDHV	Năm	2	14	9,06	2,77
Số lao động	SOLD	Người	1	5	2,50	1,01
Số năm buôn bán	SONAMBB	Năm	1	15	5,77	2,88
Doanh thu	DOANHTHU	Tr.đ/tháng	19,32	240	45,54	31,59
Giới tính	GIOITINH	[1;0]	0	1	0,33	0,47
Thành viên	TV	[1;0]	0	1	0,39	0,49
Tài sản đảm bảo	TSDB	[1;0]	0	1	0,34	0,47

Nguồn: Kết quả phân tích số liệu khảo sát, năm 2018

3.2 Tình hình vay vốn tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương được khảo sát

Trong 140 hộ tiểu thương được khảo sát có 83 hộ có vay vốn từ các tổ chức tín dụng chính thức, chiếm tỷ lệ 59,3% và 57 hộ tiểu thương không vay được vốn từ các tổ chức tín dụng chính thức, chiếm tỷ lệ 40,7%. So với tỷ lệ số hộ có tài sản đảm bảo tại Bảng 2, có 25,3% số hộ được khảo sát đã tiếp cận được tín dụng tín chấp hoặc bảo lãnh từ bên thứ ba hoặc từ các quỹ tín dụng nhân dân địa phương và các công ty tài chính. Tuy nhiên, tỷ lệ hộ chưa tiếp cận được vốn tín dụng chính thức khá cao, nguyên nhân là do không có tài sản thế chấp, không muốn

thế chấp tài sản cá nhân, ngại thủ tục, ngại cung cấp thông tin khi vay vốn, không quen biết cán bộ tín dụng. Tình hình vay vốn được từ các tổ chức tín dụng chính thức của 83 hộ được thể hiện ở Bảng 2, số tiền vay thấp nhất là 10 triệu đồng, cao nhất là 100 triệu đồng và trung bình mỗi hộ vay được 21,87 triệu đồng với mặt bằng lãi suất khá cao, trung bình 17,57%/năm và thời hạn vay cao nhất được 12 tháng và thấp nhất là 3 tháng (Bảng 3). Mặt bằng lãi suất vay cao có thể đến từ các khoản vay tín chấp. Tỷ lệ số tiền vay được/vốn số tiền xin vay khá cao (98,55%) do khoản vay không lớn (dưới 100 triệu đồng) nên ảnh hưởng của thông tin bất đối xứng không đáng kể.

Bảng 3: Tình hình vay vốn ngân hàng của các hộ tiểu thương qua điều tra

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Tổng số quan sát (N)	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
1	Số tiền vay được	Triệu đồng	83	10	100	21,87	13,85
2	Thời hạn vay	Tháng	83	3	12	5,93	1,69
3	Lãi suất vay	%/Năm	83	12,45	30	17,57	4,30
4	Tỷ lệ số tiền vay được/số tiền xin vay	%	83	80	100	98,55	4,02

Nguồn: Tác giả khảo sát năm 2018

3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương

Kết quả phân tích hồi quy Binary Logistic về phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp

cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng được trình bày ở Bảng 4. Kết quả cho thấy, có 06 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các hộ tiểu thương, bao gồm: tuổi chủ hộ, trình độ học vấn, thâm niên buôn bán, doanh thu, tài sản đảm bảo.

Bảng 4: Kết quả mô hình Binary Logistic về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng

Biến độc lập	Ký hiệu biến	Hệ số (β)	Mức ý nghĩa (sig.)	Exp (β)
Hằng số		-14.329***	0,000	0,000
Giới tính	X ₁	-0,835 ^{ns}	0,215	0,434
Tuổi chủ hộ	X ₂	0,141***	0,005	1,152
Trình độ học vấn	X ₃	0,514***	0,001	1,671
Số lao động	X ₄	0,137 ^{ns}	0,702	1,147
Thành viên	X ₅	0,415 ^{ns}	0,505	1,514
Số năm buôn bán	X ₆	0,290*	0,069	1,337
Doanh thu	X ₇	0,028**	0,039	1,029
Tài sản đảm bảo	X ₈	3,849***	0,001	46,953
Số quan sát				140
Hệ số Sig. của mô hình				0,000
Tỷ lệ dự báo chính xác của mô hình (%)				87,1

Ghi chú: ***, **, *, ^{ns}: Mức ý nghĩa thống kê lần lượt là 1%, 5%, 10% và không có ý nghĩa thống kê.

