

Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long

VÕ THÀNH DANH

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) nơi mà số lượng doanh nghiệp tư nhân (DNTN) chiếm đa số trong tổng số doanh nghiệp và phân đóng góp của nó đối với nền kinh tế khu vực là rất lớn. Mặc dù DNTN đã trở thành đối tượng khách hàng bình đẳng hơn trước đây, nhưng vẫn còn tồn tại những rào cản khiến cho sự gặp nhau giữa người đi vay (là các DNTN) và người cho vay là các ngân hàng thương mại (NHTM) còn hạn chế. Việc đánh giá những yếu tố ảnh hưởng đến thị trường tín dụng DNTN là rất cần thiết để tìm kiếm những biện pháp khai thông nguồn vốn này cho khu vực kinh tế tư nhân. Bài viết phân tích tình hình cung ứng tín dụng của hệ thống NHTM, nhu cầu tín dụng và các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNTN và đề xuất một số kiến nghị.

Nghiên cứu được tiến hành tại thành phố Cần Thơ nơi có số lượng các NHTM/chi nhánh NHTM nhiều thứ ba trong cả nước sau Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Có ba đối tượng điều tra là: (1) các NHTM, (2) các DNTN đang vay vốn và có hồ sơ tín dụng tại các NHTM, và (3) các DNTN đang hoạt động tại thành phố Cần Thơ. Trong tổng số 61 NHTM/chi nhánh NHTM, có 16 NHTM/chi nhánh NHTM được chọn để tiến hành phỏng vấn. Trong số 16 NHTM/chi nhánh NHTM đồng ý tham gia khảo sát, có 13 NHTM/chi nhánh NHTM đồng ý cung cấp thông tin hồ sơ vay vốn của các DNTN là khách hàng của họ (nhưng được dấu tên doanh nghiệp). Từ 13 NHTM được chọn này, 121 bộ hồ sơ vay vốn của các khách hàng là DNTN được chọn ra để nghiên cứu¹. Loại thông tin liên quan đến hai đối tượng điều tra này được sử dụng để tìm hiểu về tình hình cung ứng tín dụng của NHTM cho các DNTN. Ngoài ra, để đánh giá tình hình tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNTN, một mẫu điều tra bao gồm 53 DNTN được chọn ngẫu nhiên và sử dụng trong đề tài.

1. Tổng quan tài liệu

Riedel và cộng sự (1997) cho rằng, trở ngại lớn nhất đối với sự phát triển của DNTN ở ĐBSCL là “tín dụng, tín dụng, và tín dụng”. Nghiên cứu cho thấy chính những quy định không rõ ràng về quyền sở hữu, hạn chế trong hoạt động xuất nhập khẩu, hệ thống thuế bất hợp lý và tệ quan liêu đã gây ra rất nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh và làm tăng chi phí kinh doanh của các DNTN. Tuy nhiên, những khó khăn này đều được xếp sau vấn đề khó tiếp cận tín dụng ngân hàng.

Taussig và cộng sự (2003) trình bày một bức tranh tổng quan về DNTN ở ĐBSCL bao gồm các vấn đề về môi trường hoạt động, sử dụng lao động, tiếp cận tín dụng, đóng góp GDP,..v.v. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, đóng góp của khu vực kinh tế tư nhân vào giá trị GDP của vùng cao hơn khu vực kinh tế quốc doanh và ngày càng tăng nhanh.

Võ Thành Danh, TS, Trường Đại học Cần Thơ.

1. Kết quả điều tra cho thấy có đến 17,5% doanh nghiệp nhận được số tiền vay ít hơn số tiền để nghị vay. Điều này được giải thích như là số tiền thực tế ngân hàng cho vay là mức độ cung tín dụng của ngân hàng.

Rand và cộng sự (2004) tiến hành phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng và nhận dạng các tính chất của tín dụng ảnh hưởng đến chi phí vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVVN) Việt Nam. Nghiên cứu cho thấy, sự trợ giúp tín dụng của Chính phủ trong giai đoạn ban đầu thành lập công ty đã đóng góp quan trọng vào sự tăng trưởng của DNVVN trong những năm 1990s. Tuy nhiên, mức độ quan trọng của sự hỗ trợ này đã giảm dần trong những năm tiếp theo.

Khôi và cộng sự (2007) tiến hành phân tích tổng quan thực trạng của DNTN ở ĐBSCL. Kết quả cho thấy rằng, khu vực DNTN có tốc độ tăng khá nhanh về số lượng, vốn đầu tư, khả năng thu hút lao động, và giá trị đầu ra dưới tác động của các chính sách khuyến khích, ưu đãi, cùng với sự thông thoáng của Luật Doanh nghiệp mới được ban hành. Kết quả cũng chỉ ra rằng, vấn đề tiếp cận tín dụng là một trong những khó khăn chính đối với hoạt động của các DNTN.

Hòa (2006) nêu lên thực trạng của DNVVN vì không có tài sản thế chấp, nên không thể tiếp cận vốn vay ngân hàng và bỏ lỡ các cơ hội đầu tư hiệu quả. Nguyên nhân làm hạn chế khả năng vay vốn của doanh nghiệp là sự thiếu thông tin từ ngân hàng, trong đó thủ tục kiểm tra và đánh giá tài sản thế chấp vẫn còn phức tạp và thông tin hướng dẫn về thủ tục vay vốn, tín chấp, trình độ của một số nhân viên ngân hàng còn hạn chế, dẫn tới việc hướng dẫn làm thủ tục vay vốn còn sơ sài.

