



Original Article

# Determinants Influencing the Intention to Use Formal Credits of Business Households in Vietnam

Dinh Thi Quynh Anh\*, Hoang Khac Lich

*VNU University of Economics and Business, 144 Xuan Thuy, Cau Giay, Hanoi, Vietnam*

Received 24 June 2021

Revised 5 August 2021; Accepted 25 October 2021

**Abstract:** This study aims to evaluate factors of access to the intention to use formal credit of individual business households in Vietnam. With the simultaneous use of both qualitative and quantitative methods, the author interviewed 06 theoretical experts, 05 representatives from credit institutions and 12 representatives of households. Interview results helped add digital banking variable to the model as well as adjust the questionnaire and scale. Based on the results of the model, the variables include collateral and income, the number of years of experience of the head of household, the distance between the household to the credit institution, the digital banking and the loan procedure have a positive impact on the intention of accessing credit, but the experience of credit institutions has shown opposite results. Since then, the author gives some policy implications on collateral, digital banking with credit institutions and state management agencies in order to increase the households' access to financial services.

**Keywords:** Formal credit, business household, digital banking.

\* Corresponding author

E-mail address: [dtquynhanh120796@gmail.com](mailto:dtquynhanh120796@gmail.com)

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4607>

# Các yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam

Đinh Thị Quỳnh Anh\*, Hoàng Khắc Lịch

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 24 tháng 6 năm 2021

Chỉnh sửa ngày 5 tháng 8 năm 2021; Chấp nhận đăng ngày 25 tháng 10 năm 2021

**Tóm tắt:** Nghiên cứu đánh giá các yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam thông qua sử dụng đồng thời phương pháp định tính và định lượng, tiến hành phỏng vấn 06 chuyên gia lý thuyết, 05 đại diện của các tổ chức tín dụng và 12 đại diện của hộ gia đình. Kết quả phỏng vấn đã giúp nhóm nghiên cứu bổ sung được biến ngân hàng số vào mô hình cũng như hiệu chỉnh bảng hỏi và thang đo. Theo kết quả mô hình, các biến tài sản đảm bảo và thu nhập, số năm kinh nghiệm của chủ hộ, khoảng cách giữa hộ đến tổ chức tín dụng, ngân hàng số và thủ tục vay vốn có tác động cùng chiều đến ý định sử dụng tín dụng của các hộ kinh doanh cá thể, tuy nhiên kinh nghiệm của tổ chức tín dụng cho kết quả ngược lại. Từ đó, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm tăng cường khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính của các hộ kinh doanh cá thể.

*Từ khóa:* Tín dụng chính thức, hộ kinh doanh cá thể, ngân hàng số.

## 1. Mở đầu

Các hộ kinh doanh cá thể là một thành phần tất yếu của nền kinh tế quốc dân với các hoạt động sản xuất, kinh doanh sôi nổi trong nhiều lĩnh vực. Hộ kinh doanh cá thể có thể mở rộng quy mô sản xuất và ý định sử dụng tín dụng từ: (1) nguồn phi chính thức như vay người thân, bạn bè; (2) nguồn chính thức như vay từ các tổ chức tín dụng (TCTD), tổ chức tài chính vi mô, ngân hàng thương mại [1]. Tuy nhiên, ý định sử dụng tín dụng chính thức của các hộ kinh doanh cá thể vẫn còn nhiều hạn chế do không đáp ứng đủ tài sản đảm bảo, kế hoạch kinh doanh chưa hiệu quả, khả năng tiếp cận công nghệ còn chậm... Tại Việt Nam, trong tổng số các hộ kinh doanh, chỉ có khoảng 47,22% số hộ được vay vốn với lãi suất phù hợp (khoảng 8-14%/năm), nhưng vẫn được đánh giá là mức cao hơn rất

nhều so với lãi suất mà các doanh nghiệp vay vốn, dù cùng ngành [2]. Tổng nguồn vốn của hệ thống các TCTD Việt Nam dành cho hộ kinh doanh cá thể chỉ chiếm 10,8% tổng dư nợ, trong số đó có nhiều hộ kinh doanh buộc phải chuyển sang vay theo hình thức cá nhân vay [3]. Thực trạng này đặt ra vấn đề cần nghiên cứu về các yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng của các hộ gia đình kinh doanh.