Nguồn: Kết quả phân tích số liệu khảo sát, năm 2018

Kết quả nghiên cứu phát hiện, tuổi của chủ hộ của chủ hộ tiểu thương có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng, nghĩa là tuổi của chủ hộ tiểu thương càng cao thì khả năng tiếp cận được tín dụng càng lớn. Phát hiện đúng với giả thuyết nghiên cứu vì hộ tiểu thương có tuổi đời càng cao, càng thận

trọng trong kinh doanh, có quan hệ nhiều, kinh nghiệm nhiều và khả năng đã tích lũy được tài sản thế chấp nên khi có nhu cầu vốn thì có xu hướng tìm đến các tổ chức tín dụng chính thức hơn là các nguồn tín dụng khác. Phát hiện này tương thích với phát

hiện trong nghiên cứu của Nguyễn Quốc Oánh và Phạm Thị Mỹ Dung (2010), Phan Đình Khôi (2013).

Tương tự, kết quả nghiên cứu cho thấy, trình độ học vấn có quan hệ thuận với khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, nghĩa là chủ hộ tiểu thương có trình độ học vấn càng cao thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức càng tốt. Phát hiện này đúng với giả thuyết kỳ vọng và tương thích với các phát hiện trong các nghiên cứu trước đây như Nguyễn Quốc Oánh và *ctv.* (2010), Trần Ai Kết và *ctv.* (2013). Hộ tiểu thương có trình độ học vấn càng cao, khả năng nhận diện cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh tốt hơn và sự hiểu biết về thị trường tín dụng tốt hơn nên khi có nhu cầu vốn vay thì tìm đến các tổ chức tín dụng chính thức hơn là các nguồn khác. Do đó khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ này tốt hơn các hộ có trình độ học vấn thấp hơn.

Bên cạnh đó, kết quả phân tích cũng cho thấy thâm niên trong nghề buôn bán nhỏ của các hộ tiểu thương có quan hệ thuận với khả năng tiếp cận vốn tín dụng chính thức. Kết quả này đúng với giả thuyết kỳ vọng. Hộ tiểu thương thâm niên trong nghề càng cao thì khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh càng lớn, có nhiều kinh nghiệm, tích lũy được tài sản thế chấp và sự hiểu biết về thị trường tín dụng tốt hơn nên họ có xu hướng tìm đến các kênh tín dụng chính thức hơn các hộ.

Song song đó, kết quả nghiên cứu cũng phát hiện quy mô doanh thu hàng tháng của hộ tiểu thương có quan hệ thuận với khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, nghĩa là các hộ tiểu thương có quy mô doanh thu càng lớn thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức càng cao và xác suất được vay vốn tín dụng chính thức càng lớn. Phát hiện này đúng với giả thuyết nghiên cứu và tương thích với nghiên cứu của Bùi Văn Trịnh và *ctv.* (2014). Đây có dấu hiệu mối quan hệ nhân quả, các hộ có quy mô doanh thu lớn thường là các hộ đã tiếp cận được tín dụng chính thức để mở rộng kinh doanh nên có quy mô doanh thu lớn. Mặt khác, hộ tiểu thương có quy mô doanh thu lớn thường đã tích lũy được tài sản thế chấp nên việc vay vốn thế chấp dễ dàng hơn các hộ có quy mô doanh thu nhỏ hơn.

Bên cạnh đó, biến tài sản đảm bảo được phát hiện có quan hệ cùng chiều với khả năng tiếp cận vốn tín dụng của hộ tiểu thương, nghĩa là các hộ tiểu thương có tài sản có xác suất tiếp cận tín dụng chính thức nhiều hơn các hộ khác. Trong điều kiện thông tin thị trường tín dụng chưa hoàn hảo và các e ngại về thủ tục, tài sản thế chấp, thiếu thông tin, ... nên không hẳn người có tài sản đảm bảo tìm đến hệ thống tín dụng chính thức mà đến các nguồn tín dụng khác, tuy lãi suất cao hơn nhưng thủ tục đơn giản hơn và không yêu cầu tài sản thế chấp. Bên

cạnh đó, các hộ không có tài sản đảm bảo cũng có thể tiếp cận được tín dụng tín chấp ở một mức độ nhất định từ các nguồn tín dụng chính thức như quỹ tín dụng nhân dân, công ty tài chính và ngân hàng. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu đã bác bỏ giả thuyết trên và đúng như kỳ vọng, những hộ có tài sản đảm bảo có xác suất vay vốn tín dụng chính thức nhiều hơn các hộ khác. Phát hiện này tương thích với phát hiện trong nghiên cứu của Trần Ai Kết và *ctv.* (2013).