Backe và ctv (2005) tiến hành phân tích sự phát triển tín dụng của khu vực kinh tế tư nhân của các nhà nước thuộc khối Trung Âu và Đông Âu trong giai đoạn 1999-2004. Các tác giả đã bàn luận về những yếu tố quyết định của việc mở rộng tín dụng, thăm dò những tác động của hoạt động tín dụng đến sự phát triển kinh tế. Phân tích cho thấy rằng, cho vay khu vực kinh tế tư nhân đang tăng trưởng một cách năng động

nhưng không phải ở tất cả các nước thành viên EU. Sự phát triển tín dụng còn được đẩy mạnh bởi sự ổn định của kinh tế vĩ mô, sự cải cách toàn diện, chính sách tư nhân hóa trong lĩnh vực tài chính và bởi sự khởi đầu của các định chế thị trường và những cải cách phù hợp.

Hofmann (2001) phân tích các nhân tố quyết định đến hoạt động tín dụng của các ngân hàng tư nhân, bằng cách sử dụng mô hình VAR (Vector Autoregressive Model) cho 16 nước công nghiệp hóa kể từ năm 1980. Kết quả cho thấy rằng, sự phát triển trong dài hạn của thị trường tín dụng không thể được giải thích bởi những yếu tố cung tín dụng. Tuy nhiên, nếu biến số thực của giá trị tài sản được đưa vào mô hình, mối quan hệ thuận giữa tín dụng và tăng trưởng GDP và mối quan hệ nghịch giữa tín dụng và tỷ giá thực được xác lập. Các mối quan hệ dài hạn này được giải thích bởi sự ảnh hưởng của cả yếu tố cung và cầu tín dụng.

2. Phương pháp nghiên cứu

- *Đối với cung ứng tín dụng của hệ thống NHTM*: các biến số đưa vào mô hình cung tín dụng được dựa trên lý thuyết quản trị tài chính: tiêu chuẩn 5C (Character, Capacity, Condition, Capital, Collateral), Cụ thể là, các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền/quy mô cho vay của ngân hàng: (1) mức độ tín nhiệm của ngân hàng, (2) tài sản thế chấp vay, (3) các yếu tố thuộc về công ty như loại hình công ty, ngành nghề kinh doanh, mục đích vay, khả năng thanh toán nợ vay và các yếu tố về quy mô công ty như tổng tài sản, tổng vốn chủ sở hữu, tổng doanh thu. Mô hình hồi quy có dạng như sau:

$$STCV_i = a_0 + a_1LHCT_i + a_2NNKD_i + a_3TSTC_i + a_4MDV_i + a_5KNTT_i + a_6MTN_i + a_7TTSAN_i + a_8VCSH_i + a_9DTHU_i + e_i$$

Trong đó:

STCV: số tiền thực tế (triệu đồng) ngân hàng cho doanh nghiệp vay

LHCT: loại hình công ty. Biến giả (1: công ty tư nhân; 0: loại hình công ty khác)

NNKD: ngành nghề kinh doanh. Biến giả (1: lĩnh vực nông-lâm- ngư; 0: loại hình kinh doanh khác)

TSTC: tài sản thế chấp. Biến giả (1: có thế chấp; 0: không có thế chấp)

MDV: mục đích vay. Biến giả (1: bổ sung vốn lưu động; 0: khác)

KNTT: tỷ số khả năng thanh toán (lần)

MTN: mức độ tín nhiệm của ngân hàng đối với công ty (1: thấp; 2: trung bình; 3: cao)

TTSAN: tổng tài sản của công ty (triệu đồng)

VCSH: tổng vốn chủ sở hữu (triệu đồng)

DTHU: tổng doanh thu/năm (triệu đồng)

a_i : các hệ số ước lượng

e_i : sai số của mô hình

- *Đối với câu tín dụng của DNTN*: số tiền muốn vay phụ thuộc vào các yếu tố: (1) nguồn vay, (2) thái độ đối với rủi ro của doanh nghiệp, (3) quy mô công ty, và (4) các yếu tố nội tại của công ty như cấu trúc vốn, kết quả hoạt động kinh doanh, ...v.v. Mô hình hồi quy được trình bày như sau:

$$NCVAY_i = b_0 + b_1NGVAY_i + b_2RUIRO_i + b_3QUYMO_i + b_4VLDONG_i + b_5VTCO_i + b_6ROE_i + v_i$$

Trong đó:

NCVAY: số tiền (triệu đồng) công ty muốn vay

NGVAY: nguồn vay. Biến giả (1: vay ngân hàng; 0: vay khác)

RUIRO: thái độ đối với rủi ro. Biến giả (1: không chấp nhận rủi ro; 0: chấp nhận rủi ro)

QUYMO: quy mô công ty. Biến giả (1: quy mô nhỏ-có giá trị tổng tài sản dưới 10 tỷ đồng; 0: khác)

VLDONG: tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản (%)

VTCO: tỷ số giữa vốn tự có và tổng tài sản (%)