Các nghiên cứu về ý định sử dụng tín dụng của hộ kinh doanh cá thể chỉ ra rằng các yếu tố thuộc về đặc tính của người đi vay như độ tuổi, giới tính, trình độ giáo dục, kinh nghiệm làm việc... có ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của họ. Mặt khác, nhóm yếu tố thuộc về đặc tính của loại hình kinh doanh như quy mô, vị trí của công ty... và nhóm yếu tố thuộc về đặc điểm tài chính như tài sản đảm bảo, sổ sách kế toán... cũng ảnh hưởng đến ý định sử dụng tín dụng của chính hộ

\* Tác giả liên hệ

Địa chỉ email: dtquynhanh120796@gmail.com

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4607>

gia đình cá nhân [4, 5]. Kế thừa các nghiên cứu trước, nhóm tác giả bổ sung thêm biến “ngân hàng số” nhằm đáp ứng các yêu cầu trong thời đại công nghiệp 4.0; đồng thời bổ sung khoảng trống nghiên cứu về mặt thực tiễn nhằm thúc đẩy khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các hộ kinh doanh cá thể trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập vào nền kinh tế thế giới.

## 2. Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết

### 2.1. Tín dụng chính thức và ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ gia đình

Beck và De La Torre [6], Demircuc-Kunt và cộng sự [7] đều cho rằng tín dụng chính thức là dịch vụ được cung cấp bởi các TCTD được cấp phép, ví dụ như dịch vụ tín dụng được cung cấp bởi các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính... Các tổ chức cung cấp tín dụng chính thức thường có quy mô đủ lớn, lãi suất không quá cao và có thể đảm bảo nhu cầu vay vốn của các đối tượng khác nhau trong nền kinh tế.

Hộ kinh doanh cá thể được hiểu là: Hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người gồm các cá nhân là công dân Việt Nam đủ 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, hoặc một hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá 10 lao động và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh [8]. Do có quy mô nhỏ nên trong trường hợp gặp điều kiện thuận lợi, hộ có thể huy động mọi nguồn lực để đầu tư, khi gặp điều kiện bất lợi có thể thu hẹp quy mô sản xuất.

Fishbein và Ajzen [9] cho rằng ý định là “xác suất chủ quan mà một người thực hiện hành vi”. Trong khi đó Davis và cộng sự [10] định nghĩa ý định sử dụng là “mức độ cá nhân lập ra kế hoạch có ý thức thực hiện hoặc không thực hiện một số hành vi được chỉ định trong tương lai”. Như vậy, ý định sử dụng hành vi được hiểu là mức độ người đó sử dụng hay không sử dụng (sản phẩm hoặc dịch vụ) trong một bối cảnh nhất định. Trong nghiên cứu này, ý định sử dụng tín dụng chính thức là việc các hộ kinh doanh cá thể quyết định gửi hồ sơ vay vốn để nhận được các khoản

cho vay từ các TCTD được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp phép.

### 2.2. Tổng quan về các yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng của các hộ kinh doanh cá thể

Nghiên cứu về ý định sử dụng dịch vụ đã được ứng dụng phổ biến trong lĩnh vực marketing và tài chính ngân hàng. Nghiên cứu này phát triển mô hình của Ngọc [3] và Dao và cộng sự [8], trong đó bổ sung thêm một biến là ngân hàng số. Các biến tác động trực tiếp đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

#### 2.2.1. Tài sản đảm bảo

Tài sản đảm bảo (TSĐB) là toàn bộ các khoản mục tài sản nhằm minh chứng cho việc chi trả các nghĩa vụ nợ trong tương lai của khách hàng vay vốn ngân hàng. TSĐB đóng vai trò là phương tiện để giảm thiểu rủi ro do thông tin bất cân xứng và rủi ro đạo đức khi thực hiện việc cho vay dựa trên tài sản [11, 12]. Việc thiếu tài sản đảm bảo là một trong những rào cản lớn đối với ý định sử dụng tín dụng chính thức, đặc biệt tại vùng nông thôn [13]. Các nghiên cứu thực nghiệm đã chứng minh rằng TSĐB tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tài chính, nguồn tài chính dài hạn [14, 15].

Vì vậy, mối quan hệ tích cực giữa tài sản thế chấp và khả năng tiếp cận vốn vay của chủ hộ là điều kiện cơ bản nhất khi ngân hàng xem xét quyết định vay vốn của hộ gia đình. Do đó, giả thuyết được đưa ra như sau:

H1: TSĐB có tác động thuận chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

#### 2.2.2. Thu nhập

Thu nhập của hộ kinh doanh cá thể được hiểu là toàn bộ khoản tiền có được từ hoạt động kinh doanh của hộ gia đình (không tính tiền lương nếu đi làm các công việc khác). Nguyen [11] chỉ ra rằng một trong những điều kiện để vay vốn từ các TCTD chính là khả năng trả nợ của người vay. Do đó, các TCTD xem thu nhập của hộ gia đình là một trong những tiêu chí để xác định giới hạn cho vay và thời gian trả nợ. Các hộ gia đình

có thu nhập cao, ổn định sẽ được ưu tiên cho vay hơn so với các hộ gia đình khác có thu nhập ít hơn. Do đó, giả thuyết được đề xuất:

H2: Thu nhập có tác động thuận chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

### 2.2.3. Kinh nghiệm kinh doanh của chủ hộ

Kinh nghiệm kinh doanh của chủ hộ thể hiện mức độ hiểu biết cũng như những trải nghiệm kinh doanh trước đây, thường tính từ khi chủ hộ bắt đầu tham gia sản xuất, kinh doanh cho đến thời điểm hiện tại. Số năm kinh nghiệm kinh doanh của chủ hộ càng dài chứng tỏ rằng chủ thể kinh tế này có thể đã kinh doanh từ rất sớm hoặc là người lớn tuổi trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh. Lee [4], Ha [13], Ngọc [3], Dao và cộng sự [8] cho rằng càng có nhiều kinh nghiệm thì hộ gia đình và doanh nghiệp siêu nhỏ tại vùng nông thôn càng dễ dàng tiếp cận vốn ngân hàng. Vì vậy, giả thuyết được đề xuất:

H3: Số năm kinh nghiệm kinh doanh có tác động thuận chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

### 2.2.4. Khoảng cách

Theo Beck và cộng sự [16], khoảng cách được xác định là khoảng cách địa lý từ nơi kinh doanh của hộ kinh doanh đến các chi nhánh của TCTD, đây là một trong những yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng của hộ gia đình. Nguyên nhân là do những hộ sinh sống cách xa trung tâm với điều kiện đi lại khó khăn sẽ ảnh hưởng nhiều đến khả năng tiếp cận nguồn vốn của hộ. Ngoài ra, những hộ ở vùng sâu thường có trình độ học vấn và khả năng nắm bắt tình hình hạn chế do cách xa trung tâm - nơi tập trung các trung tâm thương mại và TCTD. Các kết quả nghiên cứu thực nghiệm của Ha [13], Ngọc [3], Dao và cộng sự [8] cũng đồng thuận với kết quả trên. Do đó, giả thuyết H4 được đề xuất:

H4: Khoảng cách địa lý có tác động ngược chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

### 2.2.5. Lãi suất vay vốn

Lãi suất của các khoản vay là được quy định trên hợp đồng tín dụng giữa các TCTD với khách

hàng. Chúng không chỉ ảnh hưởng đến các khoản thanh toán cho bên cho vay mà còn có tác động đến nguồn vốn của doanh nghiệp. Lãi suất cao làm tăng chi phí kinh doanh, từ đó khiến cho lợi nhuận từ việc kinh doanh giảm, gây cản trở đến năng lực phát triển của doanh nghiệp. Lãi suất cao cũng ảnh hưởng đến dòng tiền kinh doanh, người vay phải dành nhiều tiền hơn để trả nợ [17]. Do đó, giả thuyết được đề xuất như sau:

H5: Lãi suất vay vốn có tác động ngược chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

### 2.2.6. Thủ tục vay vốn

Chính sách cho vay, thủ tục vay vốn và chất lượng dịch vụ có ảnh hưởng mạnh nhất đến quyết định vay vốn của chủ thể. Hầu hết các hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam có quy mô vừa, nhỏ cho đến rất nhỏ, kỹ năng trong việc quản lý kinh doanh và thiết lập các kế hoạch kinh doanh còn hạn chế, chủ yếu mang tính kinh nghiệm, ghi chép trên sổ sách mà không được hạch toán cận kẽ, cũng như những hiểu biết về các điều kiện tiếp cận vốn tín dụng còn chưa đầy đủ. Điều này khiến cho các thủ tục cho vay nghiêm ngặt mà các TCTD yêu cầu cũng góp phần ngăn cản ý định sử dụng tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ [14]. Do đó, giả thuyết sau được đề xuất:

H6: Thủ tục vay vốn có tác động ngược chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

### 2.2.7. Kinh nghiệm của tổ chức tín dụng

Lãi suất vay vốn, uy tín TCTD, số năm thành lập TCTD, phí dịch vụ thấp và dễ thực hiện khoản vay đều có ảnh hưởng tới ý định sử dụng tín dụng. Trong đó, yếu tố về số năm thành lập TCTD và dễ thực hiện khoản vay có tác động mạnh nhất đến quyết định lựa chọn TCTD của khách hàng [3, 8, 13]. Do đó, giả thuyết được đưa ra:

H7: Kinh nghiệm của TCTD có tác động thuận chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.

