

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

## 1.1 Cơ sở lý thuyết về Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)

### 1.1.1 Khái niệm DNVVN

SME là viết tắt của cụm từ Small and Medium Enterprise, dịch sang tiếng Việt là Doanh nghiệp vừa và nhỏ. Doanh nghiệp SME là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ về lượng vốn, lao động hay doanh thu. Thường có số lượng nhân viên ở một ngưỡng nhất định. Các doanh nghiệp SME đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế.

Hiện nay, khái niệm DNVVN (SME) chưa có thống nhất chung trên thế giới, tùy tình hình kinh tế - xã hội của từng nước, mỗi quốc gia sẽ có các tiêu chuẩn riêng để xác định DNVVN phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp của nước mình. Điều này nhằm thúc đẩy sự phát triển của các DNVVN.

Theo chính phủ ban hành Nghị định 80/2021/NĐ-CP, tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa được quy định như sau:

- **Doanh nghiệp siêu nhỏ** trong các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp và xây dựng có số lượng lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không vượt quá 10 người, và tổng doanh thu hoặc tổng vốn của năm không vượt quá 3 tỷ đồng.
- **Doanh nghiệp siêu nhỏ** trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không quá 10 người, và tổng doanh thu hàng năm không vượt quá 10 tỷ đồng, hoặc tổng vốn của năm không quá 3 tỷ đồng.
- **Doanh nghiệp nhỏ** trong các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp và xây dựng có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không vượt quá 100 người, và tổng doanh thu hàng năm không quá 50 tỷ đồng, hoặc tổng vốn của năm không quá 20 tỷ đồng, nhưng không thuộc loại doanh nghiệp siêu nhỏ.
- **Doanh nghiệp nhỏ** trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không vượt quá 50 người, và tổng doanh thu hàng năm không quá 100 tỷ đồng, hoặc tổng vốn của năm không quá 50 tỷ đồng, nhưng không phải là doanh nghiệp siêu nhỏ.

- **Doanh nghiệp vừa** trong các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp và xây dựng có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không vượt quá 200 người, và tổng doanh thu hàng năm không quá 200 tỷ đồng, hoặc tổng vốn của năm không quá 100 tỷ đồng, nhưng không thuộc loại doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc doanh nghiệp nhỏ.
- **Doanh nghiệp vừa** trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội trung bình trong năm không vượt quá 100 người, và tổng doanh thu hàng năm không quá 300 tỷ đồng, hoặc tổng vốn của năm không quá 100 tỷ đồng, nhưng không thuộc loại doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc doanh nghiệp nhỏ.

### 1.1.2 Đặc điểm DNVVN

DNVVN có một vài đặc điểm như sau:

- *Thứ nhất, DNVVN là nơi sản xuất kinh doanh độc lập, tồn tại dưới nhiều hình thức kinh doanh đa dạng.*

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVVN) được thành lập dựa trên sự đóng góp vốn của một hoặc nhiều người, có thể là tổ chức hoặc cá nhân. DNVVN là một thực thể pháp lý độc lập, có tư cách pháp nhân, và tham gia các quan hệ pháp luật bình đẳng với các doanh nghiệp khác, bất kể quy mô. Mục tiêu của DNVVN là thu lợi nhuận thông qua các hoạt động kinh doanh tuân thủ theo quy định của Luật Doanh nghiệp hiện hành tại Việt Nam. DNVVN là một tổ chức có tên riêng, sở hữu tài sản và trụ sở chính ổn định, đã được đăng ký thành lập doanh nghiệp theo điều kiện pháp luật, và hoạt động tạo ra lợi nhuận. DNVVN hoạt động trong các lĩnh vực mà pháp luật nhà nước cho phép, và theo các loại hình doanh nghiệp được quy định bởi Luật Doanh nghiệp.

- *Thứ hai, DNVVN có quy mô nhỏ và vừa, với số lượng lao động ít, do đó gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng.*

DNVVN có quy mô nguồn vốn nhỏ và vừa, số lượng lao động ít, trình độ quản lý của DN còn hạn chế, trình độ chuyên môn không quá cao.

Vì các đặc điểm nêu trên, DNVVN gặp nhiều khó khăn khi sử dụng các nguồn vốn từ ngân hàng. Vấn đề trên là một hàng rào to lớn trong việc giúp các DNVVN tăng hiệu quả năng suất hoạt động.

- Thứ ba, DNVVN đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các doanh nghiệp lớn

DNVVN bị các doanh nghiệp lớn cạnh tranh khốc liệt, các tập đoàn đa quốc gia và kể cả DNVVN với nhau. Ngày nay, các doanh nghiệp lớn trên thế giới thường có xu hướng đầu tư vào các nước nhỏ chưa phát triển để thành lập công ty con, phòng giao dịch ở những nước có lợi thế cạnh tranh để phù hợp phát triển với ngành nghề. Nên vậy, DNVVN phải đổi mới, tạo ra sự khác biệt để hạn chế sự cạnh tranh.

### 1.1.3 Vai trò của DNVVN

Dưới đây là một vài vai trò của DNVVN:

- Thứ nhất, là trụ cột của nền kinh tế địa phương bằng cách đóng góp tạo ra công ăn việc làm cho người dân

Những doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm phần lớn trong tổng số doanh nghiệp tại Việt Nam, và do đó, chúng được phân bố rộng khắp trên toàn quốc. Nhờ vậy, các doanh nghiệp này có khả năng tiếp cận dễ dàng với các khu vực có tỷ lệ thất nghiệp cao, đặc biệt là những vùng sâu, vùng xa. Một trong những vai trò quan trọng của các doanh nghiệp này là góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp và giảm áp lực về chỗ ở tại các thành phố lớn, nơi mà người dân thường tập trung để tìm kiếm việc làm.

Hơn nữa, DNVVN có khả năng linh hoạt và khả năng xoay sở, nhanh nhẹn nhanh chóng, dễ dàng thích nghi với những thay đổi của thị trường. Khi có biến động xảy ra, các doanh nghiệp lớn thường phản ứng chậm chạp và gặp khó khăn trong việc xoay trở nhanh, phải cắt giảm lao động để duy trì sản xuất kinh doanh. Cùng lúc ấy, nhờ vào khả năng linh hoạt, nhanh nhẹn và thích nghi nhanh với những biến động của thị trường, nền kinh tế các DNVVN vẫn hoạt động ổn định, và không sa thải nhân viên.

- Thứ hai, cung ứng lượng lớn hàng hoá cho xã hội

DNVVN đóng góp một phần lớn vào lực lượng lao động xã hội và sử dụng tài nguyên của đất nước để đưa vào sản xuất. Tăng cường khả năng cạnh tranh với các công ty và tập đoàn lớn, DNVVN tận dụng lợi thế của mình là sự đa dạng về chất lượng và chủng loại hàng hóa, từ đó mang đến nhiều sản phẩm, dịch vụ cho người tiêu dùng. Hơn nữa, DNVVN còn thâm nhập vào các thị trường nhỏ

mà các doanh nghiệp lớn thường không quan tâm.

- Thứ ba, góp phần làm nên sự năng động và hiệu quả hơn cho nền kinh tế

Theo nghiên cứu của (Vi, 2021) đã chỉ ra rằng DNVVN có sự linh hoạt, linh động, thích nghi nhanh với sự biến động liên tục của thị trường. Các DNVVN có vốn đầu tư ban đầu nhỏ, sử dụng số lao động ít hơn và thông thường sử dụng nhân lực tại địa phương, do quy mô doanh nghiệp nhỏ nên ban giám đốc dễ dàng linh hoạt trong việc thay đổi phương thức hoạt động sản xuất kinh doanh, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật áp dụng công nghệ, thay đổi địa điểm doanh nghiệp, rẽ hướng mới kinh doanh cho doanh nghiệp thuận tiện dễ dàng. Về mảng này thì các công ty và tập đoàn lớn không thể làm được vì quy mô và của họ rất lớn. Một nền kinh tế của đất nước mà ở đó tỷ lệ phần trăm nguồn nhân lực và tài nguyên chỉ tập trung lớn vào các DN quy mô lớn sẽ trở nên chậm trễ, không theo kịp và phản ứng phó với sự vận hành của thị trường.

- Thứ tư, phát triển các ngành công nghiệp và hỗ trợ các doanh nghiệp lớn

DNVVN thường chuyên môn một mảng nhỏ như: tập trung vào sản xuất, thiết kế hoặc kinh doanh một vài linh kiện, chuyên môn một lĩnh vực nhỏ. Do đó, các DNVVN là những cánh tay đắc lực của các doanh nghiệp lớn để hỗ trợ hoàn chỉnh một quy trình sản xuất kinh doanh.

#### **1.1.4 Ưu điểm của DNVVN**

Trong nền kinh tế của nước ta ngày nay, sự tồn tại của nhiều hình thức tổ chức sản xuất và kinh doanh, nhiều loại hình doanh nghiệp có quy mô khác nhau là không thể tránh khỏi. Doanh nghiệp lớn sẽ có những ưu điểm riêng, và những doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ có những ưu điểm đặc biệt, doanh nghiệp vừa và nhỏ có những lợi thế sau:

- Sử dụng nguồn lực ở địa phương. Các doanh nghiệp được hình thành và hoạt động phù hợp với nhu cầu thực tế ở mỗi địa phương, vì vậy họ có thể tận dụng các nguồn lực sẵn có như tài nguyên thiên nhiên, khí hậu, môi trường, lao động ... với chi phí thấp.
- Sức sống tự nhiên của các DNVVN được phản ánh trong khả năng thích ứng cao trong mọi điều kiện. Các DNVVN có thể thâm nhập vào các thị trường mới mà không thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp lớn để hạn chế bớt sự

cạnh tranh và sẵn sàng phục vụ cho khách hàng ở những nơi xa xôi.

- Linh hoạt, dễ thích nghi với những thay đổi trong môi trường. Những kích thước nhỏ và vừa không phải là không mang lại cho doanh nghiệp những lợi thế nhất định. Với một hệ thống quản lý nhỏ gọn và mối quan hệ trực tiếp với người tiêu dùng và thị trường, vì vậy đã tạo điều kiện cho các DNVVN dễ dàng thích nghi với những thay đổi của thị trường, thể hiện qua khả năng nhanh nhẹn đổi mới sản phẩm khá nhanh và có thêm tính công nghệ hiện tại, hoặc có thể điều chỉnh kế hoạch sản xuất và kinh doanh nhanh chóng khi thị trường thay đổi.
- Ngoài ra, với sự năng động vốn có của mình, các DNVVN có thể dễ dàng tiếp cận thị trường tín dụng không chính thức, nơi các hoạt động tín dụng diễn ra ngoài khuôn khổ pháp lý hoặc không chịu sự giám sát của chính phủ ở tất cả các cấp và trên thực tế, thị trường phi chính thức đã trở thành một trong những nguồn huy động vốn chính của các doanh nghiệp

#### **1.1.5 Khó khăn của DNVVN**

Bên cạnh những ưu điểm, các DNVVN cũng đối mặt với những khó khăn như:

- Ngoài vốn tự có thì việc tiếp cận vốn bên ngoài để bổ xung nguồn vốn hiện có để tăng quy mô doanh nghiệp, việc kinh doanh gặp nhiều khó khăn do chưa đáp ứng đủ điều kiện cho vay của các tổ chức tín dụng.
- Địa bàn hoạt động của các DNVVN có vài nơi xa xôi nên vướng nhiều khó khăn trong việc áp dụng khoa học công nghệ hiện đại vào quy trình sản xuất, kinh doanh nên làm giảm đi năng suất lao động, giảm giá trị sản phẩm, khó có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp khác
- Do quy mô của doanh nghiệp kinh doanh ở thị trường còn hạn hẹp nên DNVVN sẽ phải dựa dẫm vào các nguồn cung ban đầu. Khi các nhà cung cấp ban đầu thay đổi hợp chính sách hợp đồng thì những doanh nghiệp cũng phải chịu những thay đổi làm khó khăn doanh nghiệp.
- DNVVN có ít vốn nên sẽ khó cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn
- Sự thay đổi nhân sự thường xuyên làm giảm đi khả năng thích nghi của nhân sự với chính sách doanh nghiệp.

- Số lượng DNVVN trên thị trường rất nhiều, các doanh nghiệp có sự cạnh tranh với nhau khốc liệt, liên tục bị đào thải ra hằng năm.

## **1.2 Tổng quan về tín dụng ngân hàng đối với DNVVN**

### **1.2.1 Khái niệm của tín dụng**

Quan hệ tín dụng xuất hiện và tồn tại do nhu cầu khách quan của quá trình luân chuyển vốn, nhằm giải quyết tình trạng dư thừa và thiếu hụt vốn xảy ra thường xuyên giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

Nói chung, tín dụng là việc chuyển tạm thời một lượng giá trị tài sản nhất định cho người dùng trong một khoảng thời gian nhất định và khi đáo hạn, người dùng phải hoàn trả số tiền lớn hơn giá trị ban đầu. Có thể thấy, hạng mục tín dụng có 3 nội dung chính: tạm thời chuyển giá trị, thời hạn và hoàn trả.

Tín dụng có nhiều loại, như: tín dụng nhà nước, tín dụng doanh nghiệp, tín dụng cá nhân và tín dụng ngân hàng. Trong đó, tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng tài sản (vốn) giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong nền kinh tế; trong mỗi quan hệ này, ngân hàng vừa giữ vai trò là người đi vay (con nợ) và vai trò là người cho vay (chủ nợ). Đây là quan hệ tín dụng gián tiếp mà người tiết kiệm, thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu về vốn trong nền kinh tế.

Từ phân tích trên, ta đi đến khái niệm: Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu (tái chiết khấu), cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác .

(Nguồn: T.S Nguyễn Văn Tiến, 2009, Giáo trình NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI,  
Nhà xuất bản thống kê)

### **1.2.2 Đặc điểm của tín dụng ngân hàng DNVVN**

Đặc trưng của DNVVN là các doanh nghiệp bị hạn chế về quy mô, sổ sách và báo cáo tài chính không được chú trọng, lực lượng lao động, thị trường nhỏ, công nghệ lạc hậu, ít tài sản bảo đảm, kế hoạch hoạt động chưa rõ ràng, ... Do đó, giữa TCTD và DNVVN có một số đặc điểm sau quan hệ tín dụng như sau:

- Quy mô tín dụng DNVVN thấp: Dựa vào những khái niệm nêu trên của DNVVN nên các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận

vốn tín dụng, nên hầu hết các doanh nghiệp sẽ có quy mô thấp.

- Cho vay ngắn hạn là chủ yếu: Phần lớn các DNVVN thông thường hoạt động kinh doanh với quy mô nhỏ lẻ, với trang thiết bị đơn giản, tính chất lao động không cầu kì nên thông thường các doanh nghiệp cần vốn vay ngắn hạn thời gian ít trả nợ ít để thêm vào vốn hoạt động. Phần còn lại sẽ rất ít có nhu cầu tiếp cận vốn vay trung và dài hạn,...
- Để vay vốn của các TCTD thông thường sẽ yêu cầu các DN phải có tài sản bảo đảm: Phần lớn các DNVVN mới hoạt động, đều là những doanh nghiệp mới chưa tạo ra lợi nhuận nhiều, nên cũng không có tài sản đảm bảo, mà tài sản đảm bảo là quan trọng cần thiết nhất để vay vốn tại các tổ chức tín dụng.
- Lãi suất thường không được ưu đãi so với các doanh nghiệp lớn: Một phần, lãi suất cho vay thường được xác định trên mức độ nguy hiểm, rủi ro của khoản tín dụng, nhằm chắc rằng phần chênh lệch lãi suất đủ để bù đắp cho rủi ro gia tăng. Do đó, các DNVVN thường phải chịu mức lãi suất cao hơn do chưa đạt được độ tin cậy cao.
- Khả năng trả nợ của DNVVN kém hơn so với các doanh nghiệp lớn: Với đặc điểm là quy mô nhỏ, tuổi đời còn ngắn, và ban lãnh đạo thiếu kinh nghiệm, DNVVN dễ gặp khó khăn khi nền kinh tế không ổn định hoặc doanh nghiệp đang gặp khó khăn.