4 KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Nghiên cứu đã xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ tiểu thương trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng ở góc độ người vay vốn bằng mô hình hồi quy Binary logistic, dựa trên số liệu khảo sát 140 hộ tiểu thương kinh doanh tại tỉnh Sóc Trăng. Kết quả nghiên cứu cho thấy, số hộ có nhu cầu vốn nhưng không tiếp cận được tín dụng chính thức còn khá lớn, 40,7% số hộ tiểu thương được khảo sát do không tài sản thế chấp hoặc không sẵn sàng sử dụng tài sản cá nhân thế chấp, ngại thủ tục, ngại cung cấp thông tin cá nhân khi vay vốn, không quen biết cán bộ tín dụng và nguồn tín dụng tín chấp còn hạn chế. Bên cạnh đó, số hộ có nhu cầu vay vốn nhưng không có tài sản thế chấp hoặc không sẵn sàng thế chấp tài sản cá nhân khá cao (66,0%). Đây là khoảng trống của thị trường tín dụng để tiếp tục phát triển thị trường cho vay tín chấp. Kết quả phân tích định lượng cho thấy, các yếu tố có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ tiểu thương bao gồm tuổi, trình độ học vấn của chủ hộ tiểu thương, thâm niên buôn bán, doanh thu và tài sản đảm bảo. Từ các phát hiện trên, để tăng khả năng tiếp cận tín dụng chính thức cho hộ tiểu thương, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý chính sách đối với các tổ chức tín dụng chính thức và chính quyền địa phương như tăng cường các chương trình cho vay tín chấp đối với hộ tiểu thương; thông qua hoạt động của Hội, đoàn thể để tăng cường hoạt động phổ biến kiến thức, kỹ năng kinh doanh nhằm cải thiện trình độ của các chủ hộ tiểu thương; tăng cường tuyên truyền, hỗ trợ để các hộ tiểu thương sẵn sàng sử dụng tài sản cá nhân để đảm bảo khi vay vốn và tạo điều kiện tối đa (mặt bằng, các khoản thuế thuộc địa phương,...) khuyến khích các hộ tiểu thương mở rộng quy mô kinh doanh,... sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ tiểu thương để rộng kinh doanh, đóng góp cho phát triển kinh tế địa phương, đồng thời góp phần tăng quy mô tín dụng của các tổ chức tín dụng chính thức.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Aleem I., 1990. Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a

- Rural Credit Market in Pakistan. *The World Bank Economic Review*. 4(3): 329-349.
- Bùi Văn Trinh và Trương Thị Phương Thảo, 2014. Phân tích khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức: Trường hợp của nông hộ nuôi tôm ở tỉnh Sóc Trăng. *Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. 32: 01–06.
- Barslunda, M., and Tarpa, F., 2008. Formal and Informal Rural Credit in Four Provinces of Vietnam. *The Journal of Development Studies*. 44 (4): 485-503.
- Cục Thống kê tỉnh Sóc Trăng, 2017. Niên giám thống kê tỉnh Sóc Trăng 2016.
- Cục Thống kê tỉnh Sóc Trăng, 2018. Niên giám thống kê tỉnh Sóc Trăng 2017.
- Deaton, A.S., 1992. *Understanding Consumption*. Oxford and New York: Oxford Press. 240 pp.
- Hoff, K., and Stiglitz, J.E, 1993. Introduction: imperfect information and rural credit markets. *World Bank Economic Review*. 4(3): 235-250.
- Hair J., Anderson R.E., Tatham R.L., Black W.C., 1998. *Multivariate Data Analysis*. 5th edition, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs.
- Lê Khương Ninh, 2010. Ảnh hưởng của thông tin bất đối xứng và hạn chế tín dụng đến đầu tư của doanh nghiệp. *Tạp chí Ngân hàng*. 5: 9-15.
- Nguyễn Quốc Oánh và Phạm Thị Mỹ Dung, 2010. Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức hộ nông dân: Trường hợp nghiên cứu vùng cận ngoại thành Hà Nội. *Tạp chí khoa học và phát triển*. 8(1): 170 – 177.
- Petrick, Martin (2004): Credit rationing of Polish farm households: A theoretical and empirical analysis, *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, No. 26, Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittelund Osteuropa (IAMO), Halle (Saale). 266 pages.
- 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.
- Stiglitz, J., and Weiss, A., 1981. Credit rationing and markets with imperfect information. *American Economic Review*. 71(3): 393-410.
- Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời, 2013. Các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn Tỉnh An Giang. *Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. 27: 17 -24.