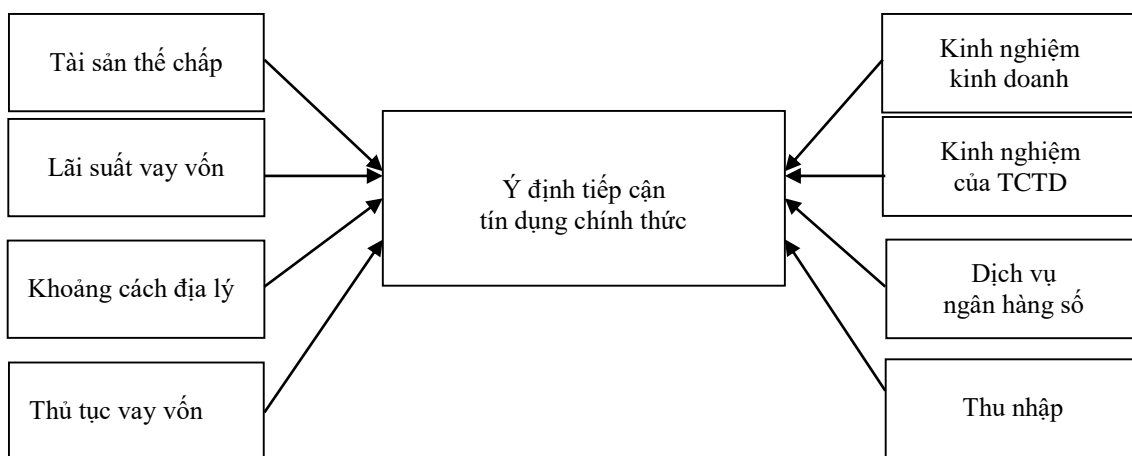
### 2.2.8. Dịch vụ ngân hàng số

Ngân hàng số (Digital banking) là hình thức ngân hàng số hóa tất cả các hoạt động ngân hàng.

Dịch vụ ngân hàng số sẽ rút ngắn chi phí di chuyển, thời gian chờ đợi xét duyệt hồ sơ, làm giảm tác động của khoảng cách địa lý tới ý định sử dụng tín dụng của doanh nghiệp siêu nhỏ và các hộ kinh doanh. Kết quả phỏng vấn sâu các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng cho thấy: hiện tại dịch vụ ngân hàng số được coi là xu thế tất yếu của thời đại cách mạng công nghiệp 4.0, là dịch vụ mới và hiện đại giúp tăng khả năng tiếp cận cho hộ gia đình mọi lúc, mọi nơi. Tuy nhiên, tiện ích dịch vụ ngân hàng số hiện nay đang được cung cấp chủ yếu cho đối

tượng khách hàng cá nhân, đối với các khách hàng doanh nghiệp mới chỉ dừng ở bước cơ bản. Trong thời gian tới, ngân hàng số chính là một trong các yếu tố tác động tích cực đến khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của hộ kinh doanh. Chỉ tiêu này được phát triển dựa trên hàm ý của các chuyên gia trong quá trình phỏng vấn sâu, do đó, nhóm tác giả đề xuất giả thuyết:

H8: Chất lượng dịch vụ ngân hàng số có tác động thuận chiều đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ kinh doanh cá thể.



Hình 1: Mô hình các yếu tố tác động đến ý định sử dụng tín dụng chính thức của các hộ kinh doanh cá thể  
 Nguồn: Đề xuất của nhóm tác giả.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này kết hợp phương pháp định tính và định lượng trong việc phát triển bảng hỏi và thang đo, kiểm định kết quả của mô hình. Nhóm tác giả sử dụng hai phương pháp này trong cả nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức.

#### 3.1. Nghiên cứu định tính

Mục tiêu nghiên cứu định tính: Để kiểm tra, sàng lọc và xác định mối quan hệ giữa các biến trong mô hình lý thuyết. Phương pháp nghiên cứu định tính: Phỏng vấn sâu vì đây là cách thích hợp nhất để kiểm tra sự phù hợp của mô hình nghiên cứu đề xuất, xây dựng bảng hỏi khảo sát và xem xét tính chính xác, phù hợp của kết quả

nghiên cứu. Phỏng vấn sâu được thực hiện với 06 chuyên gia nghiên cứu lý thuyết về tín dụng chính thức và ý định sử dụng dịch vụ; 05 đại diện của các TCTD chính thức và 08 đại diện hộ kinh doanh cá thể. Kết quả phỏng vấn giúp nhóm tác giả hiệu chỉnh mô hình, chỉnh sửa từ ngữ mô tả trong mô hình phù hợp với tình hình Việt Nam. Phỏng vấn sâu cho thấy việc thêm biến ngân hàng số trong mô hình cần thiết để bổ sung sự thiếu hụt về mặt lý thuyết cũng như thực tiễn.

