

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

ĐÀO DŨNG TRÍ

**TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI
NÔNG NGHIỆP ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ CAO
TẠI TỈNH LÂM ĐỒNG**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 02 NĂM 2020

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

ĐÀO DŨNG TRÍ

**TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI
NÔNG NGHIỆP ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ CAO
TẠI TỈNH LÂM ĐỒNG**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ
(BẢO VỆ CẤP TRƯỜNG)**

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số ngành: 9 34 02 01

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS NGUYỄN THỊ LOAN

TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 02 NĂM 2020

LỜI CAM ĐOAN

Tôi tên là: ĐÀO DŨNG TRÍ

Sinh ngày: 14/3/1972 – Tại: thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng

Quê quán: xã Phú Lý, huyện Bình Lục, tỉnh Hà Nam

Hiện đang công tác tại: Quỹ Đầu tư phát triển Lâm Đồng

Là nghiên cứu sinh khóa XXI của trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh
– Mã nghiên cứu sinh:

Đề tài luận án:

“Tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng”

Chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng. Mã số: 9 34 02 01.

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nguyễn Thị Loan.

Luận án được thực hiện tại Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh.

Tôi xin cam đoan luận án này chưa từng được trình nộp để lấy học vị Tiến sĩ tại bất cứ một cơ sở đào tạo nào. Luận án này là công trình nghiên cứu của riêng tác giả, kết quả nghiên cứu là trung thực, trong đó không có các nội dung đã được công bố trước đây hoặc các nội dung do người khác thực hiện ngoại trừ các trích dẫn được dẫn nguồn đầy đủ trong luận án.

Trong quá trình thực hiện luận án không thể tránh khỏi những thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự chia sẻ và hướng dẫn thêm từ Quý Thầy/Cô, các nhà khoa học để tôi có thể hoàn thiện nghiên cứu tốt hơn.

Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về lời cam đoan danh dự của tôi.

Đà Lạt, ngày 03 tháng 02 năm 2020

Tác giả

Đào Dũng Trí

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian làm nghiên cứu sinh tại trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh, tôi đã được trau dồi và tích lũy thêm nhiều kiến thức quý báu cho bản thân. Luận án là kết quả của quá trình nghiên cứu thực tiễn, học tập, kết hợp với những kiến thức được truyền đạt tại trường.

Để có được kết quả nghiên cứu này, bản thân tôi xin bày tỏ lòng biết ơn đến Ban Giám hiệu, tập thể các Thầy, Cô giáo của trường đã trang bị cho tôi những kiến thức nền tảng cùng các kỹ năng nghiên cứu để hoàn thành luận án này.

Cám ơn Ban lãnh đạo và các anh, chị chuyên viên Phòng Đào tạo sau đại học đã giúp đỡ tôi hoàn thành các điều kiện, thủ tục cần thiết trong suốt thời gian học tập, nghiên cứu và bảo vệ.

Cám ơn Ban Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng, lãnh đạo các ngân hàng thương mại, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật, các sở ngành có liên quan và các bạn cộng tác viên đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong việc thu thập dữ liệu, thảo luận để xây dựng luận án.

Đặc biệt, tôi kính gửi lời cảm ơn sâu sắc đến PGS.TS. Nguyễn Thị Loan đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn chỉnh luận án.

Cuối cùng, tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến gia đình, bạn bè và những người thân đã hỗ trợ rất lớn về mặt tinh thần, động viên, giúp đỡ tôi vượt qua những khó khăn để hoàn thành luận án tiến sĩ.

TÓM TẮT LUẬN ÁN

Luận án được thực hiện trong bối cảnh ngành nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao (NNCNC) của tỉnh Lâm Đồng đang phát triển mạnh mẽ nhưng dòng vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại (NHTM) đối với lĩnh vực này lại phát triển chưa tương xứng. Nhằm luận giải sự bất cập này, luận án đã thực hiện hai nghiên cứu để giải quyết bốn mục tiêu. *Nghiên cứu thứ nhất* kết hợp giữa định tính và định lượng, phương pháp tổng hợp, phân tích, so sánh các dữ liệu thứ cấp và sơ cấp thu thập được đã giải quyết hai mục tiêu đầu tiên là tìm hiểu, phân tích thực trạng việc cấp vốn tín dụng từ phía các NHTM và nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng đối với sản xuất NNCNC từ phía các khách hàng sản xuất NNCNC. Kết quả phân tích dữ liệu thu được cho thấy, hoạt động tín dụng đối với NNCNC tuy có nhiều tiềm năng phát triển nhưng lại đang gặp phải một số khó khăn và điểm nghẽn như: Việc định giá tài sản thế chấp còn thấp, quy trình hồ sơ còn phức tạp, chưa có nhiều hình thức thế chấp tài sản, hạn mức cho vay chưa đáp ứng nhu cầu, thời gian giải ngân còn chậm, thời gian cho vay chưa phù hợp với thời gian hoàn vốn và tồn thêm các khoản chi phí không chính thức trong quá trình vay vốn v.v.

Nghiên cứu thứ hai được thực hiện để giải quyết mục tiêu thứ ba, đó là nhận diện và đo lường sự tác động của các yếu tố đến ý định cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng cho sản xuất NNCNC. Luận án đã lược khảo những khung lý thuyết về hành vi như TPB, TAM, ECT và cảm nhận rủi ro, từ đó tích hợp chúng để xây dựng mô hình lý thuyết giải thích cho ý định cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC. Nghiên cứu này được xây dựng bằng phương pháp định lượng để kiểm định mô hình lý thuyết đã đề ra. Hai mô hình riêng biệt được sử dụng để tiên đoán cho *ý định chấp nhận* và *ý định duy trì* cấp tín dụng lần lượt của các nhân viên chưa từng/hoặc đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC. Kết quả mô hình đo lường của cả hai mô hình trên cho thấy các thang đo đạt độ tin cậy, độ giá trị hội tụ, độ giá trị phân biệt và độ giá trị nội dung tốt. Kết quả hai mô hình cấu trúc SEM đã kiểm định những giả thuyết nghiên cứu đề ra, với 6/8 giả thuyết của cả hai mô hình, thứ nhất và thứ hai được ủng hộ. Kết quả kiểm định đã lý giải được những nguyên nhân ảnh hưởng đến ý định hành vi cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng cho sản xuất NNCNC.

Từ các kết quả của hai nghiên cứu, luận án đã hoàn thành *mục tiêu cuối cùng* là đề xuất các giải pháp, khuyến nghị nhằm phát triển tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng nói riêng và cả nước nói chung.

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Diễn giải
1	ACB	Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu
2	Agribank	Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam
3	BIDV	Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam
4	CFA	Phân tích nhân tố khẳng định
5	ĐBĐTTS	Đồng bào dân tộc thiểu số
6	DN	Doanh nghiệp
7	Dong A	Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á
8	EFA	Phân tích nhân tố khám phá
9	GDP	Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm quốc nội
10	GlobalGAP	Global Good Agricultural Practical – Tiêu chuẩn thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu
11	GRDP	Gross Regional Domestic Product – Tổng sản phẩm địa bàn
12	HTX	Hợp tác xã
13	HĐND	Hội đồng nhân dân
14	IPA	Importance – Performance Analysisic -Lưới tầm quan trọng, chất lượng dịch vụ
15	LienvietPostBank	Ngân hàng Bưu điện Liên Việt
16	MBBank	Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội
17	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
18	NHTM	Ngân hàng thương mại
19	NNCNC	Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
20	NNNT	Nông nghiệp nông thôn
21	NQ	Nghị quyết
22	QĐ	Quyết định
23	Sacombank	Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài gòn Thương tín
24	SEM	Mô hình cấu trúc tuyến tính
25	TCTD	Tổ chức tín dụng
26	TP	Thành phố
27	TT	Thông tư

28	TTg	Thủ tướng Chính phủ
29	TTSTH	Trung tâm sau thu hoạch
30	TU	Tỉnh ủy
31	UBND	Ủy ban nhân dân
32	VCB	Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
33	VietGAHP	Vietnamese Good Animal Husbandry Practices – Thực hành sản xuất chăn nuôi tốt ở Việt Nam
34	VietGAP	Vietnamese Good Agricultural Practices - Thực hành sản xuất nông nghiệp tốt ở Việt Nam
35	Vietinbank	Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam

DANH MỤC BẢNG

Bảng 4.1 Thống kê về cho vay NNNT của các NHTM tại Lâm Đồng.....	79
Bảng 4.2 Tổng hợp tình hình cho vay NNCNC giai đoạn 2012-2018.....	80
Bảng 4.3 Mô tả đối tượng mẫu khảo sát	86
Bảng 4.4 Đặc tính về nhân khẩu học.....	87
Bảng 4.5 Đặc tính sản xuất nông nghiệp của đối tượng trong mẫu khảo sát.....	88
Bảng 4.6 Kinh nghiệm sản xuất NNCNC của đối tượng nghiên cứu	89
Bảng 4.7 Khảo sát các lo lắng của đối tượng tham gia sản xuất NNCNC.....	90
Bảng 4.8 Khảo sát đối tượng đã vay NNCNC về mục đích sử dụng tiền vay	91
Bảng 4.9 Khảo sát đối tượng nghiên cứu về nguồn vốn khác để SX NNCNC.....	91
Bảng 4.10 Khảo sát đối tượng nghiên cứu về hình thức thế chấp vay NHTM.....	92
Bảng 4.11 Khảo sát về nhu cầu vay NHTM để sản xuất NNCNC	92
Bảng 4.12 Khảo sát lý do khách hàng chưa vay NHTM để sản xuất NNCNC	93
Bảng 4.13 Khảo sát khó khăn trong quá trình vay NHTM để sản xuất NNCNC	94
Bảng 4.14 Phân bổ mẫu khảo sát về đối tượng NHTM	94
Bảng 4.15 Các tiêu chí đánh giá sử dụng cho lưới phân tích IPA	95
Bảng 4.16 Khảo sát khách hàng về hiệu quả sử dụng vốn vay SXNNCNC.....	97
Bảng 4.17 Khảo sát kết quả kinh doanh NNCNC của đối tượng khảo sát	98
Bảng 4.18 Mối quan hệ và tinh thần kinh doanh của khách hàng sản xuất NNCNC	99
Bảng 4.19 Khảo sát khách hàng về thực trạng đầu ra nông sản.....	100
Bảng 4.20 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo	104
Bảng 4.20 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo (tt)	105
Bảng 4.21 Kết quả phân tích EFA.....	106
Bảng 4.22 Kết quả Độ tin cậy thang đo Chuẩn chủ quan	110
Bảng 4.23 Độ giá trị hội tụ của các thang đo	111
Bảng 4.24 Độ tin cậy, độ giá trị hội tụ và phân biệt	112
Bảng 4.25 Kết quả mô hình cấu trúc SEM.....	113
Bảng 4.26 Kết quả ước lượng bằng Bootstrap	114
Bảng 4.27 Thực trạng của cácyếu tố trong mô hình thứ nhất	116
Bảng 4.28 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo	119
Bảng 4.28 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo (tt)	120

Bảng 4.29 Kết quả phân tích EFA.....	122
Bảng 4.29 (tt) Kết quả phân tích EFA.....	123
Bảng 4.30 Kết quả Cronbach'Alpha cho các nhân tố mới.....	127
Bảng 4.31 Kết quả độ tin cậy thang đo Chuẩn chủ quan	129
Bảng 4.32 Kết quả độ tin cậy thang đo Cảm nhận rủi ro	131
Bảng 4.33 Độ giá trị hội tụ của các thang đo	133
Bảng 4.34 Độ giá trị phân biệt giữa các thang đo	134
Bảng 4.35 Kết quả mô hình cấu trúc SEM.....	136
Bảng 4.36 Kết quả ước lượng bằng Bootstrap	137
Bảng 4.37 Thực trạng của các yếu tố trong mô hình thứ hai	139

DANH MỤC HÌNH

Hình 2.1 Lý thuyết hành vi có hoạch định (TPB)	38
Hình 2.2 Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM).....	41
Hình 2.3 Mô hình lý thuyết về sự mong đợi – sự xác nhận (ECT).....	43
Hình 2.4 Mô hình tích hợp của Lee (2009).....	45
Hình 2.5 Mô hình hậu chấp nhận (Post-acceptance-Model).....	46
Hình 2.6 Mô hình tích hợp của Liao & cộng sự (2007).....	48
Hình 2.7 Mô hình nghiên cứu lý thuyết	51
Hình 3.1 Quy trình của nghiên cứu thứ nhất.....	54
Hình 3.2 Lưới phân tích IPA mẫu.....	60
Hình 3.3 Quy trình nghiên cứu thứ hai	62
Hình 3.4 Mô hình nghiên cứu thứ nhất	63
Hình 3.5 Mô hình nghiên cứu thứ hai	65
Hình 4.1 Cơ cấu doanh số cho vay NNCNC phân theo NHTM tại Lâm Đồng.....	81
Hình 4.2 Tỷ trọng doanh số cho vay NNNT và NNCNC của NH tại Lâm Đồng	82
Hình 4.3 Cơ cấu dư nợ vay NNCNC tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng.....	82
Hình 4.4 Tỷ trọng dư nợ cho vay NNCNC của NHTM tại Lâm Đồng	83
Hình 4.5 Khách hàng vay NNCNC và NNNT tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng	83
Hình 4.6 Số lượng khách hàng có dư nợ vay NNCNC tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng .	84
Hình 4.7 Nợ xấu cho vay NNNT và NNCNC của NHTM tại Lâm Đồng.....	84
Hình 4.8 Khảo sát về Lưới tầm quan trọng – Chất lượng dịch vụ tín dụng.....	97
Hình 4.9 Kết quả CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan.....	109
Hình 4.10 Kết quả mô hình đo lường tới hạn.....	110
Hình 4.11 Kết quả mô hình cấu trúc SEM	113
Hình 4.12 Kết quả mô hình nghiên cứu thứ nhất	116
Hình 4.13 Kết quả CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan.....	128
Hình 4.14 Kết quả CFA thang đo Cảm nhận rủi ro	130
Hình 4.15 Kết quả mô hình đo lường tới hạn.....	132
Hình 4.16 Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh.....	135
Hình 4.17 Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM	136
Hình 4.18 Kết quả mô hình nghiên cứu thứ hai	139
Hình 5.1 Sơ đồ triển khai cơ sở dữ liệu tài chính nông nghiệp.....	161

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
TÓM TẮT LUẬN ÁN	iii
DANH MỤC BẢNG	vi
DANH MỤC HÌNH	viii
MỤC LỤC	ix
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU	1
1.1. Lý do chọn đề tài	1
1.1.1. Bối cảnh nghiên cứu.....	1
1.1.2. Tổng quan nghiên cứu liên quan và khoảng trống khoa học.....	3
<i>1.1.2.1. Các nghiên cứu nước ngoài</i>	3
<i>1.1.2.2. Các nghiên cứu trong nước</i>	6
<i>1.1.2.3. Nhận xét khái quát về các nghiên cứu trước đây</i>	11
1.2. Mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu	14
1.2.1. Mục tiêu nghiên cứu.....	14
1.2.2. Câu hỏi nghiên cứu.....	14
1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	15
1.3.1. Đối tượng nghiên cứu.....	15
1.3.2. Phạm vi nghiên cứu.....	15
1.4. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu nghiên cứu	16
1.4.1. Phương pháp nghiên cứu.....	16
1.4.2. Dữ liệu nghiên cứu.....	16
1.5. Những điểm mới và đóng góp của luận án	17
1.5.1. Những điểm mới.....	17
1.5.2. Các đóng góp về mặt khoa học.....	17
1.5.3. Các đóng góp về mặt thực tiễn.....	17
1.6. Kết cấu của luận án	18
Kết luận Chương 1	18
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT	19
2.1. Tổng quan về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	19
2.1.1. Các khái niệm và đặc trưng của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao...	19

2.1.1.1. Các khái niệm nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	19
2.1.1.2. Đặc trưng của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	21
2.1.2. Những ưu điểm của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.....	22
2.2. Cơ sở lý thuyết về tín dụng ngân hàng thương mại.....	23
2.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại	23
2.2.2. Phân loại tín dụng ngân hàng	24
2.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng.....	26
2.3. Tổng quan về tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.....	27
2.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	27
2.3.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	27
2.3.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	29
2.3.4. Phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	31
2.3.4.1. Quan điểm về phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	31
2.3.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	31
2.3.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	35
2.4. Các khung lý thuyết về hành vi	37
2.4.1. Lý thuyết về hành vi có hoạch định (TPB)	37
2.4.2. Lý thuyết về mô hình chấp nhận công nghệ (TAM)	40
2.4.3. Lý thuyết về mô hình sự mong đợi - sự chấp nhận (ECT).....	42
2.4.4. Lý thuyết về cảm nhận rủi ro (Perceived Risk).....	44
2.4.5. Các mô hình tích hợp.....	45
2.4.5.1. Mô hình tích hợp của Lee (2009).....	45
2.4.5.2. Mô hình tích hợp của Bhattacharjee (2001).....	46
2.4.5.3. Mô hình tích hợp của Liao & cộng sự (2007).....	48

2.5. Đánh giá và kế thừa các nghiên cứu có liên quan.....	50
Kết luận Chương 2.....	53
CHƯƠNG 3: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	54
3.1. Thiết kế nghiên cứu thứ nhất.....	54
3.1.1. Quy trình nghiên cứu.....	54
3.1.2. Phương pháp nghiên cứu.....	55
3.1.2.1. Nghiên cứu định tính.....	55
3.1.2.2. Nghiên cứu định lượng.....	56
3.1.3. Mẫu nghiên cứu.....	56
3.1.4. Xây dựng bảng câu hỏi.....	57
3.1.5. Phương pháp phân tích dữ liệu.....	58
3.2. Thiết kế nghiên cứu thứ hai.....	62
3.2.1. Quy trình nghiên cứu.....	62
3.2.2. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết.....	63
3.2.2.1. Mô hình nghiên cứu thứ nhất.....	63
3.2.2.2. Mô hình nghiên cứu thứ hai.....	65
3.2.3. Thiết kế nghiên cứu.....	67
3.2.3.1. Nghiên cứu sơ bộ.....	67
3.2.3.2. Nghiên cứu chính thức.....	68
3.2.4. Mẫu nghiên cứu.....	68
3.2.5. Thang đo.....	69
3.2.6. Phương pháp phân tích dữ liệu.....	69
3.2.6.1. Phân tích mô tả.....	70
3.2.6.2. Phân tích độ tin cậy thang đo.....	70
3.2.6.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA.....	70
3.2.6.4. Phân tích nhân tố khẳng định CFA.....	71
3.2.6.5. Kiểm định mô hình nghiên cứu.....	72
Kết luận chương 3.....	72
CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	73
4.1. Tổng quan về tình hình kinh tế - xã hội và sản xuất nông nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng.....	73
4.1.1. Điều kiện tự nhiên của tỉnh Lâm Đồng.....	73

4.1.2. Tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Lâm Đồng.....	74
4.1.3. Thực trạng sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng.....	75
4.1.3.1. <i>Thực trạng sản xuất nông nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng.....</i>	75
4.1.3.2. <i>Thực trạng sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng.....</i>	75
4.2. Thực trạng về phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng	77
4.2.1. Tổng quan về hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn	77
4.2.2. Nhu cầu vốn tín dụng trong sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng	78
4.2.3. Thực trạng về tín dụng nông nghiệp nông thôn tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng	78
4.2.4. Thực trạng về tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng.....	80
4.2.5. Thảo luận kết quả phân tích thực trạng tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng.....	85
4.3. Kết quả khảo sát khách hàng sản xuất nông nghiệp về nhu cầu và khả năng tiếp cận vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại.....	86
4.3.1. Mô tả tổng quan mẫu khảo sát.....	86
4.3.2. Kết quả khảo sát khách hàng sản xuất nông nghiệp về nhu cầu và khả năng tiếp cận vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại.....	88
4.3.3. Thảo luận kết quả nghiên cứu	101
4.3.3.1. <i>Từ kết quả khảo sát nhu cầu vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại</i>	<i>101</i>
4.3.3.2. <i>Về vai trò của vốn tín dụng ngân hàng thương mại cho sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.....</i>	<i>102</i>
4.4. Kết quả nghiên cứu định lượng từ khảo sát ý định hành vi cấp tín dụng đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của các ngân hàng thương mại	103
4.4.1. Kết quả nghiên cứu mô hình thứ nhất	103
4.4.1.1. <i>Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha.....</i>	<i>103</i>
4.4.1.2. <i>Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA.....</i>	<i>105</i>
4.4.1.3. <i>Kết quả kiểm định độ tin cậy Cronbach'Alpha cho nhân tố mới.....</i>	<i>108</i>
4.4.1.4. <i>Kết quả phân tích CFA.....</i>	<i>108</i>
4.4.1.5. <i>Kết quả mô hình đo lường tới hạn</i>	<i>110</i>

4.4.1.6. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM	112
4.4.1.7. Ước lượng mô hình lý thuyết bằng Bootstrap.....	114
4.4.1.8. Thảo luận kết quả nghiên cứu của mô hình thứ nhất.....	114
4.4.2. Kết quả nghiên cứu mô hình thứ hai	119
4.4.2.1. Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha.....	119
4.4.2.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA.....	121
4.4.2.3. Kiểm định Cronbach'Alpha cho các nhân tố mới.....	126
4.4.2.4. Kết quả CFA cho các thang đo đa hướng.....	128
4.4.2.5. Kết quả mô hình đo lường.....	131
4.4.2.6. Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh.....	134
4.4.2.7. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM	135
4.4.2.8. Ước lượng mô hình lý thuyết bằng Bootstrap.....	137
4.4.2.9. Thảo luận kết quả nghiên cứu của mô hình thứ hai.....	138
Kết luận Chương 4.....	144
CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ GIẢI PHÁP, KHUYẾN NGHỊ.....	145
5.1. Đánh giá những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến tín dụng cho sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng	145
5.1.1. Những thành tựu, hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	145
5.1.1.1. Những thành tựu trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	145
5.1.1.2. Những hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	145
5.1.2. Nguyên nhân của những hạn chế trong phát triển tín dụng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	146
5.2. Đề xuất các giải pháp, khuyến nghị phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	152
5.2.1. Giải pháp đối với các chi nhánh ngân hàng thương mại tỉnh Lâm Đồng	152
5.2.2. Khuyến nghị với các bộ, ngành có liên quan và Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng.....	155
5.2.2.1. Đối với các bộ, ngành có liên quan	155
5.2.2.2. Đối với ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng.....	158
5.3. Kết luận và hướng nghiên cứu tiếp theo.....	164

TÀI LIỆU THAM KHẢO	i
PHỤ LỤC	xi
Phụ lục 1. Các văn bản liên quan đến chính sách hỗ trợ nông nghiệp nông thôn	xi
Phụ lục 2. Kết quả nghiên cứu định tính và các bảng khảo sát nông hộ và doanh nghiệp	xiv
Phụ lục 2.1. Nội dung nghiên cứu định tính.....	xiv
Phụ lục 2.2. Phiếu khảo sát nông hộ.....	xvii
Phụ lục 2.3. Phiếu khảo doanh nghiệp và hợp tác xã	xxxv
Phụ lục 3. Kết quả nghiên cứu định tính và định lượng trong nghiên cứu ý định hành vi nhân viên tín dụng	xlvi
Phụ lục 3.1. Kết quả nghiên cứu sơ bộ	xlvi
3.1.1. Kết quả hiệu chỉnh và bổ sung thang đo	xlvii
3.1.2. Kết quả nghiên cứu định tính	lix
3.1.3. Tổng hợp các biến đo lường	lx
3.1.4. Kết quả nghiên cứu định lượng.....	lxiii
3.1.5. Thống kê nhân khẩu học mẫu khảo sát.....	lxv
Phụ lục 3.2. Bảng câu hỏi khảo sát.....	lxviii
Phụ lục 3.3. Danh sách các ngân hàng thương mại đã khảo sát.....	lxvi
Phụ lục 3.4. Các kết quả mô hình thứ nhất.....	lxvii
3.4.1. Kết quả phân tích Cronbach'Alpha	lxvii
3.4.2. Kết quả phân tích nhân tố EFA.....	lxxi
3.4.3. Kiểm định phân phối chuẩn	lxxiv
3.4.4. Kết quả kiểm định CFA.....	lxxvi
3.4.5. Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM.....	lxxxiii
Phụ lục 3.5. Các kết quả kiểm định mô hình thứ hai.....	xcii
3.5.1. Kết quả phân tích Cronbach'Alpha	xcii
3.5.2. Kết quả phân tích nhân tố EFA.....	xcviii
3.5.3. Kiểm định phân phối chuẩn	cii
3.5.4. Kết quả kiểm định CFA.....	ciii
3.5.5. Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM	cxi
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ	cxxi

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

1.1. Lý do chọn đề tài

1.1.1. Bối cảnh nghiên cứu

Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao (NNCNC) là một bước tiến trong sản xuất nông nghiệp, là một trong những giải pháp nhằm thực hiện các mục tiêu tái cơ cấu ngành nông nghiệp đã được Chính phủ phê duyệt. Thông qua sản xuất NNCNC, các sản phẩm có giá trị kinh tế cao, chất lượng tốt đã được tạo ra. Qua đó gia tăng thu nhập, năng lực cạnh tranh cho người sản xuất và kinh tế của địa phương. Lâm Đồng là tỉnh có khí hậu và đất đai rất thuận lợi để phát triển NNCNC, đặc biệt là các loại nông sản cao cấp có nguồn gốc ôn đới và á nhiệt đới. Tính đến cuối năm 2018, tổng diện tích sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng là 54.477 ha (chiếm 19,5% diện tích đất canh tác nông nghiệp toàn tỉnh); trong đó diện tích sản xuất rau là 18.968 ha, hoa là 3.623,8 ha, cây đặc sản là 158,7 ha, chè là 6.335 ha, cà phê là 19.884,9 ha, ngoài ra có 2.829,5 ha lúa cho năng suất cao¹.

Chương trình nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đã được Đảng bộ tỉnh Lâm Đồng xác định là một trong 6 chương trình trọng tâm để tập trung lãnh đạo, chỉ đạo thực hiện từ năm 2004. Từ đó đến nay, Tỉnh ủy và Ủy ban nhân dân (UBND) tỉnh đã ban hành nhiều chủ trương, chính sách nhằm thúc đẩy ngành nông nghiệp phát triển theo hướng ứng dụng công nghệ cao (Quyết định số 56/2004/QĐ-UB phê duyệt Chương trình phát triển NNCNC giai đoạn 2004-2010; Nghị quyết số 05-NQ/TU ngày 11/5/2011 về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2011-2015; Quyết định số 1691/QĐ-UBND thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU; Nghị quyết số 05-NQ/TU ngày 11/11/2016 của Tỉnh ủy Lâm Đồng về phát triển nông nghiệp toàn diện, bền vững và hiện đại giai đoạn 2016 - 2020 và định hướng đến năm 2025; Quyết định số 756/QĐ-UBND ngày 19/4/2017 của UBND tỉnh về kế hoạch thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU ngày 11/11/2016 của Tỉnh ủy Lâm Đồng).

Với những lợi thế và sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị, Lâm Đồng nói chung và thành phố Đà Lạt nói riêng đang phát huy những lợi thế so sánh để phát triển sản xuất rau, hoa theo hướng công nghệ cao thành từng vùng tập trung, qua đó nâng cao năng suất và giá trị sản phẩm thu hoạch vừa thân thiện với môi trường. Theo đánh giá của Sở Nông nghiệp

¹ UBND tỉnh Lâm Đồng (2018), Báo cáo số 237/BC-UBND ngày 27/11/2018 về tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế xã hội năm 2018; nhiệm vụ, giải pháp năm 2019

và phát triển nông thôn tỉnh Lâm Đồng thì hiện toàn tỉnh có 11.000 ha đạt doanh thu hơn 500 triệu đồng/ha/năm. Trong đó có hơn 700 ha đạt doanh thu từ 01 (một) đến 03 (ba) tỷ đồng, cá biệt có một số diện tích trồng rau, hoa chất lượng cao đạt doanh thu hơn 03 (ba) tỷ đồng/ha/năm. Sản xuất NNCNC đòi hỏi nguồn vốn đầu tư rất lớn, qua khảo sát sơ bộ thực trạng đầu tư của một số doanh nghiệp sản xuất rau hoa, để đạt mức doanh thu trồng rau, hoa NNCNC hơn 03 tỷ đồng/ha/năm, ngoài các yếu tố đầu vào của sản xuất, vốn lưu động v.v, mỗi ha đất sản xuất cần đầu tư hệ thống nhà kính, hệ thống tưới tiêu, máy móc thiết bị từ 2,2 tỷ đồng đến 2,5 tỷ đồng.

Thống kê từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng cho thấy, giai đoạn từ năm 2012 đến 2018, các chi nhánh ngân hàng thương mại (NHTM) trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng chỉ cho vay được 1.021 tỷ đồng để phát triển NNCNC. Số vốn này mới đáp ứng được khoảng 20% nhu cầu vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC của cả giai đoạn (4.837 tỷ đồng).

Mặc dù là tỉnh có nhiều ưu thế để phát triển NNCNC và việc phát triển NNCNC đang được Tỉnh ủy và UBND tỉnh rất quan tâm, đưa vào chương trình trọng tâm, trọng điểm để phát triển trong từng giai đoạn; bên cạnh đó, Chính phủ cũng đã ban hành một loạt các chính sách về tín dụng để hỗ trợ sản xuất NNCNC (Nghị quyết 30/NQ-CP ngày 7/3/2017 của Chính phủ; Nghị định 210/2013/NĐ-CP về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn; Nghị định 55/2015/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; Nghị định số 116/2018/NĐ-CP ngày 07/9/2018 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung Nghị định 55/2015/NĐ-CP.), tuy nhiên, lượng vốn tín dụng từ các NHTM chảy vào khu vực này trong thời gian qua còn rất hạn chế.

Theo Boucher et al (2007), nguồn vốn tín dụng ngân hàng do các NHTM cung ứng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc tăng năng suất nông nghiệp thông qua việc đầu tư vào tư liệu sản xuất. Trong khi đó, Diagne et al (2000) lại cho rằng vốn tín dụng cũng cho phép các hộ nông dân đầu tư vào cải tiến kỹ thuật và áp dụng công nghệ mới trong nông nghiệp như đầu tư vào hạt giống cho năng suất cao, đầu tư mua phân bón làm tăng hiệu quả sản xuất và nâng cao thu nhập của họ. Vì vậy, vốn tín dụng NHTM đóng vai trò quan trọng đối với phát triển sản xuất nông nghiệp nông thôn, đặc biệt trong lĩnh vực NNCNC.

Như vậy, việc phát hiện các khó khăn, điểm nghẽn trong hoạt động cấp tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng cho sản xuất NNCNC là rất bức thiết, góp phần khơi thông nguồn vốn tín dụng để phát triển NNCNC.

1.1.2. Tổng quan nghiên cứu liên quan và khoảng trống khoa học

Trong những năm qua, đã có nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước về tín dụng NHTM và tín dụng NHTM trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Các tác giả trước đây đã phân nào khắc họa những nội dung quan trọng liên quan đến hoạt động tín dụng của các NHTM, trong đó có nhiều xu hướng tiếp cận khác nhau, cụ thể như sau:

1.1.2.1. Các nghiên cứu nước ngoài

Nghiên cứu thực nghiệm của Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain (2008), về hạn chế tín dụng nông nghiệp và hành vi vay của nông dân ở nông thôn Punjab, Pakistan. Nhóm tác giả này đã sử dụng Mô hình hồi quy Logit để nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc hạn chế tín dụng nông nghiệp và hành vi vay mượn của trang trại ở nông thôn Punjab. Kết quả chỉ ra rằng có 8 lý do quan trọng từ những người được phỏng vấn cho việc không đăng ký vay từ một tổ chức, thể chế; trong đó có 5 lý do từ phía nông trại đó là (1) không cần vay, (2) các khoản phí không chính thức, (3) tài sản thế chấp không đầy đủ, (4) đã có đủ nguồn và (5) không muốn trả lãi vay; có 3 lý do từ phía cung tín dụng đó là (1) thủ tục rườm rà, (2) người cho vay ở quá xa và (3) thủ tục đắt tiền (expensive Procedures). Nghiên cứu đã sử dụng một bảng câu hỏi với các nội dung có liên quan đến tiếp cận tín dụng nông nghiệp như: Tài sản thế chấp cho khoản vay nông nghiệp; mục đích của khoản vay; tổ chức tín dụng chính thức; lãi suất và phản ứng của nông dân; thời gian giải ngân khoản vay; khoảng cách của ngân hàng; nhu cầu vay và lãi suất. Kết quả ước lượng mô hình Logit cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng nông nghiệp của hộ gia đình phụ thuộc vào: (1) Giá trị đất, (2) giá trị tài sản của trang trại triển khai, (3) kinh nghiệm của chủ trang trại, (4) tỷ lệ phụ thuộc, (5) hoạt động của tổ chức, (6) trình độ của tổ chức và (7) tiết kiệm của hộ gia đình.

Nghiên cứu thực nghiệm của Rabah (2015) về các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng ngân hàng tại các Ngân hàng thương mại Jordan. Dựa trên các nghiên cứu trước đây về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng đặc biệt là Imran và Nishatm (2013) Sharma và Gounder (2012), Olokoyo (2011) và Guo và Stepanyan (2011), Rabah đã sử dụng các phương pháp thống kê mô tả, thống kê Durbin-Watson, thống kê F để kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay của các ngân hàng thương mại ở Jordan. Biến phụ thuộc trong nghiên cứu là tỷ lệ cấp tín dụng trên tổng tài sản, các biến độc lập gồm: (1) Tỷ lệ tiền gửi; (2) tỷ lệ nợ xấu; (3) tỷ lệ vốn; (4) tỷ lệ thanh khoản; (5) quy mô tài sản; (6) lãi suất cho vay; (7) lãi suất tiền gửi; (8) lãi suất cửa sổ; (9) dự trữ pháp lý; (10) tỷ lệ

lạm phát và (11) tốc độ tăng trưởng kinh tế. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ nợ xấu, tỷ lệ thanh khoản và lãi suất cửa sổ có tỷ lệ âm và tác động đáng kể đến tỷ lệ cho vay của các ngân hàng, trong khi đó, quy mô ngân hàng và tăng trưởng kinh tế có một tác động tích cực và đáng kể đến tỷ lệ cho vay của các ngân hàng.

Firas Mohammed Al-rawashdeh, Al Balqa; Burhan M. Al-omari et al (2013) đã sử dụng phương pháp kiểm định Kolmogorov-Smornov Z về đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến việc cấp tín dụng trong các ngân hàng thương mại Cơ quan Khu kinh tế đặc biệt Aqaba-Jordan. Nghiên cứu này chỉ ra các nhóm yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của các chi nhánh của ngân hàng thương mại ở Aqaba-Jordan gồm: (1) Nhóm yếu tố thuộc về khách hàng vay, (2) nhóm yếu tố thuộc chính sách tín dụng, (3) nhóm yếu tố ảnh hưởng đến tạo điều kiện tín dụng liên quan đến trung tâm quản lý khoản vay, (4) nhóm yếu tố thuộc chính sách vĩ mô và (5) nhóm yếu tố thuộc môi trường kinh tế của địa phương.

Khi nghiên cứu tín dụng của nông hộ ở 5 huyện của Malawi, bằng phân tích hồi qui OLS, Diagne and Manfred Zeller (1999) đã kết luận có nhiều yếu tố tác động tới mức độ tiếp cận tín dụng (giới hạn tiền vay) của nông hộ, đó là: (1) Tỷ lệ giá trị đất đai trên tổng giá trị tài sản tác động nghịch tới mức tiếp cận cả tín dụng chính thức và tín dụng phi chính thức, (2) qui mô lao động và (3) tỷ lệ khẩu có tác động nghịch, (4) khoảng cách từ nhà ở tới nơi vay vốn cũng có tác động nghịch. Các yếu tố ảnh hưởng tới nhu cầu tín dụng chính thức của nông hộ là: (1) Giá phân bón có tác động thuận, (2) qui mô lao động và (3) tỷ lệ khẩu phụ thuộc của hộ có tác động nghịch. Duong và Inzumida (2002) khi phân tích về tín dụng NHTM đối với các nông hộ, bằng phân tích hồi quy Tobit, nhóm tác giả đã nghiên cứu về tiếp cận tín dụng NHTM của nông hộ ở 3 tỉnh của Việt Nam (Ninh Bình, Quảng Ngãi và An Giang) và có kết luận về các yếu tố chủ yếu tác động tới lượng vốn tín dụng chính thức của nông hộ là: (1) Tổng diện tích đất canh tác, (2) giá trị đàn gia súc và (3) địa phương. Các yếu tố tác động đến hạn mức tín dụng phi chính thức là: (1) Tỷ lệ khẩu phụ thuộc, (2) tổng diện tích đất canh tác. Bằng mô hình định lượng với hàm hồi quy Probit, Duong và Inzumida (2002) đã kết luận các nhân tố chủ yếu quyết định nông hộ bị giới hạn tín dụng chính thức; tác động thuận gồm: (1) Tỷ lệ nhân khẩu phụ thuộc, (2) số lượng vốn xin vay, tác động nghịch là (3) danh tiếng của hộ, (4) bình phương lượng vốn xin vay.

Theo Mpuga, Paul (2008), có hai yếu tố chính ảnh hưởng đến nhu cầu tín dụng, từ đó tác động trực tiếp đến tiếp cận tín dụng của hộ gia đình: *Thứ nhất* là đặc điểm của cá nhân và đặc điểm của hộ gia đình: Các đặc điểm của cá nhân có ý nghĩa lớn đến nhu cầu tín dụng

gồm tuổi tác, giới tính, giáo dục, nghề nghiệp và tình trạng hôn nhân. Thứ hai, các thuộc tính của tổ chức tài chính có thể ảnh hưởng đến quyết định vay hay không vay của cá nhân hộ gia đình là mức lãi suất và các điều khoản cho vay. Khi thay đổi mức lãi suất cho vay hay điều chỉnh nội dung cho vay sẽ có tác dụng kích thích hay hạn chế khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các hộ sản xuất.

Guangwen và Lili (2005), đã sử dụng phân tích hồi qui Probit nhị phân trong nghiên cứu về tiếp cận tín dụng của các nông hộ ở huyện Tongren, Trung Quốc. Qua nghiên cứu, tác giả đã kết luận các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của các nông hộ là: (1) Trình độ học vấn của chủ hộ và (2) mức giàu có của hộ có tương quan thuận tới khả năng tiếp cận tín dụng chính thức; (3) nguồn thu nhập và (4) chính sách của địa phương cũng là yếu tố ảnh hưởng mạnh tới khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ; (5) tuổi của chủ hộ, (6) giá trị tiết kiệm và (7) số con dưới tuổi lao động trong hộ cũng ảnh hưởng tới khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ.

Nuryartono et al (2005), trong nghiên cứu về tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ ở vùng nông thôn Indonesia, qua phân tích hồi qui Probit nhị phân, tác giả đã kết luận rằng, hầu hết các nông hộ được khảo sát bị giới hạn tín dụng chính thức. Các yếu tố tác động mạnh tới khả năng bị giới hạn tín dụng chính thức là: (1) Qui mô nông hộ (số thành viên trong gia đình) có tác động thuận, trong khi (2) trình độ học vấn của chủ hộ và (3) thu nhập của nông hộ có tác động nghịch tới khả năng bị giới hạn tín dụng của họ.

Nghiên cứu của Mamo Girma et al (2015) đề cập đến các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng nông thôn bởi các hộ gia đình ở Ethiopia. Kết quả ước lượng hồi quy Tobit cho thấy (1) trình độ học vấn của chủ hộ, (2) tham gia tích cực trên thị trường tín dụng quyết định sự thành công của hộ gia đình nông thôn. Đối với khía cạnh tiếp cận vốn tín dụng; Mamo Girma et al (2015), khẳng định tiếp cận vốn tín dụng không chỉ bị chi phối bởi (1) thu nhập và (2) tài sản mà các yếu tố về (3) đặc điểm kinh tế - xã hội của các chủ hộ sẽ ảnh hưởng đến việc tiếp cận vốn tín dụng.

Nghiên cứu về khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp, Quartey et al. (2017) sử dụng dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới (World Bank's Enterprise Survey) từ sáu quốc gia quốc gia ở Châu Phi năm 2000, 2005, 2010 và 2014; nhóm tác giả đã áp dụng mô hình hồi quy probit để nghiên cứu. Kết quả cho thấy khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp phụ thuộc vào (1) quy mô, (2) luật tín dụng, (3) khả năng tiếp cận thông tin, (4) định hướng xuất khẩu và kinh nghiệm của giám đốc. Harvie et al. (2013) sử dụng

mô hình xác suất tuyến tính áp dụng trên số liệu SMEs từ tám nước Đông Nam Á (Campuchia, Trung Quốc, Indonesia, Lào, Malaysia, Philippines, Thái Lan, Việt Nam). Kết quả nghiên cứu cho thấy khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp phụ thuộc vào đặc tính của doanh nghiệp như (1) quy mô, (2) số năm hoạt động, (3) ngành nghề kinh doanh, (4) vòng đời doanh nghiệp và (5) loại hình doanh nghiệp.

1.1.2.2. Các nghiên cứu trong nước

Bằng việc phân tích mô hình Heckman nhị phân, Nguyễn Quốc Oánh, Phạm Thị Mỹ Dung (2010), đã xác định các yếu tố ảnh hưởng tới tiếp cận tín dụng NHTM của hộ nông dân ở ngoại thành Hà Nội, tác giả đã kết luận rằng (1) tuổi, (2) địa vị xã hội của chủ hộ, (3) tín dụng khác, (4) thủ tục vay vốn là những yếu tố tác động tới khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ. (5) Trình độ học vấn của chủ hộ, (6) diện tích đất, (7) thu nhập bình quân, (8) tài sản thế chấp và (9) mục đích vay là những yếu tố có tác động thuận đến lượng vốn vay chính thức của hộ.

Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời (2013), khi nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh An Giang đã sử dụng Mô hình hồi quy Logit và OLS để ước lượng ảnh hưởng của các biến độc lập đến biến phụ thuộc dựa trên các thông tin đặc trưng của hộ và các nhân tố ngoại sinh khác. Kết quả phân tích hồi quy mô hình Logit cho biết khả năng bị giới hạn tín dụng của hộ bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố: (1) Trình độ học vấn, (2) nghề nghiệp của chủ hộ, (3) diện tích đất thổ cư, (4) giá trị tài sản của hộ và (5) sử dụng vốn tín dụng NHTM. Hơn nữa, khi phân tích hồi quy đa biến (OLS), cá tác giả cho biết lượng vốn tín dụng chính thức bị ảnh hưởng bởi các yếu tố: (1) Quan hệ xã hội của chủ hộ, (2) mục đích vay vốn, (3) giá trị tài sản và (4) thu nhập của hộ.

Nguyễn Ngọc Tuấn (2012), khi nghiên cứu về tín dụng đối với hộ sản xuất cà phê tại tỉnh Đắk Nông thì cho rằng: Trong số hộ sản xuất cà phê ở tỉnh Đắk Nông, có 70% hộ thiếu từ 40 - 60% số vốn đầu tư. Theo tác giả, thời hạn cho vay vốn sản xuất của ngân hàng như hiện nay là quá ngắn, không phù hợp với vòng quay vốn của hộ gia đình ở nông thôn. Mặt khác, có nhiều trường hợp hộ nông dân không được các tổ chức chính trị xã hội quan tâm bảo lãnh tín chấp nên gây khó khăn về tiếp cận vốn của nông dân. Tác giả đã chỉ ra rằng, tín dụng NHTM là kênh phân phối tiền tệ quan trọng đối với hộ sản xuất cà phê ở nông thôn và việc cho vay qua hộ vẫn là hình thức cho vay chủ yếu nên dẫn đến quá tải cho hoạt động tín dụng, tăng chi phí cho vay và hạn chế mở rộng tín dụng. Nguyễn Ngọc Tuấn cho rằng, cầu

vốn tín dụng NHTM của hộ sản xuất cà phê rất cao, nhưng cung vẫn đáp ứng không đủ, do đó trong sản xuất cà phê của hộ vẫn gặp nhiều khó khăn, việc vận dụng chính sách cho vay còn nhiều bất cập, áp dụng phương thức cho vay chưa đa dạng.

Mai Thị Thúy An, Phan Thị Ngọc Huyền và Nguyễn Văn Vũ An (2016), khi nghiên cứu về nhu cầu vay vốn NHTM của doanh nghiệp (DN) nhỏ và vừa tại thành phố Trà Vinh, nhóm tác giả đã sử dụng mô hình Binary Logistic để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn ngân hàng của DN nhỏ và vừa, nghiên cứu đã cho thấy các biến có ảnh hưởng là lĩnh vực nông, lâm, thủy sản và mối quan hệ xã hội của DN. Trong đó, biến có ảnh hưởng mạnh nhất đến nhu cầu vay vốn ngân hàng của DN nhỏ và vừa là lĩnh vực nông, lâm, thủy sản. Nghiên cứu tiếp tục ứng dụng mô hình hồi quy đa biến để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền muốn vay ngân hàng của DN nhỏ và vừa thì nhận thấy các biến: Lĩnh vực nông, lâm, thủy sản; lĩnh vực xây dựng; lĩnh vực thương mại dịch vụ; lợi nhuận; vốn kinh doanh; tỷ suất lợi nhuận/vốn kinh doanh; vốn điều lệ; doanh thu; tài sản cố định ảnh hưởng đến số tiền muốn vay ngân hàng của DN nhỏ và vừa. Trong đó các biến: Lĩnh vực nông, lâm, thủy sản; lĩnh vực xây dựng; lĩnh vực thương mại dịch vụ và lợi nhuận ảnh hưởng mạnh nhất đến số tiền muốn vay ngân hàng của DN nhỏ và vừa.

Thái Anh Hòa (1997), trong nghiên cứu về tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ sản xuất lúa ở 2 tỉnh An Giang và Cần Thơ, qua phân tích hồi qui mô hình Logit đã chỉ ra các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng tới khả năng bị giới hạn tín dụng của nông hộ sản xuất lúa là: (1) Hiện giá tài sản có thể thế chấp vay vốn, (2) giá trị tài sản lưu động, (3) trình độ học vấn và (4) địa bàn (địa phương). Trong đó, 3 yếu tố trước có tác động nghịch tới khả năng bị giới hạn tín dụng của nông hộ và trình độ học vấn của chủ hộ là yếu tố có tác động mạnh tới khả năng bị giới hạn tín dụng chính thức của các nông hộ trồng lúa ở địa bàn nghiên cứu.

Trần Thọ Đạt (1998), đã sử dụng mô hình Logit và hồi quy đa biến OLS để phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ ở Việt Nam. Qua nghiên cứu, tác giả đã chỉ ra rằng, (1) diện tích đất có ý nghĩa tích cực, có mối quan hệ với khả năng tiếp cận vốn chính thức, (2) trình độ học vấn của chủ hộ cũng có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận vốn chính thức của nông hộ và chủ hộ có (3) vị trí trong xã hội thì hộ có khả năng tiếp cận vốn chính thức cao hơn.

Thông qua việc sử dụng mô hình hồi quy OLS và mô hình Logit, Trần Ái Kết (2009), đã xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng NHTM của trang trại nuôi trồng thủy sản ở Trà Vinh. Kết quả phân tích hồi qui mô hình Logit cho biết có nhiều yếu tố

trong mô hình tác động ở mức có ý nghĩa tới khả năng bị giới hạn tín dụng chính thức của trang trại. Các yếu tố có tác động thuận như (1) tuổi của chủ trang trại, (2) trình độ học vấn của chủ trang trại; (3) tỷ lệ diện tích mặt nước nuôi thực tế; (4) có sử dụng tín dụng thương mại và (5) thu nhập phi sản xuất của trang trại. Kết quả phân tích hồi qui OLS cho thấy nhiều yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới lượng vốn tín dụng chính thức của trang trại. Các yếu tố có tác động thuận: (1) Chi phí xây dựng ao nuôi, (2) chi phí sản xuất và (3) có mô hình nuôi phụ. Các yếu tố có tác động nghịch gồm: (4) Tổng giá trị tài sản, (5) tỷ lệ diện tích mặt nước nuôi thực tế và (6) tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA).

Võ Thành Danh (2008), khi nghiên cứu khả năng tiếp cận tín dụng NHTM của các DN tư nhân ở đồng bằng sông Cửa Long đã chỉ ra các biến độc lập như: (1) Số năm hoạt động; (2) DN có vay từ những nguồn khác; (3) tổng tài sản; (4) lãi suất ngân hàng có ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng của các DN tư nhân và các biến độc lập: (5) Nguồn vay nợ; (6) thái độ của DN đối với rủi ro; (7) quy mô DN; (8) tỷ số giữa vốn lưu động và tổng tài sản; (9) tỷ số giữa vốn chủ sở hữu và tổng tài sản; (10) lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu có ảnh hưởng đến số tiền DN được vay.

Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh Kiên Giang, Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy (2010), đã chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nông dân trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. Số liệu sử dụng trong nghiên cứu được thu thập từ một cuộc điều tra bằng bảng câu hỏi với tổng số nông hộ được phỏng vấn là 152. Các tác giả đã sử dụng hàm Probit để phân tích, kết quả cho thấy, các nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của nông hộ bao gồm: (1) Tuổi của chủ hộ, (2) số thành viên trong gia đình, (3) trình độ học vấn của chủ hộ, (4) diện tích đất của hộ, (5) khả năng đi vay từ các nguồn không chính thức, (6) thu nhập của hộ và (7) tổng tài sản của hộ.

Theo Võ Đức Toàn (2012), hoạt động của các ngân hàng Việt Nam hiện nay vẫn dựa vào tài sản thế chấp đảm bảo cho việc an toàn vốn. Vì vậy, tài sản thế chấp trở thành yếu tố được các ngân hàng xem xét đầu tiên. Trong công tác thẩm định cho vay, các ngân hàng luôn chú trọng đến quy mô của doanh nghiệp mà đặc biệt là giá trị tài sản cố định của doanh nghiệp, vì đó cũng là một trong những điều kiện để ngân hàng có thể thu hồi khoản cho vay khi doanh nghiệp không có khả năng trả nợ vay. Hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh chính, cơ bản mang lại phần lớn lợi nhuận cho ngân hàng và tài sản đảm bảo được

xem như là hình thức bảo đảm bằng tài sản để thu hồi nợ vay khi có rủi ro bất khả kháng mà không còn nguồn trả nợ.

Nghiên cứu của Đoàn Thị Hồng Dung (2012), thông qua nghiên cứu định lượng đã phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân và xem xét mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng. Mô hình nghiên cứu được đề xuất bao gồm có 6 nhân tố độc lập: (1) Chính sách tín dụng; (2) cán bộ tín dụng; (3) quy mô ngân hàng; (4) nhân tố từ phía khách hàng; (5) môi trường bên ngoài; (6) chính sách marketing; biến phụ thuộc là hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Biên Hòa. Xem xét mức độ ảnh hưởng của các nhân tố cho thấy hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Biên Hòa chịu ảnh hưởng nhiều nhất từ nhân tố chính sách tín dụng và trình độ của cán bộ tín dụng; thứ hai là nhân tố quy trình xét duyệt cho vay và công tác thu hồi nợ; nhân tố tác động thấp nhất là chính sách marketing.

Nguyễn Hồng Hà, Huỳnh Thị Ngọc Tuyên, Đỗ Công Bình (2013), đã nghiên cứu, đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận với nguồn vốn tín dụng của các DN vừa và nhỏ thông qua việc thu thập số liệu 120 DN và 10 NHTM tại tỉnh Trà Vinh đã sử dụng phương pháp phân tích hồi quy để nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy, những nhân tố ảnh hưởng khả năng tiếp cận vốn tín dụng NHTM của các DN vừa và nhỏ như: (1) Uy tín DN, (2) tài sản đảm bảo, (3) tính minh bạch báo cáo tài chính, (4) năng lực quản lý, (5) khả năng lập phương án kinh doanh, (6) chính sách cho vay, (7) lãi suất,... Trong đó, nhân tố về uy tín DN tác động mạnh nhất đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng tại Trà Vinh.

Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015), khi nghiên cứu việc tiếp cận vốn tín dụng chính thức của nông hộ chăn nuôi đã đưa ra các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ chăn nuôi heo ở quận Ô Môn, thành phố Cần Thơ. Thông qua việc sử dụng số liệu sơ cấp và mô hình Probit, nghiên cứu chỉ ra rằng các thuộc tính của chủ hộ như: (1) giới tính; (2) trình độ học vấn; (3) độ tuổi và các thuộc tính của nông hộ như (4) vị trí xã hội; (5) thu nhập, ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ.

Nguyễn Thị Hải Yến (2016), khi nghiên cứu về tín dụng NHTM cho các hộ sản xuất cà phê trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk đã chỉ ra rằng, các nhân tố tác động đến quyết định cấp tín dụng của các NHTM theo thứ tự từ cao tới thấp là: (1) Tài sản bảo đảm; (2) năng lực hoạt động của hộ; (3) khả năng hạch toán, quản lý của hộ; (4) thông tin chủ hộ; (5) mạng lưới quan hệ xã hội; (6) ảnh hưởng của nền kinh tế. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy có 6 nhân tố ảnh hưởng có ý nghĩa đến khả năng tiếp cận vốn vay chính thức của hộ gia đình, các yếu

tổ đó là: (1) Tín dụng khác, (2) thủ tục, (3) sổ đỏ, (4) giới tính, (5) độ tuổi và (6) dân tộc. Tác giả cũng đã xây dựng mô hình giải thích cho sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất cà phê. Kết quả cho thấy năng suất cà phê nhân của hộ sản xuất phụ thuộc vào: (1) Trình độ của hộ, (2) vốn vay, (3) khí hậu, (4) phân bón, (5) loại cà phê.

Nguyễn Thị Tâm (2006), đã đánh giá được vai trò quan trọng của vốn tín dụng NHTM với sự phát triển kinh tế trang trại, tìm ra những tồn tại, vướng mắc trong chính sách tín dụng đối với kinh tế trang trại. Tác giả khẳng định tín dụng NHTM đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết đất đai và nâng cao đời sống cho đồng bào dân tộc thiểu số tại chỗ. Tuy nhiên việc cung ứng vốn tín dụng NHTM vẫn tồn tại nhiều bất cập như vốn hiện nay vẫn tập trung chủ yếu là vốn ngắn hạn trong khi đó vốn tín dụng đầu tư cho sản xuất phải là vốn trung và dài hạn. Chính sách tín dụng khi triển khai còn chậm, ảnh hưởng đến tiến độ giải ngân.

Tạ Thị Lệ Yên (2003), cho rằng vai trò của tín dụng NHTM có tác động rất lớn đến sự phát triển kinh tế trang trại trong những năm qua, đó là: Mở rộng quy mô, tăng diện tích đất cho trang trại; đưa khoa học kỹ thuật, đưa giống mới vào sản xuất, góp phần khai thác, sử dụng có hiệu quả tiềm năng về đất, lao động; đưa trang trại phát triển theo hướng chuyên môn hoá. Tác giả khẳng định vốn tín dụng NHTM đóng vai trò quan trọng đến phát triển kinh tế trang trại, trong đó có các trang trại cà phê.

Lê Đăng Lăng, Lê Tấn Bửu (2014), đã có nghiên cứu nhằm khám phá thái độ của nông dân với phát triển NNCNC để trên cơ sở đó có hoạch định chiến lược phát triển hiệu quả. Phương pháp định tính và định lượng được sử dụng với 750 mẫu khảo sát là nông dân tại Đắk Nông. Kết quả phát hiện nông dân chưa hài lòng với các chính sách hỗ trợ và nguồn cung cấp đầu vào, đồng thời ủng hộ chủ trương phát triển NNCNC với định hướng tập trung điều chỉnh cách làm hiện nay, sau đó mới ứng dụng công nghệ kỹ thuật cao. Hiệu quả sản xuất NNCNC được thể hiện qua tăng năng suất, chất lượng và tăng tiêu thụ, giảm hao phí. Công nghệ và nhân khẩu học có ảnh hưởng tích cực và một số yếu tố tự nhiên có ảnh hưởng tiêu cực.

Nguyễn Văn Tuấn (2015), đã nghiên cứu các nhân tố tác động đến chất lượng tín dụng tại Agribank bao gồm 9 nhân tố: (1) Chính sách tín dụng; (2) quy trình, quy chế tín dụng; (3) công tác tổ chức; (4) chất lượng nhân sự; (5) năng lực quản trị; (6) trang thiết bị công nghệ; (7) thông tin tín dụng; (8) kiểm tra và kiểm soát nội bộ; (9) huy động vốn. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng được sắp xếp theo

trình tự từ cao tới thấp bao gồm: (1) Quy trình, quy chế tín dụng; (2) chính sách tín dụng; (3) thông tin tín dụng; (4) chất lượng nhân sự; (5) năng lực quản trị; (6) huy động vốn; (7) kiểm tra kiểm soát; (8) thiết bị công nghệ và nhân tố có mức độ tác động thấp nhất là (9) công tác tổ chức.

Theo Trần Hùng Sơn và Cộng sự (2017), trong nghiên cứu về tiếp cận tài chính cá nhân tại Việt Nam đã sử dụng mô hình hồi quy probit của Fungacova and Weill (2015) để khảo sát và phân tích các đặc tính cá nhân như giới tính, độ tuổi, học vấn và thu nhập ảnh hưởng đến tiếp nhận tài chính cá nhân. Kết quả nghiên cứu cho thấy người nghèo gặp khó khăn trong việc tiếp cận tài chính do rào cản về thu nhập. Nguồn tài chính phi chính thức như vay mượn từ gia đình và người thân vẫn đóng vai trò quan trọng tại Việt Nam.

Nghiên cứu về tiếp cận tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa của Trần Quang Văn và cộng sự (2017), qua khảo sát thông tin từ các DN tại thành phố Hồ Chí Minh và khảo sát ý kiến của cán bộ ngân hàng về quy trình và điều kiện của ngân hàng khi xem xét hồ sơ vay vốn của DN. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các DN nhỏ và vừa có nhu cầu lớn về vốn, chủ yếu là vốn ngắn hạn. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn vay chính thức từ các NHTM của các DN nhỏ và vừa hiện gặp nhiều điểm nghẽn như: (1) Tài sản bảo đảm; (2) các rào cản vay vốn (thủ tục hành chính phức tạp, điều kiện cho vay của ngân hàng khó, lãi suất cho vay cao, chi phí vay không chính thức quá lớn, hệ thống sổ sách kế toán của DN không đầy đủ, DN thiếu năng lực xây dựng dự án khả thi); (3) thời gian hoạt động tối thiểu và (4) báo cáo tài chính.

1.1.2.3. Nhận xét khái quát về các nghiên cứu trước đây

Sau khi lược khảo các nghiên cứu nước ngoài và trong nước về tín dụng NHTM, luận án có một số nhận xét như sau:

Thứ nhất, Đã có nhiều nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Việt Nam cũng như ở nước ngoài. Những nghiên cứu này đã chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cấp tín dụng, tiếp cận vốn tín dụng NHTM phù hợp với từng đối tượng, địa điểm nghiên cứu. Tuy nhiên, phần lớn các nghiên cứu mới chỉ tập trung ở một góc độ: *Từ phía người cho vay là các NHTM* có các nghiên cứu của Mpuga, Paul (2008), Harvie et al (2013), Firas Mohammed Al-rawashdeh, Al Balqa, Burhan M. Al-omari et al (2013), Quartey et al (2017), Mai Thị Thúy An và cộng sự (2016), Võ Thành Danh (2008), Đoàn Thị Hồng Dung (2012), Nguyễn Hồng Hà và cộng sự (2013), Nguyễn Văn Tuấn (2015), Nguyễn Thị Hải Yến (2016). *Từ góc độ hộ sản xuất* có các nghiên cứu của Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain (2008), Guangwen and Lili(2005), Nuryartono et al (2005), Mamo

Girma et al (2015), Mpuga Paul (2008), Diagne and Manfred Zeller (1999), Duong and Inzumid (2002), Nguyễn Thị Hải Yến(2016), Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015), Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy (2010), Trần Thọ Đạt (1998), Thái Anh Hòa (1997), Trần Ái Kết và Huỳnh Trung Thời (2013), Nguyễn Quốc Oánh, Phạm Thị Mỹ Dung (2010) và từ góc độ doanh nghiệp, trang trại có các nghiên cứu của Harvie et al (2013), Quartey et al (2017), Trần Quang Văn và cộng sự (2017), Nguyễn Hồng Hà, Huỳnh Thị Ngọc Tuyên, Đỗ Công Bình (2013), Nguyễn Thị Tầm (2006) v.v. Tuy nhiên, chưa có nhiều nghiên cứu mang tính bao quát và toàn diện về hoạt động cấp tín dụng NHTM từ cả hai phía khách hàng và NHTM. Vì vậy, nghiên cứu về tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng trên các khía cạnh tài trợ và tiếp cận vốn tín dụng NHTM sẽ cho ta thấy một bức tranh tổng thể về những điểm nghẽn, khó khăn trong hoạt động cấp tín dụng của các NHTM, để trên cơ sở đó có các giải pháp tháo gỡ cụ thể giúp tăng trưởng tín dụng cho phát triển nông nghiệp, đặc biệt là NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng nói riêng và cả nước nói chung.

Thứ hai, Đã có nhiều nghiên cứu về hoạt động tín dụng cho sản xuất nông nghiệp tại Việt Nam cũng như ở nước ngoài. Tuy nhiên, chưa có nhiều nghiên cứu chuyên sâu về phát triển cho vay NNCNC; có những nghiên cứu về NNCNC nhưng đối tượng nghiên cứu lại nghiêng về định hướng và những lưu ý khi phát triển NNCNC như nghiên cứu của Lê Đăng Lãng, Lê Tấn Bửu (2014).

Thứ ba, Một số nghiên cứu chuyên về vai trò của vốn tín dụng cho sản xuất nông nghiệp như nghiên cứu của Boucher et al (2007), Diagne et al (2000), Nguyễn Thị Tầm (2006), Tạ Thị Lệ Yên (2003).