ROE: lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (%)

b_i : các hệ số ước lượng

v_i : sai số của mô hình

- *Đối với phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến mức tín nhiệm của ngân hàng đối với các DNTN*: mô hình phân tích phân biệt được trình bày như sau:

$$TNEM = \hat{a}_1TSNO + \hat{a}_2NSTS + \hat{a}_3DTTS$$

Trong đó:

TNEM: mức tín nhiệm (1: tín nhiệm cao; 0: tín nhiệm thấp)

TSNO: tổng số nợ vay của công ty (triệu đồng)

NSTS: tỷ số nợ vay trên tổng tài sản (%)

DTTS: tỷ số tổng doanh thu trên tổng tài sản (%)

\hat{a}_i : các hệ số phân biệt

- *Đối với phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến nhu cầu vốn vay của các DNTN*: mô hình phân tích phân biệt được trình bày như sau:

$$YNVAY = \hat{a}_1NAMHD + \hat{a}_2VAYKC + \hat{a}_3LSVAY + \hat{a}_4TTSAN$$

Trong đó:

YNVAY: biến phân biệt (1: muốn vay; 0: không muốn vay)

NAMHD: số năm công ty hoạt động

VAYNC: công ty có vay từ những nguồn khác (1: có vay; 0: không vay)

LSVAY: lãi suất vay ngân hàng (%)

TTSAN: tổng tài sản (triệu đồng)

\hat{a}_i : các hệ số phân biệt

3. Kết quả và thảo luận

• *Thị trường tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp tư nhân*

Dư nợ tín dụng của hệ thống NHTM tại thành phố Cần Thơ trong hai năm 2005-2006 cho thấy rằng, cả hai hình thức tín dụng ngắn hạn và trung, dài hạn có sự thay đổi cơ cấu dư nợ theo chiều hướng tăng dần các khoản tín dụng cho DNTN và kinh tế cá thể, giảm dần các khoản tín dụng cho kinh tế tập thể và doanh nghiệp

quốc doanh. Có thể thấy rằng, xu hướng của tín dụng ngân hàng là hướng đến khu vực kinh tế tư nhân cũng như DNTN. Bên cạnh đó, các ngân hàng cũng gia tăng tổng khối lượng dư nợ hàng năm với tổng dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao hơn các loại hình cho vay còn lại và tốc độ tăng của dư nợ ngắn hạn cũng cao hơn tốc độ tăng dư nợ khác. Bảng 1 trình bày dư

nợ tín dụng phân theo các thành phần kinh tế tại hệ thống NHTM thành phố Cần Thơ qua hai năm 2005-2006. Cơ cấu tín dụng ngắn hạn cao hơn tín dụng trung và dài hạn cùng với tỷ trọng cao của việc cho vay đối với thành phần kinh tế tư nhân đã cho thấy, xu hướng của các ngân hàng hiện nay là cho các DNTN vay ngắn hạn là chủ yếu.

BẢNG 1: Dư nợ tín dụng của hệ thống NHTM phân theo loại hình kinh tế

STT	Loại hình kinh tế	2005		2006		2006/2005	
		Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tốc độ tăng giảm (%)
I	Tín dụng ngắn hạn	7.218.358	100	7.993.243	100	774.885	10,73
1	DNNN trung ương	567.218	7,86	200.210	2,5	-367.008	-64,70
2	DNNN địa phương	981.498	13,60	461.174	5,77	-520.324	-53,01
3	DNTN	3.299.998	45,72	4.381.116	54,81	1.081.118	32,76
4	Kinh tế tập thể	151.594	2,10	98.486	1,23	-53.108	-35,03
5	Kinh tế cá thể	2.218.050	30,72	2.852.257	35,69	634.207	28,59
II	Tín dụng trung và dài hạn	2.465.655	100	3.038.835	100	573.180	2,25
1	DNNN trung ương	55.832	2,26	46.043	1,52	-9.789	-17,53
2	DNNN địa phương	180.743	7,33	117.752	3,87	-62.991	-34,85
3	DNTN	783.096	31,76	1.015.260	33,41	232.164	29,65
4	Kinh tế tập thể	194.781	7,90	1.134	0,04	-193.647	-99,42
5	Kinh tế cá thể	1.251.203	50,75	1.858.646	61,16	607.443	48,55
III	Tổng cộng	9.684.013		11.032.078		1.348.065	13,92

(Nguồn: NHNNVN chi nhánh Cần Thơ. 2007)

• *Tính chất mẫu điều tra*

- *Quy mô doanh nghiệp.* Có hơn 50% DNTN quy mô nhỏ (dưới 5 tỷ đồng), 16% DNTN quy mô vừa (từ 5 đến 10 tỷ đồng), và 33% DNTN quy mô lớn hơn 10 tỷ đồng.

- *Ngành nghề kinh doanh.* Có 55% doanh nghiệp thuộc ngành thương mại, dịch vụ, 25% thuộc ngành nông-lâm-ngư,

và 20% thuộc ngành công nghiệp, xây dựng.

- *Thời gian vay vốn.* Nhiều doanh nghiệp vay đồng thời nhiều khoản vay với thời hạn khác nhau. Có đến 80% số doanh nghiệp vay những khoản vay với thời hạn trên; 69% vay các khoản vay với thời hạn vay là một năm; và 20% vay các khoản vay với thời hạn dưới một năm.