#### 3.2. Bảng hỏi và thang đo

Bảng hỏi được thiết kế thành 2 phần chính: phần thông tin của người trả lời (tuổi, giới tính, học vấn cao nhất, lĩnh vực hoạt động...) và các đánh giá của người được hỏi. Bảng hỏi được

chuyên cho người khảo sát thông qua 2 cách: phỏng vấn trực tiếp và gửi trực tuyến qua Google Form. Tất cả các câu hỏi trong bảng hỏi đều được hiệu chỉnh từ các nghiên cứu đi trước. Các thang đo sử dụng dạng Likert 5 cấp độ, trong đó 1 là hoàn toàn không đồng ý cho đến 5 là hoàn toàn đồng ý. Thang đo tài sản đảm bảo (TSĐB) - 03 chỉ báo; thang đo thu nhập (TN) - 03 chỉ báo; thang đo kinh nghiệm của chủ hộ (KNCH) - 03 chỉ báo; thang đo khoảng cách (KC) - 03 chỉ báo; thang đo lãi suất (LS) - 03 chỉ báo; thang đo thủ tục vay vốn (TTV) - 03 chỉ báo; thang đo kinh nghiệm ngân hàng (KNNH) - 03 chỉ báo; thang đo ngân hàng số - 05 chỉ báo và thang đo ý định sử dụng tín dụng ngân hàng thương mại của hộ kinh doanh và doanh nghiệp siêu nhỏ - 04 chỉ báo. Công cụ khảo sát được xây dựng dựa trên các biến quan sát đo lường khái niệm trong mô hình. Ngoài ra, phiếu khảo sát còn có các câu hỏi về nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, thu nhập. Các câu hỏi trong phiếu được nhóm tác giả đối chiếu lại nhằm kiểm tra ngữ nghĩa giữa bản gốc tiếng Anh và bản dịch tiếng Việt.

## 4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

### 4.1. Thống kê mô tả mẫu nghiên cứu

Trong số 722 phiếu trong bảng hỏi thu được, có đến 550 phiếu trả lời là nam giới (chiếm 76,18%). Điều này phù hợp với tình hình Việt Nam khi có đa phần người đứng đầu các hộ kinh doanh là nam giới. Có sự tương đồng khá lớn về khu vực hoạt động: thành thị chiếm 49,03%, số còn lại là nông thôn. Khu vực nông thôn, do sự phát triển nhanh chóng về kinh tế nên hoạt động sản xuất nông nghiệp được đầu tư khá nhiều dựa trên sự khuyến khích của Nhà nước cũng như việc áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất. Số hộ có thu nhập bình quân dưới 10 triệu/tháng cũng chiếm tỷ trọng lớn (232 hộ, chiếm 32,13%). Số còn lại, có thu nhập bình quân trên 30 triệu đồng/tháng chiếm tỷ trọng nhỏ (5,68%), đa phần hoạt động ở vùng thành thị (thành phố, thị xã, thị trấn) và tham gia hoạt động dịch vụ, sản xuất công nghiệp nhỏ. Các hộ kinh

doanh cá thể có đa phần thời gian hoạt động trên 5 năm (59,14%) bởi các hộ này có nền tảng kinh doanh từ trước (với các ngành nghề truyền thống như sản xuất nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, dịch vụ).

### 4.2. Kết quả nghiên cứu

#### 4.2.1. Phân tích độ tin cậy

Bảng 1: Kết quả phân tích độ tin cậy

<b>KMO và kiểm định Bartlett</b>		
Hệ số KMO	0,761	
Kiểm định Bartlett	Chi bình phương xấp xỉ	1602,739
	Bậc tự do	231
	Mức ý nghĩa	0.000

Nguồn: Kết quả phân tích.

Thang đo về biến độc lập đều có trọng số nhân tố đạt yêu cầu, có khả năng hội tụ, biểu diễn tốt của các biến quan sát. Thang đo biến phụ thuộc Khả năng tiếp cận vốn (4 biến quan sát) đều đã hội tụ và biểu diễn tốt các thang đo. Kết quả phân tích nhân tố theo mô hình nghiên cứu đề xuất cho hệ số KMO = 0,761 > 0,5; phân tích nhân tố là phù hợp. Tổng phương sai trích đạt giá trị giải thích 70,79%, điều này cho thấy 70,79% sự thay đổi của các biến thành phần (của các nhân tố) được giải thích bởi các biến quan sát (các chỉ báo).