### **1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của DNVVN**

Để cung cấp vốn cho các DNVVN, giúp doanh nghiệp sớm nắm bắt cơ hội và gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường, cần tìm ra các giải pháp hiệu quả. Một trong những giải pháp quan trọng là tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, vốn ngân hàng được xem là nguồn vốn rẻ so với các nguồn vốn ở các nơi khác. Có thể cận được nguồn vốn này sẽ giúp các DNVVN cải thiện năng lực tài chính, từ đó có thể nhanh chóng xây dựng kế hoạch để nắm bắt cơ hội phát triển kinh doanh. Với nguồn vốn hỗ trợ, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường.

Vốn tín dụng ngân hàng giúp DNVVN tăng hiệu quả sử dụng vốn và góp phần làm lành mạnh hóa nền kinh tế: Khi sử dụng vốn vay từ ngân hàng, các DNVVN luôn đối diện với áp lực thanh toán gốc và lãi đúng thời gian theo cam

kết trong hợp đồng tín dụng để duy trì uy tín doanh nghiệp. Do đó, DNVVN buộc phải lên kế hoạch hoạt động, thực hiện chiến lược kinh doanh mang lại hiệu quả để đạt được kết tối ưu, không chỉ đủ để bù đắp chi phí giá vốn mà còn đảm bảo chi trả lãi vay và tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Khoảng thời gian quan hệ tín dụng tại các TCTD, ngân hàng luôn kiểm soát chặt chẽ về tài chính, tài sản đảm bảo, lợi nhuận kinh doanh nhằm đảm bảo rằng doanh nghiệp sẽ trả nợ đúng hạn.

Giúp xây dựng cơ cấu vốn tối ưu: Nếu doanh nghiệp sử dụng vốn ngân hàng đúng cách, trả nợ đúng lúc, sử dụng nguồn vốn này cộng với vốn ban đầu sẽ dễ dàng mở rộng sản xuất kinh doanh, đồng thời sẽ mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông thường có vốn tự có rất ít, bởi vì vậy vốn tín dụng là đòn bẩy tài chính cho các doanh nghiệp. Điều này đã được áp dụng vào các doanh nghiệp lớn trên thị trường.

### 1.3 Các nghiên cứu có liên quan trước đây

Từ các bài nghiên cứu từ trước có trong nước và ngoài nước, em xin tổng hợp lại các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng NVVN đối với Ngân hàng:

*Bảng 1. 1 Tóm tắt một số nghiên cứu có liên quan*

STT	Tên tác giả, năm nghiên cứu	Bài nghiên cứu	Kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn
1	Nguyễn Thị Thu Hiền, 2016	Đánh giá khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của DN nhỏ và vừa tại Cà Mau	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản
			Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản
			Mối quan hệ của DN với ngân hàng
			Tuổi DN
			Tài sản thế chấp
2	Võ Thị Thảo Vi, 2021	Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay Ngân hàng của các DNVVN tại Ngân hàng	Tuổi Doanh Nghiệp
			Trình độ học vấn của người quản lý điều hành
			tỷ suất lợi nhuận

			Tỷ số nợ
			Mối quan hệ của các DN
		Thương mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam	Tài sản đảm bảo
3	Ngô Thị Lành, 2018	Khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các DN nhỏ và vừa tại tỉnh Bình Dương	Ngành của DN
			Khả năng trả nợ của DN
			Hoạt động của DN
			Mức độ sử dụng các sản phẩm dịch vụ tài chính
			Các nhân tố từ phía ngân hàng
			Quản lý và môi trường nhân sự nội bộ của DN.
4	Phan Thị Thanh Diễm, 2014	Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng của các DN nhỏ và vừa trên địa bàn TP. HCM	Phương án sản xuất kinh doanh khả thi
			Mối quan hệ giao dịch với ngân hàng xin vay vốn
			Tài sản thế chấp
			Quy mô
			Vốn chủ sở hữu
			Chính sách tín dụng
			Chính sách lãi suất và quy trình cấp tín dụng
5	Phạm Thị Sương Mai, 2019	Nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay của DN nhỏ và vừa tại Vietcombank Lâm Đồng	Năng lực tài chính
			Tài sản thế chấp
			Kế hoạch kinh doanh khả thi ảnh hưởng đến việc tiếp cận vốn
6	Yohane Magembe, 2017	Credit Access by Small and Medium Enterprises in Tanzania: A Case Study of Dar es Salaam City	Kinh nghiệp của lãnh đạo
			Tài sản bảo đảm
			Kế hoạch kinh doanh

7	Catherine Wanjiku Ndungu, 2016	Factors Affecting Credit Access Among Small And Medium Enterprises In Murang'a County	Trình độ của chủ sở hữu DN/VVN
			Tài sản đảm bảo
8	Pandula Gamage, 2011	An Empirical Investigation Of Small And Medium Enterprises' Access To Bank Finance: The Case Of An Emerging Economy	Quy mô DN
			Tuổi DN
			Kiểm toán hồ sơ tài chính
			Trình độ của chủ sở hữu
9	Chowdhury & Alam, 201	Factors Affecting Access to Finance of Small and Medium Enterprises (SMEs) of Bangladesh	Kinh nghiệm của chủ sở hữu
			Quy mô
			Tuổi của các công ty
			Trình độ học vấn và kỹ năng của chủ sở hữu
			Thiếu tài sản thế chấp

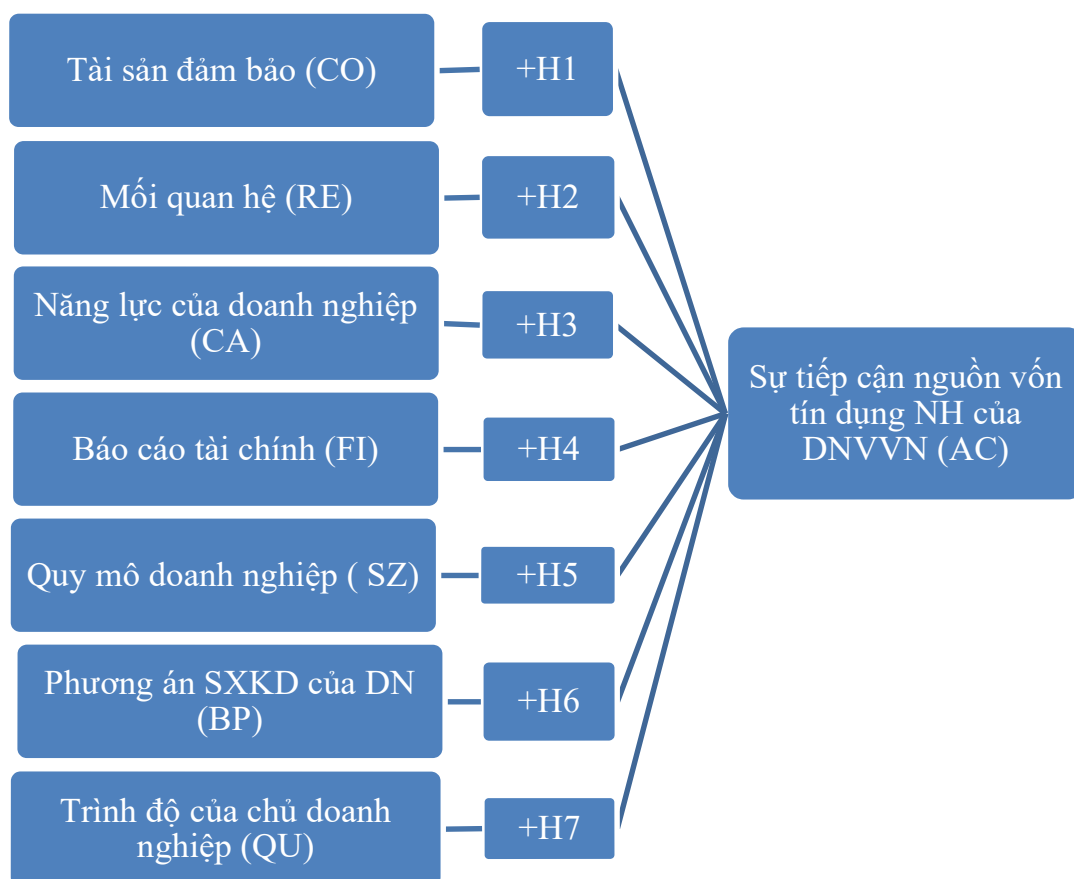
*Nguồn: Tổng hợp từ tác giả*

## 1.4 Mô hình nghiên cứu và giả thiết nghiên cứu

### 1.4.1 Mô hình nghiên cứu

Tổng hợp các bài nghiên cứu trong và ngoài nước, kết quả cho thấy các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DN/VVN như tài sản đảm bảo, mối qua hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp, báo cáo tài chính, năng lực của DN, trình độ chủ doanh nghiệp, quy mô, phương án sản xuất ... Từ việc phân tích cơ sở lý thuyết và các bài nghiên cứu trước đây, và được sự giúp đỡ từ các anh chị làm tín dụng trong MBB Tân Sơn Nhất, đã giúp em chọn lọc ra các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng. Sau đây là mô hình nghiên cứu của em đề xuất:

$$AC = \alpha_0 + \alpha_1 * CO + \alpha_2 * RE + \alpha_3 * CA + \alpha_4 * FI + \alpha_5 * SZ + \alpha_6 * BP + \alpha_7 * QU + e$$



*Hình 1. 1 Mô hình nghiên cứu đề xuất*

#### 1.4.2 Giả thiết nghiên cứu

- **Tài sản đảm bảo**

Đối với tài sản bảo đảm được DNVVN thực hiện đảm bảo nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Ngân hàng thông qua các cách bảo đảm như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, đặt cọc... Hay theo (Catherine Wanjiku Ndungu, 2016), tài sản đảm bảo dùng để thế chấp cho các khoản vay, khi mà doanh nghiệp không đủ khả năng chi trả thì tài sản đảm bảo dùng để trả cho các khoản nợ. Thông thường các ngân hàng hiện tại trên thị trường đều yêu cầu các DNVVN phải có tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo có hai mặt, mặt thứ nhất để giúp các doanh nghiệp tự nâng cao ý thức trả nợ đúng hạn và đảm bảo doanh nghiệp thực hiện theo thỏa thuận theo hợp cho vay, một mặt còn lại để các NH giảm rủi ro khi các doanh nghiệp không trả nợ. Theo (Magembe, 2017), “Tài sản thế chấp giúp khắc phục các vấn đề về thông tin bất cân xứng trong quá trình đánh giá dự án đầu tư. Ngân hàng yêu cầu tài sản thế chấp trước khi cho doanh nghiệp vay chủ yếu nhằm giảm thiểu nguy cơ vỡ nợ.”

H1: Tài sản đảm bảo có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Mối quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng**

Mối quan hệ là sự tương tác của DN với ngân hàng. Các DNVVN hoạt động chưa lâu trên thị trường, đặc điểm có quy mô hạn chế, do đó các thông tin công khai của DN này không được nhiều. Chính vì thế, để duyệt khoản vay, ngân hàng còn phải xem xét bằng cách thông qua sự tương tác của DN với ngân hàng. Việc này được biểu hiện qua các cách như sau: đã có số tài khoản tại ngân hàng, dòng tiền luân chuyển qua tài khoản, có sử dụng có sản phẩm khác của ngân hàng, lịch sử chuyển tiền,... Nếu doanh nghiệp sử dụng các sản phẩm định vụ thường xuyên sẽ làm tăng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng tại NH, nguyên nhân do NH xem xét được dòng tiền của DN bằng cách thông qua tài khoản của DN tại NH, qua đó, đánh giá được một khía cạnh năng lực tài chính của. Theo (Nguyễn Thị Thu Hiền, 2016) , (Võ Thị Thảo Vi, 2021), (Phạm Thị Hồng Hạnh, 2018), thì “mối quan hệ tốt giữa doanh nghiệp và ngân hàng có thể đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa”

H2: Mối quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Năng lực của chủ doanh nghiệp**

Lãnh đạo DN là người đứng đầu của doanh nghiệp, dẫn dắt đưa ra những chính sách, lối đi phát triển cho doanh nghiệp. Qua nhiều bài nghiên cứu trước đây, ban lãnh đạo doanh nghiệp có nền tảng vững chắc về ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp mình quản lý, có nhiều kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực, hiểu biết về tài chính, kế toán và hiểu về sự lưu chuyển dòng tiền, để DN đảm bảo không gặp phải khó khăn về tài chính trong quá trình sản xuất kinh doanh, sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn các ngân hàng. Bởi lẽ, với những lãnh đạo DN dày dặn kinh nghiệm, trải qua nhiều khó khăn trong kinh doanh, thì chủ doanh nghiệp sẽ dễ dàng thuyết phục thành công NH trong thời gian xem xét cho vay khi họ trình bày được thực trạng của doanh nghiệp và đưa ra hướng phát triển của doanh nghiệp trong tương lai,... Theo (Catherine Wanjiku Ndungu, 2016), (Pandula Gamage, 2011) thì “Có sự am hiểu về tài chính đề cập đến khả năng của một cá nhân trong việc hiểu

cách thức hoạt động của tiền, bao gồm cách tiền được kiếm ra, quản lý và đầu tư”

H3: Năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Báo cáo tài chính của doanh nghiệp**

Báo cáo tài chính của doanh nghiệp có ảnh hưởng quan trọng đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nghiên cứu của (Altman và Sabato, 2007) chỉ ra rằng các ngân hàng thường dựa vào báo cáo tài chính để đánh giá tình hình tài chính và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Theo nghiên cứu của (Berger và Udell, 2002), doanh nghiệp có báo cáo tài chính minh bạch và đáng tin cậy sẽ dễ dàng tiếp cận vốn vay hơn nhờ vào sự tin tưởng từ phía các nhà cung cấp vốn. Bên cạnh đó, nghiên cứu của (Beck và các cộng sự, 2008) cũng nhấn mạnh rằng báo cáo tài chính rõ ràng giúp giảm rủi ro tín dụng và cải thiện mối quan hệ với ngân hàng. Do đó, doanh nghiệp vừa và nhỏ cần chú trọng đến việc duy trì báo cáo tài chính chính xác và minh bạch để nâng cao khả năng vay vốn.

H4: Báo cáo tài chính của doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Quy mô của doanh nghiệp**

Quy mô của doanh nghiệp có tác động đáng kể đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng doanh nghiệp có quy mô lớn hơn thường dễ dàng tiếp cận vốn hơn nhờ vào tài sản và doanh thu ổn định hơn. Nghiên cứu của (Pandula Gamage, 2011) cho thấy rằng các doanh nghiệp nhỏ thường gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận vốn do thiếu tài sản đảm bảo và lịch sử tín dụng hạn chế. Ngoài ra, nghiên cứu của (Phan Thị Thanh Diễm, 2014) tại Việt Nam cũng khẳng định rằng doanh nghiệp có quy mô lớn hơn không chỉ có khả năng vay vốn cao hơn mà còn được hưởng lợi từ các chính sách ưu đãi của ngân hàng. Vì vậy, quy mô doanh nghiệp là một trong những yếu tố quan trọng, nhưng không phải là yếu tố duy nhất ảnh hưởng đến khả năng vay vốn.