Thứ tư, Chưa có nhiều nghiên cứu với phương pháp định lượng để giải thích một cách hệ thống và toàn diện có liên quan trực tiếp đến phạm vi nghiên cứu của luận án. Với nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau như: Điều tra khảo sát, thống kê mô tả, hồi quy định lượng, tổng hợp phân tích dữ liệu, phân tích hành vi, xác suất thống kê..., các nghiên cứu trước đây đã đề cập và mô tả khá cụ thể những nguyên nhân dẫn đến khả năng cho vay từ góc độ nhà tài trợ vốn và các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu và sự thỏa mãn về vốn tín dụng NHTM của hộ gia đình cho phát triển nông nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đây bằng phương pháp định lượng chỉ mới tập trung vào việc giải thích các nhân tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận tín dụng của khách hàng bằng các nhân tố khách quan (như diện tích đất đai, giá trị đất canh tác (Duong và Inzumida, 2002; Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain, 2008; Diagne and Manfred Zeller, 1999; Trần Thọ Đạt,

1998); quy mô DN, ngành nghề kinh doanh (Harvie et al, 2013; Quartey et al, 2017; Võ Thành Danh, 2008); thủ tục vay vốn, tài sản thế chấp (Võ Đức Toàn, 2012; Nguyễn Hồng Hà, Huỳnh Thị Ngọc Tuyên, Đỗ Công Bình, 2013); chính sách tín dụng, chính sách marketing (Đoàn Thị Hồng Dung, 2012; Nguyễn Văn Tuấn, 2015...) hoặc nhóm nhân tố nhân khẩu học như: Độ tuổi, giới tính, học vấn (Mpuga, Paul, 2008; Guangwen và Lili, 2005; Trần Thọ Đạt, 1998; Trần Ái Kết, 2009; Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy, 2010..), số lượng thành viên trong gia đình (Duong và Inzumida, 2002; Diagne and Manfred Zeller, 1999; Nuryartono et al, 2005; Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy, 2010...), *chứ chưa quan tâm đến các nhân tố trong nhóm nhận thức chủ quan* của cá nhân nhân viên tín dụng NHTM. Vì vậy, từ kết quả của các nghiên cứu trên, rất khó có thể đề xuất được các hàm ý quản trị cho nhà lãnh đạo các NHTM nhằm gia tăng ý định vay vốn của khách hàng, hiểu biết các ý định hành vi của nhân viên tín dụng trong việc chấp nhận và duy trì việc tăng trưởng tín dụng trong lĩnh vực này. Ví dụ như một số nghiên cứu đã chứng minh số lượng thành viên trong gia đình, giới tính, tuổi của chủ hộ, diện tích đất canh tác, ... có ảnh hưởng tích cực đến quyết định vay vốn, thì cũng không thể đề xuất các biện pháp tăng cường ý định vay vốn bằng cách gia tăng/hoặc giảm bớt số lượng thành viên gia đình, tăng/hoặc giảm tuổi của chủ hộ, thay đổi giới tính hay gia tăng diện tích đất v.v.

Từ bối cảnh nghiên cứu cũng như những khe hở trong các công trình khoa học trước đây, tác giả đã chọn đề tài luận án với tên gọi “**Tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng**”, luận án hướng đến việc nghiên cứu hoạt động cấp vốn tín dụng NHTM một cách tổng quát ở cả 3 khía cạnh: *Thứ nhất*, từ phía NHTM với vai trò là đơn vị tài trợ vốn tín dụng, luận án sử dụng dữ liệu thứ cấp thu thập được từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng, các NHTM, các sở và Cục Thống kê để phân tích thực trạng về tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng. *Thứ hai*, về góc nhìn từ các khách hàng vay vốn tín dụng NHTM, luận án sẽ phân tích về thực trạng tiếp cận vốn tín dụng NHTM dành cho nông nghiệp nói chung và NNCNC nói riêng của các nông hộ, các DN, HTX đang sản xuất nông nghiệp. *Cuối cùng*, từ góc nhìn các nhân viên tín dụng, luận án khai thác các lý thuyết về hành vi để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

Tóm lại, nghiên cứu về tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC để thúc đẩy tăng trưởng tín dụng NHTM cho NNCNC, góp phần phát triển sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm

Đồng nói riêng và cả nước nói chung có sự khác biệt chuyên sâu về lĩnh vực nghiên cứu và có ý nghĩa khoa học và thực tiễn khi áp dụng tại tỉnh Lâm Đồng nói riêng và tại Việt Nam nói chung.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu

1.2.1. Mục tiêu nghiên cứu

- Mục tiêu tổng quát

Đánh giá hoạt động cấp tín dụng đối với sản xuất NNCNC từ ba hướng tiếp cận: NHTM với vai trò là đơn vị tài trợ vốn tín dụng, góc nhìn tiếp cận vốn từ khách hàng, và góc nhìn từ ý định cấp vốn của các nhân viên tín dụng. Trên cơ sở đó, luận án đề xuất các giải pháp, khuyến nghị góp phần phát triển tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng.

- Mục tiêu cụ thể

Luận án bao gồm bốn mục tiêu chính sau đây:

(1) Đánh giá thực trạng về hoạt động cấp tín dụng của các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đối với sản xuất NNCNC trong giai đoạn 2012-2018 nhằm rút ra những thành tựu bước đầu cũng như những vấn đề còn tồn tại cần tháo gỡ;

(2) Đánh giá về khả năng và nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng NHTM từ phía khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC;

(3) Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cấp tín dụng của nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đối với sản xuất NNCNC;

(4) Đề xuất các giải pháp, khuyến nghị nhằm phát triển tín dụng NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đối với sản xuất NNCNC.

1.2.2. Câu hỏi nghiên cứu

- Các kết quả đạt được và những mặt còn hạn chế nào ảnh hưởng đến hoạt động cấp vốn tín dụng của các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đối với sản xuất NNCNC?

- Những khó khăn, rào cản nào ảnh hưởng đến khả năng và nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng NHTM từ phía khách hàng vay vốn để sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng?

- Các yếu tố nào tác động đến ý định cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC của nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng?

- Những nguyên nhân nào làm ảnh hưởng đến việc phát triển vốn tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng?

- Các giải pháp nào góp phần phát triển tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng?

1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1. Đối tượng nghiên cứu

Luận án nghiên cứu về tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng.

1.3.2. Phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu tín dụng ngân hàng trên phương diện nghiệp vụ cho vay tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đối với khách hàng sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực NNCNC.

Về mặt không gian: Phạm vi dữ liệu và phạm vi nghiên cứu được giới hạn tại tỉnh Lâm Đồng.

Về mặt thời gian: Dữ liệu sử dụng để nghiên cứu được tổng hợp trong khoảng thời gian từ năm 2012 -2018. Thời gian khảo sát khách hàng và nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng được thực hiện là năm 2019.

- Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ năm 2012 – 2018 để đánh giá thực trạng hoạt động cho vay NNCNC tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng. Luận án chọn mốc thời gian năm 2012 vì đây là năm đầu tiên thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU ngày 11/5/2011 của tỉnh ủy Lâm Đồng về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2011-2015.

- Nghiên cứu, khảo sát, thu thập dữ liệu sơ cấp được thực hiện trong khoảng thời gian từ tháng 3/2019 đến tháng 8/2019. Đối tượng khảo sát là các nhân viên tín dụng đang công tác tại các chi nhánh NHTM. Phạm vi khảo sát được thực hiện tại địa bàn thành phố Đà Lạt và bốn huyện lân cận gồm: Lạc Dương, Đơn Dương, Lâm Hà và Đức Trọng (gọi tắt là địa bàn nghiên cứu). Địa bàn nghiên cứu là nơi tập trung chủ yếu các hoạt động sản xuất NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, là khu vực sản xuất các sản phẩm rau, hoa lớn nhất cả tỉnh (theo Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng thì đến cuối năm 2018, trên địa bàn nghiên cứu, tổng diện tích trồng rau, hoa chiếm trên 94%/tổng diện tích trồng rau, hoa toàn tỉnh); do đó, kết quả khảo sát tại các NHTM trên địa bàn này sẽ mang tính đại diện cao. Đối tượng khảo sát nhu cầu vốn tín dụng là các khách hàng bao gồm hộ sản xuất cá thể, DN, HTX đang hoạt động trong lĩnh vực sản xuất rau, hoa trên địa bàn nghiên cứu, không bao gồm các DN có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

1.4. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu nghiên cứu

1.4.1. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện mục tiêu tổng quát và 4 mục tiêu cụ thể nêu trên, luận án đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau :

- Phương pháp nghiên cứu dữ liệu thứ cấp thống kê, tổng hợp, so sánh và phân tích: Luận án đã hệ thống hóa và tóm tắt những kết quả nghiên cứu có liên quan đến đề tài này để xác định khoảng trống nghiên cứu. Kế thừa một số nội dung của các nghiên cứu trước để tổng hợp, so sánh, phân tích thực trạng cho vay của các NHTM đối với sản xuất NNCNC dựa trên số liệu đã công bố trên báo cáo của UBND tỉnh Lâm Đồng, các Niên giám Thống kê của Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Lâm Đồng, các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng từ năm 2012 đến năm 2018 (thực hiện mục tiêu 1).

- Phương pháp phân tích văn bản: Dùng để phân tích nội dung các văn bản pháp quy liên quan đến chính sách tín dụng cho NNCNC, xem xét sự phù hợp với thực tiễn hoạt động để trên cơ sở đó khuyến nghị các cơ quan chức năng xem xét, sửa đổi, bổ sung cho phù hợp (thực hiện mục tiêu 1, 4).

- Phương pháp khảo sát khách hàng và sử dụng công cụ phân tích lưới tầm quan trọng chất lượng, dịch vụ để đánh giá về nguyên nhân hạn chế tiếp cận nhu cầu tín dụng ngân hàng đối với sản xuất NNCNC tại Lâm Đồng (thực hiện mục tiêu 2).

- Phương pháp khảo sát nhân viên tín dụng các NHTM và phương pháp định lượng để đánh giá về các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cấp tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC tại Lâm Đồng (thực hiện mục tiêu 3).

- Phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, đánh giá để làm cơ sở đề xuất các khuyến nghị giải pháp góp phần phát triển tín dụng ngân hàng đối với sản xuất NNCNC tại Lâm Đồng (thực hiện mục tiêu 4).

1.4.2. Dữ liệu nghiên cứu

- Các số liệu thống kê phản ánh thực trạng cấp tín dụng NHTM cho NNCNC trình bày trong luận án được lấy từ các báo cáo tổng hợp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng, các NHTM và các Niên giám Thống kê tỉnh Lâm Đồng trong giai đoạn từ năm 2012 đến 2018.

- Dữ liệu sơ cấp để kiểm định ý định hành vi cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng được thực hiện từ bộ mẫu tổng thể gồm 358 phiếu khảo sát các nhân viên tín dụng tại khu vực nghiên cứu.

- Dữ liệu sơ cấp để đánh giá nhu cầu, thực trạng vay vốn, mục đích sử dụng vốn vay, những khó khăn mà khách hàng đang mắc phải..., được thực hiện từ bộ mẫu gồm 161 phiếu khảo sát các nông hộ, DN, HTX tại khu vực nghiên cứu.

1.5. Những điểm mới và đóng góp của luận án

1.5.1. Những điểm mới

Một là, Luận án đã phân tích, đánh giá về hoạt động tín dụng của NHTM đối với NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng với ba hướng tiếp cận: NHTM với vai trò là nhà tài trợ vốn, nhu cầu vốn từ góc nhìn khách hàng và các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cấp vốn từ góc nhìn của các nhân viên tín dụng.

Hai là, Luận án đã tiếp cận lý thuyết về hành vi và kế thừa các mô hình tích hợp để xây dựng mô hình lượng hóa các yếu tố giải thích cho ý định cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng từ kết quả khảo sát.

Ba là, Luận án đã luận giải, đưa ra khái niệm, đặc điểm, vai trò tín dụng NHTM cho NNCNC.

Bốn là, Luận án đã sử dụng kết hợp dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp với nhiều phương pháp phân tích khác nhau để tìm ra những khó khăn, điểm nghẽn cả từ phía cung và cầu vốn tín dụng cho NNCNC.

1.5.2. Các đóng góp về mặt khoa học

Một là: Hệ thống hóa khung lý luận về NNCNC và tín dụng NHTM, trên cơ sở đó phát triển thành các lý thuyết về tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC.

Hai là: Hệ thống hóa các khung lý thuyết về hành vi, đánh giá, kế thừa các nghiên cứu thực nghiệm để xây dựng mô hình giải thích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng.

Ba là: Luận án đúc kết thêm bằng chứng thực nghiệm cho cơ sở lý thuyết về phát triển tín dụng ngân hàng đối với NNCNC tại các chi nhánh NHTM tại tỉnh Lâm Đồng.

1.5.3. Các đóng góp về mặt thực tiễn

- Luận án đã cung cấp thêm nhiều thông tin về thực trạng hoạt động tín dụng nông nghiệp, đặc biệt là NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng.

- Tìm ra những khó khăn trong quá trình vay vốn sản xuất NNCNC và những điểm nghẽn trong hoạt động tín dụng NNCNC, từ đó giúp cho các NHTM tỉnh Lâm Đồng có căn cứ thực tiễn để xây dựng chiến lược kinh doanh.

- Đưa ra những giải pháp, khuyến nghị hữu ích cho các NHTM, các ngành có liên quan và UBND tỉnh Lâm Đồng để có những chính sách phù hợp, nhằm thúc đẩy phát triển tín dụng đối với NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng nói riêng và của Việt Nam nói chung.

1.6. Kết cấu của luận án

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, luận án được cấu trúc thành 5 chương

Chương 1: Giới thiệu tổng quan nghiên cứu.

Chương này nhằm giới thiệu về tính cấp thiết của nghiên cứu; lược khảo các nghiên cứu và khoảng trống khoa học, mục tiêu nghiên cứu; đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu; những đóng góp của nghiên cứu về mặt khoa học và thực tiễn.

Chương 2: Cơ sở lý thuyết

Chương này giới thiệu tổng quan về NNCNC, cơ sở lý thuyết về tín dụng NHTM và tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC; các lý thuyết hành vi sử dụng trong luận án, lược khảo kết quả của các nghiên cứu trước, từ đó xây dựng mô hình nghiên cứu định lượng các yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi cấp tín dụng.

Chương 3: Phương pháp nghiên cứu

Chương này trình bày về các quy trình và phương pháp nghiên cứu của luận án.

Chương 4: Kết quả nghiên cứu

Chương này trình bày kết quả của các nghiên cứu, sau đó thảo luận các kết quả đó.

Chương 5: Kết luận và giải pháp, khuyến nghị

Chương này đưa ra những giải pháp, khuyến nghị liên quan đến kết quả nghiên cứu; kết luận và đưa ra những hạn chế và hướng nghiên cứu tiếp theo.

Kết luận Chương 1

Chương 1 đã giới thiệu tính cấp thiết về lý luận và thực tiễn của nghiên cứu tín dụng NHTM cho NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng. Sau khi đã lược khảo các nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan, Chương 1 đã tìm ra khoảng trống khoa học; trên cơ sở đó xác định nội dung, mục tiêu, đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu; những đóng góp của nghiên cứu về mặt khoa học và thực tiễn. Chương 1 là cơ sở để thực hiện các nghiên cứu ở các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1. Tổng quan về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

2.1.1. Các khái niệm và đặc trưng của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

2.1.1.1. Các khái niệm nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

- *Khái niệm nông nghiệp công nghệ cao*

Theo Luật Công nghệ cao (2008) “Công nghệ cao là công nghệ có hàm lượng cao về nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, được tích hợp từ thành tựu khoa học và công nghệ hiện đại, tạo ra sản phẩm có chất lượng, tính năng vượt trội, giá trị gia tăng, thân thiện với môi trường, có vai trò quan trọng đối với việc hình thành ngành sản xuất, dịch vụ mới hoặc hiện đại hoá ngành sản xuất, dịch vụ hiện có”.

Theo Vụ Khoa học Công nghệ - Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thì “Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là nền nông nghiệp được áp dụng những công nghệ mới vào sản xuất, bao gồm: Công nghiệp hóa nông nghiệp (cơ giới hóa các khâu của quá trình sản xuất), tự động hóa, công nghệ thông tin, công nghệ vật liệu mới, công nghệ sinh học và các giống cây trồng, giống vật nuôi có năng suất và chất lượng cao, đạt hiệu quả kinh tế cao trên một đơn vị diện tích và phát triển bền vững trên cơ sở canh tác hữu cơ”.

Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là yêu cầu tất yếu để hội nhập quốc tế, tuy nhiên qua quá trình triển khai thực tế tại một số địa phương, doanh nghiệp còn lúng túng, bị vướng ở cơ sở lý thuyết hoặc cơ sở thực tiễn. Qua lược khảo các khái niệm có liên quan đến nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của Phạm S, luận án nhận thấy đây là những khái niệm có ý nghĩa khoa học và mang tính thực tiễn cao, một số khái niệm đã được thể chế các chính sách phục vụ sản xuất và đời sống, được chia sẻ cộng đồng xã hội ở phạm vi quốc gia và quốc tế, được dịch ra trên 100 thứ tiếng khác nhau (Phạm S 2018). Vì vậy, việc luận dẫn các khái niệm của Phạm S là phù hợp. Theo Phạm S (2006) thì “*Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là nông nghiệp ứng dụng tổng hợp các loại công nghệ mới phù hợp trong điều kiện không gian, thời gian cụ thể với tiềm lực cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến để đạt năng suất tối ưu, chất lượng tốt nhất, đảm bảo an toàn thực phẩm, giá thành hạ; tăng tính cạnh tranh, có hiệu quả kinh tế cao, trên cơ sở đảm bảo môi trường sinh thái bền vững*”

- *Khái niệm khu sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Khu sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là khu quy hoạch có quy mô diện tích đất phù hợp; không có hoạt động nghiên cứu triển khai tập trung mà hoạt động này chủ yếu do các doanh nghiệp; hoạt động chủ yếu là sản xuất tập trung một lĩnh vực nào đó (trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản), chế biến và xúc tiến thị trường tiêu thụ; đảm bảo môi trường sinh thái toàn vùng; làm chức năng hạt nhân liên kết trong vùng để sản xuất nông sản chất lượng cao, an toàn thực phẩm, chủ động thị trường trong và ngoài nước (Phạm S, 2006)

- ***Khái niệm vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao***

Vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là vùng sản xuất nông nghiệp có quy mô diện tích từ 50 - 100 ha trở lên; tập trung ứng dụng công nghệ cao để sản xuất đồng loạt một hoặc một số loại nông sản nhất định có tiềm năng phát triển tốt nhất trong vùng, nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và giá trị nông sản, đảm bảo môi trường sinh thái nông nghiệp nông thôn trong toàn vùng (Phạm S, 2014).

- ***Khái niệm doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao***

Theo Nghị định 55/2015/NĐ-CP thì “doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận”. Việc phải được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận để trở thành DN nông nghiệp công nghệ cao đã làm hạn chế vai trò của DN trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm cơ hội tiếp cận các nguồn lực tài chính cho sản xuất. Theo Phạm S (2014) thì Doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao là doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh trên một loại cây trồng, vật nuôi nào đó nhằm nâng cao giá trị và sức cạnh tranh nông sản, đồng thời liên tục ứng dụng và đổi mới công nghệ trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

- ***Khái niệm trang trại ứng dụng công nghệ cao***

Trang trại ứng dụng công nghệ cao là trang trại ứng dụng công nghệ cao trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh trên một loại cây trồng, vật nuôi nào đó nhằm nâng cao giá trị và sức cạnh tranh nông sản, đồng thời liên tục ứng dụng và đổi mới công nghệ trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh (Phạm S, 2014).

- ***Khái niệm hộ nông dân ứng dụng công nghệ cao***

Hộ nông dân ứng dụng công nghệ cao là các hộ nông dân có thể ở riêng lẻ hoặc nằm trong vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, ứng dụng các công nghệ cao trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của hộ gia đình (Phạm S, 2014).

- ***Khái niệm dự án ứng dụng công nghệ cao***

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2017), dự án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là dự án sản xuất nông nghiệp phải đáp ứng được một trong các tiêu chí:

+ Dự án đầu tư thực hiện trong khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đã được cấp có thẩm quyền quyết định thành lập khu;

+ Dự án trong vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đã được ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương quyết định công nhận vùng;

+ Dự án của doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đã được Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cấp giấy chứng nhận là doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;

+ Dự án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao khác không thuộc các điểm trên là dự án áp dụng các công nghệ được tích hợp từ thành tựu khoa học và công nghệ hiện đại; tạo ra sản phẩm có chất lượng, tính năng vượt trội, giá trị gia tăng cao, thân thiện với môi trường thuộc danh mục quy định tại phụ lục ban hành kèm theo Quyết định 738/QĐ-BNN-KHCN ngày 14/3/2017.

- ***Khái niệm liên kết theo chuỗi giá trị trong sản xuất nông nghiệp***

Liên kết theo chuỗi giá trị trong sản xuất nông nghiệp là hình thức liên kết trong sản xuất nông nghiệp theo chuỗi khép kín từ khâu sản xuất đến thu mua, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp Chính phủ (2015).

Như vậy, phát triển NNCNC là giải quyết mâu thuẫn giữa năng suất nông nghiệp thấp, sản phẩm chất lượng thấp, đầu tư công lao động nhiều, hiệu quả kinh tế thấp bằng việc áp dụng những thành tựu của khoa học công nghệ nhằm đảm bảo nông nghiệp tăng trưởng ổn định với năng suất, sản lượng và chất lượng cao. Thông qua sự phát triển của khoa học công nghệ, con người đã tác động vào tài nguyên và làm cho ưu thế của nguồn tài nguyên đạt hiệu quả lớn nhất, hài hòa và thống nhất lợi ích xã hội, kinh tế và sinh thái môi trường.

2.1.1.2. Đặc trưng của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Từ các khái niệm về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, có thể rút ra một số đặc trưng chủ yếu của nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao như sau:

Một là, Sản xuất NNCNC vẫn là hoạt động nông nghiệp nên đối tượng sản xuất chính vẫn là cây trồng và vật nuôi nhưng bản chất của chúng có thể thay đổi dưới tác dụng của khoa học công nghệ. Vì thế, NNCNC tạo ra những cây giống, con giống mới có năng suất cao, chất lượng tốt và thời gian sinh trưởng ngắn hơn;

Hai là, Sản xuất NNCNC ứng dụng tổng hợp các loại công nghệ mới, hiện đại trong toàn bộ quá trình sản xuất, qua đó tạo ra phương thức sản xuất mới theo hướng tập trung, sản phẩm hàng hóa được tạo ra với khối lượng lớn. Các công ty hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp được xây dựng theo kiểu mới, có sự đồng nhất về công nghệ, kỹ thuật và tính chuyên môn hóa cao. Mỗi khâu của quá trình sản xuất có thể do một DN chuyên môn hóa đảm trách;

Ba là, Hình thành nên các khu, vùng sản xuất chuyên canh các sản phẩm đặc trưng vùng miền; qua đó tạo nên những sản phẩm du lịch canh nông đặc trưng;

Bốn là; Bằng việc áp dụng các công nghệ tiên tiến nên đất trồng dần được thay thế bằng các giá thể hay dung dịch chất dinh dưỡng; từ đó tạo nên các mô hình trồng thủy canh, trồng trên các giá thể ngày càng trở nên phổ biến;

Năm là: Lao động thủ công bị thu hẹp, máy móc thiết bị và lao động có trình độ chuyên môn hóa cao được thay thế trong toàn bộ quá trình sản xuất;

Sáu là, Tạo số lượng hàng hóa lớn với chất lượng cao, đồng đều; do đó, có thể tham gia chuỗi giá trị và thương mại toàn cầu nhờ đáp ứng được yêu cầu về nguồn cung ứng cũng như chất lượng sản phẩm theo tiêu chí của thị trường và có thể truy xuất được nguồn gốc;

Bảy là, Về phương diện kinh tế, việc đầu tư máy móc, trang thiết bị và công nghệ hiện đại sẽ làm tăng chi phí đầu tư trên một đơn vị diện tích; từ đó gia tăng nhu cầu vốn tín dụng từ các NHTM;

Tám là, Xuất hiện thêm những khó khăn như: Tính phong trào trong sản xuất NNCNC, qua đó tạo nên sự dư thừa nguồn cung, giảm hiệu quả kinh doanh; việc trà trộn của các nguồn hàng nông sản kém chất lượng sẽ làm thiệt hại cho người sản xuất;

Chín là, Hình thành nên các mô hình liên kết sản xuất giữa DN, HTX, liên hiệp HTX với các hộ dân trong việc cung ứng vật tư, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm;

Mười là, Sản xuất NNCNC là tiền đề để tiếp tục phát triển nông nghiệp thông minh 4.0 và nông nghiệp toàn diện, bền vững, hiện đại;

2.1.2. Những ưu điểm của sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Sản xuất NNCNC tạo ra một lượng sản phẩm lớn, năng suất cao, chất lượng tốt và đặc biệt là thân thiện với môi trường. Tạo giá trị gia tăng cho một số sản phẩm địa phương

(kể cả phụ phẩm nông nghiệp), hình thành các sản phẩm hàng hóa đặc sản chủ lực của quốc gia, vùng và địa phương (mỗi làng một sản phẩm).

Sản xuất NNCNC sẽ giúp nông dân chủ động trong sản xuất, giảm sự lệ thuộc vào thời tiết và khí hậu do đó quy mô sản xuất được mở rộng.

Sản xuất NNCNC giúp giảm giá thành sản phẩm, đa dạng hóa thương hiệu và cạnh tranh tốt hơn trên thị trường.

Sản xuất NNCNC góp phần sử dụng tiết kiệm đất và làm tăng thêm vai trò của đất.

Sản xuất NNCNC giúp giảm thiểu những rủi ro mất mùa do thiên tai, dịch bệnh, tạo nguồn sản phẩm nông nghiệp đầu ra ổn định, giúp ổn định cung và cầu cho thị trường thực phẩm, đảm bảo an ninh lương thực quốc gia. Đây cũng là giải pháp tối ưu để thích nghi với sự biến đổi khí hậu thế giới đang diễn ra ngày càng nhanh chóng và khắc nghiệt.

2.2. Cơ sở lý thuyết về tín dụng ngân hàng thương mại

2.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại

Theo Lê Thị Tuyết Hoa, Nguyễn Thị Nhung (2011) thì tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong xã hội. Ngân hàng là một định chế tài chính trung gian, do vậy trong quan hệ tín dụng với các chủ thể kinh tế khác, ngân hàng có thể vừa là người đi vay, vừa là người cho vay.

- Với tư cách là người đi vay, ngân hàng huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi của các chủ thể kinh tế, các cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng.

- Với tư cách là người cho vay, ngân hàng cấp tín dụng đáp ứng kịp thời vốn cho quá trình sản xuất, kinh doanh hoặc tiêu dùng của các chủ thể kinh tế, cá nhân từ đó góp phần tích cực thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa ngày càng phát triển.

Theo Lý Hoàng Ánh và Lê Thị Mận (2013) thì “tín dụng ngân hàng thực chất là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn từ ngân hàng sang khách hàng, sự chuyển nhượng này có thời hạn và chi phí theo sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng”. Nguyễn Minh Kiều (2009) lại cho rằng “tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định”.

Trần Thị Xuân Hương, Hoàng Thị Minh Ngọc và cộng sự (2014) thì cho rằng “ngành vụ tín dụng ngân hàng thể hiện quan hệ tín dụng phát sinh giữa ngân hàng với khách hàng, trong đó ngân hàng là người cấp tín dụng cho khách hàng dưới hình thức bằng

tiền hoặc tài sản trong một khoảng thời gian đã thỏa thuận, với cam kết là khách hàng phải hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn”.

Theo Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 thì “ Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác” và cho vay “Là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Có nhiều cách định nghĩa, nhưng tựu trung lại thì tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung chính như sau:

- Có sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang người sử dụng;
- Sự chuyển nhượng này là có thời hạn;
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo tiền lãi và rủi ro tín dụng.

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng của các NHTM; vì vậy, từ các khái niệm tín dụng ngân hàng và luận giải như trên, có thể kết luận rằng, *tín dụng ngân hàng thương mại (trên phương diện nghiệp vụ cho vay) là việc các ngân hàng thương mại sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để thực hiện cho vay đối với pháp nhân và cá nhân với những điều kiện và trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thỏa thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả. Khi đến hạn, bên vay có nghĩa vụ hoàn trả giá trị vay ban đầu và tiền lãi.*

2.2.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

Có rất nhiều cách phân loại tín dụng ngân hàng dựa vào các căn cứ khác nhau tùy theo mục đích nghiên cứu. Theo Bùi Diệu Anh, Hồ Diệu và Lê Thị Hiệp Thương (2009), tín dụng của ngân hàng được phân loại như sau:

• Căn cứ vào mục đích tín dụng

Tín dụng sản xuất kinh doanh: Ngân hàng cung cấp tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế trên mọi lĩnh vực: công nghiệp, nông nghiệp, thương nghiệp, giao thông vận tải, bưu điện, dịch vụ v.v.

Tín dụng tiêu dùng: Ngân hàng cấp tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của các cá nhân như mua sắm các vật dụng đắt tiền, cho vay để trang trải các chi phí của đời sống, cho vay thông thường qua phát hành thẻ tín dụng v.v.

• Căn cứ vào thời hạn tín dụng

Mỗi quốc gia, quy định thời hạn tương ứng với các loại tín dụng có thể khác nhau. Ở Việt Nam, theo Thông tư 39/2016/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì căn cứ vào thời hạn, tín dụng ngân hàng gồm các thời hạn như sau:

Tín dụng ngắn hạn: Là hình thức tín dụng ngân hàng có thời hạn tối đa đến 12 tháng. Tín dụng ngắn hạn sử dụng chủ yếu để bù đắp nhu cầu vốn lưu động tạm thời thiếu của các doanh nghiệp và nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân.

Tín dụng trung hạn: Là loại tín dụng của ngân hàng với thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng (5 năm).

Tín dụng dài hạn: Là loại tín dụng của ngân hàng với thời hạn trên 5 năm. Tín dụng trung và dài hạn nhằm bù đắp thiếu hụt vốn trung, dài hạn phục vụ mua sắm tài sản cố định, xây dựng nhà xưởng...

• Căn cứ vào bảo đảm của tín dụng

Tín dụng không có đảm bảo: Ngân hàng cấp tín dụng dựa trên cơ sở uy tín, tín nhiệm bản thân khách hàng vay. Người đi vay không cần bất cứ một sự bảo đảm nào bằng tài sản hoặc sự bảo lãnh của bên thứ ba. Như vậy, người đi vay đã bảo đảm cho khoản tín dụng bằng chính uy tín của họ.

Tín dụng có đảm bảo: Ngân hàng cấp tín dụng dựa trên cơ sở phải có sự bảo đảm bằng tài sản của người đi vay hoặc có sự bảo lãnh của chủ thể thứ ba. Tài sản đảm bảo hoặc chủ thể bảo lãnh trong quan hệ tín dụng chính là nguồn thu nợ thứ hai của ngân hàng.

• Căn cứ vào hình thức tín dụng

Tín dụng bằng tiền: Là loại hình tín dụng của ngân hàng mà hình thức vốn tín dụng được thực hiện bằng tiền tệ. Ngân hàng cấp tín dụng bằng tiền và người đi vay cũng trả nợ bằng tiền.

Tín dụng bằng tài sản: Là loại hình tín dụng của ngân hàng mà hình thức vốn tín dụng được thể hiện bằng tài sản. Ngân hàng cấp tín dụng bằng tài sản và người đi vay trả nợ bằng tiền (ví dụ như hình thức tín dụng thuê mua).

• Căn cứ vào phương pháp hoàn trả

Tín dụng trả góp: Trong hình thức tín dụng này, khách hàng vay phải có nghĩa vụ hoàn trả vốn gốc và lãi định kỳ cho ngân hàng. Định kỳ có thể là từng năm, từng quý, từng tháng,...tùy thuộc vào sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

Tín dụng phi trả góp: Là loại hình tín dụng mà khách hàng vay phải hoàn trả toàn bộ vốn một lần khi đáo hạn cho ngân hàng.

Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu: Là loại hình cấp tín dụng của ngân hàng mà việc thu nợ của ngân hàng được thực hiện theo yêu cầu hoàn trả của người đi vay trên cơ sở khả năng của người đi vay và trong thời hạn hợp đồng đã thỏa thuận.

• Căn cứ vào tính chất hoàn trả

Tín dụng hoàn trả trực tiếp: Ngân hàng cấp tín dụng và việc hoàn trả nợ được thực hiện trực tiếp bởi người đi vay.

Tín dụng hoàn trả gián tiếp: Là loại hình cấp tín dụng của ngân hàng mà việc trả nợ không được thực hiện trực tiếp bởi người đi vay mà phải gián tiếp thông qua người thụ lệnh của người đi vay.

2.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng

Theo Lê Thị Mận (2016), thì tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, thể hiện ở các nội dung sau:

Một là, Thúc đẩy kinh tế phát triển: vì hoạt động huy động vốn và cho vay của ngân hàng thương mại đã góp phần điều hòa vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu, từ đó góp phần duy trì quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách thường xuyên liên tục. Sự vận hành liên tục của tín dụng ngân hàng sẽ là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, từ đó kích thích quá trình tiết kiệm và gia tăng vốn cho đầu tư phát triển;

Hai là, Thúc đẩy nhanh quá trình tập trung vốn và tích tụ vốn: Nhờ hoạt động của các ngân hàng thương mại và trung gian tài chính, các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi nằm rải rác trong dân cư được huy động tạo thành các quỹ cho vay tập trung để cho vay đáp ứng nhu cầu nền kinh tế. Tuy nhiên, nguồn vốn tập trung này không phải được cho vay rải đều cho mọi đối tượng trong xã hội mà được đầu tư một cách tập trung vào những ngành sản xuất then chốt, những khu vực kinh tế trọng điểm, những doanh nghiệp sản xuất có hiệu quả,... từ đó tạo động lực thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế. Sự vận hành liên tục của tín dụng ngân hàng vừa giúp cho các ngân hàng thương mại và trung gian tài chính kinh doanh có hiệu quả, có lợi nhuận trong kinh doanh lại vừa giúp cho khách hàng mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh thu được lợi nhuận tối đa làm cho tổng số vốn của xã hội gia tăng;

Ba là, Góp phần tác động đến việc thực hiện chế độ hạch toán kinh tế. Vì bản chất của tín dụng là có tính hoàn trả cả vốn gốc và lợi tức, do vậy nó buộc các chủ thể vay vốn phải luôn luôn quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay, tiết giảm chi phí,...

nhằm nâng cao doanh lợi, để vừa có khả năng trả nợ gốc, trả nợ lãi mà vẫn có lợi nhuận. Sự thẩm định, kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn vay của ngân hàng cũng góp phần giúp các doanh nghiệp nâng cao ý thức chấp hành nghiêm túc nguyên tắc hạch toán kinh tế; lấy thu bù chi, có doanh lợi;

Bốn là, Tạo điều kiện mở rộng quan hệ kinh tế, đối ngoại: Thông qua hoạt động tài trợ ngoại thương, đã góp phần thúc đẩy việc mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

2.3. Tổng quan về tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

2.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2017) thì cho vay nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là việc các NHTM cho vay các pháp nhân và cá nhân có nhu cầu vay vốn để thực hiện dự án, phương án sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch theo tiêu chí xác định chương trình, dự án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch quy định tại Quyết định số 738/QĐ-BNN-KHCN ngày 14/3/2017 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

Từ những phân tích về khái niệm tín dụng NHTM, các khái niệm, đặc trưng về NNCNC, có thể rút ra kết luận: *Tín dụng ngân hàng thương mại (trên phương diện nghiệp vụ cho vay) đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao là việc các ngân hàng thương mại sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để thực hiện cho vay đối với pháp nhân và cá nhân sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao với những tiêu chí và điều kiện quy định trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thoả thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả. Khi đến hạn, bên vay có nghĩa vụ hoàn trả giá trị vay ban đầu và tiền lãi.*

2.3.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Từ những đặc trưng cơ bản của sản xuất NNCNC, luận án nhận thấy sản xuất NNCNC có những khác biệt cơ bản đối với sản xuất nông nghiệp truyền thống, điều này đã làm ảnh hưởng đến hoạt động cấp tín dụng của các NHTM, cụ thể như sau:

Một là, Sản xuất NNCNC thường được tiến hành tập trung thành từng vùng, hay từng khu với nhu cầu vốn đầu tư lớn, điều này làm cho chi phí tổ chức cho vay của các NHTM giảm xuống. Cho vay nông nghiệp nông thôn trước đây, đặc biệt là cho vay đối với các hộ

nông dân, chi phí nghiệp vụ cho một đồng vốn vay thường cao hơn những lĩnh vực khác do quy mô từng món vay khá nhỏ; đồng thời số lượng khách hàng đông, phân bố ở khắp nơi nên tốn nhiều chi phí tổ chức mạng lưới, chi phí thâm định, theo dõi khách hàng v.v. Tuy nhiên, đối với cho vay NNCNC thì ngược lại. Vì sản xuất NNCNC hầu hết đều có quy mô lớn, vốn đầu tư nhiều, dẫn đến số tiền cho vay từng món cũng lớn hơn, dư nợ bình quân trên mỗi khách hàng cũng cao hơn, do đó không tốn nhiều chi phí như cho vay nông nghiệp thông thường;

Hai là, Sản xuất NNCNC thường được tiến hành trong nhà kính với hệ thống tưới nhỏ giọt và điều chỉnh ánh sáng phù hợp với chu kỳ sinh trưởng của cây trồng, điều này làm giảm sự phụ thuộc vào điều kiện thời tiết, giảm rủi ro do thiên tai, nâng cao năng suất và chất lượng cây trồng. Vì vậy khi cho vay NNCNC thì rủi ro do khách quan từ thiên nhiên và môi trường xung quanh đem lại không còn là vấn đề lớn như sản xuất nông nghiệp truyền thống trước đây;

Ba là, Trong sản xuất nông nghiệp truyền thống, vụ, mùa quyết định thời điểm cho vay và thu nợ. Chu kỳ sống tự nhiên của cây trồng, vật nuôi là yếu tố quyết định để tính toán thời hạn cho vay. Chu kỳ ngắn hay dài phụ thuộc vào loại cây giống hoặc con giống và quy trình sản xuất, do đó các NHTM thường cho vay nông nghiệp truyền thống là vay ngắn hạn. Ngược lại, sản xuất NNCNC cần vốn đầu tư cơ bản ban đầu lớn và với việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất NNCNC cho phép lai tạo nhiều giống mới có năng suất, sản lượng cao hơn và thời gian sinh trưởng và phát triển ngắn hơn. Do đó khi cho vay NNCNC phải kết hợp tính toán phân bổ chi phí khấu hao tài sản đầu tư và chu kỳ sinh trưởng của sản phẩm để quyết định thời gian thu hồi nợ phù hợp, nếu áp dụng cho vay ngắn hạn đối với NNCNC sẽ gây nhiều khó khăn cho người vay khi đến thời điểm đáo hạn;

Bốn là, Đầu tư xây dựng hệ thống nhà lưới, nhà kính, hệ thống tưới tiêu, chiếu sáng trong sản xuất NNCNC có giá trị lớn nhưng hầu như không được các NHTM định giá khi xem xét cho vay vì khả năng chuyển hóa thành tiền (khi thanh lý tài sản) của các tài sản này rất thấp. Việt Nam hầu như chưa có thị trường thứ cấp đối với loại tài sản này và cho đến nay vẫn chưa có quy định của nhà nước về xác lập quyền sở hữu đối với các công trình này;

Năm là, Về rủi ro tín dụng: Nếu so sánh với các ngành kinh tế khác, nông nghiệp truyền thống được xem là khu vực cho vay hiệu quả, rủi ro ít hơn so với các ngành nghề khác do các món vay có quy mô nhỏ, đa số chỉ chịu rủi ro khách quan từ môi trường tự

nhiên. Tuy nhiên đối với cho vay nông NNCNC, rủi ro từ môi trường tự nhiên hầu như không còn đáng lo ngại, nhưng lại xuất hiện rủi ro về công nghệ, thị trường và rủi ro mất vốn. Nước ta đang bước đầu áp dụng công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp, nếu nghiên cứu không chuyên sâu, bài bản, kỹ thuật áp dụng không đảm bảo, không nắm bắt thông tin thị trường thì có thể dẫn tới thất bại trong sản xuất. Mặt khác, do việc đầu tư trong sản xuất NNCNC đòi hỏi vốn lớn, nên nếu gặp thất bại sẽ rất khó khăn để chuyển sang mô hình nông nghiệp khác;

Sáu là: Việc liên kết trong sản xuất NNCNC cũng tạo điều kiện để các NHTM hình thành các sản phẩm cho vay đặc trưng NNCNC như: Cho vay thông qua chuỗi giá trị, cho vay thông qua các tổ chức đầu mối, cho vay theo dự án, phương án liên kết v.v;

Bảy là, Sản xuất NNCNC cần nhiều vốn, tuy nhiên do các tài sản hình thành trên đất từ vốn vay chưa có quy định về công nhận quyền sở hữu và đăng ký giao dịch bảo đảm nên giá trị tài sản bảo đảm thường được các NHTM định giá thấp. Do đó, các khoản vay cho sản xuất NNCNC thường thấp hơn nhu cầu;

Tám là, Việc cho vay NNCNC đòi hỏi cán bộ tín dụng phải nỗ lực trong việc nắm bắt các công nghệ mới, quy trình sản xuất tiên tiến, các hình thức bảo đảm tín dụng phù hợp để có thể tự tin trong việc thẩm định và đề xuất tín dụng;

Chín là, Việc tiêu thụ thông thường được các nhà xuất và tiêu thụ ký kết hợp đồng trước khi tiến hành sản xuất thông qua các hoạt động liên kết. Đây là đặc trưng quan trọng để thẩm định, đề xuất cho vay không có tài sản bảo đảm, từ đó giảm áp lực đối với tài sản bảo đảm trong cho vay NNCNC.

2.3.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Ngành sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đòi hỏi vốn đầu tư lớn, thời gian thu hồi vốn lâu dài. Do đó, bên cạnh nguồn vốn tự có của người sản xuất thì nguồn vốn vay nợ chính thức từ bên ngoài, đặc biệt là vốn tín dụng từ các NHTM đã trở thành một nhu cầu quan trọng. Vai trò của vốn tín dụng NHTM đối với NNCNC thể hiện ở các điểm sau:

Một là, Tín dụng ngân hàng có tác dụng tích cực đến sự phát triển theo chiều rộng cũng như chiều sâu của sản xuất NNCNC. Một mặt, tín dụng NHTM tạo điều kiện để người dân đầu tư mở rộng sản xuất bằng cách gia tăng diện tích đất canh tác, qua đó làm gia tăng sản lượng nông sản. Mặt khác, thông qua việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng, tích cực áp

dụng các tiến bộ của khoa học công nghệ và kết hợp tối ưu các yếu tố đầu vào, tín dụng ngân hàng đã góp phần làm gia tăng hiệu quả sản xuất NNCNC.

Hai là, Thông qua sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, đã tạo ra các loại cây cho giá trị kinh tế cao, chất lượng tốt nhằm phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Sự phát triển của nền sản xuất NNCNC, thông qua sự tài trợ từ nguồn tín dụng ngân hàng, một mặt có tác dụng kích thích phát triển khu vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp theo hướng ngày càng hiện đại, mặt khác còn có tác dụng giúp các nhà đầu tư gia tăng tích lũy, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, xóa đói giảm nghèo bền vững.

Ba là, Tín dụng ngân hàng tham gia vào toàn bộ các công đoạn của chu trình sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, từ ươm giống, trồng trọt đến chăm sóc, thu hoạch, chế biến, bảo quản, vận chuyển, tiêu thụ, do đó đã góp phần thúc đẩy sự phát triển đồng bộ và toàn diện chuỗi sản xuất theo giá trị. Ngành sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao bao gồm một chuỗi các công đoạn có mối liên hệ mật thiết với nhau, do đó sự phát triển của một công đoạn cụ thể nào đó sẽ có tác dụng tích cực đến toàn bộ quá trình sản xuất. Ví dụ, sự phát triển của công đoạn chế biến và xuất khẩu sẽ có tác động tích cực thúc đẩy sự phát triển của các công đoạn ươm giống, trồng trọt và chăm sóc cây. Ngược lại, sự phát triển của các công đoạn đầu như tạo giống, trồng trọt và chăm sóc cây trồng cũng tạo điều kiện để các công đoạn cuối như chế biến, đóng gói, tiêu thụ được thực hiện ở mức độ chuyên môn hóa cao, qua đó tạo ra hiệu ứng thúc đẩy sản xuất NNCNC phát triển.

Bốn là, Ngành sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao có quan hệ hữu cơ với nhiều ngành hỗ trợ khác, như ngành vận tải, ngành sản xuất bao bì, ngành sản xuất máy công cụ nông nghiệp, sản xuất nhựa v.v. Sự phát triển của ngành này sẽ tác động đến sự phát triển của các ngành khác. Tín dụng ngân hàng không chỉ cho vay vốn riêng lĩnh vực nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, mà còn tài trợ vốn cho các ngành hỗ trợ, qua đó có tác dụng kích thích sự phát triển chung của toàn bộ nền kinh tế.

Năm là, Góp phần ổn định về mặt xã hội. Tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC góp phần khai thác triệt để các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, sử dụng chúng một cách hiệu quả, góp phần luân chuyển vốn từ nơi hiệu quả thấp đến nơi hiệu quả cao, tạo thêm công ăn việc làm, hướng đến các mục tiêu xã hội như xóa đói giảm nghèo, tăng thu nhập cho người lao động, giảm tệ nạn xã hội và tín dụng đen, góp phần ổn định trật tự xã hội.

Sáu là, Góp phần nâng cao chế độ hạch toán kinh tế cho các DN, HTX khi nhận vốn vay của các NHTM.

Bảy là, Thông qua việc tài trợ vốn cho NNCNC sẽ góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng, giúp các NHTM tránh các rủi ro về thanh khoản, tạo tiền đề cho ngân hàng mở rộng và phát triển thêm các sản phẩm cho vay các dịch vụ khác như: thanh toán, bảo lãnh..., giúp thắt chặt mối quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng.

Tám là, Thông qua việc tài trợ vốn cho NNCNC sẽ góp phần tăng thu nhập cho người sản xuất, từ đó tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước và thực hiện các mục tiêu tăng trưởng của Chính phủ và các địa phương.

2.3.4. Phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

2.3.4.1. Quan điểm về phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Theo quan điểm của triết học duy vật biện chứng thì phát triển là một quá trình tiến lên từ thấp đến cao. Phát triển không chỉ đơn thuần tăng lên hay giảm đi đơn thuần về lượng mà còn có sự biến đổi về chất của sự vật, hiện tượng. Phát triển là khuynh hướng vận động tiến lên từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện do việc giải quyết mâu thuẫn, thực hiện bước nhảy về chất gây ra, và hướng theo xu thế phủ định của phủ định (Sachs, Wolfgang, 1992). Như vậy hiểu một cách đơn giản nhất thì phát triển là sự tăng lên về số lượng và chất lượng.

Trong lĩnh vực cho vay của NHTM thì phát triển tín dụng NHTM đối với NNCNC là phát triển đồng thời theo chiều rộng và theo chiều sâu. Phát triển tín dụng theo chiều rộng là sự tăng trưởng về quy mô tín dụng, cơ cấu tín dụng, thành phần khách hàng về tín dụng NNCNC, qua đó tăng thu nhập cho ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Và phát triển tín dụng theo chiều sâu là bên cạnh sự tăng trưởng thị phần tín dụng, sự hợp lý hóa về cơ cấu tín dụng, ngân hàng cần quan tâm đến chất lượng tín dụng, chất lượng dịch vụ tín dụng, nâng cao sự hài lòng và đáp ứng nhu cầu hợp lý của khách hàng tham gia sản xuất NNCNC trên cơ sở kiểm soát rủi ro của các khoản cho vay.

2.3.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Tín dụng là một trong những nghiệp vụ quan trọng, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của các NHTM. Để có thể phát triển tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC, cần hiểu

những tiêu chí đánh giá; từ đó, có các biện pháp phù hợp để khắc phục những tồn tại và đẩy mạnh phát triển tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC cả về lượng và về chất.

Chỉ tiêu tăng trưởng về doanh số cho vay nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Doanh số cho vay NNCNC là tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng vay NNCNC trong một thời gian nhất định, thường được tính theo năm tài chính, các chỉ tiêu đánh giá gồm:

➤ Mức gia tăng doanh số cho vay NNCNC

$$\text{Mức gia tăng DSCV} = \text{DSCV}_{(t)} - \text{DSCV}_{(t-1)}$$

Trong đó:

Mức gia tăng DSCV: Mức gia tăng doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t) so với năm (t-1).

$\text{DSCV}_{(t)}$: Doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t).

$\text{DSCV}_{(t-1)}$: Doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t-1).

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết doanh số cho vay NNCNC năm (t) so với năm (t-1) tăng hay giảm về số tuyệt đối là bao nhiêu, chỉ tiêu này phản ánh sự thay đổi quy mô tín dụng đối với khách hàng trong lĩnh vực sản xuất NNCNC.

➤ Tốc độ phát triển doanh số cho vay NNCNC

$$\text{Tốc độ phát triển DSCV} = \frac{\text{DSCV}_{(t)}}{\text{DSCV}_{(t-1)}} \times 100$$

Trong đó:

Tốc độ phát triển DSCV: Tốc độ phát triển doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t) so với năm (t-1), tính theo số tương đối.

$\text{DSCV}_{(t)}$: Doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t).

$\text{DSCV}_{(t-1)}$: Doanh số cho vay đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t-1).

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết tốc độ phát triển doanh số cho vay NNCNC năm (t) so với năm (t-1) tăng hay giảm bao nhiêu, chỉ tiêu này phản ánh sự thay đổi quy mô tín dụng đối với khách hàng trong lĩnh vực sản xuất NNCNC về số tương đối.

Chỉ tiêu tăng trưởng về dư nợ tín dụng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Phát triển tín dụng NHTM về NNCNC được phản ánh thông qua sự gia tăng về quy mô và tốc độ dư nợ cho vay. Dư nợ cho vay có thể đánh giá được quy mô cho vay, dư nợ càng cao thì quy mô cho vay càng lớn, một số chỉ tiêu cụ thể như:

➤ **Mức tăng dư nợ tín dụng NNCNC**

$$\text{Mức tăng DNTD} = \text{DNTD}_{(t)} - \text{DNTD}_{(t-1)}$$

Trong đó:

Mức tăng DNTD: Mức tăng dư nợ tín dụng đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC năm (t) so với năm (t-1).

$\text{DNTD}_{(t)}$: Dư nợ tín dụng năm (t) đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

$\text{DNTD}_{(t-1)}$: Dư nợ tín dụng năm (t-1) đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết dư nợ năm (t) tăng so với năm (t-1) về số tuyệt đối là bao nhiêu. Khi chỉ tiêu này tăng lên, tức là số tiền mà khách hàng NNCNC đang nợ ngân hàng qua các năm đã tăng lên, chứng tỏ rằng hoạt động cho vay NNCNC đã có sự phát triển.

➤ **Tốc độ phát triển dư nợ tín dụng NNCNC**

$$\text{Tốc độ phát triển DNTD} = \frac{\text{DNTD}_{(t)}}{\text{DNTD}_{(t-1)}} \times 100$$

Trong đó:

Tốc độ phát triển DNTD: Tốc độ phát triển dư nợ tín dụng NNCNC đối với khách hàng sản xuất NNCNC năm (t) so với năm (t-1).

$\text{DNTD}_{(t)}$: Dư nợ tín dụng năm (t) đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

$\text{DNTD}_{(t-1)}$: Dư nợ tín dụng năm t-1 đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ phát triển dư nợ cho vay NNCNC năm (t) so với năm (t-1) tăng hay giảm về số tương đối là bao nhiêu.

➤ **Tỷ trọng dư nợ tín dụng NNCNC**

$$\text{Tỷ trọng DNTD} = \frac{\text{DNTD}_{\text{nnccnc}}(t)}{\text{DNTD}_{(t)}} \times 100$$

Trong đó:

Tỷ trọng DNTD: Tỷ trọng dư nợ tín dụng NNCNC trên tổng dư nợ năm (t).

$\text{DNTN}_{\text{nnccnc}}(t)$: Dư nợ tín dụng đối với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC năm (t).

$\text{DNTD}_{(t)}$: Tổng dư nợ tín dụng NHTM năm (t).

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết dư nợ của hoạt động cho vay NNCNC chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng dư nợ của toàn bộ hoạt động cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh sự phát triển của thị phần cho vay NNCNC so với toàn bộ hoạt động cho vay của NHTM.

Chỉ tiêu tăng trưởng về số lượng khách hàng vay nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Tăng trưởng về số lượng khách hàng vay NNCNC cho thấy NHTM có thể giữ và duy trì lượng khách hàng truyền thống, đồng thời phát triển được mối quan hệ với khách hàng mới. Cụ thể, cần quan tâm xem lượng khách hàng tăng trưởng đến từ khách hàng cá nhân hay khách hàng doanh nghiệp, từ đó cũng có các biện pháp thúc đẩy phù hợp nhu cầu khách hàng và chính sách tín dụng cũng như điều kiện kinh tế thị trường.

➤ **Mức tăng số lượng khách hàng vay vốn NNCNC**

$$\text{Mức tăng SLKH} = \text{SLKH}_{(t)} - \text{SLKH}_{(t-1)}$$

Trong đó:

Mức tăng SLKH: Mức tăng số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t) so với năm (t-1).

$\text{SLKH}_{(t)}$: Số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t).

$\text{SLKH}_{(t-1)}$: Số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t-1).

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t) so với năm (t-1) tăng giảm với số tuyệt đối là bao nhiêu.

➤ **Tốc độ phát triển số lượng khách hàng vay vốn NNCNC**

$$\text{Tốc độ phát triển SLKH} = \frac{\text{SLKH}_{(t)}}{\text{SLKH}_{(t-1)}}$$

Trong đó:

Tốc độ phát triển SLKH: Tốc độ phát triển số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t) so với năm (t-1).

$\text{SLKH}_{(t)}$: Số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t).

$\text{SLKH}_{(t-1)}$: Số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t-1).

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết tốc độ phát triển của số lượng khách hàng vay vốn NNCNC năm (t) so với năm (t-1) với số tương đối là bao nhiêu.

Chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng cho vay nông nghiệp công nghệ cao

Khi phát triển tín dụng cho NNCNC, các NHTM phải quan tâm đến chất lượng tín dụng. Chất lượng tín dụng được thể hiện ở mức độ an toàn vốn tín dụng, thông qua chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu.

➤ **Tỷ lệ nợ xấu tín dụng NNCNC = (Nợ xấu tín dụng NNCNC / Dự nợ tín dụng NNCNC) x 100**

Ý nghĩa: Tỷ lệ nợ xấu tín dụng NNCNC phản ánh chất lượng tín dụng trong sản xuất NNCNC. Tỷ lệ này càng thấp, chứng tỏ các NHTM đã có sự quan tâm đến quản trị chất lượng hoạt động tín dụng, từ đó mang lại thu nhập cho ngân hàng đồng thời giảm rủi ro thanh khoản. Khi tỷ lệ này gia tăng thì không chỉ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn mà còn làm giảm thu nhập của ngân hàng vì thu nhập của ngân hàng chủ yếu phát sinh từ hoạt động cho vay. Do nguồn vốn cho vay của ngân hàng cũng chủ yếu từ nguồn huy động nên khi phát sinh nợ xấu sẽ dẫn đến một bộ phận tài sản của ngân hàng bị đóng băng, kết quả này làm tăng chi phí trích lập dự phòng, tăng chi phí huy động, giảm thu nhập cho ngân hàng và tăng rủi ro thanh khoản.

2.3.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến phát triển tín dụng của NHTM nói chung. Tuy nhiên, theo Hồ Diệu (2002) thì có hai nhóm nhân tố chính ảnh hưởng đến phát triển tín dụng của NHTM bao gồm nhóm nhân tố chủ quan từ phía NHTM và nhóm nhân tố khách quan.

Nhóm nhân tố chủ quan thuộc về ngân hàng thương mại

- Chính sách tín dụng của ngân hàng thương mại

Chính sách tín dụng đối với NNCNC của NHTM là nền tảng để phát triển tín dụng cho lĩnh vực này. Một chính sách tín dụng hợp lý, linh hoạt sẽ đáp ứng được nhu cầu đa dạng của các khách hàng, sẽ thu hút được nhiều khách hàng, mở rộng tín dụng và đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng; ngược lại, nếu chính sách tín dụng chưa phù hợp với thực tiễn sẽ làm hạn chế sự phát triển. Vì vậy, để phát triển tín dụng đối với NNCNC về cả mặt lượng lẫn mặt chất, bất cứ một NHTM nào cũng đều phải có chính sách tín dụng rõ ràng, phù hợp với điều kiện của ngân hàng mình nhưng phải đảm bảo đúng quy chế, các điều kiện về an toàn tín dụng, tuân thủ pháp luật và đường lối, chính sách của nhà nước.

- Hệ thống công nghệ thông tin ngân hàng

Để tín dụng NHTM đối với NNCNC hoạt động có hiệu quả, an toàn, phát triển, song song với việc nâng cao chất lượng, hoạch định chính sách, công tác tổ chức ngân hàng, kiểm soát nội bộ cần phải chú ý tới công tác thông tin, các phương tiện cần thiết phục vụ cho hoạt động tín dụng. Nhờ có công nghệ ngân hàng hiện đại, hệ thống thông tin được xây dựng thành một hệ thống đầy đủ, linh hoạt, sẽ cung cấp thông tin một cách chính xác, kịp thời phục vụ yêu cầu của khách hàng về tất cả các mặt dịch vụ, giúp cho các nhà quản lý nhanh chóng nắm bắt tình hình hoạt động tín dụng trong đó có tín dụng đối với NNCNC để

điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với tình hình thực tế nhằm thỏa mãn ngày càng cao nhu cầu của khách hàng, cũng như tăng cường khả năng bảo mật, phòng ngừa rủi ro, phát triển tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực này.

- *Hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến hoạt động tín dụng*

Hệ thống kiểm soát nội bộ bao gồm các hệ thống, các quy định nội bộ về ma trận kiểm soát dọc (cơ cấu tổ chức phân quyền kiểm soát) và ma trận kiểm soát ngang (quy trình kiểm soát) trong đó lãnh đạo và nhân viên ngân hàng đều tham gia vào hoạt động kiểm soát để ngăn ngừa, phát hiện nhằm giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng về NNCNC.

- *Hoạt động Marketing của ngân hàng*

Để có thể phát triển tín dụng NHTM đối với NNCNC đòi hỏi NHTM phải có kế hoạch rõ ràng cụ thể về chi phí để tiếp thị, quảng cáo, tăng một lượng nhân sự làm công tác tiếp thị, tư vấn nhằm thu hút, đồng hành cùng khách hàng không chỉ trong khâu tiếp thị để cho vay mà còn là tư vấn cho khách hàng trong chuỗi sản xuất, kinh doanh tiêu thụ từ đầu vào đến đầu ra về nông nghiệp công nghệ cao. Từ đó, ngân hàng có thể duy trì khách hàng hiện hữu và mở rộng khách hàng mới, góp phần phát triển hoạt động tín dụng trong lĩnh vực này.

- *Tổ chức hoạt động tín dụng NHTM và chất lượng nguồn nhân lực*

Sự quan tâm của lãnh đạo các NHTM đến phát triển hoạt động tín dụng đối với NNCNC sẽ đóng vai trò quan trọng trong quyết định sử dụng các nguồn lực của ngân hàng, khả năng phản ứng trước những biến đổi của môi trường kinh doanh, đưa ra được các chiến lược, chính sách nhằm thích nghi với từng thời kỳ, thời điểm kinh doanh khác nhau của ngân hàng. Khả năng quản trị điều hành tốt sẽ làm cho ngân hàng có thể minh bạch hơn, giá trị cao hơn và tạo điều kiện giám sát các khoản tín dụng đối với NNCNC.

Tổ chức hoạt động tín dụng ngân hàng và nguồn nhân lực tham gia trong quy trình cấp tín dụng cho NNCNC nếu được sắp xếp, bố trí khoa học và có sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng ban trong mỗi ngân hàng, trong hệ thống ngân hàng; cộng với sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan chức năng,... sẽ tạo điều kiện giúp cho hoạt động tín dụng NNCNC phát triển và hiệu quả.

Nhóm nhân tố khách quan

- *Môi trường pháp lý*

Hoạt động tín dụng của NHTM nói chung và tín dụng đối với NNCNC cũng phải tuân theo các quy định của nhà nước, Luật Dân sự, Luật các Tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật. Những quy định pháp luật không rõ ràng, không đồng bộ, kịp thời và có nhiều kẽ hở sẽ gây khó khăn cho các NHTM trong phát triển hoạt động cấp tín dụng đối với NNCNC, giám sát rủi ro tín dụng, ảnh hưởng đến nhu cầu tín dụng của khách hàng về sản xuất, kinh doanh NNCNC.

Chính sách tín dụng đối với NNCNC của các NHTM chịu ảnh hưởng bởi các chủ trương, chính sách của quốc gia và của địa phương. Cụ thể như khi nhà nước và địa phương có chính sách khuyến khích phát triển một ngành, một lĩnh vực nào đó, nhà nước và địa phương sẽ tạo hành lang pháp lý thuận lợi hơn để bảo vệ cho hoạt động tín dụng của NHTM đối với khu vực được khuyến khích phát triển. Vì vậy, khách hàng sẽ được tiếp cận tín dụng NHTM với những điều kiện thuận lợi; từ đó nâng cao khả năng sinh lợi của ngân hàng và qua đó thúc đẩy hướng đầu tư vốn tín dụng vào khu vực này. Mặt khác, hoạt động tín dụng NNCNC của NHTM cũng có sự điều chỉnh nhằm tuân thủ mục tiêu chung của chính sách tín dụng quốc gia.

