

Các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn cho vay của ngân hàng đối với khách hàng cá nhân: Nghiên cứu điển hình tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II

Khu Thị Phương Đông^{1*}, Nguyễn Thị Ngọc Hoa¹, Nguyễn Lê Ngọc Trang Đài¹,
Nguyễn Minh Đức², Huỳnh Thị Tuyết Sương¹

Email: ktpdong@ctu.edu.vn

¹ Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

² Trường Đại học Văn Hiến

Ngày nhận bài: 29/04/22, Ngày gửi bài sửa: 05/06/22 Ngày duyệt đăng: 11/06/22

Tóm tắt

Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn cho vay của ngân hàng đối với khách hàng cá nhân tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II. Dữ liệu từ 204 hồ sơ của khách hàng cá nhân có dư nợ tại ngân hàng tính đến tháng 9/2020 được cung cấp bởi ngân hàng Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II. Mô hình Tobit được sử dụng nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của khách hàng cá nhân. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra nhân tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của khách hàng cá nhân tại ngân hàng bao gồm thu nhập bình quân, nghề nghiệp, tài sản đảm bảo, mục đích vay vốn, thời hạn món vay và cán bộ tín dụng ($P < 0,1$). Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, một số hàm ý quản trị đã được đề xuất nhằm giúp ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng đối với khách hàng cá nhân, đặc biệt là cá nhân vay vốn trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp từ đó góp phần xây dựng và phát triển nông nghiệp và nông thôn tại huyện Cờ Đỏ.

Từ khóa: Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II, hồi quy Tobit, khách hàng cá nhân, lượng vốn vay, tín dụng

Factors affecting the amount of loans of personal customers: Evidences from Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development, Co Do District - Can Tho II Branch

Abstract

This study aims to identify some factors of bank loans to individual customers at Agribank Co Do District Branch - Can Tho II. The data were collected from 204 individual customers, who have outstanding bank balances until September 2020. A Tobit regression model was explored to estimate the factor influencing the bank loans of personal customers at Agribank Co Do District Branch - Can Tho II. Study results showed that the customer's income, business sector/ occupation, collateral, loan's purpose, the terms of loans, and credit officer, who directly audited the customer's loan were the factors that affected the total loan amount of individual customers at Agribank Co Do District Branch - Can Tho II ($P < 0,1$). Based on the results of this study, several alternatives to expand the individual credit in general, and the individual credit for the agricultural sector in particular, at Agribank Co Do District Branch - Can Tho II have been discussed. These were expected to enhance rural development and reduce poverty in Co Do district, Can Tho city.

Keywords: Agribank Co Do District Branch - Can Tho II, amount of loans, individual credit, Tobit regression

1. Giới thiệu

Huyện Cờ Đỏ là vùng sản xuất nông nghiệp trọng điểm của Thành phố Cần Thơ. Diện tích đất sản xuất của huyện chiếm 77,3% diện tích tự nhiên, chủ yếu phục vụ cho ngành nông nghiệp. Ngoài ra, huyện cũng có nhiều tiềm năng phát triển về thương mại - dịch vụ. Tuy nhiên, do cơ sở hạ tầng kém, đầu tư chưa đúng mức nên đời sống người dân tại huyện còn khó khăn với khoảng 11% dân số của huyện thuộc diện hộ nghèo theo báo cáo kinh tế xã hội huyện Cờ Đỏ năm 2020. Thu nhập của người dân không cao nên mức sống còn rất thấp, đặc biệt là các nhu cầu thiết yếu như thực phẩm, chăm sóc sức khỏe, và giáo dục. Người dân không có đủ nguồn lực về vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh, từ đó cải thiện thu nhập. Chính vì điều này, nguồn vốn vay chính thức từ các tổ chức tín dụng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với quá trình sản xuất của người dân.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank), chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II là một trong những chi nhánh của Agribank có vị trí quan trọng trong hoạt động hỗ trợ vốn tín dụng cho các doanh nghiệp, cá nhân tại huyện Cờ Đỏ. Trong đó, khách hàng cá nhân là đối tượng mục tiêu trong định hướng phát triển sản phẩm tín dụng của chi nhánh. Các sản phẩm tín dụng dành cho khách hàng cá nhân đem lại nguồn thu nhập lớn cho ngân hàng. Năm 2019 tỷ trọng tín dụng khách hàng cá nhân tại chi nhánh chiếm 98,54% trong tổng dư nợ. Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II đặt mục tiêu tỷ trọng tín dụng khách hàng cá nhân chiếm 100% trong tổng dư nợ của chi nhánh vào năm 2020. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động tại địa phương, hoạt động cho vay đối với đối tượng khách hàng cá

nhân của Agribank, chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II vẫn còn những khó khăn và hạn chế nhất định như hạn mức tín dụng cá nhân còn thấp, thời hạn cho vay cá nhân ngắn, chính sách và thủ tục cho còn phức tạp và hạn chế.

Bên cạnh đó, khách hàng cá nhân khi có nhu cầu vay vốn, đặc biệt là những khách hàng khó tính, kỹ lưỡng hay đòi hỏi xem xét, đánh giá thận trọng chất lượng dịch vụ của ngân hàng để thiết lập quan hệ tín dụng đối với ngân hàng. Vì lẽ đó mà các ngân hàng thương mại hiện đang phải cạnh tranh rất quyết liệt để thu hút khách hàng, đặc biệt là những khách hàng có nhiều tiềm năng. Bên cạnh đó, một số lượng không nhỏ khách hàng cá nhân khi vay vốn không chủ động trong trả nợ, sử dụng vốn không đúng mục đích và kém hiệu quả ... Chính vì vậy, mở rộng tín dụng cá nhân còn là góp phần nâng cao đời sống cá nhân và phát triển kinh tế địa phương.