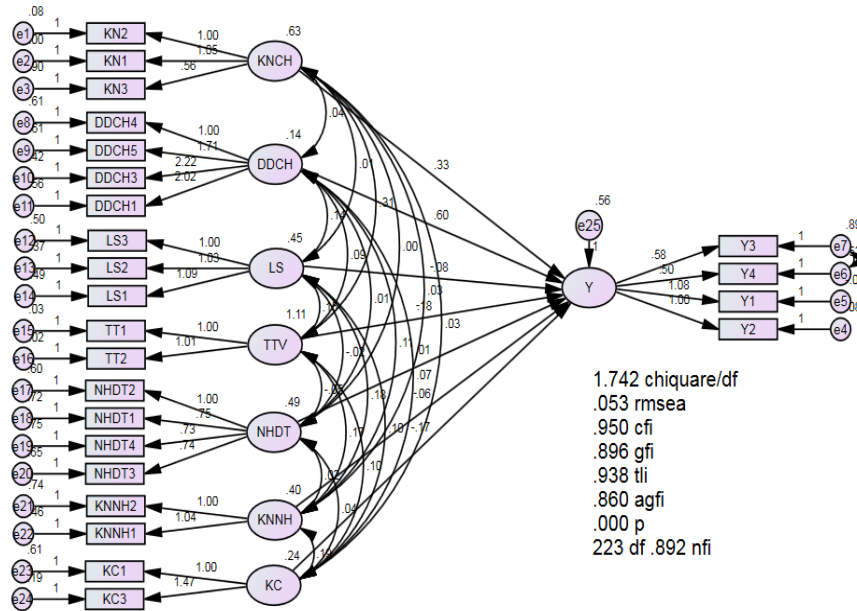
Kết quả đánh giá độ tin cậy thang đo, phân tích nhân tố khám phá và phân tích nhân tố khẳng định với các tiêu chí đo lường các giả thuyết vẫn được giữ nguyên.

#### 4.2.2. Kiểm định giả thuyết

Sau khi chạy kiểm định nhân tố khám phá, nhóm tác giả nhận thấy có sự tương quan rất mạnh giữa các biến về tài sản đảm bảo và thu nhập, do đó đã gộp hai yếu tố này thành một yếu tố mới là Đặc điểm của người đại diện (DDCH). Nếu kết quả kiểm định cho ra tác động thuận chiều của biến đại diện với biến phụ thuộc thì hai giả thiết H1 và H2 đều được đảm bảo. Các hệ số trong mô hình phù hợp với dữ liệu thực tế, kết quả thực hiện có hệ số Chi-square/df = 1,742

(< 3); GFI = 0,896; TLI = 0,938 (> 0,9); CFI = 0,950 (> 0,9); RMSEA = 0,053 (< 0,08). Mô hình chỉ ra sự ảnh hưởng của yếu tố tác động đến

ý định sử dụng tín dụng chính thức gồm 8 yếu tố đã được nhóm tác giả đề cập trước đó.



Hình 2: Kết quả phân tích mô hình cấu trúc  
 Nguồn: Nhóm tác giả.

Kết quả khẳng định các biến độc lập có tác động đến ý định tiếp cận vốn của hộ kinh doanh cá thể như các giả thuyết đặt ra, riêng yếu tố “kinh nghiệm của TCTD” thể hiện tác động ngược lại.

4.3. Thảo luận

Kết quả kiểm định cho thấy yếu tố tài sản đảm bảo và thu nhập có ảnh hưởng thuận chiều với ý định sử dụng tín dụng chính thức của hộ gia đình, với hệ số ảnh hưởng thông qua biến chung là đặc điểm chủ hộ. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Fatoki và Asah [12], Kira và He [15]. Có thể giải thích cho kết quả nghiên cứu định lượng của nghiên cứu này như sau: Các TCTD khi cho vay có tài sản đảm bảo thì sẽ giảm thiểu được rủi ro cho khoản tín dụng, hệ số rủi ro khi tính hệ số an toàn vốn của TCTD cũng giảm, do đó TCTD dễ dàng chấp thuận hơn, từ đó tăng khả năng sử dụng tín dụng của hộ kinh doanh.

Đồng thời, về phía hộ gia đình, những hộ gia đình có tài sản đảm bảo thì sẽ dễ dàng vay được những khoản vay lớn, phục vụ việc mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Số năm kinh nghiệm của chủ hộ gia đình càng lớn thì khả năng tiếp cận TCTD của hộ gia đình càng cao. Kết quả này thống nhất với kết quả nghiên cứu của Nguyen [11], Dao và cộng sự [8]. Có thể thấy rằng chủ hộ gia đình có nhiều năm hoạt động trong các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh sẽ trải nghiệm nhiều tình huống có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh, do đó lường trước được các rủi ro có thể xảy ra, tránh được tình trạng mất vốn, giảm rủi ro cho các khoản tín dụng của TCTD.