H5: Quy mô của doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

DNVVN có kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh chi tiết, cụ thể, phù hợp

với từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp sẽ làm tăng thêm khả năng chấp nhận được khoản vay từ NH. Kế hoạch kinh doanh cần phải cụ thể về thời gian, quá trình triển khai và cách thực hiện như nào để mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Một doanh nghiệp không có kế hoạch kinh doanh chi tiết sẽ không xác định được tương lai, rất dễ bị lệch qua các mãng kinh doanh không mang lại lợi nhuận, xấu hơn có thể bị sụp đổ. Do vậy, doanh nghiệp được nhận xét rằng có kế hoạch kinh doanh khả thi sẽ dễ dàng tiếp cận vốn tín dụng hơn so với doanh nghiệp không có kế hoạch kinh doanh. Theo các bài nghiên cứu của: (Phạm Thị Sương Mai, 2019) , (Phan Thị Thanh Diễm, 2014), (Trần Văn Hoàng, 2019) những nghiên cứu này đều chỉ ra rằng “một kế hoạch sản xuất kinh doanh chi tiết và khả thi đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa cải thiện khả năng tiếp cận vốn tín dụng từ các ngân hàng”

H6: Phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

- **Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp**

Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp có tác động đáng kể đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng, như được xác nhận bởi nhiều nghiên cứu trước đây. Chủ doanh nghiệp cũng có khả năng phân tích và đánh giá rủi ro tài chính hiệu quả hơn, từ đó giúp ngân hàng tin tưởng hơn vào khả năng hoàn trả nợ của họ, ngoài ra, trình độ học vấn cao giúp chủ doanh nghiệp xây dựng mạng lưới quan hệ rộng hơn trong ngành tài chính, giúp họ tiếp cận thông tin và cơ hội tín dụng dễ dàng hơn. Theo các bài nghiên cứu của: (Pandula Gamage, 2011), (Catherine Wanjiku Ndungu, 2016), (Võ Thị Thảo Vi, 2021) cho thấy rằng “trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa”.

H7: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

### **1.4.3 Xây dựng bảng câu hỏi**

Từ những cơ sở lý thuyết trên, em đã xây dựng phiếu khảo sát tương thích với 8 biến, được đo lường bởi 33 biến quan sát. Bảng câu hỏi được thiết kế theo dạng thang đo Likert 5 điểm dùng để đo lường mức độ đồng ý của đối tượng nghiên cứu,

biến thiên từ rất không đồng ý (1 điểm) đến rất đồng ý (5 điểm).

*Bảng 1. 2 Thang đo các yếu tố trong mô hình nghiên cứu*

<b>Khái niệm</b>	<b>Tên biến quan sát</b>	<b>Nguồn tham khảo</b>
Tài sản đảm bảo (CO)	CO1: Giá trị tài sản đảm bảo của DN xác định luôn cao hơn mức NH đánh giá	Đỗ T.T Vinh (2014), Hạ T.T Dao (2014)
	CO2: DN dễ dàng hoàn thiện các thủ tục pháp lý về tài sản đảm bảo để nộp cho NH	
	CO3: Tài sản đảm bảo được sử dụng cho nhiều nghĩa vụ trả nợ	
	CO4: DN có đủ tài sản đảm bảo để vay vốn	
Mối quan hệ của DN với NH (RE)	RE1: DN được vay vốn tín dụng tại các gói tín dụng ưu đãi của NH	Khalid Hassan (2014), Đặng T.H. Thương (2016) và sự góp ý của các chuyên viên tài Ngân hàng
	RE2: DN thường xuyên trao đổi thông tin tín dụng với NH	
	RE3: DN vay vốn nhiều lần từ ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh	
	RE4: DN thường được NH đánh giá mức tín nhiệm tốt	
Năng lực của DNNV (CA)	CA1: DN có thị phần lớn trên thị trường	V.T. Thành (2012), Hạ T.T. Dao (2014), Đặng T.H. Thương (2015) và sự góp ý của các chuyên viên tài Ngân hàng
	CA2: Lương công nhân tại DN luôn tăng theo các năm	
	CA3: Doanh thu của DN luôn tăng theo các năm	
	CA4: DN có xu hướng đổi mới KHCVN hiện đại trong quá trình sản xuất	
Báo cáo tài chính (FI)	FI1: BCTC, hệ thống sổ sách kế toán được công bố hàng năm theo tiêu chuẩn của NH, Nhà nước	Nguyễn Hồng Hà (2013), Đặng T.H.Thương (2015)
	FI2: DN hàng năm thực hiện chế độ kiểm toán	

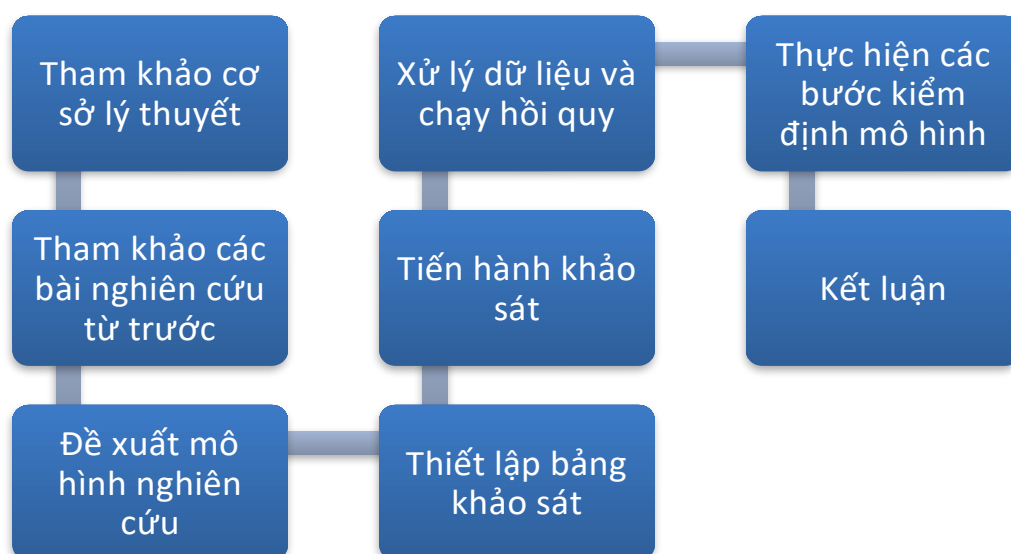
	độc lập	
	FI3: BCTC nộp cho NH thường dễ dàng được chấp thuận	
	FI4: Các nội dung sửa đổi trong BCTC mà NH yêu cầu được DN thực hiện dễ dàng	
	SZ1: Nguồn vốn của DN tăng theo năm	
Quy mô của DNNV V (SZ)	SZ2: Ngành nghề kinh doanh của DN có xu hướng mở rộng qua các năm	Khalid Hassan (2014), Ajagbe.F.A (2012),
	SZ3: Tài sản cố định của DN có xu hướng gia tăng qua các năm	Ricardo N. Bebczuk, (2004)
	SZ4: Doanh thu của DN tăng theo năm	
Phươn g án SXKD của DN (BP)	BP1: Khả năng lập dự án SXKD khả thi	
	BP2: Khả năng lập phương án trả nợ của DN	Nguyễn Hồng Hà
	BP3: Phương án SXKD có sự ứng phó với biến động của giá cả, thị trường, rủi ro khác...	(2013) và sự góp ý của các chuyên viên tài
	BP4: DN có đội ngũ cán bộ chuyên trách về lập dự án đầu tư	Ngân hàng
Trình độ của chủ doanh nghiệp (QU)	QU1: Chủ DN thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật liên quan hoạt động kinh doanh của DN	
	QU2: Chủ DN áp dụng các nội dung tổng hợp từ các khóa học và văn bản luật vào quá trình kinh doanh của DN	Ajagbe.F.A (2012),
	QU3: Chủ DN nắm bắt thông tin về chính sách tín dụng của NH rõ ràng	Trần Quốc Hoàn
	QU4: Chủ DN xử lý tốt các tình huống phát sinh trong kinh doanh	(2018).
	QU5: Chủ DN luôn đề cao văn hóa DN	

Sự tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH của DNNV V (AC)	AC1: Tiếp cận đa dạng nguồn vốn của các TCTD	Nguyễn Hồng Hà (2013), Trần Quốc Hoàn (2018)
	AC2: Có khả năng tiếp cận tối đa các thông tin tín dụng	
	AC3: Dễ dàng hoàn thành các thủ tục vay vốn	
	AC4: Tiếp cận tối đa lượng vốn vay từ NH	

*Nguồn: Tổng hợp từ tác giả*

## 1.5 Phương pháp nghiên cứu

### 1.5.1 Quy trình nghiên cứu



*Hình 1. 2 Quy trình nghiên cứu*

*Nguồn: Từ các bài nghiên cứu trước đây*

Bước 1: Dựa trên các cơ sở lý thuyết nền tảng về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng và tham khảo các nghiên cứu liên quan trước đó, em đã chọn lọc các yếu tố phù hợp để đưa vào mô hình nghiên cứu.

Bước 2: Từ các nhân tố đưa vào mô hình nghiên cứu, em xây dựng bảng hỏi gồm có các nội dung có liên quan đến các nhân tố. Bảng câu hỏi dùng để khảo sát, thu thập thông tin của các DNVVN tại MBBank Tân Sơn Nhất

Bước 3: Sau khi hoàn thiện bảng câu hỏi, em tiến hành gửi bảng câu hỏi khảo sát tới các giám đốc, kế toán trưởng của DNVVN đến xin vay vốn tại MBBank Tân Sơn Nhất

Bước 4: Tiến hành tổng hợp số liệu và xử lý dữ liệu. Sau đó, tiến các bước xử lý số liệu, kiểm định các biến.

Bước 5: Thực hiện hồi quy và kiểm định mô hình hồi quy

Bước 6: Từ kết quả đưa ra giải pháp cho các nhân tố

## **1.5.2 Phương pháp chọn mẫu và phương pháp xử lý số liệu**

### **Phương pháp chọn mẫu**

Nghiên cứu này chọn mẫu theo phương pháp thuận tiện và phi xác suất. Lý do chọn phương pháp chọn mẫu này, sẽ tạo thuận tiện cho việc khảo sát, tiết kiệm thời gian và chi phí cho người nghiên cứu. Trong bài nghiên cứu của em tổng có 33 biến quan sát, thuộc 29 biến độc lập và 4 biến phụ thuộc.

#### **Kích thước mẫu**

Theo Hair và cộng sự (2006), kích cỡ mẫu tối thiểu cần phải đạt được là  $N \geq 5 \cdot n$ , trong đó  $n$  là tổng số các biến quan sát. Kích thước mẫu tối thiểu là phải 50, tốt hơn là 100 và tỉ lệ số quan sát/ biến đo lường là 5/1, nghĩa là cứ mỗi biến đo lường cần tối thiểu 5 quan sát. Do đó, số mẫu dự kiến là  $N \geq 150$ .

Đề tài nghiên cứu thực hiện khảo sát bằng cách phát phiếu trả lời câu hỏi, và thu thập bảng khảo sát trực tuyến qua link. Nhằm gia tăng tính đại diện của mẫu nghiên cứu và đồng thời đảm bảo độ tin cậy của kết quả, sau khi loại bỏ các câu hỏi thiếu thông tin hoặc chất lượng thấp, dự kiến em sẽ thu thập 200 phiếu khảo sát

### **Phương pháp xử lý số liệu**

- Phân tích thống kê mô tả

Phân tích này được sử dụng để xử lý số liệu của các dữ liệu, thông tin để phân tích các thuộc tính của mẫu như sau: giới tính, tuổi tác. Sau đó phân nhóm đối tượng và phân tích trung bình.

- Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Kiểm định độ tin cậy của thang đo được thực hiện để đánh giá mức độ tin cậy của các thang đo, nhằm xác định xem biến quan sát nào cần được loại bỏ hay giữ lại. Độ tin cậy của thang đo được đánh giá thông qua hệ số Cronbach's Alpha. Để thang đo đạt chất lượng tốt và có độ chính xác cao, cần thỏa mãn đồng thời hai điều kiện sau: Hệ số Cronbach's Alpha của tổng thể  $> 0,6$ , và hệ số tương quan biến tổng  $\geq 0,3$ .

- Phân tích nhân tố khám phá

Phân tích nhân tố khám phá (EFA) được thực hiện nhằm xác định giá trị hội tụ và giá trị phân biệt, đồng thời giúp thu gọn các tham số ước lượng theo từng nhóm một cách có hệ thống. EFA giúp rút gọn một tập hợp nhiều biến quan sát thành một tập biến ít hơn, có ý nghĩa hơn, mà vẫn giữ được đủ thông tin cần thiết (Hair và cộng sự, 2006). Phân tích EFA được phân tích thông qua đánh giá các chỉ tiêu sau:

Kiểm định trị số KMO: Chỉ số này dùng để so sánh mức độ lớn của hệ số tương quan giữa 2 biến với hệ số tương quan riêng phần của chúng. KMO phải thỏa mãn điều kiện:  $0,5 \leq KMO \leq 1$ . Nếu  $KMO < 0,5$  thì phân tích yếu tố có khả năng không phù hợp với các dữ liệu (Nguyễn Đình Thọ, 2011).

Kiểm định tương quan của các biến quan sát trong thước đo đại diện (Kiểm định Bartlett): Kiểm định Bartlett được sử dụng để xác định xem các biến quan sát có tương quan tuyến tính với nhau hay không. Nếu giá trị Sig của Bartlett's Test nhỏ hơn 0,05, điều này chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể.

Phương sai trích (Percentage of Variance): Chỉ số này được sử dụng để kiểm định mức độ giải thích của các biến quan sát đối với các yếu tố trong mô hình. Nó thể hiện phần trăm biến thiên của các biến quan sát mà các yếu tố có thể giải thích. Nếu tổng biến thiên được coi là 100%, thì giá trị phương sai trích cho biết phân tích yếu tố giải thích được bao nhiêu phần trăm của tổng biến thiên. Để mô hình EFA được coi là phù hợp, trị số này cần phải lớn hơn 50%.

Đánh giá giá trị Eigenvalue: Giá trị này đại diện cho lượng biến thiên mà mỗi yếu tố giải thích. Hệ số Eigenvalue là một trong những thông số quan trọng để xác định số lượng yếu tố cần giữ lại. Theo Garson (2003), các yếu tố có Eigenvalue lớn hơn 1,0 sẽ được giữ lại, trong khi các yếu tố có Eigenvalue nhỏ

hơn 1,0 sẽ bị loại bỏ.

- Ma trận tương quan

Tương quan tuyến tính giữa hai biến là mối tương quan mà khi biểu diễn giá trị quan sát của hai biến trên mặt phẳng Oxy, các điểm dữ liệu có xu hướng tạo thành một đường thẳng. nhưng chúng ta cần thực hiện kiểm định giả thuyết hệ số tương quan này có ý nghĩa thống kê hay không. Giả thuyết được đặt ra  $H_0: r = 0$ . Phép kiểm định t được sử dụng để kiểm định giả thuyết này. Kết quả kiểm định:

- ✚ Sig < 0.05: loại bỏ giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là  $r \neq 0$  một cách có ý nghĩa thống kê, hai biến có tương quan tuyến tính với nhau.
- ✚ Sig > 0.05: Chấp nhận giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là  $r = 0$  một cách có ý nghĩa thống kê, hai biến không có tương quan tuyến tính với nhau.

- Phân tích hồi quy

Dựa trên kết quả phân tích EFA và phân tích tương quan, đề tài sẽ xác định lại các biến trong mô hình nghiên cứu để thực hiện phân tích hồi quy. Phương pháp phân tích Enter được sử dụng trong hồi quy để đo lường mức độ tác động của các nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVVN). Phương pháp này cho phép đưa tất cả các biến độc lập vào mô hình cùng một lúc, giúp đánh giá toàn diện tác động của từng biến lên biến phụ thuộc.

Để phân tích sự ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN, phương trình hồi quy có dạng:  $Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \beta_2 \times X_2 + \beta_3 \times X_3 + \beta_4 \times X_4 + \beta_5 \times X_5 + \beta_6 \times X_6 + \beta_7 \times X_7 + \varepsilon$

Chú ý: Y là biến phụ thuộc, phản ánh khả năng tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN;  $X_i$  ( $i = 1 \dots 7$ ): là các biến độc lập, phản ánh các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN;  $\beta_i$  ( $i = 1 \dots 7$ ): là các hệ số hồi quy; với  $\beta_0$ : là hằng số;  $\varepsilon$ : là sai số.