Vấn đề đặt ra là mở rộng như thế nào trong khi thị trường tín dụng cá nhân ở huyện Cờ Đỏ còn khá là rộng lớn, việc tiếp cận nguồn vốn của Agribank đối với cá nhân vẫn còn không ít khó khăn. Trong khi đó, ngân hàng khi quyết định cấp tín dụng cho khách hàng sẽ cần phải xem xét nhiều yếu tố như đặc điểm nhân khẩu học, thu nhập, khả năng trả nợ, giá trị tài sản đảm bảo, mục đích vay vốn, ... (Nguyễn Ngọc Lam, 2007; Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu Dũng, 2011; Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng, 2011; Lại Thị Thu Huyền, 2012; Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời, 2013; Bùi Văn Trịnh và Nguyễn Thị Thùy Phương, 2014; Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung, 2015). Do vậy, việc tìm hiểu những yếu tố gì đã chi phối, cản trở hay thúc đẩy người dân tiếp cận được với nguồn tín dụng tại ngân hàng cũng như các yếu tố ảnh

hưởng đến lượng vốn mà khách hàng có khả năng vay tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II là vô cùng cần thiết để ngân hàng có các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng cá nhân. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của khách hàng cá nhân tại Agribank, chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II. Kết quả nghiên cứu được kỳ vọng sẽ đề xuất được một số hàm ý quản trị nhằm làm cơ sở để giúp ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng đối với khách hàng cá nhân, đặc biệt là cá nhân vay vốn trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp từ đó góp phần xây dựng và phát triển nông nghiệp và nông thôn tại địa phương.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Khung pháp lý về quy trình cấp tín dụng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

Theo Quyết định số 1225/QĐ-NHNo-TD ngày 18/6/2019 của Tổng giám đốc Agribank về Quyết định quy định, quy trình cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, quy trình cho vay của Agribank Việt Nam nói chung gồm có 9 bước, bao gồm: (i) Tiếp nhận, thu thập, đánh giá hồ sơ, thông tin về nhu cầu vay vốn của khách hàng, (ii) Thẩm định cho vay, (iii) Thẩm định lại thông qua Hội đồng tín dụng tại Agribank nơi cho vay, (iv) Quyết định cho vay, (v) Ký hợp đồng tín dụng, (vi) Giải ngân, (vii) Giám sát tín dụng, (viii) Thu nợ, và (ix) Xử lý nợ có vấn đề và thanh lý hợp đồng tín dụng. Trong đó, các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định có giải ngân hay không của ngân hàng gồm có:

- Khách hàng là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự theo quy định của pháp

luật. Khách hàng là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật hoặc từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.

- Nhu cầu vay vốn để sử dụng vào mục đích hợp pháp.

- Có phương án sử dụng vốn khả thi.

- Có khả năng tài chính để trả nợ.

Tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II, quy trình cho vay được tuân thủ chặt chẽ theo quy định chung của Agribank Việt Nam. Đặc biệt, thông tin về người vay được xem xét và thẩm định chặt chẽ nhằm làm cơ sở để đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng, từ đó đưa ra quyết định cấp tín dụng của ngân hàng, bao gồm mục đích sử dụng tiền vay, nguồn thu nhập trả nợ, và tài sản thuộc sở hữu của cá nhân.

2.2. Các nghiên cứu có liên quan

Có nhiều nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay được của người đi vay được thực hiện (Featherstone và cộng sự, 2005; Nguyễn Ngọc Lam, 2007; Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu Dũng, 2011; Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng, 2011; Lại Thị Thu Huyền, 2012; Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời, 2013; Bùi Văn Trinh và Nguyễn Thị Thùy Phương, 2014; Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung, 2015). Theo đó, Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015) đã chỉ ra rằng tuổi của khách hàng là yếu tố thể hiện một cách tương đối kinh nghiệm sản xuất kinh doanh. Cá nhân có độ tuổi càng cao được kỳ vọng sẽ có nhiều kinh nghiệm sản xuất, đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp, điều này có thể sẽ giúp cá nhân có thể vượt qua những biến cố không chắc chắn bởi điều kiện tự nhiên từ đó sẽ có những phương án phòng ngừa thích hợp, hạn chế rủi ro và duy trì

được hiệu quả sản xuất kinh doanh. Do đó, khi ngân hàng duyệt hồ sơ vay của khách hàng thì tuổi của người xin vay vốn là một trong các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn được vay, đặc biệt là đối với khách hàng đi vay với mục đích sản xuất nông nghiệp.

Ngoài ra, giới tính cũng cũng là một trong các yếu tố có ảnh hưởng đến lượng vốn vay mà ngân hàng phê duyệt cho khách hàng. Nguyễn Ngọc Lam (2007) đã chỉ ra rằng, ở một số vùng nông thôn, tư tưởng trọng nam khinh nữ một phần đã làm hạn chế trình độ học vấn. Đó cũng là một trong những nguyên nhân làm cho người phụ nữ khó tiếp cận với kỹ thuật, cơ hội đầu tư để tăng năng suất lao động và làm cho họ khó tiếp cận được nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng phù hợp. Chính vì vậy một số quan điểm cho rằng nam giới sẽ có nhiều cơ hội để tiếp cận được nguồn vốn vay hơn. Thế nên, có khả năng yếu tố này sẽ ảnh hưởng đến lượng vốn vay được của khách hàng cá nhân. Cùng quan điểm, Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu Dũng (2011) đã chỉ ra rằng yếu tố giới và trình độ học vấn sẽ ảnh hưởng đến lượng vốn được giải ngân của khách hàng ở vùng nông thôn, nơi mà khả năng tiếp cận về giáo dục gặp nhiều khó khăn. Ngân hàng khi phê duyệt hồ sơ vay sẽ ưu tiên những cá nhân có trình độ học vấn càng cao bởi lẽ những khách hàng này được kỳ vọng có khả năng tính toán và lập kế hoạch kinh doanh có hiệu quả hơn các khách hàng khác, cho nên khả năng trả nợ sẽ cao hơn.