Khoảng cách giữa chi nhánh của TCTD và các hộ gia đình càng xa thì ý định sử dụng tín dụng chính thức của các hộ này càng giảm. Kết quả nghiên cứu này hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu của Dao và cộng sự [8]. Do đặc điểm địa hình tại Việt Nam gồm nhiều dạng địa hình

như đồng bằng, vùng núi..., độ lớn về khoảng cách địa lý giữa các hộ gia đình và chi nhánh TCTD cũng khác nhau. Nếu như ở vùng đồng bằng, khu trung tâm, dân cư tập trung đông đúc, các TCTD mở rất nhiều chi nhánh, phủ sóng trên tất cả các khu vực, người dân tại đây dễ dàng nhận diện cũng như biết đến các TCTD và hoạt động tín dụng.

Lãi suất vay vốn có tác động ngược chiều đến ý định sử dụng tín dụng của hộ gia đình, điều này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Ogolla [18]. Lãi suất vay vốn chính là chi phí chính của khoản vay, người đi vay - ở đây là chủ hộ gia đình luôn mong đợi một mức chi phí thấp hơn để có thể tối đa hóa lợi nhuận. Lãi suất cao khiến cho hộ gia đình cần phải trích nhiều chi phí hơn để duy trì khoản vay, cũng như doanh thu và lợi nhuận của hộ gia đình sẽ bị giảm xuống.

Độ phức tạp của thủ tục vay vốn có tác động tiêu cực đến ý định sử dụng tín dụng của hộ gia đình. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu trước của Frangos và cộng sự [19]. Các loại giấy tờ, chứng từ, bản kế hoạch, giấy chứng nhận và một số giấy tờ thủ tục khác đang trở thành một rào cản đối với hộ gia đình khi nhiều chủ hộ không nắm được mình cần chuẩn bị những loại thủ tục nào, dẫn đến tốn nhiều thời gian, công sức và chi phí, gia tăng thêm ảnh hưởng tiêu cực của khoảng cách địa lý đến ý định sử dụng tín dụng.

Kinh nghiệm của TCTD có ảnh hưởng tiêu cực đến ý định sử dụng tín dụng của các hộ gia đình, ngược với nghiên cứu trước đó của Ogolla [18], Dao và cộng sự [8], Duy và cộng sự [20]. Điều này phù hợp với phạm vi nghiên cứu là các hộ gia đình, và cũng hướng đến đối tác là các TCTD nhỏ chứ không phải các ngân hàng lớn.

Ngân hàng số có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng tín dụng của các hộ gia đình. Khi dịch vụ ngân hàng số đáp ứng được nhu cầu về thanh toán, cấp tín dụng... của người dân với tốc độ cao và đa dạng các loại hình dịch vụ, người tiêu dùng - ở đây là các chủ hộ gia đình - sẽ giảm được chi phí về di chuyển, phê duyệt hồ sơ vay vốn cũng như hàng loạt các loại chi phí và thủ tục khác, từ đó giảm được tác động tiêu cực của khoảng cách địa lý hay thủ tục vay vốn đến ý định sử dụng tín dụng.

## 5. Đề xuất hàm ý chính sách

### Về tài sản đảm bảo

TSĐB là một trong những vấn đề hạn chế khả năng vay vốn chính thức của các hộ kinh doanh cá thể. Các TCTD có thể mở rộng các loại hình tài sản đảm bảo, yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm với loại tài sản này tại doanh nghiệp mà chi nhánh chi định, với yêu cầu thụ hưởng thuộc về TCTD. Đối với trường hợp cho vay không TSĐB, TCTD nghiên cứu xây dựng các sản phẩm đặc thù theo nhóm ngành nghề và áp dụng một trong các biện pháp quản lý rủi ro như sau:

(i) Cấp hạn mức tín dụng nhỏ (trong hạn mức rủi ro cho phép của TCTD khi cân đối với chi phí đầu vào, đầu ra) hoặc cấp thêm hạn mức không TSĐB cho doanh nghiệp hoặc hộ gia đình có khoản vay có TSĐB.

(ii) Khách hàng chứng minh được doanh thu đảm bảo khả năng trả nợ (chuyên doanh thu về tài khoản mở tại ngân hàng cấp vốn); cho vay dựa trên sự bảo lãnh từ các tổ chức xã hội, hiệp hội mà khách hàng tham gia với tư cách hội viên.

(iii) Vợ/chồng/bố mẹ ruột/anh chị em ruột của người ký tên vào hợp đồng vay vốn (đối với hộ kinh doanh) hoặc chủ sở hữu (đối với doanh nghiệp siêu nhỏ) có lương chuyển khoản/lương hưu chuyển về tài khoản mở tại ngân hàng, đồng ý trách nhiệm chi trả trong các trường hợp rủi ro liên quan đến khoản vay.