Mục đích của phân tích hồi quy là dự đoán mức độ của biến phụ thuộc dựa trên giá trị đã biết của biến độc lập. Phân tích hồi quy đa biến gồm:

Để kiểm định độ phù hợp của mô hình hồi quy, giá trị Sig. của kiểm định F được sử dụng. Nếu giá trị Sig. < 0,05, ta có thể kết luận rằng mô hình hồi quy tuyến tính bội phù hợp và có thể sử dụng, với điều kiện các kiểm định và giả định cần thiết đều được đáp ứng.

Để kiểm định hiện tượng tự tương quan, trị số Durbin-Watson (DW) được sử dụng để kiểm tra hiện tượng tự tương quan chuỗi bậc nhất, tức là kiểm định tương quan của các sai số kề nhau. Theo Yahua Qiao (2011), nếu giá trị DW nằm trong khoảng từ 1.5 đến 2.5, ta có thể kết luận rằng hiện tượng tự tương quan không xảy ra. Đây là mức giá trị tiêu chuẩn phổ biến được sử dụng hiện nay để đảm bảo tính độc lập của các sai số trong mô hình.

Để kiểm định ý nghĩa của hệ số hồi quy, giá trị Sig. của kiểm định t được sử dụng. Nếu giá trị Sig.  $< 0,05$ , biến độc lập đó có tác động đáng kể đến biến phụ thuộc. Ngược lại, nếu Sig.  $> 0,05$ , biến độc lập đó không có tác động đáng kể đến biến phụ thuộc.

Kiểm định đa cộng tuyến được thực hiện nhằm phát hiện hiện tượng tương quan tuyến tính giữa các biến độc lập trong mô hình hồi quy. Hệ số phóng đại phương sai (VIF) được sử dụng cho kiểm định này. Nếu  $VIF > 10$ , có sự đa cộng tuyến giữa các biến độc lập, làm giảm giá trị giải thích của mô hình. Đối với nghiên cứu sử dụng thang đo Likert, nếu hệ số  $VIF > 2$ , khả năng cao đang xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong Chương 1 của bài khóa luận, em trình bày cơ sở lý thuyết của các vấn đề nghiên cứu như sau: tổng quan về DNVVN, tổng quan về tín dụng ngân hàng, đặc điểm và vai trò của tín dụng đối với DNVVN, và các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DNVVN.

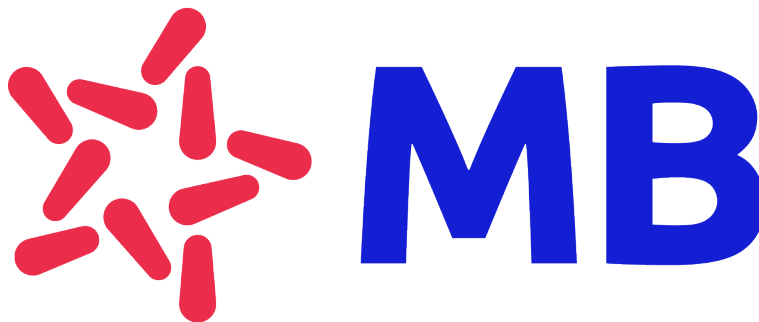
Ngoài ra, bài khóa luận cũng đưa ra một số nghiên cứu liên quan ở trong nước và ngoài nước về khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DNVVN. Sau đó rút ra mô hình nghiên cứu và các giả thiết, xây dựng bảng câu hỏi, và chọn ra những phương pháp nghiên cứu phù hợp với đề tài.

## CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI, KẾT QUẢ PHÂN TÍCH

### 2.1 Tổng quan Ngân hàng TMCP Quân Đội và MBB Tân Sơn Nhất

#### 2.1.1 Tổng quan Ngân hàng TMCP Quân Đội

##### Hình ảnh Logo



*Hình 2. 1 Logo Ngân hàng TMCP Quân Đội*

*Nguồn: Lấy từ trang web của MBB*

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (tên tiếng Anh là Military Commercial Joint Stock Bank), hay gọi tắt là Ngân hàng TMCP Quân đội, hoặc MBBank, là một Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần của Việt Nam.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (MBB) được thành lập năm 1994 với mục tiêu ban đầu là đáp ứng nhu cầu dịch vụ tài chính cho các Doanh nghiệp Quân đội. Trải qua hơn 16 năm hoạt động, MBB ngày càng phát triển lớn mạnh, định hướng trở thành một tập đoàn với ngân hàng mẹ MBB (một trong số NHTMCP hàng đầu Việt Nam) và năm công ty con hoạt động kinh doanh có hiệu quả, từng bước khẳng định là các thương hiệu có uy tín trong ngành dịch vụ tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán) và bất động sản tại Việt Nam.

Với số vốn điều lệ khi thành lập chỉ có 20 tỷ đồng, sau nhiều lần tăng vốn hiện nay vốn điều lệ của MB là 7.300 tỷ đồng, MBB có mạng lưới bao phủ rộng khắp cả nước với Hội sở chính tại Thành phố Hà Nội, 01 Sở giao dịch, 1 PGD tại Lào, 138 PGD và các điểm giao dịch tại 24 tỉnh và thành phố trên cả nước với hơn 3.000 cán bộ nhân viên.

MB có năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh vững mạnh, tuân thủ các

chỉ tiêu an toàn vốn do NHNN VN quy định, đồng thời không ngừng đáp ứng nhu cầu mở rộng của Ngân hàng trong tương lai. Tổng tài sản của MB không ngừng gia tăng, xét về tổng tài sản và vốn điều lệ, MBB là một trong những NHTMCP trong nước có quy mô lớn đạt 109.623 tỷ đồng tính đến thời điểm 31/12/2010.

Với dịch vụ và sản phẩm đa dạng, MBB phát triển mạnh mẽ và nhanh chóng mở rộng hoạt động của mình ra các phân khúc thị trường mới bên cạnh thị trường truyền thống ban đầu. Trong vòng 6 năm qua, MBB liên tục được NHNN VN xếp hạng A - tiêu chuẩn cao nhất do NHNN VN ban hành và luôn nhận được nhiều giải thưởng quan trọng trong nước do các cơ quan, tổ chức có uy tín trao tặng.

Sự kiên trì nỗ lực cổ phiếu MBB trên HOSE ngày 1/11/2011 là một sự kiện lớn lao, đánh dấu một bước phát triển mới thể hiện ý chí, quyết tâm của các cổ đông đồng thời cũng thể hiện tầm nhìn chiến lược dài hạn của Hội đồng Quản trị, ban lãnh đạo của MBB, mở ra triển vọng và cơ hội cho các nhà đầu tư. Là một công ty niêm yết, MBB tăng cường tính minh bạch, không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh, tiệm cận gần hơn những nguyên tắc và thông lệ tốt nhất trên thế giới về quản trị doanh nghiệp.

MBB là một định chế tài chính vững mạnh, có năng lực quản lý cao, minh bạch trong thông tin và tiên phong trong việc cung cấp dịch vụ. Điều này giúp MB thực hiện sứ mệnh của mình và trở thành một tổ chức, một đối tác đáng tin cậy.

Trong suốt quá trình thành lập và phát triển, dưới sự lãnh đạo và chỉ đạo của Quân ủy Trung ương - Bộ Quốc phòng, Ngân hàng Nhà nước cùng sự hỗ trợ tận tình từ các cơ quan hữu quan và đơn vị trong và ngoài quân đội, Ngân hàng TMCP Quân Đội (MBBank) đã phát huy bản chất tốt đẹp và truyền thống vẻ vang của người chiến sĩ trên mặt trận kinh tế. MBBank đã chủ động, đoàn kết, tự lực, sáng tạo và tự cường, khắc phục khó khăn để nâng cao chất lượng hoạt động, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tốt nhất đến cá nhân, tổ chức kinh tế và doanh nghiệp trên khắp các tỉnh, thành trọng điểm của cả nước. Điều này góp phần vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam nói chung và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngành ngân hàng nói riêng.

### 2.1.2 Tổng quan MBBank Tân Sơn Nhất

Ngân hàng TMCP Quân Đội – Phòng giao dịch Tân Sơn Nhất là phòng giao dịch trực thuộc Ngân hàng TMCP Quân Đội

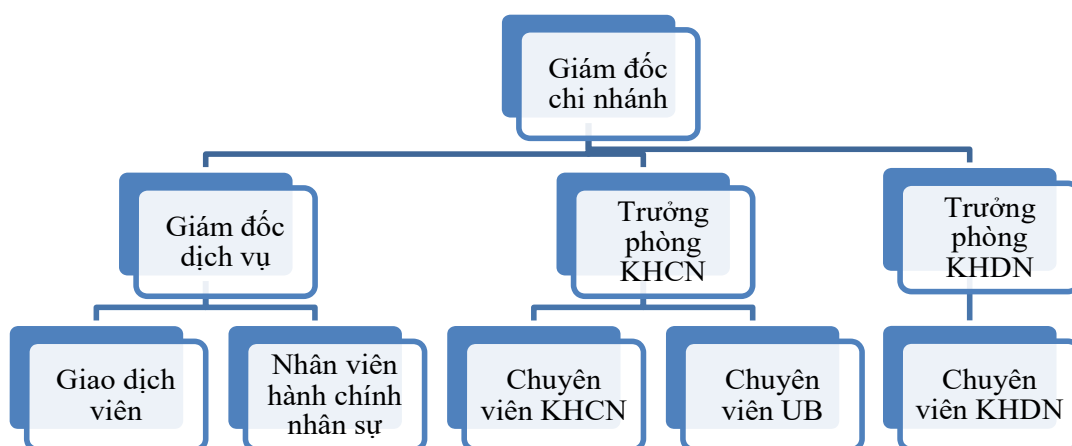
Địa chỉ: 08 Hoàng Minh Giám, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0286 289 7257

Fax: 0286 289 7258

Ngân hàng TMCP Quân Đội-PGD Tân Sơn Nhất- CN Phú Nhuận chính thức đi vào hoạt động chính thức năm 2009, Tọa lạc trung tâm Phú Nhuận. Đây là nơi tập trung hầu hết các cơ quan ban ngành, và các trường học. Đây là một nơi rất lớn có đầy tiềm năng triển vọng cho lĩnh vực phát triển dịch vụ MB Tân Sơn Nhất. PGD chịu sự ràng buộc về nghĩa vụ và quyền lợi với Ngân hàng TMCP Quân Đội Phú Nhuận. Với tư cách là một PGD thuộc Ngân hàng TMCP Quân Đội-PGD Tân Sơn Nhất – CN Phú Nhuận, là nơi đại diện được ủy quyền của Ngân hàng, có quyền tự chủ.

Cơ cấu tổ chức quản lý của MBB Tân Sơn Nhất được thể hiện qua Sơ đồ:



Hình 2. 2 Các phòng ban của MBB Tân Sơn Nhất

Nguồn: Thông tin lấy từ MBBank Tân Sơn Nhất

### 2.1.3 Sản phẩm cho vay DNVVN của MBB Tân Sơn Nhất

Đề cạnh tranh trực tiếp với nhiều ngân hàng khác trên thị trường tín dụng. MBB Tân Sơn Nhất cũng đã tung ra nhiều chính sách, những gói ưu đãi để nhằm mục đích phục vụ cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ như sau:

- Cho vay theo hạn mức

Là phương thức mà MB và khách hàng thỏa thuận duy trì một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định với những điều kiện nhất định về tổng hạn mức, thời gian duy trì hạn mức...

- Việc quản lý, sử dụng hạn mức: Được thực hiện theo chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng

- Nhu cầu vốn lưu động bình quân: Được xác định dựa trên kế hoạch kinh doanh năm, kế hoạch khấu hao, lãi, thuế và các khoản phải nộp khác;

- Tài sản bảo đảm: Theo quy định của MB từng thời kỳ.

- Cho vay theo món

Là phương thức cho vay dựa trên nhu cầu vốn của từng phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng trong đó xác định rõ mục đích sử dụng vốn vay, thời hạn vay, nguồn trả nợ...

- Loại tiền: VNĐ, ngoại tệ

- Thời hạn vay: dưới 12 tháng;

- Lãi và Phí: theo biểu lãi suất và biểu phí MB từng thời kỳ;

- Số tiền vay tính toán dựa trên nhu cầu vốn lưu động của khách hàng theo từng phương án cụ thể

- Tài sản đảm bảo: theo quy định của MB từng thời kỳ;

- Cho vay thấu chi

Sản phẩm thấu chi là những khoản vay linh hoạt dành cho khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu chi vượt số tiền trên tài khoản. Khách hàng chỉ trả lãi trên số tiền và số ngày thực tế sử dụng.

- Giá trị hạn mức thấu chi cao

- Tài sản đảm bảo đa dạng: Tín chấp, bất động sản, giấy tờ có giá,...

- Thời gian cấp hạn mức thấu chi: 12 tháng

- Lãi suất: Theo các chương trình ưu đãi của MB từng thời kỳ.

- Cho vay cầm có giấy tờ có giá

Là sản phẩm dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ có nhu cầu cầm cố giấy tờ có giá (GTCG), hợp đồng tiền gửi, thẻ tiết kiệm, sổ dư tài khoản thanh toán để đáp ứng đúng thời điểm nhu cầu vốn thiếu hụt phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Mục đích sử dụng vốn: Không thuộc đối tượng cấm cho vay theo quy định của MB từng thời kỳ

- Phương thức cho vay: Theo món/ hạn mức bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

- Tỷ lệ cầm cố: Tối đa lên đến 100% đối với TSBĐ bằng VND và tối đa 95% đối với TSBĐ bằng ngoại tệ

- Thời hạn cho vay/ cấp hạn mức tín dụng (HMTD): Tùy thuộc nhu cầu khách hàng, tối đa không quá 12 tháng kể từ ngày giải ngân/ cấp HMTD

- Cho vay vốn kinh doanh trả góp

Cho vay vốn kinh doanh trả góp là hình thức bổ sung vốn lưu động tối đa đến 36 tháng và trả nợ theo phương thức trả góp định kỳ.

- Đồng tiền vay: VND.

- Tỷ lệ cho vay: Không vượt quá 85% nhu cầu thanh toán của khách hàng

- Số tiền cho vay: Tối đa 5 tỷ đồng/khách hàng theo sản phẩm

- Thời hạn vay: Tối đa không quá 36 tháng

- Phương thức trả nợ: Gốc tháng/quý; lãi hàng tháng theo dự nợ thực tế

- Tài sản đảm bảo: Bất động sản, phương tiện vận tải là ô tô, sổ/thẻ tiết kiệm, hợp đồng tiền gửi.

- Sản phẩm cho vay VND lãi suất linh hoạt

Sản phẩm cho vay VND lãi suất linh hoạt là sản phẩm cho vay của MB theo đó lãi suất ưu đãi hơn biểu lãi suất chung của MB và được điều chỉnh định kỳ (có thể là 1 tuần/ 2 tuần/ 3 tuần) tùy từng thời kỳ.

- Loại tiền cho vay: VND

- Thời gian cho vay: Không quá 3 tháng/ khế ước

- Phương thức cho vay: Theo món/ hạn mức

- Lãi suất và cơ chế áp dụng: Lãi suất cho vay là lãi suất thả nổi được điều chỉnh thứ hai hàng tuần.

- Ngoài ra Ngân hàng còn những gói ưu đãi về bảo lãnh Online đặc biệt bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành: Ký quỹ 0%, không tài sản đảm bảo

## 2.2 Thực trạng cấp vốn tín dụng các DNVVN tại MBB Tân Sơn Nhất

*Bảng 2. 1 Cho vay khách hàng của MBBank Tân Sơn Nhất*

ĐVT: Triệu đồng							
Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021		2022/2023	
				Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
<b>Cho vay khách hàng</b>	837,618	958,636	1,128,209	121,018	14%	169,573	18%
<b>Hộ kinh doanh, cá nhân</b>	406,908	462,582	520,694	55,674	14%	58,112	13%
<b>DNVVN</b>	430,710	496,054	607,515	65,344	15%	111,461	22%

*Nguồn: Dữ liệu lấy từ nội bộ của PGD*

Nhận xét:

Cho vay khách hàng cá nhân hộ kinh doanh của MBBank Tân Sơn Nhất đang trong đà tăng trưởng, qua các năm tăng đều năm 2021 là 406,908 triệu đồng, năm 2022 là 462,582 triệu đồng, tương đương tăng 55,674 triệu đồng chiếm tỷ lệ 14%. Sang năm 2023 là 520,694 triệu đồng tăng so với năm 2022 là 58,112 triệu đồng.