Lại Thị Thu Huyền (2012) đã chỉ ra rằng, ngành nghề sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Cá nhân có phương án sản xuất kinh doanh được ngân hàng đánh giá là tốt và ít rủi ro sẽ có khả năng tiếp cận được với lượng vốn vay so với tổng nhu cầu cao hơn. Trần Ái

Kết và Huỳnh Trung Thời (2013) cũng đã kết luận rằng, thu nhập của cá nhân càng cao thì khả năng tiếp cận tín dụng càng lớn, và lượng vốn vay được sẽ có xu hướng càng nhiều. Điều này cũng phù hợp với thực tế bởi lẽ như đã được trình bày ở trên, căn cứ theo khung pháp lý về quy trình cho vay đối với khách hàng cá nhân, thu nhập là một trong những yếu tố quan trọng nhất thể hiện khả năng trả nợ của khách hàng. Điều này dẫn đến việc thu nhập trước khi vay của người đi vay cao thì lượng vốn vay được sẽ tăng, tổ chức tín dụng cho vay sẽ giảm bớt được phần nào rủi ro.

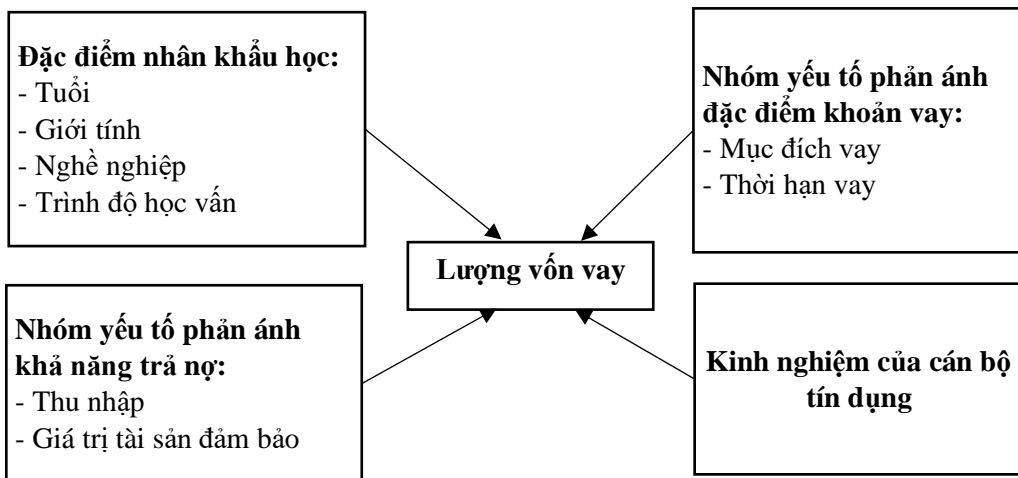
Bên cạnh thu nhập, giá trị của tài sản đảm bảo là yếu tố quan trọng quyết định khả năng được vay và lượng vốn vay tại các tổ chức tín dụng của khách hàng. Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011) đã chỉ ra rằng quan điểm của người cho vay bao giờ cũng là sự ràng buộc giữa hai bên nên tổ chức tín dụng đã đưa ra những quy định về việc thế chấp và buộc người vay phải chấp hành. Các tổ chức tín dụng dùng tài sản thế chấp của khách hàng làm tài sản đảm bảo các khoản nợ vay và cũng nhằm mục đích ràng buộc khách hàng trong vấn đề trả nợ. Nếu xảy ra trường hợp cá nhân mất khả năng trả nợ thì các tổ chức tín dụng sẽ thanh lý tài sản thế chấp để thu hồi vốn đã cho vay. Chính vì lẽ đó, khi cá nhân đi vay sở hữu những tài sản thế chấp có giá trị càng lớn thì khả năng tiếp cận với nguồn tín dụng chính thức càng cao, và đối với lượng vốn vay cũng như vậy.

Ngoài ra, Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011) cũng chỉ ra rằng ngân hàng thường cho vay dựa vào mục đích sử dụng món vay; nếu khách hàng 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 khách hàng sử

dụng tiền vay vào mục đích tiêu dùng hay trả nợ. Do đó vay để sản xuất kinh doanh sẽ sinh lợi nên khả năng trả nợ sẽ cao hơn, ngân hàng cho vay cũng nhiều hơn. Mục đích vay vốn thường sẽ ảnh hưởng đến sự khác biệt trong thời hạn của món vay (Bùi Văn Trinh và Nguyễn Thị Thùy Phương, 2014). Khi thời hạn món vay càng dài thì số lãi vay phải trả càng nhiều hơn, và điều này sẽ dẫn đến ngân hàng có khả năng gặp rủi ro cao hơn. Nếu hoạt động đầu tư vốn của khách hàng không hiệu quả thì không đủ để bù đắp lãi vay và các chi phí khác. Chính vì vậy có thể dẫn đến việc khách hàng chẳng may rơi vào tình trạng bị trả nợ trễ hạn, và bên ngân hàng xếp vào nợ xấu nhóm 2 lên CIC ngân hàng. Đa số các khoản vay trong dài hạn thì lượng vốn vay được càng ít so với nhu cầu đi vay của khách hàng. Xấu hơn là ngân hàng sẽ từ chối cho vay tiếp nếu khách hàng đã từng nằm trong nhóm nợ xấu. Do đó, ngân hàng sẽ kết hợp nhiều yếu

tố bao gồm cả đặc điểm nhân khẩu học, thu nhập, khả năng trả nợ, và giá trị tài sản đảm bảo hay mục đích vay vốn để quyết định số lượng vốn giải ngân cho khách hàng cũng như thời hạn mà khách hàng được vay vốn. Chính vì điều này, cán bộ trực tiếp phụ trách thẩm định hồ sơ, trình và xét duyệt món vay cho khách hàng đóng vai trò quan trọng (Featherstone và cộng sự, 2005). Nếu hồ sơ vay của khách hàng được cán bộ tín dụng đánh giá càng cao thì hoạt động cho vay càng tốt, lượng vốn vay từ đó có thể càng nhiều. Trong khi đó, việc đánh giá chất lượng của hồ sơ vay bị phụ thuộc bởi khả năng chuyên môn của cán bộ tín dụng, trong đó bao gồm kinh nghiệm của cán bộ tín dụng.