- *Mục đích vay vốn.* Đa số doanh nghiệp trong mẫu điều tra vay vốn để bổ sung vốn lưu động (83%) và phần còn lại (17%) là vay để mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định, đầu tư tài chính, sửa chữa, nâng cấp thiết bị máy móc...v.v.

- *Tình trạng khả năng thanh toán.* Có đến 99% các hợp đồng cho vay được đảm bảo bằng khả năng thanh toán trung bình và cao (hệ số khả năng thanh toán hiện hành lớn hơn 1), trong đó các doanh nghiệp có khả năng thanh toán cao chiếm tỷ lệ rất cao trong mẫu. Điều này có thể cho thấy rằng, để vay được vốn từ ngân hàng, tiêu chí khả năng thanh toán luôn được ngân hàng ưu tiên xem xét.

- *Mức độ tín nhiệm đối với người vay.* Có 65% doanh nghiệp vay vốn được đánh giá mức độ tín nhiệm cao, 33% ở mức độ tín nhiệm trung bình và 2% ở mức độ tín nhiệm thấp.

- *Hình thức đảm bảo cho khoản vay.* Có đến 95% doanh nghiệp khi vay được yêu cầu đảm bảo các khoản vay bằng tài sản thế chấp và 5% doanh nghiệp khi vay có các khoản vay được đảm bảo bằng tín chấp.

Tóm lại, mẫu điều tra từ hồ sơ vay vốn ngân hàng có những đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, nhóm khách hàng vay từ khu vực kinh tế tư nhân chủ yếu đến từ DNTN và công ty TNHH.

Thứ hai, phần lớn doanh nghiệp vay vốn ngân hàng có quy mô nhỏ và vừa.

Thứ ba, đa số doanh nghiệp vay vốn thuộc nhóm ngành thương mại-dịch vụ.

Thứ tư, các khoản vay đa số có thời hạn từ một năm trở lên.

Thứ năm, đa số các doanh nghiệp vay vốn để bổ sung vốn lưu động.

Thứ sáu, để vay được các khoản vay ngân hàng, đa số doanh nghiệp đều có tình trạng khả năng thanh toán tốt.

Cuối cùng, ngân hàng hầu như chỉ quyết định cho vay đối với các doanh nghiệp có tài sản thế chấp và tạo được sự tín nhiệm với ngân hàng.

• *Tình hình cung ứng tín dụng ngân hàng*

Để xét một khoản vay, các ngân hàng thường sử dụng nhiều tiêu chí khác nhau để đánh giá và quyết định nên cho vay hay không và khoản được vay là bao nhiêu? Các tiêu chí đánh giá thường đa dạng và kết quả điều tra được trình bày ở bảng 2. Có hai nhóm tiêu chí: (1) liên quan đến tỷ số tài chính/tình hình tài chính của doanh nghiệp vay vốn và (2) các tiêu chí ngoài các thông tin tài chính. Đối với nhóm tiêu chí tài chính, phần lớn các ngân hàng quan tâm đến các tiêu chí khả năng thanh toán, cấu trúc vốn, khả năng tăng trưởng doanh thu, khả năng tạo dòng tiền, quy mô tài sản và cả tỷ lệ tăng trưởng của vốn tự có, cũng như tỷ suất lợi nhuận. Điều đáng ngạc nhiên là chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động không được các ngân hàng chú ý đến mặc dù trong cơ cấu cho vay, cho vay ngắn hạn hầu như được cung cấp cho tất cả các doanh nghiệp đi vay để bổ sung vốn lưu động. Đối với nhóm tiêu chí phi tài chính, các tiêu chí về mức độ tín nhiệm của ngân hàng dành cho doanh nghiệp, tài sản thế chấp của người vay, mục đích vay vốn của doanh nghiệp, mức độ lớn nhỏ của khoản tiền vay và loại hình doanh nghiệp là những tiêu chí được rất nhiều ngân hàng quan tâm, đánh giá. Một số ngân hàng cũng quan tâm đến tiêu chí lĩnh vực kinh doanh, hay ngành nghề kinh doanh của người vay làm căn cứ xét chọn khoản cho vay. Các tiêu chí về khả năng quản trị của doanh nghiệp, tính khả thi của phương án vay, thị trường đầu ra sản phẩm và đặc biệt là sự minh bạch trong hạch toán kế toán của doanh nghiệp lại không được nhiều ngân hàng quan tâm.

BẢNG 2: Các tiêu chí và mức độ quan trọng được ngân hàng sử dụng đánh giá khách hàng vay vốn

Chỉ tiêu	Số ngân hàng		Mức độ quan trọng		
	Tổng số	%	Cao	Trung bình	Thấp
I. Nhóm chỉ tiêu tài chính					
- Nhóm tỷ số thanh toán	16	100	62,5	18,8	18,8
- Nhóm tỷ số nợ và vốn tự có	15	94	46,7	26,7	26,7
- Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	15	94	46,7	46,7	6,7
- Khả năng tạo dòng tiền mặt của khách hàng	15	94	46,7	46,7	6,7
- Quy mô của doanh nghiệp tính theo tổng tài sản	13	81	7,7	53,8	38,5
- Tỷ lệ tăng trưởng của vốn chủ sở hữu	12	75	16,7	66,7	16,7
- Tỷ suất lợi nhuận	10	63	70,0	20,0	10,0
- Vòng quay vốn lưu động	1	6,3	0	100,0	0
II. Nhóm chỉ tiêu phi tài chính					
- Mức tín nhiệm của ngân hàng đối với khách hàng	16	100	81,3	18,8	0
- Tài sản thế chấp	16	100	37,5	31,3	31,3
- Mục đích vay vốn	16	100	68,8	25,0	6,3
- Mức độ của số tiền vay	15	94	26,7	40,0	33,3
- Loại hình doanh nghiệp	13	81	0	38,5	61,5
- Ngành nghề kinh doanh	4	25	0	75,0	25,0
- Khả năng quản trị của doanh nghiệp	3	18,8	33,3	66,7	0
- Tính khả thi của phương án vay	2	12,5	100	0	0
- Thị trường đầu ra sản phẩm	2	12,5	0	50,0	50,0
- Sự minh bạch trong hạch toán kế toán	1	6,3	0	100,0	0