DNVVN qua các năm cũng tiến triển tốt, năm 2021 cho vay DNVVN chỉ 430,710 triệu đồng qua năm 2022 là 496,054 triệu đồng, tăng 65,344 triệu đồng tương đương tăng 15%, qua năm 2023 là 607,515 triệu đồng tức là tăng 111,461 triệu đồng, so với năm 2022 là tăng 33%.

Trong năm qua, PGD đã tích cực phát triển khách hàng bằng cách chuyên môn hóa và phân chia đội ngũ chuyên trách để chăm sóc khách hàng. Đồng thời, PGD đã áp dụng nhiều ưu đãi và chính sách lãi suất vay vốn.

Hiện nay, các ngân hàng đang tích cực khai thác phân khúc khách hàng DNVVN và triển khai nhiều chính sách ưu đãi cạnh tranh hấp dẫn. Phân khúc này được đánh giá cao về lợi nhuận do rủi ro được phân tán và dễ dàng kiểm soát nhờ dư nợ trên mỗi khách hàng không lớn, cùng với việc hầu hết các khoản vay đều có tài sản đảm bảo. Hơn nữa, với số lượng doanh nghiệp trong phân khúc này rất đông đảo, ngân hàng có thể tận dụng cơ hội để bán kèm nhiều sản phẩm khác như chi trả lương, tài trợ vốn, bảo hiểm, và dịch vụ thanh toán nếu khai thác thành công.

*Bảng 2. 2 Thời gian các khoản nợ của DNVVN*

ĐVT: Triệu đồng						
Chỉ tiêu của DNVVN	2021	Tỷ trọng	2022	Tỷ trọng	2023	Tỷ trọng
<b>Nợ ngắn hạn</b>	125,593	29%	183,505	37%	234,805	39%
<b>Nợ trung hạn</b>	131,398	31%	140,038	28%	194,303	32%
<b>Nợ dài hạn</b>	173,719	40%	172,511	35%	178,407	29%
<b>Tổng</b>	430,710	100%	496,054	100%	607,515	100%

*Nguồn: Nguồn: Dữ liệu lấy từ nội bộ của PGD*

Trong giai đoạn 2021-2023 tỷ lệ đối với cho vay ngắn hạn KH DNVVN chiếm tỷ trọng từ 29% đến 39% Cụ thể, năm 2021 cho vay ngắn hạn chiếm 29% (125,593 triệu đồng) và thấp nhất so với cho vay trung và dài hạn, và dư nợ vay ngắn hạn năm 2023 là cao nhất chiếm 39% (234,805 triệu đồng). Nợ trung hạn qua các năm ta có thể thấy tăng trưởng không đáng kể, cụ thể như sau năm 2021 nợ trung hạn năm 2021 là 131,398 triệu đồng sang năm 2022 là 140,038 triệu đồng

đến năm 2023 là 194,303 triệu đồng. Nợ dài hạn qua các năm tăng trưởng không đáng kể năm 2021 là 173,719 triệu đồng, tới năm 2023 là 178,407 triệu đồng. Nhìn chung, PGD đang đẩy mạnh vào cho vay dài hạn để trong tương lai dư nợ ổn định, để mang sự an toàn đảm bảo cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.

*Bảng 2. 3 Các doanh nghiệp đề nghị vay*

<b>Tiêu chí</b>	<b>Số lượng Doanh nghiệp</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
<b>Tổng các DN đề nghị vay</b>	<b>536</b>	<b>100%</b>
- DN được duyệt vay thành công	221	41%
- DN bị duyệt vay thất bại	315	59%

*Nguồn: Thông tin nội của PGD*

Từ bảng trên, tỷ lệ doanh nghiệp xin vay vốn thành công tại MBB Tân Sơn Nhất giai đoạn 2021-2023 chỉ đạt 41%. Tỷ lệ này là khá thấp nhưng cũng rất xác so với thực tế tại các bài nghiên cứu trước. Điều này cho thấy rằng việc tiếp cận vốn vay của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) đã gặp rất nhiều khó khăn trong thời gian vừa qua. Cụ thể, các nguyên nhân dẫn đến sự từ chối vốn vay bao gồm:

*Bảng 2. 4 Nguyên nhân từ chối các đề nghị vay*

<b>Nguyên nhân</b>	<b>Số lượng (DN)</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
Thiếu tài sản bảo đảm	97	27,6%
Không đúng mục đích vay	75	11,4%
Hồ sơ tài chính Thiếu minh bạch	52	22,1%
Doanh nghiệp không có phương án sản xuất kinh doanh phù hợp	36	7,4%
Lịch sử vay trả nợ doanh nghiệp	29	17,3%
- Khác	26	14,2%
<b>Tổng cộng</b>	<b>315</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Thông tin nội bộ của PGD*

Số liệu trên cho chúng ta thấy các nguyên nhân ảnh hưởng đến việc vay vốn của các doanh nghiệp bao gồm thiếu tài sản bảo đảm đúng mục đích vay, hồ sơ tài chính không minh bạch, doanh nghiệp thiếu phương án sản xuất kinh doanh phù hợp, và lịch sử vay trả nợ của doanh nghiệp. Đây cũng là một trong các nguyên nhân phổ biến không chỉ của các DN xin vay vốn tại MBB Tân Sơn Nhất mà hầu hết là nguyên nhân chung của toàn bộ DNVVN trên toàn thị trường.

### **2.3 Kết quả nghiên cứu**

Với 200 bảng câu hỏi thu thập được, em sàng lọc ra thì bị 14 bảng trả lời không phù hợp nên không đưa vào phân tích, còn lại 186 bảng trả lời phù hợp. Đưa 186 bảng câu hỏi vào phân tích ta được các kết quả như sau:

#### **2.3.1 Thống kê dữ liệu**

*Bảng 2. 5 Thống kê dữ liệu thu được*

<b>Phân loại</b>		<b>Tần số</b>	<b>Tần suất</b>
<b>Giới tính</b>	Nam	72	38,7%
	Nữ	114	61,3%
<b>Độ tuổi</b>	20-30 tuổi	121	65.10%
	31-40 tuổi	45	24.20%
	41 tuổi trở lên	20	10.80%
Tổng số phiếu khảo sát			186.00

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Trong 186 người khảo sát ta thu được 72 người là giới tính nam, 114 người giới tính nữ, giới tính nam chiếm 38,7%, giới tính nữ chiếm 61.3%. Điều này cho thấy chủ doanh nghiệp trong khảo sát này đa phần là nữ, về tuổi tác, từ độ tuổi 20-

30 tuổi có 121 chiếm 65.1% người nằm trong vùng này, từ 31-40 tuổi có 45 người chiếm 24.2%, và 20 người đang ở mức 41 tuổi chiếm 10.8%.

### 2.3.2 Kiểm định Cronbach's Alpha

*Bảng 2. 6 Kiểm định Cronbach's Alpha*

<b>Biến Quan Sát</b>	<b>Tương quan biến tổng</b>	<b>Cronbach's Alpha nếu loại biến</b>
<b>Thang đo tài sản đảm bảo với Cronbach's Alpha = 0,848</b>		
CO1	0.641	0.821
CO2	0.617	0.836
CO3	0.62	0.846
CO4	0.946	0.692
<b>Thang đo mối quan hệ của DN với NH (RE) với Cronbach's Alpha = 0,922</b>		
RE1	0.641	0.767
RE2	0.617	0.83
RE3	0.62	0.777
RE4	0.946	0.951
<b>Thang đo năng lực của DNNVV (CA) với Cronbach's Alpha = 0,653</b>		
CA2	0.434	0.605
CA3	0.42	0.623
CA4	0.574	0.456
<b>Thang đo báo cáo tài chính (FI) với Cronbach's Alpha = 0,682</b>		
FI1	0.339	0.702

FI2	0.471	0.612
FI3	0.406	0.66
FI4	0.716	0.483
<b>Thang đo quy mô của DNNVV (SZ) với Cronbach's Alpha= 0,685</b>		
SZ1	0.449	0.641
SZ2	0.509	0.593
SZ3	0.614	0.512
SZ4	0.354	0.692
<b>Thang đo phương án SXKD của DN (BP) với Cronbach's Alpha = 0,927</b>		
BP1	0.709	0.942
BP2	0.758	0.93
BP3	0.908	0.877
BP4	0.96	0.862
<b>Thang đo trình độ của chủ doanh nghiệp (QU) với Cronbach's Alpha = 0,955</b>		
QU1	0.785	0.961
QU2	0.826	0.954
QU3	0.845	0.95
QU4	0.967	0.93
QU5	0.972	0.929

<b>Thang đo sự tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH của DNNVV (AC) với Cronbach's Alpha = 0,816</b>		
AC1	0.623	0.784
AC2	0.63	0.772
AC3	0.7	0.738
AC4	0.636	0.78

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Đối với thang đo tài sản đảm bảo (CO), thang đo này được đo lường thông qua 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy của thang đo cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,848, vượt mức 0,6, cho thấy độ tin cậy tốt của thang đo. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Đối với thang đo mối quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng (RE), thang đo này được đo lường thông qua 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,922, vượt mức 0,6, chứng tỏ độ tin cậy của thang đo là cao. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Đối với thang đo năng lực doanh nghiệp (CA): Thang đo này được đo lường bởi 4 biến quan sát. Nhưng có 1 biến CA1 là Corrected Item-Total Correlation =0.172 nhỏ hơn 0.3 nên ta phải loại biến này ra. Sau khi ta chạy lại Cronbach's Alpha thì ta được các biến còn lại lớn 0.3, và Cronbach's Alpha của CA là 0.653 lớn hơn 0.6.

Đối với thang đo báo cáo tài chính (FI), thang đo này được đo lường qua 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,682, lớn hơn mức 0,6, cho thấy thang đo có độ tin cậy chấp nhận được. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Đối với thang đo quy mô của doanh nghiệp (SZ), thang đo này được đo lường qua 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,685, vượt mức 0,6, cho thấy thang đo có độ tin cậy chấp nhận được. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Thang đo xã hội (BP): Được đo lường bởi 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,927, vượt mức 0,6, chứng tỏ thang đo có độ tin cậy cao. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Thang đo xã hội (QU): Được đo lường bởi 5 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,927, vượt mức 0,6, cho thấy thang đo có độ tin cậy cao. Đồng thời, cả 5 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

Thang đo Quyết định (AC): Được đo lường bởi 4 biến quan sát. Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy hệ số Cronbach's Alpha là 0,816, lớn hơn mức 0,6, cho thấy thang đo có độ tin cậy tốt. Đồng thời, cả 4 biến quan sát đều có tương quan với biến tổng lớn hơn 0,3.

### 2.3.3 Phân tích nhân tố EFA

Sau khi đã kiểm định độ tin cậy của các biến trong các thang đo bằng Cronbach's Alpha, em sẽ tiến hành phân tích nhân tố khám phá (EFA). Mục tiêu của phân tích EFA là để xác định những nhân tố thực sự đại diện cho các biến quan sát trong các thang đo. Đưa 32 biến quan sát trong đó có 28 biến độc lập và 4 biến phụ thuộc vào phân tích EFA.

*Bảng 2. 7 Phân tích nhân tố EFA*

Thông số	EFA đối với biến độc lập		EFA đối với biến phụ thuộc
	EFA lần 1	EFA lần cuối	EFA lần 1
Trị số KMO	0.768	0.768	0.715
Trị số Eigenvalue	1.302	1.293	2.62
Hệ số Sig	0.0000	0.0000	0
Phương sai trích	70.359	72.834	65.49
Số nhân đưa vào	28	26	4
Số biến bị loại	2	0	0

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Theo kết quả bảng thì ta có thể kết luận ban đầu đưa vào 28 biến quan sát thì trị số KMO là 0.768, Trị số Eigenvalue là 1.302, hệ số sig là 0.000 nhỏ hơn 0.05,

phương sai trích là 70.359, và có 2 biến quan sát có hệ số tải nhỏ hơn 0.5 là FI3, SZ1, nên ta loại 2 biến quan sát này, và chạy lại ta thu được kết quả như sau:

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) cho thấy hệ số KMO đạt 0,768, lớn hơn 0,5 và nhỏ hơn 1, điều này xác nhận rằng phân tích EFA là hợp lý và có thể thực hiện. Mức ý nghĩa Sig. nhỏ hơn 0,05 cho thấy các biến quan sát có sự tương quan tuyến tính với các nhân tố đại diện. Phân tích đã trích ra 7 nhân tố từ 26 biến quan sát, với tiêu chuẩn Eigenvalues là 1,293, vượt quá ngưỡng 1, cho thấy các nhân tố này có giá trị giải thích đáng kể. Phương sai trích đạt 72,834%, chỉ ra rằng các nhân tố đại diện giải thích 72,834% mức độ biến động của 26 biến quan sát trong các thang đo. Kết quả cuối cùng của phân tích EFA trích ra được 6 nhân tố đại diện cho 27 biến quan sát, với các nhân tố và biến quan sát trong từng nhân tố cụ thể được trình bày chi tiết trong bảng ma trận xoay nhân tố.

#### **Phân tích EFA cho biến phụ thuộc**

Hệ số KMO đạt 0,715, thỏa mãn điều kiện  $0,5 < KMO < 1$ , cho thấy phân tích EFA là thích hợp cho dữ liệu thực tế. Kết quả kiểm định Bartlett có Sig.  $< 0,05$ , chứng tỏ các biến quan sát có sự tương quan tuyến tính với nhân tố đại diện. Phân tích nhân tố khám phá (EFA) đã trích ra 1 nhân tố đại diện cho 3 biến quan sát trong thang đo quyết định lựa chọn sử dụng dịch vụ, với tiêu chuẩn Eigenvalues là 2,62, lớn hơn 1. Cột phương sai tích lũy cho thấy giá trị phương sai trích đạt 65,49%, chỉ ra rằng nhân tố đại diện cho quyết định lựa chọn giải thích 65,49% mức độ biến động của 3 biến quan sát trong các thang đo.

Sau khi thông qua kiểm định Crombach's Alpha và phân tích EFA thì em đưa ra thang đo mới cho nghiên cứu của mình:

*Bảng 2. 8 Thang đo mới*

ST T	Thang đo	Tên nhân tố	Các biến quan sát	Công thức tính
1	QU	Trình độ của chủ doanh nghiệp	QU5; QU4; QU3; QU2; QU1	=MEAN (QU5,QU4,QU3,QU2,QU1 )
2	BP	Phương án SXKD của DN	BP4; BP3; BP2; BP1	=MEAN (BP4, BP3, BP2, BP1)

3	RE	Mối quan hệ của DN với NH	RE4; RE2; RE3; RE1	=MEAN (RE4, RE3, RE3, RE1)
4	CO	Tài sản đảm bảo	CO4; CO1; CO2; CO3	=MEAN (CO4, CO1, CO2, CO3)
5	CA	Năng lực của DNNVV	CA2; CA4; SZ3; CA3; SZ2	=MEAN (CA2, CA4, SZ3, CA3, SZ2)
6	FI	Báo cáo tài chính	FI4; FI1; SZ4; FI2	=MEAN (FI4, FI1, SZ4, FI2)

### 2.3.4 Phân tích tương quan

*Bảng 2. 9 Phân tích tương quan các biến*

		QU	BP	RE	CO	CA	FI	AC
QU	Pearson Correlation	1	.057	.116	-.003	.294**	.091	.369**
	Sig. (2-tailed)		.442	.115	.965	.000	.214	.000
	N	186	186	186	186	186	186	186
BP	Pearson Correlation	.057	1	-.023	.039	.229**	.166*	.301**
	Sig. (2-tailed)	.442		.750	.593	.002	.024	.000
	N	186	186	186	186	186	186	186
RE	Pearson Correlation	.116	-.023	1	.208**	.290**	.125	.400**
	Sig. (2-tailed)	.115	.750		.004	.000	.089	.000
	N	186	186	186	186	186	186	186
CO	Pearson Correlation	-.003	.039	.208**	1	.229**	.097	.317**
	Sig. (2-tailed)	.965	.593	.004		.002	.186	.000
	N	186	186	186	186	186	186	186

CA	Pearson Correlation	.294**	.229**	.290**	.229**	1	.459**	.860**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.002		.000	.000
	N	186	186	186	186	186	186	186
FI	Pearson Correlation	.091	.166*	.125	.097	.459**	1	.457**
	Sig. (2-tailed)	.214	.024	.089	.186	.000		.000
	N	186	186	186	186	186	186	186
AC	Pearson Correlation	.369**	.301**	.400**	.317**	.860**	.457**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	186	186	186	186	186	186	186

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Bảng ma trận tương quan tại bảng trên thể hiện mối tương quan riêng giữa các cặp biến. Kết quả như sau: các biến độc lập trong mô hình CO; RE; CA; FI; BP; QU; đều có tương quan và có ý nghĩa thống kê với biến phụ thuộc AC. Các biến độc lập CO; RE; CA; FI; BP; QU có mối tương quan dương với biến phụ thuộc AC.