Tóm lại, kết hợp từ khung pháp lý và cơ sở khoa học tổng hợp từ các nghiên cứu thực nghiệm, mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của khách hàng được trình bày như sau (Hình 1):



Hình 1. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lượng vốn cho vay của ngân hàng

2.3. Phương pháp thu thập số liệu

Thông tin về lượng vốn cho vay và các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn cho vay của ngân hàng đối với khách hàng cá nhân bao gồm các yếu tố nhân khẩu học bao gồm tuổi, giới tính, nghề nghiệp, thu nhập, trình

độ học vấn, thông tin về giá trị của tài sản đảm bảo, thông tin về phương án vay vốn bao gồm thời hạn vay, mục đích vay vốn, nguồn trả nợ, hạn mức tín dụng, kế hoạch sử dụng vốn vay được thu thập từ 204 hồ sơ vay vốn của khách hàng cá nhân được ngân

hàng duyệt giải ngân từ tháng 1/2020 đến tháng 9/2020, được lưu tại Phòng kế hoạch kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II. Ngoài ra, các thông tin về tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng được thu thập từ các báo cáo tổng kết hoạt động của ngân hàng.

2.4. Phương pháp phân tích số liệu

Để đạt được mục tiêu của nghiên cứu, mô hình hồi quy với biến bị chặn Tobit được sử dụng nhằm ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, chi nhánh Cờ Đỏ - Cần Thơ II đối với khách hàng cá nhân. Mô hình hồi quy có dạng tổng quát như sau:

$$y_i = \begin{cases} y_1^* & \text{nếu } y_1^* > 0 \\ 0 & \text{nếu } y_1^* \leq 0 \end{cases} = \beta X_i + u_i$$

Trong đó :

y_i ($i = 1, 204$) là biến phụ thuộc, có giá trị là 1 nếu khách hàng cá nhân được ngân hàng giải ngân cho vay và có giá trị là 0 nếu cá nhân không được ngân hàng giải ngân

cho vay.

y_1^* ($i = 1, 204$): là lượng vốn mà khách hàng cá nhân thứ i ($i = 1, 204$) vay được từ ngân hàng căn cứ trên hồ sơ vay vốn được lưu tại ngân hàng.

β : là các tham số của mô hình.

X_i : là các biến độc lập của mô hình được tổng hợp từ khung pháp lý về quy trình cấp tín dụng và các nghiên cứu có liên quan, bao gồm các biến đại diện cho các nhân tố ảnh hưởng đến lượng tiền vay được của cá nhân, gồm có: đặc điểm thông tin nhân khẩu học của các khách hàng cá nhân trong hồ sơ vay vốn như tuổi tác, giới tính, trình độ học vấn, và thu nhập; các yếu tố liên quan đến đặc điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh gắn với mục đích vay; giá trị tài sản đảm bảo cho khoản vay và đặc điểm của cán bộ ngân hàng nơi vay vốn (Hình 1).

u_i : Sai số ngẫu nhiên của mô hình. Với $u \sim N(0, \sigma^2)$

Chi tiết cách đo lường cho các biến độc lập được trình bày ở Bảng 1.

Bảng 1. Diễn giải các biến độc lập trong mô hình Tobit

Ký hiệu biến	Diễn giải biến	Đơn vị	Dấu kỳ vọng	Nguồn tham khảo
X_1	Tuổi của người đi vay	Tuổi	+	Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015)
X_2	Giới tính của người đi vay	Nam = 1 Nữ = 0	+	Nguyễn Ngọc Lam (2007)
X_3	Thu nhập bình quân của người đi vay	Triệu đồng/tháng	+	Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời (2013)
X_4	Nghề nghiệp người đi vay	Sản xuất nông nghiệp = 1 Kinh doanh, mua bán = 0	+	Lại Thị Thu Huyền (2012)
X_5	Trình độ học vấn	Lớp	+	Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu

Ký hiệu biến	Diễn giải biến	Đơn vị	Dấu kỳ vọng	Nguồn tham khảo
X ₆	Giá trị tài sản đảm bảo	Triệu đồng	+	Dũng (2011) Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011)
X ₇	Mục đích vay vốn của cá nhân	Sản xuất, kinh doanh nông nghiệp = 1 Khác = 0	+	Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011)
X ₈	Thời hạn của món vay	Tháng	+	Bùi Văn Trịnh và Nguyễn Thị Thùy Phương (2014)
X ₉	Kinh nghiệm của cán bộ thẩm định hồ sơ tín dụng	Số năm làm việc >3 năm = 1 Số năm làm việc <3 năm = 0	+	Featherstone và cộng sự (2005)

3. Kết quả và Thảo luận

3.1. Thông tin về đối tượng nghiên cứu

Thông tin về tuổi, thu nhập và tài sản đảm bảo của khách hàng trong mẫu nghiên cứu được trình bày tại Bảng 2.