### Về lãi suất và chi phí

Các TCTD nên có những chiến lược nhất định trong việc giảm các loại chi phí khác nhau để tăng khả năng tiếp cận cho khách hàng và đảm bảo mục tiêu lợi nhuận của mình.

Để giảm chi phí: (1) Áp dụng công nghệ vào cấp tín dụng (tiếp nhận hồ sơ trực tuyến, xây dựng hệ thống chấm điểm tự động để giảm thiểu nguồn lực con người vào thẩm định tín dụng); (2) Tăng năng suất lao động và nâng cao chất lượng phục vụ của đội ngũ nhân viên giao dịch trực tiếp với khách hàng.

Để tăng lợi nhuận: Các hộ được vay vốn phải đồng ý sử dụng ít nhất 3 (hoặc tùy chọn) các dịch vụ phi tín dụng đi kèm như: chuyển tiền, trả lương, thẻ ghi nợ, cho vay tiêu dùng



đối với chủ doanh nghiệp và người lao động, tài khoản thanh toán.

Để giảm rủi ro: Sử dụng các công cụ tính toán rủi ro, đưa vào mức giá các sản phẩm. Các doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ kinh doanh tại vùng nông thôn sẵn sàng trả các mức giá dựa trên các rủi ro của họ khi được tư vấn rõ ràng.

### Tài liệu tham khảo

- [1] Ledgerwood, J., J. Earne, and Nelson, C., *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*, The World Bank, 2013.
- [2] Nguyen, K.A., et al., *Microfinance versus Poverty Reduction in Vietnam-Diagnostic Test and Comparison*, Transportation Publisher, Hanoi, 2017.
- [3] Ngoc, L.T.B., "Banking Relationship and Bank Financing: The Case of Vietnamese Small and Medium-sized Enterprises," *Journal of Economics and Development*, 15 (2016) 74-90.
- [4] Lee, J., "Family Firm Performance: Further Evidence," *Family Business Review*, 19 (2006) (2) 103-114.
- [5] Nofsinger, J.R. and W. Wang, "Determinants of Start-up Firm External Financing Worldwide," *Journal of Banking Finance*, 35 (2011) (9) 2282-2294.
- [6] Beck, T. and A. De La Torre, *The Basic Analytics of Access to Financial Services*, The World Bank, 2006.
- [7] Demirguc-Kunt, A., Klapper, L. and Peria, M.S.M., *The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts*, USA: The World Bank, 2012.
- [8] Dao, H.T.T., Kim, N.T. and Mai, N.T., "Poor Households' Credit Accessibility: The case of Rural Viet Nam," *Afro-Asian J. Finance and Accounting*, 6 (2016) (3) 75-86.
- [9] Fishbein, M. and Ajzen, I., "Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research," *Contemporary Sociology*, 6 (1977) (2) 244-245.
- [10] Davis, F.D., Bagozzi, R.P. and Warshaw, P.R., "User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models," *Management Science*, 35 (1989) (8) 982-1003.
- [11] Nguyen, H.H., "The Factors Affecting the Access to Banking Credits of Family Businesses in Tra Vinh Province, Vietnam," *International Journal of Economics Financial Issues*, 8 (2018) (5) 64-74.
- [12] Fatoki, O. and Asah, F., "The Impact of Firm and Entrepreneurial Characteristics on Access to Debt Finance by SMEs in King Williams' Town, South Africa," *International Journal of Business Management*, 6 (2011) (8) 170-186.
- [13] Ha, D.T., "Determinants of Access to Bank Credit for Agricultural Households in Vietnam," *Journal of Economics & Development*, 17 (2015) 111-122.
- [14] Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and Levine, R., "Finance, Inequality and the Poor," *Journal of Economic Growth*, 12 (2007) (1) 27-49.
- [15] Kira, A.R. and He, Z., "The Impact of Firm Characteristics in Access of Financing by Small and Medium-Sized Enterprises in Tanzania," *International Journal of Business Management*, 7 (2012) (24) 108-119.
- [16] Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Martinez Peria, M.S., *Reaching out: Access to and Use of Banking Services across Countries*, The World Bank, 2005.
- [17] Campbell, J.Y., "Household Finance," *The Journal of Finance*, 61 (2006) (4) 1553-1604.
- [18] Ogolla, G.A., *Relationship between Corporate Social Responsibility and Financial Performance of Commercial Banks in Kenya*, University of Nairobi, Kenya, 2013.
- [19] Frangos, C.C., et al., "Factors Affecting Customers' Decision for Taking out Bank Loans: A Case of Greek Customers," *Journal of Marketing Research Case Studies*, 12 (2012) 1-16.
- [20] Duy, V.Q., et al., "Determinants of Household Access to Formal Credit in the Rural Areas of the Mekong Delta, Vietnam," *African Asian Studies*, 11 (2012) (3) 261-287.