#### 2.4.5 Phân tích hồi quy tuyến tính

Phân tích hồi quy tuyến tính đa biến được thực hiện sau đó để xác định các nhân tố ảnh hưởng mạnh hay yếu đến khả năng tiếp cận vốn của DNVVN.

*Bảng 2. 10 Tóm tắt mô hình hồi quy*

Model	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> hiệu chỉnh	Sai số của ước lượng	Durbin-Watson
1	.901 <sup>a</sup>	.811	.805	.15455	2.067

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Bảng cung cấp kết quả R bình phương (R Square) và R bình phương hiệu chỉnh (Adjusted R Square) để đánh giá mức độ phù hợp của mô hình. Giá trị R bình phương hiệu chỉnh là 0,805, cho thấy rằng các biến độc lập đưa vào phân tích hồi quy giải thích 80,5% sự biến thiên của biến phụ thuộc, trong khi 19,5% còn lại được giải thích bởi các biến ngoài mô hình và sai số ngẫu nhiên.

Hiện tượng tự tương quan trong mô hình được kiểm định thông qua hệ số Durbin-Watson. Theo Yahua Qiao (2011), giá trị DW nằm trong khoảng từ 1,5 đến

2,5 thường không cho thấy hiện tượng tự tương quan. Kết quả kiểm định cho thấy hệ số Durbin-Watson là 2,067, điều này cho thấy mô hình không gặp hiện tượng tự tương quan.

*Bảng 2. 11 Phân tích phương sai*

Mô hình	Tổng bình phương	Bậc tự do	Trung bình bình phương	F	Sig.
Hồi quy	18.367	6	3.061	128.161	.000 <sup>b</sup>
Sai số	4.276	179	.024		
Tổng cộng	22.643	185			

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Bảng ANOVA được sử dụng để kiểm định giả thuyết về sự phù hợp của mô hình hồi quy thông qua kiểm định F. Kết quả kiểm định F cho thấy giá trị sig bằng 0,000, nhỏ hơn 0,05, vì vậy mô hình hồi quy được xác nhận là phù hợp.

*Bảng 2. 12 Hệ số hồi quy*

Các nhân tố	Hệ số	Sai số	Beta	t	Sig.	Thống kê tương quan	
						Tolerance	VIF
Hằng số	-.174	.165		-1.056	.292		
QU	.070	.018	.136	3.986	.000	.904	1.107
BP	.080	.022	.122	3.635	.000	.934	1.071
RE	.076	.017	.155	4.488	.000	.885	1.130
CO	.051	.015	.116	3.417	.001	.919	1.088
CA	.673	.040	.684	16.812	.000	.637	1.570
FI	.075	.034	.080	2.187	.030	.784	1.276

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Trong bảng trên, hệ số Sig. cho thấy hệ số hồi quy của tất cả các biến số CO; RE; CA; FI; BP; QU đều có ý nghĩa với Sig. nhỏ hơn 0.05. Vậy với kết quả trên thì

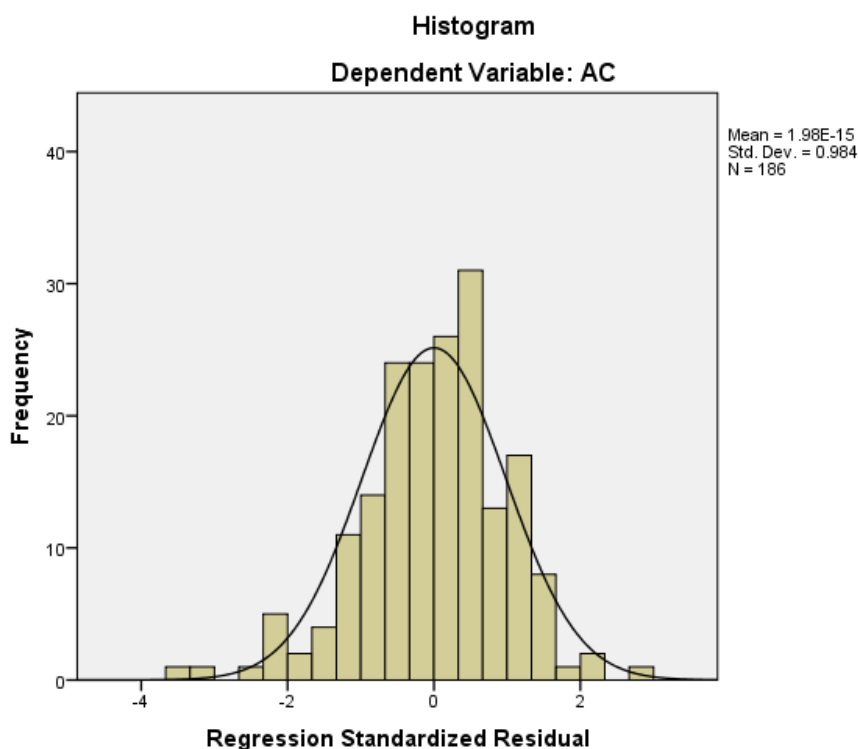
các biến CO; RE; CA; FI; BP; QU đều có ý nghĩa thống kê hay các biến CO; RE; CA; FI; BP; QU đều có ảnh hưởng đến biến phụ thuộc AC.

Hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình được đánh giá thông qua hệ số VIF. Kết quả cho thấy hệ số VIF của các biến đều nhỏ hơn 3, do đó, mô hình không gặp phải hiện tượng đa cộng tuyến.

Từ các kết quả thu được, em có được 2 mô hình hồi quy sau:  $AC = 0.684*CA + 0.155*RE + 0.136*QU + 0.122*BP + 0.0116*CO + FI*0.080 + e$

Hoặc mô hình sau:

$AC = 0.174 + QU*0.070 + BP*0.076 + RE*0.673 + CO*0.088 + CA*0.719 + FI*0.044 + e$



*Hình 2. 3 Biểu đồ Histogram*

*Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích từ SPSS*

Biểu đồ Histogram trên, cho ta được kết quả sau: Mean =  $1.98E-15 = -1.98*10^{-15} = -0.00000...$  gần bằng 0, độ lệch chuẩn là 0.984 xấp xỉ gần bằng 1. Có thể nói, phân phối phần dư xấp xỉ chuẩn, giả định phân phối chuẩn của phần dư không bị vi phạm.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương này nêu khái quát về tình hình đi vay NH của các DNVVN tại MBBank Tân Sơn Nhất, cùng với kết quả kiểm định Crombach's Alpha, phân tích EFA, phân tích tương quan, và cuối cùng là hồi quy tuyến tính. Kết quả của quá trình nghiên cứu, cho thấy thực trạng các DNVVN có nhu cầu vay vốn tại MBBank Tân Sơn Nhất.

Ban đầu đưa vào 7 nhân tố CO; RE; CA; FI; SZ; BP; QU. Sau khi sàng lọc dữ liệu, xây dựng thang đo mới, kiểm định mô hình, em rút ra kết luận cho các giả thiết ban đầu như sau:

- H1: Chấp nhận giả thiết: Tài sản đảm bảo có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN.
- H2: Chấp nhận giả thiết: Mỗi quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN.
- H3: Chấp nhận giả thiết: Năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN.
- H4: Chấp nhận giả thiết: Quy mô của doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN.
- H5: Chấp nhận giả thiết: Phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN
- H6: Chấp nhận giả thiết: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp có tác động tích cực đến sự tiếp cận vốn tín dụng NH của DNVVN

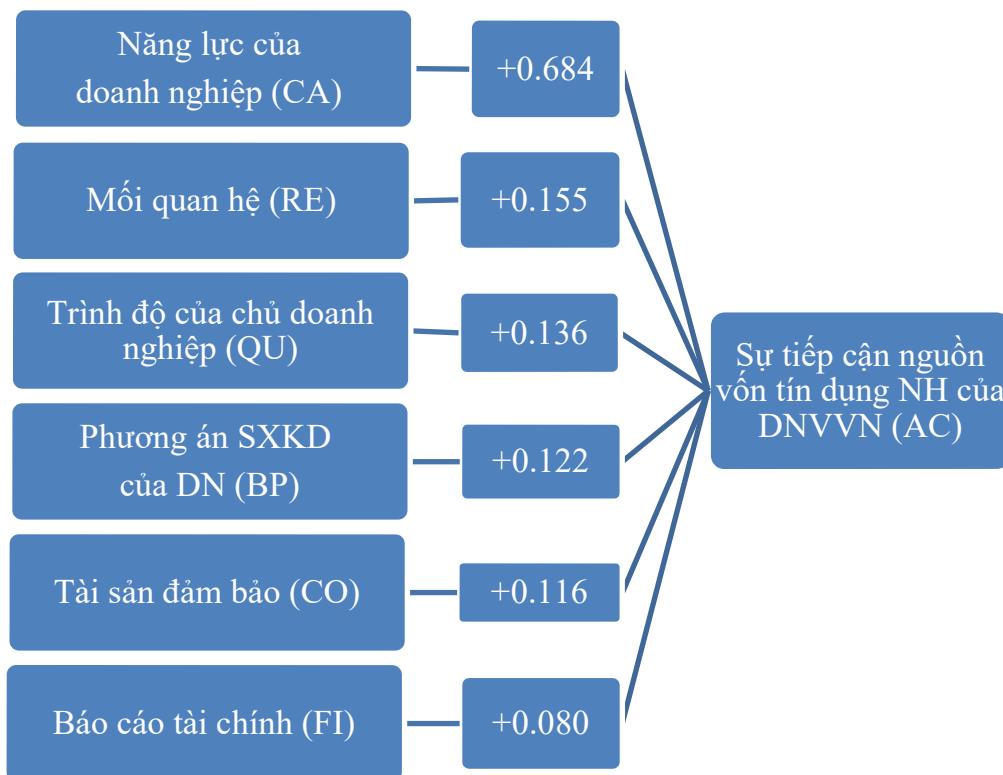
# CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ GIẢI PHÁP TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC DNVVV

## 3.1 Kết luận

Thực tế cho thấy, doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ gặp rất nhiều khó khăn để đáp ứng việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và nhu cầu vốn ngày càng tăng. Để phát huy đầy đủ vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước cần triển khai các chính sách, biện pháp tháo gỡ khó khăn trong việc cung cấp vốn tín dụng cho các tổ chức tín dụng doanh nghiệp nhỏ trên thị trường.

Vốn tín dụng ngân hàng là nguồn quan trọng giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ duy trì hoạt động, hình thành cơ cấu vốn ổn định và tập trung sản xuất hiệu quả, đồng thời tăng sức ảnh hưởng trên thị trường. Sau khi tổng hợp các nghiên cứu trong và ngoài nước về tín dụng ngân hàng và DNVVN, tôi đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của DNVVN tại MBB Tân Sơn Nhất.

Ta có thể thấy sự tác động mạnh yếu của mỗi nhân tố lên biến phụ thuộc sự tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH của DNNVV (AC) như sau:



Hình 3. 1 Mức tác động của các nhân tố độc lập lên nhân tố phụ thuộc

## 3.2 Giải pháp nâng cao

### 3.2.1 Giải pháp cho nhân tố năng lực của doanh nghiệp

*Bảng 3. 1 Phân tích thống kê của nhân tố năng lực*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
CA2	186	3	5	3.99	.509
CA3	186	3	5	4.01	.504
CA4	186	3	5	3.97	.381
SZ3	186	3	5	3.94	.542
SZ2	186	3	5	3.95	.480
Tổng	186				

Theo kết quả nghiên cứu, năng lực doanh nghiệp ảnh hưởng mạnh nhất đến sự tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của DNVVN. Vậy để cho doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn tín dụng của ngân hàng thì doanh nghiệp cần phải tập trung mạnh vào việc cải thiện năng lực của doanh nghiệp mình thông qua các cách như sau:

- Đổi mới khoa học công nghệ hiện đại hóa trong sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần cập nhật những công nghệ mới, áp dụng các thiết bị điện tử, tự động hóa vào quá trình sản xuất kinh doanh, sử dụng tính năng chatbots,...
- Doanh thu tăng trưởng qua các năm: đây là một trong những cách tốt nhất để cho Ngân hàng thấy được năng lực của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần đưa ra những sản phẩm phù hợp với hiện tại, ngoài ra doanh nghiệp còn thể đổi mới cách tiếp cận sản phẩm đối với khách hàng, bằng cách chạy các chương trình quảng cáo, quảng cáo trên các sàn thương mại, mà ngày nay nhiều cửa hàng đã bắt đầu áp dụng, và mang lại lợi nhuận khá nhiều.
- Lương công nhân nhiều cũng thể hiện được doanh nghiệp đang làm ăn phát triển tốt, nên mới có nhiều công nhân, có đủ khả năng chi trả tiền lương cho công nhân thể hiện có nguồn thu nhập ổn định

Ngoài ra doanh nghiệp phải kinh doanh ngành nghề có triển vọng, có xu hướng phát triển trong tương lai, như chọn các ngành như công nghệ thông tin,

xuất khẩu hàng hóa, hoặc kinh doanh các trang thiết bị nhu yếu phẩm. Cùng với đó doanh nghiệp phải tăng tài sản đảm bảo cho ngân hàng qua các năm, vì đây chính là cách dễ dàng tiếp cận vốn tín dụng tại các ngân hàng nhất.

### 3.2.2 Giải pháp cho nhân tố mối quan hệ của NH và doanh nghiệp

*Bảng 3. 2 Phân tích thống kê nhân tố mối quan hệ của NH và doanh nghiệp*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
RE1	186	3	5	4.61	.616
RE2	186	2	5	4.28	.862
RE3	186	2	5	3.96	.863
RE4	186	2	5	4.28	.824
Tổng	186				

Để cải thiện hoặc làm tăng mối quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng lên, thì doanh nghiệp phải giao dịch, sử dụng các gói sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng, vay vốn tại ngân hàng trên địa bàn, hoặc cùng chi nhánh, hoặc đơn giản hơn doanh nghiệp sử dụng tài khoản của Ngân hàng MBBank Tân Sơn Nhất chi tiêu cho các hóa đơn, tiền lương nhân viên. Việc này nhằm để cho ngân hàng xác nhận được khả năng chi trả, thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp tới mức nào, nếu thanh toán đúng hạn, thì sẽ tăng uy tín của doanh nghiệp, để doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn của ngân hàng.