- Điều kiện tự nhiên và môi trường kinh tế - xã hội

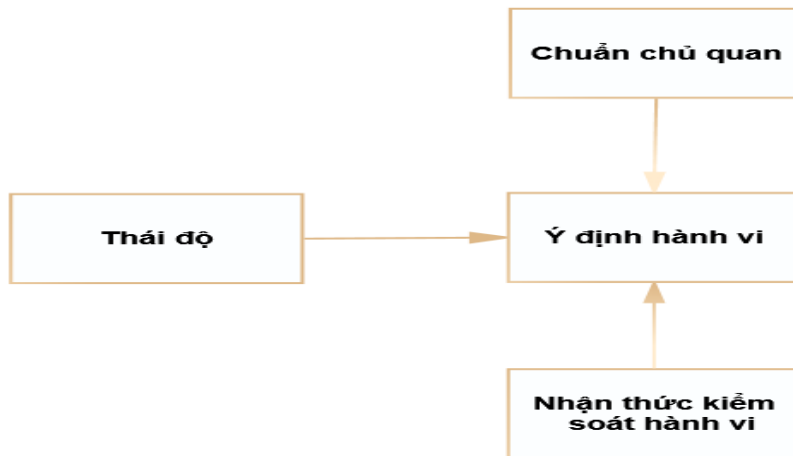
Điều kiện tự nhiên và môi trường kinh tế - xã hội thuận lợi là điều kiện cần để phát triển tín dụng NHTM nói chung và tín dụng NNCNC nói riêng. NHTM là một trung gian tài chính quan trọng, làm cầu nối giữa chủ thể thừa vốn và chủ thể thiếu vốn trong nền kinh tế. Do vậy, những biến động trong điều kiện tự nhiên, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh ngân hàng. Điều kiện tự nhiên, môi trường kinh tế, chính trị và xã hội thuận lợi, ổn định sẽ tạo điều kiện phát triển tín dụng NHTM, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh NNCNC được diễn ra bình thường, đảm bảo khả năng hấp thụ vốn và hoàn trả vốn của các khách hàng. Khi nền kinh tế có tăng trưởng cao và ổn định, các khu vực trong nền kinh tế đều có nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh và sản xuất nông nghiệp công nghệ cao. Do đó, nhu cầu vay vốn tăng, làm cho các NHTM dễ dàng mở rộng hoạt động tín dụng của mình, giảm nợ xấu, năng lực tài chính của các NHTM cũng được nâng cao.

2.4. Các khung lý thuyết về hành vi

2.4.1. Lý thuyết về hành vi có hoạch định (TPB)

Lý thuyết hành vi có hoạch định (Theory of Planned Behavior) được khởi nguồn từ lý thuyết về các hành động có thể lý giải (Theory of reason action) (TRA) của Ajzen và

Fishbein (1980). Lý thuyết hành vi có hoạch định được thiết kế để lý giải hầu hết các hành vi của con người và đã được chứng minh rất hữu dụng trong việc giải thích và dự đoán các hành vi cá nhân ở rất nhiều ngữ cảnh nghiên cứu khác nhau. Theo thuyết TPB, hành vi thật sự của một cá nhân trong việc thực hiện một hành động cụ thể xuất phát trực tiếp bởi ý định hành vi của các nhân đó, *ý định* này chịu sự ảnh hưởng của ba yếu tố chính là: Thái độ, nhận thức kiểm soát hành vi và chuẩn chủ quan (Hình 2.1).



Hình 2.1 Lý thuyết hành vi có hoạch định (TPB)

Thái độ (Attitude)

Thái độ phản ánh sự đánh giá ưa thích hay không ưa thích của một cá nhân đối với một hành vi nào đó, và nó ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ của hành vi hoặc niềm tin về những kết quả có thể xảy ra (Lee, 2009). Từ thái độ tích cực hay tiêu cực của một cá nhân về một hành vi cụ thể nào đó, có thể dễ dàng tiên đoán được họ sẽ có ý định thực hiện hành vi đó hay không. Một cách sâu sắc hơn, Ajzen (1991) cho rằng thái độ ưa thích hoặc không ưa thích là tác nhân trực tiếp để gia tăng những niềm tin có tính hành vi (behavioural beliefs) về việc các kết quả của hành vi đó có thể được tạo ra theo cách mà cá nhân đó mong đợi hay không. Hay nói cách khác, thái độ tích cực của con người về một hành vi nào đó liên quan đến niềm tin của họ về việc hành vi đó có thể mang lại cho họ những giá trị đáng mong đợi. Và ngược lại, thái độ tiêu cực của một người về hành vi nào đó đồng nghĩa với niềm tin của họ cho rằng hành vi đó sẽ mang lại những kết quả xấu cho họ. Vì vậy, trong mô hình giải thích hành vi TPB, sự tích hợp giữa thái độ và các nhân tố liên quan đến lợi ích, giá trị luôn mang lại những mô hình có tính mới mẻ và mức độ giải thích cao.

Nhận thức kiểm soát hành vi (Perceived behaviour control)

Nhận thức kiểm soát hành vi của một người đối với một hành vi nào đó chính là nhận thức về mức độ dễ hay khó khi thực hiện hành động đó (Liao & cộng sự, 2007). Theo Lee (2009), nhận thức kiểm soát hành vi của một cá nhân liên quan đến những niềm tin về sự tồn tại của những yếu tố kiểm soát mà có thể thúc đẩy hoặc cản trở việc thực hiện hành vi của họ (Lee, 2009). Những yếu tố kiểm soát này có thể là nguồn lực, trình độ, tài chính, hoặc cơ hội của cá nhân để thực hiện hành vi đó. Hay nói cách khác, nhận thức kiểm soát hành vi phản ánh nhận thức của một cá nhân về việc họ có khả năng thực hiện một hành vi nào đó dễ dàng hay không thông qua việc xem xét những nguồn lực và cơ hội của họ. Nhận thức kiểm soát hành vi liên quan đến những niềm tin về sự hiện diện của những nhân tố kiểm soát mà có thể thúc đẩy hoặc cản trở sự thực hiện một hành vi nào đó (Ajzen, 2002). Nhận thức kiểm soát hành vi là một yếu tố nhận thức phức tạp, nó chứa đựng cả niềm tin và những nhận thức về cơ hội cũng như các yếu tố ngoại cảnh bao quanh một hành vi nào đó. Ngoài ra nhận thức kiểm soát hành vi còn phản ánh những kinh nghiệm trải nghiệm trong quá khứ cũng như những chướng ngại hay rào cản khi thực hiện hành vi đó (Ajzen 1991). Theo Chatzoglou và Vraimaki (2009), trong một số ngữ cảnh khi quan sát đối tượng là nhân viên, thì nhận thức kiểm soát hành vi có thể được nghiên cứu dưới khái niệm nhận thức về năng lực bản thân (perceived self-efficacy) được đề xuất bởi Bandura (1997). Vì vậy, tùy vào từng hành vi cụ thể và từng ngữ cảnh xác định, nhận thức kiểm soát hành vi cũng sẽ được nhận thức một cách khác nhau, việc đo lường nó phụ thuộc rất lớn vào bản chất của hành vi và ngữ cảnh nghiên cứu.

Chuẩn chủ quan (Subjective norm)

Chuẩn chủ quan thể hiện nhận thức của một cá nhân về những áp lực từ phía người thân hoặc xã hội đối với dự định thực hiện một hành vi cụ thể nào đó của họ (Lee, 2009). Chuẩn chủ quan phụ thuộc vào số lượng người thân, tình trạng quan hệ thân thiết và mức độ ủng hộ của họ về một hành vi nào cụ thể. Tác giả Ajzen (1991) định nghĩa chuẩn chủ quan là nhận thức về áp lực xã hội đối với việc nên hay không nên thực hiện một hành vi nào đó. Chuẩn chủ quan cũng liên quan đến những niềm tin quy phạm về kỳ vọng của người khác, và phụ thuộc vào mức độ tác động của nguồn tham khảo đó (Liao & cộng sự, 2007). Như vậy khi có càng nhiều người bên liên quan cùng ủng hộ một hành vi cụ thể nào đó, và mức độ tham khảo từ các nguồn này cũng cao, thì một cá nhân sẽ càng cảm nhận được sự ủng hộ và được hướng đến ý định thực hiện hành vi đó.

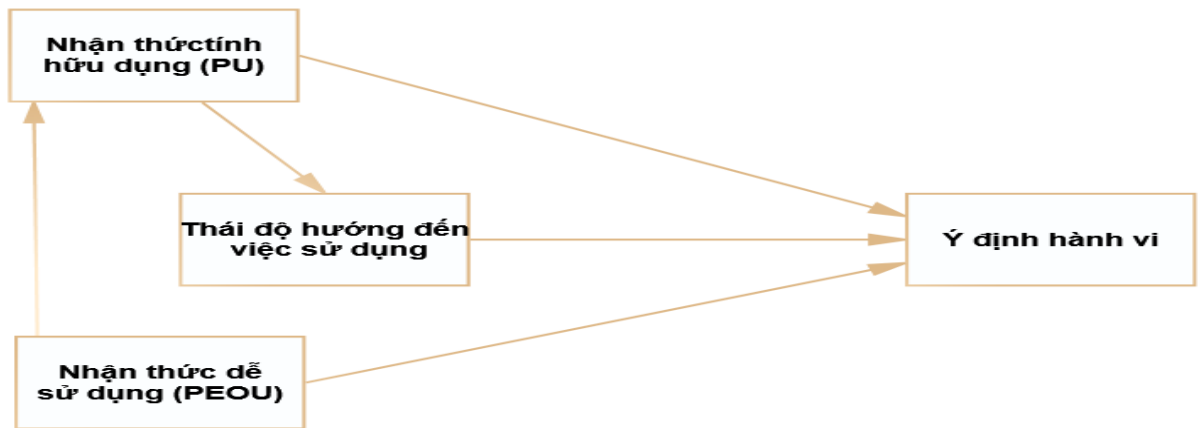
Ý định (Intention)

Ý định hành vi hay còn được gọi tắt là ý định là yếu tố đo lường mức độ sẵn lòng của một cá nhân trong việc nỗ lực thực hiện một hành động cụ thể nào đó (Lee, 2009). Ý định là yếu tố trực tiếp nhất để tiên toán cho hành vi đó của một cá nhân (Jeon & cộng sự 2011). Trong các nghiên cứu hành vi ở dạng định lượng, trong khi các hành vi của cá nhân khó có thể đo lường một cách trực tiếp hoặc cụ thể do sự phức tạp trong môi trường nghiên cứu hoặc do các cá nhân chưa thực sự thực hiện hành vi đó, thì việc đo lường ý định hành vi của họ là phương pháp hữu hiệu nhất để tiên đoán cho hành vi cụ thể.

Tóm lại, mô hình TPB là một lý thuyết kinh điển mà có thể áp dụng để giải thích cho hầu hết các hành vi của con người. Tuy nhiên, tầm quan trọng của ba tiền tố giải thích trên cho ý định hành vi thì rất đa dạng, tùy thuộc vào từng loại hành vi và ngữ cảnh riêng biệt (Chatzoglou & Vraimaki, 2009). Trong đó, có những tình huống mà thái độ trở thành nhân tố duy nhất để dự đoán hành vi, hoặc đôi khi trong những tình huống khác, thì chuẩn chủ quan hoặc nhận thức kiểm soát hành vi lại giữ vai trò chủ đạo. Và tất nhiên cũng có những ngữ cảnh mà cả ba yếu tố trên chưa thể đủ để giải thích cặn kẽ cho ý định hành vi của con người. Vì vậy, trong từng ngữ cảnh và đối tượng nghiên cứu khác nhau, mô hình TPB còn có thể được tích hợp thêm các tiền tố khác để tăng mức độ giải thích và dự báo cho hành vi của con người.

2.4.2. Lý thuyết về mô hình chấp nhận công nghệ (TAM)

Cũng tương tự như lý thuyết TPB vừa nêu trên, mô hình chấp nhận công nghệ (Technology Acceptance Model) cũng được phát triển từ lý thuyết TRA bởi Fishbein & Ajzen (1975). Lý thuyết TAM được thiết kế nhằm hướng vào việc phân tích mô hình hóa việc chấp nhận của con người về một hệ thống hoạt động nào đó, cụ thể là hệ thống công nghệ thông tin (Information Technology) (Davis & cộng sự, 1989). TAM thường được sử dụng trong bởi các nhà nghiên cứu ở mảng hệ thống thông tin (Information System) để thấu hiểu và dự đoán cho hành vi chấp nhận một số loại công nghệ khác nhau của con người (Featherman & Fuller, 2003). Theo đó, mô hình TAM như Hình 2.2 bên dưới đề xuất rằng, hành vi chấp nhận sử dụng một hệ thống nào đó của con người thì xuất phát từ thái độ của họ về việc sử dụng hệ thống đó và nhận thức về tính hữu dụng của hệ thống (PU). Trong đó, thái độ và nhận thức về tính hữu dụng của hệ thống bị ảnh hưởng bởi nhận thức về sự dễ dàng sử dụng (PEOU).



Hình 2.2 Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM)

Theo Liao và cộng sự (2007), bản chất xuất hiện của mô hình TAM đã thể hiện cho tính đặc trưng riêng biệt và cả tính bủn xỉn của con người trong việc dự đoán hành vi sử dụng công nghệ của họ. Theo Bechwati & cộng sự (2003), trong quá trình ra quyết định của khách hàng, khi họ càng tiết kiệm được nỗ lực bỏ ra, thì sự hài lòng của họ càng tăng vì tâm lý của khách hàng luôn muốn người khác làm giùm những công việc của họ, hoặc nói cách khác, con người luôn muốn tối thiểu hóa những nỗ lực bản thân bỏ ra và tối đa hóa lợi ích mà họ thu về. Vì vậy, mô hình TAM đã thể hiện rất rõ hai khía cạnh trên trong bản chất tâm lý của con người khi đối diện với việc quyết định sử dụng một hệ thống nào đó. Yếu tố nhận thức về sự dễ sử dụng (PEOU) biểu trưng cho ý muốn tối thiểu hóa những nỗ lực mà cá nhân phải bỏ ra, khi hệ thống càng dễ dàng sử dụng thì càng có tác dụng thúc đẩy thái độ và hành vi của họ hướng đến việc sử dụng hệ thống. Kèm theo đó, khi nhận thức về tính hữu dụng của hệ thống càng cao thì đồng nghĩa với việc cá nhân thấy rõ những lợi ích thiết thực mà hệ thống đó mang lại cho họ, và họ càng có xu hướng quyết định sử dụng hệ thống đó. Vì vậy, Taylor và Todd (1995) đã đề xuất rằng, mô hình về sự chấp nhận này có thể được phát triển cho việc thấu hiểu và dự đoán các hành vi chấp nhận của con người không chỉ với các hệ thống công nghệ thông tin mới mà còn có thể ở các hệ thống rộng rãi khác (Taylor & Todd, 1995). Yiu và cộng sự (2007) khẳng định rằng, giá trị xác nhận chính của TAM chính là khả năng dự báo những niềm tin và thái độ của con người hướng đến hành vi sử dụng một thứ gì đó (something) hay một hệ thống nào đó (system). Vì vậy, TAM là khung lý thuyết có thể được sử dụng một cách rộng rãi trong việc nghiên cứu hành vi chấp nhận của con người trong nhiều ngữ cảnh rộng rãi khác nhau ví dụ như nghiên cứu về hành vi truy cập web (Djamasbi & cộng sự, 2006), hành vi ứng dụng các phương tiện web (web engines)

(Chung & Tan, 2005), hành vi mua sắm trực tuyến (O’Cass & Fenech, 2003), và gần đây là hành vi chấp nhận sử dụng hệ thống ngân hàng điện tử (Lee 2009). Gắn liền với từng ngữ cảnh và hành vi nghiên cứu cụ thể, các thang đo của các yếu tố trong mô hình TAM cũng được linh động hiệu chỉnh tùy thuộc vào các chính sách (policy) và việc thực hành (practice) hành vi đó, các thang đo trải qua nhiều nghiên cứu đều cho thấy có độ giá trị tin cậy rất cao (Yiu & cộng sự, 2007). Hai yếu tố chính của mô hình TAM được định nghĩa như sau:

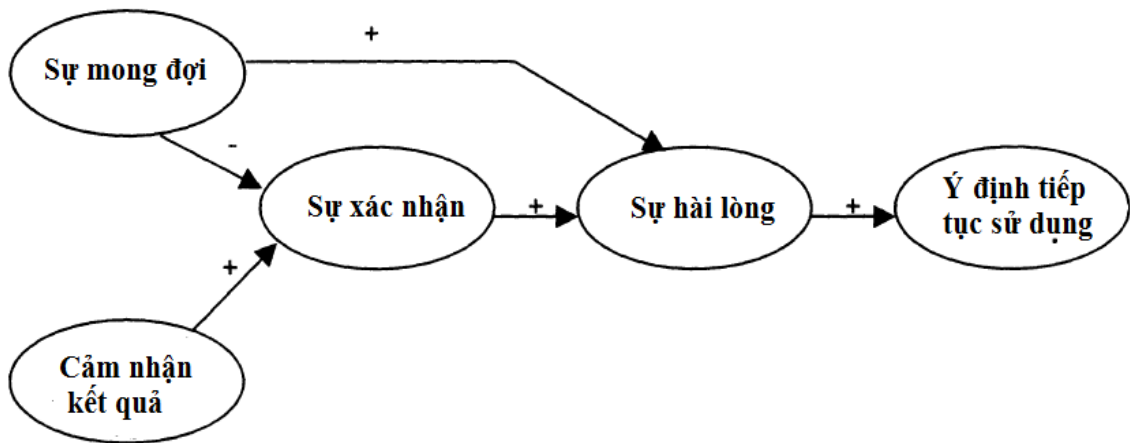
Nhận thức về tính hữu dụng (Perceived usefulness): Phản ánh niềm tin chủ quan của con người về việc sử dụng một hệ thống (system) hay công nghệ (technology) nào đó có thể hữu ích và thúc đẩy kết quả của công việc của họ (Lee, 2009).

Nhận thức về tính dễ dàng sử dụng (Perceived ease of use): Phản ánh niềm tin của con người rằng việc sử dụng hệ thống hoặc công nghệ đó thì rất dễ dàng, không tốn nhiều nỗ lực của họ (Liao & cộng sự, 2007).

2.4.3. Lý thuyết về mô hình sự mong đợi - sự chấp nhận (ECT)

Mô hình lý thuyết về sự mong đợi – sự chấp nhận (Expectation – Confirmation Theory) hay còn có tên gọi khác là Disconfirmation of Expectation Theory, hay gọi tắt là ECT được đề xuất bởi Oliver (1980), xem Hình 2.3 bên dưới. Mô hình này đã được ứng dụng rất rộng rãi trong các nghiên cứu về hành vi con người như: Sự hài lòng của khách hàng, các hành vi sau mua của khách hàng và các lĩnh vực tiếp thị dịch vụ nói chung (Bhattecherjee, 2001 dẫn lại từ Anderson và Sullivan, 1993; Dabholkar & cộng sự, 2000; Oliver 1980, 1993; Patterson & cộng sự, 1997; Tse và Wilton, 1988). Theo mô hình ECT, các hành vi sau mua của khách hàng được hình thành dựa trên bốn bước tiến trình chính. Đầu tiên, trước khi tiêu dùng một dịch vụ hay sản phẩm, khách hàng sẽ có những mong đợi (expectations) về sản phẩm đó, nhận thức về sự mong đợi này là những nhận thức tâm lý nội tại (initial) của khách hàng. Tiếp theo đó, sau khi khách hàng mua sắm và tiêu dùng sản phẩm hay dịch vụ đó, họ sẽ hình thành trong mình nhận thức về trải nghiệm tính năng hay kết quả (performance), hay chất lượng (quality) của sản phẩm hay dịch vụ đó. Kế đến, họ sẽ có sự so sánh giữa những mong đợi ban đầu và những trải nghiệm hậu sử dụng sản phẩm và dịch vụ, sự so sánh này sẽ hình thành nên sự xác nhận (confirmation). Sự xác nhận được định nghĩa là mức độ mà những sự mong đợi có được thỏa mãn hay không. Cuối cùng, dựa trên nhận thức (perceived) về mức độ của sự xác nhận (confirmation), khách hàng sẽ hình thành được thái độ chung nhất đối với sản phẩm hay dịch vụ, đó chính là sự hài lòng

(satisfaction). Nếu những mong đợi của khách hàng được xác nhận, hay nói cách khác, cảm nhận về kết quả tiêu dùng bằng hoặc cao hơn mong đợi của khách hàng, thì họ sẽ cảm thấy hài lòng về sản phẩm và dịch vụ đó. Từ đó, sự hài lòng của khách hàng là nguyên nhân chính để dẫn đến những quyết định và hành vi sau mua của họ như: hành vi mua lại sản phẩm (Oliver 1993), hành vi tiếp tục sử dụng dịch vụ (Liao & cộng sự, 2007) hay các ý định và hành vi trung thành của khách hàng (Hellier & cộng sự, 2003; Park & cộng sự, 2004; Saha & Theingi, 2009).



Hình 2.3 Mô hình lý thuyết về sự mong đợi – sự xác nhận (ECT)

Mô hình lý thuyết ECT của Oliver (1980) được thể hiện ở Hình 2.3 bên trên. Một số khái niệm lý thuyết trong mô hình ECT được định nghĩa như sau:

Sự mong đợi: Là nhận thức nội tại của khách hàng về những tính năng, chất lượng, công dụng hay kết quả của một sản phẩm hay dịch vụ trước khi họ tiêu dùng đó. Đây là những mong đợi về sản phẩm hay dịch vụ nào đó có thể đáp ứng những nhu cầu của bản thân khách hàng như thế nào và là nguyên nhân để thúc đẩy hành vi mua sắm (purchase) của khách hàng.

Cảm nhận kết quả: Là nhận thức của khách hàng về những tính năng, chất lượng hay công dụng của sản phẩm và dịch vụ sau khi họ tiêu dùng nó. Với cùng một sản phẩm hay dịch vụ, thì những khách hàng khác nhau sẽ cảm nhận khác nhau về kết quả tiêu dùng (performance) tùy thuộc vào các tính cách, kinh nghiệm hay đặc tính cá nhân của họ.

Sự xác nhận: Theo như mô hình ECT ở Hình 2.3 bên trên, sự xác nhận chính là kết quả của quá trình so sánh, đánh giá giữa mong đợi trước mua sắm và trải nghiệm sau khi mua sắm. Theo đó, khi mong đợi của khách hàng ở mức thấp và cảm nhận kết quả của họ sau khi tiêu dùng ở mức cao, thì sự xác nhận của họ sẽ tốt. Ngược lại, khi mong đợi của

khách hàng trước khi tiêu dùng cao hơn so với cảm nhận hậu tiêu dùng của họ, thì khách hàng sẽ không có sự xác nhận.

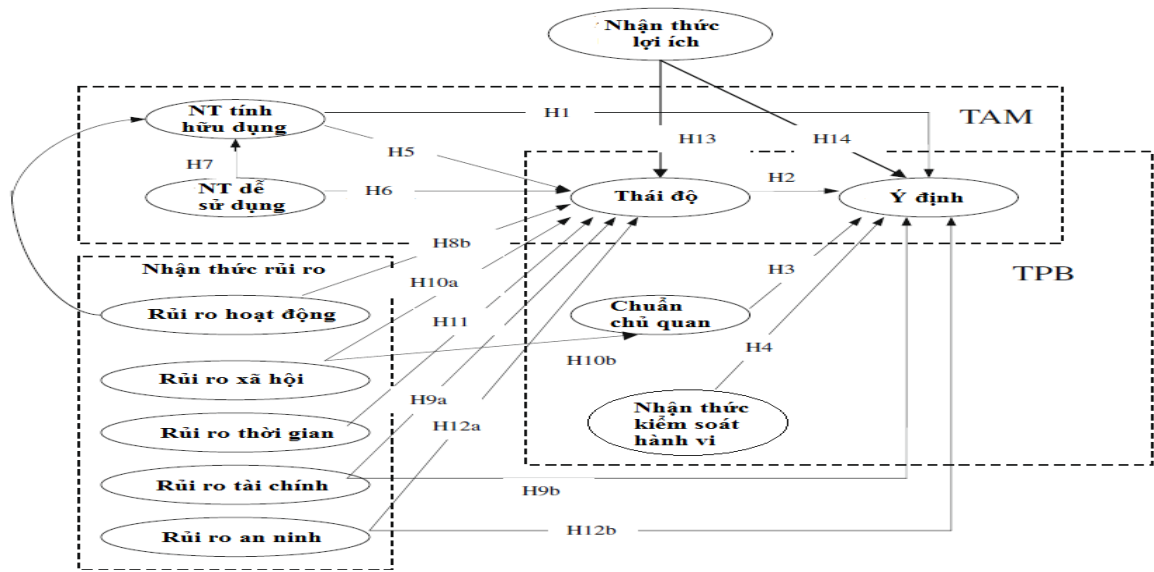
Sự hài lòng: Trong ngữ cảnh của mô hình ECT, sự hài lòng được định nghĩa là sự ưa thích hay tình trạng cảm xúc tích cực mà bắt nguồn từ quá trình đánh giá của một cá nhân về sản phẩm hay dịch vụ nào đó (Bhattecherjee, 2001 dẫn lại từ Locke, 1976). Oliver (1981) định nghĩa sự hài lòng trong ngữ cảnh hậu tiêu dùng chính là trạng thái tổng hợp tâm lý chung của khách hàng khi những cảm xúc về sự mong đợi và sự trải nghiệm sản phẩm được hòa quyện chung với nhau. Như vậy, sự hài lòng thể hiện tình trạng của tâm lý và cảm xúc của khách hàng như là một kết quả của quá trình đánh giá của sự xác nhận sau khi trải nghiệm dịch vụ, sản phẩm (Bhattecherjee, 2001).

2.4.4. Lý thuyết về cảm nhận rủi ro (Perceived Risk)

Theo Lee (2009), từ những năm thập niên 60 thì lý thuyết về cảm nhận rủi ro đã được các học giả sử dụng rộng rãi để giải thích cho hành vi của con người, đặc biệt là hành vi chấp nhận một sản phẩm, đối tượng hoặc hệ thống nào đó. Featherman và Pavou (2003) định nghĩa cảm nhận rủi ro là nhận thức của con người về những mất mát có thể xảy ra khi họ theo đuổi một mục tiêu nào đó. Theo Loh và Ong's (1998), sự quan tâm của con người về các vấn đề liên quan đến rủi ro hoặc an ninh là nhân tố quyết định chính cho việc chấp nhận rộng rãi việc sử dụng một hệ thống nào đó. Điều này có ý nghĩa về mặt trực giác tiềm năng của con người rằng, khi họ cảm thấy nghi ngờ hoặc bối rối, căng thẳng về tính khả thi hay an toàn khi sử dụng một hệ thống nào đó, thì họ sẽ có xu hướng khó chấp nhận nó (Yiu & cộng sự, 2007). Tóm lại, cảm nhận rủi ro thể hiện cho những nhận thức của con người về những rủi ro mà họ có thể gặp phải khi họ thực hiện một hành vi hoặc khi họ chấp nhận sử dụng một sản phẩm, một dịch vụ, hay một hệ thống nào đó. Cảm nhận rủi ro là một diễn trình tâm lý phức tạp trong nhận thức của con người, và đã được Cunningham (1967) phân loại thành hai khía cạnh chính: rủi ro về mặt kết quả (performance) và rủi ro về mặt tâm lý (psychosocial). Trong đó, Featherman và Pavlou (2003) đã phân loại cụ thể hơn, chia cảm nhận rủi ro thành các thành phần nhỏ như: Rủi ro về mặt hoạt động, tài chính, cơ hội/thời gian, sự an toàn, xã hội và tổn thất tâm lý. Từ đó, tùy thuộc vào các ngữ cảnh và đối tượng nghiên cứu khác nhau, mà các thành phần của cảm nhận rủi ro trên sẽ được lựa chọn một cách hợp lý để bổ sung vào các mô hình giải thích cho hành vi của con người (Lee 2009).

2.4.5. Các mô hình tích hợp

2.4.5.1. Mô hình tích hợp của Lee (2009)



Hình 2.4 Mô hình tích hợp của Lee (2009)

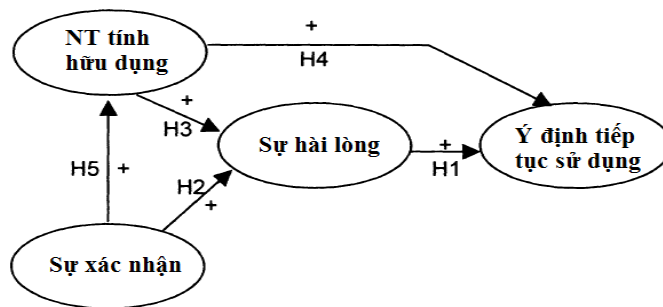
Tác giả Lee (2009) đã tích hợp mô hình TPB và TAM, đồng thời bổ sung thêm lý thuyết phụ trợ là nhận thức về rủi ro – nhận thức về lợi ích để xây dựng mô hình tích hợp giải thích cho ý định sử dụng ngân hàng điện tử (internet banking) của người dân Đài Loan (xem Hình 2.4). Mô hình tích hợp đã được kiểm định thành công thông qua nghiên cứu định lượng, các tiền tố của cả mô hình TAM và TPB như: Nhận thức về tính hữu dụng (PU), nhận thức dễ sử dụng (PEOU), chuẩn chủ quan (NOR) và nhận thức kiểm soát hành vi (PBC) đều góp phần lý giải cho thái độ và ý định của khách hàng đối với việc lựa chọn sử dụng ngân hàng điện tử. Ngoài ra việc bổ sung 2 nhóm tiền tố từ cảm nhận rủi ro và cảm nhận lợi ích cũng góp phần tăng cường ý nghĩa giải thích cho mô hình, giúp thấu hiểu hơn về quy trình tâm lý của khách hàng trong việc lựa chọn sử dụng một hệ thống nào đó.

Đối tượng nghiên cứu trong mô hình của Lee (2009) là ý định chấp nhận sử dụng ngân hàng điện tử (internet banking) của các khách hàng tại Đài Loan. Kết quả của nghiên cứu định lượng được thực hiện với cỡ mẫu ($n=368$) cho thấy, các nhóm giả thuyết của mô hình nghiên cứu đều được ủng hộ. Thái độ của khách hàng đối với hành vi sử dụng ngân hàng điện tử chịu sự tác động bởi hai nhóm yếu tố của lý thuyết TAM và hai nhóm yếu tố nhận thức rủi ro/ nhận thức lợi ích. Các tiền tố của lý thuyết TPB cũng đều giải thích tốt cho ý định chấp nhận sử dụng của khách hàng ($R^2=80\%$). Theo Lee (2009), mô hình nghiên cứu trên đã tích hợp thành công hai mô hình lý thuyết chính là TPB, TAM và lý thuyết về nhận

thức rủi ro, nhận thức lợi ích. Với sự tích hợp thành công, mức độ giải thích của mô hình nghiên cứu đã được tăng cường rất đáng kể so với các nghiên cứu về hành vi người tiêu dùng trước đây. Mặc dù mô hình tích hợp trên đã kết hợp được việc giải thích hành vi từ sự ảnh hưởng của niềm tin cá nhân lẫn tổ chức và xã hội, tác giả Lee (2009) vẫn còn cảm thấy mô hình có thể được tiếp tục phát triển xa hơn khi được kết hợp với những khung lý thuyết khác như: Lý thuyết phổ biến sự cách tân (innovation diffusion theory), lý thuyết nhận thức xã hội (social cognitive theory) hoặc lý thuyết về sự mong đợi- sự chấp nhận (expectation confirmation model). Từ gợi ý hướng nghiên cứu tiếp theo của Lee (2009), tác giả tiếp tục khai thác một số mô hình nghiên cứu khác bên dưới để xây dựng một mô hình lý thuyết mới mẻ và có ý nghĩa giải thích cao.

2.4.5.2. Mô hình tích hợp của Bhattacharjee (2001)

Tác giả Bhattacharjee (2001) đã nhận thấy mô hình ECT có khuyết điểm là không thể tính toán đến những thay đổi tiềm năng của sự mong đợi của khách hàng trong quá trình tiêu dùng, và những thay đổi này có thể ảnh hưởng đến kết quả của tiến trình nhận thức khi so sánh và đưa ra nhận thức về sự xác nhận. Theo đó, nhận thức về sự mong đợi của khách hàng có thể bị thay đổi trong quá trình trước mua sắm và hậu trải nghiệm sản phẩm dựa theo lý thuyết tự nhận thức (self-perception) của Bem (1972) nói về việc nhận thức của con người có thể bị thay đổi khi họ có thêm các thông tin bổ sung (Hình 2.5).



Hình 2.5 Mô hình hậu chấp nhận (Post-acceptance-Model)

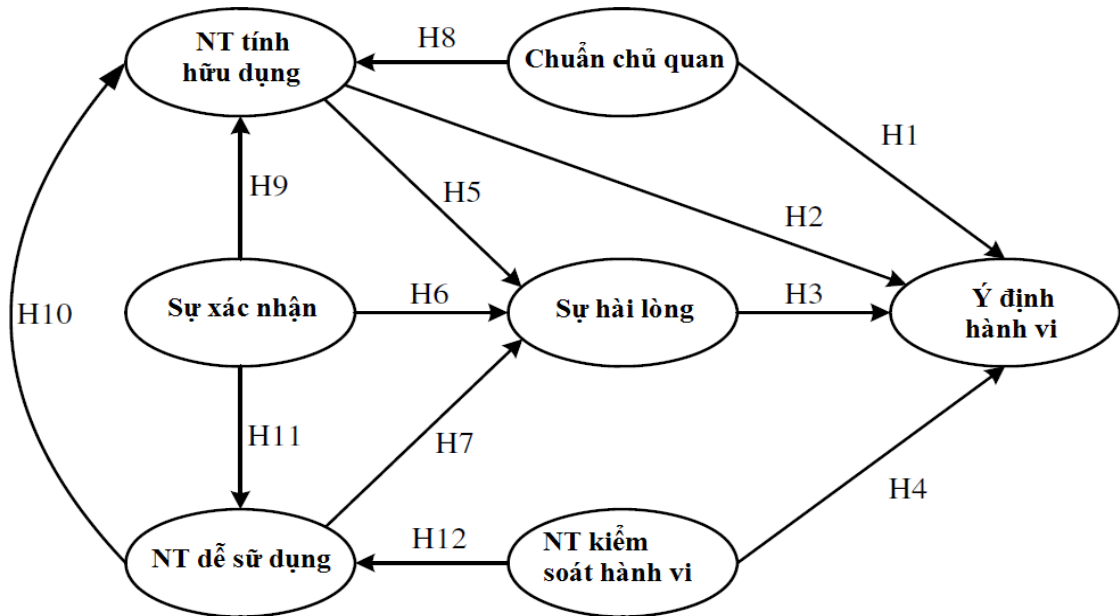
Bởi vì mô hình ECT chứa đựng các biến liên quan đến hai thời điểm khác nhau (trước và sau tiêu dùng) nên việc ứng dụng nó cho các nghiên cứu định lượng là khá phức tạp. Từ nguyên nhân trên, Bhattacharjee (2001) đã đề xuất một mô hình đơn giản hóa ECT và tích hợp cùng với TPB để có được mô hình tích hợp hiệu quả giải thích cho hành vi của khách hàng như sau:

Theo mô hình ở Hình 2.5 bên trên, yếu tố nhận thức tính hữu dụng được kế thừa từ lý thuyết TAM. Điểm đặc biệt của mô hình này là yếu tố sự xác nhận (confirmation) đã được đo lường một cách trực tiếp bằng các biến quan sát được xây dựng bởi tác giả nhằm rút gọn quy trình đo lường phức tạp trước đây của mô hình ECT. Yếu tố sự xác nhận trong mô hình này thể hiện nhận thức của khách hàng sau quá trình trải nghiệm sản phẩm hay dịch vụ, nó thể hiện mức độ đáp ứng của kết quả sau trải nghiệm so với những kỳ vọng của khách hàng. Mô hình trên đã kết hợp được hai điểm mạnh của cả hai mô hình lý thuyết, đó chính là điểm mạnh về sự giải thích cho sự chấp nhận của TAM và sự tiếp tục duy trì hành vi của ECT. Mô hình hậu chấp nhận của Bhattecherjee (2001) đã được kiểm chứng bằng phương pháp định lượng trong ngữ cảnh nghiên cứu cả về sự chấp nhận lẫn sự duy trì của khách hàng đối với dịch vụ ngân hàng trực tuyến (online banking) tại Mỹ. Kết quả của nghiên cứu trên cho thấy tác giả Bhattecherjee đã xây dựng thành công thang đo sự xác nhận và tích hợp nó một cách hợp lý cùng với mô hình TAM để giải thích cho hành vi khách hàng. Ngữ cảnh ghép của nghiên cứu bao gồm cả hành vi chấp nhận một hệ thống (system) hay công nghệ (technology) mới, và cả hành vi duy trì (continuance) mang tính chất hậu chấp nhận mà được quyết định bởi yếu tố sự xác nhận của người tiêu dùng. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, ý định tiếp tục sử dụng ngân hàng trực tuyến của các khách hàng phụ thuộc vào sự hài lòng của họ sau quá trình trải nghiệm dịch vụ, và cảm nhận về tính hữu dụng của dịch vụ. Trong đó, sự xác nhận của khách hàng về dịch vụ là yếu tố chính quyết định đến nhận thức của họ về tính hữu dụng và cả sự hài lòng của họ về dịch vụ đó. Khái niệm mới mẻ về sự xác nhận tiếp tục được các tác giả đi sau nghiên cứu và tích hợp vào các mô hình khác và các ngữ cảnh nghiên cứu đa dạng tiếp theo.

Mặc dù mô hình nghiên cứu đã được kiểm chứng thành công, nhưng Bhattecherjee (2001) đã nhắc đến hạn chế chính trong mô hình của ông. Thứ nhất, mô hình nghiên cứu vẫn chưa có tính mới mẻ cao bởi vì sự hài lòng của khách hàng trong mô hình là yếu tố quá quen thuộc để dự đoán cho ý định tiếp tục sử dụng của họ. Vì vậy, khi được kết hợp với yếu tố sự xác nhận để giải thích cho ý định của người tiêu dùng, thì mô hình nghiên cứu trở nên không có tính mới và tính thú vị bởi một chứng minh khá bình thường: khách hàng hài lòng với dịch vụ thì họ sẽ tiếp tục sử dụng chúng. Từ hạn chế này, Bhattecherjee (2001) đã đề xuất rằng lý thuyết về sự xác nhận nên được kết hợp với các mô hình lý thuyết khác, đồng thời phải tiếp tục được kiểm chứng ở nhiều ngữ cảnh nghiên cứu khác, ví dụ như cần có sự so sánh về nhận thức chấp nhận của khách hàng giữa trước khi trải nghiệm và sau khi trải

nghiệm dịch vụ hay sản phẩm, hoặc nên khai thác mối quan hệ giữa sự chấp nhận và nhận thức tính hữu dụng trong mô hình TAM. Tiếp thu những gợi mở về hướng nghiên cứu tiếp theo của Bhattecherjee (2001), tác giả Liao và cộng sự (2007) đã tích hợp lý thuyết sự xác nhận của ông cùng khung lý thuyết TPB để tiếp tục phát triển một mô hình nghiên cứu mới.

2.4.5.3. Mô hình tích hợp của Liao & cộng sự (2007)



Hình 2.6 Mô hình tích hợp của Liao & cộng sự (2007)

Tác giả Liao và cộng sự đã tích hợp lý thuyết TPB và TAM để xây dựng mô hình giải thích cho ý định tiếp tục sử dụng hệ thống học tập trực tuyến (e-learning) của các sinh viên tại Đài Loan (xem Hình 2.6 bên trên). Ngoài ra tác giả còn bổ sung thêm lý thuyết ECT hay còn gọi là EDM (Expectation-Disconfirmation Model) của Bhattecherjee (2001) về cảm nhận sự khác biệt trước và sau sử dụng hệ thống (expectation disconfirmation model) để tích hợp cho mô hình nhằm giải thích cho hai tiền tố của TAM là nhận thức về tính hữu dụng và nhận thức dễ sử dụng. Nói một cách đơn giản, sự khác biệt về kỳ vọng và cảm nhận hậu trải nghiệm (sự xác nhận) của khách hàng trước khi sử dụng và sau khi sử dụng hệ thống là một yếu tố quan trọng để quyết định đến cảm nhận của họ về tính năng của hệ thống và cả sự hài lòng của họ. Một điểm mới khác trong mô hình tích hợp của Liao và cộng sự (2007) là đã khéo léo quan sát thái độ của khách hàng dưới góc độ là sự hài lòng của họ đối với trải nghiệm sử dụng hệ thống. Bởi vì theo lý thuyết nền TPB, thái độ đối với một vấn đề nào đó là những nhận thức chung nhất của khách hàng về vấn đề đó. Vì vậy Liao và cộng sự đã định nghĩa và đo lường sự hài lòng của khách hàng đối với trải nghiệm

hệ thống chính là trạng thái tâm lý tổng quát kết hợp từ sự so sánh giữa kỳ vọng và thực tế cùng với những cảm xúc trải nghiệm của khách hàng trong quá trình sử dụng hệ thống (Oliver, 1981). Vì vậy, sự hài lòng trong nghiên cứu này cũng tương đồng với khái niệm thái độ của khách hàng, và nó chính là nguyên nhân chính để giải thích cho ý định hành vi tiếp tục sử dụng hệ thống học tập trực tuyến. Một số tác giả trước đây như Swan & Martin (1981), Bhattacharjee (2001) cũng đồng quan điểm rằng sự hài lòng là một dạng của thái độ hoặc cảm xúc của con người, tuy nhiên sự khác biệt nhỏ nằm ở chỗ sự hài lòng mang tính chất ngắn hạn (Oliver 1980) và khác biệt thái độ trong tính chất dự đoán hành vi (Tse & Wilton, 1988). Tuy nhiên, Liao và cộng sự (2007) đã chứng minh rằng, trong khi thái độ liên quan nhiều với yếu tố cảm xúc (Hunt 1977) thì sự hài lòng là kết quả của quá trình đánh giá các cảm xúc, và trong những nghiên cứu về ngữ cảnh hậu tiêu dùng, thì sự hài lòng là yếu tố hợp lý để thay thế cho thái độ trong việc giải thích các hành vi sau mua của khách hàng, ví dụ như ý định hành vi tiếp tục sử dụng dịch vụ.

Nghiên cứu của Liao và cộng sự (2007) trong ngữ cảnh là ý định tiếp tục sử dụng hệ thống học tập trực tuyến, đây là môi trường chứa đựng cả yếu tố công nghệ cũng như ngữ cảnh hậu tiêu dùng của khách hàng với đối tượng khảo sát là các sinh viên đã từng sử dụng dịch vụ. Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình tích hợp đã được xây dựng và kiểm định thành công với tất cả các giả thuyết đều được ủng hộ, mô hình đã giải thích được 70% cho ý định tiếp tục sử dụng hệ thống học tập trực tuyến của các sinh viên Đài Loan.

Liao và cộng sự (2007) đã nhận xét rằng, mô hình của họ đã tích hợp thành công lý thuyết sự xác nhận của Bhattecherjee (2001) và khung lý thuyết TPB. Mô hình nghiên cứu mới của họ đã thành công trong việc tăng cường đáng kể mức độ giải thích cho ý định hành vi ($R^2=70\%$) so với mô hình của Bhattecherjee ($R^2=41\%$). Một chứng minh quan trọng khác trong nghiên cứu của Liao và cộng sự (2007) chính là trong mô hình nghiên cứu này, sự xác nhận đã được đo lường bằng sự chênh lệch giữa kỳ vọng trước khi trải nghiệm chứ không phải là kỳ vọng sau khi trải nghiệm của khách hàng. Mặc dù vậy, sự xác nhận cùng với nhận thức dễ sử dụng đã giải thích được cho hầu hết sự hài lòng của khách hàng ($R^2=79\%$). Như vậy kết quả trên đã xóa tan nghi ngờ của Bhattecherjee (2001) về khoảng cách giữa mong đợi trước và sau trải nghiệm sản phẩm hay dịch vụ. Từ đây, Liao và cộng sự (2007) đã chứng tỏ rằng sự xác nhận có thể được đo lường một cách chính xác ngay cả khi phỏng vấn khách hàng sau khi họ trải nghiệm dịch vụ, và lý thuyết này trở nên khá đơn giản trong việc đo lường và tích hợp vào các mô hình nghiên cứu tiếp theo.

2.5. Đánh giá và kế thừa các nghiên cứu có liên quan

Thứ nhất, Qua lược khảo các nghiên cứu thực nghiệm có liên quan, luận án nhận thấy nghiên cứu thực nghiệm của Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain (2008) về hạn chế tín dụng nông nghiệp và hành vi vay của nông dân ở nông thôn Punjab, Pakistan có nhiều nội dung phù hợp trong ngữ cảnh nghiên cứu khả năng tiếp cận vốn tín dụng NHTM từ khách hàng sản xuất NNCNC. Nhóm tác giả này đã nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc hạn chế tín dụng nông nghiệp và hành vi vay mượn của trang trại ở nông thôn Punjab. Kết quả chỉ ra rằng có 8 lý do quan trọng từ những người được phỏng vấn cho việc không đăng ký vay từ một tổ chức, thể chế; trong đó có 5 lý do từ phía nông trại đó là (1) không cần vay, (2) các khoản phí không chính thức, (3) tài sản thế chấp không đầy đủ, (4) đã có đủ nguồn và (5) không muốn trả lãi vay; có 3 lý do từ phía cung tín dụng đó là (1) thủ tục rườm rà, (2) người cho vay ở quá xa và (3) thủ tục đắt tiền (expensive Procedures). Các tác giả trên cũng đã sử dụng một bảng câu hỏi cấu trúc với các nội dung có liên quan đến tiếp cận tín dụng nông nghiệp như: Tài sản thế chấp cho khoản vay nông nghiệp; mục đích của khoản vay; tổ chức tín dụng chính thức; lãi suất và phản ứng của nông dân; thời gian giải ngân khoản vay; khoảng cách của ngân hàng; nhu cầu vay và lãi suất. Kế thừa các nội dung nghiên cứu của Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain (2008) và kết hợp với việc thảo luận nhóm gồm các chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng, các chủ DN, HTX, các hộ dân; luận án đã xây dựng nội dung khảo sát việc tiếp cận nhu cầu vốn tín dụng NHTM của khách hàng đối với sản xuất NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng; đồng thời sử dụng các phương pháp và công cụ phân tích khoa học để tìm ra các nguyên nhân, khó khăn trong quá trình tiếp cận vốn tín dụng NHTM của khách hàng sản xuất NNCNC.

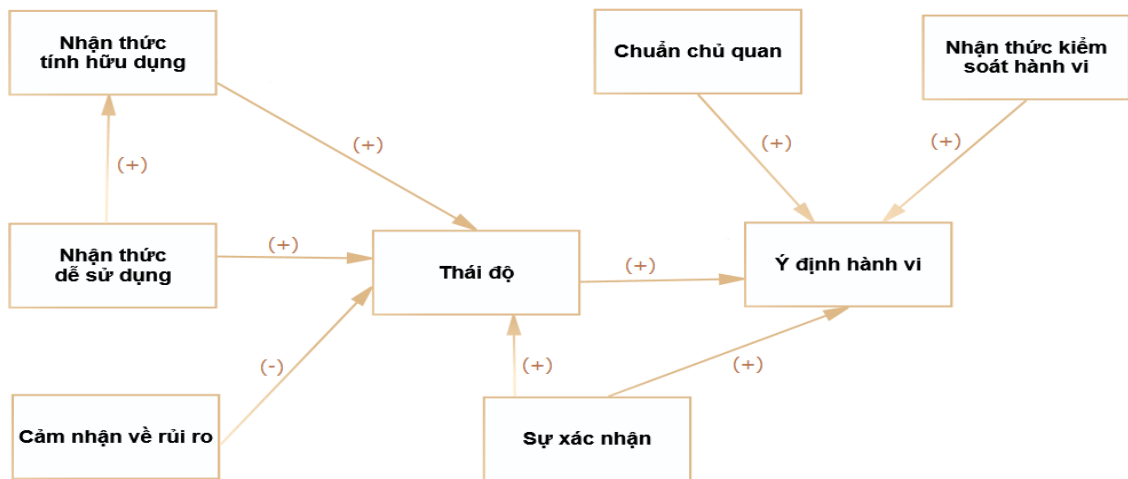
Thứ hai, Từ việc phân tích ba mô hình tích hợp về hành vi, trên tinh thần kế thừa những gợi ý phát triển hướng nghiên cứu tiếp theo của Bhattecherjee (2001), Liao và cộng sự (2007) và Lee (2009) đã được đề cập ở phần trên, tác giả nhận thấy có một số lý do để hình thành mô hình nghiên cứu lý thuyết mới về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi cấp tín dụng như sau:

Lý thuyết TPB quả thực là khung lý thuyết kinh điển để giải thích cho tất cả hành vi của con người. Tuy nhiên, tùy thuộc vào từng môi trường và đối tượng nghiên cứu cụ thể, thì mô hình TPB cần thiết được tích hợp thêm các khung lý thuyết khác nhằm gia tăng mức độ giải thích. Vì vậy, để có được một mô hình giải thích và dự đoán tốt nhất cho hành vi của con người, cụ thể trong đề tài này là ý định hành vi chấp nhận cấp vốn tín dụng NNCNC và

ý định hành vi duy trì cấp tín dụng NNCNC cho khách hàng, mô hình TPB được tích hợp thêm một số khung lý thuyết khác như TAM hay ECT.

Mô hình chấp nhận công nghệ TAM là khung lý thuyết giá trị để giải thích cho các hành vi chấp nhận một sản phẩm, một công nghệ, hay một hệ thống quy trình cụ thể nào đó của con người (Lee, 2009). Mô hình TAM đã được kiểm chứng mức độ dự đoán cho sự chấp nhận của con người trong nhiều nghiên cứu thực nghiệm trước đây, đồng thời cũng cho thấy sự tích hợp thành công vào các mô hình giải thích hành vi khác như TPB hoặc lý thuyết ECT. Với môi trường nghiên cứu là quy trình cấp tín dụng ngân hàng đối với NNCNC, đối tượng nghiên cứu là *ý định chấp nhận* và *ý định duy trì* tiếp tục hành vi cấp tín dụng cho NNCNC, thì TAM là một sự lựa chọn sáng giá nhất để tích hợp thêm vào mô hình TPB nhằm có sự giải thích tốt nhất trong ngữ cảnh nghiên cứu trên.

Trong khi mô hình TAM rất mạnh trong lĩnh vực giải thích hành vi chấp nhận, thì lý thuyết về ECT lại nổi trội ở việc lý giải và dự đoán các hành vi duy trì của khách hàng. Vì vậy, việc kết hợp cả TAM và ECT trong cùng mô hình dự đoán hành vi TPB sẽ cho ta mô hình khá toàn diện và hoàn chỉnh để giải thích cho các ý định hành vi phức tạp của con người. Từ những luận giải trên, mô hình nghiên cứu lý thuyết được hình thành như Hình 2.7 bên dưới.



Hình 2.7 Mô hình nghiên cứu lý thuyết

Mô hình nghiên cứu lý thuyết bao gồm 8 khái niệm lý thuyết, trong đó có hai khái niệm từ lý thuyết TAM đó là: Nhận thức tính hữu dụng và nhận thức dễ sử dụng, một khái niệm lý thuyết từ ECT là: Sự xác nhận, một khái niệm lý thuyết từ lý thuyết rủi ro đó là: Cảm nhận về rủi ro và bốn khái niệm từ lý thuyết TPB đó là: Thái độ, ý định hành vi, chuẩn

chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi. Mô hình nghiên cứu lý thuyết bao gồm 9 giả thuyết nghiên cứu, trong đó có 8 giả thuyết về sự tác động dương và một giả thuyết về sự tác động âm.

Trong mô hình nghiên cứu, biến phụ thuộc cuối cùng của mô hình là Ý định hành vi (INT), các biến phụ thuộc trung gian là: Thái độ (ATT) và Nhận thức tính hữu dụng (PU). 5 biến độc lập của mô hình là: Nhận thức dễ sử dụng (EU); Cảm nhận về rủi ro (RIS); Chuẩn chủ quan (NOR); Nhận thức kiểm soát hành vi (PBC) và Sự xác nhận (CONF). Kết quả mô hình trên có thể thể hiện ở các phương trình hồi quy sau:

$$\text{INT} = \alpha_1 + \beta_1\text{ATT} + \beta_2\text{NOR} + \beta_3\text{CONF} + \beta_4\text{PBC} + \epsilon_1$$

$$\text{ATT} = \alpha_2 + \beta_5\text{PU} + \beta_6\text{EOU} + \beta_7\text{CONF} - \beta_8\text{RIS} + \epsilon_2$$

Phương trình mối quan hệ trung gian giữa Nhận thức dễ sử dụng đến Thái độ thông qua Nhận thức tính hữu dụng:

$$\text{ATT} = \alpha_3 + \beta_9\text{EOU} + \epsilon_3$$

$$\text{ATT} = \alpha_4 + \beta_{10}\text{PU} + \epsilon_4 \quad (1)$$

$$\text{PU} = \alpha_5 + \beta_{11}\text{EOU} + \epsilon_5 \quad (2)$$

Thay (1) vào (2) Ta có:

$$\text{ATT} = \alpha_4 + \beta_{10}(\alpha_5 + \beta_{11}\text{EOU} + \epsilon_5) + \epsilon_4 = \alpha_4 + \beta_{10}\alpha_5 + \beta_{11}\beta_{10}\text{EOU} + \beta_{10}\epsilon_5 + \epsilon_4$$

Điểm mới của mô hình nghiên cứu là đã kết hợp cả bốn khung lý thuyết chính đó là: lý thuyết về hành vi có hoạch định (TPB), lý thuyết về mô hình chấp nhận công nghệ (TAM), lý thuyết về mô hình sự mong đợi-sự chấp nhận (ECT) và lý thuyết về cảm nhận rủi ro (perceived risk). Thông thường ở một số nghiên cứu khác, khái niệm lý thuyết cảm nhận rủi ro thường được gắn liền với khái niệm lý thuyết cảm nhận lợi ích (perceived benefit) để cùng nhau tiên đoán cho thái độ hoặc ý định của người tiêu dùng. Tuy nhiên khi tích hợp khái niệm cảm nhận rủi ro cùng với mô hình TAM, thì đã có sự xuất hiện của yếu tố nhận thức tính hữu dụng (PU), vì vậy để tránh sự trùng lặp không đáng có giữa hai yếu tố nhận thức tính hữu dụng và nhận thức lợi ích, tác giả quyết định giảm lược khái niệm nhận thức lợi ích ra khỏi mô hình nghiên cứu lý thuyết. Như vậy, mô hình nghiên cứu lý thuyết đề xuất đã đáp ứng được tất cả những gợi ý về hướng nghiên cứu tiếp theo của các tác giả như: Bhattecherjee (2001), Liao và cộng sự (2007) và Lee (2009). Mô hình trên có mức độ bao quát trong việc giải thích ý định của con người, với các tiền tố bao phủ ở các nhóm nhận thức và niềm tin khác nhau như: Những niềm tin mang tính quan điểm (attitudinal), những

niềm tin mang tính ảnh hưởng từ xã hội (social influence), những tiền tố mang tính chất kinh nghiệm trải nghiệm (experience) và nhóm nhận thức về rủi ro (risk). Đặc biệt trong ngữ cảnh nghiên cứu về tín dụng NNCNC của luận án, hai đối tượng cụ thể được nghiên cứu chính là:

- *Ý định chấp nhận cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây.*

- *Ý định tiếp tục cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây.*

Cả hai đối tượng hành vi nghiên cứu này đều chứa đựng hành vi chấp nhận và hành vi duy trì. Vì vậy, đây là những hành vi phức tạp của cả nhân viên tín dụng NHTM mà chúng ta cần phải giải thích và dự đoán khi nghiên cứu về tín dụng NNCNC. Từ đó, mô hình nghiên cứu lý thuyết ban đầu được tách làm hai mô hình riêng biệt với đối tượng nghiên cứu và đối tượng khảo sát khác nhau (thể hiện ở Chương 3).

Kết luận Chương 2

Chương 2 đã giới thiệu tổng quan về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao và một số lý thuyết về tín dụng NHTM. Trên cơ sở đó luận giải một số quan điểm về tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC. Từ việc phân tích, tổng hợp mô hình nghiên cứu thực nghiệm của Waqar Akram, Zakir Hussain, MH Sial và Ijaz Hussain (2008) về hạn chế tín dụng nông nghiệp và hành vi vay của nông dân ở nông thôn Punjab, các lý thuyết hành vi trước đây như TPB, Tam, ECT, lý thuyết về cảm nhận rủi ro và các mô hình tích hợp của Bhattecherjee (2001), Liao và cộng sự (2007) và Lee (2009), một hướng nghiên cứu về khả năng và nhu cầu vốn tín dụng của khách hàng NNCNC được hình thành, một mô hình nghiên cứu lý thuyết mới được đề xuất nhằm phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu về các hành vi của nhân viên tín dụng các NHTM trong việc đề xuất và duy trì việc tiếp tục cấp tín dụng cho NNCNC. Phương pháp nghiên cứu và kiểm định các mô hình cụ thể sẽ được tiếp tục được đề cập ở Chương 3.

CHƯƠNG 3: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

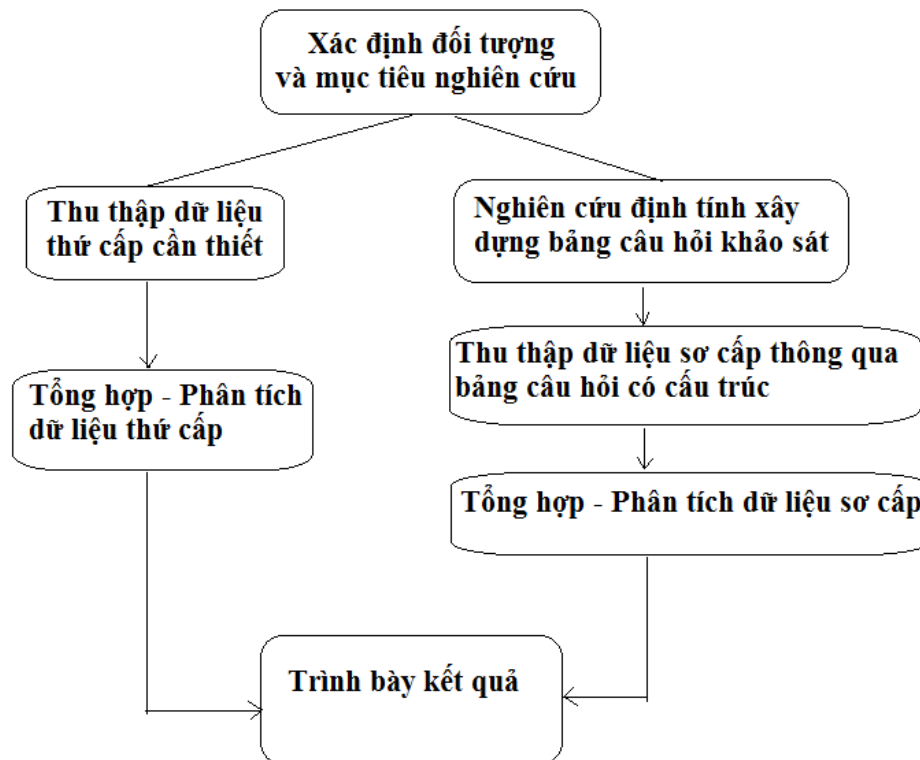
Với các mục tiêu chính đề ra, luận án thực hiện hai nghiên cứu riêng biệt như sau:

Nghiên cứu thứ nhất, nhằm thực hiện mục tiêu thứ nhất và thứ hai với phương pháp kết hợp giữa nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Đối tượng của nghiên cứu thứ nhất là thực trạng hoạt động cấp tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC và khả năng, nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng NHTM dành cho nông nghiệp nói chung và NNCNC nói riêng tại tỉnh Lâm Đồng.

Nghiên cứu thứ hai, nhằm thực hiện mục tiêu thứ ba đã đề ra, với phương pháp định lượng suy diễn. Đối tượng của nghiên cứu thứ hai là ý định hành vi của các nhân viên tín dụng trong việc thực hiện hợp đồng tín dụng đối với khách hàng vay vốn nói chung và khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC nói riêng.

3.1. Thiết kế nghiên cứu thứ nhất

3.1.1. Quy trình nghiên cứu



Hình 3.1 Quy trình của nghiên cứu thứ nhất

Quy trình nghiên cứu thứ nhất được thể hiện ở Hình 3.1 bên trên. Sau khi xác định được đối tượng và các mục tiêu, nghiên cứu nhận ra rằng cần phải sử dụng cả dữ liệu sơ cấp

và dữ liệu thứ cấp. Các nguồn dữ liệu thứ cấp được sử dụng là: Các báo cáo thống kê từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng, các Niên giám Thống kê giai đoạn 2012-2018, các báo cáo từ UBND tỉnh Lâm Đồng, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, các kỹ yếu hội thảo. Nguồn dữ liệu sơ cấp được thu thập bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp các hộ dân, DN và HTX trên địa bàn nghiên cứu. Đối tượng thực hiện khảo sát sau khi được hướng dẫn các nội dung tại phiếu khảo sát, gồm 5 cộng tác viên hiện đang công tác tại tỉnh Lâm Đồng (01 người công tác tại Báo Nông nghiệp Việt Nam, 02 người công tác tại Báo Lâm Đồng, 02 người công tác tại Phòng Trồng trọt – Chi Cục trồng Trồng trọt và Bảo vệ thực vật Lâm Đồng). Sau khi dữ liệu sơ cấp được thu thập, các dữ liệu sẽ được làm sạch và xử lý phân tích, tổng hợp thông qua phần mềm Excel và SPSS; cuối cùng, nghiên cứu trình bày các kết quả thu được.

3.1.2. Phương pháp nghiên cứu

3.1.2.1. Nghiên cứu định tính

Theo Nguyễn Đình Thọ (2011), nghiên cứu định tính thường liên quan đến việc phân tích và diễn giải dữ liệu dạng định tính nhằm mục đích khám phá qui luật của hiện tượng khoa học cần nghiên cứu. Với mục tiêu hiểu rõ thực trạng và các điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn tín dụng NHTM, nghiên cứu định tính sử dụng công cụ phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm, với đối tượng phỏng vấn và thảo luận là 9 chuyên gia bao gồm: 2 người chủ nông hộ; 2 giám đốc điều hành của doanh nghiệp sản xuất rau, hoa; 01 chủ nhiệm Hợp tác xã; 4 lãnh đạo NHTM. Mục đích của việc phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm là để hiểu sâu hơn về các khía cạnh đánh giá, nhận xét về tình hình cấp vốn, vay vốn, và sử dụng vốn tín dụng ngân hàng dành cho nông nghiệp. Theo Nguyễn Đình Thọ (2011) dẫn lại từ Morgan (1996), thảo luận nhóm là kỹ thuật để thu thập dữ liệu phổ biến trong dự án nghiên cứu định tính, thông qua hình thức thảo luận giữa các đối tượng nghiên cứu với nhau dưới sự dẫn hướng của nhà nghiên cứu. Nội dung của cuộc thảo luận xoay quanh các vấn đề về thực trạng cấp vốn, vay vốn và sử dụng vốn tín dụng ngân hàng thương mại với các nông hộ và doanh nghiệp sản xuất rau hoa trên địa bàn khu vực nghiên cứu. Các chuyên gia cùng nhau thảo luận để đề xuất những ý kiến về các vấn đề mà người hướng dẫn đặt ra. Ví dụ như: “Những khó khăn phổ biến nào mà khách hàng gặp phải khi làm thủ tục vay vốn cho sản xuất nông nghiệp hoặc nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao?” Với câu hỏi thảo luận trên, các chuyên gia lần lượt đề xuất, bổ sung các ý kiến, và cùng biểu quyết để thống nhất những khó khăn quan trọng nhất và phổ biến nhất mà khách hàng hay gặp phải khi vay vốn tín dụng nông nghiệp

từ NHTM. Trong nghiên cứu định tính, ngoài 5 đối tượng có liên quan trực tiếp đến đối tượng nghiên cứu, thì còn có sự góp mặt của 4 lãnh đạo NHTM có trình độ thạc sĩ và có kinh nghiệm lâu năm trong ngành ngân hàng. Các nhà nghiên cứu trên đã đưa ra những đề xuất giúp bổ sung cho bảng câu hỏi khảo sát dựa trên nghiên cứu của Akram và Hussain (2008) nhằm đo lường chính xác và chi tiết về thực trạng cấp vốn, vay vốn và sử dụng vốn của các đối tượng khảo sát (Kết quả nghiên cứu định tính được thể hiện ở Phụ lục 2.1).