Bảng 2. Tuổi, thu nhập và giá trị tài sản đảm bảo của khách hàng vay

Chi tiêu	Đơn vị tính	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình (N = 204)	Độ lệch chuẩn
Tuổi	Năm tuổi	25	82	49,44	10,46
Thu nhập bình quân	Triệu đồng/tháng	1,61	7,31	2,88	1,37
Tài sản đảm bảo	Triệu đồng	3,41	9,66	6,35	0,91

Tuổi: Tuổi trung bình của 204 khách hàng vay vốn là 49 tuổi, người trẻ nhất là 25 tuổi, lớn nhất là 82 tuổi. Hầu hết người đứng ra vay vốn đều là chủ hộ và có kinh nghiệm sản xuất, điều đó làm cho ngân hàng có sự tin tưởng và dễ xét duyệt khoản vay hơn. Trong đó còn có một số ít người đã khá lớn tuổi (16 người trên 65 tuổi) nhưng vì được kính nể và có quan hệ giao dịch lâu năm với ngân hàng nên vẫn được xét duyệt vay vốn. Còn lại một số ít người

trẻ tuổi đứng ra vay vốn thường là công chức hoặc viên chức, vay theo hình thức tín chấp dựa trên bảng lương và xác nhận của cơ quan làm việc. Kết quả này có thể giải thích với lý do là khi cá nhân còn trẻ thì có khả năng tham gia vào nhiều hoạt động tín dụng hơn vì tuổi trẻ năng động, trình độ được chú trọng hơn, còn khi cá nhân tuổi đã cao thì nhu cầu tham gia hoạt động tín dụng sẽ thấp hơn.

Thu nhập bình quân: để vay được vốn

tại các tổ chức tín dụng các cá nhân phải có tài sản thế chấp, thu nhập cũng là một trong những điều kiện giúp cho cá nhân có thể tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng. Thu nhập trung bình của khách hàng là 2,88 triệu đồng/ tháng, thu nhập thấp nhất là 1,61 triệu đồng, thu nhập cao nhất là 7,31 triệu đồng/ tháng. Thu nhập ở đây là tổng thu nhập của khách hàng, bao gồm cả thu nhập từ sản xuất nông nghiệp và thu nhập từ sản xuất phi nông nghiệp. Thu nhập của những cá nhân trong mẫu số liệu khá cao cho thấy khách hàng vay vốn tại Agribank Chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II chủ yếu là những

khách hàng có thu nhập từ mức trung bình, và những khách hàng có thu nhập cao hoặc khá giả chiếm tỷ lệ khá cao.

Giá trị tài sản đảm bảo: Tài sản đảm bảo trung bình là 6,35 triệu đồng, thấp nhất là 3,41 triệu đồng, cao nhất là 9,66 triệu đồng, tất cả đều được đảm bảo chủ yếu bằng sổ đỏ. Những cá nhân có giá trị tài sản đảm bảo thấp là những cá nhân vay để nuôi gia súc quy mô nhỏ lẻ nên có giá trị tài sản đảm bảo thấp.

Thông tin về giới tính, nghề nghiệp và trình độ học vấn của khách hàng trong mẫu nghiên cứu được trình bày tại Bảng 3.

Bảng 3. Giới tính, nghề nghiệp và trình độ học vấn của khách hàng vay

	Số khách hàng	Tỷ lệ (%)
Giới tính		
Nam	163	79,9
Nữ	41	20,1
Tổng	204	100
Nghề nghiệp		
Sản xuất nông nghiệp	85	41,67
Hoạt động kinh doanh, mua bán	119	58,33
Tổng	204	100
Trình độ học vấn		
Cấp 2	110	53,92
Lớp 10	48	23,53
Hoàn thành cấp 3	46	22,55
Tổng	204	100

Giới tính: Trong 204 hồ sơ có 41 hồ sơ có cá nhân là nữ chiếm tỷ lệ 20% và 163 cá nhân là nam chiếm tỷ lệ khoảng 80%. Cho thấy ngày nay, mặc dù ở địa bàn nông thôn nhưng vị thế của người phụ nữ ngày được nâng cao trong gia đình, đây là xu hướng phát triển phù hợp với văn hóa xã hội mới.

Bên cạnh đó, một số ít gia đình có chủ hộ là nữ do người chồng đã mất, bị khuyết tật hoặc mù chữ. Tuy nhiên, vai trò trụ cột gia đình của người đàn ông với những ưu điểm về thể chất và vị trí xã hội vẫn không thể thay thế được.

Nghề nghiệp của khách hàng: Sản

xuất nông nghiệp chiếm tỷ lệ thấp khoảng 42% với 85 người. Phần còn lại là mua bán, kinh doanh chiếm tỷ trọng cao nhất với 119 người trong tổng số quan sát. Phần lớn khách hàng sinh sống trong vùng kinh tế phát triển là thành thị và gần thành thị, nên số khách hàng là những người có nghề nghiệp là kinh doanh chiếm gần 58% trong tổng 204 mẫu được lấy. Điều này chứng tỏ những khoản vay số tiền ít thường là những khách hàng có mục đích vay để sản xuất cho nông nghiệp, còn những khoản vay nhiều thường có mục đích xin vay là để sản xuất kinh doanh, sửa chữa nhà cửa.

Trình độ học vấn: Theo thống kê số liệu 204 hồ sơ vay của khách hàng, trình độ

học vấn của các cá nhân tương đối khá cao. Những người trình độ trung học cơ sở chiếm tỷ lệ khá lớn gần 54%, và trình độ trung học phổ thông chiếm 46%. Những cá nhân đi vay có trình độ học vấn cấp 2 là 110 người, lớp 10 là 48 người, và hoàn thành cấp 3 là 46 người. Giáo dục nâng cao trình độ dân trí ngày càng được quan tâm và chú trọng nên trình độ văn hóa của người dân ngày càng cao. Điều này tạo thuận lợi cho người dân trong việc nắm bắt khoa học kỹ thuật cũng như là những điều kiện khác để ứng dụng trong sản xuất tăng hiệu quả.

Thông tin về mục đích vay vốn, thời hạn đi vay của khách hàng trong mẫu nghiên cứu được trình bày tại Bảng 4.