### 3.2.3 Giải pháp cho trình độ của chủ doanh nghiệp

*Bảng 3. 3 Phân tích thống kê nhân tố của chủ doanh nghiệp*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
QU1	186	2	5	3.77	.759
QU2	186	2	5	3.81	.780
QU3	186	1	5	3.80	.714
QU4	186	2	5	3.80	.711
QU5	186	2	5	3.80	.706
Tổng	186				

Trình độ của doanh nghiệp cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của ngân hàng. Để nâng cao trình độ chủ doanh nghiệp thì chủ doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật mới đối với doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp cần phải nắm rõ văn bản pháp luật của nhà nước để đưa ra các chính sách mới cho doanh nghiệp. Tham gia các khóa đào tạo và hội thảo về quản lý tài chính, lập kế hoạch kinh doanh và quản lý rủi ro sẽ giúp nâng cao kỹ năng và kiến thức của chủ doanh nghiệp. Song song đó, việc khuyến khích chủ doanh nghiệp tham gia vào các tổ chức và hiệp hội doanh nghiệp, đồng thời tạo cơ hội kết nối với các chủ doanh nghiệp và ngân hàng là rất cần thiết

### 3.2.4 Giải pháp cho phương án sản xuất kinh doanh

*Bảng 3. 4 Phân tích thống kê nhân tố phương án sản xuất kinh doanh*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
BP1	186	2	5	4.25	.572
BP2	186	2	5	4.06	.629
BP3	186	2	5	4.13	.601
BP4	186	3	5	4.13	.568
Tổng	186				

Như đã phân tích ở chương 2, phương án sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng quan trọng đến khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVVN) tại ngân hàng. Ngân hàng đánh giá cao những doanh nghiệp có kế hoạch kinh doanh rõ ràng và khả thi, vì điều này cho thấy doanh nghiệp có khả năng phát triển bền vững và mang lại lợi nhuận để đảm bảo khả năng trả nợ. Phương án sản xuất kinh doanh cần phải phù hợp, thực tế và có tính khả thi, đồng thời phải đảm bảo tính hợp pháp, hiệu quả về kinh tế, con người, và môi trường, cũng như tối ưu hóa và tăng cường khả năng chống chịu rủi ro. Để lập kế hoạch hiệu quả, DNVVN cần hiểu rõ về chính doanh nghiệp của mình, bao gồm năng lực tài chính, khách hàng, điều kiện môi trường, và đối thủ cạnh tranh, từ đó xây dựng các chiến lược kinh doanh phù hợp cho tương lai.

DNVVN lên kế hoạch càng cụ thể và phù hợp sẽ dễ dàng triển khai trong tương lai và sớm đạt được kết quả mong muốn.

### 3.2.5 Giải pháp cho tài sản đảm bảo

*Bảng 3. 5 Phân tích thống kê nhân tố tài sản đảm bảo*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
CO1	186	1	4	3.02	1.040
CO2	186	2	5	4.46	.698
CO3	186	1	5	3.87	1.165
CO4	186	2	5	3.78	.870
Tổng	186				

Tài sản đảm bảo ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của ngân hàng. DN cần phải có tài sản đảm bảo, thì mới tiếp cận được vốn dễ dàng, vì ngân hàng sẽ xem tài sản đảm bảo đó như một số tiền để khấu trừ khi doanh nghiệp không trả đúng hạn. Doanh nghiệp phải tăng tài sản đảm bảo, đảm bảo tài sản đảm bảo cao hơn ngân hàng yêu cầu, thì doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn nhất có thể, ngoài ra cần phải hoàn thiện hồ sơ pháp lý tính minh bạch của tài sản đảm bảo khi đi thế chấp tại ngân hàng. Hạn chế việc thế chấp một tài sản đảm bảo cho các khoản vay khác nhau, để tránh bị các ngân hàng khác từ chối khi đi vay.

### 3.2.6 Giải pháp cho minh bạch tài chính

*Bảng 3. 6 Phân tích thống kê nhân tố minh bạch tài chính*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
FI1	186	3	5	3.85	.654
FI2	186	2	5	3.96	.592
FI4	186	3	5	3.99	.499
SZ4	186	3	5	4.03	.292
Tổng	186				

Hồ sơ tài chính là tài liệu quan trọng đối với các ngân hàng khi xem xét cấp khoản vay cho doanh nghiệp. Ngân hàng sẽ dựa vào hồ sơ tài chính để đưa ra quyết định về khoản vay phù hợp. Một báo cáo tài chính không minh bạch và rõ ràng có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng ngân hàng định giá chính xác tình hình

tài chính của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp nên xây dựng hồ sơ tài chính một cách hợp lý ngay từ khi mới thành lập, với số liệu chính xác và thực tế. Điều này giúp giảm thiểu nguy cơ đánh giá sai tình hình tài chính của doanh nghiệp và tạo nền tảng cho báo cáo tài chính.

Hơn thế nữa, DN có hồ sơ tài chính xác về dòng tiền sẽ giúp Ngân hàng rút ngắn thời gian thẩm định của Ngân hàng, hạn chế những sai sót không cần thiết. Và cung cấp được nguồn vốn kịp thời cho doanh nghiệp khi có việc khẩn cấp.

Trong báo cáo tài chính hay hồ sơ doanh nghiệp, doanh nghiệp cần thể hiện đầy đủ chính xác các thông tin lợi nhuận, doanh thu, chi phí, tài sản, nợ,... Doanh thu tăng qua các năm cho thấy doanh nghiệp đang kinh doanh phát triển tốt, và có thể phát triển trong tương lai nhằm khẳng định với ngân hàng có thể trả được các khoản nợ.

### **3.3 Hạn chế của bài nghiên cứu**

#### **Hạn chế về các nhân tố nghiên cứu**

Nghiên cứu này chỉ phân tích 7 nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DNVVN. Tuy nhiên, các bài nghiên cứu trước đây cũng đưa ra những nhân tố khác cũng tác động đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DNVVN.

#### **Hạn chế về phạm vi nghiên cứu**

Nghiên cứu này chỉ khảo sát các DNVVN tại MBBank Tân Sơn Nhất. Tại mỗi NH sẽ có điều kiện khác nhau.

### **3.4 Hướng nghiên cứu tiếp theo**

Dựa vào kết quả nghiên cứu của bài nghiên cứu hiện tại, có thể đề xuất một số hướng nghiên cứu tiếp theo như sau:

- Mở rộng phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu nên được mở rộng ra toàn bộ hệ thống ngân hàng thương mại, hoặc tốt hơn nữa là toàn bộ hệ thống ngân hàng để có cái nhìn tổng quát và đầy đủ hơn về vấn đề.
- Tìm hiểu các nhân tố bổ sung: Bổ sung thêm các nhân tố khác mà các nghiên cứu trước đây đã thêm vào.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Tại chương này, em trình bày một số kết luận của bài khóa luận. Từ đó, đề xuất ra các giải pháp để giúp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ dễ dàng tiếp cận được vốn tại MBBank Tân Sơn Nhất. Và đưa ra các giải pháp cho các nhân tố: Tài sản đảm bảo (CO); Mối quan hệ của DN với NH (RE); Năng lực của DNNVV (CA); Báo cáo tài chính (FI); Phương án SXKD của DN (BP); Trình độ của chủ doanh nghiệp (QU). Để cho doanh nghiệp cải thiện các nhân tố trên để dễ dàng tiếp cận vốn hơn.

## KẾT LUẬN

Từ những cơ sở lý thuyết đưa ra về DNVVN, khái niệm tín dụng, vai trò tín dụng, các nghiên cứu có liên quan từ đó rút ra mô hình nghiên cứu phù hợp với thực trạng hiện tại của tình hình kinh tế Việt Nam, nói rõ các giả thiết và xây dựng bảng câu hỏi. Đưa ra nền tảng về phương pháp nghiên cứu.

Giới thiệu sơ lược MBBank Tân Sơn Nhất, thực trạng hiện tại của Ngân hàng về mảng cho vay đối với DNVVN. Sau đó phân tích các nhân tố đưa vào thông qua các quá trình phân tích, kiểm định. Thì em thu được kết quả nghiên cứu các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng được sắp xếp theo thứ tự giảm dần: CA; RE; QU; BP; CO; FI. Cuối cùng đưa ra các giải pháp cho các nhân tố để giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn tín dụng từ Ngân hàng

## PHỤ LỤC I

Kính chào quý Anh/Chị. Tôi đang nghiên cứu đề tài “Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh Phú Nhuận – Phòng giao dịch Tân Sơn Nhất” để hoàn thành tốt bài báo cáo tốt nghiệp.

Xin anh/chị tích vào chỗ trống sau:

**Anh/chị thuộc giới tính gì?**

Nam

Nữ

**Độ tuổi của Anh/Chị bao nhiêu?**

Từ 20 – 30 tuổi

Từ 31 – 40 tuổi

Trên 41 tuổi

Xin anh/chị vui lòng cho biết mức độ đồng tình: 1 = Hoàn toàn không đồng ý, 2 = Không đồng ý, 3 = Đồng ý một phần, 4 = Đồng ý, 5 = Hoàn toàn đồng ý						
Những phát biểu		Mức độ đồng tình				
I	Tài sản đảm bảo (CO)	1	2	3	4	5
(1)	Giá trị tài sản đảm bảo của DN xác định luôn cao hơn mức NH đánh giá					
(2)	DN dễ dàng hoàn thiện các thủ tục pháp lý về tài sản đảm bảo để nộp cho NH					
(3)	Tài sản đảm bảo được sử dụng cho nhiều nghĩa vụ trả nợ					
(4)	DN có đủ tài sản đảm bảo để vay vốn					

<b>II</b>	Mối quan hệ của DN với NH (RE)	1	2	3	4	5
(1)	DN được vay vốn tín dụng tại các gói tín dụng ưu đãi của NH					
(2)	DN thường xuyên trao đổi thông tin tín dụng với NH					
(3)	DN vay vốn nhiều lần từ ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh					
(4)	DN thường được NH đánh giá mức tín nhiệm tốt					
<b>III</b>	Năng lực của DNNVV (CA)	1	2	3	4	5
(1)	CA1: DN có thị phần lớn trên thị trường					
(2)	CA2: Lương công nhân tại DN luôn tăng theo các năm					
(3)	CA3: Doanh thu của DN luôn tăng theo các năm					
(4)	CA4: DN có xu hướng đổi mới KHCN hiện đại trong quá trình sản xuất					
<b>IV</b>	Báo cáo tài chính (FI)	1	2	3	4	5
(1)	BCTC, hệ thống sổ sách kế toán được công bố hàng năm theo tiêu chuẩn của NH, Nhà nước					
(2)	DN hàng năm thực hiện chế độ kiểm toán độc lập					
(3)	BCTC nộp cho NH thường dễ dàng được chấp thuận					
(4)	Các nội dung sửa đổi trong BCTC mà NH yêu cầu được DN thực hiện dễ dàng					
<b>V</b>	Quy mô của DNNVV (SZ)	1	2	3	4	5
(1)	SZ1: Nguồn vốn của DN tăng theo năm					
(2)	SZ2: Ngành nghề kinh doanh của DN có xu hướng mở rộng qua các năm					

(3)	SZ3: Tài sản cố định của DN có xu hướng gia tăng qua các năm					
(4)	SZ4: Doanh thu của DN tăng theo năm					
<b>VI</b>	<b>Phương án SXKD của DN (BP)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(1)	BP1: Khả năng lập dự án SXKD khả thi					
(2)	BP2: Khả năng lập phương án trả nợ của DN					
(3)	BP3: Phương án SXKD có sự ứng phó với biến động của giá cả, thị trường, rủi ro khác...					
(4)	BP4: DN có đội ngũ cán bộ chuyên trách về lập dự án đầu tư					
<b>VII</b>	<b>Trình độ của chủ doanh nghiệp (QU)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(1)	QU1: Chủ DN thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật liên quan hoạt động kinh doanh của DN					
(2)	QU2: Chủ DN áp dụng các nội dung tổng hợp từ các khóa học và văn bản luật vào quá trình kinh doanh của DN					
(3)	QU3: Chủ DN nắm bắt thông tin về chính sách tín dụng của NH rõ ràng					
(4)	QU4: Chủ DN xử lý tốt các tình huống phát sinh trong kinh doanh					
(5)	QU5: Chủ DN luôn đề cao văn hóa DN					
<b>VIII</b>	<b>Sự tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH của DNNVV (AC)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(1)	AC1: Tiếp cận đa dạng nguồn vốn của các TCTD					
(2)	AC2: Có khả năng tiếp cận tối đa các thông tin tín dụng					

(3)	AC3: Dễ dàng hoàn thành các thủ tục vay vốn					
(4)	AC4: Tiếp cận tối đa lượng vốn vay từ NH					

## PHỤ LỤC II

### Phần 1: Thống kê mô tả

		GTT	TT
N	Valid	186	186
	Missing	0	0
Mean		1.61	1.46
Sum		300	271

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nam	72	38.7	38.7	38.7
	Nữ	114	61.3	61.3	100.0
	Total	186	100.0	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30 tuổi	121	65.1	65.1	65.1
	31-40 tuổi	45	24.2	24.2	89.2
	41 tuổi trở lên	20	10.8	10.8	100.0
	Total	186	100.0	100.0	

### Phần 2: Độ tin cậy thang đo Cronbach's Alpha

#### Tài sản đảm bảo

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.843	4

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CO1	12.11	5.744	.641	.821

CO2	10.67	7.216	.617	.836
CO3	11.26	5.330	.620	.846
CO4	11.35	5.430	.946	.692

### Mối quan hệ của DN với NH (RE)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.922	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RE1	12.52	5.624	.767	.922
RE2	12.85	4.475	.830	.896
RE3	13.17	4.619	.777	.915
RE4	12.85	4.312	.951	.851

### Năng lực của DNNVV (CA) lần 1

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.568	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CA1	11.97	1.167	.172	.653
CA2	11.97	1.037	.364	.485
CA3	11.95	1.073	.332	.512
CA4	11.98	1.032	.641	.314

### Năng lực của DNNVV (CA) lần 2

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.653	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CA2	7.98	.573	.434	.605
CA3	7.96	.588	.420	.623
CA4	7.99	.665	.574	.456

**Báo cáo tài chính (FI)****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.682	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
FI1	11.94	1.959	.339	.702
FI2	11.83	1.891	.471	.612
FI3	11.81	1.833	.406	.660
FI4	11.81	1.800	.716	.483

**Quy mô của DNNVV (SZ)****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.685	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SZ1	11.92	1.065	.449	.641
SZ2	11.78	1.132	.509	.593
SZ3	11.80	.942	.614	.512
SZ4	11.70	1.539	.354	.692

### Phương án SXKD của DN (BP)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.927	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
BP1	12.33	2.903	.709	.942
BP2	12.51	2.662	.758	.930
BP3	12.45	2.519	.908	.877
BP4	12.44	2.551	.960	.862

### Trình độ của chủ doanh nghiệp (QU)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.955	5

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
QU1	15.20	7.590	.785	.961
QU2	15.17	7.350	.826	.954
QU3	15.18	7.610	.845	.950
QU4	15.18	7.239	.967	.930
QU5	15.18	7.253	.972	.929

## Sự tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH của DNNVV (AC)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.816	4

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
AC1	11.78	1.059	.623	.784
AC2	11.72	1.208	.630	.772
AC3	11.76	1.071	.700	.738
AC4	11.69	1.338	.636	.780

## Phần 3: Nhân tố khám phá EFA

### Nhân tố khám phá EFA biến độc lập lần 1

#### KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.768
Approx. Chi-Square	4420.903
Bartlett's Test of Sphericity	df
	378
	Sig.
	.000

#### Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	6.267	22.381	22.381	6.267	22.381	22.381	4.453	15.905	15.905
2	3.819	13.639	36.020	3.819	13.639	36.020	3.350	11.964	27.869
3	3.526	12.593	48.613	3.526	12.593	48.613	3.347	11.953	39.822
4	2.444	8.727	57.340	2.444	8.727	57.340	3.209	11.461	51.283
5	2.344	8.370	65.710	2.344	8.370	65.710	2.917	10.418	61.701
6	1.302	4.649	70.359	1.302	4.649	70.359	2.424	8.658	70.359
7	.982	3.506	73.865						
8	.797	2.848	76.713						
9	.740	2.645	79.358						
10	.709	2.530	81.888						