3.1.2.2. Nghiên cứu định lượng

Trong nghiên cứu định lượng, hai bảng câu hỏi có cấu trúc được thiết kế dành cho 02 đối tượng là: Các nông hộ và doanh nghiệp sản xuất rau, hoa trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng. Phương pháp khảo sát (survey method) là dạng thiết kế để thu thập dữ liệu phổ biến nhất trong nghiên cứu định lượng, cho phép thu thập được nhiều dạng dữ liệu khác nhau, phù hợp với nhiều mục tiêu nghiên cứu (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện (phi xác suất), đây là cách chọn mẫu khá phổ biến trong các nghiên cứu định lượng, khi việc lấy mẫu trên tổng thể hoặc lấy mẫu theo phương pháp ngẫu nhiên là quá khó khăn và tốn kém nguồn tài lực, nhân lực. Dữ liệu sau khi thu thập được sẽ được phân tích bằng các công cụ như: Thống kê mô tả, tính giá trị trung bình v.v bằng phần mềm excel và SPSS.

3.1.3. Mẫu nghiên cứu

Đối tượng khảo sát của nghiên cứu là các chủ nông hộ và chủ doanh nghiệp đang sản xuất rau hoa trên địa bàn nghiên cứu. Theo Nguyễn Đình Thọ (2011), cỡ mẫu tối thiểu cho nghiên cứu định lượng là $n = 150$, riêng đối với các nghiên cứu có sử dụng bước phân tích nhân tố khám phá EFA thì sẽ có tiêu chí đánh giá mức độ phù hợp của cỡ mẫu nghiên cứu thông qua chỉ số KMO. Ở nghiên cứu này không thực hiện bước EFA mà chỉ tập trung vào các công cụ thống kê mô tả nhằm phản ánh thực trạng đối tượng nghiên cứu, vì vậy sẽ không có các tiêu chí nhất định để đánh giá mức độ phù hợp của cỡ mẫu.

Sau sáu tháng thu thập dữ liệu (từ tháng 3/2019 - tháng 8/2019), nghiên cứu đã thu thập được 193 phiếu trả lời từ hai loại khách hàng là các hộ dân và chủ doanh nghiệp đang hoạt động sản xuất nông nghiệp trong khu vực nghiên cứu của đề tài. Sau khi lược bỏ 32 phiếu trả lời không hợp lệ do để trống quá nhiều, luận án còn lại 161 phiếu khảo sát để thực hiện phân tích mô tả thông qua phần mềm Excel và SPSS. Các khách hàng được phân chia thành 2 kiểu phân loại chính. Thứ nhất là phân loại dựa vào thực trạng vay vốn, chia thành đối tượng khách hàng 1 là những khách hàng cá nhân và doanh nghiệp chưa từng vay vốn

tín dụng của các NHTM, gọi tắt là khách hàng đối tượng 1, trái ngược với khách hàng đã từng vay vốn, gọi tắt là khách hàng đối tượng 2. Thứ hai là phân loại dựa vào loại hình sở hữu, phân chia thành khách hàng nông hộ, là những hộ dân sản xuất đơn lẻ, không đăng ký kinh doanh và những khách hàng là các DN, HTX, tổ hợp tác đã đăng ký kinh doanh. Như vậy, với 2 thuộc tính phân loại trên, các đối tượng được chia thành 4 nhóm chính là: khách hàng nông hộ đối tượng 1, nông hộ đối tượng 2, DN đối tượng 1 và DN đối tượng 2.

3.1.4. Xây dựng bảng câu hỏi

Trong khi dữ liệu khi thu thập trong nghiên cứu định tính là các dàn bài thảo luận nhóm với các đối tượng chuyên gia, thì công cụ thu thập dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu định lượng chính là bảng câu hỏi có cấu trúc chặt chẽ và chi tiết, đa phần là câu hỏi đóng. Những câu hỏi đóng này là các thang đo lường được kế thừa từ nghiên cứu trước đây của Akram và Hussain (2008) và các chuyên gia trong bước nghiên cứu định tính nhằm đo lường chính xác nhất cho đối tượng nghiên cứu là thực trạng cấp vốn, vay vốn và sử dụng vốn vay từ các NHTM cho sản xuất NNCNC. Ví dụ như để kiểm tra và đo lường về phản ứng và nhu cầu vốn của các đối tượng, luận án kế thừa hai câu hỏi từ nghiên cứu của Akram và Hussain (2008): “Nếu lãi suất tăng cao, bạn có vay ít lại?” và “Nếu bạn được vay thêm với mức lãi suất không đổi, thì bạn có sẵn lòng vay thêm?”.

Về tiếp cận nhu cầu tín dụng NHTM của khách hàng có tham gia sản xuất NNCNC; dựa vào nghiên cứu của Akram và Hussain (2008), và thảo luận nhóm, luận án đã xây dựng nội dung khảo sát chủ yếu bao gồm:

- Thông tin chung về khách hàng: Đặc điểm nhân khẩu học, đặc điểm sản xuất, các e ngại của khách hàng khi tham gia sản xuất NNCNC, mối quan hệ của khách hàng với các chủ thể trong chuỗi sản xuất, đầu ra của sản phẩm NNCNC.

- Đối với khách hàng đã vay NHTM để sản xuất NNCNC: Khảo sát về mục đích vay, hình thức bảo đảm tiền vay, các nguồn vốn khác ngoài vay NHTM để sản xuất, nhu cầu vay, chất lượng dịch vụ tín dụng, các khó khăn trong quá trình vay NHTM, hiệu quả sử dụng vốn vay để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm NNCNC.

- Đối với khách hàng chưa vay NHTM để sản xuất NNCNC: Khảo sát về lý do chưa vay hoặc không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng từ các NHTM.

Để đánh giá về tầm quan trọng và chất lượng dịch vụ của các NHTM, luận án cũng kế thừa từ công trình nghiên cứu của Akram và Hussain (2008) kết hợp thảo luận nhóm để xây dựng các tiêu chí đánh giá; đã có một số tiêu chí được bổ sung cho phù hợp với thực

trạng về tín dụng NNCNC tại tỉnh Lâm Đồng. Cuối cùng, có 12 tiêu chí được thống nhất sử dụng vào bảng câu hỏi cấu trúc và bước phân tích này sẽ được trình bày ở Chương 4- Kết quả nghiên cứu. Bảng câu hỏi khảo sát được thể hiện ở Phụ lục 2.2 và Phụ lục 2.3.

3.1.5. Phương pháp phân tích dữ liệu

Phương pháp nghiên cứu tổng hợp được sử dụng để tổng hợp các nghiên cứu có liên quan đến tín dụng tại các NHTM nhằm tìm ra khoảng trống nghiên cứu cho đề tài. Phương pháp này đồng thời cũng được sử dụng để tổng hợp các tài liệu từ các nguồn như sách, tạp chí, các chính sách, quy định, luật để hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến phát triển tín dụng NHTM làm nền tảng cho nghiên cứu của đề tài đã được trình bày trong Chương 1 và Chương 2.

Phương pháp thống kê được sử dụng để thống kê và phân loại các số liệu thứ cấp về phát triển tín dụng NNCNC tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2012 - 2018. Số liệu được thu thập từ các báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng về nông nghiệp và NNCNC của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng và các báo cáo của các chi nhánh NHTM trên địa bàn Lâm Đồng để xử lý thông tin về thực trạng phát triển tín dụng NNCNC.

Phương pháp phân tích, so sánh được sử dụng để so sánh sự tăng/giảm số tuyệt đối và số tương đối của các chỉ tiêu chính liên quan đến phát triển tín dụng nông nghiệp công nghệ cao tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn Lâm Đồng giai đoạn 2012 - 2018. Bên cạnh đó, phương pháp phân tích xu hướng dựa trên đồ thị/bảng biểu và tỷ lệ so sánh giữa các chỉ tiêu có liên quan được sử dụng để so sánh về thực trạng các chỉ tiêu phát triển tín dụng NNCNC qua các mốc thời gian để nhận diện được các mặt được, hạn chế và nguyên nhân.

Nghiên cứu sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu sau: Phân tích dữ liệu thực trạng tín dụng dành cho nông nghiệp của tỉnh thông qua các công cụ thống kê, bảng dữ liệu và biểu đồ; đánh giá mức độ, thực trạng của các yếu tố thông qua giá trị trung bình và phương sai; tìm ra điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn tín dụng NHTM cho NNCNC thông qua lưới phân tích IPA và phân tích văn bản pháp quy.

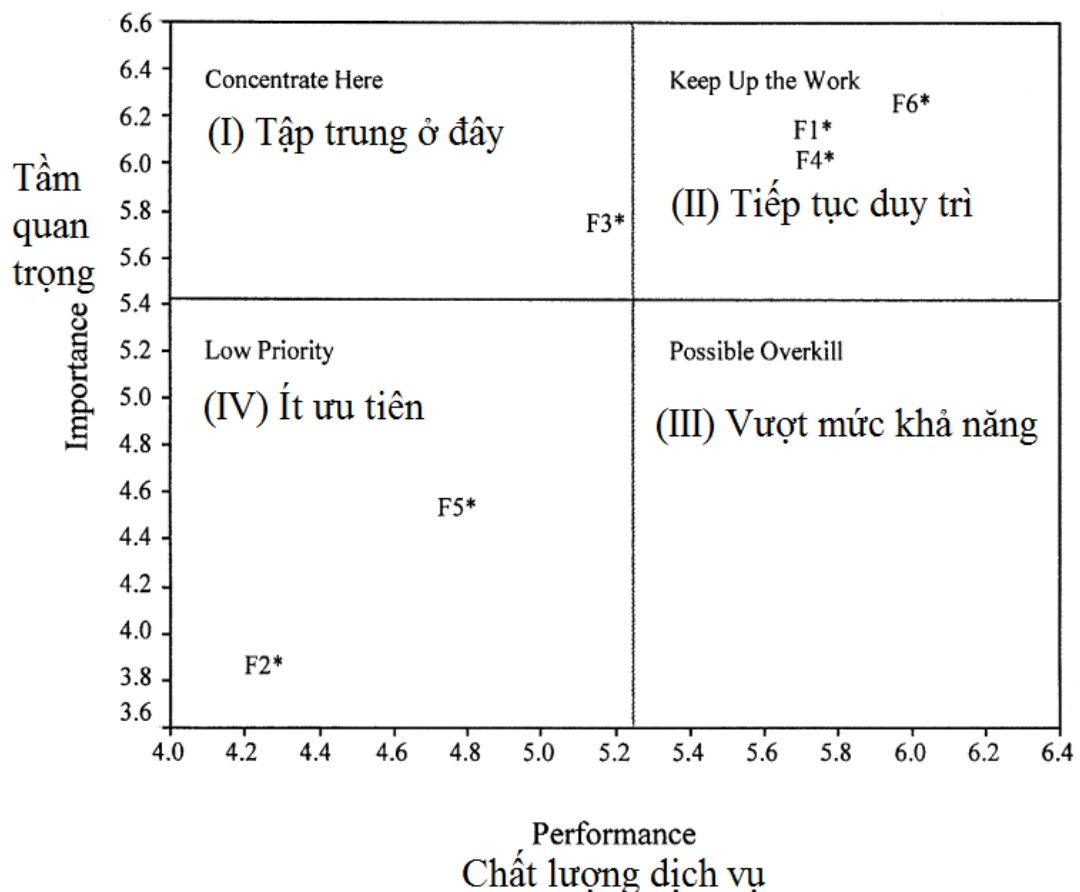
Theo Vũ Cao Đàm (2009), các thông tin định lượng thu thập được từ các tài liệu thống kê phải được sắp xếp có hệ thống để làm bộc lộ ra các mối liên hệ giữa xu thế, thực trạng của sự vật, cụ thể ở đây là thực trạng cấp vốn tín dụng NHTM cho nông nghiệp nói chung và NNCNC nói riêng tại tỉnh Lâm Đồng. Những công cụ để tổng hợp và trình bày số liệu được sử dụng phổ biến là con số rời rạc, bảng số liệu, biểu đồ và đồ thị. Bảng số liệu

được dùng khi số liệu mang tính hệ thống, thể hiện một cấu trúc hay một xu thế. Từ bảng số liệu, nghiên cứu có thể chuyển sang dạng biểu đồ để mô tả hình ảnh trực quan về tương quan giữa những sự vật cần so sánh. Vì vậy, nghiên cứu thứ nhất sử dụng công cụ biểu bảng số liệu và biểu đồ để thực hiện công tác thống kê, phân tích các dữ liệu thứ cấp thu thập được nhằm mô tả rõ nét nhất cho đối tượng nghiên cứu. Các dữ liệu thứ cấp qua thu thập sẽ được tính toán và vẽ biểu đồ thông qua phần mềm Excel và được trình bày ở Chương 4.

Một số yếu tố được đo lường bằng thang đo Likert 5 mức độ sẽ được đánh giá bằng phương pháp lấy giá trị trung bình (Mean) của các biến quan sát, với mức độ nhỏ nhất là 1 và lớn nhất là 5. Thực trạng của các yếu tố trên sẽ được đánh giá bằng giá trị trung bình và phương sai, độ lệch chuẩn của chúng (Nguyễn Đình Thọ, 2011).

Để xác định các điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn tín dụng ngân hàng thương mại cho đối tượng vay vốn sản xuất nông nghiệp, nghiên cứu sử dụng phương pháp lưới phân tích tầm quan trọng – thực trạng IPA (Importance Performance Analysis) tương tự nghiên cứu của Chu và Choi (2000). Lưới phân tích IPA là một mô hình phân tích đa tính chất (multi-attribute model) được đề xuất bởi Martilla và James (1977) nhằm phân tích hệ thống hoạt động của nền công nghiệp ô tô. Kỹ thuật phân tích này được áp dụng rộng rãi trong rất nhiều lĩnh vực khác như các ứng dụng chăm sóc sức khỏe cộng đồng (Hawes & Rao, 1985), ngành dịch vụ bán lẻ (Chapman 1993) hoặc ngành du lịch – khách sạn (Chu & Choi, 2000). Với góc nhìn dịch vụ, thì việc cấp vốn tín dụng ngân hàng cho các đối tượng khách hàng vay vốn là một dịch vụ, trong đó khách hàng là các nông hộ và chủ doanh nghiệp sản xuất rau hoa, còn bên cung cấp dịch vụ vay vốn là các NHTM. Trong dịch vụ này sẽ có những tính năng (attribute) hay gọi là các tiêu chí để các khách hàng đánh giá về chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Các tiêu chí này được đánh giá dựa trên hai khía cạnh, thứ nhất là tầm quan trọng (importance) và thứ hai là chất lượng dịch vụ (performance). Tầm quan trọng thể hiện mức độ mà các tiêu chí này ảnh hưởng đến thái độ, sự hài lòng của khách hàng và quyết định tiếp tục sử dụng dịch vụ của họ. Khi một tiêu chí có tầm quan trọng cao, chứng tỏ rằng khách hàng dành nhiều sự quan tâm về nó, và nó là những tính năng dịch vụ cốt lõi nhất, góp phần mang lại sự hài lòng cho khách hàng. Chất lượng dịch vụ của mỗi tiêu chí cụ thể thể hiện cho cảm nhận và đánh giá của khách hàng về thực trạng của việc phục vụ, đáp ứng của ngân hàng đối với các tiêu chí đó. Các tiêu chí trên được đo lường bằng thang đo khoảng (likert) phổ biến từ 5 hoặc 7 cấp độ, để đánh giá về mức độ quan trọng hoặc mức độ cao hay thấp của chất lượng dịch vụ. Các tiêu chí trên có thể được đo lường bằng một hoặc

nhiều biến quan sát (items). Với bước phân tích lưới IPA, đầu tiên, 12 tiêu chí đánh giá sẽ được tính toán giá trị trung bình của tầm quan trọng và chất lượng dịch vụ, sau đó được biểu hiện lên lưới phân tích. Lưới phân tích là một mặt phẳng tọa độ, với trục ngang thể hiện cho mức độ quan trọng, và trục thẳng đứng thể hiện cho mức độ chất lượng dịch vụ (hoặc ngược lại). Hình 3.2 bên dưới thể hiện lưới phân tích IPA trong nghiên cứu của Chu và Choi (2000) trong lĩnh vực khách sạn, với thang đo khoảng có 7 mức độ đánh giá, cao nhất là 7 và thấp nhất là 1. Có 6 nhân tố được đánh giá, ký hiệu từ F1 đến F6, dựa vào giá trị trung bình của chúng mà được chiếu lên trục tọa độ, với trục ngang phản ánh cho mức độ của chất lượng dịch vụ và trục thẳng đứng phản ánh cho tầm quan trọng. Hai đường thẳng thể hiện cho giá trị trung bình của cả 6 nhân tố phân chia mặt phẳng thành 4 ô vuông được đánh thứ tự la mã (I), (II), (III) và (IV). Các nhân tố ở trong mỗi ô vuông khác nhau sẽ được tổ chức chú trọng và có cách xử lý khác nhau.



Hình 3.2 Lưới phân tích IPA mẫu

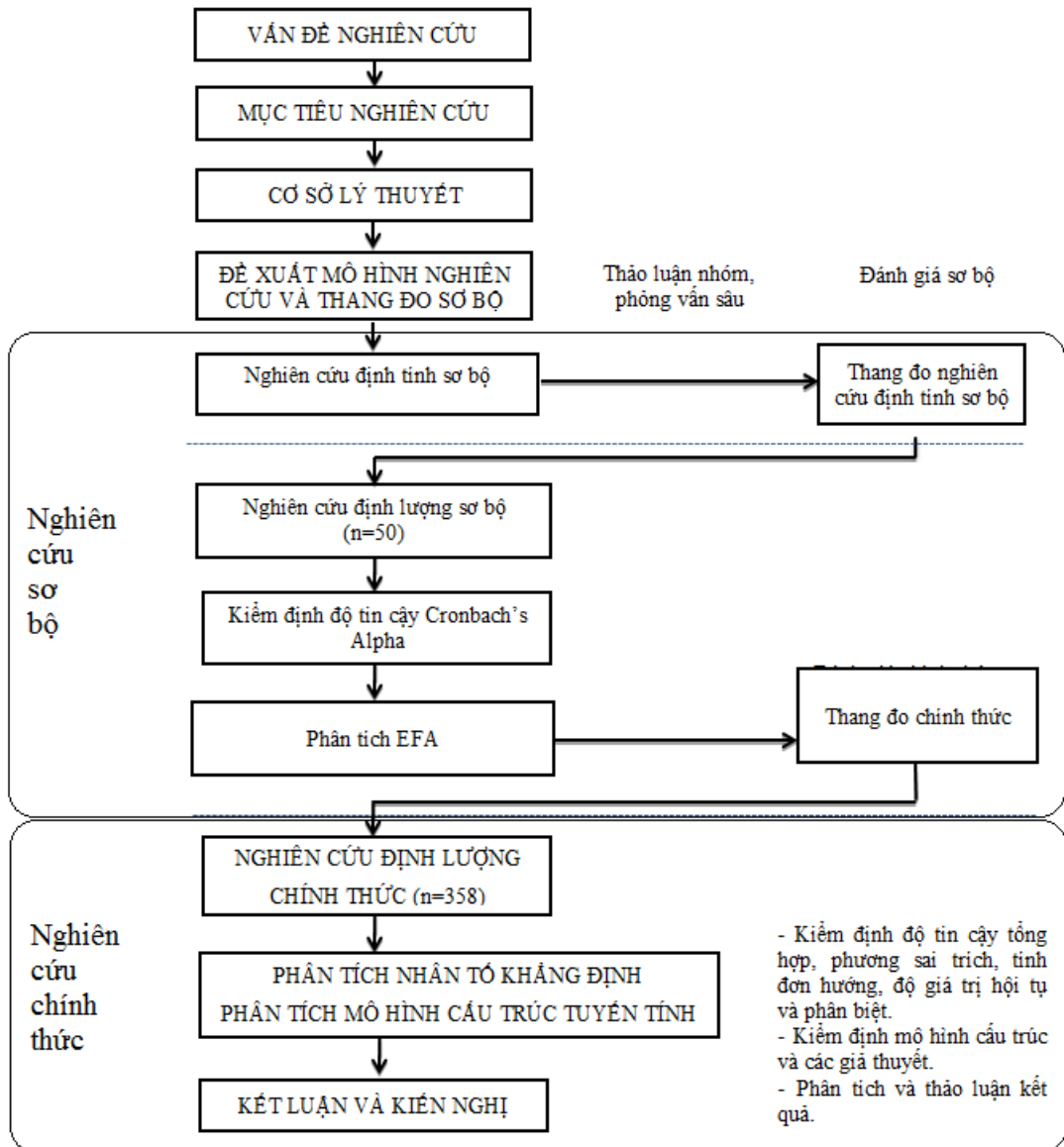
Phần ô vuông thứ nhất (I) là vùng mà các tiêu chí có tầm quan trọng cao và chất lượng dịch vụ thấp, đây là phần cần được tập trung tối đa, bởi vì các tiêu chí này ảnh hưởng rất lớn đến sự hài lòng, sự đánh giá của khách hàng, nhưng lại đang trong tình trạng chất

lượng rất thấp. Vì vậy, các yếu tố trong khu vực này chính là những điểm nghẽn, gây cản trở cho hoạt động vận hành của tổ chức, việc cung ứng dịch vụ, và sự cảm nhận dịch vụ của khách hàng. Nếu giải quyết tốt những điểm nghẽn này, tăng cường chất lượng dịch vụ của các tiêu chí trên, thì sẽ có thể thúc đẩy rất lớn đến cảm nhận về dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.

Phần ô vuông thứ hai (II) là nơi chứa đựng các tiêu chí có tầm quan trọng cao và thực trạng chất lượng cũng cao, vì vậy tổ chức cần tiếp tục duy trì về chất lượng của các tiêu chí trong vùng này, vì nó là các tiêu chí quan trọng nhất giúp mang lại sự hài lòng cho khách hàng trong hiện thời. Phần ô vuông thứ ba (III) là các tiêu chí có tầm quan trọng thấp, nhưng lại ở thực trạng chất lượng cao. Các tiêu chí nằm trong vùng này thể hiện cho việc tổ chức đang dùng sai nguồn lực, hoặc đầu tư quá nhiều vào những khía cạnh không quan trọng. Vì vậy tổ chức cần chú ý thu hẹp, các nguồn tài lực, nhân lực sử dụng để phân bổ các giá trị của các tiêu chí này, nhằm tiết kiệm nguồn lực và sử dụng cho các tiêu chí đang cần được tập trung (vùng I) hoặc duy trì (vùng II). Cuối cùng, các tiêu chí nằm ở vùng (IV) là các tiêu chí có tầm quan trọng và chất lượng dịch vụ đều ở mức độ thấp. Vì vậy, tổ chức không cần dành nhiều sự quan tâm và ưu tiên cho chúng. Kết quả phân tích này sẽ được tiếp tục thể hiện ở Chương 4.

3.2. Thiết kế nghiên cứu thứ hai

3.2.1. Quy trình nghiên cứu



Hình 3.3 Quy trình nghiên cứu thứ hai

Quy trình thực hiện nghiên cứu được trình bày theo Hình 3.3 bên trên. Sau khi xác định mô hình nghiên cứu và đối tượng khảo sát, nghiên cứu tiếp tục thực hiện quy trình kiểm định mô hình dựa trên phương pháp định lượng suy diễn với hai bước thực hiện theo Nguyễn Đình Thọ (2011) là nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức. Nghiên cứu sơ bộ gồm có một nghiên cứu định tính sơ bộ để điều chỉnh thang đo và một nghiên cứu định lượng sơ bộ để đánh giá sơ bộ thang đo. Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện để đánh giá lại thang đo và kiểm định mô hình lý thuyết với các giả thuyết.

3.2.2. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết

Trong ngữ cảnh nghiên cứu về tín dụng NNCNC của luận án, mô hình nghiên cứu lý thuyết được đề xuất ở Chương 2 có thể áp dụng cho cả hai đối tượng nghiên cứu đó là:

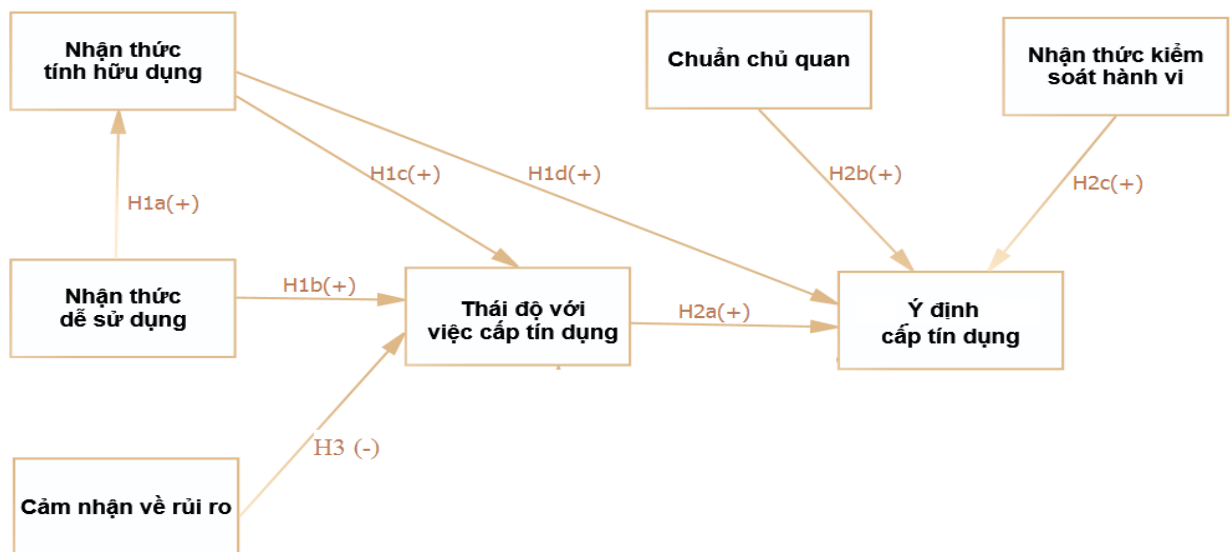
- *Ý định chấp nhận cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây.*
- *Ý định tiếp tục cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây.*

Cả hai đối tượng nghiên cứu này đều chứa đựng ý định *chấp nhận* và ý định *duy trì* hành vi cấp tín dụng. Đây là những ý định hành vi phức tạp của các nhân viên tín dụng NHTM mà chúng ta cần phải giải thích và dự đoán khi nghiên cứu về tín dụng NNCNC. Từ đó, mô hình nghiên cứu lý thuyết ban đầu được tách làm hai mô hình riêng biệt với đối tượng nghiên cứu và đối tượng khảo sát khác nhau.

3.2.2.1. Mô hình nghiên cứu thứ nhất

Đối tượng của mô hình nghiên cứu thứ nhất là: *Ý định hành vi cấp tín dụng cho khách hàng sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn khu vực nghiên cứu.*

Đối tượng khảo sát của mô hình nghiên cứu thứ nhất là: Các nhân viên tín dụng của các NHTM trên địa bàn khu vực nghiên cứu mà chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.



Hình 3.4 Mô hình nghiên cứu thứ nhất

Mô hình thứ nhất như Hình 3.4 bên trên bao gồm 7 khái niệm lý thuyết và 8 giả thuyết nghiên cứu, trong đó có 7 giả thuyết về tác động dương và một giả thuyết về tác động âm; các khái niệm trong mô hình được định nghĩa như sau:

Ý định cấp tín dụng cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC hay gọi tắt là ý định cấp tín dụng: Là ý định của nhân viên tín dụng của các NHTM đối với hành vi cấp tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC.

Thái độ đối với việc vay vốn: Là những sự đánh giá chung nhất của nhân viên tín dụng của các NHTM đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

Chuẩn chủ quan: Thể hiện nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM về những áp lực từ phía đồng nghiệp, lãnh đạo ngân hàng hoặc các chính sách của ngân hàng và chính sách của nhà nước về NNCNC và tín dụng cho NNCNC

Nhận thức kiểm soát hành vi: Là nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM về những yếu tố thúc đẩy hoặc cản trở họ trong việc đề xuất cấp tín dụng cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC, ví dụ như: Sự trao quyền từ ngân hàng, kiến thức hoặc kinh nghiệm của bản thân về lĩnh vực tín dụng này.

Nhận thức tính hữu dụng: Là niềm tin chủ quan của nhân viên tín dụng của các NHTM về việc cấp vốn cho sản xuất NNCNC sẽ mang lại những lợi ích thiết thực nào cho bản thân, cho ngân hàng và cho xã hội.

Nhận thức tính dễ sử dụng: Là niềm tin chủ quan của nhân viên tín dụng của các NHTM về quy trình và các thủ tục tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC có dễ dàng, đơn giản và hiệu quả hay không?

Cảm nhận rủi ro: Thể hiện những nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM đối với các rủi ro có thể mang lại trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC.

Các giả thuyết của mô hình nghiên cứu thứ nhất được phát biểu như sau:

Nhóm giả thuyết từ mô hình TAM

H1a: Nhận thức dễ sử dụng tác động dương đến nhận thức tính hữu dụng đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1b: Nhận thức dễ sử dụng tác động dương đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1c: Nhận thức tính hữu dụng tác động dương đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1d: Nhận thức tính hữu dụng tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

Nhóm giả thuyết từ mô hình TPB

H2a: Thái độ tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H2b: Chuẩn chủ quan tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H2c: Nhận thức kiểm soát hành vi tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

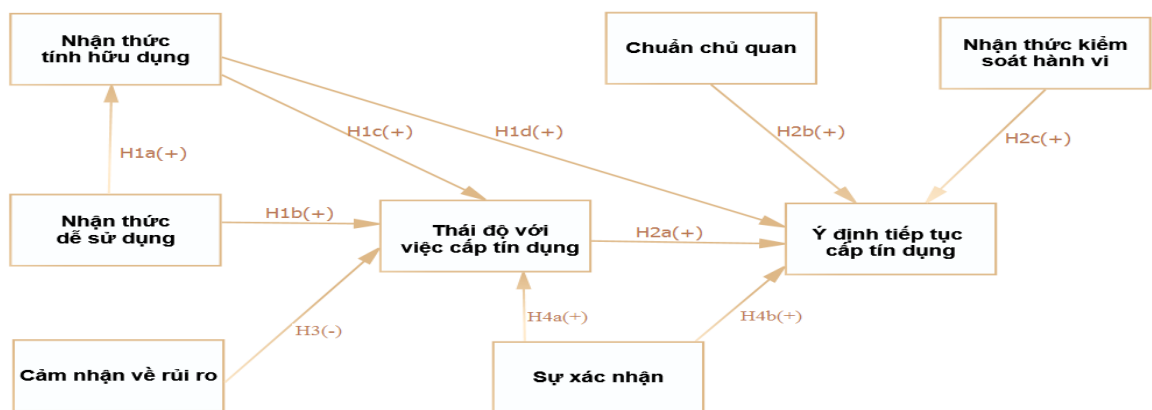
Giả thuyết về rủi ro

H3: Cảm nhận rủi ro tác động âm đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

3.2.2.2. Mô hình nghiên cứu thứ hai

Đối tượng của mô hình nghiên cứu thứ hai là: Ý định hành vi tiếp tục cấp tín dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn để sản NNCNC của các nhân viên tín dụng tại các NHTM trên địa bàn khu vực nghiên cứu.

Đối tượng khảo sát của mô hình nghiên cứu thứ hai là: Các nhân viên tín dụng của các NHTM trên địa bàn khu vực nghiên cứu mà đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.



Hình 3.5 Mô hình nghiên cứu thứ hai

Mô hình nghiên cứu thứ hai như Hình 3.5 bên trên bao gồm 8 khái niệm lý thuyết và 10 giả thuyết nghiên cứu, trong đó có 9 giả thuyết về tác động dương và 01 giả thuyết về tác động âm; các khái niệm trong mô hình được định nghĩa như sau:

Ý định tiếp tục cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC hay gọi tắt là ý định cấp tín dụng: Là ý định của nhân viên tín dụng của các NHTM đối với hành vi tiếp tục cấp tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC.

Thái độ đối với việc vay vốn: Là những sự đánh giá chung nhất của nhân viên tín dụng các NHTM đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn NNCNC.

Chuẩn chủ quan: Thể hiện nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM về những áp lực từ phía đồng nghiệp, lãnh đạo ngân hàng hoặc các chính sách của ngân hàng và chính sách của nhà nước về NNCNC và tín dụng cho sản xuất NNCNC.

Nhận thức kiểm soát hành vi: Là nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM về những yếu tố thúc đẩy hoặc cản trở họ trong việc cấp tín dụng khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC; ví dụ như: sự trao quyền từ ngân hàng, kiến thức hoặc kinh nghiệm của bản thân về lĩnh vực tín dụng này v.v

Nhận thức tính hữu dụng: Là niềm tin chủ quan của nhân viên nhân viên tín dụng của các NHTM về việc cấp vốn cho sản xuất NNCNC sẽ mang lại những lợi ích thiết thực nào cho bản thân, cho ngân hàng và cho xã hội.

Nhận thức tính dễ sử dụng: Là niềm tin chủ quan của nhân viên tín dụng của các NHTM về quy trình và các thủ tục tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng NNCNC có dễ dàng, đơn giản và hiệu quả hay không?

Cảm nhận rủi ro: Thể hiện cho những nhận thức của nhân viên tín dụng của các NHTM đối với các rủi ro có thể mang lại trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn sản xuất NNCNC.

Sự xác nhận: Là kết quả của quá trình đánh giá của nhân viên tín dụng các NHTM về kết quả cấp tín dụng NNCNC trong quá khứ có đáp ứng với những mong đợi của họ hay không. Hay nói đơn giản là *sự xác nhận* chính là những kinh nghiệm của nhân viên tín dụng các NHTM đối với các khách hàng NNCNC, họ có hoàn tất việc cấp vốn cho NNCNC một cách suôn sẻ, tốt đẹp hay không?

Các giả thuyết của mô hình nghiên cứu được phát biểu như sau:

Nhóm giả thuyết từ mô hình TAM

H1a: Nhận thức dễ sử dụng tác động dương đến nhận thức tính hữu dụng đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1b: Nhận thức dễ sử dụng tác động dương đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1c: Nhận thức tính hữu dụng tác động dương đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H1d: Nhận thức tính hữu dụng tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

Nhóm giả thuyết từ mô hình TPB

H2a: Thái độ đối với việc cấp vốn tác động dương đến ý định cấp vốn tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H2b: Chuẩn chủ quan tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H2c: Nhận thức kiểm soát hành vi tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

Giả thuyết về rủi ro

H3: Cảm nhận rủi ro tác động âm đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên ngân hàng.

Nhóm giả thuyết từ mô hình ECT

H4a: Sự xác nhận tác động dương đến thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

H4b: Sự xác nhận tác động dương đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM.

3.2.3. Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành theo hai bước chính: Nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức.

3.2.3.1. Nghiên cứu sơ bộ

Được thực hiện thông qua hai phương pháp: Định tính và định lượng. *Nghiên cứu định tính* dùng để khám phá, điều chỉnh và bổ sung các biến quan sát dùng để đo lường các khái niệm nghiên cứu. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua thảo luận nhóm và phỏng vấn sâu. Nội dung các cuộc phỏng vấn và thảo luận nhóm dựa trên các câu hỏi của thang đo gốc kế

thừa từ nghiên cứu của Lee (2009) và nghiên cứu của Bahatteacherjee (2001), trên cơ sở ý kiến của các chuyên gia, luận án sẽ tổng hợp nội dung và bổ sung thêm những biến quan sát cần thiết cho phù hợp với môi trường nghiên cứu. Nội dung thảo luận sẽ được ghi nhận, tổng hợp làm cơ sở cho việc điều chỉnh, bổ sung biến quan sát, cũng như sử dụng các thuật ngữ thích hợp với bối cảnh tại Việt Nam. Đối tượng tham gia phỏng vấn, thảo luận là lãnh đạo, các trưởng, phó phòng khách hàng doanh nghiệp và phòng khách hàng cá nhân các NHTM trên địa bàn TP Đà Lạt. Sau khi các thang đo được bổ sung và điều chỉnh, nghiên cứu định lượng sơ bộ được tiến hành bằng cách khảo sát 50 nhân viên tín dụng của các NHTM tại thành phố Đà Lạt. Kết quả của bước nghiên cứu định tính này bao gồm 9 biến đo lường và 52 trường quan sát được thể hiện ở Phụ lục 3.1.

Nghiên cứu định lượng được tiến hành nhằm hai mục đích: Thứ nhất là kiểm tra độ tin cậy của thang đo trước khi tiến hành nghiên cứu chính thức, thứ hai là ước lượng tỷ lệ hồi đáp của các đối tượng khảo sát nhằm dự đoán được số lượng phiếu khảo sát có thể thu được nếu tiến hành khảo sát tại các NHTM trong khu vực nghiên cứu. Kết quả chi tiết của bước nghiên cứu định lượng này được thể hiện ở Phụ lục 3.2.

3.2.3.2. Nghiên cứu chính thức

Nghiên cứu chính thức được tiến hành bằng phương pháp nghiên cứu định lượng với đối tượng khảo sát là các nhân viên tín dụng chưa từng và đã từng cấp tín dụng NNCNC đang làm việc tại các NHTM trên địa bàn nghiên cứu. Dữ liệu của nghiên cứu được thu thập thông qua việc khảo sát các đối tượng nghiên cứu bằng bảng câu hỏi khảo sát. Sau đó, dữ liệu sẽ được làm sạch và thực hiện các bước phân tích bao gồm: Phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha, Phân tích nhân tố khám phá EFA, Phân tích nhân tố khẳng định CFA. Các giả thuyết của hai mô hình nghiên cứu sẽ được kiểm định thông qua bước phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Cuối cùng, việc kiểm định Bootstrap sẽ được thực hiện nhằm kiểm tra độ chính xác của các ước lượng trong mô hình.

3.2.4. Mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu tập trung (theo xác suất), với tổng thể là tất cả các nhân viên tín dụng mà chưa từng và đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC ở tất cả các NHTM tại tỉnh Lâm Đồng. Bởi vì không có đủ danh sách và nguồn lực để tiếp cận tất cả tổng thể, nghiên cứu lựa chọn tất cả 22 NHTM đang hoạt động với 108 chi nhánh và phòng giao dịch tại khu vực nghiên cứu để tiến hành lấy mẫu bằng phương pháp gửi phiếu khảo sát. Tác giả đã liên hệ trực tiếp với 22 NHTM với 108 chi nhánh và các phòng

giao dịch, mỗi NHTM được phát từ 10 đến 100 phiếu khảo sát tùy thuộc vào quy mô số nhân viên tín dụng của các NHTM này. Tổng cộng thu về được 411 phiếu. Sau khi loại bỏ một số phiếu không đúng đối tượng khảo sát của luận án, hoặc phiếu bị thiếu nhiều thông tin hoặc phiếu được chọn quá nhiều một đáp án giống nhau, 308 phiếu được giữ lại, gộp với 50 phiếu trong khảo sát sơ bộ để làm mẫu chính thức cho nghiên cứu (n=358). Với 52 biến quan sát của nghiên cứu, cỡ mẫu tối thiểu được đề xuất là $52 \times 5 = 260$ mẫu (Hair và cộng sự, 1988). Tuy nhiên, vì đối tượng trả lời khảo sát được phân thành hai nhóm, là các nhân viên tín dụng chưa từng hoặc đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng đối với khách hàng NNCNC. Vì vậy trong 358 phiếu khảo sát đã được phân chia làm 2 nhóm, với nhóm 1 gồm 175 phiếu là những nhân viên chưa từng cấp tín dụng NNCNC và 183 phiếu là các nhân viên đã từng cấp tín dụng NNCNC, vừa đủ thỏa cỡ mẫu tối thiểu để sử dụng cho các nghiên cứu định lượng là (n=150) được đề xuất bởi mẫn Nguyễn Đình Thọ (2011).

3.2.5. Thang đo

Thang đo của các khái niệm lý thuyết đều được kế thừa từ nghiên cứu trước của Lee (2009) và Bhattacharjee (2001), thông qua nghiên cứu định tính với các chuyên gia nhằm bổ sung, hiệu chỉnh nội dung phù hợp với ngữ cảnh nghiên cứu là hoạt động tín dụng tại các NHTM. Nghiên cứu sử dụng thang đo khoảng Likert với 5 mức độ tương ứng (1: Hoàn toàn không đồng ý – 5: Hoàn toàn đồng ý). Nội dung các hiệu chỉnh và bổ sung thang đo, tổng hợp các biến phụ thuộc và độc lập được thể hiện ở Phụ lục 3.1 Kết quả nghiên cứu sơ bộ. Nội dung bảng câu hỏi khảo sát được thể hiện ở Phụ lục 3.2.

3.2.6. Phương pháp phân tích dữ liệu

Dữ liệu được xử lý qua hai bước phổ biến về phân tích cấu trúc tuyến tính (SEM) (Hair & ctg, 2014) với hai mô hình đo lường và mô hình cấu trúc được đánh giá bằng phần mềm AMOS 22.0. Với mô hình đo lường, trước hết là kiểm định Cronbach'Alpha và phân tích nhân tố khám phá (EFA) để đánh giá sơ bộ thang đo. Kế tiếp, phân tích nhân tố khẳng định (CFA) được dùng để kiểm định độ tin cậy tổng hợp, giá trị hội tụ, giá trị phân biệt và mức độ phù hợp chung của thang đo. Với mô hình cấu trúc, kỹ thuật SEM với ước lượng ML (Maximum Likelihood) được dùng để đánh giá độ phù hợp tổng thể của mô hình nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu đã phát biểu.

3.2.6.1. Phân tích mô tả

Phân tích mô tả sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả trong SPSS. Nội dung này sẽ cho biết các đặc điểm của mẫu như độ tuổi, giới tính, thu nhập v.v

3.2.6.2. Phân tích độ tin cậy thang đo

Độ tin cậy của thang đo chỉ sự nhất quán của một công cụ đo lường khi nó sử dụng để đo cùng một đối tượng trong cùng một điều kiện. Độ tin cậy của thang đo được đánh giá thông qua hệ số Cronbach's Alpha và sự tương quan giữa biến đo lường xem xét với tổng các biến còn lại trong thang đo (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Độ tin cậy của thang đo được kiểm tra qua hai chỉ số (Hair et al, 1998):

- Hệ số tương quan biến tổng (Item-total correlation) không nhỏ hơn 0.3.
- Độ tin cậy Cronbach's Alpha từ 0.6 trở lên.

Nếu hệ số Cronbach's Alpha < 0.6 thì tác giả sẽ tiếp tục loại bớt biến quan sát có giá trị “Cronbach's Alpha nếu bỏ biến” (Cronbach's Alpha If Item Delete) lớn nhất. Khi đó thang đo mới được chọn sẽ có hệ số Cronbach's Alpha chính là giá trị “Cronbach's Alpha If Item Delete” tương ứng với biến quan sát đã bị loại.

3.2.6.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Phân tích nhân tố EFA là tên chung của một nhóm các thủ tục được sử dụng chủ yếu để thu nhỏ và tóm tắt các dữ liệu. Phân tích nhân tố nhằm xác định các nhân tố từ các phát biểu của từng thuộc tính và nhóm các phát biểu này thành các nhân tố mới. Phân tích nhân tố nhằm gom các biến có mối tương quan lại với nhau thành những nhóm biến mới.

Các tiêu chuẩn phân tích EFA được áp dụng trong luận án này:

- Hệ số KMO (Kaiser – Mayer – Olkin) ≥ 0.50 , mức ý nghĩa kiểm định Bartlett ≤ 0.05 . Điều kiện cần để áp dụng phân tích nhân tố là các biến phải có tương quan với nhau (các biến đo lường phản ánh những khía cạnh khác nhau của cùng một yếu tố chung), kiểm định Bartlett xem xét giả thuyết về độ tương quan giữa các biến quan sát bằng không trong tổng thể. Nếu kiểm định này có ý nghĩa thống kê (Sig ≤ 0.05) thì các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể. Hệ số Kaiser – Mayer – Olkin là một chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Trị số của KMO lớn (giữa 0.5 và 1) là một trong những điều kiện cho thấy phân tích EFA là thích hợp (Nguyễn Đình Thọ, 2011).

- Tiêu chuẩn Kaiser (Kaiser Criterion): loại bỏ những nhân tố kém quan trọng. Chỉ giữ lại những nhân tố quan trọng có Eigenvalue lớn hơn 1.0 (Kaiser, 1960), Eigenvalue đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố.

- Tiêu chuẩn phương sai trích (Varance explained criteria): Tổng phương sai trích không nhỏ hơn 50% (Gerbing & Anderson, 1988).

- Hệ số tải nhân tố (factor loading) là chỉ tiêu để đảm bảo mức ý nghĩa thiết thực của EFA; hệ số tải > 0.30 được xem là đạt mức tối thiểu; >0.40 được xem là quan trọng; >0.50 được xem là có ý nghĩa thực tiễn (Hair & ctg, 2010). Nghiên cứu này sử dụng phân tích EFA để loại dần các biến có hệ số tải nhân tố nhỏ hơn 0.50.

Phương pháp phân tích nhân tố đối với các biến trong các thang đo sẽ được thực hiện với phép trích Principal Axis Factoring và phép quay Promax được cho là phù hợp để phân tích các nhân tố mà được tiếp tục sử dụng cho các mô hình đo lường (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính (Nguyễn Đình Thọ, 2011).

3.2.6.4. Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Thang đo được kiểm định bằng phương pháp phân tích nhân tố khẳng định CFA, thông qua phần mềm phân tích AMOS. Trong kiểm định thang đo, phương pháp CFA trong phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính có nhiều ưu điểm hơn so với các phương pháp truyền thống (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Lý do là CFA cho phép chúng ta kiểm định cấu trúc lý thuyết của các thang đo lường cũng như mối quan hệ giữa các khái niệm nghiên cứu với các khái niệm khác mà không bị chệch do sai số đo lường (Steenkamp & van Trippj, 1991).

Để đo lường mức độ phù hợp của mô hình với dữ liệu thị trường, nghiên cứu này sử dụng các chỉ tiêu Chi bình phương (CMIN), Chi bình phương điều chỉnh theo bậc tự do (CMIN/df), chỉ số thích hợp so sánh CFI (Comparative Fit Index), chỉ số TLI (Tucker & Lewis Index) và chỉ số RMSEA (Root mean square error approximation).

Mô hình được gọi là thích hợp khi phép kiểm định Chi - bình phương có giá trị $p > 5\%$ (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Tuy nhiên, Chi bình phương có một nhược điểm là phụ thuộc kích thước mẫu. Nếu một mô hình nhận được các giá trị TLI, $CFI \geq 0.9$ (Bentler & Bonett, 1980), $CMIN/df \leq 2$, $RMSEA \leq 0.08$ (Steiger, 1990) thì mô hình được xem là phù hợp với dữ liệu thị trường. RMSEA là một chỉ tiêu quan trọng, nó xác định mức độ phù hợp của mô hình so với tổng thể. Theo đó, CFA có thể sử dụng để kiểm tra tính đơn hướng, độ giá trị hội tụ và độ giá trị phân biệt.

Độ giá trị hội tụ nói lên mức độ hội tụ của một thang đo sử dụng để đo lường một khái niệm sau nhiều lần (lặp lại), tức là sau những lần lặp lại các số đo có mối quan hệ chặt chẽ với nhau (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Thang đo đạt giá trị hội tụ nếu các trọng số chuẩn hóa đều cao (>0.5) và có ý nghĩa thống kê ($p < 5\%$).

Độ giá trị phân biệt nói lên hai thang đo đo lường hai khái niệm khác nhau phải khác biệt nhau (Bagozzi 1994), nghĩa là hệ số tương quan của hai khái niệm này phải khác với

đơn vị. Kiểm định giá trị phân biệt của các khái niệm dựa trên mô hình tới hạn (saturated model) là mô hình mà các khái niệm nghiên cứu được tự do quan hệ với nhau. Có hai phương pháp kiểm định độ giá trị phân biệt:

- **Phương pháp sử dụng hệ số tương quan:** Hai khái niệm đạt được giá trị phân biệt khi hệ số tương quan giữa chúng nhỏ hơn 1 và có ý nghĩa thống kê ($p\text{-value} < 0.05$).

- **Phương pháp kiểm định giá trị theo từng cặp khái niệm:** Hai cặp khái niệm đạt được giá trị phân biệt khi so sánh phương sai trích trung bình AVE (Average Variance Extracted) của từng khái niệm với bình phương hệ số tương quan r^2 , nếu $AVE > r^2$ thì hai cặp khái niệm đạt được độ giá trị phân biệt. Ngược lại, nếu $AVE < r^2$ thì hai khái niệm không đạt được độ giá trị phân biệt (Hair et al, 2010). Phương pháp này có nhiều ưu điểm hơn phương pháp sử dụng hệ số tương quan vì hệ số tương quan sẽ thay đổi nếu có sự tham gia của các khái niệm khác. Hơn nữa, trong trường hợp với khái niệm bậc cao, phương pháp này có thể so sánh hệ số tương quan giữa hai khái niệm với hệ số tương quan giữa các thành phần của cùng một khái niệm.

3.2.6.5. Kiểm định mô hình nghiên cứu

Mô hình cấu trúc, kỹ thuật SEM với ước lượng ML (Maximum Likelihood) được dùng để đánh giá độ phù hợp tổng thể của mô hình nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu đã phát biểu. Trong kiểm định mô hình lý thuyết và các giả thuyết, mô hình cấu trúc tuyến tính có lợi thế hơn các phương pháp truyền thống như hồi quy đa biến vì nó có thể tính được sai số đo lường. Hơn nữa, phương pháp này cho phép chúng ta kết hợp được các khái niệm tiềm ẩn với đo lường của chúng và có thể xem xét các đo lường hay kết hợp chung với mô hình lý thuyết cùng một lúc (Nguyễn Đình Thọ, 2011).

Kết luận Chương 3

Chương 3 đã trình bày quy trình nghiên cứu và các phương pháp nghiên cứu cho hai nghiên cứu riêng biệt của luận án, bao gồm các phương pháp như: Chọn mẫu, xây dựng thang đo, thu thập dữ liệu và phân tích dữ liệu. Kết quả chi tiết của hai nghiên cứu trên sẽ tiếp tục được trình bày ở Chương 4.

CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1. Tổng quan về tình hình kinh tế - xã hội và sản xuất nông nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng

4.1.1. Điều kiện tự nhiên của tỉnh Lâm Đồng

Lâm Đồng là một tỉnh miền núi thuộc Nam Tây nguyên, phía Nam và Đông Nam giáp tỉnh Bình Thuận, phía Đông giáp tỉnh Khánh Hòa, Ninh Thuận, phía Bắc giáp tỉnh Đắk Lắk, Đắk Nông, phía Tây Nam giáp tỉnh Đồng Nai, Bình Phước; là khu vực đầu nguồn của 7 hệ thống sông lớn và có độ cao từ 200 – 2.200 m so với mực nước biển. Lâm Đồng có tổng diện tích tự nhiên là 9.783,342 km²; tương đương 978.334,2 ha, trong đó: Đất sản xuất nông nghiệp là 367.604,96 ha; đất lâm nghiệp có rừng là 539.574,84 ha, đất nuôi trồng thủy sản là 1.887,2 ha, đất nông nghiệp khác là 196,9 ha; đất phi nông nghiệp là 55.247,6 ha (trong đó đất ở vùng nông thôn là 8.841,2 ha); đất chưa sử dụng là 13.822,7 ha. Địa hình của tỉnh tương đối phức tạp, chủ yếu là đồi núi, có 50% diện tích bề mặt có độ dốc hơn 25 độ. Khí hậu Lâm Đồng chia làm 2 mùa chính; mùa mưa từ tháng 5 đến tháng 11, mùa khô từ tháng 12 đến tháng 4. Thời tiết ôn hòa, mát mẻ quanh năm, nhiệt độ trung bình 21 - 22⁰C, tổng lượng mưa 2.200 mm, độ ẩm không khí trung bình 81,5 - 85%.

Với đặc thù về điều kiện đất đai, khí hậu, sản xuất nông nghiệp ở Lâm Đồng chia làm 4 vùng sinh thái khá rõ rệt:

- Vùng có độ cao từ 200 - 500m (chiếm 15% diện tích đất tự nhiên của tỉnh) gồm các huyện Đạ Huoai, Đạ Tẻh và Cát Tiên với các cây trồng chủ lực là lúa, điều và các loại cây ăn trái gắn liền với thương hiệu sầu riêng Đạ Huoai.

- Vùng có độ cao từ 500 - 800m (chiếm 33,7% diện tích tự nhiên) gồm các huyện Bảo Lâm, Di Linh và thành phố Bảo Lộc với thế mạnh sản xuất cây công nghiệp dài ngày như cây chè, cà phê, cây ăn quả (bơ, sầu riêng) và dâu tằm. Vùng này đã hình thành nên các thương hiệu cà phê Di Linh, chè Blao.

- Vùng có độ cao từ 800 - 1.000m (chiếm 33,9% diện tích tự nhiên) gồm các huyện Đức Trọng, Đơn Dương, Lâm Hà và Đam Rông. Vùng này sản xuất đa dạng các loại cây trồng như cà phê, chè, rau, hoa, các loài cây ăn trái, nấm ăn, chăn nuôi bò sữa, heo... Vùng này đã phát triển được các thương hiệu như dứa Cayen, chuối Laba. Ngoài ra đây cũng là vùng trọng điểm về sản xuất nông nghiệp công nghệ cao của tỉnh (chiếm 43% diện tích toàn tỉnh).

- Vùng có độ cao trên 1.500m (chiếm 17,4% diện tích tự nhiên) gồm thành phố Đà Lạt và huyện Lạc Dương. Đây là vùng trọng điểm sản xuất rau, hoa, cây đặc sản và cây cà phê chè (chiếm 40% diện tích cà phê chè toàn tỉnh), đã hình thành thương hiệu cà phê chè Cầu Đất, cà phê chè Langbiang, phát triển cá nước lạnh.²

4.1.2. Tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Lâm Đồng

Tỉnh Lâm Đồng nằm trong vùng kinh tế trọng điểm của khu vực Đông Nam Bộ. Toàn tỉnh có 12 đơn vị hành chính cấp huyện (10 huyện, 02 thành phố); có 147 đơn vị hành chính cấp xã (117 xã, trong đó có 01 xã vừa được công nhận thị trấn trong năm 2018; 18 phường và 13 thị trấn;). Tổng dân số toàn tỉnh là 1.298.900 người, trong đó tổng số hộ dân nông thôn là 194.600 hộ, với dân số khoảng 788.600 người. Đồng bào dân tộc thiểu số (ĐBDTTS) là 70.655 hộ, với dân số khoảng 314.104 người (*chiếm 24,1% dân số toàn tỉnh*), trong đó: ĐBDTTS gốc Tây Nguyên là 39.792 hộ với 196.061 người (*chiếm 15,0%*); hiện có 66 xã và 468 thôn có trên 20% ĐBDTTS sinh sống, trong đó có nhiều thôn, buôn, xã có ĐBDTTS chiếm trên 80%³.

Đến cuối năm 2018, tỷ lệ hộ nghèo toàn tỉnh giảm 1%, trong đó hộ đồng bào dân tộc thiểu số giảm 2%. Tỷ lệ bảo hiểm toàn dân đạt 82,6%. Tỷ lệ trường công lập đạt chuẩn quốc gia là 60,4%. Tỷ lệ xã đạt bộ tiêu chí quốc gia về y tế là 95,9%. Tỷ lệ phường, thị trấn đạt văn minh đô thị là 83,8%; có thêm 12 xã đạt 19/19 tiêu chí nông thôn mới, lũy kế có 87 xã đạt 19/19 tiêu chí nông thôn mới.⁴

Giai đoạn 2012-2018, kinh tế của tỉnh Lâm Đồng tiếp tục phát triển, quy mô và chất lượng nền kinh tế được nâng lên, tốc độ tăng trưởng GRDP cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch đúng hướng, tỉnh đã thực hiện tái cơ cấu nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng đã phát huy hiệu quả. Chương trình nông nghiệp công nghệ cao đã thúc đẩy nông nghiệp của tỉnh phát triển toàn diện; các ngành, lĩnh vực thế mạnh tiếp tục khẳng định ưu thế. Du lịch, dịch vụ của tỉnh từng bước nâng cao chất lượng để trở thành ngành kinh tế động lực. Công nghiệp của tỉnh phát triển theo hướng chọn lọc, tập trung những ngành, lĩnh vực có lợi thế. Kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội của tỉnh từng bước được xây dựng, nâng cấp, cơ bản đáp ứng được nhu cầu của xã hội; diện mạo đô thị và nông thôn có nhiều khởi sắc; các lĩnh vực văn hóa, xã hội v.v chuyển biến tích cực; giáo dục

²Sở NN&PTNT Lâm Đồng (2017) báo cáo kết quả sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, tài liệu phục vụ Hội nghị về SXNNUDCNC tại Lâm Đồng tháng 8/2017

³ Báo cáo số 285-BC/TU ngày 12 tháng 7 năm 2017 của Tỉnh ủy Lâm Đồng tổng kết 10 năm thực hiện Nghị quyết 26-NQ/TW Hội nghị Trung ương 7 Khóa X về nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

⁴ UBND tỉnh Lâm Đồng (2018), Báo cáo số 237/BC-UBND ngày 27/11/2018 về tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế xã hội năm 2018; nhiệm vụ, giải pháp năm 2019.

đào tạo, y tế, chăm sóc sức khỏe nhân dân, văn hóa, thể dục thể thao không ngừng phát triển, đáp ứng yêu cầu phục vụ nhân dân. An sinh xã hội được đảm bảo; thực hiện hiệu quả chương trình xây dựng nông thôn mới, giảm nghèo bền vững. An ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội được ổn định, giữ vững.

4.1.3. Thực trạng sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng

4.1.3.1. Thực trạng sản xuất nông nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng

Theo UBND tỉnh Lâm Đồng (2018), thì đến cuối năm 2018, tổng diện tích canh tác toàn tỉnh là 383.975 ha, đạt 102,1% kế hoạch năm và tăng 0,86% so với năm 2017; trong đó: Cây hàng năm là 126.063 ha, đạt 96,8% kế hoạch năm, giảm 2,7% so với năm 2017; cây lâu năm là 256.361 ha, đạt 104,3% kế hoạch năm, tăng 2% so với năm 2017.

Kết quả trên một số cây trồng chính năm 2018 so với 2017 như sau: Cây cà phê 174.390 ha, sản lượng 508.142,6 tấn, tăng 3,3%; cây chè 12.699 ha, sản lượng 169.947 tấn, tăng 0,51%; cây điều 28.464 ha, sản lượng 7.469 tấn, tăng 26,8% so cùng kỳ; cây dâu 6.775 ha, sản lượng 100.811 tấn tăng 8,92%; cây ăn quả 17.315 ha, sản lượng 140.445,5 tấn, tăng 21%; cây mắc ca 3.631 ha, sản lượng 1.022 tấn, tăng 10,5%.

Ước tổng đàn gia súc năm 2018 là 596.154 con, tăng 3,8% so với năm 2017. Trong đó: Đàn bò 106.489 con, tăng 1,1%; đàn trâu 14.958 con, giảm 2%; đàn heo 460.200 con, tăng 4,8%; đàn gia cầm 5,98 triệu con, tăng 9%.

Tổng sản lượng thịt hơi các loại ước 100.903 tấn, tăng 6,9%; sản lượng sữa tươi ước 76.978 tấn, tăng 2%; trứng gia cầm 255.296 triệu quả, tăng 3,2%.

Diện tích ao hồ nuôi trồng thủy sản năm 2018 đạt 2.650 ha, sản lượng thủy sản đạt 9.971 tấn (trong đó: cá nước lạnh ước 1.000 tấn), tương đương với cùng kỳ 2017.

4.1.3.2. Thực trạng sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng

Tổng diện tích sản xuất NNCNC tại Lâm Đồng đến 31/12/2018 là 54.477 ha (chiếm 19,5% diện tích canh tác); trong đó: Rau là 18.968 ha, hoa là 3.623,8 ha, cây đặc sản là 158,7 ha, chè là 6.335 ha, cà phê là 19.884,9 ha, ngoài ra có 2.829,5 ha lúa năng suất cao.

Đến nay, toàn tỉnh có 125 chuỗi liên kết giá trị từ sản xuất, sơ chế, chế biến đến tiêu thụ (có hợp đồng liên kết lâu dài) với sự tham gia của 75 doanh nghiệp, 35 hợp tác xã, 42 tổ hợp tác, cơ sở nhỏ lẻ và 12.570 hộ nông dân. Nông dân liên kết với doanh nghiệp theo chuỗi khép kín từ sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, trong đó có 68 chuỗi liên kết đã được các tổ chức trong nước và quốc tế chứng nhận về chất lượng sản phẩm. Hiện toàn tỉnh có 8,2% sản lượng rau, 1,77% sản lượng hoa, 10,1% sản lượng cà phê, 17,2% sản lượng chè,

97% sản lượng sữa tươi và 30,4 % sản lượng thịt lợn hơi được tiêu thụ thông qua hợp đồng. Các sản phẩm tiêu thụ qua chuỗi, đặc biệt đối với các sản phẩm rau, củ, quả tươi tiêu thụ tại các thị trường cao cấp có giá trị cao hơn 20 – 25%. Thực hiện hỗ trợ người dân ứng dụng quy trình sản xuất an toàn, bền vững; toàn tỉnh có khoảng 10% diện tích rau, 3,75% diện tích chè, 0,8% diện tích cây ăn quả được cấp chứng nhận VietGAP, 35% diện tích cà phê được cấp chứng nhận UTZ, 4C; có 2 cơ sở chăn nuôi bò sữa và 770 hộ chăn nuôi heo được cấp chứng nhận VietGAHP⁵.