Nguồn: Số liệu điều tra. 2007.

Trong việc đánh giá mức độ quan trọng của các tiêu chí đánh giá cho vay, các ngân hàng cũng có những đánh giá khác nhau. Đối với nhóm tiêu chí tài chính, phần lớn các ngân hàng đánh giá mức độ quan trọng cao đối với các tiêu chí khả năng thanh toán, cấu trúc vốn thông qua tỷ số nợ và vốn, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu, khả năng tạo dòng tiền, và tỷ suất lợi nhuận. Trong khi đó, rất nhiều ngân hàng chỉ đánh giá mức độ quan trọng trung bình hay rất thấp đối với hai tiêu chí quy

mô tài sản và tỷ lệ tăng trưởng của vốn chủ sở hữu. Đối với nhóm tiêu chí phi tài chính, đa số ngân hàng đánh giá tiêu chí mức tín nhiệm của ngân hàng đối với người vay và mục đích vay vốn ở mức độ quan trọng cao. Đặc biệt, đối với các ngân hàng sử dụng tiêu chí tính khả thi của phương án vay thì tất cả họ đều đặt tiêu chí này ở mức độ quan trọng cao. Các tiêu chí mức độ số tiền vay, ngành nghề kinh doanh, và khả năng quản trị của doanh nghiệp được nhiều ngân hàng đánh giá ở

mức độ quan trọng trung bình. Đặc biệt, tiêu chí loại hình doanh nghiệp được đa số ngân hàng đánh giá ở mức độ quan trọng thấp. Đây là kết quả đáng quan tâm trong nghiên cứu này. Kết quả này cho thấy rằng, việc phân biệt đối xử cho vay đối với các loại hình doanh nghiệp khác nhau đang bị thu hẹp lại. Thông tin này là tín hiệu quan trọng cho đối tượng vay là các DNTN. Điều này cho phép tiên đoán rằng nếu xu hướng này tiếp tục xảy ra thì nguồn cung vốn cho khu vực DNTN sẽ được mở rộng trong tương lai. Cơ hội sử dụng vốn vay ngân hàng sẽ được bình đẳng hơn và khả năng vay vốn của họ sẽ phụ thuộc vào mức độ thỏa mãn các tiêu chí vay vốn của ngân hàng hơn là chính vì họ là DNTN.

Kết quả cho thấy rằng, tiêu chí mức độ tín

BẢNG 3: Kết quả phân tích phân biệt của mức độ tín nhiệm của ngân hàng

(Biến phân biệt: TNEM)

Các yếu tố ảnh hưởng (biến độc lập)	Hệ số phân biệt
Tổng số nợ vay của công ty (TSNO)	-0,240***
Tỷ số nợ vay trên tổng tài sản (NSTS)	-0,451*
Tỷ số tổng doanh thu trên tổng tài sản (DTTS)	0,440**
Wilks' Lambda = 0,806	
Chi-square = 134,5 (p-value = 0,001)	

*, **, tương ứng các mức ý nghĩa 1% và 5%

• Các yếu tố ảnh hưởng đến cung ứng tín dụng của ngân hàng

Để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền được xét vay, phân tích hồi quy được sử dụng và kết quả được trình bày trong bảng 4. Trong mô hình này, các yếu tố: (1) loại hình doanh nghiệp, (2) ngành nghề kinh doanh, (3) khả năng thanh toán, (4) mức độ tín nhiệm của ngân hàng đối với doanh nghiệp và (5) tổng vốn chủ sở hữu là những yếu tố ảnh hưởng đến số tiền vay được của doanh nghiệp. Trong khi đó, hai yếu tố tài sản thế chấp và mục đích vay lại không có cơ sở thống kê để kết luận ảnh hưởng của chúng đến số tiền vay được.

nhiệm được tất cả ngân hàng trong mẫu điều tra chọn như là tiêu chí quan trọng trong quyết định xét chọn khoản cho vay. Có đến 82% ngân hàng đánh giá tiêu chí này có tầm quan trọng rất lớn. Để phân tích những yếu tố thuộc về doanh nghiệp ảnh hưởng đến việc đánh giá của ngân hàng về mức độ tín nhiệm đối với doanh nghiệp đi vay, phân tích phân biệt được sử dụng (bảng 3). Kết quả chỉ ra rằng: (1) tỷ số nợ vay trên tổng tài sản, (2) tỷ số tổng doanh thu trên tổng tài sản và (3) tổng số nợ vay trên bảng cân đối kế toán lần lượt là những yếu tố ảnh hưởng quan trọng đối với mức tín nhiệm nhận được từ ngân hàng. Nói cách khác, chỉ tiêu tổng số nợ vay trên bảng cân đối kế toán được đánh giá ít quan trọng hơn so với các chỉ tiêu về tỷ số tài chính là tỷ số nợ và tỷ số tổng doanh thu trên tổng tài sản.