Bảng 4. Các thông tin vay vốn của khách hàng cá nhân

	Số khách hàng	Tỷ lệ (%)
Mục đích vay vốn		
Sản xuất, kinh doanh nông nghiệp	158	77,45
Sản xuất, kinh doanh phi nông nghiệp	46	22,55
Tổng	204	100
Thời hạn đi vay (tháng)		
12	131	64,22
36	55	26,96
60	18	8,82
Tổng	204	100

Mục đích sử dụng vốn: Hầu hết các cá nhân đều vay vốn cho mục đích sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp, chỉ có 46 người vay vốn với mục đích sửa chữa nhà cửa và trang trải chi phí sinh hoạt mua sắm. Điều này được lý giải là do cá nhân vay vốn chủ yếu là để sản xuất nông nghiệp hoặc mua bán lúa gạo nên lựa chọn đầu tiên của họ chính là Agribank để có thể tiếp cận được nguồn

vốn vay ưu đãi với lãi suất thấp hơn các ngân hàng thương mại khác. Mặc dù ngày nay các ngân hàng hoạt động đa ngành chứ không chỉ chuyên về một lĩnh vực như lúc mới thành lập nhưng đối với người dân ở nông thôn thì họ vẫn luôn cho rằng ngân hàng Nông nghiệp là chuyên cho vay sản xuất nông nghiệp.

Thời hạn đi vay: Kỳ hạn nợ trung bình của các khoản vay là 22 tháng. Có thể nói

đây là kỳ hạn nợ tương đối dài, đủ để người đi vay có thể yên tâm sản xuất và có thể trả nợ cho ngân hàng khi đến hạn. Kỳ hạn trả nợ ngắn nhất tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II là 12 tháng, kỳ hạn nợ dài nhất là 60 tháng.

Đối với cán bộ tín dụng, có sự khác biệt giữa lượng vốn vay bình quân của khách hàng được quản lý và giám sát bởi cán bộ tín dụng có kinh nghiệm nhiều hơn ba năm so với khách hàng được quản lý và giám sát bởi cán bộ tín dụng có kinh nghiệm từ ba năm trở xuống ($P < 0,05$) (Bảng 5). Một chuyên viên tín dụng muốn bán được sản phẩm, ngoài việc rèn luyện các kỹ năng bán hàng, am hiểu sản phẩm thì đòi hỏi phải có sự “nhạy bén”, tinh tế trong việc nắm bắt và khai thác các nhu cầu của khách hàng. Để đạt được sự “nhạy” trong tiếp thị khách hàng vay vốn cần đòi hỏi một quá trình rèn

luyện trong số năm làm việc, được trải nghiệm thực tế. Tuy nhiên, không phải ai cũng làm được điều này vì nó phụ thuộc vào tư duy cũng như cảm quan của một chuyên viên tín dụng. Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II gồm bốn cán bộ tín dụng, trong đó có hai cán bộ thâm niên trên ba năm và hai cán bộ có thâm niên dưới ba năm. Trong 204 hồ sơ vay vốn có 173 hồ sơ do những cán bộ có thâm niên làm việc dưới ba năm. Lượng vốn vay bình quân từ hồ sơ những cán bộ thâm niên dưới ba năm này tương đối ít hơn so với những hồ sơ của cán bộ còn lại, cùng với quy trình thẩm định phức tạp sẽ do hai cán bộ có thâm niên trên ba năm đảm nhiệm. Điều này giúp hạn chế rủi ro tín dụng khi khách hàng có nhu cầu vay số tiền lớn vì kinh nghiệm nhiều giúp cán bộ nhạy bén và “ngửi mùi” rủi ro một cách sớm nhất có thể.

Bảng 5. Thông tin về cán bộ tín dụng

Số năm làm việc của cán bộ tín dụng	Số khách hàng	Tỷ lệ (%)	Lượng vốn cho vay bình quân (triệu đồng)
Hơn 3 năm	31	15,2	7,09**
Từ 3 năm trở xuống	173	84,8	4,63**
Tổng	204	100	5,01

Ghi chú: *, **, *** mức ý nghĩa lần lượt 10%, 5% và 1% bằng kiểm định T-test

3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của khách hàng cá nhân

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit cho thấy các biến độc lập được đưa vào mô hình có tác động đến lượng vốn được vay của khách hàng tại ngân hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II ở mức ý nghĩa 1%. Các yếu tố thu nhập bình quân, nghề nghiệp, tài sản đảm bảo, mục đích vay vốn, thời hạn

món vay, và cán bộ tín dụng có tác động đến lượng vốn vay của khách hàng cá nhân ($P < 0,1$). Kết quả mô hình Tobit thu được trình bày trong Bảng 6.

Thu nhập bình quân của khách hàng có tương quan thuận với lượng vốn vay của khách hàng ($P < 0,1$), nghĩa là thu nhập bình quân của khách hàng tăng thì khả năng vay được lượng vốn vay cao hơn. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kỳ vọng và cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu của Trần Ái Kết

và Huỳnh Trung Thời (2013). Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, thu nhập của khách hàng là cơ sở quan trọng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Do đó, khách hàng có thu nhập bình quân hàng năm cao thì khả năng tiếp cận được vốn vay và lượng vốn được giải ngân sẽ cao hơn so với khách hàng có thu nhập thấp.