Đến cuối năm 2018, toàn tỉnh đã có 4.400 ha rau hoa sản xuất trong nhà kính, tăng 1.251 ha so với năm 2015; trong đó có 2.406 ha rau, 1.994 ha hoa; diện tích nhà lưới là 1.202 ha. Có khoảng 50 ha nhà kính cao cấp được nhập khẩu đồng bộ; 694 ha ứng dụng công nghệ điều khiển tự động, bán tự động về nhiệt độ, độ ẩm, cường độ và thời gian chiếu sáng; 22.304 ha rau, hoa ứng dụng hệ thống tưới phun tự động, tưới nhỏ giọt kết hợp châm phân tự động (tăng 13.575 ha so với 2015); có 36 doanh nghiệp, cơ sở ứng dụng công nghệ thông minh (IOT) vào sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao; 22 cơ sở ứng dụng mã truy cập nhanh (QR) để truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

Tính đến nay, toàn tỉnh đã có 08 doanh nghiệp được Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn công nhận là doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao. Tổng diện tích canh tác rau, hoa của các doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao đạt 385 ha. Trên địa bàn Lâm Đồng đã có 20 nhãn hiệu nông sản được cấp chứng nhận. Các sản phẩm sử dụng nhãn hiệu này đã phát huy hiệu quả và tạo uy tín trên thị trường, sản phẩm NNCNC gắn với các chứng nhận chỉ dẫn địa lý được phân phối trong hệ thống các siêu thị có uy tín như Coop mart, Big C, Metro đồng thời tham gia vào thị trường xuất khẩu.

Về xây dựng và phát triển các mô hình du lịch canh nông; đến nay, trên địa bàn tỉnh đã có 28 mô hình du lịch nông nghiệp được Sở Văn hóa Thể thao và Du lịch công nhận, góp phần phát triển ngành công nghiệp du lịch của địa phương.

Phát triển NNCNC cũng đã thúc đẩy và lan tỏa sang các ngành lĩnh vực khác như phát triển NNCNC đã tạo cơ sở hình thành 22 điểm du lịch canh nông phục vụ đón khách du lịch 600 ngàn lượt người/năm, công nghệ cao đã được ứng dụng trong sản xuất dược liệu nấm ăn cung cấp nguyên liệu cho chế biến dược phẩm và hơn nữa đã hình thành một số mô hình nông nghiệp thông minh là một trong các cơ sở để hình thành thành phố Đà Lạt thông

⁵ Báo cáo số 237/BC-UBND ngày 27/11/2018 về tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế xã hội năm 2018; nhiệm vụ, giải pháp năm 2019

minh trong tương lai. Bên cạnh đó, các chính sách và điều kiện thuận lợi về phát triển NNCNC của tỉnh đã thu hút 1.425 doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp, trong đó có 77 doanh nghiệp FDI với tổng vốn đăng ký 266,3 triệu USD.

4.2. Thực trạng về phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng

4.2.1. Tổng quan về hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn

Theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng (2019) thì đến cuối năm 2018, trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng có 52 tổ chức tín dụng (TCTD), bao gồm: 24 chi nhánh NHTM, 1 chi nhánh Ngân hàng Chính sách Xã hội, 1 chi nhánh Ngân hàng Phát triển, 1 chi nhánh Ngân hàng Hợp tác xã và 25 Quỹ Tín dụng nhân dân.

Ngoài ra, mạng lưới hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn còn có 15 chi nhánh trực thuộc Agribank và 105 phòng giao dịch, tăng 4 phòng giao dịch so với năm 2017. Toàn tỉnh có 207 máy giao dịch tự động (ATM) và 1.361 điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS). Trong năm 2018, các chi nhánh Agribank trên địa bàn mở các điểm giao dịch lưu động tại huyện Đơn Dương và huyện Di Linh thuộc vùng sản xuất nông nghiệp, điều này đã tăng khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng của cư dân nông thôn, vùng sâu, vùng xa.

Về nguồn vốn hoạt động, tính đến 31/12/2018, tổng nguồn vốn của các TCTD là 90.443.697 triệu đồng, tăng 17,55% so với năm 2017 và tăng 335 % so với năm 2012.

Số dư nguồn vốn huy động của các TCTD đến cuối năm 2018 trên địa bàn tỉnh đạt trên 48.328.000 triệu đồng, so với đầu năm tăng 4.434.000 triệu đồng (+10,1%), là tỉnh có số dư huy động vốn đứng đầu các tỉnh Tây Nguyên. Trong đó, tiền gửi tiết kiệm đạt 37.488 tỷ, so với đầu năm tăng 2.807 tỷ đồng (+8,1%). Các loại tiền gửi thanh toán, tiền gửi khác đạt 10.340 tỷ, so với đầu năm tăng 1.127 tỷ đồng (+12,2%). So với các tỉnh Tây Nguyên, huy động vốn của Lâm Đồng đứng thứ 2/5 tỉnh.

Tổng dư nợ cho vay cuối năm 2018 đạt 86.561 tỷ đồng, tăng cao so với đầu năm với 16.282 tỷ đồng (+23,2%), bằng 1,36 lần chỉ tiêu cả năm (17%), cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tín dụng của toàn ngành ngân hàng trong cả nước (tăng 14%). Trong đó có 14 chi nhánh ngân hàng có tốc độ tăng trưởng tín dụng cao hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng chung của toàn ngành trên địa bàn (>23,2%). So với 5 tỉnh Tây nguyên, dư nợ tín dụng của tỉnh Lâm Đồng đứng thứ 3/5.

Về cơ cấu dư nợ của các TCTD: Theo đồng tiền, dư nợ nội tệ chiếm 99,65%, dư nợ ngoại tệ không đáng kể. Theo loại cho vay, dư nợ ngắn hạn chiếm 65,5%, dư nợ cho vay

trung, dài hạn chiếm 34,5%. Theo lãi suất, dư nợ có lãi suất vay từ 9% trở xuống là 44,98%, dư nợ có lãi suất vay từ trên 9% đến 11% là 45,39% và dư nợ có lãi suất vay trên 11% là 10,63% trong tổng dư nợ. Theo loại hình kinh tế, dư nợ cho vay các loại hình kinh tế ngoài nhà nước chiếm 99,75%. Theo ngành kinh tế, dư nợ cho vay ngành nông lâm nghiệp, thủy sản 42,44%, ngành thương mại - dịch vụ - khác 50,08%, các ngành khác không đáng kể. Về cơ cấu dư nợ tín dụng theo loại cho vay phân theo ngành kinh tế giai đoạn 2012-2018 thì ngành dịch vụ có xu hướng tăng nhanh tỷ trọng trong cơ cấu dư nợ, nguyên nhân chính là do dịch vụ du lịch, thương mại, bất động sản năm 2018 phát triển nhanh chóng, nhu cầu về vốn tăng cao. Dư nợ ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản cũng tăng nhanh trong giai đoạn 2012-2017. Năm 2018 thì dư nợ lĩnh vực này lại có xu hướng giảm xuống, điều này cũng phù hợp với sự giảm xuống về tỷ trọng đóng góp của ngành này trong GRDP của tỉnh (45,67% so với 47,5% GRDP năm 2017)⁶.

4.2.2. Nhu cầu vốn tín dụng trong sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng

Theo Quyết định số 1691/QĐ-UBND ngày 8 tháng 8 năm 2011 của UBND tỉnh Lâm Đồng phê duyệt Kế hoạch thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU của Tỉnh ủy về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2011-2015 và Quyết định số 2777/QĐ-UBND ngày 24 tháng 12 năm 2015 của UBND tỉnh Lâm Đồng ban hành Đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đến năm 2020 thì tổng vốn thực hiện chương trình NNCNC giai đoạn 2001-2015 và 2016-2020 là 10.083.782 triệu đồng; trong đó, vốn ngân sách nhà nước là 3.174.000 triệu đồng và vốn huy động từ các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp, hộ gia đình là 6.909.782 triệu đồng; nếu ước tính nhu cầu vốn tín dụng khoảng 70% thì tổng nhu cầu vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC giai đoạn 2011-2020 là khoảng 4.836.847 triệu đồng.

4.2.3. Thực trạng về tín dụng nông nghiệp nông thôn tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng

Về cho vay nông nghiệp nông thôn (NNNT), tổng doanh số cho vay NNNT năm 2018 là hơn 104.949.696 triệu đồng, tăng 237,5% so với năm 2017 với số tuyệt đối tăng là 60.764.316 triệu đồng và tăng hơn 80 lần so với năm 2012. Điều này cho thấy tốc độ tăng

⁶ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng (2019), báo cáo đánh giá hoạt động ngành ngân hàng năm 2018 và phương hướng, giải pháp hoạt động năm 2019

trường tín dụng của các NHTM trong lĩnh vực NNNT là rất cao, bình quân tăng 107,677%/năm trong giai đoạn 2012-2018; đặc biệt giai đoạn từ 2014-2015 có bước tăng trưởng cao (Bảng 4.1 bên dưới). Nguyên nhân là do năm 2015, Chính phủ và các ban ngành trung ương, địa phương đã ban hành một loạt các chính sách hỗ trợ phát triển NNNT (Nghị định 55; Thông tư 10/2015/TT-NHNN; Nghị quyết số 150/2015/NQ-HĐND ngày 11/12/2015 của Hội đồng nhân dân tỉnh Lâm Đồng về chính sách đặc thù khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2016- 2020).

Về dư nợ cho vay NNNT, tổng dư nợ cho vay NNNT năm 2018 là 58.775.320 triệu đồng, tăng 33,4% so với năm 2017 với số tuyệt đối tăng là 14.725.690 triệu đồng và tăng hơn 25 lần so với năm 2012. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng của các NHTM trong lĩnh vực NNNT cũng rất cao, bình quân tăng trưởng 71%/năm trong giai đoạn 2012-2018.

Bảng 4.1 Thống kê về cho vay NNNT của các NHTM tại Lâm Đồng

ĐVT: triệu đồng

Năm	Doanh số cho vay	Dư nợ			Số lượng khách hàng được vay vốn		Số lượng khách hàng còn dư nợ		Nợ xấu	Tỷ lệ nợ xấu
		Tổng số	Trong đó		Tổ chức	Cá Nhân	Tổ chức	Cá Nhân		
			Ngắn hạn	Trung, dài hạn						
2012	1,308,381	2,388,335	279,476	2,108,859	34	40,295	73	26,751	21,199	0.89%
2013	1,246,524	2,731,581	290,274	2,441,307	14	30,863	32	28,254	9,074	0.70%
2014	2,063,188	2,906,553	362,149	2,544,404	36	40,783	20	17,159	0,203	0.35%
2015	12,533,319	19,975,917	14,646,694	5,329,223	32	10,834	862	00,999	64,518	0.32%
2016	33,704,736	30,225,168	22,671,188	7,553,980	40	20,275	33	08,665	85,502	0.28%
2017	44,185,380	44,049,630	32,334,381	11,715,249	349	68,299	778	20,357	79,478	0.18%
2018	104,949,696	58,775,320	42,373,930	16,401,390	435	69,740	923	53,128	314,241	0.53%
					940	218,089				

Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng và các NHTM

Số lượng khách hàng vay NNNT cũng có sự tăng trưởng. Giai đoạn 2012-2016, số khách hàng được vay tại các NHTM đều có sự tăng trưởng nhưng không nhiều. Tuy nhiên, giai đoạn 2017 - 2018, số khách hàng được vay tại các NHTM tăng trưởng vượt bậc (năm 2017 cao gấp 29,6 lần so với năm 2016). Trong năm 2018, tổng số khách hàng vay NNNT của các NHTM tại Lâm đồng là 70.175 khách hàng (trong đó: DN là 435 khách hàng và hộ gia đình là 69.740 khách hàng), tăng 1.597 khách hàng so với năm 2017. Trong tổng số khách hàng được vay NNNT đến thời điểm 31/12/2018 thì khách hàng vay là hộ cá thể là 69.740 hộ, chiếm 99,4%/tổng số khách hàng được vay. Số khách hàng có dư nợ vay trong

lĩnh vực (NNNT) năm 2018 là 154.051 khách hàng, tăng 27,2 % so với năm 2017; điều này chứng tỏ lĩnh vực NNNT phát triển mạnh mẽ cho nhu cầu vốn tín dụng trong lĩnh vực này cũng tăng nhanh từ năm 2017. Trong lĩnh vực NNNT, số khách hàng là hộ cá thể chiếm tỷ trọng lớn. Đến cuối năm 2018, số khách hàng là hộ cá thể có dư nợ là 69.740 hộ, chiếm 99,38%/tổng số khách hàng vay NNNT, khách hàng là DN chỉ có 435 khách hàng, chiếm 0,62%/tổng số khách hàng vay NNNT.

4.2.4. Thực trạng về tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng

- Về doanh số cho vay: Tổng doanh số cho vay NNCNC giai đoạn 2012-2018 là 1.021 tỷ đồng, bình quân 255,2 tỷ đồng/năm (giai đoạn 2015-2018). Năm 2017, với một loạt các chính sách về hỗ trợ cho vay NNCNC ra đời (NQ 30-NQ/CP, Quyết định 813 của NHNN..), nên tổng doanh số cho vay NNCNC của các NHTM năm 2017 so với năm 2016 tăng 277% với mức tăng tuyệt đối là 223.298 triệu đồng. Năm 2018, doanh số cho vay NNCNC là 359.227 triệu đồng, chỉ tăng 2,8% so với năm 2017 với mức tăng tuyệt đối là 9.831 triệu đồng (Bảng 4.2 bên dưới).

Bảng 4.2 Tổng hợp tình hình cho vay NNCNC giai đoạn 2012-2018

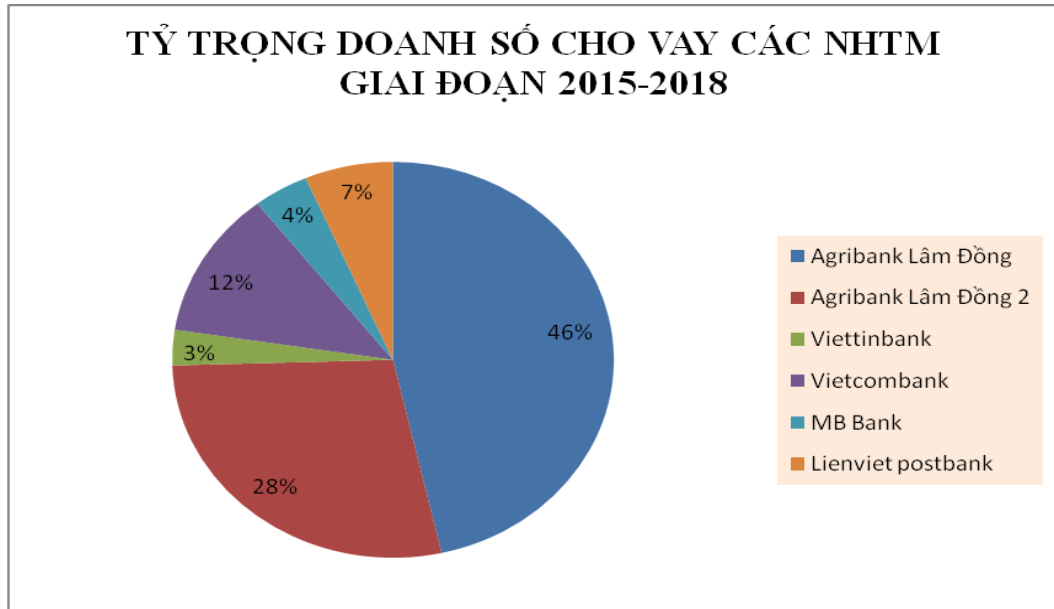
Đơn vị tính: triệu đồng

Năm	Doanh số cho vay	Dư nợ			Số lượng khách hàng được vay vốn		Số lượng khách hàng còn dư nợ		Nợ xấu	Tỷ lệ nợ xấu
		Tổng số	Trong đó		Tổ chức	Cá Nhân	Tổ chức	Cá Nhân		
			Ngắn hạn	Trung, dài hạn						
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2014	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2015	186,604	51,005	51,005	0	2	0	2	0	0	0.00%
2016	126,098	79,911	42,236	37,675	2	0	2	0	0	0.00%
2017	349,396	558,218	220,783	337,435	8	768	7	572	0	0.00%
2018	359,227	282,881	174,186	108,695	9	9	10	306	4,976	1.76%
Tổng	1,021,325	972,015	488,210	483,805	21	777	21	878	4,976	

Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng và các NHTM

Doanh số cho vay phân theo NHTM: Trong 26 chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh đến thời điểm 31/12/2018 thì có 6 chi nhánh NHTM đã cấp tín dụng cho NNCNC với tổng doanh số cho vay giai đoạn 2015-2018 là 1.021.325 triệu đồng. Trong đó, doanh số cho vay

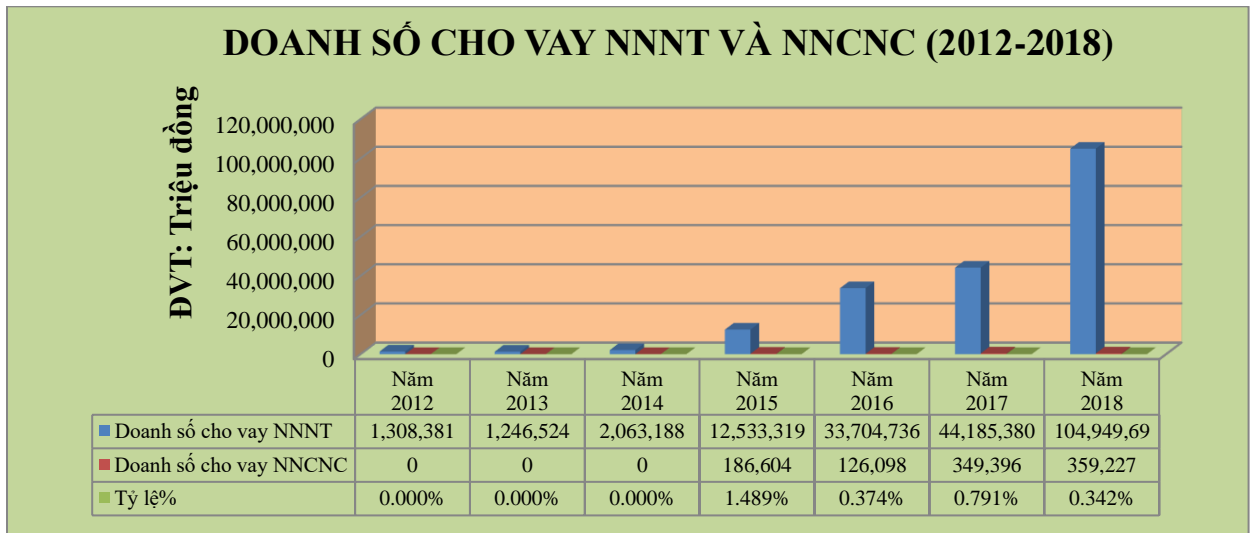
của Agribank Lâm Đồng là 474.504 triệu đồng, chiếm 46%; Agribank Lâm Đồng 2 là 286.865 triệu đồng, chiếm 28%; Vietinbank Lâm Đồng là 29.493 triệu đồng, chiếm 3%, Vietcombank Lâm Đồng là 122.971 triệu đồng, chiếm 12%; Ngân hàng Quân đội là 41.411 triệu đồng, chiếm 4% và Ngân hàng Bưu điện Liên Việt là 66.081 triệu đồng, chiếm 6%, xem Hình 4.1 bên dưới.



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng và các NHTM

Hình 4.1 Cơ cấu doanh số cho vay NNCNC phân theo NHTM tại Lâm Đồng

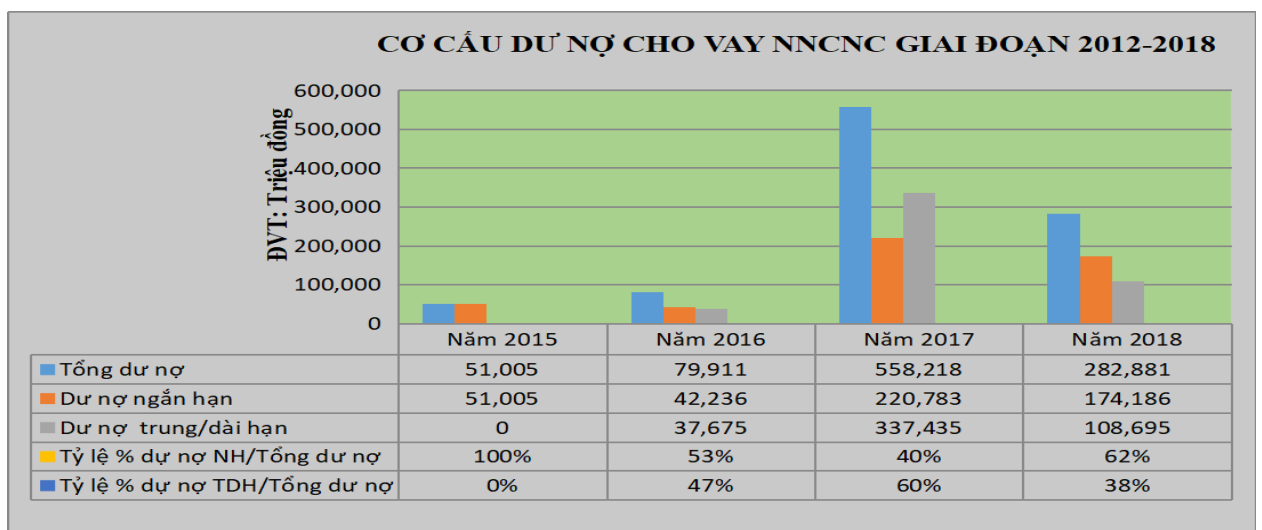
Tỷ trọng doanh số cho vay NNCNC trong tổng doanh số cho vay NNNT: Số liệu tại Hình 4.2 bên dưới cho thấy, giai đoạn 2015 – 2018, tỷ trọng doanh số cho vay NNCNC trong tổng doanh số cho vay NNNT rất thấp (năm 2015 là 1,489%; năm 2016 là 0,374%, năm 2017 là 0,791% và năm 2018 là 0,342%). Điều này chứng tỏ nhiều khách hàng có nhu cầu không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ưu đãi từ gói 100.000 tỷ cho sản xuất NNCNC, họ chỉ được vay với gói lãi suất thông thường (thể hiện tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay NNNT giai đoạn 2015-2018).



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.2 Tỷ trọng doanh số cho vay NNNT và NNCNC của NH tại Lâm Đồng

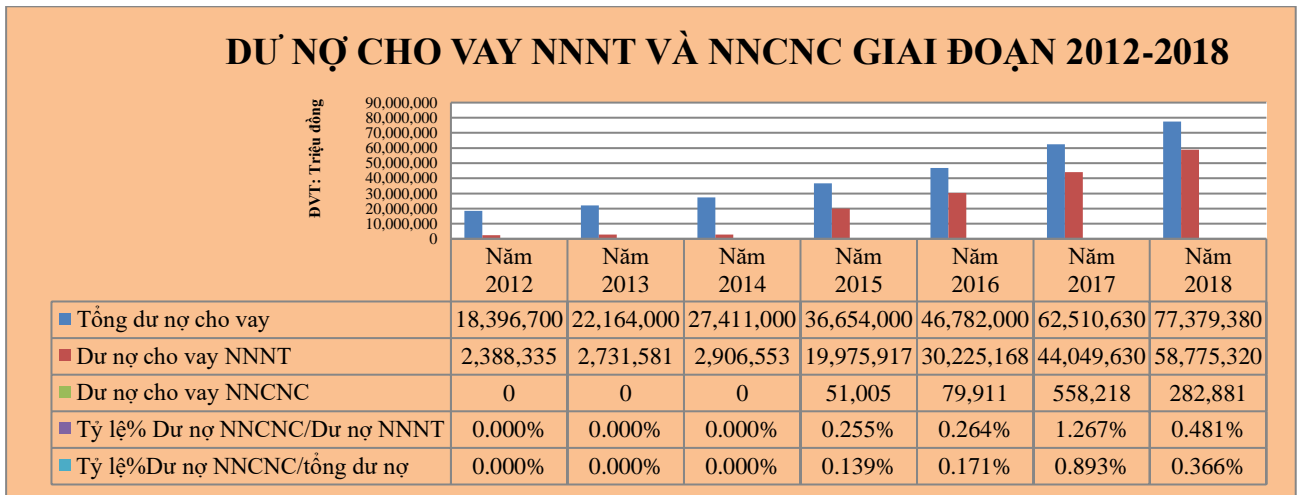
- Về cơ cấu dư nợ cho vay NNCNC: Cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn 2015-2018 có sự thay đổi qua lại giữa dư nợ ngắn hạn và dư nợ trung, dài hạn. Tuy nhiên, xu hướng dư nợ ngắn hạn lớn hơn dư nợ trung dài hạn vẫn chiếm đa số (năm 2015,2016,2018). Điều này chứng tỏ việc cho vay ngắn hạn trong NNCNC vẫn chiếm phổ biến (Hình 4.3).



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.3 Cơ cấu dư nợ vay NNCNC tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng

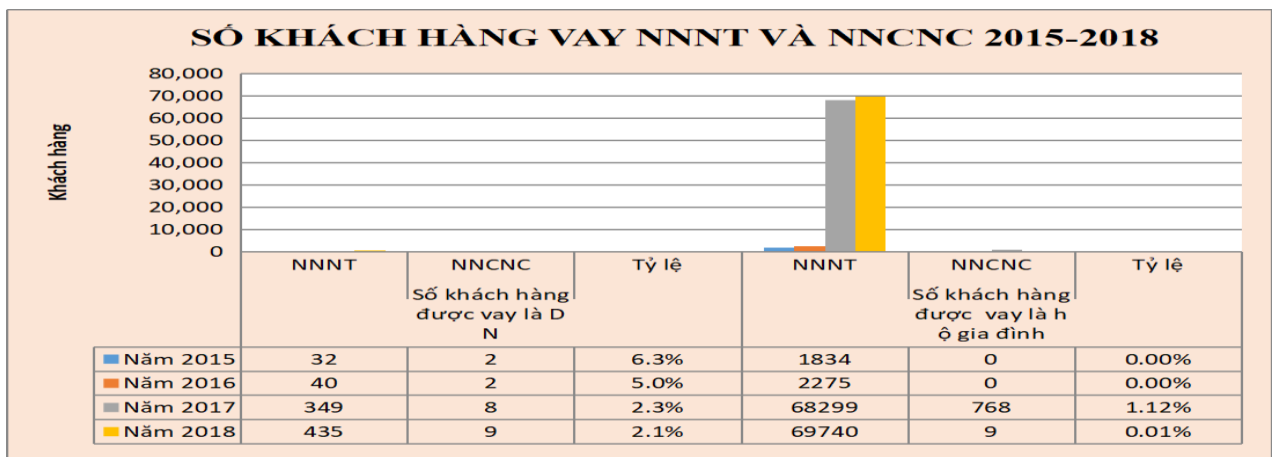
- Về tỷ trọng dư nợ vay NNCNC/dư nợ NNNT và dư nợ NNCNC/Tổng dư nợ: Trong tổng dư nợ cho vay của các NHTM và dư nợ NNNT giai đoạn 2015-2018, dư nợ cho vay NNCNC chiếm tỷ trọng rất thấp; cụ thể giai đoạn 2015-2018 lần lượt chiếm tỷ lệ trên dư nợ NNNT là (0,255%, 0,264%, 1,267% và 0,481%) và chiếm tỷ lệ trên tổng dư nợ lần lượt là (0,139%, 0,171%, 0,893% và 0,366%), xem Hình 4.4



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.4 Tỷ trọng dư nợ cho vay NNCNC của NHTM tại Lâm Đồng

- Về khách hàng được vay NNCNC: Số liệu tại Hình 4.5 bên dưới cho thấy, tổng số khách hàng được vay vốn NNCNC giai đoạn 2015-2018 là 798 khách hàng, trong đó khách hàng là DN, HTX là 21 khách hàng và khách hàng là hộ gia đình là 777 khách hàng. Số khách hàng được vay NNCNC so với khách hàng vay NNNT là rất thấp (DN < 7% và hộ gia đình < 2%): Trong tổng số khách hàng được vay NNCNC năm 2017, số khách hàng vay NNCNC theo Quyết định 813 (vay lãi suất ưu đãi) là 443 khách hàng (8 DN và 435 hộ gia đình). Năm 2018, chỉ có 18 khách hàng được vay (9 DN và 9 hộ gia đình).

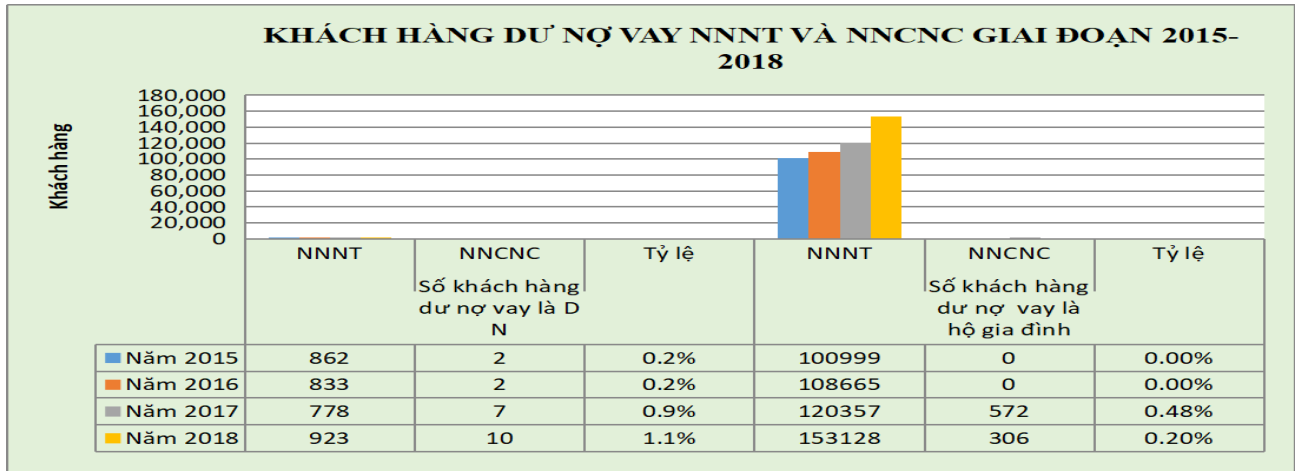


Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.5 Khách hàng vay NNCNC và NNNT tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng

- Về khách hàng có dư nợ vay NNCNC: Số liệu tại Hình 4.6 bên dưới cho thấy, trong năm 2018, số khách hàng có dư nợ vay NNCNC là 316 khách hàng (trong đó DN là 10 và hộ gia đình là 306). Số khách hàng có dư nợ vay NNCNC chỉ chiếm 02%/tổng số khách hàng vay NNNT (154.051 khách hàng). Trong đó, số khách hàng là DN có dư nợ chỉ chiếm

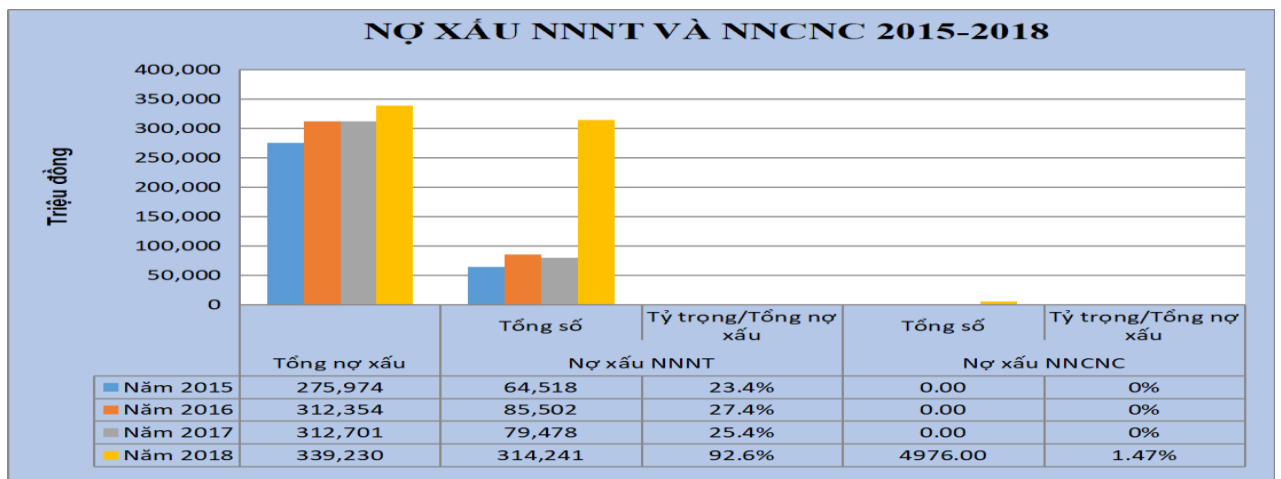
1,1%/khách hàng là DN có dư nợ lĩnh vực NNNT; số khách hàng là hộ gia đình vay NNCNC chỉ chiếm 0,2%/ khách hàng là hộ gia đình có dư nợ lĩnh vực NNNT; điều này chứng tỏ việc cho vay NNCNC đang gặp nhiều khó khăn.



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.6 Số lượng khách hàng có dư nợ vay NNCNC tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng

- Về nợ xấu trong cho vay NNNT và NNCNC: Giai đoạn 2015-2017, nợ xấu NNNT chiếm bình quân 25%/ tổng nợ xấu của các NHTM và nợ xấu không đáng kể trong cho vay NNCNC. Riêng năm 2018, nợ xấu cho vay NNNT là 314.241 triệu đồng, chiếm 92,6%/tổng nợ xấu. Trong đó, lĩnh vực cho vay NNCNC đã xuất hiện 4.976 triệu đồng, chiếm 1,47%/tổng nợ xấu và chiếm 1,6%/tổng nợ xấu NNNT (Hình 4.7).



Nguồn: Tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Lâm Đồng

Hình 4.7 Nợ xấu cho vay NNNT và NNCNC của NHTM tại Lâm Đồng

4.2.5. Thảo luận kết quả phân tích thực trạng tín dụng ngân hàng thương mại đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng

Qua phân tích thực trạng cho vay NNNT và NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2012-2018, có thể nhận thấy:

Một là, Tăng trưởng doanh số cho vay NNNT giai đoạn 2012-2018 rất cao (bình quân 107,7%/năm, với mức tăng tuyệt đối năm 2018 so với năm 2012 là 103.641.315 triệu đồng, tăng hơn 80 lần so với năm 2012; tăng trưởng dư nợ tín dụng là 71%/năm với mức tăng tuyệt đối năm 2018 so với năm 2012 là 56.386.985 triệu đồng, tăng 25 lần so với năm 2012. Trong khi đó, tăng trưởng doanh số cho vay NNCNC lại không nhiều, bình quân tăng 36%/năm. Trong cả giai đoạn chỉ cho vay NNCNC được 1.021.325 triệu đồng, bằng 0,51% doanh số cho vay NNNT (199.991.224 triệu đồng).

Hai là, Tăng trưởng doanh số cho vay và dư nợ cho vay NNNT và NNCNC đều có sự gia tăng đột biến trong 2 giai đoạn (2014-2015) và (2016-2017). Tuy nhiên, tỷ trọng dư nợ cho vay NNCNC trên dư nợ cho vay NNNT và trên tổng dư nợ, đều chiếm tỷ trọng rất thấp (tỷ trọng dư nợ NNCNC/dư nợ cho vay NNNT < 2% và tỷ trọng dư nợ cho vay NNCNC/Tổng dư nợ < 1%)

Ba là, Dư nợ ngắn hạn trong cho vay NNNT và NNCNC vẫn chiếm đa số, điều này cũng phù hợp với nghiên cứu của Nguyễn Thị Tầm (2006), Nguyễn Ngọc Tuấn (2012). Các khoản cho vay ngắn hạn sẽ có lãi suất thấp hơn các khoản vay trung dài hạn; tuy nhiên, đây cũng là áp lực trả nợ cho các DN, HTX khi vay vốn đầu tư cơ sở hạ tầng, trang thiết bị có thời gian hoàn vốn lâu dài (hệ thống nhà lồng, nhà kính, trang thiết bị phục vụ sản xuất).

Bốn là, Số lượng khách hàng vay NNNT tăng rất nhanh trong cả giai đoạn, trong khi đó số lượng khách hàng vay NNCNC chỉ tăng nhanh năm 2017, đặc biệt số DN được vay NNCNC rất ít (cả giai đoạn chỉ có 21 DN, HTX được vay NNCNC);

Luận giải về các kết quả trên: Từ năm 2011, tỉnh Lâm Đồng đã ban hành Nghị quyết số 05-NQ/TU về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao giai đoạn 2011 – 2015. Tuy nhiên, do chưa có các tiêu chí xác định thế nào là NNCNC nên việc thống kê cho vay NNCNC giai đoạn 2012-2014 chưa thực hiện được. Đến năm 2015, sau khi Chính phủ ban hành Nghị định 55/2015/NĐ-CP, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Thông tư 10/2015/TT-NHNN hướng dẫn thực hiện Nghị định 55 và Chính phủ ban hành Quyết định số 66/2015/QĐ-TTg Quy định tiêu chí, thẩm quyền, trình tự thủ tục công nhận vùng

nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao thì việc cho vay NNCNC mới được các NHTM thống kê báo cáo. Bên cạnh đó, năm 2017, Chính Phủ ban hành Nghị quyết số 30/NQ-CP, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Quyết định số 813/QĐ-NHNN về một số chính sách cho vay NNCNC. Đây là giai đoạn các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng triển khai các gói cho vay ưu đãi trong lĩnh vực NNCNC với mức lãi suất thấp hơn từ 0,5 - 1,5% so với lãi suất cho vay thông thường tại các NHTM. Vì vậy, trong cả 2 giai đoạn này, tăng trưởng tín dụng và dư nợ cho vay đều tăng đột biến, do các chính sách hỗ trợ tín dụng của nhà nước, điều này cũng phù hợp với nghiên cứu của Firas Mohammed Al-rawashdeh, Al Balqa, Burhan M. Al-omari et al (2013), Đoàn Thị Hồng Dung (2012). Năm 2017, dư nợ trung, dài hạn cho vay NNNT và NNCNC tăng nhanh vì đây là giai đoạn ngành NNNT, đặc biệt là NNCNC của tỉnh phát triển mạnh mẽ, nhà nước đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ nông nghiệp, qua đó tạo điều kiện để các chủ đầu tư đẩy mạnh triển khai các hoạt động sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng, hệ thống nhà lưới, nhà kính, trang thiết bị tưới tiêu phục vụ sản xuất. Việc đầu tư cơ sở hạ tầng đòi hỏi nguồn vốn lớn, thời hạn hoàn vốn lâu dài nên dư nợ trung dài hạn tăng nhanh là điều hợp lý.

4.3. Kết quả khảo sát khách hàng sản xuất nông nghiệp về nhu cầu và khả năng tiếp cận vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại

4.3.1. Mô tả tổng quan mẫu khảo sát

- Mô tả về đối tượng khảo sát

Bảng 4.3 Mô tả đối tượng mẫu khảo sát

Tiêu thức	Phân loại	Số lượng	Tỷ lệ
Phân loại khách hàng theo đối tượng vay vốn	Khách hàng đối tượng 1	86	53,4%
	Khách hàng đối tượng 2	75	46,6%
Phân loại khách hàng theo hình thức sở hữu	Nông hộ	119	73,9%
	Doanh nghiệp	42	26,1%
Phân loại khách hàng đối tượng 1 theo hình thức sở hữu	Nông hộ đối tượng 1	54	62,8%
	Doanh nghiệp đối tượng 1	21	24,4%
Phân loại khách hàng đối tượng 2 theo hình thức sở hữu	Nông hộ đối tượng 2	65	86,7%
	Doanh nghiệp đối tượng 2	21	28,0%
Phân loại nông hộ theo đối tượng vay vốn	Nông hộ đối tượng 1	54	45,4%
	Nông hộ đối tượng 2	65	54,6%
Phân loại doanh nghiệp theo đối tượng vay vốn	Doanh nghiệp đối tượng 1	21	50,0%
	Doanh nghiệp đối tượng 2	21	50,0%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Kết quả cho thấy, khách hàng chưa từng vay vốn tín dụng NHTM (đối tượng 1) và khách hàng đã từng vay vốn (đối tượng 2) là khá tương đồng nhau, với 53,4% khách hàng đối tượng 1 và 46,6% khách hàng đối tượng 2. Về phân loại theo hình thức sở hữu, khách hàng nông hộ chiếm đa số với 73,9% xấp xỉ gấp 3 lần khách hàng DN với 26,1%.

• *Mô tả về nhân khẩu học*

Các đặc tính nhân khẩu học được thể hiện trong Bảng 4.4. bên dưới. Về giới tính, đối tượng khảo sát là nam chiếm 73,3% và cao xấp xỉ gấp 3 lần so với đối tượng khảo sát là nữ. Về độ tuổi, có gần một nửa đối tượng khảo sát ở độ tuổi trên 45 tuổi, còn lại là độ tuổi từ 25 đến 34 tuổi chiếm 16,6% và từ 35 đến 45 tuổi chiếm 29,8%. Về trình độ học vấn, tỷ lệ đối tượng có trình độ trung học cơ sở và trung học phổ thông xấp xỉ bằng nhau và chiếm hơn 90%. Phần còn lại là các đối tượng có trình độ đại học chiếm gần 10%.

Với đối tượng khảo sát là nông hộ, có gần 70% các hộ có số nhân khẩu từ 4 đến 7 người. Số hộ có nhân khẩu ít (dưới 4 người) là không đáng kể, và phần còn lại là gần ¼ số hộ có đông nhân khẩu (trên 7 người).

Về số lượng lao động trong 42 DN sản xuất nông nghiệp khảo sát được, có 50% các DN cỡ vừa, có số lao động từ 10 đến 30 người. Số DN nhỏ, có ít lao động (dưới 10 người) chiếm 1/3 và phần còn lại là gần 7% DN lớn, có từ 30 lao động trở lên.

Bảng 4.4 Đặc tính về nhân khẩu học

Tiêu thức	Phân loại	Số lượng	Tỷ lệ %
Giới tính	Nam	118	73,3%
	Nữ	43	26,7%
Độ tuổi	Dưới 25 tuổi	2	1,2%
	Từ 25 đến 34 tuổi	30	18,6%
	Từ 35 đến 45 tuổi	48	29,8%
	Trên 45 tuổi	76	47,2%
	Thiếu dữ liệu	5	3,1%
Trình độ học vấn	Trung học cơ sở	76	47,2%
	Trung học phổ thông	70	43,5%
	Đại học	15	9,3%
Số lượng nhân khẩu trong gia đình nông hộ	Nhỏ hơn 4 người	4	3,4%
	Từ 4 đến 7 người	80	67,2%
	Trên 7 người	29	24,4%
	Thiếu dữ liệu	6	5,0%
Số lượng lao động trong doanh nghiệp sản xuất Nông nghiệp	Nhỏ hơn 10 lao động	14	33,3%
	Từ 10-30 lao động	21	50,0%
	Trên 30 lao động	7	16,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

4.3.2. Kết quả khảo sát khách hàng sản xuất nông nghiệp về nhu cầu và khả năng tiếp cận vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại

- *Kết quả khảo sát về đặc tính sản xuất nông nghiệp*

Thống kê ở Bảng 4.5 bên dưới cho thấy, có 50,9% đối tượng khảo sát đang sản xuất trên diện tích đất canh tác dưới 5 hecta; có 27% đang canh tác trên diện tích từ 5 đến 10 hecta và có 21% đang canh tác trên diện tích 10 hecta. Đa số các đối tượng khảo sát đều có thời gian sản xuất nông nghiệp lâu năm (với $\frac{3}{4}$ các đối tượng khảo sát đã hoạt động trên 10 năm). Qua đó cho thấy, các nông hộ và DN đều có thâm niên canh tác trong lĩnh vực nông nghiệp. Về phân loại mặt hàng nông sản mà các nông hộ và DN đang sản xuất, thống kê cho thấy loại nông sản phổ biến nhất là các loại rau, củ quả (72,7%) và tiếp theo là các loài hoa chiếm 56,3%. Cây giống và các loại nông sản khác chiếm tỷ trọng khá nhỏ, chỉ có hơn 11% các đối tượng sản xuất hai loại sản phẩm này. Như vậy, kết quả cho thấy hai mặt hàng chủ lực của ngành nông nghiệp trên địa bàn nghiên cứu chính là rau, củ và các loại hoa.

Thống kê về hình thức sản xuất của đối tượng khảo sát cho thấy: Có 39,64% số hộ đang sản xuất nông nghiệp theo phương thức truyền thống, số lượng các nông hộ ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất chiếm 60,36%. Với đối tượng là DN, HTX thì việc ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp đã trở nên khá phổ biến với 75,4%. Số DN, HTX hiện vẫn còn sử dụng phương thức canh tác truyền thống chỉ chiếm 24,6%.

Bảng 4.5 Đặc tính sản xuất nông nghiệp của đối tượng trong mẫu khảo sát

Tiêu thức	Phân loại	Đối tượng	Tỷ lệ %
Diện tích đất canh tác	Dưới 5 héc ta	82	50,90%
	Từ 5-10 héc ta	44	27,30%
	Trên 10 héc ta	35	21,70%
Thời gian hoạt động nông nghiệp của tất cả đối tượng	Dưới 5 năm	17	10,60%
	Từ 5 đến 9 năm	23	14,30%
	Từ 10 đến 15 năm	72	44,70%
	Trên 15 năm	49	30,40%
Sản phẩm nông nghiệp của tất cả đối tượng	Hoa các loại	67	56,30%
	Sản xuất cây giống	12	7,50%
	Rau các loại	117	72,70%
	Nông sản khác	7	4,30%
Loại hình sản xuất của các nông hộ	Nông nghiệp truyền thống	67	39,64%
	Ứng dụng CNC	102	60,36%
Loại hình sản xuất của các doanh nghiệp	Truyền thống	15	24,60%
	Ứng dụng CNC	46	75,40%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

- *Kết quả khảo sát về kinh nghiệm sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Kết quả cho thấy tất cả đối tượng nông hộ và doanh nghiệp đều có mức độ am hiểu và kinh nghiệm sản xuất NNCNC còn ở mức trung bình, với giá trị lớn nhất của thang đo là 5 và giá trị nhỏ nhất là 1. Với giá trị trung bình giao động ở mức 3,1 đến 3,5 có thể kết luận rằng tất cả các đối tượng khảo sát vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm và kiến thức cần thiết về sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao (Bảng 4.6 bên dưới).

Bảng 4.6 Kinh nghiệm sản xuất NNCNC của đối tượng nghiên cứu

Đối tượng	Đánh giá	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Phương sai
Nông hộ	Mức độ am hiểu về các quy trình sản xuất NNCNC	3,12	0,39	0,16
	Kinh nghiệm trong việc sản xuất NNCNC	3,58	0,53	0,28
Doanh nghiệp	Mức độ am hiểu về các quy trình sản xuất NNCNC	3,24	0,62	0,38
	Kinh nghiệm trong việc sản xuất NNCNC	3,31	0,72	0,51

Nguồn : Tổng hợp từ kết quả khảo sát

- *Kết quả khảo sát về nhu cầu và các lo lắng của khách hàng khi tham gia sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Kết quả thể hiện ở Bảng 4.7 được sắp xếp theo thứ tự những lo lắng được nhiều đối tượng lựa chọn nhất và giảm dần. Khi được hỏi về những lo lắng khi thực hiện sản xuất NNCNC, các đối tượng khảo sát có thể lựa chọn nhiều đáp án trong một lúc. Thống kê cho thấy có hơn 83% các đối tượng lo lắng về việc thiếu vốn đầu tư, bởi vì NNCNC đòi hỏi phải sử dụng lượng vốn khá lớn cho cơ sở vật chất hạ tầng như nhà kính, hệ thống tưới tự động, hệ thống chiếu sáng, và các thiết bị hỗ trợ sản xuất khác... Vì vậy, nỗi lo lắng về thiếu vốn đầu tư là yếu tố được nhiều đối tượng khảo sát lựa chọn nhất. Hai yếu tố tiếp theo thuộc về đầu ra của sản phẩm, đó là thiếu đầu ra tiêu thụ sản phẩm ổn định như các trung tâm thu mua nông sản sạch, hoặc thiếu sự công nhận của người tiêu dùng về thương hiệu rau, hoa sạch, an toàn. Ngoài ra, nỗi lo về những tiêu chuẩn chất lượng nông sản hiện hành cũng chiếm phần không nhỏ trong tâm lý các đối tượng khảo sát (38%). Vì vậy, để những nông hộ và DN có thể chấp nhận tham gia đầu tư vào sản xuất NNCNC, thì bên cạnh việc có thể huy động vốn đầu tư thuận tiện, các nông hộ và DN sản xuất rau, hoa còn cần phải có một nguồn đầu ra ổn định cho các nông sản, dựa trên các tiêu chuẩn chất lượng được công nhận, đánh giá rõ ràng, dễ hiểu. Khi các tiêu chuẩn về chất lượng của các mặt hàng nông sản công

nghệ cao vẫn còn chưa được thị trường chú trọng, chưa được người tiêu dùng đánh giá cao, thì các nhà sản xuất nông nghiệp vẫn còn rất nhiều e ngại với thị trường đầu ra không ổn định, và sản phẩm NNCNC của họ sẽ bị nhiều sự cạnh tranh từ các sản phẩm kém chất lượng khác. Có đến hơn 24% các đối tượng nghiên cứu vẫn còn lo lắng về sự cạnh tranh của các nông sản kém chất lượng này. Cuối cùng, một số lo lắng nhỏ khác mà một số ít các đối tượng đề cập, đó là sự lo lắng về năng lực quản lý, sản xuất, và sự hỗ trợ của nhà nước.

Bảng 4.7 Khảo sát các lo lắng của đối tượng tham gia sản xuất NNCNC

Những lo lắng	Số lượng	Tỷ lệ
Thiếu vốn đầu tư	134	83,2%
Thiếu các trung tâm thu mua rau, hoa sau thu hoạch	102	63,4%
Thương hiệu sản phẩm chưa được chú trọng	84	52,2%
Thiếu kiến thức và kinh nghiệm	72	44,7%
Không hiểu biết về các tiêu chuẩn chất lượng hiện hành	61	37,9%
Sự trà trộn của các mặt hàng nông sản kém chất lượng	47	29,2%
Thiếu năng lực quản lý	38	23,6%
Thiếu sự hỗ trợ của nhà nước	33	20,5%
Thiếu lao động	24	14,9%
Không biết nên sản xuất sản phẩm NNCNC nào	19	11,8%
Thị trường tiêu thụ không ổn định	8	5,0%
Thiếu đất sản xuất	3	1,9%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

• *Kết quả khảo sát khách hàng về tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng thương mại*

Theo thống kê ở Bảng 4.3 bên trên, các đối tượng khảo sát được chia thành đối tượng khách hàng chưa từng vay NHTM (đối tượng 1) chiếm tỷ lệ 53,4% và khách hàng đã từng vay ngân hàng (đối tượng 2) chiếm tỷ lệ 46,6%. Với đối tượng 1 là khách hàng chưa từng vay vốn, thì bảng khảo sát hỏi về những nguyên nhân nào khiến họ không vay vốn tín dụng từ các NHTM. Với đối tượng 2 đã từng vay vốn, thì họ sẽ được hỏi thêm nhiều câu hỏi nhằm đánh giá về chất lượng dịch vụ cấp tín dụng tại các NHTM.

- *Kết quả khảo sát về mục đích sử dụng vốn vay ngân hàng thương mại để sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Nhóm đối tượng thứ hai (đối tượng 2) được phân loại là các khách hàng nông hộ và doanh nghiệp đã từng vay vốn, với cỡ mẫu (n=76). Khi được hỏi về các mục đích sử dụng nguồn vốn vay từ các NHTM, thì nhóm khách hàng này đa phần sử dụng cho mục đích đầu tư cơ sở vật chất cố định, mua thiết bị sản xuất, và dùng làm nguồn vốn lưu động trực tiếp dùng cho sản xuất như mua cây giống, phân bón, thuốc thực vật và trả lương cho các nhân

viên. Có 1/3 số đối tượng sử dụng nguồn vốn tín dụng từ NHTM để trả các khoản nợ khác. Như vậy cho thấy các nông hộ và doanh nghiệp vẫn còn có những nguồn huy động vốn khác với lãi suất có thể tương đương hoặc cao hơn NHTM, nên họ phải dùng nguồn vốn vay để trả các khoản nợ trên. Ngoài ra, những mục đích đầu tư dài hạn như mua, thuê đất chiếm xấp xỉ 20% và một số mục đích khác chiếm 10%. Như vậy, mục đích sử dụng vốn tín dụng NHTM của các đối tượng là khá đa dạng, nhưng nhìn chung nguồn vốn vay này đóng góp chính là tạo điều kiện sản xuất, kinh doanh cho các đối tượng bằng việc đầu tư cơ sở vật chất và làm nguồn vốn lưu động, xem Bảng 4.8 bên dưới.

Bảng 4.8 Khảo sát đối tượng đã vay NNCNC về mục đích sử dụng tiền vay

Mục đích sử dụng tiền vay	Số lượng	Tỷ lệ
Đầu tư cơ sở vật chất (nhà lưới, nhà kính..)	62	82,7%
Mua thiết bị sản xuất (máy móc, hệ thống tưới, chiếu sáng)	57	76,0%
Sản xuất (mua cây giống, phân bón, thuốc trừ sâu, lương..)	54	72,0%
Trả các khoản nợ	25	33,3%
Mua hoặc thuê đất nông nghiệp	16	21,3%
Mục đích khác	8	10,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

- Kết quả khảo sát các nguồn vốn huy động khác của đối tượng nghiên cứu

Bảng 4.9 bên dưới cho thấy, nguồn vốn tín dụng huy động từ NHTM chỉ chiếm một phần nhu cầu của các đối tượng vay là nông hộ và các DN. Như vậy, các đối tượng vẫn còn sử dụng các nguồn vốn khác bên cạnh vốn tín dụng NHTM, thống kê cho thấy có 3 nguồn chính là từ việc mua chịu của nhà cung cấp, hoặc tiền hàng mà khách hàng ứng trước. Hai hình thức huy động vốn này chủ yếu là việc huy động nguồn vốn lưu động cho sản xuất, có tính chất ngắn hạn. Ngoài ra, một hình thức huy động khác chính là việc vay nợ từ người thân (chiếm 45%) và nguồn vốn này thì có thể sử dụng cho các mục đích đầu tư dài hạn hoặc ngắn hạn. Cuối cùng, thống kê cũng cho thấy có 17,3% các đối tượng sử dụng tín dụng từ NHTM là nguồn huy động vốn duy nhất.

Bảng 4.9 Khảo sát đối tượng nghiên cứu về nguồn vốn khác để sản xuất NNCNC

Những nguồn vốn khác	Số lượng	Phần trăm
Mua chịu từ nhà cung cấp	37	49,3%
Vay từ người thân	34	45,3%
Người mua ứng trước	31	41,3%
Không sử dụng nguồn vốn nào khác	13	17,3%
Huy động từ việc chơi huê (hụi)	7	9,3%
Các nguồn tín dụng khác	5	6,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

- *Kết quả khảo sát về hình thức tài sản thế chấp vay ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Thông kê về hình thức thế chấp tài sản để vay vốn tín dụng từ các NHTM ở Bảng 4.10 bên dưới cho thấy, có gần 80% các đối tượng vay vốn sử dụng nhà ở và bất động sản để thế chấp. Nhà ở và bất động sản là những tài sản có giá trị cao, được các NHTM định giá cao và mức tín dụng cho vay cũng cao hơn các loại tài sản khác. Ngoài ra, có gần 30% sử dụng chính đất nông nghiệp đang canh tác để làm tài sản đảm bảo vay vốn.

Bảng 4.10 Khảo sát đối tượng nghiên cứu về hình thức thế chấp vay NHTM

Hình thức thế chấp	Số lượng	Tỷ lệ %
Nhà ở, bất động sản riêng	58	77,3%
Đất nông nghiệp	21	28,0%
Tài sản thế chấp của người khác	11	14,7%
Máy móc, nhà xưởng hoặc tài sản riêng	7	9,3%
Vay không cần thế chấp tài sản	2	2,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

• *Kết quả khảo sát nhu cầu vay và các trở ngại trong tiếp cận tín dụng ngân hàng thương mại để sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Bảng 4.11 Khảo sát về nhu cầu vay NHTM để sản xuất NNCNC

Câu hỏi	Trả lời	Số lượng	Tỷ lệ
Nếu mức lãi tăng thêm, khách hàng có vay ít lại	Có	70	93,3%
	Không	5	6,7%
Nếu được mở rộng mức vay với cùng lãi suất thì đối tượng khảo sát có sẵn sàng vay thêm	Có	68	90,7%
	Không	7	9,3%
Có đồng ý sự hỗ trợ vay vốn từ việc liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm	Có	62	82,7%
	Không	13	17,3%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Theo thông kê cho thấy, khi được hỏi rằng nguồn vốn tín dụng từ các NHTM đã đáp ứng được bao nhiêu phần trăm nhu cầu vốn của các đối tượng, kết quả cho thấy mức đáp ứng trung bình đạt 51,16%. Như vậy, tín dụng NHTM hiện nay đáp ứng được khoảng một nửa nhu cầu vốn của các đối tượng nông hộ và doanh nghiệp, với mức lãi suất trung bình mà các đối tượng đang vay là 8,85%. Tuy chỉ đáp ứng được khoảng một nửa nhu cầu vốn, nhưng các đối tượng lại rất nhạy cảm về mức lãi suất. Khi được hỏi rằng nếu lãi suất của ngân hàng tăng lên, thì đến 93% các đối tượng lựa chọn sẽ không tiếp tục vay vốn từ

NHTM. Trong khi đó, nếu các NHTM giữ nguyên lãi suất và mở rộng hạn mức cho vay, thì đến 90% các đối tượng lựa chọn sẽ đồng ý vay thêm, xem Bảng 4.11 bên trên.

• *Kết quả khảo sát khách hàng (đối tượng 1) không vay từ ngân hàng thương mại để sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Bảng 4.12 Khảo sát lý do khách hàng chưa vay NHTM để sản xuất NNCNC

Lý do khách hàng không vay NH	Số lượng	Tỷ lệ
Không có nhu cầu vay	35	40,7%
Đã vay mượn từ những nguồn khác	51	59,3%
Có nhu cầu nhưng không biết vay ở đâu	5	5,8%
Lý do không được duyệt thủ tục vay		
Không có tài sản thế chấp	2	2,3%
Không đủ năng lực sản xuất	2	2,3%
Không biết hoàn tất hồ sơ xin vay vốn	20	23,3%
Phương án vay kém khả thi	21	24,4%
Chính sách hạn chế tín dụng của NHTM	3	3,5%
Những lý do khác khiến không muốn vay vốn		
Tồn thêm chi phí riêng cho nhân viên TD	15	17,4%
Đã có những nguồn vốn khác	46	53,5%
Không muốn trả tiền lãi vay	14	16,3%
Thủ tục vay phức tạp	17	19,8%
Chi nhánh Ngân hàng thương mại ở quá xa	6	7,0%
Tồn kém trong quá trình làm thủ tục	21	24,4%
Mất nhiều thời gian lập hồ sơ và chờ giải quyết	40	46,5%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Như đã đề cập ở phần phân loại đầu tiên, đối tượng khảo sát thứ nhất (đối tượng 1) là những hộ dân và DN không vay vốn tín dụng từ NHTM, cỡ mẫu (n=86). Theo kết quả khảo sát cho thấy có hơn 40% các đối tượng là chưa có nhu cầu vay vốn, và hơn 60% là các đối tượng đã tìm được những nguồn huy động vốn khác, và một phần thiểu số là những đối tượng có nhu cầu vay, nhưng lại không thể tiếp cận vay vốn tín dụng NHTM. Ngoài ra có 43% các đối tượng đã từng làm thủ tục vay vốn tín dụng NHTM trong quá khứ nhưng không được duyệt vay với hai lý do chính là: không hoàn tất được hồ sơ đề nghị vay vốn theo yêu cầu của NHTM và phương án vay vốn kém khả thi. Bên cạnh lý do chính là chưa có nhu cầu vay, thì các đối tượng còn trả lời thêm về các nguyên nhân góp phần vào việc không muốn vay vốn từ NHTM là do thời gian chờ đợi xét duyệt lâu (46%), chi phí thủ tục (24%) và các chi phí ngầm (gần 20%). Tuy nhiên đây chỉ là những nhận định có tính chất chủ quan của các đối tượng khảo sát, nó thể hiện những nhận thức và lo lắng ngăn cản họ

trong quyết định vay vốn. Còn lý do chính của các đối tượng này chính là chưa có nhu cầu vay hoặc đã tiếp cận được nguồn vốn khác (Bảng 4.12 bên trên).

- *Kết quả khảo sát về các khó khăn, trở ngại khi vay ngân hàng thương mại*

Đối với nhóm đối tượng khảo sát là các nông hộ và doanh nghiệp đã từng vay vốn tín dụng từ các NHTM, khi được hỏi về những khó khăn ảnh hưởng đến khả năng vay vốn, thì có hai khó khăn lớn nhất đã được chỉ ra, đó là việc định giá tài sản đảm bảo còn thấp và thời hạn vay quá ngắn. Như vậy, các đối tượng khảo sát vẫn chưa được thỏa mãn cả về mức vốn cần vay và thời hạn vay. Họ không hài lòng về việc tài sản thế chấp của mình bị định giá thấp, điều này đã làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn. Bên cạnh đó, một số khó khăn khác cũng được nhắc đến, đó là việc các NHTM không có nhiều các hình thức thế chấp tài sản khác (38,7%), duyệt hồ sơ vay còn chậm (20%), và thủ tục duyệt vay còn phức tạp (Bảng 4.13 bên dưới).