Kết quả cho thấy rằng, các công ty tư nhân thường được xét vay ít hơn so với các doanh nghiệp khác. Các DNTN thuộc lĩnh vực nông-lâm-ngư thường được xét vay nhiều hơn so với các doanh nghiệp hoạt động trong những lĩnh vực kinh doanh khác. Doanh nghiệp có tỷ số khả năng thanh toán càng cao thì được xét vay nhiều hơn. Nếu mức độ tín nhiệm của ngân hàng tăng lên thì, số tiền được xét vay sẽ nhiều hơn. Tổng vốn tự có càng nhiều thì, doanh nghiệp có thể được xét vay nhiều hơn. Cuối cùng, mặc dù hai yếu tố tổng tài sản và tổng doanh thu có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê lên số tiền được

xét vay, nhưng mức độ ảnh hưởng của chúng hầu như rất nhỏ và không đáng kể.

BẢNG 4: Kết quả hồi qui của mô hình cung ứng tín dụng

(Biến phụ thuộc: STCV)

Biến	Hệ số ước lượng
Hằng số	1.947 ^{ns}
Loại hình công ty (LHCT)	-4.177 ^{**}
Ngành nghề kinh doanh (NNKD)	2.098 ^{***}
Tài sản thế chấp (TSTC)	873 ^{ns}
Mục đích vay (MDV)	309 ^{ns}
Khả năng thanh toán (KNTT)	1.048 ^{***}
Mức tín nhiệm (MTN)	1.494 ^{***}
Tổng tài sản (TTSAN)	0.039 [*]
Vốn chủ sở hữu (VCSH)	0.777 [*]
Doanh thu (DTHU)	0.009 ^{***}
R ² = 0,745	
Giá trị kiểm định F = 16,966	

*, **, *** tương ứng các mức ý nghĩa 1%, 5%, và 10%; ^{ns} không có ý nghĩa thống kê

• Nhu cầu tín dụng của doanh nghiệp tư nhân

Trong tổng số 54 doanh nghiệp được khảo sát, có 9 doanh nghiệp (15%) không có vay vốn ngân hàng, trong đó có 1 doanh nghiệp không có nhu cầu vay vốn và 45 doanh nghiệp có vay vốn ngân hàng trong năm 2006. Trong số 45 doanh nghiệp có vay vốn ngân hàng, 41% số doanh nghiệp sử dụng vốn vay để bổ sung vốn lưu động và 59% số doanh nghiệp sử dụng vốn vay cho cả hai mục đích là: bổ sung vốn lưu động và đầu tư vào tài sản dài hạn.

Trong số các doanh nghiệp không vay vốn ngân hàng, có 25% doanh nghiệp không thể tiếp cận được nguồn vốn này và 37,5% cho rằng chi phí vay cao nên không muốn vay. Một số doanh nghiệp cho rằng, số tiền được xét vay không nhiều so với nhu cầu vay nên quyết định không vay và một số cho rằng thời gian trả nợ vay ngắn quá nên không dám vay. Trong số các doanh nghiệp có vay vốn ngân hàng, 50% doanh nghiệp cho rằng, ngân hàng đã định giá tài sản thế

chấp quá thấp làm cho số tiền vay không nhiều như mong đợi. 69% số doanh nghiệp cho rằng thời gian thẩm định quá lâu gây khó khăn cho doanh nghiệp và 31% số doanh nghiệp cho rằng, thủ tục cho vay quá rườm rà, nhiều khâu. Nhìn chung, mức độ hài lòng về công tác cho vay của ngân hàng là không cao. Chỉ có 27% số doanh nghiệp vay vốn tỏ ra hài lòng đối với quy trình cho vay của ngân hàng.

Kết quả của bảng 5 cho thấy rằng, các yếu tố lần lượt có mức độ ảnh hưởng từ nhiều đến ít đối với nhu cầu vay vốn ngân hàng là: (1) tổng tài sản của doanh nghiệp, (2) lãi vay ngân hàng và (3) doanh nghiệp có khả năng vay hay bổ sung vốn từ những nguồn vốn khác ngoài tín dụng ngân hàng. Khi tổng tài sản tăng lên, doanh nghiệp có xu hướng có tăng thêm nhu cầu vay; khi lãi suất ngân hàng tăng, doanh nghiệp có xu hướng giảm nhu cầu vay. Khi doanh nghiệp có thể huy động được từ những nguồn vốn khác, thì nhu cầu vay vốn có xu hướng giảm. Trong khi đó, số năm hoạt động của doanh nghiệp dường

Khả năng tiếp cận ...

như không là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp.