11	.623	2.224	84.112					
12	.573	2.048	86.160					
13	.498	1.779	87.939					
14	.487	1.738	89.677					
15	.439	1.568	91.245					
16	.403	1.439	92.684					
17	.351	1.255	93.938					
18	.310	1.107	95.046					
19	.281	1.004	96.050					
20	.260	.929	96.978					
21	.243	.866	97.845					
22	.230	.822	98.666					
23	.134	.479	99.146					
24	.088	.314	99.460					
25	.064	.229	99.688					
26	.048	.171	99.860					
27	.035	.123	99.983					
28	.005	.017	100.000					

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component					
	1	2	3	4	5	6
QU5	.976					
QU4	.974					
QU3	.892					
QU2	.878					
QU1	.850					
RE4		.958				
RE2		.892				
RE3		.854				
RE1		.848				
BP4			.972			
BP3			.950			
BP2			.852			
BP1			.809			
CA2				.755		
CA4				.718		
SZ3				.701		
CA3				.598		
SZ2				.587		
FI3						
CO4					.965	

CO1					.800	
CO2					.787	
CO3					.768	
FI4						.763
FI1						.740
SZ4						.614
FI2						.534
SZ1						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

## Nhân tố khám phá EFA biến độc lập lần 2

### KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.768	
Approx. Chi-Square	4194.951	
Bartlett's Test of Sphericity	df	325
Sig.	.000	

### Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.792	22.277	22.277	5.792	22.277	22.277	4.406	16.946	16.946
2	3.730	14.347	36.624	3.730	14.347	36.624	3.343	12.859	29.806
3	3.504	13.476	50.100	3.504	13.476	50.100	3.317	12.757	42.563
4	2.393	9.205	59.305	2.393	9.205	59.305	2.909	11.188	53.751
5	2.224	8.555	67.860	2.224	8.555	67.860	2.835	10.905	64.656
6	1.293	4.973	72.834	1.293	4.973	72.834	2.126	8.178	72.834
7	.800	3.079	75.912						
8	.734	2.824	78.737						
9	.695	2.673	81.410						
10	.652	2.508	83.918						
11	.543	2.087	86.005						
12	.511	1.966	87.970						
13	.471	1.811	89.781						
14	.427	1.644	91.425						
15	.400	1.540	92.965						
16	.346	1.331	94.296						
17	.327	1.259	95.555						
18	.270	1.037	96.591						
19	.260	1.001	97.592						

20	.242	.929	98.522					
21	.138	.532	99.054					
22	.092	.353	99.407					
23	.064	.247	99.654					
24	.049	.187	99.841					
25	.036	.140	99.981					
26	.005	.019	100.000					

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component					
	1	2	3	4	5	6
QU5	.976					
QU4	.973					
QU3	.895					
QU2	.877					
QU1	.849					
BP4		.974				
BP3		.951				
BP2		.852				
BP1		.812				
RE4			.959			
RE2			.897			
RE3			.854			
RE1			.847			
CO4				.965		
CO1				.802		
CO2				.789		
CO3				.766		
CA2					.764	
CA4					.733	
SZ3					.687	
CA3					.609	
SZ2					.592	
FI4						.769
FI1						.727
SZ4						.632
FI2						.575

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

## Nhân tố khám phá EFA biến phụ thuộc

### KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.715
Approx. Chi-Square		281.308
Bartlett's Test of Sphericity	df	6
	Sig.	.000

### Communalities

	Initial	Extraction
AC1	1.000	.618
AC2	1.000	.658
AC3	1.000	.698
AC4	1.000	.646

Extraction Method: Principal

Component Analysis.

### Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.620	65.490	65.490	2.620	65.490	65.490
2	.648	16.197	81.687			
3	.454	11.344	93.031			
4	.279	6.969	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

### Component Matrix<sup>a</sup>

	Component
	1
AC3	.835
AC2	.811
AC4	.804
AC1	.786

Extraction Method:

Principal Component

Analysis.

a. 1 components

extracted.

## Phần 4: Hồi quy tuyến tính

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.901 <sup>a</sup>	.811	.805	.15455	2.067

a. Predictors: (Constant), FI\_SZ, QU, CO, BP, RE, CA\_SZ

b. Dependent Variable: AC

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	18.367	6	3.061	128.161	.000 <sup>b</sup>
	Residual	4.276	179	.024		
	Total	22.643	185			

a. Dependent Variable: AC

b. Predictors: (Constant), FI\_SZ, QU, CO, BP, RE, CA\_SZ

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.174	.165		-1.056	.292		
	QU	.070	.018	.136	3.986	.000	.904	1.107
	BP	.080	.022	.122	3.635	.000	.934	1.071
	RE	.076	.017	.155	4.488	.000	.885	1.130
	CO	.051	.015	.116	3.417	.001	.919	1.088
	CA_SZ	.673	.040	.684	16.812	.000	.637	1.570
	FI_SZ	.075	.034	.080	2.187	.030	.784	1.276

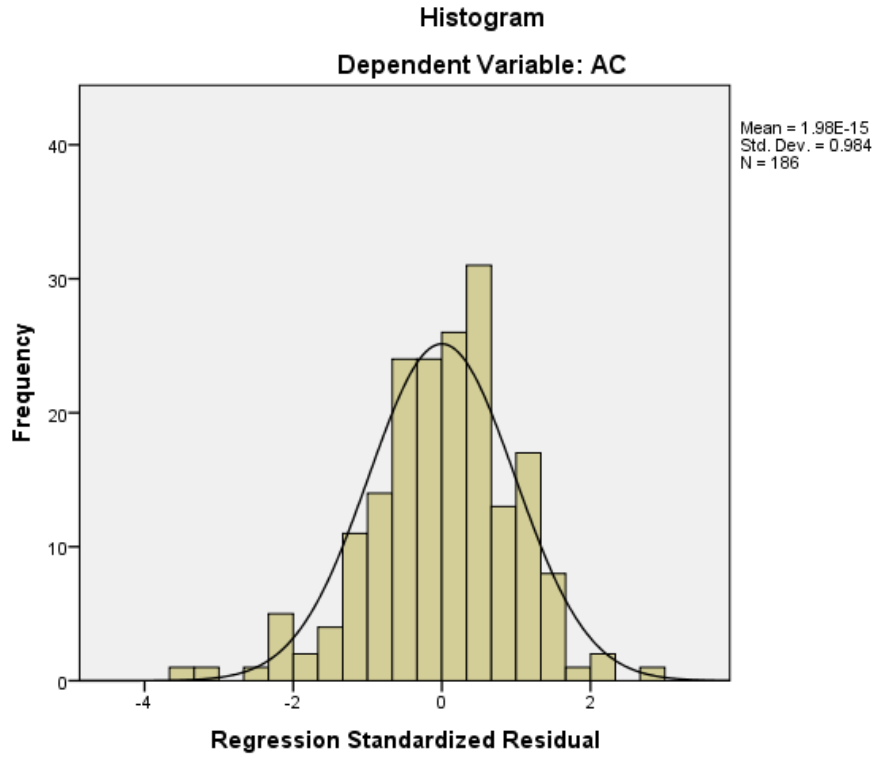
a. Dependent Variable: AC

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

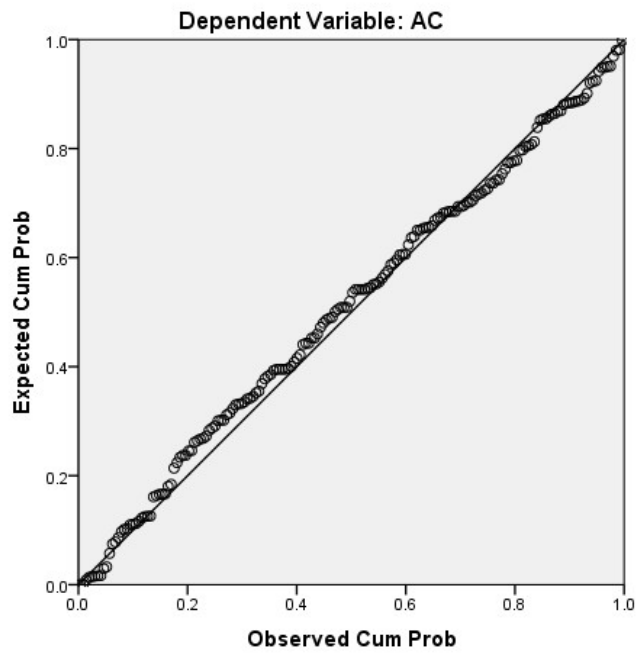
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions						
				(Constant)	QU	BP	RE	CO	CA_SZ	FI_SZ
1	1	6.897	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.038	13.485	.00	.18	.01	.00	.71	.00	.00
	3	.023	17.188	.00	.67	.07	.12	.22	.00	.01
	4	.023	17.234	.00	.02	.17	.70	.02	.00	.01
	5	.011	25.567	.02	.05	.64	.12	.02	.04	.23

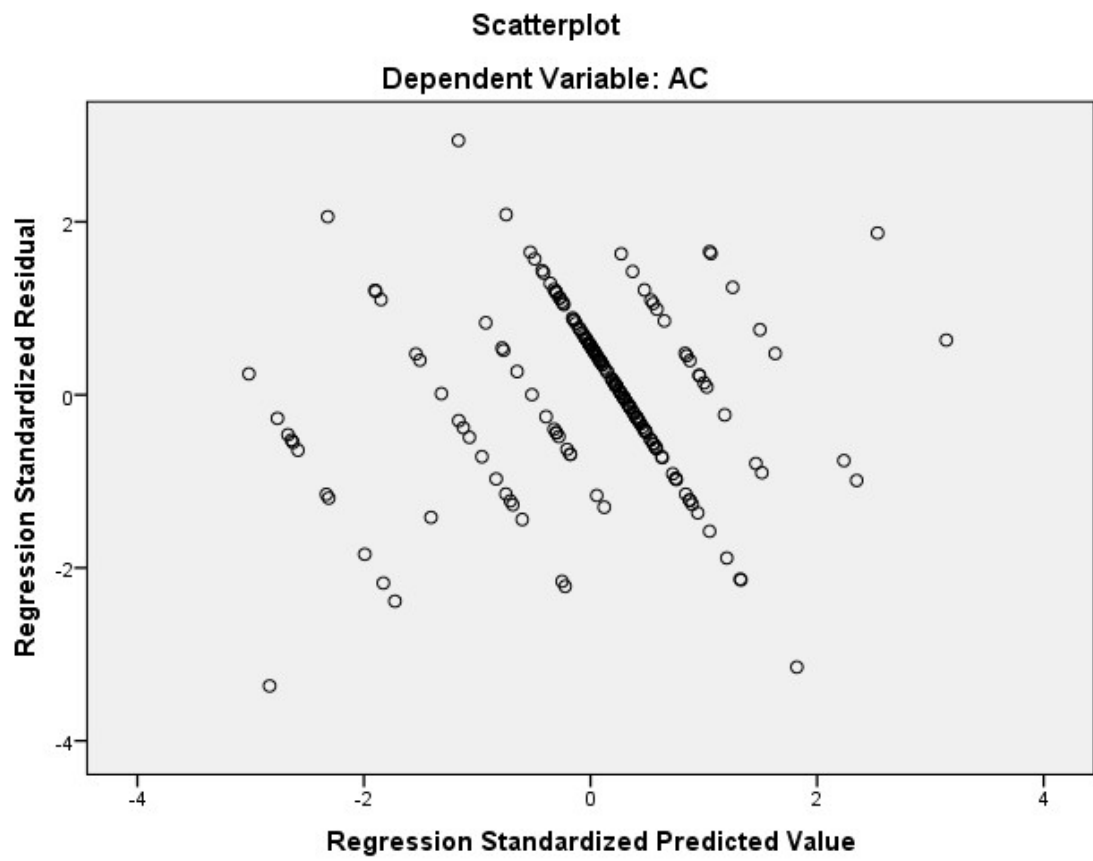
6	.004	41.676	.06	.05	.00	.02	.02	.95	.32
7	.004	42.914	.92	.03	.10	.03	.01	.00	.42

a. Dependent Variable: AC



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual





## MỤC LỤC THAM KHẢO

### Tài liệu tham khảo trong nước

1. Bùi Tuấn An, (2023), Doanh nghiệp vừa và nhỏ là gì? Ví dụ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam, <https://luatminhkhue.vn/doanh-nghiep-vua-va-nho-la-gi.aspx>
2. Phan Ngọc Bảo Anh, Tất Duyên Thu và Trần Kim Nghị Em, (2023), các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại cổ phần công thương việt nam chi nhánh cần thơ, <https://nsti.vista.gov.vn/publication/download/hE/qFIDCjsUensXP.html>
3. Phan Thị Thanh Diễm, (2014), Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng của các DN nhỏ và vừa trên địa bàn TP. HCM
4. Chu Thanh Hải, (2020), Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay, viện hàn lâm khoa học xã hội Việt Nam, <https://vass.gov.vn/nghien-cuu-khoa-hoc-xa-hoi-va-nhan-van/Phat-trien-doanh-nghiep-nho-va-vua-96>
5. Phạm Văn Hoàn, (2019,) Nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa, Tạp chí tài chính, <https://tapchitaichinh.vn/nang-cao-kha-nang-tiep-can-tin-dung-ngan-hang-cua-doanh-nghiep-nho-va-vua.html>
6. Nguyễn Thị Thu Hiền, (2016), Đánh giá khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của DN nhỏ và vừa tại Cà Mau
7. Trần Quốc Hoàn (2018), Nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại tỉnh Phú Thọ, Luận án tiến sỹ Học viện tài chính.
8. Nguyễn Thị Minh Huệ và Tăng Thị Thanh Phúc (2012), Giải pháp nào cho các DN khu vực tư nhân ở Việt Nam trong thời kỳ suy thoái kinh tế - góc nhìn từ nguồn vốn tín dụng ngân hàng.
9. Nguyễn Hồng Hà (2013), Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Trà Vinh, Tạp chí Khoa học xã hội và nhân văn.

10. Ngô Thị Lành, (2018), Khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các DN nhỏ và vừa tại tỉnh Bình Dương
11. Phạm Thị Sương Mai, (2019), Nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay của DN nhỏ và vừa tại Vietcombank Lâm Đồng
12. T.S Nguyễn Văn Tiến, 2009, Giáo trình NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, Nhà xuất bản thống kê.
13. Nguyễn Thu Thủy, Đỗ Thị Kim Hào, Đỗ Đình Long, (2019), Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thái Nguyên
14. Võ Thị Thảo Vi, (2021), Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay Ngân hàng của các DN VVN tại Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam trên địa bàn TP.HCM

#### **Tài liệu tham khảo ngoài nước**

15. Naresh K Malhotra, Francis M Ulgado, James Agarwal, G Shainesh, Lan Wu (2005), Dimensions of service quality in developed and developing economies: multi-country cross-cultural comparisons.
16. Pandula Gamage, (2011), An Empirical Investigation Of Small And Medium Enterprises' Access To Bank Finance: The Case Of An Emerging Economy.
17. Kitili, E. K. (2012), Factors Influencing Access To Credit Facilities Among Small and Medium Entrepreneurs In Island Division, Mombasa County, Unpublished thesis submitted to Kenyatta University
18. Khalid Hassan Abdesamed and Kalsom Abd Wahab (2014), “Financing of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Libya: Determinants of Accessing Bank Loan”, Middle-East Journal of Scientific Research, 21 (1), pp. 113-122, 2014 ISSN 1990-9233 © IDOSI Publications.
19. Waari & Mwangi, (2015), Factors influencing access to finance by micro, small and medium enterprises in Meru County, Kenya
20. Catherine Wanjiku Ndungu, (2016), Factors Affecting Credit Access Among Small And Medium Enterprises In Murang'a County

21. Yohane Magembe, (2017). “Credit Access by Small and Medium Enterprises in Tanzania: A Case Study of Dar es Salaam City”
22. Chowdhury & Alam, (2017), Factors Affecting Access to Finance of Small and Medium Enterprises (SMEs) of Bangladesh