Bảng 4.13 Khảo sát khó khăn trong quá trình vay NHTM để sản xuất NNCNC

Khó khăn	Số lượng	Tỷ lệ
Định giá tài sản đảm bảo còn thấp	51	68,0%
Thời hạn cho vay quá ngắn	46	61,3%
Không có nhiều hình thức thế chấp khác	29	38,7%
Số tiền được duyệt vay thấp hơn nhu cầu	26	34,7%
Thời gian giải quyết hồ sơ quá lâu	15	20,0%
Bắt buộc phải có tài sản đảm bảo	15	20,0%
Thủ tục quá phức tạp	8	10,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

- *Kết quả khảo sát khách hàng về mức độ quan trọng của các tiêu chí đánh giá chất lượng dịch vụ tín dụng đối với nông nghiệp công nghệ cao tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng*

- *Thống kê khảo sát khách hàng phân theo ngân hàng thương mại*

Bảng 4.14 Phân bố mẫu khảo sát về đối tượng NHTM

Ngân hàng	Số lượng mẫu	Tỷ lệ
Agribank (cả 2 chi nhánh)	55	73,3%
LienViet postbank	2	2,7%
Sacombank Lâm Đồng	1	1,3%
ACB Lâm Đồng	2	2,7%
BIDV Lâm Đồng	8	10,7%
Dong A Lâm Đồng	1	1,3%
Vietcombank Lâm Đồng	4	5,3%
Vietinbank Lâm Đồng	2	2,7%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Thống kê trong 75 đối tượng khảo sát là các nông hộ và doanh nghiệp đã vay NHTM về NNCNC thì có đến hơn 70% các đối tượng vay vốn từ Agribank Lâm Đồng và Agribank Lâm Đồng 2, 10% từ BIDV Lâm Đồng và còn lại gần 20% là từ các NHTM khác (Bảng 4.14 bên trên).

- Kết quả khảo sát khách hàng về mức độ quan trọng của các tiêu chí đánh giá chất lượng dịch vụ tín dụng đối với nông nghiệp công nghệ cao tại các NHTM tỉnh Lâm Đồng

Để hiểu rõ về các điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn tín dụng nông nghiệp của các NHTM, luận án sử dụng phương pháp phân tích lưới phân tích tầm quan trọng – chất lượng dịch vụ (Importance – Performance Analysis). Các đối tượng khảo sát sẽ cho ý kiến về 12 tiêu chí được đưa ra, để đánh giá về 2 khía cạnh là tầm quan trọng và mức độ chất lượng của các tiêu chí, gọi chung là chất lượng dịch vụ tín dụng, với thang khoảng (likert) từ 1 đến 5. Đối với việc đánh giá tầm quan trọng, thì mức độ 1 tương ứng với hoàn toàn không quan trọng và mức độ 5 tương ứng với rất quan trọng. Đối với việc đánh giá chất lượng dịch vụ tín dụng, mức độ 1 cho thấy các tiêu chí đang ở mức chất lượng rất thấp, và mức độ 5 tương ứng với mức cao nhất về chất lượng dịch vụ, khiến cho các đối tượng cảm thấy hài lòng. Như vậy, khía cạnh mức độ chất lượng hoạt động (performance) mà luận án tiếp cận đo lường là mức độ chất lượng và sự hài lòng của khách hàng vay vốn về những tiêu chí đánh giá được thể hiện ở Bảng 4.15 bên dưới. Những câu hỏi cụ thể về việc đánh giá các tiêu chí này được thể hiện ở phiếu điều tra tại Phụ lục 2.2 và Phụ lục 2.3.

Bảng 4.15 Các tiêu chí đánh giá sử dụng cho lưới phân tích IPA

Ký hiệu	Các tiêu chí đánh giá	Mức độ tầm quan trọng	Chất lượng Dịch vụ TD
X1	Lãi suất vay	4,37	3,11
X2	Thủ tục vay	4,37	3,31
X3	Thời gian giải quyết thủ tục vay nhanh chóng	4,60	3,17
X4	Hạn mức cho vay	4,67	3,17
X5	Thời hạn cho vay	4,60	3,32
X6	Thời gian giải ngân	4,64	2,73
X7	Hình thức thế chấp đa dạng	4,65	2,15
X8	Định giá TS thế chấp	4,73	2,92
X9	Quy trình, thủ tục hồ sơ vay	4,71	2,87
X10	Vị trí thuận lợi	4,52	3,76
X11	Không tốn kém thêm khoản phí khác	4,60	2,09
X12	Nhân viên tín dụng thân thiện	4,63	3,99
Giá trị trung bình		4,59	3,05

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Theo kết quả ở Bảng 4.15 bên trên, cả 12 tiêu chí đánh giá về chất lượng dịch vụ tín dụng của các NHTM đều được các đối tượng khảo sát nhận xét ở mức độ tầm quan trọng cao. Tầm quan trọng được đánh giá càng cao cho thấy những tiêu chí trên có sự ảnh hưởng càng lớn đến sự hài lòng và ý định chấp nhận vay vốn của đối tượng. Ngược lại, về chất lượng dịch vụ tín dụng của 12 tiêu chí chỉ ở mức trung bình (3,05 so với mức tối đa là 5), điều này cho thấy các đối tượng vẫn còn đánh giá mức độ chất lượng và sự hài lòng về các tiêu chí này chưa cao. Thấp nhất là tiêu chí thứ 7 và thứ 11, cho thấy các đối tượng phải tốn thêm các khoản chi phí ngầm khác khi vay vốn tín dụng từ các NHTM, và còn chưa hài lòng khi các ngân hàng có quá ít hình thức thế chấp tài sản.

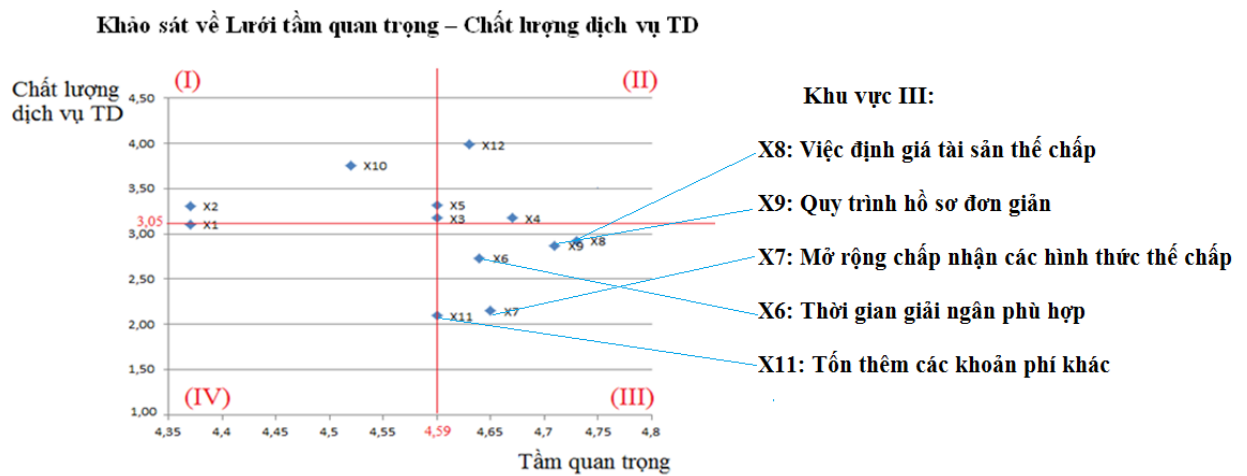
Để có sự đánh giá tổng quan giữa tầm quan trọng và chất lượng dịch vụ tín dụng, 12 tiêu chí trên được thể hiện trên lưới phân tích ở Hình 4.7 bên dưới. Trong lưới phân tích IPA bên dưới, trục ngang thể hiện mức độ tầm quan trọng và trục thẳng đứng thể hiện mức độ chất lượng dịch vụ tín dụng của 12 tiêu chí. Hai đường mà đồ là giá trị trung bình của tầm quan trọng và mức độ chất lượng dịch vụ chia mặt phẳng lưới đánh giá thành 4 khu vực được ký hiệu bằng số La Mã (I), (II), (III) và (IV).

Các yếu tố ở khu vực (I) là các tiêu chí có tầm quan trọng thấp và chất lượng dịch vụ tín dụng cao. Với các tiêu chí ở khu vực này, các NHTM không cần dành nhiều sự quan tâm, bởi vì các tiêu chí này ít góp phần quan trọng đến sự hài lòng hoặc quyết định vay vốn của ngân hàng. Có ba tiêu chí ở khu vực này chính là lãi suất, thủ tục vay và vị trí ngân hàng. Ba yếu tố trên có tính chất nhất quán giữa các NHTM khác nhau, các quy trình thủ tục và lãi suất gần như tương đồng, và khách hàng cũng tương đối dễ dàng trong việc đi đến ngân hàng. Vì vậy, các NHTM chưa cần quan tâm nhiều vào ba tiêu chí ở khu vực (I) này.

Các yếu tố ở khu vực (II) vừa có tầm quan trọng cao và vừa được khách hàng đánh giá ở mức trên trung bình, các tiêu chí này góp phần quan trọng đến sự hài lòng của khách hàng, và đang ở hiện trạng chất lượng cao, vì vậy các NHTM cần tiếp tục duy trì các yếu tố trong khu vực này. Trong lưới bên dưới, có hai yếu tố nằm trong khu vực này là sự thân thiện của nhân viên tín dụng và hạn mức cho vay của các NHTM. Yếu tố thái độ phục vụ thân thiện của các nhân viên tín dụng được đánh giá ở mức chất lượng cao hơn, và ngân hàng nên tiếp tục duy trì. Ngược lại, yếu tố hạn mức cho vay được đánh giá có tầm quan trọng cao, nhưng chất lượng vẫn còn xấp xỉ ở đường trung bình, như vậy ngân hàng cần tiếp tục chú ý và nâng cao yếu tố này hơn, có thể tìm cách mở rộng hạn mức cho vay để đáp ứng đầy đủ hơn nhu cầu vốn của khách hàng.

Các yếu tố ở khu vực (III) là những yếu tố có tầm quan trọng cao, nhưng thực trạng chất lượng vẫn còn thấp, đó là những điểm nghẽn mà các NHTM cần phải chú ý, nếu cải thiện được các yếu tố này sẽ có thể làm tăng sự hài lòng và tăng doanh thu tín dụng của ngân hàng. Có 5 yếu tố nằm trong khu vực này, sắp xếp theo mức độ tầm quan trọng giảm dần, đó là: Việc định giá tài sản thế chấp, quy trình hồ sơ đơn giản, mở rộng chấp nhận các hình thức thế chấp, thời gian giải ngân phù hợp và việc tốn thêm các khoản phí khác. Đây chính là 5 điểm nghẽn cần được các NHTM tập trung chú ý để cải thiện.

Ngoài ra, không có yếu tố nào nằm trong khu vực (IV) là khu vực có tầm quan trọng thấp lẫn chất lượng thực trạng thấp.



Hình 4.8 Khảo sát về Lưới tầm quan trọng – Chất lượng dịch vụ tín dụng

• **Kết quả khảo sát khách hàng vay về hiệu quả sử dụng vốn tín dụng**

Bảng 4.16 Khảo sát khách hàng về hiệu quả sử dụng vốn vay sản xuất NNCNC

TT	Tiêu chí đánh giá	Trung bình	Độ lệch chuẩn
1	Hiệu quả sử dụng vốn vay đầu tư cho sản xuất nông nghiệp	3,56	0,59
2	Gia tăng cơ hội đầu tư từ vốn vay	4,01	0,41
3	Gia tăng lợi nhuận từ vốn vay	3,93	0,44
4	Nhận thức về rủi ro trả lãi vay	3,65	0,66
5	Rủi ro khi mở rộng quy mô sản xuất bằng vốn vay	4,39	0,84
6	Sẵn lòng tiếp tục vay để đầu tư, sản xuất trong tương lai	3,76	0,54

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Khi được hỏi về hiệu quả sử dụng vốn tín dụng vay từ các NHTM tại Lâm Đồng, các đối tượng đã đánh giá mức độ hiệu quả ở mức khá tốt, với giá trị trung bình bằng 3,56 (mức hiệu quả cao nhất là 5). Ngoài ra, vốn vay từ các NHTM cũng góp phần giúp đỡ các đối

tượng gia tăng cả về cơ hội đầu tư và mức lợi nhuận trong sản xuất nông nghiệp. Tuy nhiên, các đối tượng cũng có sự lo lắng, thể hiện qua mức nhận thức về rủi ro cao (mean = 4,39) đối với việc mở rộng đầu tư, sản xuất bằng vốn vay ngân hàng. Rủi ro về việc trả nợ và lãi vay được các đối tượng đánh giá ở mức trung bình (mean = 3,65). Như vậy, kết quả thống kê cho thấy các đối tượng đang đánh giá về việc vay vốn tín dụng từ các NHTM đang mang lại hiệu quả khá cao cho việc tăng cơ hội đầu tư, lợi nhuận. Tuy nhiên, mức độ nhận thức về rủi ro khi vay vốn của họ cũng ở mức trên trung bình, và đặc biệt khá cao khi tính toán đến việc dùng vốn vay để mở rộng quy mô sản xuất. Vì vậy, giá trị trung bình của ý định sẵn lòng tiếp tục vay vốn trong tương lai của họ chỉ đạt ở mức trung bình khá (Mean = 3,76), xem Bảng 4.16 bên trên.

- *Kết quả khảo sát khách hàng về hoạt động kinh doanh NNCNC*

Tổng cộng 161 đối tượng khảo sát bao gồm các nông hộ và DN, HTX được phỏng vấn và tự đánh giá về hoạt động kinh doanh của mình. Có tổng cộng 5 tiêu chí được đưa ra cho các đối tượng đánh giá, đó là tiêu chí về sản lượng, chất lượng, giá cả, sự ổn định của thị trường đầu ra và mức độ hài lòng về lợi nhuận. Cả 5 tiêu chí trên phản ánh một cách tổng quát nhất cho hoạt động sản xuất nông nghiệp của một nông hộ hoặc một doanh nghiệp trong ngành sản xuất nông sản. Luận án sử dụng công cụ thu thập ý kiến với thang đo khoảng 5 cấp độ, với mức 1 là rất thấp và mức 5 là rất cao. Kết quả khảo sát ở Bảng 4.17 bên dưới cho thấy ba tiêu chí đầu tiên giao động từ 3,12 đến 3,29 chỉ là mức trung bình so với mức độ tối đa là 5. Như vậy các đối tượng khảo sát đang có thực trạng về hoạt động sản xuất nông nghiệp không được thuận lợi cả về sản lượng, chất lượng nông sản và giá cả. Với hai tiêu chí cuối là sự ổn định của thị trường đầu ra và sự hài lòng về lợi nhuận hoạt động, chỉ số trung bình đạt mức 3,6 xấp xỉ với mức khá trong thang đo tối đa là 5. Nhìn chung, thực trạng kinh doanh dưới đánh giá của các đối tượng nghiên cứu đang ở mức trung bình – khá; trong đó lĩnh vực sản xuất rau, hoa sẽ còn rất nhiều tiềm năng để phát triển.

Bảng 4.17 Khảo sát kết quả kinh doanh NNCNC của đối tượng khảo sát

Các tiêu chí về kết quả kinh doanh	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Phương sai
Sản lượng nông sản	3,17	0,451	0,203
Chất lượng nông sản	3,29	0,483	0,233
Giá cả nông sản	3,12	0,383	0,147
Sự ổn định của thị trường đầu ra	3,64	0,543	0,294
Mức độ hài lòng về lợi nhuận	3,61	0,550	0,302

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

• *Kết quả khảo sát mối quan hệ giữa khách hàng với các chủ thể tham gia sản xuất kinh doanh nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao*

Bên cạnh những đánh giá trực tiếp về các khía cạnh hoạt động như trên, luận án cũng tiến hành khảo sát thêm những tiêu chí đánh giá khác nhằm có sự nhìn nhận tổng quan về thực trạng hoạt động sản xuất nông nghiệp của các đối tượng nghiên cứu. Bên cạnh những chỉ tiêu về doanh thu, chất lượng sản phẩm, thì còn những khía cạnh khác để đánh giá kết quả hoạt động hoặc sự thành công của một DN hoặc cá thể kinh doanh, đó là các chỉ số về chất lượng mối quan hệ của DN đó với các bên liên quan hoặc tinh thần doanh nhân của người chủ cơ sở. Chất lượng mối quan hệ được đo lường với ba tiêu chí là: Chất lượng mối quan hệ với nhà cung cấp, với bên thu mua, và với các đối tác nông nghiệp lân cận trong khu vực. Theo kết quả khảo sát thống kê giá trị trung bình của ba tiêu chí trên đạt mức khá, với giá trị khoảng 3,8 so với giá trị cực đại là 5. Như vậy, có thể kết luận rằng các nông hộ và DN sản xuất nông nghiệp trong khu vực nghiên cứu đang có chất lượng mối quan hệ khá tốt. Kết quả khảo sát cũng cho thấy, có gần 50% các đối tượng khảo sát cho biết có thể huy động vốn bằng cách mua chịu từ nhà cung ứng (chủ đại lý cây giống, phân bón thuốc thực vật) hoặc nhận tiền ứng trước từ các nhà thu mua (cơ sở chế biến, đại lý...). Như vậy, đây là dấu hiệu đáng khích lệ cho ngành nông nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng. Khi các đối tượng sản xuất có mối quan hệ tốt và sự liên kết chặt chẽ với các bên liên quan (đầu vào, đầu ra và đối tác lân cận), thì họ sẽ nhận được nhiều sự trợ giúp, tăng cường sự hợp tác, và có nhiều cơ hội tiềm năng để tăng cường hoạt động kinh doanh, sản xuất của tất cả các bên.

Bảng 4.18 Mối quan hệ và tinh thần kinh doanh của khách hàng sản xuất NNCNC

Tiêu thức	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Phương sai
Chất lượng mối quan hệ với nhà cung cấp	3,75	0,548	0,300
Chất lượng mối quan hệ với nhà thu mua	3,82	0,523	0,274
Chất lượng mối quan hệ với các đối tác nông nghiệp lân cận	3,83	0,615	0,378
Mức độ thường xuyên theo dõi thông tin thị trường	3,80	0,653	0,426
Mức độ thường xuyên cập nhật thông tin về phương pháp sản xuất	3,71	0,607	0,368
Mức độ tư duy, cải tiến hiệu quả hoạt động	3,61	0,624	0,390

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Ngoài ra, tinh thần kinh doanh của các chủ nông hộ hoặc chủ DN sản xuất nông nghiệp được đo lường với ba tiêu chí, đó là mức độ thường xuyên theo dõi thông tin thị

trường, cập nhật thông tin về phương pháp sản xuất và mức độ tư duy, cải tiến hiệu quả hoạt động. Cả ba tiêu chí trên cũng có mức trung bình thuộc loại khá, giao động từ 3,61 đến 3,8 so với mức tối đa là 5. Như vậy có thể kết luận tinh thần kinh doanh của các đối tượng khảo sát đang ở mức khá tốt, kết hợp với thực trạng hoạt động sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao ở phần trên (hơn 60% đối tượng khảo sát đã ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất nông nghiệp), có thể dự đoán rằng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của khu vực nghiên cứu sẽ còn rất nhiều tiềm năng để phát triển (Bảng 4.18 bên trên).

- *Kết quả khảo sát đối tượng nghiên cứu về thực trạng đầu ra nông sản*

Kết quả khảo sát về các đầu ra của sản phẩm nông sản của 161 đối tượng khảo sát là các nông hộ và DN, HTX sản xuất nông nghiệp cho thấy, ba đầu ra nông sản phổ biến nhất là từ các thương lái (68%), cơ sở chế biến (62%) và đại lý (54%). Như vậy các sản phẩm nông nghiệp như rau, củ, quả và hoa của các nông hộ và DN, HTX đa số được bán cho các thương lái thu mua, đại lý và cơ sở chế biến nông sản. Hình thức cung cấp trực tiếp cho điểm bán lẻ cuối cùng như siêu thị và chợ thì vẫn chưa phổ biến (từ 13% đến 21%). Ngoài ra, các nông sản được xuất khẩu cũng chiếm tỷ lệ khá nhỏ, chỉ 8,7%. Như vậy, đầu ra nông sản của các nông hộ và DN, HTX trên địa bàn nghiên cứu phần lớn là các thương lái, và đại lý, đây là những đối tác trung gian chuyên thu gom, phân phối, dự trữ nông sản. Chỉ có 21,6% các đối tượng trả lời rằng có hợp đồng liên kết để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Phần còn lại thì sẽ bán trực tiếp cho các bên thu mua, chứ không có hợp đồng tiêu thụ từ trước. Việc quá phụ thuộc vào các nhà phân phối trung gian như đại lý, thương lái sẽ làm cho các nông hộ và DN, HTX sản xuất nông nghiệp trở nên bị động trong việc sản xuất, đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng nông sản được mùa nhưng bị mất giá, dẫn đến lợi nhuận của người sản xuất nông sản không cao, hay thậm chí còn dễ bị thua lỗ, xem Bảng 4.19 bên dưới.

Bảng 4.19 Khảo sát khách hàng về thực trạng đầu ra nông sản

Đầu ra nông sản	Số lượng	Tỷ lệ
Thương lái	110	68,30%
Cơ sở chế biến	101	62,70%
Đại lý	87	54,00%
Chợ	35	21,70%
Siêu thị	21	13,00%
Xuất khẩu	14	8,70%

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

4.3.3. Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.3.3.1. Từ kết quả khảo sát nhu cầu vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại

Qua kết quả khảo sát khách hàng vay vốn và phân tích chất lượng dịch vụ tín dụng, luận án nhận thấy:

Một là, Các đối tượng sản xuất nông nghiệp vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm và kiến thức cần thiết về sản xuất NNCNC;

Hai là, Lo lắng lớn nhất của khách hàng khi tham gia sản xuất NNCNC là thiếu vốn đầu tư;

Ba là, Mục đích sử dụng tiền vay chủ yếu vẫn là đầu tư cơ sở hạ tầng, trang thiết bị phục vụ sản xuất;

Bốn là, Bên cạnh nguồn vốn tín dụng huy động từ NHTM, khách hàng vẫn còn sử dụng các nguồn vốn khác bên cạnh vốn tín dụng NHTM như mua chịu của nhà cung cấp, và tiền hàng mà khách hàng ứng trước.

Năm là, Các hình thức thế chấp tài sản để vay ở các NHTM là chưa đa dạng, chủ yếu tập trung vào nhà cửa và bất động sản, chưa mở rộng các loại hình thức thế chấp khác;

Sáu là, Khách hàng rất nhạy cảm về lãi suất tiền vay, mặc dù nhu cầu vay NHTM của họ thì vẫn còn rất lớn. Nếu mức lãi suất cho vay NHTM tăng thêm, họ sẽ sẵn sàng tìm kiếm những nguồn vốn khác thay thế. Vì vậy, sự cạnh tranh của các NHTM có thể nằm ở mức lãi suất cho vay, và tiềm năng về nhu cầu vốn của thị trường khách hàng sản xuất nông nghiệp là còn rất cao. Nếu các NHTM khai thác tốt thì có thể mở rộng hạn mức cho vay vốn cho đối tượng trên, giúp tăng cường doanh thu tín dụng cho các ngân hàng và đáp ứng thêm nhu cầu vốn sản xuất nông nghiệp cho các nông hộ và doanh nghiệp

Bảy là, Đa số khách hàng đồng ý sự hỗ trợ vay vốn từ việc liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (Ví dụ: Vay thông qua chuỗi giá trị, vay thông qua tổ chức đầu mối);

Tám là, Lý do chính mà khách hàng không được duyệt vay là: (1) Không có tài sản bảo đảm, (2) không đủ năng lực sản xuất, (3) không biết hoàn tất hồ sơ xin vay, (4) phương án vay kém khả thi và (5) các NHTM vẫn chưa quan tâm đến lĩnh vực này. Các nguyên nhân phụ góp phần vào việc không muốn vay vốn tín dụng từ NHTM là do thời gian chờ đợi xét duyệt chậm (46%), chi phí thủ tục (24%) và các chi phí ngầm (gần 20%). Tuy nhiên đây chỉ là những nhận định có tính chất chủ quan của các đối tượng khảo sát, nó thể hiện những nhận thức và lo lắng ngăn cản họ trong quá trình quyết định vay vốn.

Chín là, Về các khó khăn trong quá trình vay vốn: (1) Việc định giá tài sản bảo đảm còn thấp, (2) thời hạn cho vay quá ngắn, (3) không có nhiều hình thức thế chấp tài sản, (4) số tiền duyệt vay thường thấp hơn nhu cầu, (5) thời gian giải quyết hồ sơ vay lâu, (6) bắt buộc phải có tài sản bảo đảm và (7) thủ tục quá phức tạp.

Mười là, Qua phân tích lưới tầm quan trọng - chất lượng dịch vụ, có 5 yếu tố nằm trong khu vực sắp xếp theo mức độ tầm quan trọng giảm dần, đó là: Việc định giá tài sản thế chấp, quy trình hồ sơ đơn giản, mở rộng chấp nhận các hình thức thế chấp, thời gian giải ngân phù hợp và việc tôn thêm các khoản phí khác. Đây chính là 5 điểm nghẽn cần được các NHTM tập trung chú ý để cải thiện.

4.3.3.2. Về vai trò của vốn tín dụng ngân hàng thương mại cho sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Khi được hỏi về hiệu quả sử dụng vốn tín dụng vay từ các NHTM tại Lâm Đồng, các khách hàng đã đánh giá mức độ hiệu quả ở mức khá tốt, với giá trị trung bình bằng 3,56 (mức hiệu quả cao nhất là 5). Ngoài ra, vốn vay từ các NHTM cũng góp phần giúp đỡ các đối tượng gia tăng cả về cơ hội đầu tư và mức lợi nhuận trong sản xuất nông nghiệp.

Như đã lược khảo tại các nghiên cứu trước, vốn tín dụng từ các NHTM có vai trò quan trọng đối với sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là NNCNC (Boucher et al, 2007; Diagne et al, 2000; Nguyễn Thị Tầm, 2006; Tạ Thị Lệ Yên, 2003, Nguyễn Thị Hải Yến, 2016). Các tác giả đã chỉ ra rằng, nguồn vốn tín dụng ngân hàng do các NHTM cung ứng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc tăng năng suất nông nghiệp thông qua việc đầu tư vào tư liệu sản xuất, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất v.v để tạo ra các sản phẩm có năng suất cao, chất lượng tốt, đủ sức cạnh tranh trên thị trường nội địa và xuất khẩu.

Theo nghiên cứu của Jica (2015) thì chênh lệch cung, cầu vốn tín dụng đã dẫn đến các quyết định kém hiệu quả từ người sản xuất như: (1) Nếu vay thêm từ người thân/bạn bè thì thường là giá trị khoản vay thấp, lãi suất cao, thời hạn vay ngắn; (2) nếu mua chịu vật tư, hàng hóa thì lãi suất thường cao hơn NHTM, chi phí sản xuất tăng, khách hàng có thể phải mua các thiết bị kém chất lượng dẫn đến đầu tư không hiệu quả. Việc không đầu tư đồng bộ thiết bị sản xuất có thể dẫn đến tình trạng phải duy trì phương thức sản xuất thô sơ, truyền thống.

Theo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Lâm Đồng (2017) thì các sản phẩm rau trồng trong nhà kính có mức lợi nhuận rất cao (xà lách là 1,625 tỷ đồng/ha/năm, ớt ngọt là 1,592 tỷ đồng/ha/năm, cà chua là 2,25 tỷ đồng/ha/năm, rau thủy canh là 4,95 tỷ

đồng/ha/năm, các loại rau khác (bó xôi, cải bắp ..) là 3,16 tỷ đồng/ha/năm). Mức lợi nhuận này gấp khoảng từ 20-200% so với trồng trong nhà lưới và gấp từ 300%-600% so với trồng ngoài trời. Mức lợi nhuận đối với hoa chất lượng cao, canh tác trong nhà kính, nhà lưới (hoa lily 5,445 tỷ đồng/ha/năm, hoa hồng 0,5 tỷ đồng/ha/năm, hoa cúc 1,376 tỷ đồng/ha/năm, hoa cẩm chướng 1,506 tỷ đồng/ha/năm, hoa cát tường 1,620 tỷ đồng/năm, hoa địa lan, hồng môn 2,695 tỷ đồng/ha/năm), mức lợi nhuận này cũng cao hơn rất nhiều khi canh tác ngoài trời.

Để đạt được mức sinh lời như trên, cần đầu tư hệ thống nhà kính, hệ thống tưới tiêu, chiếu sáng, máy móc thiết bị và công nghệ khác với mức 2,5 tỷ đồng/ha. Nếu nhu cầu vốn tín dụng khoảng 70% thì mức vốn tín dụng cần khoảng 1,75 tỷ đồng/ha. Với lãi suất vay ưu đãi 6,5% thì mỗi năm, chi phí lãi vay là 114 triệu đồng/ha/năm, chiếm khoảng 7%/mức lợi nhuận thu được. Nếu lãi suất cho vay theo lãi suất thông thường với mức 10,5%/năm thì chi phí lãi vay là 184 triệu đồng/ha/năm, chiếm khoảng 12%/mức lợi nhuận thu được.

Do đó, nếu thị trường ổn định, sản xuất không gặp các rủi ro bất khả kháng thì việc cho vay NNCNC sẽ đem lại thu nhập tốt cho người sản xuất và thu nhập cho ngân hàng vay.

4.4. Kết quả nghiên cứu định lượng từ khảo sát ý định hành vi cấp tín dụng đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của các ngân hàng thương mại

4.4.1. Kết quả nghiên cứu mô hình thứ nhất

4.4.1.1. Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha

Theo Nguyễn Đình Thọ (2011), Cronbach's Alpha là hệ số được ứng dụng một cách rộng rãi để đánh giá độ tin cậy của các thang đo có từ ba biến trở lên, nó đo lường tính nhất quán của các biến quan sát mà thể hiện cho thang đo đó. Một số nhà nghiên cứu đề xuất rằng, thang đo có độ tin cậy chấp nhận khi có hệ số Cronbach's Alpha từ trên 0,6 (Slater, 1995), hệ số Cronbach's Alpha từ 0,7 đến 0,8 là có thể sử dụng được (Peterson, 1994) và thang đo có độ tin cậy rất tốt nếu có hệ số Cronbach's Alpha trên 0,8 (Nunnally & Bernstein, 1994). Ngoài hệ số Cronbach's Alpha, thì còn cần xem xét hệ số tương quan biến tổng thể hiện sự tương quan chặt chẽ của mỗi biến quan sát đối với tất cả các biến khác trong thang đo, hệ số tương quan biến tổng ở mức trên 0,3 là có thể chấp nhận được (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha của 6 thang đo trong mô hình được kiểm định bằng phần mềm SPSS 22 và được thể hiện ở Bảng 4.20 bên dưới. Trong 7 khái niệm của mô hình nghiên cứu, thì khái niệm Cảm nhận rủi ro là một thang đo phức tạp gồm 15 biến quan sát, vì vậy thang đo trên sẽ được phân tích nhân tố khám phá

EFA trước, nhằm xác định những nhân tố nào được trích xuất, sau đó bước kiểm định Cronbach'Alpha mới được thực hiện riêng cho các nhân tố mới được khám phá này.

Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha cho thấy, cả 7 nhân tố đều có độ tin cậy giao động từ 0,797 đến 0,911 và đạt trên mức 0,7. Các hệ số tương quan biến tổng giao động từ 0,311 đến 0,793 đạt trên mức 0,3. Như vậy, cả 7 thang đo trên đều đạt độ giá trị tin cậy. Trong quá trình phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha, có 6 biến quan sát bị loại bỏ vì có hệ số tương quan biến tổng nhỏ và việc loại bỏ biến làm tăng độ tin cậy của thang đo lên đáng kể. Đó là các biến: **PU10; PU11; PBC19, PBC20, RIS29 và RIS30.**

Bảng 4.20 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Nhận thức dễ sử dụng EOU (0,827)	EOU1	0,667	0,785
	EOU2	0,664	0,785
	EOU3	0,652	0,788
	EOU4	0,747	0,766
	EOU5	0,432	0,833
	EOU6	0,429	0,831
Nhận thức tính hữu dụng PU (0,827)	PU7	0,726	0,72
	PU8	0,757	0,686
	PU9	0,585	0,853
Chuẩn chủ quan NOR (0,876)	NOR12	0,646	0,86
	NOR13	0,621	0,863
	NOR14	0,643	0,86
	NOR15	0,651	0,86
	NOR16	0,688	0,854
	NOR17	0,658	0,858
	NOR18	0,707	0,853
Nhận thức kiểm soát hành vi PBC (0,881)	PBC21	0,761	0,841
	PBC22	0,679	0,873
	PBC23	0,774	0,836
	PBC24	0,762	0,841
Thái độ đối với cấp vốn tín dụng NNCNC ATT (0,824)	ATT40	0,618	0,792
	ATT41	0,6	0,802
	ATT42	0,616	0,794
	ATT43	0,774	0,722

Bảng 4.20 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo (tt)

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Ý định cấp vốn INT (0,797)	INT47	,636	,730
	INT48	,666	,699
	INT49	,627	,738
Cảm nhận về rủi ro RIS (0,911)	RIS25	,311	,917
	RIS26	,736	,900
	RIS27	,707	,901
	RIS28	,647	,904
	RIS31	,312	,917
	RIS32	,751	,899
	RIS33	,737	,900
	RIS34	,707	,901
	RIS35	,319	,916
	RIS36	,728	,901
	RIS37	,694	,902
	RIS38	,779	,898
RIS39	,793	,898	

Sau khi loại bỏ các biến trên, thang đo nhận thức tính hữu dụng (PU) vẫn còn lại 3 biến quan sát và thang đo nhận thức kiểm soát hành vi (PBC) vẫn còn lại 4 biến quan sát, vừa đủ thỏa mãn độ giá trị nội dung của thang đo. Ngoài ra, 4 biến bị loại bỏ trên là các biến quan sát được bổ sung mới trong quá trình nghiên cứu định tính. Vì vậy thang đo PU và PBC vẫn bảo toàn độ giá trị nội dung của thang đo gốc mà tác giả kế thừa từ các công trình trước. Thang đo cảm nhận về rủi ro còn lại 13 biến quan sát, và sẽ tiếp tục được kiểm định trong phân phân tích nhân tố khám phá EFA.

4.4.1.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA

Sau bước kiểm định độ tin cậy Cronbach' Alpha, các thang đo trong mô hình tiếp tục được kiểm tra độ hội tụ bằng phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA với phép trích Principal Axit Factoring và phép xoay Promax.

Bảng 4.21 Kết quả phân tích EFA

	Factor					
	1	2	3	4	5	6
EOU1	-.052	.041	.008	.746	.047	-.024
EOU2	.036	-.142	-.008	.913	-.028	.031
EOU3	-.155	-.032	.111	.522	.030	.027
EOU4	-.141	.098	.041	.661	.078	-.018
PU7	.059	-.033	-.075	.127	.818	.004
PU8	-.092	-.059	.097	-.178	.949	.024
PU9	.119	.163	-.038	.196	.554	-.069
NOR12	-.001	.047	.051	-.102	.032	.796
NOR13	.061	.024	-.038	.020	-.024	.832
NOR14	-.022	.050	-.013	.116	-.028	.772
NOR15	-.033	.705	.041	-.043	-.040	.077
NOR16	-.129	.735	-.035	-.088	.097	.073
NOR17	.023	.908	.002	.032	-.046	-.087
NOR18	.094	.811	-.026	-.032	.017	.066
PBC21	.056	.208	.748	.130	-.066	-.061
PBC22	-.001	-.134	.673	.148	-.024	.041
PBC23	-.077	-.032	.932	-.164	.020	-.019
PBC24	.032	-.011	.795	.044	.045	.032
RIS32	.788	-.023	.011	-.077	.079	.013
RIS33	.745	.008	-.009	-.065	.050	-.074
RIS34	.738	-.087	-.010	-.044	.001	.110
RIS36	.905	-.038	.042	.108	.010	.076
RIS37	.743	.072	-.034	.055	-.050	.000
RIS38	.826	.013	.011	-.033	-.002	.031
RIS39	.806	.033	-.006	-.039	-.029	-.137

Trong mô hình nghiên cứu có 7 biến, trong đó có 5 biến độc lập được đo lường bằng 33 biến quan sát. Vì vậy, bước EFA sẽ phân tích nhân tố khám phá của 5 thang đo biến độc lập trên.

Trong bước phân tích EFA chung cho 5 thang đo biến độc lập, có 8 biến quan sát bị loại bỏ khỏi mô hình vì có hệ số tải cùng lúc lên nhiều nhân tố khác nhau với chênh lệch hệ số tải nhỏ hơn 0,3. Các biến bị loại bỏ lần lượt là: RIS 35, RIS31, RIS25, EOU5, EOU6, RIS26, RIS27, RIS28. Kết quả cuối cùng cho thấy, 25 biến quan sát còn lại đã trích được 6 nhân tố (xem Bảng 4.21 bên trên).

Hệ số KMO đạt 0,884 ($>0,5$) nên phân tích nhân tố là phù hợp với dữ liệu, với kiểm định Barlett có Sig bằng 0,000 do vậy các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Tổng phương sai trích đạt 66,22% cho thấy 6 nhân tố trích được đã giải thích được 66,22% biến thiên phương sai của tập dữ liệu. Các hệ số trích của các nhân tố dao động từ 0,522 đến 0,949 và đều cao hơn mức 0,5. Như vậy, các nhân tố trích được đã thỏa mãn những tiêu chuẩn về độ giá trị hội tụ và phân biệt trong phần phân tích nhân tố khám phá EFA. Kết quả chi tiết được thể hiện ở Phụ lục 3.4.2.

Trong bước phân tích nhân tố khám phá EFA, thang đo Chuẩn chủ quan bị tách làm hai nhân tố, nhân tố thứ nhất bao gồm ba biến quan sát là NOR12, NOR 13 và NOR14. Nhân tố thứ hai bao gồm bốn biến quan sát là: NOR 15, NOR16, NOR17 và NOR18. Nội dung cụ thể các biến quan sát như sau:

NOR12: Những người quan trọng với tôi nghĩ rằng tôi nên chú trọng vào các khách hàng tín dụng NNCNC.

NOR13: Những người có sức ảnh hưởng đến tôi cho rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

NOR14: Những người mà ý kiến của họ có giá trị với tôi nghĩ rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

NOR15: Tôi cho rằng nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển NNCNC.

NOR16: Tôi cho rằng Ngân hàng Nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách về tín dụng cho NNCNC.

NOR17: Tôi cho rằng tỉnh Lâm Đồng luôn chú trọng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển NNCNC.

Nhân tố thứ nhất bao gồm 3 biến trùng khớp với thang đo gốc của tác giả Lee (2009), vì vậy tác giả quyết định đặt tên gọi là: Chuẩn chủ quan gốc.

Nhân tố thứ hai bao gồm 4 biến quan sát được bổ sung ở phần nghiên cứu định tính, nó cho thấy sự ủng hộ của các sở, ngành và địa phương đối với phát triển NNCNC. Như

vậy, khi tất cả các cấp từ trung ương đến địa phương đều có các chính sách ủng hộ phát triển NNCNC, thì các nhân viên tín dụng của các NHTM sẽ nhận thức nó cũng như một sự ủng hộ cho hành vi thích đáng của họ. Nghiên cứu quyết định đặt nhân tố thứ hai này là *Chuẩn chủ quan chính sách*, thể hiện cho sức mạnh của những quyết sách từ trung ương và chính quyền địa phương tác động đến nhận thức của các nhân viên tín dụng của các NHTM. Bởi vì thang đo *Chuẩn chủ quan* đã bị tách ra thành hai nhân tố khác nhau là *Chuẩn chủ quan gốc* và *Chuẩn chủ quan chính sách*, tác giả quyết định sử dụng thang đo đa hướng dạng phản ánh (reflective) để đo lường Chuẩn chủ quan với hai khía cạnh trên.

4.4.1.3. Kết quả kiểm định độ tin cậy Cronbach'Alpha cho nhân tố mới

Trong bước phân tích nhân tố khám phá, có hai nhân tố mới tách ra từ một thang đo Chuẩn chủ quan, đó là Chuẩn chủ quan gốc và Chuẩn chủ quan chính sách. Ngoài ra, thang đo Cảm nhận rủi ro cũng bị loại bỏ nhiều biến quan sát, để cuối cùng còn lại một nhân tố duy nhất bao gồm 7 biến quan sát. Vì vậy, 3 thang đo trên được kiểm định độ tin cậy Cronbach'Alpha thêm một lần nữa để khẳng định độ tin cậy. Kết quả cho thấy cả ba nhân tố mới đều có độ tin cậy Cronbach'Alpha đạt trên 0,7 với các hệ số tương quan biến tổng của các biến thành phần đạt trên 0,3. Vì vậy, ba nhân tố mới đã thỏa mãn tốt độ tin cậy, có thể sẵn sàng được thực hiện các bước phân tích tiếp theo. Kết quả được thể hiện ở phụ lục 3.4.1.

4.4.1.4. Kết quả phân tích CFA

Sau bước phân tích nhân tố khám phá, dữ liệu tiếp tục được phân tích nhân tố khẳng định (CFA). Theo Hair và cộng sự (2010), để sử dụng phương pháp ước lượng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM cho phân tích dữ liệu, tập dữ liệu cần thỏa mãn tính phân phối chuẩn. Khi kiểm định phân phối của các biến quan sát, các kurtosis và skewnesses tương ứng đều nằm trong khoảng [-2, +2] (xem Phụ lục 3.4.4) nên phương pháp ước lượng Maximum Likelihood (ML) là phương pháp thích hợp được sử dụng để ước lượng các tham số trong mô hình (Muthen & Kaplan, 1985).

Việc kiểm định CFA được tiến hành theo hai bước như sau:

Bước 1: Kiểm định giá trị hội tụ và độ tin cậy tổng hợp với các điều kiện theo Hair và cộng sự (2014):

- Hệ số hồi quy chuẩn hóa của các biến quan sát trong thang đo đó phải lớn hơn 0,5.
- Phương sai trích VE phải lớn hơn 0,5 hoặc 0,4.
- Độ tin cậy tổng hợp (ρ_c) của các thang đo phải lớn hơn 0,6.

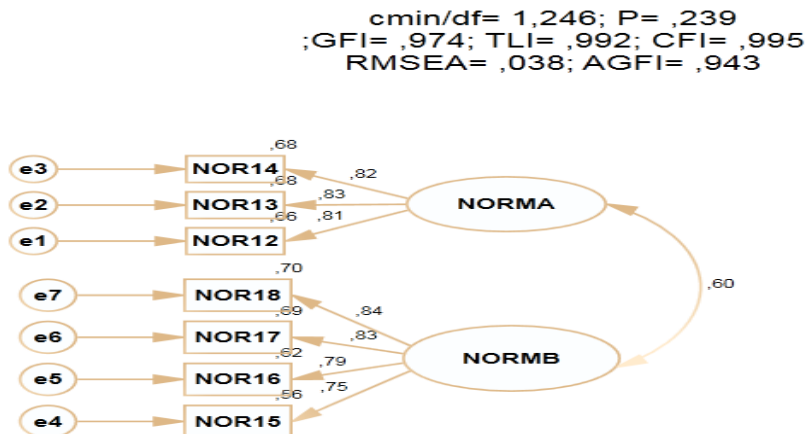
Bước 2: Kiểm định độ giá trị phân biệt và độ giá trị hội tụ với các điều kiện theo Hair và cộng sự (2014):

- Hệ số tương quan giữa các khái niệm phải nhỏ hơn 1 và có ý nghĩa thống kê (giá trị p-value nhỏ hơn 0,05).
- Căn bậc hai của phương sai trích trung bình AVE của khái niệm phải lớn hơn hệ số tương quan chuẩn hóa giữa khái niệm đó với các khái niệm còn lại hoặc là phương sai trích trung bình AVE của khái niệm phải lớn hơn bình phương hệ số tương quan giữa khái niệm đó với các khái niệm khác.

Các thang đo trong bài sẽ được tiến hành phân tích CFA theo trình tự sau: Đầu tiên, phân tích CFA cho tất cả các thang đo đa hướng trong mô hình nghiên cứu. Sau đó các thang đo đa hướng và đơn hướng trong mô hình nghiên cứu sẽ được tiến hành kiểm tra CFA chung một lần nữa bằng mô hình đo lường tới hạn.

Phân tích CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan

Thang đo Chuẩn chủ quan gồm hai nhân tố là Chuẩn chủ quan gốc và Chuẩn chủ quan chính sách sẽ được kiểm định độ tin cậy, độ giá trị hội tụ thông qua bước phân tích CFA.



Hình 4.9 Kết quả CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan

Kết quả phân tích CFA cho thang đo đa hướng Chuẩn chủ quan được thể hiện ở Hình 4.9 cho thấy, các chỉ số phù hợp của mô hình đều thỏa mãn theo Hair và cộng sự (2014) như: $cmin/df = 1,246 (<2)$; $AGFI = 0,943 (>0,8)$; $TLI = 0,992 (>0,9)$; $CFI = 0,995 (>0,9)$; $RMSEA = 0,038 (<0,05)$ theo Hair và cộng sự (2014).

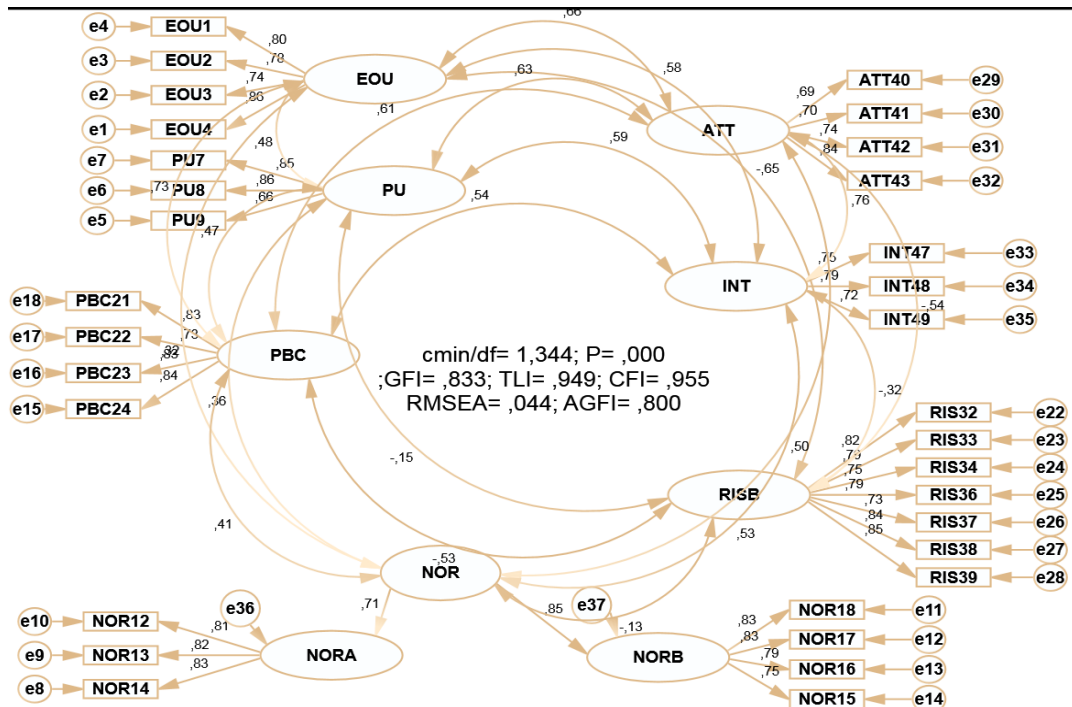
Kết quả thể hiện ở Bảng 4.22 cho thấy, các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát lên hai nhân tố con là Chuẩn chủ quan gốc và Chuẩn chủ quan chính sách đều đạt trên mức 0,7. Hệ số tin cậy của hai nhân tố đạt 0,749 và 0,799 với phương sai trích trung bình AVE đạt

0,672 và 0,642 (>0,5). Như vậy hai nhân tố thành phần đã đạt độ giá trị hội tụ tốt. Ngoài ra, hệ số tương quan của hai nhân tố là 0,6 nhỏ hơn rất xa so với mức 1 chứng tỏ hai nhân tố thành phần của thang đo trên đã đạt độ giá trị phân biệt. Vì vậy, thang đo đa hướng Chuẩn chủ quan là phù hợp cho các phân tích tiếp theo.

Bảng 4.22 Kết quả Độ tin cậy thang đo Chuẩn chủ quan

Tên khái niệm	Hệ số tin cậy tổng hợp CR	Phương sai trích trung bình AVE	Thành phần	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
Chuẩn chủ quan về chính sách	0,799	0,642	NOR15	0,747
			NOR16	0,790
			NOR17	0,829
			NOR18	0,837
Chuẩn chủ quan gốc	0,749	0,672	NOR12	0,812
			NOR13	0,826
			NOR14	0,823

4.4.1.5. Kết quả mô hình đo lường tới hạn



Hình 4.10 Kết quả mô hình đo lường tới hạn

Phân tích CFA chung cho tất cả các khái niệm trong mô hình nghiên cứu thông qua mô hình đo lường tới hạn. Mô hình phân tích CFA gồm 1 thang đo đa hướng là Chuẩn chủ quan và 6 khái niệm đơn hướng. Kết quả thể hiện ở Hình 4.10 bên trên cho thấy, các chỉ số

phù hợp của mô hình đều đạt yêu cầu theo Hair và cộng sự (2014): $cmin/df = 1,344 (<2)$; $P = 0,000 (<0,05)$; $CFI = 0,955 (>0,9)$; $TLI = 0,949 (>0,9)$; $RMSEA = 0,044 (<0,05)$; $AGFI = 0,800 (>0,8)$.

Bảng 4.23 Độ giá trị hội tụ của các thang đo

Tên khái niệm	Hệ số tin cậy tổng hợp CR	Phương sai trích trung bình AVE	Thành phần	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
Nhận thức tính hữu dụng	0,75	0,63	PU9	0,664
			PU8	0,858
			PU7	0,85
Nhận thức dễ sử dụng	0,80	0,63	EOU4	0,861
			EOU3	0,736
			EOU2	0,784
			EOU1	0,796
Nhận thức kiểm soát hành vi	0,80	0,66	PBC24	0,844
			PBC23	0,826
			PBC22	0,73
			PBC21	0,833
Thái độ	0,80	0,56	ATT40	0,694
			ATT41	0,705
			ATT42	0,737
			ATT43	0,844
Ý định	0,75	0,57	INT47	0,755
			INT48	0,787
			INT49	0,721
Chuẩn chủ quan	0,66	0,61	NORB	0,847
			NORA	0,707
Cảm nhận rủi ro	0,87	0,64	RIS32	0,822
			RIS33	0,793
			RIS34	0,753
			RIS36	0,788
			RIS37	0,734
			RIS38	0,841
			RIS39	0,853

Độ giá trị hội tụ

Kết quả thể hiện ở Bảng 4.23 bên trên cho thấy, các thang đo đều có hệ số hồi quy chuẩn hóa của các biến giao động từ 0,664 đến 0,861 ($>0,4$) với độ tin cậy tổng hợp đạt mức

trên 0,6 và tổng phương sai trích trung bình AVE đạt trên mức 0,5. Như vậy, các thang đo trong mô hình đều đã đạt được độ giá trị hội tụ khá tốt.

Độ giá trị phân biệt

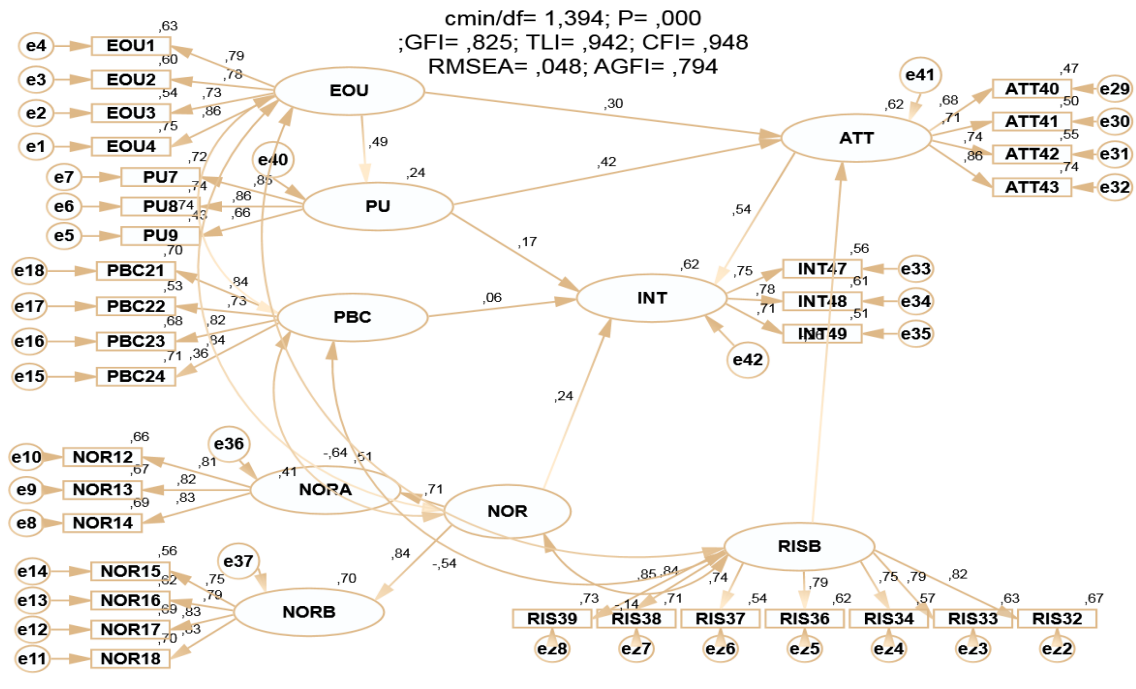
Kết quả ở Bảng 4.24 bên dưới cho thấy, tất cả các khái niệm trong mô hình có các hệ số tương quan giao động từ -0,649 đến 0,764 và khá nhỏ so với mức 1. Độ giá trị phân biệt của các thang đo cũng thỏa mãn khi căn bậc hai hệ số AVE của mỗi khái niệm (số in đậm trên đường chéo) đều lớn hơn hệ số tương quan của nó với các khái niệm còn lại trong ma trận tương quan ở Bảng 4.24 (Hair & cộng sự, 2014).

Bảng 4.24 Độ tin cậy, độ giá trị hội tụ và phân biệt

Khái niệm	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) Nhận thức dễ sử dụng	0,796						
(2) Nhận thức tính hữu dụng	0,482	0,796					
(3) Nhận thức kiểm soát hành vi	0,725	0,473	0,810				
(4) Cảm nhận rủi ro	-0,649	-0,155	-0,535	0,799			
(5) Thái độ	0,66	0,627	0,613	-0,543	0,747		
(6) Ý định cấp tín dụng	0,578	0,591	0,538	-0,323	0,764	0,755	
(7) Chuẩn chủ quan	0,318	0,363	0,408	-0,133	0,501	0,531	0,780

4.4.1.6. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Trên mô hình cấu trúc thể hiện các quan hệ giả định giữa các khái niệm, mô hình có 496 bậc tự do với giá trị thống kê Chi-bình phương bằng 624,667 ($p=0,000$), các chỉ số phù hợp của mô hình đều thỏa mãn điều kiện theo tác giả Hair và cộng sự (2010) cụ thể: CMIN/df = 1,394 (<2); TLI = 0,942 ($>0,9$); CFI = 0,948 ($>0,9$); $p = 0,000$ ($<0,05$); RMSEA = 0,048 ($<0,05$); AGFI = 0,794 (xấp xỉ mức 0,8). Từ đây, có thể khẳng định rằng mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường (Hình 4.11).



Hình 4.11 Kết quả mô hình cấu trúc SEM

Kết quả chi tiết các kiểm định của mô hình cấu trúc được thể hiện ở Bảng 4.25 bên dưới, trong đó, các hệ số sai số chuẩn đều nhỏ hơn [2,58], và không có phương sai âm chứng tỏ không có hiện tượng Heywood xuất hiện, mô hình được cho là phù hợp. Hiện tượng Heywood xuất hiện khi một hay nhiều phương sai của sai số hoặc tương quan giữa các biến ẩn (latent variables) có giá trị âm. Những ước lượng nếu có hiện tượng này sẽ không thích hợp về mặt lý thuyết và phải được hiệu chỉnh.

Bảng 4.25 Kết quả mô hình cấu trúc SEM

Mối quan hệ		Ước lượng chuẩn hóa	SE	CR	P	
NT tính hữu dụng	<---	NT dễ sử dụng	0,487	0,059	5,313	***
Thái độ	<---	NT dễ sử dụng	0,295	0,059	3,005	0,003
Thái độ	<---	NT hữu dụng	0,425	0,085	4,696	***
Thái độ	<---	Cảm nhận về rủi ro	-0,259	0,053	-2,99	0,003
Ý định	<---	NT kiểm soát hành vi	0,06	0,062	0,657	0,511
Ý định	<---	Thái độ	0,536	0,118	4,345	***
Ý định	<---	Chuẩn chủ quan	0,236	0,082	2,561	0,01
Ý định	<---	Nhận thức hữu dụng	0,174	0,091	1,729	0,084

Giá trị của các ước lượng chuẩn hóa được thể hiện ở Bảng 4.25 bên trên. Trong 8 giả thuyết mà mô hình nghiên cứu đề ra, đã có 6 giả thuyết được chấp nhận ($p < 0,05$) và hai giả thuyết bị bác bỏ. Hệ số xác định R^2 của Thái độ là 62,2% và của Ý định là 62% cho biết rằng mô hình nghiên cứu trên đã giải thích được 62,2% cho thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC và 62% cho ý định thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng các NHTM.

4.4.1.7. Ước lượng mô hình lý thuyết bằng Bootstrap

Bảng 4.26 Kết quả ước lượng bằng Bootstrap

Quan hệ			Ước lượng ML	S.E.	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
PU	<---	EOU	0,312	0,059	0,002	0,315	0,003	0,003
ATT	<---	EOU	0,179	0,059	0,003	0,177	-0,001	0,005
ATT	<---	PU	0,401	0,085	0,003	0,401	0	0,005
ATT	<---	RISB	-0,159	0,053	0,003	-0,159	0	0,004
INT	<---	PBC	0,041	0,062	0,005	0,021	-0,02	0,007
INT	<---	ATT	0,514	0,118	0,006	0,545	0,031	0,009
INT	<---	NOR	0,211	0,082	0,01	0,23	0,02	0,014
INT	<---	PU	0,158	0,091	0,003	0,148	-0,01	0,005

Bootstrap là phương pháp lấy mẫu lặp lại có thể thay thế dùng để đánh giá độ tin cậy của các ước lượng trong mô hình. Từ mẫu ban đầu ($N=175$), số lần lấy mẫu lặp lại trong nghiên cứu được chọn là 500 lần. Trong Bảng 4.26 bên trên, cột ước lượng ML cho thấy giá trị ước lượng đã chuẩn hóa, cột Mean cho thấy trung bình các ước lượng Bootstrap, SE là sai lệch chuẩn, SE-SE là sai lệch chuẩn của sai lệch chuẩn, Bias là độ chệch, SE-Bias là sai lệch chuẩn của độ chệch. Kết quả ước lượng cho thấy độ chệch của trung bình các ước lượng bằng Bootstrap và các ước lượng bình thường là rất nhỏ, không đáng kể và không có ý nghĩa về mặt thống kê. Vì vậy, có thể kết luận rằng, các ước lượng trong mô hình có thể tin cậy được.

4.4.1.8. Thảo luận kết quả nghiên cứu của mô hình thứ nhất

Đối tượng nghiên cứu của mô hình thứ nhất là ý định hành vi cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC với đối tượng khảo sát thứ nhất là các nhân viên tín dụng chưa từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC. Mô hình gồm 7 khái niệm lý thuyết và 8 giả thuyết nghiên cứu.

Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu của mô hình thứ nhất được thể hiện ở Hình 4.13 bên dưới.

Kết quả mô hình thứ nhất có thể được thể hiện qua các phương trình hồi quy sau:

$$INT = \alpha_1 + 0,536ATT + 0,236NOR + \epsilon_1$$

$$ATT = \alpha_2 + 0,425PU + 0,295EOU - 0,259RIS + \epsilon_2$$

Đây là phương trình sử dụng hệ số hồi quy đã chuẩn hóa nên $\alpha = 0$. ϵ_1 , ϵ_2 là sai số (hoặc phần nhiễu). Tra trong bảng estimate ở Sem thì có: $\epsilon_1 = 0,119$; $\epsilon_2 = 0,129$.

$$INT = 0,536ATT + 0,236NOR + 0,119$$

$$ATT = 0,425PU + 0,295EOU - 0,259RIS + 0,129$$

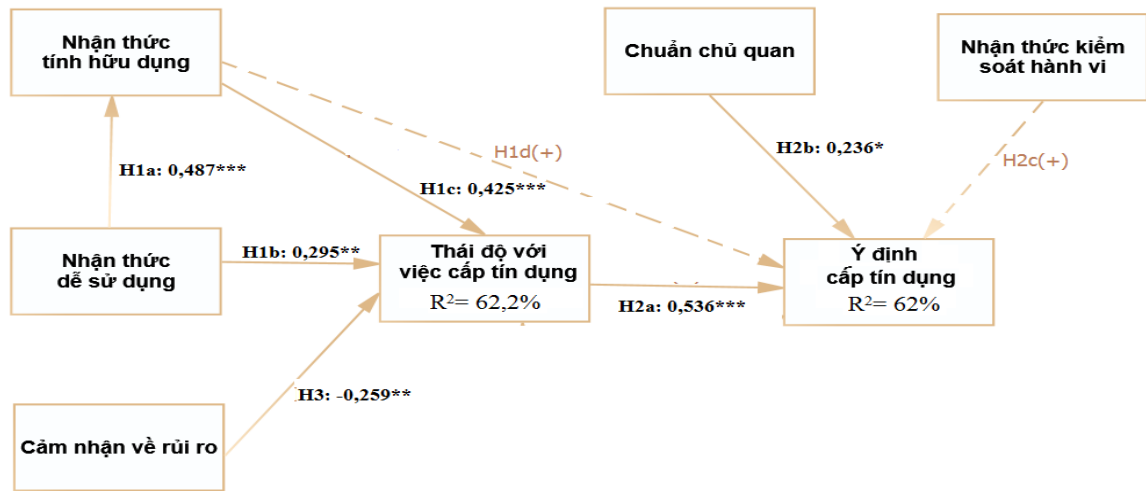
Như vậy, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi Thái độ với việc cấp tín dụng của các nhân viên tăng lên một đơn vị đo lường, thì ý định cấp tín dụng của họ sẽ tăng lên 0,536 đơn vị. Tương tự, khi Chuẩn chủ quan tăng lên một đơn vị đo lường, thì Ý định cấp tín dụng sẽ tăng lên 0,236 đơn vị (lưu ý đơn vị đo lường ở đây chính là biến thiên phương sai của thang đo). Tổng cộng hai biến độc lập là Thái độ và Chuẩn chủ quan đã giải thích được 62% biến thiên của Ý định cấp tín dụng của nhân viên ngân hàng, phần còn lại sẽ chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác ngoài mô hình nghiên cứu.