BẢNG 5: Kết quả phân tích phân biệt của nhu cầu vay vốn ngân hàng
(Biến phân biệt: YNVAY)

Các yếu tố ảnh hưởng (biến độc lập)	Hệ số phân biệt
Số năm công ty hoạt động (NAMHD)	-0,074 ^{ns}
Công ty có vay từ những nguồn khác (VAYNC)	-0,216*
Lãi suất vay ngân hàng (LSVAY)	-0,317*
Tổng tài sản (TTSAN)	1,085**
Wilks' Lambda = 0,018	
Chi-square = 134,5 (p-value = 0,000)	

*, **, tương ứng các mức ý nghĩa 1% và 5%, ; ^{ns} không có ý nghĩa thống kê

Để phân tích các yếu tố thuộc về doanh nghiệp ảnh hưởng đến số tiền cần vay, phân tích hồi quy được sử dụng và kết quả được trình bày trong bảng 6. Kết quả cho thấy rằng, các yếu tố: (1) quy mô doanh nghiệp, (2) tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản, và (3) tỷ số giữa vốn tự có và tổng tài sản có ảnh hưởng đến mức độ của số tiền cần vay ở các mức ý nghĩa từ 1% đến 10%. Khi quy mô doanh nghiệp tăng thì, số tiền cần vay có thể tăng thêm. Khi tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản tăng thì số tiền cần vay có thể tăng thêm. Khi tỷ số giữa vốn tự có và tổng tài sản tăng thì số tiền cần vay có thể

giảm đi. Ngoài ra, mô hình cũng cho thấy rằng, số tiền doanh nghiệp muốn vay từ ngân hàng thấp hơn rất nhiều so với số tiền doanh nghiệp muốn vay từ các nguồn khác. Kết quả này cho thấy rằng, bên cạnh nguồn cung tín dụng từ ngân hàng, các nguồn cung cấp vốn ngoài hệ thống ngân hàng cũng là kênh cung ứng vốn quan trọng đối với các doanh nghiệp. Trong khi đó, các yếu tố như tỷ lệ sinh lợi trên vốn tự có (ROE) và thái độ đối với rủi ro của doanh nghiệp lại có thể là những yếu tố không quan trọng có ảnh hưởng đến sự chọn lựa cũng như số tiền vay của doanh nghiệp.

BẢNG 6: Kết quả hồi qui của mô hình nhu cầu tín dụng

(Biến phụ thuộc: NCVAY)

Biến số	Hệ số ước lượng
Hằng số	-1.310 ^{ns}
Nguồn vay nợ (NGVAY)	-1.496*
Thái độ đối với rủi ro (RUIRO)	-168 ^{ns}
Quy mô công ty (QUYMO)	130**
Tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản (VLDONG)	68*
Tỷ số giữa vốn tự có và tổng tài sản (VTCO)	-8***
Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)	29 ^{ns}
R ² = 0,738	
Giá trị kiểm định F = 10,977	

*, **, *** tương ứng các mức ý nghĩa 1%, 5%, và 10%; ^{ns} không có ý nghĩa thống kê

4. Kết luận

Dư nợ tín dụng của hệ thống NHTM tại thành phố Cần Thơ trong hai năm 2005-2006 cho thấy rằng, cả hai hình thức tín dụng ngắn hạn và trung, dài hạn có sự thay đổi cơ cấu dư nợ theo chiều hướng tăng dần các khoản tín dụng cho DNTN và kinh tế cá thể. Điều này cho thấy xu hướng của tín dụng ngân hàng là hướng đến khu vực kinh tế tư nhân, cũng như DNTN.

Kết quả khảo sát cho thấy, mức độ đáp ứng các khoản vay đạt 82%. Phân tích hồi quy chỉ ra rằng, các yếu tố loại hình doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, khả năng thanh toán, mức độ tín nhiệm của ngân hàng đối với doanh nghiệp và tổng vốn chủ sở hữu là những yếu tố ảnh hưởng đến số tiền vay được của doanh nghiệp. Kết quả cũng cho thấy rằng, các công ty tư nhân thường được xét vay ít hơn so với các doanh nghiệp khác; các DNTN thuộc lĩnh vực nông-lâm-ngư thường được xét vay nhiều hơn so với các doanh nghiệp hoạt động trong những lĩnh vực kinh doanh khác; các doanh nghiệp có tỷ số khả năng thanh toán càng cao thì được xét vay nhiều hơn; khi mức độ tín nhiệm của ngân hàng tăng lên thì số tiền được xét vay sẽ nhiều hơn và khi tổng vốn tự có càng nhiều thì doanh nghiệp có thể được xét vay nhiều hơn.

Hầu hết các DNTN trong mẫu điều tra đều có vay và muốn vay vốn ngân hàng. Có 41% số doanh nghiệp sử dụng vốn vay để bổ sung vốn lưu động và 59% số doanh nghiệp sử dụng vốn vay cho cả hai mục đích là bổ sung vốn lưu động và đầu tư vào tài sản dài hạn. Điều này cho thấy, nguồn vốn tín dụng ngân hàng đóng góp cả vào quá trình đầu tư dài hạn của khu vực DNTN. Nếu xu hướng này diễn ra tiếp tục, chúng ta có thể kỳ vọng rằng, khu vực kinh tế tư nhân nói chung sẽ gặp nhiều thuận lợi trên con đường phát triển của mình và hệ thống NHTM sẽ đóng góp nhiều vào sự phát triển này.