Cùng với yếu tố thu nhập, kết quả ước lượng cũng chỉ ra rằng giá trị tài sản đảm bảo có tương quan thuận với lượng vốn vay được của khách hàng với điều kiện các yếu tố khác không đổi ($P < 0,05$). Giá trị tài sản càng cao sẽ tăng xác suất khách hàng vay

được lượng vốn vay cao hơn. Kết quả nghiên cứu phù hợp với kỳ vọng và cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011). Kết quả này chỉ ra rằng, tài sản đảm bảo có thể là một rào cản dẫn đến làm giảm khả năng tiếp cận được nguồn tín dụng chính thức của người nghèo khó đến được với người nghèo vì thiếu tài sản thế chấp nên dễ bị từ chối cho vay, hoặc có tiếp cận được, nhưng khó có thể vay được lượng vốn vay cao đủ để phục vụ cho mục đích mở rộng quy mô hay đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bảng 6. Kết quả mô hình hồi quy Tobit

Biến	Diễn giải	Hệ số ước lượng	Tác động biên
Hằng số β_0		0,574	
X ₁	Tuổi	-0,003	-0,003
X ₂	Giới tính	0,121	0,122
X ₃	Thu nhập	0,471***	0,471
X ₄	Nghề nghiệp	-0,418***	-0,418
X ₅	Trình độ học vấn	0,029	0,029
X ₆	Tài sản đảm bảo	0,465***	0,466
X ₇	Mục đích vay	-0,267**	-0,267
X ₈	Thời hạn món vay	0,01**	0,01
X ₉	Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng	0,489**	0,489
Số quan sát			204
Giá trị Log likelihood			-160,81
Pseudo R ²			0,53
Mức ý nghĩa			0,00

Ghi chú: *, **, *** mức ý nghĩa lần lượt 10%, 5% và 1%

Kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng những khách hàng cá nhân có nghề nghiệp là sản xuất nông nghiệp sẽ có khả năng vay

được lượng vốn vay thấp hơn nhóm khách hàng có nghề nghiệp khác ($P < 0,1$). Kết quả này chưa phù hợp như kỳ vọng ban đầu. Do

nghiên cứu này được thực hiện dựa trên bằng chứng thực nghiệm từ ngân hàng thương mại cổ phần Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II nơi có đặc thù là ưu tiên cho vay các món vay trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Do đó, kỳ vọng ban đầu được đặt ra cho biến nghề nghiệp là người dân hoạt động trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp sẽ được ưu tiên giải ngân lượng vốn vay cao hơn các nhóm ngành nghề khác. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Lại Thị Thu Huyền (2012). Điều này được giải thích là có nguồn thu nhập cao hơn và ổn định hơn các nhóm khách hàng cá nhân khác, hoặc có thể có địa vị và uy tín tại địa phương cao, hoặc có mối quan hệ giao tiếp tốt nên lượng vốn vay được sẽ cao hơn.

Cùng với nghề nghiệp, khách hàng vay vốn có mục đích sử dụng cho hoạt động sản xuất nông nghiệp như trồng trọt, chăn nuôi hoặc mua máy móc phục vụ trực tiếp sản xuất nông nghiệp thì sẽ tiếp cận lượng vốn vay thấp hơn nhóm khách hàng còn lại ($P < 0,1$), trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi. Kết quả này không tương đồng với kết quả nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Phạm Văn Hùng (2011) khi mà mục đích vay vốn để sản xuất thì vốn vay được kỳ vọng là sẽ có mức sinh lợi cao hơn, làm tăng khả năng trả nợ và vì vậy, các tổ chức tín dụng đồng ý cho nông dân vay lượng vốn cao hơn. Tuy nhiên, trong nghiên cứu này, do nhóm đối tượng khách hàng cá nhân vay vốn cho các mục đích khác ngoài sản xuất nông nghiệp chủ yếu là mua bán kinh doanh, hoặc thậm chí là sửa hoặc xây cất nhà, vựa lúa gạo nên số tiền đề nghị vay thường khá lớn, nếu khách hàng có đủ tài sản đảm bảo và nguồn thu nhập đảm bảo khả năng trả nợ thì ngân hàng sẽ duyệt

lượng vốn vay theo nhu cầu của khách hàng (thông tin tổng hợp từ phòng vấn cán bộ quản lý phòng tín dụng của ngân hàng năm 2020). Điều này dẫn đến lượng vốn vay được của nhóm khách hàng này cao hơn.

Thời hạn món vay có tương quan thuận đến lượng vốn mà khách hàng vay được, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi ($P < 0,1$). Kết quả nghiên cứu này chưa tương đồng với kết quả nghiên cứu của Featherstone và cộng sự (2005), Bùi Văn Trinh và Nguyễn Thị Thùy Phương (2014). Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra khi mà món vay có thời hạn vay càng dài sẽ làm tăng các rủi ro và các khoản chi phí giám sát và quản lý khác cho ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng sẽ xem xét cẩn trọng hơn trong việc giải ngân lượng vốn vay lớn cho khách hàng. Tuy nhiên, đối với trường hợp Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II, các món vay có thời hạn dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng cao hơn do khi xét duyệt món vay, ngân hàng xem xét nhiều hơn đến chỉ tiêu mục đích của món vay và khả năng trả nợ vay của khách hàng. Các trường hợp vay ngắn hạn thường được khách hàng sử dụng để bổ sung vốn lưu động hoặc các khoản thiếu hụt và bổ sung vốn lưu động trong quá trình sản xuất, trồng trọt, chăn nuôi nên thường nhu cầu vay về số tiền cần vay thường ít hơn (thông tin tổng hợp từ phòng vấn cán bộ quản lý phòng tín dụng của ngân hàng năm 2020).

Từ kết quả được chỉ ra ở trên, Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II cần ngân hàng cần ưu tiên cho vay những dự án sản xuất phù hợp và có tính khả thi cao, hoặc những dự án kinh doanh chế biến các mặt hàng nông sản đối với doanh nghiệp, công ty tại địa phương. Ngoài ra, ngân hàng có thể giữ vai trò trung gian hỗ trợ thực hiện mối liên kết giữa bốn nhà, nhà dân - nhà

khoa học - doanh nghiệp từ đó thúc đẩy liên kết trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ nông sản. Đối với những doanh nghiệp hoặc những hộ kinh doanh có quan hệ giao dịch với ngân hàng, ngân hàng có thể tận dụng lợi thế của mình đứng ra làm trung gian liên kết giúp cá nhân có vay vốn tại ngân hàng tìm đầu ra tiêu thụ sản phẩm kinh doanh đồng thời cũng giúp ngân hàng thu hồi nợ một cách dễ dàng và hiệu quả.

Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần phải những biện pháp phối hợp và hỗ trợ chính quyền địa phương trong công tác phổ biến kỹ thuật trong trồng trọt chăn nuôi. Tăng cường sự liên kết, kết hợp với các đoàn thể như hội Nông dân, hội Phụ nữ, thường xuyên tổ chức hội thảo chia sẻ các mô hình làm giàu, hoặc mô hình sản xuất hiệu quả cho bà con nông dân học tập, trao đổi kinh nghiệm; áp dụng khoa học kỹ thuật vào trong sản xuất; sử dụng đồng vốn đạt hiệu quả. Ngoài ra, cán bộ tín dụng của ngân hàng ngoài việc tập trung công tác kiểm tra và giám sát các khoản vay thì cần thường xuyên thu thập ý kiến, tổ chức các cuộc gặp gỡ giữa bà con nông dân để đánh giá nhu cầu vốn trong sản xuất và giải đáp những thắc mắc của nông dân.

Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có tương quan thuận với lượng vốn vay của khách hàng cá nhân, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi ($P < 0,1$). Điều này có nghĩa là nếu cán bộ tín dụng trực tiếp phụ trách hồ sơ, giám sát và quản lý khách hàng cá nhân càng có kinh nghiệm thì khả năng khách hàng cá nhân vay được lượng vốn vay càng cao. Kết quả này có thể được lý giải từ việc do cán bộ tín dụng làm việc lâu năm có mối quan hệ tốt hơn với khách hàng, đồng thời cũng được phụ trách những khách hàng có nhu cầu vay vốn lớn. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả nghiên

cứu của Featherstone và cộng sự (2005) được thực hiện tại Kansas. Cán bộ cho vay và kinh nghiệm làm việc của họ có ảnh hưởng đáng kể đến tỷ lệ được cấp tín dụng của khách hàng cá nhân ở Kansas. Hàm ý quản trị từ kết quả này được cho thấy rằng ngân hàng cần có chính sách khen thưởng, tuyên dương phù hợp, tạo môi trường làm việc tốt nhằm giữ chân nhân viên. Điều này cũng đồng thời góp phần giúp cho ngân hàng có thể giảm được chi phí đào tạo nhân viên mới, từ đó nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh.

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit chưa tìm thấy sự tác động của các yếu tố bao gồm tuổi, giới tính và trình độ học vấn đến lượng vốn vay của cá nhân tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II ($P < 0,1$).

4. Kết luận

Nghiên cứu này vận dụng mô hình hồi quy Tobit để phân tích và kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn cho vay của ngân hàng đối với khách hàng cá nhân tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng thu nhập bình quân, giá trị tài sản đảm bảo, thời hạn khoản vay, và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có tương quan thuận với lượng vốn vay của khách hàng cá nhân. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng nếu khách hàng đi vay để phục vụ mua bán kinh doanh thì lượng vốn vay được sẽ cao hơn với những khách hàng sản xuất nông nghiệp. Lượng vốn vay của khách hàng có mục đích vay vốn là sản xuất nông nghiệp cũng thấp hơn lượng vốn vay phục vụ cho đời sống sinh hoạt như sửa chữa nhà cửa, bù đắp chi phí kinh doanh, mua bán, và kinh doanh vụ lúa. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số hàm ý quản trị cũng đã được trình bày và thảo luận nhằm giúp ngân hàng có thể mở

rộng quy mô tín dụng đối với khách hàng cá nhân, đặc biệt là khách hàng có nhu cầu vay vốn trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, từ đó góp phần phát triển nông nghiệp nông thôn và nâng cao đời sống của người dân tại địa phương.

Nghiên cứu này được thực hiện dựa trên bằng chứng thực nghiệm tại Agribank chi nhánh huyện Cờ Đỏ - Cần Thơ II, do đó, khung pháp lý về quy trình cấp tín dụng của Agribank có những đặc thù riêng cho lĩnh vực sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn. Chính vì vậy, những hàm ý quản trị đề xuất trong nghiên cứu này có thể chưa phù hợp để áp dụng cho các ngân hàng thương mại cổ phần ngoài quốc doanh khác. Song, phương pháp nghiên cứu và mô hình nghiên cứu hồi quy Tobit được áp dụng trong nghiên cứu này có thể được vận dụng để nghiên cứu cho các trường hợp ngân hàng khác cho cả hai đối tượng khách hàng là cá nhân và doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

- Bùi Văn Trịnh và Nguyễn Thị Thùy Phương (2014). Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn vay: Trường hợp của hộ nghèo trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng. *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, 19(29), 87-94.
- Featherstone, A. M., Wilson, C. A., Kastens, T. L and Jones, J. D. (2007). Factors Affecting the Agricultural Loan Decision - Making Process. *Agricultural and Rural Finance Review*, 67(1), 13-33. <https://doi.org/10.1108/00214660780001195>
- Lại Thị Thu Huyền (2012). *Nhân tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng của nông hộ huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương*. Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh.
- 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.
- Nguyễn Ngọc Lam (2007). *Phân tích tình hình tiếp cận tín dụng của nông hộ ở Đồng Bằng Sông Cửu Long*. Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ.
- Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu Dũng (2011). Khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức của hộ nông dân ngoại thành Hà Nội: nghiên cứu điển hình tại xã Hoàng Văn Thụ, huyện Chương Mỹ. *Tạp chí Khoa học và Phát triển Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*, 9(5), 844-852.
- 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.
- Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015). Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay chính thức của các nông hộ chăn nuôi heo tại quận Ô Môn - Thành phố Cần Thơ. *Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ*, 36, 42-51.