Tương tự như trên, với điều kiện các yếu tố khác không đổi, việc gia tăng 1 đơn vị đo lường của Nhận thức tính hữu dụng, Nhận thức dễ sử dụng và Nhận thức rủi ro sẽ lần lượt khiến thái độ của các nhân viên đối với việc cấp tín dụng NNCNC tăng 0,425 hay 0,295 hay giảm 0,259 đơn vị đo lường tương ứng. Tổng cộng ba biến độc lập Nhận thức tính hữu dụng, Nhận thức dễ sử dụng và Nhận thức rủi ro đã giải thích được 62,2% biến thiên của thái độ với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng NHTM, phần còn lại sẽ chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác ngoài mô hình nghiên cứu.

Phương trình tác động trung gian của Nhận thức dễ sử dụng đến Thái độ thông qua Nhận thức tính hữu dụng:

$$ATT = \alpha_3 + 0,295 * 0,487EUO + \epsilon_3 = \alpha_3 + 0,144EUO + \epsilon_3$$

Trong phương trình tác động trung gian trên, thì khi các yếu tố khác không đổi, nếu Nhận thức dễ sử dụng tăng 1 đơn vị đo lường sẽ gián tiếp làm Thái độ với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tăng 0,144 đơn vị đo lường tương ứng.



Hình 4.12 Kết quả mô hình nghiên cứu thứ nhất

Mô hình bao gồm 6 thang đo đơn hướng và một thang đo đa hướng là *Chuẩn chủ quan* với hai thành phần là *Chuẩn chủ quan gốc* và *Chuẩn chủ quan chính sách*. Kết quả mô hình đo lường đã đáp ứng được các chỉ số phù hợp, các thang đo trong mô hình đã thỏa mãn độ tin cậy, độ giá trị phân biệt và độ giá trị hội tụ cho thấy nghiên cứu đã nhận diện thành công các yếu tố tác động đến ý định cấp tín dụng NNCNC của nhân viên tín dụng các NHTM.

Thực trạng (độ lớn) của các yếu tố trong mô hình được tính toán bằng giá trị trung bình của các biến quan sát đo lường cho yếu tố đó. Với thang đo khoảng có giá trị từ 1 đến 5, thì giá trị trung bình của các biến quan sát cũng giao động trong mức này, với mức trung bình là từ 2,6-3,4. Những giá trị đạt từ 3,4 đến 4,2 là ở mức khá cao và từ 4,2 trở lên là mức cao. Giá trị trung bình và độ lệch chuẩn của các khái niệm trong mô hình được tính toán bằng hàm “Mean” thông qua phần mềm SPSS và được thể hiện ở Bảng 4.27 bên dưới.

Bảng 4.27 Thực trạng của các yếu tố trong mô hình thứ nhất

Các khái niệm trong mô hình 1	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
Nhận thức dễ sử dụng	3,0829	,94245
Nhận thức tính hữu dụng	3,5886	,89607
Chuẩn chủ quan gốc	3,1105	,96780
Chuẩn chủ quan chính sách	3,6686	,90862
Chuẩn chủ quan	3,3895	,81923
Nhận thức kiểm soát hành vi	3,1529	,89048
Cảm nhận về rủi ro	3,4678	,90057
Thái độ đối với việc cấp vốn cho NNCNC	3,6700	,73989
Ý định cấp vốn tín dụng NNCNC	3,9448	,68004

Trong nhóm bốn giả thuyết H1 về các tác động nhóm yếu tố trong khung lý thuyết TAM bao gồm *Nhận thức dễ sử dụng* và *Nhận thức tính hữu dụng*, có ba giả thuyết được ủng hộ và một giả thuyết bị bác bỏ. Theo đó, *Nhận thức dễ sử dụng* vừa có sự tác động trực tiếp đến *Thái độ* đối với hành vi cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng, vừa tác động gián tiếp thông qua *Nhận thức tính hữu dụng*. Như vậy, *Nhận thức tính hữu dụng* là một yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến *Thái độ*, nó thể hiện sự tác động trực tiếp với cường độ khá lớn ($\beta=0,425$). Yếu tố *Nhận thức tính hữu dụng* trong mô hình này được đo lường bởi ba biến quan sát PU7, PU8 và PU9, thể hiện cho nhận thức của nhân viên về những lợi ích mà việc cấp tín dụng cho NNCNC có thể mang lại cho công việc của họ, và cho cả ngân hàng mà họ đang công tác (ví dụ như đạt được các chỉ tiêu về dư nợ cho vay, doanh thu tín dụng). Như vậy, đối với các nhân viên tín dụng chưa từng đề xuất cấp vốn tín dụng cho NNCNC trước đây, thì yếu tố ảnh hưởng nhiều đến *Thái độ* của họ nhất chính là nhận thức về những lợi ích mà các hợp đồng tín dụng NNCNC mang lại. Kết quả về nhánh ảnh hưởng của nhóm hai yếu tố trong lý thuyết TAM trên cũng tương đồng với kết quả mô hình mà Lee (2009) đã từng kiểm định được. Tuy nhiên có một sự khác biệt nhỏ so với kết quả của tác giả trên là *Nhận thức tính hữu dụng* trong nghiên cứu này không có sự tác động trực tiếp đến *Ý định* cấp tín dụng NNCNC, mà chỉ tác động đến *ý định* một cách gián tiếp thông qua *Thái độ*. Như vậy, mặc dù *Thái độ* của các nhân viên chịu sự tác động rất lớn từ *Nhận thức tính hữu dụng*, nhưng yếu tố này lại không phải là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến *Ý định hành vi* của họ. Điều này có thể do *Nhận thức tính hữu dụng* đối với việc cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng NHTM còn chưa cao, với giá trị trung bình bằng 3,58 đối với thang đo khoảng giá trị lớn nhất là 5. Vì vậy, khi các nhân viên còn chưa có sự nhận thức cao về tính hữu dụng của việc cấp tín dụng NNCNC, thì yếu tố này chỉ dừng lại ở sự tác động tích cực đến thái độ của họ, chứ chưa thực sự đủ mạnh để trực tiếp ảnh hưởng đến *ý định hành vi*.

Cũng tương tự với cách diễn giải trên, yếu tố *Nhận thức kiểm soát hành vi* với giá trị trung bình bằng 3,15 cũng cho thấy rằng các nhân viên đối tượng 1 chưa có kinh nghiệm làm việc với khách hàng vay vốn tín dụng NNCNC, nên họ còn khá mơ hồ trong vấn đề khả năng, kinh nghiệm và cảm nhận những nguồn lực hỗ trợ cho việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC. Vì vậy, *Nhận thức kiểm soát hành vi* của các nhân viên cũng không tác động trực tiếp đến *Ý định* thực hiện hành động đó của họ. Trong nghiên cứu của Lee (2009), thì yếu tố này cũng chỉ có sự tác động rất nhỏ đến *Ý định* ($\beta=0,12$). Yếu tố *Nhận thức kiểm soát*

hành vi trong các nghiên cứu khác cũng có tác động khá nhỏ đến *Ý định*, ví dụ ở nghiên cứu của Lee (2009) có $\beta=0,12$ hay nghiên cứu của Jeon và cộng sự (2011) có $\beta=0,19$. Trong cả hai nghiên cứu trên, thì tác động của *Chuẩn chủ quan* đến *Ý định hành vi* luôn mạnh mẽ hơn so với *Nhận thức kiểm soát hành vi*.

Yếu tố *Chuẩn chủ quan* trong mô hình này là một khái niệm bậc hai gồm hai thành phần là chuẩn *Chủ quan gốc* (mean=3,11) và *Chuẩn chủ quan chính sách* (mean=3,67). Việc xuất hiện thành phần mới *Chuẩn chủ quan chính sách* là kết quả từ nghiên cứu định tính, xuất phát từ đặc tính riêng của môi trường nghiên cứu là tín dụng NHTM. Đối với các hành vi thông thường, ý định thực hiện chúng của một cá nhân sẽ bị chi phối bởi quan điểm của những người quan trọng xung quanh họ. Trong môi trường làm việc là ngành ngân hàng, và hành vi cụ thể là cấp tín dụng NNCNC, thì các nhân viên còn chịu sự chi phối từ những chính sách, quy định từ nhà nước, địa phương và ngân hàng mà họ đang công tác. Việc xuất hiện thêm yếu tố mới cho thấy rằng, các nhân viên tín dụng của các NHTM rất có tinh thần tiếp thu và thực hiện các quy định, chủ trương, chính sách mà nhà nước, địa phương và ngân hàng đã đề ra. Vì vậy, sự thúc đẩy, ủng hộ của các cơ quan quản lý có liên quan về một chính sách phát triển nào đó có thể tác động đến sự quyết định và hành vi của các nhân viên tín dụng, với trường hợp trong mô hình này là hành vi cấp tín dụng NNCNC. Bên cạnh sự tác động tâm lý từ những người đồng nghiệp, bạn bè, thì sự tác động từ các chính sách của địa phương và sự hỗ trợ của tổ chức cũng là một nguyên nhân quan trọng để thúc đẩy hành vi của các nhân viên tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên, giá trị trung bình của hai yếu tố trên vẫn còn khá thấp, chứng tỏ rằng *các NHTM vẫn còn chưa chú trọng vào lĩnh vực tín dụng NNCNC, và các chính sách của nhà nước, sự ủng hộ của các bên có liên quan vẫn còn chưa lớn*.

Ngoài ra, một yếu tố đặc thù khác không thể thiếu khi nghiên cứu trong ngành tín dụng ngân hàng chính là *Cảm nhận về rủi ro*. Thông qua bước nghiên cứu định tính, mô hình đã liệt kê 15 biến quan sát để đo lường cho *Cảm nhận rủi ro* của các nhân viên tín dụng đối với việc cấp tín dụng NNCNC. Trong quá trình phân tích, 7 biến quan sát đã được giữ lại, để đo lường cho cảm nhận về rủi ro của các nhân viên tín dụng. Với đối tượng thứ nhất là các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC, thì những lo lắng của họ tập trung vào tính khả thi của dự án nông nghiệp, khả năng quản lý sản xuất, quản lý chất lượng và đầu ra của thị trường; bởi vì các nhân viên tín dụng chưa từng có kinh nghiệm thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC, nên có những lo lắng về pháp lý hay độ tin cậy của

thông tin, hồ sơ. Tóm lại, các nhân viên tín dụng khi chưa từng cấp tín dụng NNCNC, thì họ lo lắng nhiều về tính khả thi của dự án, và việc này làm suy giảm thái độ tích cực về việc chấp nhận cấp tín dụng NNCNC. Sự tác động âm này mặc dù không lớn lắm ($\beta=0,259$), và giá trị trung bình của *Cảm nhận rủi ro* ở mức 3,46 cho thấy rằng các nhân viên đã có sự nhìn nhận sáng suốt và khá cẩn thận trong việc nhìn nhận, xem xét đối tượng cần cấp vốn.

Cuối cùng, tương đồng với kết quả của các nghiên cứu trước như Venkatesh và Bala (2008), Lee (2009) hay Jeon và cộng sự (2011) hay Ali và cộng sự (2017), thì *Thái độ* vẫn luôn là nguyên nhân chính tác động mạnh nhất đến *Ý định* của các nhân viên tín dụng. Như vậy, với 6/8 giả thuyết nghiên cứu được ủng hộ, mô hình nghiên cứu thứ nhất đã giải thích thành công cho *Ý định* cấp vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng tại các NHTM. Hệ số xác định $R^2= 62\%$ cho thấy mức độ giải thích của mô hình đã trên mức trung bình và có thể sử dụng mô hình trên để giải thích, dự đoán cho ý định cấp vốn tín dụng. Ngoài ra, từ kết quả của mô hình, có thể nghiên cứu về các chính sách, định hướng cho công tác tổ chức, hoạt động của các NHTM nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động tín dụng trong tương lai.

4.4.2. Kết quả nghiên cứu mô hình thứ hai

4.4.2.1. Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha

Bảng 4.28 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Nhận thức dễ sử dụng EOU (0,833)	EOU1	,634	,800
	EOU2	,711	,784
	EOU3	,687	,789
	EOU4	,769	,771
	EOU5	,476	,832
	EOU6	,387	,850
Nhận thức tính hữu dụng PU (0,800)	PU7	,560	,769
	PU8	,647	,740
	PU9	,607	,755
	PU10	,608	,753
	PU11	,493	,787
Chuẩn chủ quan NOR (0,829)	NOR12	,558	,809
	NOR13	,582	,805
	NOR14	,555	,809
	NOR15	,589	,804

	NOR16	,656	,792
	NOR17	,545	,811
	NOR18	,542	,811
Nhận thức kiểm soát hành vi PBC (0,798)	PBC19	,369	,805
	PBC20	,350	,818
	PBC21	,647	,744
	PBC22	,647	,743
	PBC23	,672	,739
	PBC24	,671	,739
	PBC19	,369	,805

Bảng 4.28 Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho các thang đo (tt)

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Ý định cấp vốn INT (0,806)	INT47	,638	,753
	INT48	,667	,730
	INT49	,671	,719
Sự xác nhận CONF (0,795)	CONF44	,558	,815
	CONF45	,697	,655
	CONF46	,680	,691
Thái độ đối với cấp vốn tín dụng NNCNC ATT (0,873)	ATT40	,704	,783
	ATT41	,717	,771
	ATT42	,552	,850
	ATT43	,726	,768
Cảm nhận về rủi ro RIS (0,893)	RIS25	,321	,898
	RIS26	,635	,883
	RIS27	,676	,882
	RIS28	,572	,886
	RIS29	,445	,891
	RIS30	,435	,892
	RIS31	,508	,889
	RIS32	,596	,885
	RIS33	,562	,887
	RIS34	,638	,884
	RIS35	,300	,896
	RIS36	,701	,881
	RIS37	,669	,882
RIS38	,730	,879	
RIS39	,681	,882	

Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha của 8 thang đo trong mô hình được kiểm định bằng phần mềm SPSS 22 và được thể hiện ở Bảng 4.28 bên trên. Mục đích của việc phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha theo Nguyễn Đình Thọ (2011) là xác định độ tin cậy chung của các thang đo, loại bỏ những biến nào có hệ số tương quan biến-tổng nhỏ hơn 0,3 nhằm sàng lọc ra những thang đo có độ tin cậy cao (Cronbach'Alpha >0,7) để tiếp tục sử dụng cho các bước phân tích tiếp theo.

Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha cho thấy, cả 8 nhân tố đều có độ tin cậy giao động từ 0,795 đến 0,893 và đạt trên mức 0,7. Các hệ số tương quan biến tổng giao động từ 0,321 đến 0,771 đạt trên mức 0,3. Như vậy, cả 8 thang đo trên đều đạt độ giá trị tin cậy. Trong quá trình phân tích độ tin cậy Cronbach'Alpha, không có biến quan sát bị loại bỏ vì có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3. Như vậy, cả 8 thang đo của mô hình nghiên cứu đã thỏa mãn độ tin cậy Cronbach's Alpha và sẽ tiếp tục được tiến hành phân tích nhân tố khám phá EFA.

4.4.2.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA

Sau bước kiểm định độ tin cậy Cronbach' Alpha, các thang đo trong mô hình tiếp tục được kiểm tra độ hội tụ bằng phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA với phép trích Principal Axit Factoring và phép xoay Promax.

Trong mô hình nghiên cứu có 8 biến, trong đó có 6 biến độc lập được đo lường bằng 45 biến quan sát. Vì vậy, bước EFA sẽ phân tích nhân tố khám phá của 5 thang đo biến độc lập trên. Trong bước phân tích EFA chung cho các thang đo biến độc lập, có 8 biến quan sát lần lượt bị loại bỏ khỏi mô hình vì có hệ số tải cùng lúc lên nhiều nhân tố khác nhau với chênh lệch hệ số tải nhỏ hơn 0,3. Các biến bị loại bỏ lần lượt là: RIS 25, RIS35, PBC19, PBC20, PU8, PU7, PU11, PU9. Kết quả cuối cùng cho thấy, 37 biến quan sát còn lại đã trích được 9 nhân tố (xem Bảng 4.29 bên dưới).

Hệ số KMO đạt 0,844 (>0,5) nên phân tích nhân tố là phù hợp với dữ liệu, với kiểm định Barlett có Sig bằng 0,000 do vậy các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Tổng phương sai trích đạt 65,63% cho thấy 6 nhân tố trích được đã giải thích được 65,63% biến thiên phương sai của tập dữ liệu. Các hệ số trích của các nhân tố dao động từ 0,555 đến 0,9037 và đều cao hơn mức 0,5. Như vậy, các nhân tố trích được đã thỏa mãn những tiêu chuẩn về độ giá trị hội tụ và phân biệt trong phần phân tích nhân tố khám phá EFA, theo Nguyễn Đình Thọ (2011).

Bảng 4.29 (tt) Kết quả phân tích EFA									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
RIS36	.590						-.198		
RIS37	.787								
RIS38	.797								
RIS39	.629	-.150							.206
CONF44							.623		
CONF45						-.163	.820		
CONF46		.163					.772		

Những nhân tố mới đã được phát hiện trong bước EFA

Thang đo Chuẩn chủ quan

Trong bước phân tích nhân tố khám phá EFA, thang đo *Chuẩn chủ quan* bị tách làm hai nhân tố, nhân tố thứ nhất bao gồm ba biến quan sát là NOR12, NOR 13 và NOR14. Nhân tố thứ hai bao gồm bốn biến quan sát là: NOR 15, NOR16, NOR17 và NOR18. Như vậy, việc tách thang đo *Chuẩn chủ quan* ở mô hình nghiên cứu thứ hai này cũng giống với mô hình nghiên cứu thứ nhất. Trong mô hình nghiên cứu thứ nhất, thang đo *Chuẩn chủ quan* đã được đo lường bằng thang đo đa hướng với hai thành phần là *Chuẩn chủ quan gốc* và *Chuẩn chủ quan chính sách*. Mô hình nghiên cứu thứ hai sẽ tiếp tục áp dụng cách đo lường trên cho thang đo này.

Thang đo Nhận thức dễ sử dụng và Nhận thức tính hữu dụng

Thang đo *Nhận thức tính hữu dụng* bao gồm hai biến quan sát từ thang đo gốc là PU7, PU8, PU9 và hai biến quan sát được bổ sung trong quá trình nghiên cứu định tính là PU10 và PU11. Trong phần kiểm định Cronbach'Alpha, thang đo trên đã thỏa mãn độ tin cậy, tuy nhiên ở bước phân tích nhân tố khám phá thì các biến quan sát của thang đo trên đã bị loại bỏ bởi vì có hệ số tải cao lên các nhân tố khác. Như vậy, khái niệm Nhận thức tính hữu dụng bị loại bỏ trong mô hình nghiên cứu thứ hai. Ngoài ra, chỉ có một biến quan sát mới được bổ sung trong quá trình nghiên cứu định tính là PU10 kết hợp cùng hai biến quan sát khác là EOU5 và EOU6 để tạo thành một nhân tố mới riêng biệt.

Thang đo *Nhận thức dễ sử dụng* bao gồm 3 biến quan sát từ thang đo gốc là EOU1, EOU2, EOU3 và hai biến quan sát được bổ sung mới trong quá trình nghiên cứu định tính là

EOU4 và EOU5. Như vậy, nhân tố trích bởi ba biến quan sát EOU1, EOU2 và EOU3 sẽ được giữ nguyên tên gọi là *Nhận thức dễ sử dụng*.

Nhân tố mới được hình thành từ ba biến quan sát được bổ sung ở bước nghiên cứu định tính là:

EOU5: Ngân hàng nơi tôi làm việc có quy trình rõ ràng và đơn giản trong việc thẩm định hồ sơ tín dụng NNCNC.

EOU6: Ngân hàng nơi tôi làm việc có các chính sách tín dụng dành riêng cho NNCNC giúp cho việc tiếp cận khách hàng và thực hiện hợp đồng được dễ dàng.

PU10: Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC luôn được thẩm định nhanh chóng.

Với kết quả khám phá nhân tố mới trên, nghiên cứu một lần nữa liên hệ với các chuyên gia để cùng thảo luận về nhân tố mới này. Theo đó, nhân tố mới thể hiện cho mức độ dễ dàng của các quy trình và chính sách của ngân hàng để thúc đẩy cho hành vi thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng được dễ dàng. Nếu thang đo gốc *Nhận thức dễ sử dụng* bao gồm ba biến quan sát EOU1, EOU2 và EOU3 thể hiện cho cảm nhận của cá nhân nhân viên tín dụng trong việc thực hiện các hợp đồng vay vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC có dễ dàng hay không? Thì nhân tố mới được phát hiện này thể hiện cho những ủng hộ về chính sách của ngân hàng và mức độ thuận lợi của các nhân tố bên ngoài trong hệ thống (chính sách, quy trình) giúp cho hành vi của họ có thể thực hiện một cách dễ dàng và nhanh chóng. Nhân tố mới được khám phá này mang tính đặc thù cho đối tượng nghiên cứu là hành vi thực hiện hợp đồng vay vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng các NHTM; bởi vì hành vi thực hiện hợp đồng tín dụng không chỉ xuất phát từ riêng cá nhân của nhân viên tín dụng, mà hành vi này còn là một thành phần của hệ thống vận hành của NHTM. Vì vậy, việc xuất hiện một nhân tố mới mang tính đặc thù riêng cho môi trường nghiên cứu trên là hoàn toàn hợp lý. Ngoài ra, nhân tố mới này chỉ xuất hiện trong mô hình nghiên cứu thứ hai, với đối tượng là các nhân viên tín dụng đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho NNCNC trước đây, thể hiện rằng chỉ khi các nhân viên đã thực sự có kinh nghiệm trong việc cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC thì họ mới có được những ý niệm về nhân tố mới này. Sau quá trình thảo luận, các chuyên gia thống nhất đặt tên cho nhân tố mới là: *Nhận thức sự thuận lợi trong quy trình và chính sách*, hay gọi tắt là *Nhận thức sự thuận lợi*. Bởi vì thang đo mới này là sự kết hợp giữa các biến bổ sung trong thang đo *Nhận thức dễ sử dụng* và *Nhận thức tính hữu dụng*, thang đo mới này không mang đặc trưng rõ rệt là một khía cạnh của riêng khái niệm *Nhận thức tính dễ sử*

dụng hoặc Nhận thứ tính hữu dụng. Vì vậy, nhân tố Nhận thức sự thuận lợi sẽ được bổ sung vào mô hình với chức năng là một khái niệm đơn hướng riêng biệt để bổ sung vào các tiền tố tác động đến Thái độ đối với hành vi tiếp tục cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng NHTM.

Thang đo Cảm nhận rủi ro

Thang đo Cảm nhận rủi ro được tách ra thành ba nhân tố mới trong quá trình phân tích nhân tố khám phá EFA, đó là:

Nhân tố thứ nhất (RISA) bao gồm ba biến quan sát là:

RIS26: Tôi lo lắng về tính pháp lý của tài sản đảm bảo.

RIS27: Tôi lo lắng về cơ chế định giá và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo.

RIS28: Tôi lo lắng về mức vốn vay mà tôi đã đề xuất cho vay.

Nhân tố thứ hai (RISB) bao gồm ba biến quan sát là:

RIS29: Tôi lo lắng về các khoản thu và chi của khách hàng không được thông tin và kiểm soát qua hệ thống ngân hàng.

RIS30: Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của các thông tin trên báo cáo tài chính khách hàng cung cấp.

RIS31: Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của thông tin tài chính nông nghiệp khi thẩm định hồ sơ.

Nhân tố thứ ba (RISC) bao gồm bảy biến quan sát là:

RIS32: Tôi lo lắng về khả năng ổn định đầu ra của sản phẩm NNCNC của khách hàng vay vốn.

RIS33: Tôi lo lắng về năng lực quản lý chất lượng sản phẩm nông nghiệp của khách hàng vay vốn chưa thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn chất lượng của quốc gia và quốc tế.

RIS34: Tôi lo lắng về năng lực quản trị và thực hiện sự án của khách hàng vay vốn.

RIS36: Tôi lo lắng về những rủi ro khách hàng như: thiên tai, dịch họa...

RIS37: Tôi lo lắng về doanh thu đầu ra cho sản phẩm NNCNC vì sự cạnh tranh của các sản phẩm khác trong ngành.

RIS38: Tôi lo lắng về thị trường đầu ra cho sản phẩm NNCNC bị phụ thuộc nhiều bởi thái độ của người tiêu dùng về nông sản sạch.

RIS39: Tôi lo lắng về việc thiếu các công cụ phòng ngừa rủi ro khi xét duyệt hồ sơ vay vốn sản xuất NNCNC.

Ở mô hình thứ nhất với đối tượng là các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC, thì thang đo *Cảm nhận rủi ro* chỉ được rút trích thành một thang đo đơn hướng bao gồm 7 biến quan sát. Đối với mô hình thứ hai này, khi đối tượng là những nhân viên đã từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC, thì thang đo trên đã được tách biệt thành ba nhân tố thành phần khác nhau. Điều này chứng tỏ rằng chỉ những nhân viên đã từng có kinh nghiệm trong việc thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC mới cảm nhận rõ được những rủi ro trong vấn đề này. Sau quá trình thảo luận với các chuyên gia về việc tách biệt nhân tố mới, các nhân tố được thống nhất đặt tên như sau:

Nhân tố thứ nhất (RISA) được đặt tên là: *Cảm nhận rủi ro về pháp lý*. Nhân tố này thể hiện sự lo lắng của nhân viên tín dụng về các vấn đề mang tính pháp lý như: Cơ chế định giá và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo, tính pháp lý của các tài sản và tính hợp lý của mức vốn tín dụng đề nghị cấp.

Nhân tố thứ hai (RISB) được thống nhất đặt tên là: *Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin*. Nhân tố này thể hiện sự lo lắng của các nhân viên tín dụng khi đánh giá những thông tin mà khách hàng cung cấp như: Báo cáo tài chính của khách hàng vay, dòng tiền, các thông tin tài chính nông nghiệp...

Nhân tố thứ ba (RISC) được thống nhất đặt tên là: *Cảm nhận rủi ro về tính khả thi*. Nhân tố này thể hiện sự lo lắng của nhân viên tín dụng khi đánh giá về những rủi ro chung về tính khả thi của dự án sản xuất của khách hàng như: Thị trường đầu ra của sản phẩm, rủi ro hệ thống như thiên tai, dịch họa, và năng lực thực thi dự án sản xuất của khách hàng như: khả năng quản lý chất lượng, quản lý, sản xuất, ổn định đầu ra của nông sản...

Bởi vì ba nhân tố mới trên phản ánh những khía cạnh khác nhau trong cảm nhận về rủi ro của các nhân viên tín dụng, nhưng chúng đều thể hiện cho tính chất chung nhất là sự rủi ro, nên thang đo *Cảm nhận rủi ro* trong mô hình thứ hai sẽ được đo lường bằng thang đo đa hướng, phản ánh bởi ba nhân tố mới được khám phá trên.

4.4.2.3. Kiểm định Cronbach'Alpha cho các nhân tố mới

Kết quả ở Bảng 4.30 bên dưới cho thấy, các nhân tố mới đều có độ tin cậy Cronbach'Alpha giao động từ 0,816 đến 0,905 ($>0,7$), với các hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát đều cao hơn 0,3. Như vậy, theo các tiêu chuẩn của Nguyễn Đình Thọ (2011), các nhân tố mới được khám phá ở bước EFA đều đạt độ tin cậy, có thể tiếp tục được sử dụng cho các bước phân tích tiếp theo.

Bảng 4.30 Kết quả Cronbach'Alpha cho các nhân tố mới

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Nhận thức dễ sử dụng (0,905)	EOU1	0,745	0,892
	EOU2	0,779	0,88
	EOU3	0,792	0,876
	EOU4	0,832	0,861
Nhận thức sự thuận lợi (0,83)	EOU5	0,69	0,766
	EOU6	0,771	0,68
	PU10	0,621	0,831
Chuẩn chủ quan gốc (0,869)	NOR12	0,757	0,809
	NOR13	0,792	0,776
	NOR14	0,704	0,856
Chuẩn chủ quan chính sách (0,832)	NOR15	0,684	0,777
	NOR16	0,724	0,757
	NOR17	0,582	0,821
	NOR18	0,667	0,788
Cảm nhận rủi ro về pháp lý (0,843)	RIS26	0,729	0,76
	RIS27	0,769	0,72
	RIS28	0,631	0,851
Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin (0,816)	RIS29	0,643	0,773
	RIS30	0,706	0,707
	RIS31	0,66	0,758
Cảm nhận rủi ro về tính khả thi (0,898)	RIS32	0,628	0,891
	RIS33	0,665	0,887
	RIS34	0,673	0,887
	RIS36	0,716	0,882
	RIS37	0,72	0,881
	RIS38	0,8	0,871
RIS39	0,712	0,882	

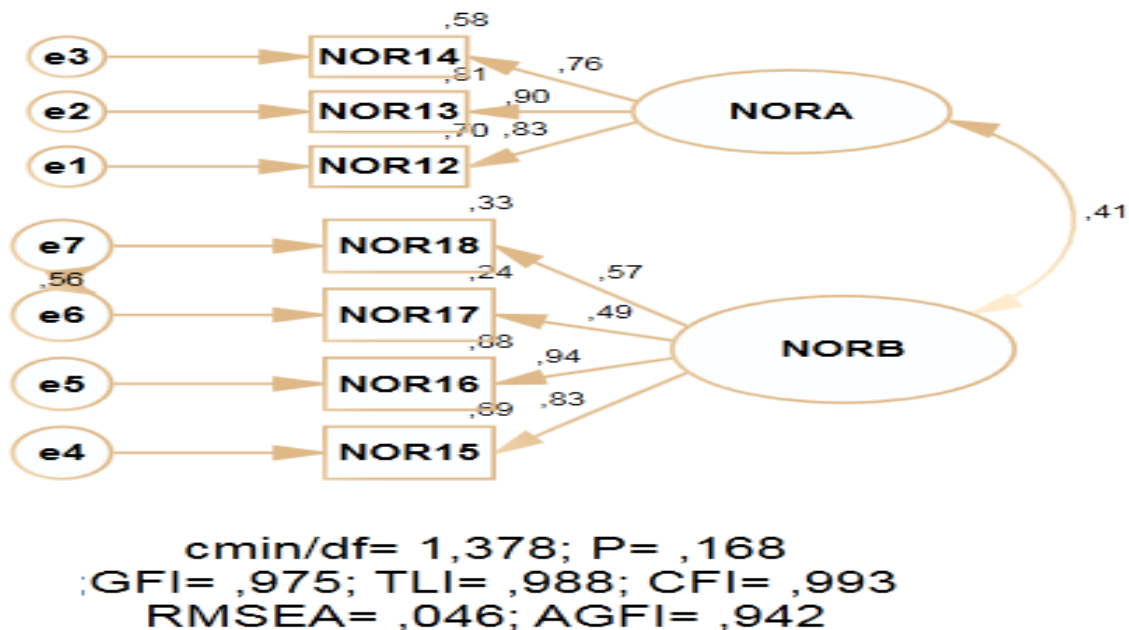
4.4.2.4. Kết quả CFA cho các thang đo đa hướng

Sau bước phân tích nhân tố khám phá, dữ liệu tiếp tục được phân tích nhân tố khẳng định (CFA). Theo Hair và cộng sự (2010), để sử dụng phương pháp ước lượng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM cho phân tích dữ liệu, tập dữ liệu cần thỏa mãn tính phân phối chuẩn. Khi kiểm định phân phối của các biến quan sát, các kurtosis và skewnesses tương ứng đều nằm trong khoảng $[-2, +2]$ (xem Phụ lục 3.5.4) nên phương pháp ước lượng Maximum Likelihood (ML) là phương pháp thích hợp được sử dụng để ước lượng các tham số trong mô hình (Muthen & Kaplan, 1985).

Các thang đo trong bài sẽ được tiến hành phân tích CFA theo trình tự sau: Đầu tiên, phân tích CFA cho tất cả các thang đo đa hướng trong mô hình nghiên cứu. Sau đó các thang đo đa hướng và đơn hướng trong mô hình nghiên cứu sẽ được tiến hành kiểm tra CFA chung một lần nữa bằng mô hình đo lường tới hạn.

Phân tích CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan

Thang đo Chuẩn chủ quan gồm hai nhân tố là Chuẩn chủ quan gốc và Chuẩn chủ quan chính sách sẽ được kiểm định độ tin cậy, độ giá trị hội tụ thông qua phân tích CFA.



Hình 4.13 Kết quả CFA cho thang đo Chuẩn chủ quan

Kết quả phân tích CFA cho thang đo đa hướng cảm nhận rủi ro được thể hiện ở Hình 4.13 cho thấy, các chỉ số phù hợp của mô hình đều thỏa mãn như: $cmin/df = 1,378 (<2)$; $AGFI = 0,942 (>0,8)$; $TLI = 0,988 (>0,9)$; $CFI = 0,993 (>0,9)$; $RMSEA = 0,046 (<0,058)$.

Bảng 4.31 Kết quả độ tin cậy thang đo Chuẩn chủ quan

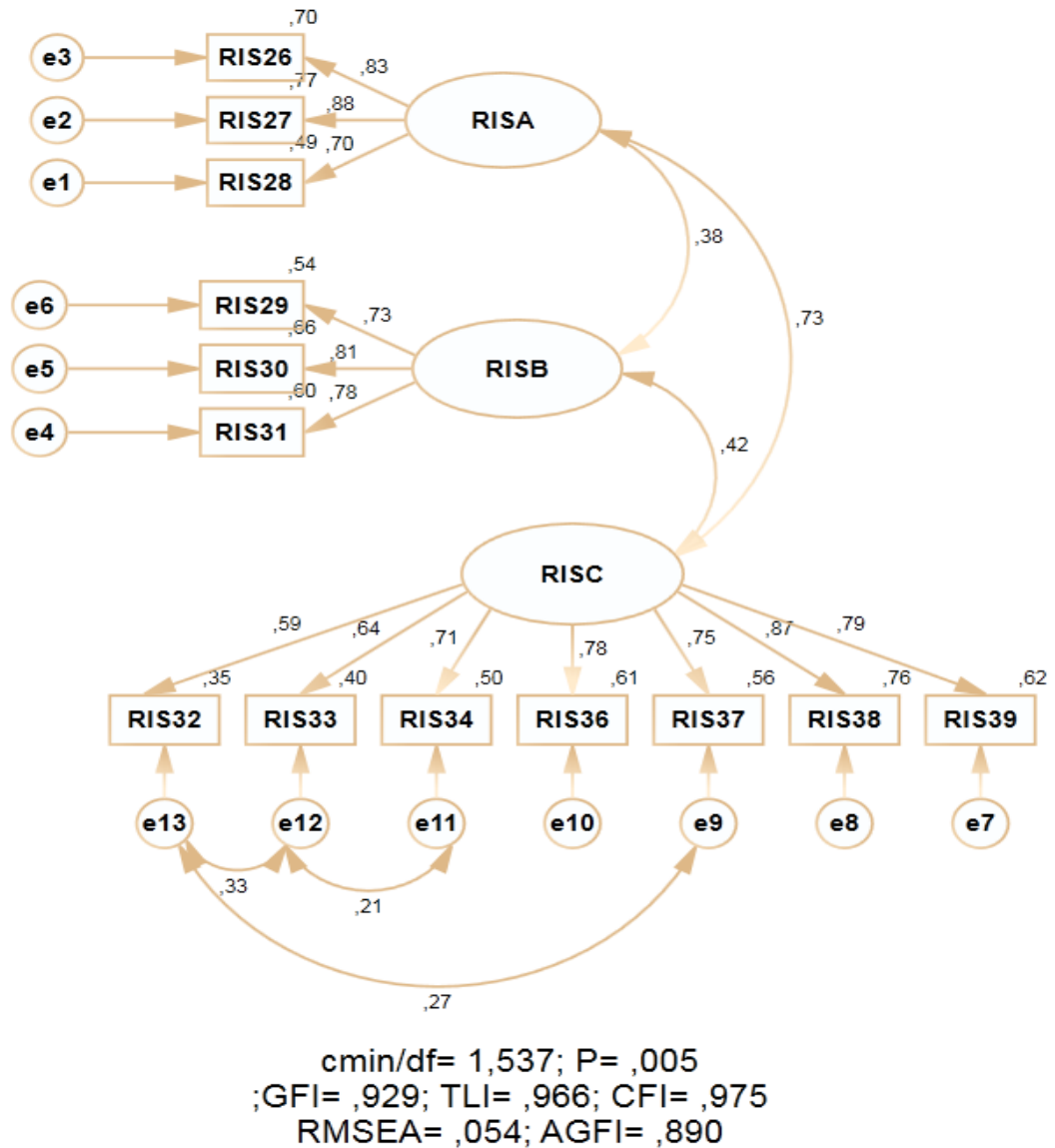
Tên khái niệm	Hệ số tin cậy tổng hợp CR	Phương sai trích trung bình AVE	Thành phần	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
Chuẩn chủ quan về chính sách (NORB)	0,79	0,53	NOR15	0,83
			NOR16	0,938
			NOR17	0,488
			NOR18	0,573
Chuẩn chủ quan gốc (NORA)	0,75	0,69	NOR12	0,835
			NOR13	0,898
			NOR14	0,76

Kết quả thể hiện ở Bảng 4.31 bên trên cho thấy, các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát lên hai nhân tố con là Chuẩn chủ quan gốc và Chuẩn chủ quan chính sách đều đạt trên mức 0,5. Hệ số tin cậy của hai nhân tố đạt 0,7495 và 0,79 với phương sai trích trung bình AVE đạt 0,53 và 0,69 ($>0,5$). Như vậy hai nhân tố đã đạt độ giá trị hội tụ tốt. Ngoài ra, hệ số tương quan của hai nhân tố là 0,41 nhỏ hơn rất xa so với mức 1 và bình phương hệ số tương quan bằng 0,168 nhỏ hơn rất nhiều so với phương sai trích trung bình AVE của cả hai khái niệm chứng tỏ hai nhân tố của thang đo trên đã đạt độ giá trị phân biệt. Vì vậy, thang đo đa hướng Chuẩn chủ quan là phù hợp cho các phân tích tiếp theo.

Phân tích CFA cho thang đo Cảm nhận rủi ro

Thang đo Cảm nhận rủi ro được phản ánh bởi ba yếu tố là: Cảm nhận rủi ro về pháp lý (RISA); Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin (RISB) và Cảm nhận rủi ro về tính khả thi (RISC) sẽ được phân tích nhân tố khẳng định.

Kết quả phân tích CFA cho thang đo đa hướng cảm nhận rủi ro được thể hiện ở Hình 4.14 bên dưới cho thấy, các chỉ số phù hợp của mô hình đều thỏa mãn như: $cmin/df = 1,537$ (<2); $AGFI = 0,890$ ($>0,8$); $TLI = 0,966$ ($>0,9$); $CFI = 0,975$ ($>0,9$); $RMSEA = 0,054$ ($<0,08$).



Hình 4.14 Kết quả CFA thang đo Cảm nhận rủi ro

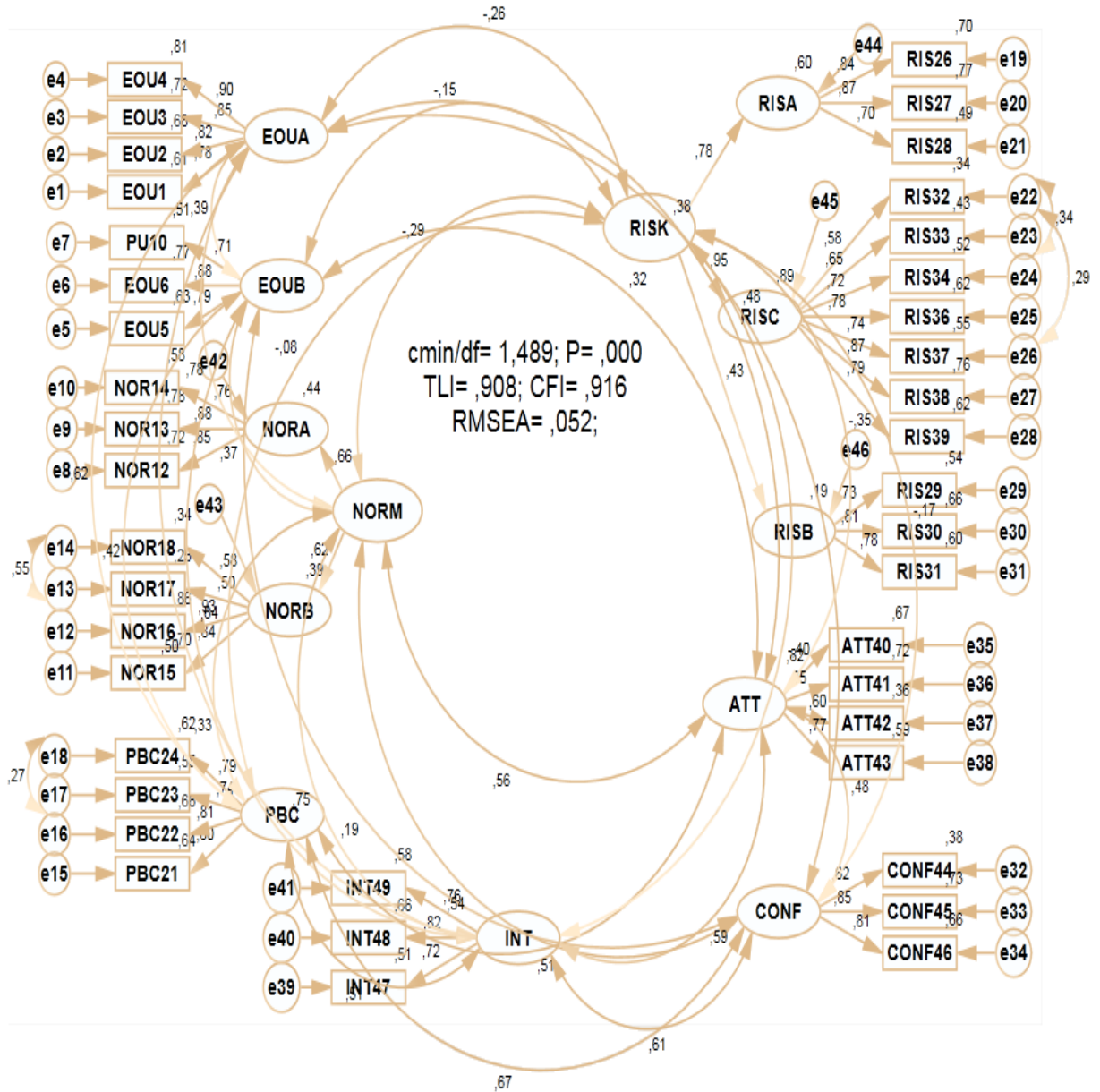
Kết quả thể hiện ở Bảng 4.32 bên dưới cho thấy, các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát lên ba nhân tố đạt trên mức 0,5. Hệ số tin cậy CR của cả ba nhân tố đều đạt trên 0,7 với phương sai trích trung bình AVE đạt từ 0,54 đến 0,65 ($>0,5$). Như vậy cả ba nhân tố đã đạt độ giá trị hội tụ tốt. Ngoài ra, hệ số tương quan của ba nhân tố giao động từ 0,38 đến 0,73 nhỏ hơn rất xa so với mức 1. Bình phương hệ số tương quan lớn nhất của ba cặp nhân tố là 0,533 vẫn nhỏ hơn hệ số tin cậy tổng hợp AVE là 0,54 chứng tỏ ba nhân tố của thang đo trên đã đạt độ giá trị phân biệt. Vì vậy, thang đo đa hướng Cảm nhận rủi ro là phù hợp cho các phân tích tiếp theo.

Bảng 4.32 Kết quả độ tin cậy thang đo Cảm nhận rủi ro

Tên khái niệm	Hệ số tin cậy tổng hợp CR	Phương sai trích trung bình AVE	Thành phần	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
Cảm nhận rủi ro về pháp lý (RISA)	0,75	0,65	RIS28	0,702
			RIS27	0,877
			RIS26	0,834
Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin (RISB)	0,75	0,60	RIS31	0,778
			RIS30	0,812
			RIS29	0,733
Cảm nhận rủi ro về tính khả thi (RISC)	0,87	0,54	RIS38	0,871
			RIS37	0,747
			RIS36	0,784
			RIS34	0,706
			RIS33	0,636
			RIS32	0,594
			RIS39	0,79

4.4.2.5. Kết quả mô hình đo lường

Mô hình đo lường tới hạn gồm 2 thang đo đa hướng là *Chuẩn chủ quan* và *Cảm nhận rủi ro* và 6 khái niệm đơn hướng. Kết quả thể hiện ở Hình 4.15 cho thấy, các chỉ số phù hợp của mô hình đều đạt yêu cầu theo Hair và cộng sự (2014): $cmin/df = 1,489 (<2)$; $P = 0,000 (<0,05)$; $CFI = 0,916 (>0,9)$; $TLI = 0,908 (>0,9)$; $RMSEA = 0,052 (<0,08)$. Chỉ số GFI không được xem xét trong mô hình này, bởi vì theo Hair và cộng sự (2010; 2014) thì chỉ số GFI bị phụ thuộc rất nhiều vào kích thước mẫu, vì vậy trong những mô hình có kích thước mẫu nhỏ hơn 250 thì rất khó đạt được chỉ số GFI hoặc AGFI thỏa mãn tiêu chuẩn cao hơn 0,8 hoặc 0,9.



Hình 4.15 Kết quả mô hình đo lường tối hạn

Độ giá trị hội tụ

Kết quả thể hiện ở Bảng 4.33 bên dưới cho thấy, các thang đo đều có hệ số hồi quy chuẩn hóa của các biến giao động từ 0,433 đến 0,945 (>0,4) với độ tin cậy tổng hợp đạt mức trên 0,6 và tổng phương sai trích trung bình AVE đạt trên mức 0,4. Như vậy, các thang đo trong mô hình đều đã đạt được độ giá trị hội tụ khá tốt. Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc cho thấy 8 nhân tố của mô hình đã thỏa mãn độ tin cậy, độ giá trị hội tụ và độ giá trị phân biệt.

Bảng 4.33 Độ giá trị hội tụ của các thang đo

Tên khái niệm	Hệ số tin cậy tổng hợp CR	Phương sai trích trung bình AVE	Thành phần	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
Nhận thức sự thuận lợi	0,75	0,64	EOU5	0,791
			EOU6	0,878
			PU10	0,714
Nhận thức dễ sử dụng	0,8	0,71	EOU1	0,784
			EOU2	0,823
			EOU3	0,848
			EOU4	0,902
Nhận thức kiểm soát hành vi	0,8	0,62	PBC21	0,8
			PBC22	0,813
			PBC23	0,744
			PBC24	0,786
Thái độ	0,8	0,58	ATT40	0,817
			ATT41	0,848
			ATT42	0,599
			ATT43	0,766
Ý định	0,75	0,59	INT47	0,717
			INT48	0,815
			INT49	0,76
Chuẩn chủ quan	0,67	0,41	NORB	0,661
			NORA	0,621
Cảm nhận rủi ro	0,73	0,56	RISC	0,945
			RISA	0,775
			RISB	0,433
Sự xác nhận	0,75	0,59	CONF44	0,618
			CONF45	0,854
			CONF46	0,814

Độ giá trị phân biệt

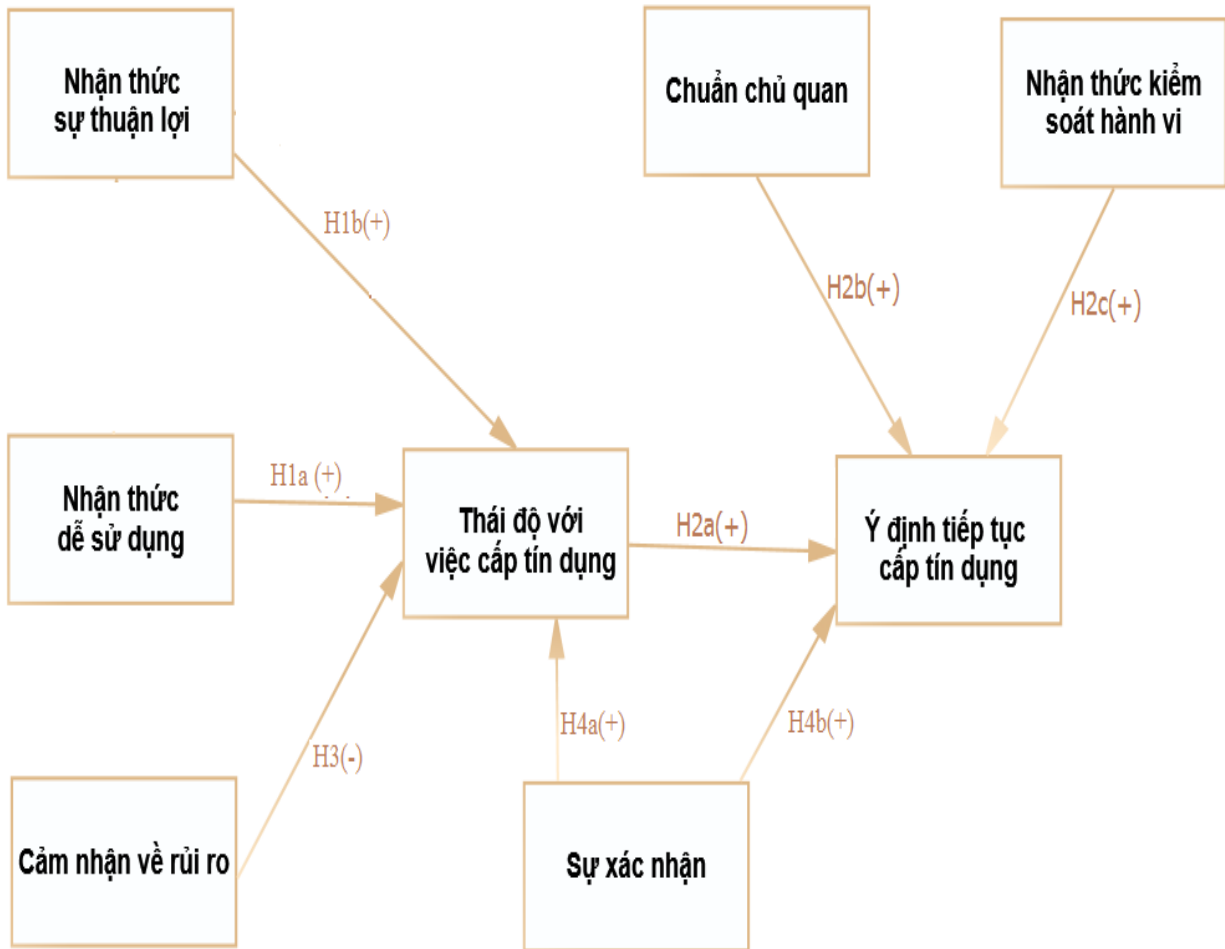
Kết quả ở Bảng 4.34 bên dưới cho thấy, tất cả các khái niệm trong mô hình có các hệ số tương quan giao động từ -0,401 đến 0,781. Như vậy, hệ số tương quan giữa các khái niệm đều nhỏ hơn nhiều so với mức 1, chứng tỏ rằng các khái niệm trong mô hình đã đạt được độ giá trị phân biệt. Độ giá trị phân biệt tiếp tục được xem xét bằng cách so sánh hệ số tương quan giữa các khái niệm với căn bậc hai của phương sai trích trung bình AVE của chúng (được thể hiện bằng hệ số in đậm trên đường chéo trong ma trận). Trong 8 nhân tố của mô hình đo lường, thì có 7 nhân tố đã thỏa mãn điều kiện căn bậc hai của phương sai trích trung bình lớn hơn hệ số tương quan của khái niệm đó với tất cả các khái niệm còn lại. Tuy nhiên, có một nhân tố đã không thỏa mãn tiêu chuẩn trên, đó là yếu tố Chuẩn chủ quan với căn bậc hai của phương sai trích trung bình bằng 0,64. Điều này bởi vì Chuẩn chủ quan là một khái niệm đa hướng, chỉ được đo bằng hai thành phần, khiến cho nhân tố này có hệ số phương sai trích trên trung bình thấp hơn rất nhiều so với các nhân tố được đo lường bằng ba thành phần trở lên. Bởi vì hệ số phương sai trích trung bình bị phụ thuộc rất nhiều bởi số lượng thành phần đo lường cho nhân tố, nên chỉ tiêu khắt khe về độ phân biệt của nhân tố này khi dùng phương pháp so sánh căn bậc hai của AVE với hệ số tương quan của Fornell và Larcker (1981).

Bảng 4.34 Độ giá trị phân biệt giữa các thang đo

	EOUA	EOUB	PBC	CONF	ATT	INT	RISK	NORM
EOUA	0,843							
EOUB	0,389	0,800						
PBC	0,622	0,416	0,787					
CONF	0,482	0,189	0,670	0,768				
ATT	0,383	0,316	0,513	0,484	0,762			
INT	0,504	0,326	0,510	0,608	0,587	0,768		
RISK	-0,259	-0,153	-0,080	-0,175	-0,351	-0,401	0,748	
NORM	0,781	0,372	0,643	0,538	0,560	0,747	-0,294	0,640

4.4.2.6. Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh

Bởi vì có sự thay đổi nhiều trong quá trình phân tích nhân tố khám phá EFA, đã có một nhân tố bị loại bỏ khỏi mô hình nghiên cứu, đồng thời xuất hiện thêm một nhân tố mới, vì vậy mô hình nghiên cứu lý thuyết được hiệu chỉnh như sau:



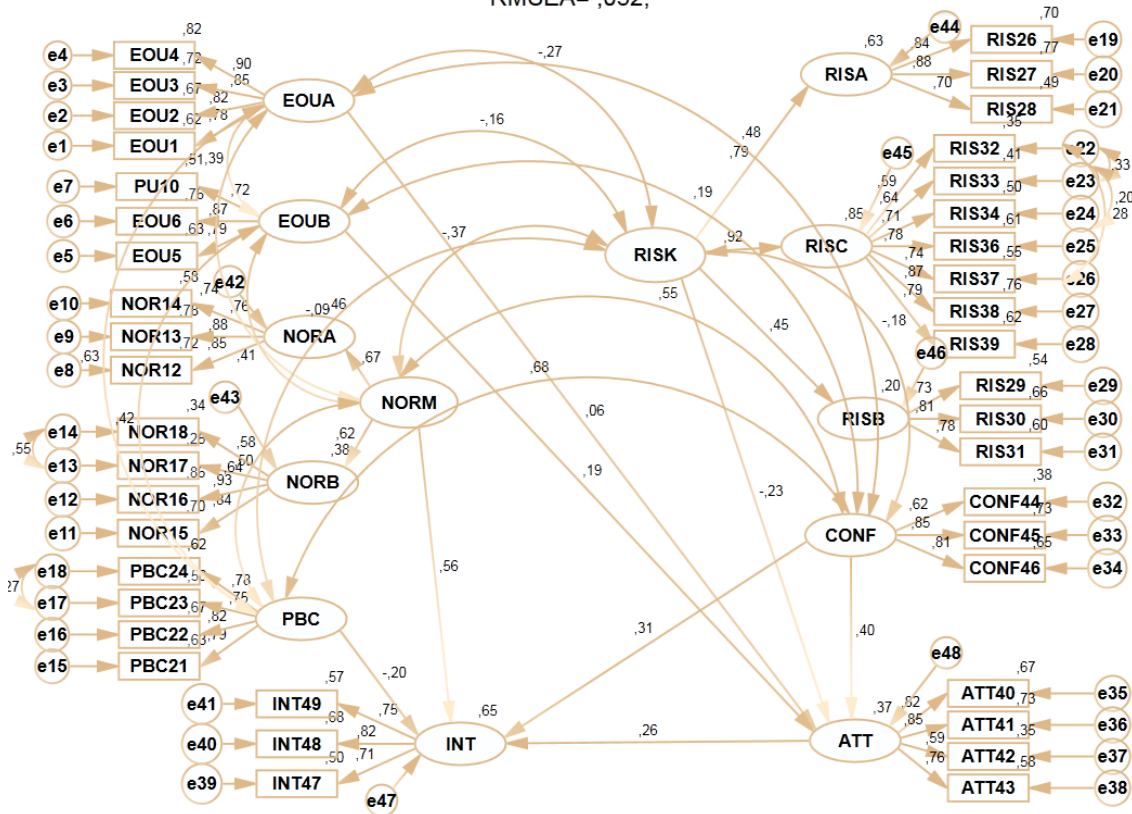
Hình 4.16 Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh

Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh bao gồm 8 khái niệm, trong đó có 2 khái niệm thang đo đa hướng là Chuẩn chủ quan và Cảm nhận về rủi ro, 6 khái niệm còn lại là thang đo đơn hướng. Mô hình bao gồm 8 giả thuyết nghiên cứu, trong đó có 7 giả thuyết về tác động dương và một giả thuyết về tác động âm (Hình 4.16 bên trên).

4.4.2.7. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Trên mô hình cấu trúc thể hiện các quan hệ giả định giữa các khái niệm, mô hình có 861 bậc tự do với giá trị thống kê Chi-bình phương bằng 1111,67 ($p = 0,000$), các chỉ số phù hợp của mô hình đều thỏa mãn điều kiện theo tác giả Hair và cộng sự (2014) cụ thể: $CMIN/df = 1,490 (<2)$; $TLI = 0,907 (>0,9)$; $CFI = 0,916 (>0,9)$; $p = 0,000 (<0,05)$; $RMSEA = 0,052 (<0,08)$, xem Hình 4.17 bên dưới. Từ đây, có thể khẳng định rằng mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường.

cmin/df= 1,490; P= ,000
 TLI= ,907; CFI= ,916
 RMSEA= ,052;



Hình 4.17 Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Theo kết quả của mô hình cấu trúc thể hiện ở Bảng 4.35 bên dưới, trong 8 giả thuyết của mô hình nghiên cứu có 2 giả thuyết bị bác bỏ và 6 giả thuyết còn lại được ủng hộ.

Bảng 4.35 Kết quả mô hình cấu trúc SEM

Mối quan hệ		Ước lượng chuẩn hóa	SE	CR	P	
Thái độ	<---	Nhận thức dễ sử dụng	0,063	0,071	0,681	0,496
Thái độ	<---	Nhận thức sự thuận lợi	0,193	0,059	2,341	0,019
Thái độ	<---	Cảm nhận về rủi ro	-0,228	0,177	-2,514	0,012
Thái độ	<---	Sự xác nhận	0,397	0,097	4,088	***
Ý định	<---	Chuẩn chủ quan	0,562	0,156	3,589	***
Ý định	<---	Nhận thức kiểm soát hành vi	-0,197	0,098	-1,399	0,162
Ý định	<---	Thái độ	0,262	0,072	2,992	0,003
Ý định	<---	Sự xác nhận	0,31	0,107	2,392	0,017

Kết quả chi tiết các kiểm định của mô hình cấu trúc được thể hiện ở Bảng 4.35 bên trên, trong đó, các hệ số sai số chuẩn giao động từ đều nhỏ hơn rất nhiều so với mức [2,58], và không có phương sai âm chứng tỏ không có hiện tượng Heywood xuất hiện, mô hình được cho là phù hợp. Theo Hair (2010), trước khi đánh giá mức độ phù hợp, cần lưu ý xem mô hình có bị hiện tượng Heywood không? Hiện tượng Heywood xuất hiện khi một hay nhiều phương sai của sai số hoặc tương quan giữa các biến ẩn (latent variables) có giá trị âm. Những ước lượng nếu có hiện tượng này sẽ không thích hợp về mặt lý thuyết và phải được hiệu chỉnh. Ngoài ra, để kiểm định độ tin cậy của các ước lượng, phương pháp kiểm định Bootstrap tiếp tục được tiến hành.

Hệ số xác định R^2 của *Thái độ* là 36,9% và của *Ý định* là 65,2% cho biết rằng mô hình nghiên cứu trên đã giải thích được 36,9% cho thái độ đối với việc cấp tín dụng NNCNC và 65,2% cho ý định tiếp tục thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng của các NHTM.

4.4.2.8. Ước lượng mô hình lý thuyết bằng Bootstrap

Bảng 4.36 Kết quả ước lượng bằng Bootstrap

Quan hệ			Ước lượng ML	S.E.	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias
ATT	<---	EOUA	0,108	0,081	0,003	0,043	-0,005	0,004
ATT	<---	EOUB	0,095	0,072	0,002	0,135	-0,003	0,003
ATT	<---	RISK	0,103	0,337	0,011	-0,457	-0,013	0,015
ATT	<---	CONF	0,11	0,126	0,004	0,414	0,018	0,006
INT	<---	NORM	0,422	0,579	0,018	0,6	0,039	0,026
INT	<---	PBC	0,254	0,19	0,006	-0,161	-0,024	0,009
INT	<---	ATT	0,111	0,096	0,003	0,208	-0,009	0,004
INT	<---	CONF	0,294	0,255	0,008	0,269	0,013	0,011

Bootstrap là phương pháp lấy mẫu lặp lại có thể thay thế dùng để đánh giá độ tin cậy của các ước lượng trong mô hình. Từ mẫu ban đầu (N=183), số lần lấy mẫu lặp lại trong nghiên cứu được chọn là 500 lần. Trong Bảng 4.36, cột ước lượng ML cho thấy giá trị ước lượng đã chuẩn hóa, cột Mean cho thấy trung bình các ước lượng Bootstrap, SE là sai lệch chuẩn, SE-SE là sai lệch chuẩn của sai lệch chuẩn, Bias là độ chệch, SE-Bias là sai lệch

chuẩn của độ chệch. Kết quả ước lượng cho thấy độ chệch của trung bình các ước lượng bằng Bootstrap và các ước lượng bình thường là rất nhỏ, không đáng kể và không có ý nghĩa về mặt thống kê. Vì vậy, có thể kết luận rằng, các ước lượng trong mô hình có thể tin cậy được.