Kết quả phân tích cho thấy rằng, các yếu tố tổng tài sản của doanh nghiệp, lãi vay ngân hàng và khả năng tiếp cận với các nguồn vốn khác ngoài tín dụng ngân hàng là có ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng. Khi tổng tài sản tăng lên, doanh nghiệp có xu hướng tăng thêm nhu cầu vay. Khi lãi suất ngân hàng tăng, doanh nghiệp có xu hướng giảm nhu cầu vay. Và khi doanh nghiệp có thể huy động được từ những nguồn vốn khác thì nhu cầu vay vốn có xu hướng giảm. Phân tích hồi quy cho thấy rằng, các yếu tố quy mô doanh nghiệp, tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản và tỷ số giữa vốn tự có và tổng tài sản có ảnh hưởng đến mức độ của số tiền cần vay. Ngoài ra, mô hình cũng cho thấy rằng, số tiền doanh nghiệp muốn vay từ ngân hàng thấp hơn rất nhiều so với số tiền doanh nghiệp muốn vay từ các nguồn khác. Kết quả này cho thấy rằng, bên cạnh nguồn cung tín dụng từ ngân hàng, các nguồn cung cấp vốn ngoài hệ thống ngân hàng cũng là kênh cung ứng vốn quan trọng đối với các doanh nghiệp. Trong khi đó, các yếu tố như tỷ lệ sinh lợi trên vốn tự có (ROE) và thái độ đối với rủi ro của doanh nghiệp lại có thể là những yếu tố không quan trọng có ảnh hưởng đến sự chọn lựa cũng như số tiền vay của doanh nghiệp.

Từ kết quả nghiên cứu này, tác giả đề xuất một số kiến nghị liên quan đến các đối tượng nghiên cứu ở trên, đó là:

• *Đối với các nhà hoạch định chính sách:*

- Tiếp tục phát triển Trung tâm tín dụng nhà nước để hỗ trợ về thông tin khách hàng cho các NHTM. Điều này nên làm vì các thông tin về doanh nghiệp là quan trọng đối với ngân hàng cho vay. Hiện nay, Công ty tài chính quốc tế (IFC) đang hợp tác với Ngân hàng nhà nước Việt Nam và hệ thống NHTM để xây dựng một Trung tâm thông tin tín dụng tư nhân; đồng thời hợp tác với Bộ Tư pháp trong

việc thiết lập một hệ thống đăng ký giao dịch bảo đảm trên nền công nghệ mạng nhằm giúp các NHTM hoạt động cho vay tốt hơn và ít phụ thuộc hơn vào tài sản thế chấp vay.

- Thúc đẩy nhanh việc triển khai hoạt động các quỹ bảo hiểm tín dụng cho các DNTN.

• Đối với các NHTM:

- Các NHTM cần xây dựng hệ thống các tiêu chí đánh giá và xây dựng hệ thống đánh giá mức độ tín nhiệm đối với các khoản vay tiềm năng. Đặc biệt, đối với các khoản tín dụng dành cho DNTN, các hệ thống đánh giá này cần được dùng chung thống nhất và không nên có sự phân biệt với các thành phần doanh nghiệp vay vốn khác.

- Đổi mới các tiêu chí cho vay vốn. Bên cạnh các tiêu chí về "sức khỏe" tài chính của doanh nghiệp vay vốn, các tiêu chí về tình hình quản trị doanh nghiệp và tính khả thi của phương án vay nên được xem ở mức độ quan trọng hơn. Nói cách khác, tính hiệu quả của việc sử dụng vốn vay nên được đưa lên hàng đầu.

- Rút ngắn thời gian thẩm định tín dụng và đơn giản hóa thủ tục vay vốn cho người vay. Nói cách khác, các ngân hàng cần tiếp tục hoàn thiện quy trình vay vốn của mình để có sức hấp dẫn khách hàng vay vốn tiềm năng.

• Đối với các DNTN:

Dựa vào các thông tin về hệ thống tiêu chí đánh giá và mức độ tín nhiệm các khoản vay của ngân hàng đặt ra, doanh nghiệp tự đề ra cho mình cơ sở về mức độ vay vốn và các tiêu chí thỏa mãn yêu cầu của ngân hàng nhằm tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Backe P., and T. Zumar (2005): "Developments in Credit to the Private Sector in Central and Eastern European Member States: Emerging from Financial Repression," in Focus on Transition, ed. by #Osterreichische Nationalbank, Vienna. Internet Address: http://oenb.at/en/img/feei_2005_2_special_focus_2_tcm16-33488.pdf.
2. Hofmann B. 2001. The Determinants of Private Sector Credit in Industrialised Countries: Do Property Prices Matter? BIS Working Paper No. 108 Internet Address: <http://ssrn.com/abstract=847404>
3. Khoi P.D, T.D. Loc, and V.T. Danh. 2007. An Overview of Development of Private Enterprise economy in the Mekong Delta of Vietnam. Unpublished Report. NPT project. Cantho University.
4. Riedel J. and T.S. Chuong. 1997. The Emerging Private Sector and the Industrialization of Vietnam. IFC MPDF Discussion Paper, No. 1.
5. Tausig M., S. Falatik, L.T.D. Hai, P.D. Khoi. 2003. Private Enterprises in the Mekong Delta: A Baseline Study of One of Vietnams Most Dynamic Regions for Rural Entrepreneurship", GTZ report. Internet Address: <http://www.sme.com.vn/Upload/Documents/Domestic%20Private%20Enterprises%20in%20the%20Mekong%20Delta.pdf>.