4.4.2.9. Thảo luận kết quả nghiên cứu của mô hình thứ hai

Đối tượng nghiên cứu của mô hình thứ hai là ý định hành vi tiếp tục cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC với đối tượng khảo sát thứ nhất là các nhân viên đã từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC. Mô hình gồm 8 khái niệm lý thuyết và 9 giả thuyết nghiên cứu. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu của mô hình thứ hai được thể hiện ở Hình 4.19 bên dưới.

Kết quả mô hình thứ hai có thể được thể hiện qua các phương trình hồi quy sau:

$$\text{INT} = \alpha_1 + 0,562\text{NOR} + 0,31\text{CONF} + 0,262 \text{ ATT} + \epsilon_1$$

$$\text{ATT} = \alpha_2 + 0,397 \text{ CONF} + 0,193\text{EOU} - 0,228\text{RIS} + \epsilon_2$$

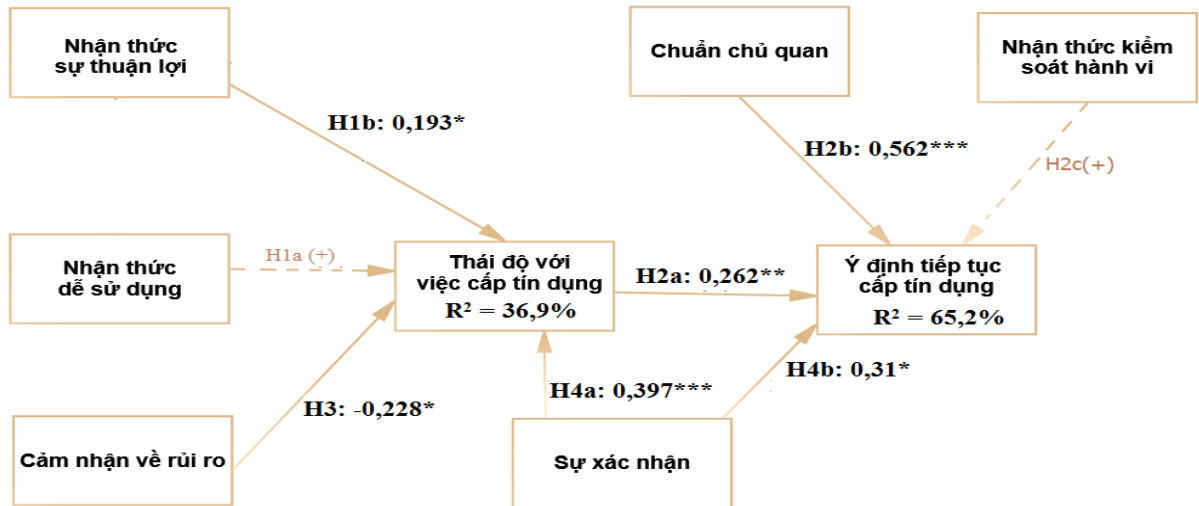
Tương tự như mô hình 1, tra bảng xác định ϵ_1 , ϵ_2 ta có:

$$\text{INT} = 0,562\text{NOR} + 0,31\text{CONF} + 0,262 \text{ ATT} + 0,105$$

$$\text{ATT} = 0,397 \text{ CONF} + 0,193\text{EOU} - 0,228\text{RIS} + 0,279$$

Như vậy, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi thái độ với việc cấp tín dụng của các nhân viên tăng lên một đơn vị đo lường, thì ý định cấp tín dụng của họ sẽ tăng lên 0,262 đơn vị. Tương tự, khi *Chuẩn chủ quan* hoặc *Sự xác nhận* lần lượt tăng lên một đơn vị đo lường, thì ý định cấp tín dụng sẽ lần lượt tăng lên 0,562 hoặc 0,31 đơn vị đo lường tương ứng. Tổng cộng ba biến độc lập là *Thái độ*, *Sự xác nhận* và *Chuẩn chủ quan* đã giải thích được 65,2% biến thiên của ý định cấp tín dụng của nhân viên ngân hàng, phần còn lại sẽ chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác ngoài mô hình nghiên cứu.

Tương tự như trên, với điều kiện các yếu tố khác không đổi, việc gia tăng 1 đơn vị đo lường của *Nhận thức sự thuận tiện*, *Sự xác nhận* và *Nhận thức rủi ro* sẽ lần lượt khiến thái độ của các nhân viên đối với việc cấp tín dụng NNCNC tăng 0,193 hay 0,397 hay giảm 0,228 đơn vị đo lường tương ứng. Tổng cộng ba biến độc lập *Nhận thức sự thuận tiện*, *Sự xác nhận* và *Nhận thức rủi ro* đã giải thích được 36,9% biến thiên của thái độ với việc cấp tín dụng NNCNC của nhân viên ngân hàng, phần còn lại sẽ chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác ngoài mô hình nghiên cứu.



Hình 4.18 Kết quả mô hình nghiên cứu thứ hai

Thực trạng (độ lớn) của các yếu tố trong mô hình được tính toán bằng giá trị trung bình của các biến quan sát đo lường cho yếu tố đó. Với thang đo khoảng có giá trị từ 1 đến 5, thì giá trị trung bình của các biến quan sát cũng giao động trong mức này, với mức trung bình là từ 2,6-3,4. Những giá trị đạt từ 3,4 đến 4,2 là ở mức khá cao và từ 4,2 trở lên là mức cao. Giá trị trung bình và độ lệch chuẩn của các khái niệm trong mô hình được tính toán bằng hàm “Mean” thông qua phần mềm SPSS và được thể hiện ở Bảng 4.37 bên dưới.

Bởi vì khác biệt về đối tượng khảo sát là những nhân viên đã từng thực hiện hợp đồng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC, kết quả mô hình nghiên cứu thứ hai đã có nhiều sự khác biệt so với mô hình thứ nhất.

Bảng 4.37 Thực trạng của các yếu tố trong mô hình thứ hai

Các khái niệm trong mô hình 2	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
Nhận thức dễ sử dụng	3,2336	1,0036
Nhận thức sự thuận lợi	3,1712	,98143
Chuẩn chủ quan gốc	3,3169	,86393
Chuẩn chủ quan chính sách	3,5929	,83385
Chuẩn chủ quan	3,4549	,70234
Cảm nhận rủi ro về pháp lý	3,3807	,96087
Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin	3,4226	,86722
Cảm nhận rủi ro về tính khả thi	3,4718	,83386
Cảm nhận rủi ro	3,4250	,70268
Nhận thức kiểm soát hành vi	3,6516	,84995
Sự xác nhận	3,6903	,84590
Thái độ đối với việc cấp vốn tín dụng NNCNC	3,7049	,75798
Ý định tiếp tục cấp vốn tín dụng NNCNC	3,8834	,71339

Đầu tiên, yếu tố *Nhận thức tính hữu dụng* đã bị loại bỏ khỏi mô hình trong quá trình phân tích nhân tố khám phá EFA. Thay vào đó, mô hình đã xuất hiện thêm nhân tố mới đó là *Nhận thức sự thuận lợi*. Như vậy có thể thấy rằng, đối với các nhân viên chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC, thì họ có nhiều cảm nhận rõ ràng về những lợi ích mà đối tượng khách hàng này mang lại, đó là những kỳ vọng của bản thân họ, thể hiện qua yếu tố *Nhận thức tính hữu dụng*. Ngược lại, đối với các nhân viên đã từng cấp tín dụng NNCNC, thì yếu tố này không còn là những kỳ vọng, mà họ đã có những trải nghiệm thực tế, cảm nhận trực tiếp những lợi ích đó. Lúc này, yếu tố *Nhận thức tính hữu dụng* không còn là những kỳ vọng, mà đã trở thành những cảm nhận, trải nghiệm, và đánh giá của nhân viên tín dụng sau nhiều lần thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC. Việc yếu tố này bị loại khỏi mô hình quan sát cho thấy rằng, các nhân viên đối tượng 2 này đã không có sự phân biệt giữa khách hàng vay vốn tín dụng NNCNC và các khách hàng khác, đối với họ thì các khách hàng tín dụng nói chung hoặc khách hàng vay vốn NNCNC nói riêng đều góp phần giá trị như nhau trong việc giúp họ đạt các chỉ tiêu về dư nợ cho vay hoặc doanh thu tín dụng. Vì vậy, yếu tố *Nhận thức tính hữu dụng* đã bị loại bỏ khỏi mô hình thứ hai, thay vào đó là một yếu tố mới được hình thành dựa trên đặc thù của công việc tín dụng ngân hàng, đó là yếu tố: *Nhận thức sự thuận lợi*. Yếu tố này pha trộn giữa sự dễ dàng trong quy trình thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC và sự hỗ trợ về mặt chính sách của NHTM đối với riêng khách hàng NNCNC. Như vậy, khi các nhân viên tín dụng đã từng có nhiều kinh nghiệm cấp vốn tín dụng NNCNC, thì điều họ quan tâm không phải là những hợp đồng này mang lại doanh thu tín dụng như thế nào so với những hợp đồng vay vốn khác, mà họ quan tâm đến việc quy trình cấp vốn cho đối tượng khách hàng này liệu có thuận lợi hay không? Yếu tố thuận lợi này vừa thể hiện cho tính hữu dụng (usefulness) vừa thể hiện cho tính dễ dàng (easy) đối với hành động thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC. Việc xuất hiện yếu tố mới: *Nhận thức sự thuận lợi* là kết quả tập hợp của ba biến quan sát được bổ sung ở nghiên cứu định tính, nó là yếu tố đặc thù riêng cho môi trường nghiên cứu là tín dụng NHTM với khách hàng NNCNC. Giá trị trung bình của yếu tố này còn khá thấp (Mean = 3,17) cho thấy rằng các nhân viên tín dụng vẫn chưa cảm nhận được rằng việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC là dễ dàng và được ưu tiên hơn các hợp đồng tín dụng của các khách hàng khác. Mặc dù vậy, yếu tố này vẫn có sự tác động đến *Thái độ* của họ đối với việc cấp TDNNCNC ($\beta=0,193$) trong khi tác động của yếu tố *Nhận thức dễ sử dụng* đã không được ủng hộ; điều này có thể giải thích như sau:

Yếu tố *Nhận thức dễ sử dụng* thể hiện sự dễ dàng trong các bước soạn thảo hợp đồng tín dụng NNCNC hay tiếp xúc với khách hàng, trong khi yếu tố *Nhận thức sự thuận lợi* nhấn mạnh vào độ nhanh chóng, thuận tiện trong quy trình mà các NHTM giải quyết những hợp đồng tín dụng NNCNC đó. Như vậy, các nhân viên tín dụng khi đã từng có kinh nghiệm trong việc cấp vốn tín dụng NNCNC, thì họ sẽ quan tâm nhiều vào sự thuận lợi trong quy trình kiểm duyệt hồ sơ của riêng đối tượng khách hàng này, nếu NHTM có những quy trình riêng biệt cho riêng khách hàng NNCNC và việc thẩm định các hồ sơ của đối tượng này nhanh chóng, thì các nhân viên tín dụng sẽ có thái độ tích cực và dành nhiều sự ưu tiên hơn cho đối tượng khách hàng này. Trái ngược với kết quả ở mô hình thứ nhất, *Nhận thức dễ sử dụng* ở mô hình thứ hai không tác động trực tiếp đến *Thái độ* của nhân viên tín dụng đối với việc cấp tín dụng NNCNC. Như vậy, khi các nhân viên tín dụng đã có nhiều kinh nghiệm và quen thuộc đối với việc soạn thảo hợp đồng cấp tín dụng NNCNC, thì việc dễ dàng trong bước thực hiện hồ sơ không phải là nguyên nhân trực tiếp ảnh hưởng đến *Thái độ* của họ. Điều quan trọng hơn mà họ quan tâm là quy trình thẩm định và duyệt hồ sơ cho đối tượng khách hàng này có được NHTM ưu tiên và tạo điều kiện thuận lợi hay không.

Cũng tương tự như trên, yếu tố *Nhận thức kiểm soát hành vi* trong mô hình thứ hai cũng không có tác động trực tiếp đến ý định tiếp tục cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng; dù đó là các nhân viên tín dụng đã từng cấp tín dụng NNCNC. *Nhận thức kiểm soát hành vi* có giá trị trung bình lớn hơn so với các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện, với mean = 3,65. Như vậy, đối với hành vi tiếp tục cấp tín dụng NNCNC, thì việc thực hiện công việc dễ dàng hoặc những năng lực, kiến thức và nguồn lực hỗ trợ của các nhân viên tín dụng không phải là nguyên nhân trực tiếp để giải thích cho ý định của họ. Nhận thức về năng lực thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng hiện nay đang ở mức trung bình khá, chứng tỏ rằng các nhân viên tín dụng vẫn còn chưa thực sự tự tin về năng lực của bản thân và chưa có nhiều kinh nghiệm hoặc nguồn lực hỗ trợ cho việc thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC. *Ý định* tiếp tục thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC trong nghiên cứu này không phụ thuộc trực tiếp vào việc các nhân viên tín dụng có khả năng thực hiện hợp đồng hay không, mà phụ thuộc vào sự ảnh hưởng từ các yếu tố khác như *Chuẩn chủ quan* và *Sự xác nhận*. Điều này cho thấy các nhân viên tín dụng khá tỉnh táo và có nhiều cân nhắc thận trọng khi ra quyết định thực hiện hợp đồng tín dụng của mình, họ không chỉ thực hiện những hợp đồng mà họ dễ dàng thực hiện nhất, mà sự lựa chọn hợp đồng tín dụng liên quan đến việc cân nhắc những yếu tố thực dụng khác như:

chính sách của tổ chức và địa phương, ý kiến của lãnh đạo hay đồng nghiệp, kinh nghiệm trong quá khứ (sự xác nhận) hoặc các vấn đề về dự trù rủi ro phức tạp khác.

Xét về mặt đánh giá mức độ rủi ro của hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC, *Thái độ* đối với việc cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng còn bị tác động từ *Cảm nhận về rủi ro* của họ. Với đối tượng khảo sát là các nhân viên đã có kinh nghiệm trong việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC, thì yếu tố *Cảm nhận rủi ro* trong mô hình cũng bao gồm nhiều khía cạnh phức tạp hơn so với mô hình nghiên cứu thứ nhất. Trong mô hình thứ hai, đã có ba nhân tố mới được hình thành trong quá trình phân tích nhân tố khám phá, để thể hiện cho những khía cạnh khác nhau của *Cảm nhận rủi ro*, đó là: *Cảm nhận rủi ro về pháp lý*, về *độ tin cậy thông tin* và về *tính khả thi của dự án* vay vốn. Như vậy, kinh nghiệm thực hiện hợp đồng của các nhân viên tín dụng đã giúp họ có cái nhìn chi tiết và sâu sắc hơn về những rủi ro trong quá trình cấp tín dụng NNCNC. Trong ba thành phần rủi ro này, thì *rủi ro về pháp lý* và *rủi ro về tính khả thi* của dự án có quan hệ mật thiết với nhau, với hệ số tương quan giữa hai khái niệm cao hơn mức 0,7. Bởi vì khi đầu ra của sản phẩm không ổn định, hoặc chủ hộ không có năng lực sản xuất và quản lý chất lượng cho nông sản thì dự án sẽ gặp nhiều rủi ro về doanh thu, về dòng tiền thu vào và về cả khả năng trả nợ. Vì vậy, những rủi ro về tính khả thi của dự án có sự liên quan mật thiết với rủi ro về hạn mức cấp vốn vay và rủi ro về tính thanh khoản hay cơ chế định giá của tài sản đảm bảo của NHTM. Như vậy, rủi ro về những thủ tục pháp lý khi thẩm định, kiểm duyệt hồ sơ và rủi ro về tính khả thi của dự án là hai nhân tố quan trọng trong *Cảm nhận rủi ro* của các nhân viên đối với tín dụng cho sản xuất NNCNC. Khi mức độ *Cảm nhận về rủi ro* càng cao, thì *Thái độ* đối với việc cấp vốn tín dụng NNCNC cũng càng trở nên dè dặt hơn. Vì vậy những cơ chế về định giá tài sản thế chấp, các định mức và quy chuẩn trong đầu tư, những quy định về hạn mức tín dụng và công cụ phòng ngừa rủi ro chính là những giải pháp tuyệt vời để giảm thiểu những lo lắng về rủi ro cho các nhân viên tín dụng và tăng cường việc cấp vốn tín dụng NNCNC của họ.

Những chính sách, cơ chế hợp lý dành riêng cho NNCNC không những góp phần giảm thiểu cảm nhận về rủi ro của các nhân viên tín dụng, mà nó còn góp phần tác động trực tiếp đến *Ý định* tiếp tục thực hiện hợp đồng cấp tín dụng NNCNC của họ. Điều này thể hiện qua sự tác động rất lớn của *Chuẩn chủ quan* đến ý định tiếp tục cấp vốn ($\beta=0,562$). Trong mô hình nghiên cứu thứ hai, tác động của *Chuẩn chủ quan* thậm chí còn lớn hơn rất nhiều so với *Thái độ*, cho thấy rằng đây là một yếu tố hết sức quan trọng. Cũng như mô hình thứ nhất, *Chuẩn chủ quan* trong mô hình thứ hai bao gồm 2 thành phần là *chuẩn chủ quan gốc*

và *chuẩn chủ quan chính sách*, thể hiện cho sự ảnh hưởng từ quan điểm của những người thân và sự tác động từ phía chủ trương, chính sách của nhà nước và của tổ chức. Tác động rất lớn từ *Chuẩn chủ quan* cho thấy rằng ý định tiếp tục cấp vốn tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng bị chi phối rất nhiều bởi ý kiến của những người liên quan, ví dụ như cấp trên hay đồng nghiệp của họ và bởi những chính sách của nhà nước, NHTM và của các ban ngành có liên quan. Nếu nhà nước ban hành đầy đủ các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển NNCNC, thì các nhân viên tín dụng sẽ sẵn sàng hưởng ứng theo và sẵn sàng ưu tiên thực hiện các hợp đồng cấp vốn tín dụng NNCNC.

Một yếu tố quan trọng khác ảnh hưởng đến cả *Thái độ* và *Ý định* tiếp tục cấp vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng chính là *Sự xác nhận* – yếu tố đặc trưng thể hiện cho những kinh nghiệm trước đây của họ về riêng nhóm khách hàng này. Bởi vì đối tượng khảo sát là những nhân viên đã từng cấp vốn tín dụng NNCNC, nên những kinh nghiệm quá khứ của họ là yếu tố không thể thiếu khi tiên đoán về dự định tiếp tục duy trì hành vi trong tương lai của họ. Theo kết quả nghiên cứu, *Sự xác nhận* tác động trực tiếp khá mạnh đến *Ý định* và còn tác động gián tiếp thông qua việc tăng cường *Thái độ*. Khi những hợp đồng cấp vốn tín dụng NNCNC trước đây mang lại những kết quả tốt, thì các nhân viên tín dụng sẽ có thái độ tích cực và sẵn sàng tiếp tục cấp vốn cho đối tượng khách hàng này. Kết quả trên tương đồng với nghiên cứu của Bhattacharjee (2001), trong đó tác giả này cũng chứng minh rằng *Sự xác nhận* thúc đẩy *Ý định* mua lại một cách gián tiếp thông qua việc tăng cường *Sự hài lòng* và *Nhận thức tính hữu dụng* của khách hàng. Hoặc trong nghiên cứu khác của Bhattacharjee và Premkumar (2004), *Sự xác nhận* tác động gián tiếp đến *Ý định* thông qua việc thúc đẩy 3 yếu tố trung gian là *Sự hài lòng*, *Nhận thức tính hữu dụng* và *Thái độ*. Trong nghiên cứu của Lankton và McKnigh (2006), *Sự xác nhận* cũng tác động đến *Ý định* tiếp tục sử dụng máy tính của khách hàng thông qua hai yếu tố trung gian là *Sự hài lòng* và *Sự tin tưởng*. Như vậy, tương đồng với các nghiên cứu trước đây, mô hình nghiên cứu thứ hai đã tích hợp thành công yếu tố sự xác nhận vào mô hình giải thích hành vi TPB để dự đoán cho cả *Thái độ* và *Ý định* tiếp tục cấp vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC của các nhân viên tín dụng NHTM. Mô hình đã có mức độ giải thích khá tốt với hệ số xác định $R^2 = 65,2\%$ có thể được sử dụng để giải thích và dự đoán cho ý định hành vi của các nhân viên tín dụng và từ đó đưa ra những đề xuất cho các nhà quản trị NHTM tăng cường hiệu quả tín dụng đối với nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn tín dụng NNCNC.

Kết luận Chương 4

Chương 4 đã trình bày các kết quả và thảo luận của nghiên cứu thứ nhất về thực trạng tiếp cận tín dụng từ phía các khách hàng và những điểm nghẽn trong quá trình cấp tín dụng dành cho NNCNC. Hai mô hình của nghiên cứu thứ hai cũng được kiểm định một cách nghiêm ngặt qua nhiều bước như độ tin cậy Cronbach'Alpha, EFA, CFA và mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Những kết quả thu được đã được thảo luận nhằm tìm ra các giải pháp ở chương tiếp theo.

CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ GIẢI PHÁP, KHUYẾN NGHỊ

5.1. Đánh giá những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến tín dụng cho sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng

5.1.1. Những thành tựu, hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

5.1.1.1. Những thành tựu trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Một là, Tổng doanh số cho vay NNCNC trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2015-2018 là 1.021 tỷ đồng. Doanh số cho vay NNCNC tuy không cao, nhưng đã có sự tăng trưởng qua từng năm, bình quân 255,2 tỷ đồng/năm;

Hai là, Dư nợ cho vay đối với NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng cũng có sự tăng trưởng nhanh chóng trong giai đoạn 2015 -2017 và giảm xuống trong năm 2018 do các khoản vay ngắn hạn năm 2017 đến hạn trả năm 2018;

Ba là, Tỷ lệ nợ xấu cho vay NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng chiếm tỷ trọng rất thấp trong tỷ lệ nợ xấu cho vay.

5.1.1.2. Những hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Bên cạnh những thành tựu đạt được, việc cấp tín dụng cho NNCNC cũng còn những hạn chế như sau:

Một là, Dư nợ tín dụng đối với NNCNC tại chi nhánh NHTM Lâm Đồng có sự tăng trưởng nhưng chủ yếu chỉ tập trung ở một số chi nhánh NHTM nhà nước, các NHTM cổ phần tư nhân hầu như không cho vay lĩnh vực này;

Hai là, Cho vay đối với NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng chủ yếu là cho vay ngắn hạn, dư nợ cho vay trung dài hạn không đáng kể;

Ba là, Số khách hàng được vay vốn ưu đãi để sản xuất NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng theo Quyết định 813/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng số khách hàng vay nông nghiệp nông thôn;

Bốn là, Tỷ trọng doanh số cho vay NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng doanh số cho vay NNNT (<2%). Doanh số cho vay NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng giai đoạn 2012-2018 mới chỉ đạt 21%/tổng nhu cầu vốn tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC giai đoạn 2012-2020;

Năm là, Tỷ trọng dư nợ cho vay NNCNC tại các chi nhánh NHTM Lâm Đồng chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng dư nợ cho vay NNNT (<0,5%).

5.1.2. Nguyên nhân của những hạn chế trong phát triển tín dụng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Mặc dù đã đạt những kết quả bước đầu trong cho vay NNCNC, tuy nhiên so với nhu cầu về vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC thì nguồn cung tín dụng chỉ mới đáp ứng được khoảng 21%. Việc hạn chế dòng chảy vốn tín dụng từ các NHTM vào lĩnh vực này do các nguyên nhân khách quan và chủ quan chủ yếu sau đây:

Nhóm nguyên nhân khách quan

- Từ môi trường pháp lý

Một là, Quy định về xác định đối tượng thụ hưởng chính sách để cho vay đối với NNCNC tại các chi nhánh NHTM tỉnh Lâm Đồng còn gặp khó khăn. Cụ thể là, tiêu chí xác định về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao theo Quyết định 738 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn còn chung chung, chưa rõ ràng, chưa quy định cơ quan nào xác nhận các tiêu chí đó của dự án (ứng dụng công nghệ sinh học, vi sinh...) nên ảnh hưởng đến việc xem xét, cấp tín dụng của ngân hàng. Mặt khác, do chưa có quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật và định mức dự toán xây dựng nhà lưới, nhà kính ứng dụng công nghệ cao để các NHTM làm cơ sở thẩm định tài sản thế chấp cho vay nên hầu như các tài sản trên đất hình thành từ vốn vay không được sử dụng để đảm bảo tiền vay;

Hai là, Việc triển khai công nhận khu, vùng NNCNC của tỉnh Lâm Đồng còn chậm. Tại tỉnh Lâm Đồng, mặc dù hoạt động sản xuất NNCNC đã được triển khai rộng khắp các địa bàn trong tỉnh và tỉnh đã quy hoạch 8 khu và 19 vùng NNCNC, tuy nhiên đến nay mới chỉ có 02 vùng được công nhận là vùng sản xuất nông nghiệp công nghệ cao (Vùng sản xuất hoa công nghệ cao Thái Phiên – Phường 12 và Vạn Thành – Phường 5), hiện tỉnh chưa công nhận vùng sản xuất rau công nghệ cao. Nguyên nhân là do tỉnh còn chậm trong công tác bồi thường giải phóng mặt bằng, xây dựng cơ sở hạ tầng thiết yếu tại các khu, vùng NNCNC. Đối với DN, Lâm Đồng hiện có hơn 300 DN sản xuất trong lĩnh vực NNCNC; tuy nhiên, mới chỉ có 8 DN được công nhận là doanh nghiệp NNCNC, những DN chưa được công nhận thì không được vay ưu đãi để phát triển NNCNC, do đó làm giảm khả năng tiếp cận vốn tín dụng trong lĩnh vực này;

Ba là, Hành lang pháp lý và các cơ chế, chế tài trong sản xuất NNCNC còn thiếu, chưa đồng bộ; điều này ảnh hưởng đến triển khai mô hình tổ chức liên kết sản xuất NNCNC

theo hợp đồng một cách bền vững. Hiện vẫn còn tình trạng dư thừa sản phẩm nông nghiệp do người dân không đủ thông tin về nhu cầu của thị trường. Công tác tuyên truyền, phổ biến các chính sách, pháp luật liên quan đến sản xuất NNCNC chưa được các ban ngành quan tâm triển khai; vì vậy, còn nhiều hộ dân, DN chưa quan tâm đến hiệu quả của việc tham gia vào các chuỗi liên kết giá trị để nâng cao giá trị, hạn chế rủi ro về đầu ra của sản phẩm;

Bốn là, Quy định của Ngân hàng Nhà nước về cho vay theo chuỗi giá trị, cho vay thông qua tổ chức đầu mối còn chưa cụ thể, mặc dù theo thống kê hiện toàn tỉnh có 125 chuỗi sản xuất NNCNC, từ đó ảnh hưởng đến chính sách tín dụng của các NHTM;

Năm là, Việc ứng dụng khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ, nghiên cứu và phát triển các loại giống mới (đặc biệt là các loại cây giống rau, hoa phục vụ thị trường nội địa và xuất khẩu) tại tỉnh Lâm Đồng chưa đáp ứng được yêu cầu. Trong thời gian qua, tỉnh Lâm Đồng luôn phải nhập khẩu trên 90% các loại giống mới về rau và hoa chất lượng cao, do đó người sản xuất chưa chủ động trong việc sản xuất gắn với thị trường, làm tăng giá thành sản xuất sản phẩm, làm giảm lợi nhuận của nhà đầu tư, giảm cơ hội tiếp cận tín dụng NHTM;

Sáu là, Vốn đầu tư cho dự án NNCNC, nông nghiệp sạch là rất lớn và giá thành trên một đơn vị sản phẩm khá cao. Tuy nhiên, hầu hết các sản phẩm đầu tư nông nghiệp công nghệ cao, nông nghiệp sạch trên địa bàn tỉnh vẫn chưa xây dựng được nhiều thương hiệu sản phẩm có giá trị, chưa xây dựng được thị trường tiêu thụ ổn định, thiếu các chế tài cần thiết để bảo vệ và thông tin đến người dùng nên hiệu quả đầu tư còn hạn chế, từ đó làm giảm khả năng tiếp cận vốn tín dụng NHTM;

Tám là, Chính sách bảo hiểm nông nghiệp mới được ban hành và đi vào hoạt động từ giữa năm 2018. Tuy nhiên, thực tiễn thực hiện lại rất khó khăn vì người sản xuất thường ít chứng minh được các quyền tài sản trên đất khi thực hiện các giao kết với cơ quan bảo hiểm;

Chín là, Ngân hàng Nhà nước và tỉnh Lâm Đồng chưa quan tâm trong việc hỗ trợ các NHTM thực hiện gói tín dụng ưu đãi 100.000 tỷ cho các khách hàng sản xuất NNCNC như: Giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc; hỗ trợ lãi suất tiền vay; loại trừ dư nợ cho vay trung dài hạn theo chương trình của các NHTM khi tính tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam⁷;

⁷ Quyết định 813/QĐ-NHNN ngày 24/4/2017 của Ngân hàng Nhà nước

Mười là, Chưa có sự vào cuộc quyết liệt từ các bộ, ngành ở trung ương trong việc thực hiện các chính sách hỗ trợ NNCNC như: Xây dựng cơ chế tích tụ, tập trung đất đai cho DN; hoàn thiện các quy định về công nhận tài sản trên đất, đăng ký giao dịch bảo đảm v.v.

- ***Từ môi trường tự nhiên và môi trường kinh tế- xã hội***

Một là, NNCNC mặc dù đã giảm thiểu được nhiều rủi ro do thay đổi phương thức canh tác. Tuy nhiên, nó vẫn mang đặc trưng của sản xuất nông nghiệp là luôn tiềm ẩn rủi ro do thiên tai, dịch bệnh, điều này có thể gây thiệt hại cho doanh nghiệp, người dân và NHTM cho vay. Do đó, phần nào đã làm ảnh hưởng đến ý định cấp tín dụng cho NNCNC của các NHTM;

Hai là, Cùng với xu hướng toàn cầu hóa, nước ta đang ngày càng hội nhập sâu rộng với các quốc gia có nền kinh tế phát triển trên thế giới. Việc gia nhập các hiệp định thương mại giúp tỉnh Lâm Đồng có thêm nhiều thị trường xuất khẩu nông sản. Đây là những thị trường có tính ổn định cao, tuy nhiên, lĩnh vực xuất khẩu nông sản luôn phải đối mặt với các rào cản khắc khe từ các Hiệp định thương mại. Vì vậy, có rất ít doanh nghiệp NNCNC có thị trường xuất khẩu ổn định. Chính sự không ổn định của thị trường tiêu thụ trong khi sản phẩm sản xuất ra nhiều làm cho quyết định tài trợ vốn của các NHTM trở nên dè dặt hơn.

Nhóm nguyên nhân chủ quan

- ***Từ phía khách hàng***

Một là, Nhiều DN, HTX, nông hộ sản xuất nông nghiệp chưa đáp ứng được điều kiện vay vốn do phương sản xuất kinh doanh thiếu khả thi, vốn chủ sở hữu và năng lực tài chính còn hạn chế, tổ chức kế toán còn thiếu chuyên nghiệp, thông tin tài chính thiếu minh bạch, chưa thông thạo quy định về lập hồ sơ vay vốn, thiếu tài sản bảo đảm v.v dẫn đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng NHTM còn hạn chế;

Hai là, Thói quen sử dụng tiền mặt của các hộ nông dân còn phổ biến nên việc kiểm soát dòng tiền của các NHTM trong cho vay với đối tượng này còn gặp khó khăn để đảm bảo cho vay đúng mục đích;

Ba là, Một số DN, nông hộ còn sản xuất NNCNC theo kiểu tự phát, sản xuất không theo nhu cầu của thị trường, dẫn đến tình trạng cung hàng nông sản lớn hơn cầu, làm cho giá hàng hóa nông sản giảm xuống, ảnh hưởng hiệu quả đầu tư. Từ đó làm giảm khả năng tiếp cận vốn tín dụng của khách hàng.

- ***Từ phía các ngân hàng thương mại***

Một là, Các NHTM hiện chưa có thật sự quan tâm đúng mức đến lĩnh vực này. Theo Quyết định 813 thì các khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC từ gói 100.000 tỷ theo Nghị quyết 30 của Chính phủ được hưởng lãi suất ưu đãi từ 0,5%-1,5%. Tuy nhiên, nguồn cho vay lại từ nguồn huy động của các NHTM theo lãi suất thị trường. Vì vậy, nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh, các NHTM phải tiết giảm chi phí hoạt động để bù đắp phần hỗ trợ lãi suất, nên việc này không khuyến khích các NHTM tích cực tham gia cho vay phát triển NNCNC, đặc biệt là các NHTM cổ phần dân doanh;

Hai là, Các NHTM chưa có quy trình hoặc hướng dẫn riêng trong cho vay NNCNC, điều này đã làm ảnh hưởng đến việc xem xét, tư vấn, hướng dẫn, thẩm định và lập các thủ tục vay cho khách hàng có nhu cầu vay trong lĩnh vực này. Việc thẩm định tài sản thế chấp cho vay tại ngân hàng cũng bị giới hạn do chưa có quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật và định mức dự toán xây dựng nhà lưới, nhà kính ứng dụng công nghệ cao để các NHTM làm cơ sở thẩm định tài sản thế chấp cho vay;

Ba là, Các NHTM chưa có nhiều hình thức bảo đảm tiền vay. Hiện tại, tài sản bảo đảm cho khoản vay NNCNC chủ yếu là đất nông nghiệp dùng để sản xuất và bất động sản của chủ đầu tư hoặc bên thứ ba. Luật Đất đai 2013 mới chỉ quy định việc giao đất nông nghiệp cho đối tượng hộ gia đình, còn đối với các tổ chức kinh tế thì mới chỉ có hình thức thuê đất, không có hình thức giao đất; trong khi đất ở là đất có giá trị kinh tế cao hơn đất nông nghiệp thì các tổ chức kinh tế vẫn được giao đất; đây được xem là bất cập và phân biệt chính sách giữa đất nông nghiệp và đất ở, dẫn đến tình trạng “hữu danh vô thực” trong sở hữu đất nông nghiệp, gây khó khăn cho tập trung đất nông nghiệp để các DN tổ chức sản xuất lớn. Đất thuê trả tiền hàng năm nên không được sử dụng để thế chấp tại các NHTM mà chỉ thế chấp tài sản hình thành trên đất (khi có đủ các điều kiện pháp lý về quyền tài sản). Do đó, giá trị tài sản được định giá hầu như không đủ đảm bảo cho nhu cầu của khoản vay;

Bốn là, Vốn đầu tư xây dựng nhà lưới, nhà kính, trang thiết bị cho sản xuất NNCNC là rất lớn, tuy nhiên hiện nay các đối tượng này chưa được cấp giấy chứng nhận các quyền về tài sản trên đất nông nghiệp nên không đủ điều kiện để thế chấp tại các NHTM; đa số các mô hình đều có diện tích đất nông nghiệp lớn nhưng giá trị theo quy định tại địa phương lại thấp, chênh lệch lớn với giá thị trường, nên các NHTM khó có thể cho vay vốn ở mức cao (Hiện tại, giá thị trường đất nông nghiệp trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giao động tùy khu vực từ 3 tỷ đồng/sào 1000m² đến 10 tỷ đồng/sào. Tuy nhiên, một số NHTM chỉ định giá đất nông nghiệp để thế chấp theo khung giá do UBND tỉnh phê duyệt như Agribank Lâm Đồng

và Agribank Lâm Đồng 2, hoặc thông qua tổ chức định giá độc lập khi giá trị khoản vay lớn như Vietcombank Lâm Đồng);

Năm là, Do Ngân hàng Nhà nước chưa có quy định cụ thể về cho vay chuỗi giá trị và cho vay thông qua tổ chức đầu mối, nên các NHTM vẫn chưa ban hành các quy định về cho vay các sản phẩm này. Hiện nay, việc cho vay hộ gia đình, DN và HTX sản xuất NNCNC vẫn được thực hiện đơn lẻ (chỉ có Agribank Lâm Đồng cho vay được một chuỗi sản xuất hoa do Công ty Hoa Mặt Trời làm đầu mối liên kết). Việc ký kết hợp đồng liên kết giữa DN và người dân trong các chuỗi còn lỏng lẻo và chưa có chế tài cụ thể để tăng tính ràng buộc, tuân thủ hợp đồng của người dân và DN. Trong thực tế, việc phá vỡ cam kết theo hợp đồng là khá phổ biến, gây thiệt hại không nhỏ cho đối tác liên kết và cả ngân hàng cho vay;

Sáu là, Theo quy định tại Nghị định 55/2015/NĐ-CP và Nghị định 116/2018/NĐ-CP thì các DN *được cấp chứng nhận* doanh nghiệp NNCNC được vay không có tài sản bảo đảm đến 80%/ tổng giá trị dự án, phương án và các DN *chưa được cấp chứng nhận doanh nghiệp NNCNC* nhưng có dự án sản xuất kinh doanh ứng dụng công nghệ cao được vay không có tài sản bảo đảm đến 70%/ tổng giá trị dự án, phương án. Trên thực tế, các DN hầu như không thể tiếp cận được khoản vay không có tài sản bảo đảm, vì các NHTM luôn cho vay với điều kiện đầu tiên phải có tài sản bảo đảm.

Nhóm nguyên nhân được rút ra từ kết quả nghiên cứu

- Từ kết quả khảo sát ý kiến khách hàng

Qua kết quả khảo sát 161 khách hàng đang sản xuất nông nghiệp và NNCNC, một số nguyên nhân làm hạn chế tiếp cận tín dụng NHTM của khách hàng đối với sản xuất NNCNC là do:

Một là, Một số khách hàng chưa có nhu cầu/hoặc đã có các nguồn tín dụng khác;

Hai là, Các NHTM định giá tài sản đảm bảo nợ vay còn quá thấp;

Ba là, Các NHTM thường duyệt số tiền vay thường thấp hơn nhu cầu vay của khách hàng, thời gian cho vay đầu tư dự án còn ngắn, không phù hợp thời gian hoàn vốn, lãi suất chưa thật sự hấp dẫn người vay;

Bốn là, Các NHTM có ít hình thức thế chấp tài sản, kết quả khảo sát cho thấy có hai hình thức thế chấp phổ biến nhất là: Nhà ở, bất động sản riêng (77,3%) và đất nông nghiệp (28%);

Năm là, Về những lý do khiến khách hàng không muốn vay vốn NHTM, thì ngoài lý do về không có nhu cầu vay, lý do phổ biến tiếp theo chính là: Mất nhiều thời gian lập hồ sơ, chờ giải quyết và tốn kém chi phí trong quá trình làm thủ tục;

Sáu là, Đầu ra của sản phẩm NNCNC còn hạn chế, dẫn đến hiệu quả kinh doanh không như kỳ vọng; từ đó suy giảm quyết định tiếp cận tín dụng của khách hàng;

Bảy là, Trong thủ thuật dùng lưới phân tích tầm quan trọng – chất lượng dịch vụ tín dụng, thì có 5 yếu tố ở vùng có tầm quan trọng cao nhưng chất lượng còn thấp mà các NHTM cần dành nhiều sự chú ý; sắp xếp theo mức độ tầm quan trọng giảm dần, đó là: (1) Việc định giá tài sản thế chấp, (2) quy trình hồ sơ đơn giản, (3) mở rộng chấp nhận các hình thức thế chấp, (4) thời gian giải ngân phù hợp và (5) việc tốn thêm các khoản phí khác.

- Từ kết quả nghiên cứu định lượng khảo sát ý định hành vi cấp tín dụng của nhân viên tín dụng các ngân hàng thương mại

Qua thảo luận kết quả nghiên cứu định lượng từ khảo sát ý định hành vi cấp tín dụng của nhân viên tín dụng các NHTM, có thể rút ra một số nguyên nhân ảnh hưởng đến ý định cấp tín dụng/duy trì cấp tín dụng đối với sản xuất NNCNC tại các NHTM, cụ thể như sau:

Một là, Đối với các nhân viên tín dụng chưa từng đề xuất cấp vốn tín dụng cho NNCNC, thì họ chưa có sự nhận thức cao về tính hữu dụng của việc cấp tín dụng NNCNC. Các nhân viên này chưa có kinh nghiệm làm việc với khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC, nên họ còn khá mơ hồ về tiềm năng và lợi ích do các khách hàng trong lĩnh vực này mang lại. Bên cạnh đó, họ còn chịu sự chi phối từ những chính sách, quy định từ nhà nước, địa phương và ngân hàng mà họ đang công tác. Trong quá trình phân tích cảm nhận về rủi ro của các nhân viên chưa từng cấp tín dụng cho NNCNC, thì những lo lắng của họ tập trung vào (1) tính khả thi của dự án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, (2) khả năng quản lý sản xuất, quản lý chất lượng sản phẩm nông sản và (3) đầu ra của thị trường. *Những nguyên nhân này làm suy giảm thái độ tích cực về việc chấp nhận cấp tín dụng NNCNC;*

Hai là, Đối với các nhân viên tín dụng đã từng đề xuất cấp vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC thì kết quả chỉ ra rằng, họ quan tâm đến quy trình tín dụng, thẩm định và duyệt hồ sơ cho đối tượng khách hàng này có được NHTM ưu tiên và tạo điều kiện thuận lợi hay không. Các chính sách tín dụng có liên quan đến NNCNC, ý kiến của lãnh đạo hay đồng nghiệp, kinh nghiệm trong quá khứ (sự xác nhận) hoặc các vấn đề về dự trù rủi ro phức tạp khác đã làm họ cân nhắc trong quá trình lựa chọn cấp tín dụng cho NNCNC hay các hợp đồng tín dụng khác.

Xét về mặt đánh giá mức độ rủi ro trong việc cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC, các nhân viên tín dụng đã từng cấp tín dụng có cái nhìn chi tiết và sâu sắc hơn về những rủi ro trong quá trình cấp tín dụng NNCNC, vì vậy *Thái độ* đối với việc cấp vốn tín dụng NNCNC cũng càng trở nên dè dặt hơn. *Ý định tiếp tục cấp vốn tín dụng* NNCNC của các nhân viên tín dụng bị chi phối rất nhiều bởi ý kiến của những người liên quan, ví dụ như cấp trên hay đồng nghiệp của họ và bởi những chính sách của nhà nước, NHTM và của các ban ngành có liên quan cùng sự thành công của các hợp đồng cấp vốn tín dụng NNCNC trước đây. *Chính vì chưa có sự hỗ trợ tốt nhất về cơ chế, chính sách, quy trình thực hiện và sự quan tâm của lãnh đạo NHTM nên những điều này đã ảnh hưởng đến Ý định tiếp tục cấp vốn tín dụng cho sản xuất NNCNC.*

5.2. Đề xuất các giải pháp, khuyến nghị phát triển tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Xuất phát từ các kết quả nghiên cứu và thảo luận bên trên, để thúc đẩy phát triển tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC, luận án đề xuất các giải pháp và khuyến nghị như sau:

5.2.1. Giải pháp đối với các chi nhánh ngân hàng thương mại tỉnh Lâm Đồng

Một là, Lãnh đạo các NHTM cần quan tâm hơn nữa đến lĩnh vực này, kết quả nghiên cứu cho thấy sự thiếu quan tâm của người đứng đầu các NHTM là nguyên nhân chính dẫn đến sự suy giảm thái độ tích cực của nhân viên tín dụng trong việc tìm kiếm các khách hàng NNCNC. Sự quan tâm thể hiện ở các khía cạnh tích cực như: (1) Tạo ra nhiều gói sản phẩm tín dụng (Cho vay theo chuỗi giá trị; cho vay thông qua tổ chức đầu mối; cho vay theo dự án; cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo phương án liên kết...), (2) giao chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng hợp lý, (3) khuyến khích, động viên nhân viên v.v. Đây là động lực giúp gia tăng thái độ và ý định của các nhân viên tín dụng trong việc tìm kiếm và cho vay khách hàng NNCNC;

Hai là, Có các chính sách tín dụng phù hợp (*nghiên cứu bổ sung, chỉnh sửa, xây dựng quy chế, quy trình, thủ tục cho vay NNCNC theo hướng đơn giản, rõ ràng, dễ thực hiện cho từng loại sản phẩm vay NNCNC và tổ chức tập huấn, hướng dẫn các quy trình, thủ tục cấp tín dụng cho các nhân viên tín dụng, hoàn thiện các công cụ phòng ngừa rủi ro tín dụng, có cơ chế về lãi suất, thời hạn vay, v.v*). Như đã phân tích, hoạt động cấp tín dụng cho NNCNC được thực hiện bởi các nhân viên tín dụng. Nhân viên tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu nhu cầu, hướng dẫn lập hồ sơ, thẩm định và đề xuất vay vốn. Do đó, hiểu được thái độ và ý định hành vi của các nhân viên tín dụng sẽ giúp lãnh đạo các

NHTM có quyết sách nhằm gia tăng thái độ, giảm thiểu nhận thức rủi ro, từ đó gia tăng ý định cấp tín dụng cho NNCNC của các nhân viên tín dụng tại ngân hàng mình;

Ba là, Để đảm bảo hạn chế rủi ro khi cho vay không có tài sản bảo đảm trong lĩnh vực NNCNC, các NHTM cần phải xây dựng, hoàn thiện, hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng vay. Việc đánh giá chính xác tình trạng khách hàng sẽ giúp cho các NHTM quyết định mức cho vay tín chấp phù hợp, đồng thời giảm thiểu cảm nhận rủi ro cho nhân viên tín dụng khi đề xuất cho vay. Việc kiểm soát quá trình giải ngân, kiểm soát dòng tiền cho vay, thanh toán, thu hồi nợ thông qua việc mở tài khoản tại ngân hàng vay cũng giúp các NHTM hạn chế được rủi ro trong sử dụng vốn vay của khách hàng;

Bốn là, Để giảm áp lực về tài sản bảo đảm trong cho vay NNCNC, trên cơ sở các đặc trưng của sản xuất NNCNC, các NHTM cần xây dựng cho mình các sản phẩm cho vay phù hợp với trình độ và năng lực của nhân viên tín dụng (ví dụ: Cho vay theo phương án liên kết, cho vay theo chuỗi giá trị, cho vay thông qua tổ chức đầu mối v.v), có thể bố trí nhân viên tín dụng phù hợp theo các công đoạn sản xuất trong chuỗi liên kết, để họ có thể hiểu rõ và thực hiện cho vay dễ dàng trong phân khúc của mình. Chú trọng đến tính pháp lý của hợp đồng liên kết trong thẩm định nguồn thu nhằm giảm áp lực về tài sản bảo đảm; cho vay không có tài sản bảo đảm;

Năm là, Các NHTM cần quan tâm thực hiện các giải pháp cụ thể để giải quyết các khó khăn từ khách hàng vay vốn. Qua kết quả khảo sát, đánh giá, phân tích từ khách hàng vay vốn, các NHTM cần xem xét, có một số giải pháp chủ yếu như: (1) Có cơ chế định giá đất nông nghiệp cho phù hợp; (2) phối hợp với các ban ngành của tỉnh trong việc xây dựng cơ sở dữ liệu tài chính nông nghiệp, để trên cơ sở đó có dữ liệu phục vụ định giá tài sản theo phương pháp thu nhập, qua đó tăng giá trị tài sản bảo đảm, thúc đẩy thị trường thứ cấp trong thanh lý tài sản bảo đảm; (3) xem xét bổ sung thêm các hình thức thế chấp, bảo lãnh tín dụng để khách hàng có thể tiếp cận được hạn mức tín dụng phù hợp với nhu cầu; (4) nghiên cứu ổn định lãi suất tiền vay; (5) thay đổi thời gian cho vay để phù hợp với thời gian hoàn vốn; (6) giảm thời gian lập hồ sơ vay và thủ tục giải ngân; (7) công khai quy trình tín dụng, thủ tục, hồ sơ cho vay NNCNC trên các trang điện tử của ngân hàng để khách hàng nắm được; (8) xây dựng bộ tiêu chí về đạo đức nghề nghiệp, đồng thời có cơ chế giám sát, lấy ý kiến về sự hài lòng của khách hàng trong quá trình giải quyết hồ sơ của nhân viên tín dụng;

Sáu là, Xây dựng sổ tay giám sát tài sản bảo đảm. Qua phỏng vấn các chuyên gia tại các NHTM, luận án nhận thấy việc giám sát các tài sản kinh doanh, các trang thiết bị sản

xuất nông nghiệp điển hình như nhà lưới, nhà kính và hệ thống tưới thường bị bỏ qua trong các nghiệp vụ hiện tại của các NHTM; nguyên nhân là do tình trạng thiếu hụt kiến thức, thiếu thông tin về các thông số kỹ thuật và các hoạt động bảo trì bảo dưỡng cần thiết. Mặt khác, việc giám sát cũng không mang lại sự khác biệt gì về giá trị thanh lý khi các NHTM hầu như không nhận các tài sản hình thành trên đất nông nghiệp (nhà lưới, nhà kính ..) làm tài sản thế chấp.

Khi cơ sở dữ liệu tài chính nông nghiệp được vận hành và các quy định về quyền tài sản trên đất được xác lập, các khách hàng có thể dùng tài sản hình thành trên đất nông nghiệp để thế chấp cho khoản vay sản xuất NNCNC thì việc giám sát tài sản bảo đảm sẽ đáp ứng được mục tiêu duy trì giá trị tài sản kinh doanh; khuyến khích việc thanh lý hướng tới các đơn vị kinh doanh khác có cùng lĩnh vực kinh doanh; và như vậy, việc định giá trong trường hợp này sẽ cao hơn so với việc bán lại tài sản cho các nhà cung cấp. Hiện tại, các NHTM thường yêu cầu khách hàng vay phải có tài sản đảm bảo bổ sung sau một vài năm giải ngân khoản vay và khi tài sản bảo đảm bị giảm giá trị và nhỏ hơn giá trị còn lại của khoản vay. Quy trình giám sát hệ thống giúp tránh những yêu cầu bổ sung tài sản đó và cho phép người vay tiết kiệm những tài sản kinh doanh khác để có thể được dùng làm tài sản đảm bảo nhằm tài trợ cho các khoản đầu tư khác trong tương lai.

Sổ tay giám sát được xây dựng nhằm cung cấp tới các nhân viên NHTM các kiến thức về chất lượng và thông số kỹ thuật của các tài sản kinh doanh nông nghiệp và cách thức làm sao có thể giám sát để đảm bảo các hoạt động bảo trì, bảo dưỡng cần thiết. Sổ tay mô tả quy trình giám sát được thực hiện bởi các nhân viên NHTM, được thực hiện theo như hướng dẫn sử dụng các thiết bị của các nhà sản xuất hoặc các nhà cung cấp, có xét tới thực tế của địa phương. Các NHTM được đề xuất thực hiện việc giám sát bằng cách xác nhận các công việc bảo trì bảo dưỡng dựa trên danh mục giám sát/ bảo trì; đặc biệt đối với những loại máy móc và nhà lưới, nhà kính đắt tiền. Các NHTM cần thiết yêu cầu người vay phải kiểm tra bởi nhà sản xuất hoặc bên thứ ba. Việc kiểm tra sẽ được lập văn bản, ví dụ như bảng danh mục kiểm tra hoặc bảng kiểm tra để xác nhận các điều kiện hoạt động gần nhất, có cần thiết phải sửa chữa hay thay thế các bộ phận không và để ghi chép, lưu thông tin về hoạt động bảo trì và sửa chữa trong vòng một năm trước;

Bây là, Nghiên cứu việc thế chấp và thanh lý theo gói tài sản. Hiện tại, nhà nước chưa công nhận quyền tài sản trên đất nông nghiệp như hệ thống nhà màng, nhà lưới, nhà kính v.v. Do đó, việc thế chấp tài sản hiện được thực hiện đơn lẻ, không nâng cao được giá

trị khi định giá vì không tạo ra dòng thu nhập. Nghiên cứu việc thế chấp và thanh lý theo gói tài sản không chỉ để giải quyết sự phức tạp của việc đăng ký các tài sản đơn lẻ, mà còn giúp nâng cao giá trị tài sản thế chấp của toàn bộ tài sản vì bất kỳ phần nào của những tài sản trên không thể thiếu trong quá trình sản xuất và việc tạo dòng tiền của doanh nghiệp; cũng thông qua việc thanh lý theo gói, tài sản thế chấp sẽ được bán với giá cao hơn so với việc thanh lý từng món tài sản riêng lẻ.

5.2.2. Khuyến nghị với các bộ, ngành có liên quan và Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng

Hoạt động tín dụng NHTM cho NNCNC sẽ thực sự phát triển khi các NHTM nhận thấy lĩnh vực NNCNC là một mảnh đất màu mỡ, có thể đem lại thu nhập cho cả ngân hàng và khách hàng vay. Để tạo cơ chế thúc đẩy phát triển cho vay NNCNC từ các NHTM và thúc đẩy phát triển ngành nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đang trong giai đoạn còn non trẻ, đòi hỏi tất cả các cơ quan từ trung ương đến địa phương phải chung tay, tạo cơ chế, chính sách hỗ trợ.

5.2.2.1. Đối với các bộ, ngành có liên quan

Một là, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền phổ biến, hướng dẫn thực hiện các chính sách khuyến khích đầu tư của Chính phủ để đảm bảo cơ hội tiếp cận thuận lợi cho các doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp;

- Nghiên cứu xây dựng chính sách hỗ trợ tăng cường năng lực khu vực hợp tác xã để có thể liên kết, làm cầu nối hiệu quả giữa doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp và các hộ dân;

- Nghiên cứu xây dựng các chính sách về hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực nông nghiệp tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị theo Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Hai là, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

- Nghiên cứu ban hành tiêu chí dự án, phương án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, xây dựng mô hình chuỗi cung cấp nông sản an toàn. Xây dựng và ban hành chính sách cụ thể cho khu, vùng NNCNC, nông nghiệp sạch, nông nghiệp hữu cơ phát triển;

- Nghiên cứu cơ chế phối hợp với các DN ứng dụng công nghệ để tạo hệ sinh thái/cộng đồng thực phẩm sạch với sự tham gia của người tiêu dùng, người sản xuất (doanh

ng nghiệp, hợp tác xã, hộ nông dân), các cơ quan lập chính sách, tổ chức/cơ quan dự báo thị trường, các chuyên gia..;

- Có chính sách hỗ trợ phát triển HTX thông qua nâng cao năng lực quản trị kinh doanh cho đội ngũ cán bộ quản lý hợp tác xã về xây dựng phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, marketing, quản lý hợp tác xã và kỹ thuật sản xuất an toàn, liên kết trong chuỗi giá trị sản xuất sản phẩm nông nghiệp, hỗ trợ HTX khai thác và xây dựng thương hiệu sản phẩm có tiềm năng, lợi thế của địa phương;

- Xây dựng, hoàn thiện các tiêu chuẩn, quy chuẩn sản xuất theo chuỗi, đảm bảo sản xuất theo các tiêu chuẩn bền vững về chuỗi giá trị;

- Cần sớm có quy định cụ thể về các hình thức hợp đồng hợp tác, liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp để chính thức hóa các quan hệ liên kết sản xuất gắn với chế biến, tiêu thụ thông qua các hợp đồng hoặc dự án, các quy định về trách nhiệm của các bên tham gia liên kết dựa trên các căn cứ đã được pháp lý hóa, đảm bảo các bên khi tham gia liên kết nhận thức được lợi ích khi tham gia; quy định cụ thể về hình thức, nội dung và hướng dẫn về hồ sơ, trình tự thủ tục hỗ trợ dự án liên kết; xây dựng hồ sơ truy suất nguồn gốc sản phẩm, chuyển giao các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp, xúc tiến thương mại cho địa phương.

Ba là, Bộ Tài nguyên và Môi trường

- Nghiên cứu, đề xuất/ban hành quy định thực hiện tích tụ, tập trung đất đai để sản xuất nông nghiệp hiệu quả, bền vững, đảm bảo đầy đủ chế tài về quyền bình đẳng giữa người sử dụng đất và các DN khi tham gia vào quá trình tích tụ, tập trung đất đai, hoàn thiện việc đăng ký quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất trong các dự án nông nghiệp nhằm tạo điều kiện cho các DN thực hiện thế chấp tài sản hợp pháp gắn liền với đất để huy động vốn từ các NHTM;

- Hoàn thiện cơ chế hoạt động cho thị trường quyền sử dụng đất, tạo cơ chế đồng bộ cho thị trường quyền sử dụng đất nông nghiệp phát triển, góp phần làm tăng giá trị quyền sử dụng đất nông nghiệp khi định giá cho vay;

- Phối hợp với các Bộ, ngành có liên quan sớm có hướng dẫn về việc cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản trên đất nông nghiệp để người dân và DN có thể thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm cho khoản vay tại các NHTM theo Nghị quyết số 30/NQ-CP.

Bốn là, Bộ Tư pháp

Nghiên cứu đề xuất sửa đổi các quy định về đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản hình thành trên đất ở các dự án nông nghiệp (hệ thống nhà lưới, nhà kính v.v) tại các Nghị định 83/2010/NĐ-CP về đăng ký giao dịch bảo đảm, Thông tư 05/2011/TT-BTP, Thông tư 20/2011/TTLT-BTP-BTNMT. Việc sửa đổi này sẽ loại bỏ những lo ngại của các NHTM về mặt pháp lý khi cho vay và nhận thế chấp bằng các tài sản nhà lưới, nhà kính.

Năm là, Bộ Xây dựng, nghiên cứu, ban hành hướng dẫn thực hiện quy định các công trình xây dựng trên đất (bao gồm cả nhà lưới, nhà kính, nhà màng) của DN đầu tư được tính là tài sản để thế chấp vay vốn tại các NHTM.

Sáu là, Bộ Công thương, thường xuyên thu thập thông tin, dự báo tình hình thị trường, qua đó tư vấn, cung cấp cho các DN biết để có kế hoạch sản xuất kinh doanh theo nhu cầu thị trường, tránh bị tình trạng ép giá, khủng hoảng thừa hàng nông sản. Nghiên cứu xây dựng một trang thông tin điện tử chuyên đề về nông sản quốc gia. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại nhằm đưa hàng nông sản Việt Nam thâm nhập các hệ thống bán lẻ, chuỗi siêu thị nước ngoài.

Bảy là, Bộ Khoa học và Công nghệ

- Ưu tiên đầu tư khoa học công nghệ cho các ngành hàng nông nghiệp chủ lực, đặc biệt trong chọn tạo và sử dụng giống mới, công nghệ bảo quản sau thu hoạch và nâng cao chất lượng hàng nông sản;

- Nghiên cứu trình Chính phủ cơ chế cho các doanh nghiệp được chuyển giao, tiếp nhận các kết quả nghiên cứu khoa học về nông nghiệp từ các đề tài sử dụng ngân sách nhà nước, hướng dẫn địa phương triển khai hỗ trợ các DN tiếp cận các kết quả nghiên cứu trong lĩnh vực nông nghiệp.

Tám là, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Đến thời điểm hiện tại, các chính sách của NHNN về cho vay nông nghiệp nông thôn, NNCNC, nông nghiệp sạch đã cơ bản đầy đủ (trong 6 tháng cuối năm 2018, đã tham mưu Chính phủ ban hành Nghị định 116/2018/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung nghị định 55/2015/NĐ-CP; ban hành Thông tư số 25/TT-NHNN, Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 10/2015/TT-NHNN ngày 22 tháng 7 năm 2015 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09 tháng 6 năm 2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; ban hành Thông tư 14/2018/TT-NHNN ngày 29/5/2018 của NHNN Hướng dẫn các biện pháp điều hành chính sách tiền tệ để hỗ trợ các tổ chức tín dụng cho

vay phát triển nông nghiệp, nông thôn), tuy nhiên, thực tiễn hoạt động cho vay NNCNC tại các NHTM vẫn còn vướng mắc do chưa có quy định về cho vay liên kết theo chuỗi giá trị, cho vay thông qua các tổ chức đầu mối. Do đó, Ngân hàng Nhà nước cần sớm ban hành hướng dẫn nghiệp vụ cho vay liên kết theo chuỗi giá trị, cho vay thông qua các tổ chức đầu mối để các NHTM có cơ sở xây dựng quy định riêng và sớm thực hiện;

- Theo Quyết định số 813/QĐ-NHNN, các NHTM phải tiết giảm chi phí, sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay NNCNC với mức lãi suất ưu đãi từ 0,5% - 1,5% so với lãi suất thị trường, trong khi áp lực về huy động vốn giữa các NHTM là rất lớn. Để hỗ trợ các NHTM, đặc biệt là các NHTM dân doanh trong việc cho vay gói 100.000 tỷ, Ngân hàng Nhà nước cần đẩy mạnh việc hỗ trợ tái cấp vốn, hỗ trợ lãi suất, loại trừ dư nợ cho vay trung dài hạn theo chương trình của các NHTM khi tính tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn cho các NHTM để giải quyết một phần khó khăn khi thực hiện chính sách tín dụng cho nông nghiệp nông thôn.

5.2.2.2. Đối với ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng

UBND tỉnh Lâm Đồng, với chức năng quản lý nhà nước tại địa phương, cần có các chính sách và giải pháp cụ thể để hỗ trợ các NHTM tăng cường cho vay NNCNC và thúc đẩy ngành NNCNC của tỉnh phát triển mạnh mẽ. Một số khuyến nghị đối với UBND tỉnh từ kết quả nghiên cứu như sau:

Một là, Đẩy mạnh hoàn tất công tác quy hoạch, thẩm định, bồi thường giải phóng mặt bằng, đầu tư cơ sở hạ tầng, sớm công nhận các khu, vùng sản xuất NNCNC để các DN đăng ký đầu tư. Trên cơ sở đó, các NHTM có cơ sở xác định các dự án NNCNC thuộc đối tượng thụ hưởng chính sách ưu đãi theo Nghị quyết 30/NQ-CP. Tăng cường công tác kiểm tra, đánh giá, công nhận doanh nghiệp NNCNC (hiện trên địa bàn toàn tỉnh mới chỉ có 8 DN được công nhận doanh nghiệp NNCNC, còn hơn 200 doanh nghiệp chưa được công nhận)⁸;

Hai là, Chỉ đạo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn sớm xây dựng và trình ban hành quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, định mức dự toán xây dựng nhà màng, nhà lưới, nhà kính ứng dụng công nghệ cao để các NHTM làm cơ sở thẩm định tài sản thế chấp cho vay;

Ba là, Chỉ đạo các sở, ban ngành có liên quan chuẩn bị các điều kiện cần thiết để thực hiện việc công nhận quyền tài sản trên đất nông nghiệp vào giấy chứng nhận quyền sử dụng đất khi có quy định thực hiện;

⁸ Theo Sở NN&PTNT Lâm Đồng, đến 30/6/2017 có 207 doanh nghiệp chưa được công nhận doanh nghiệp NNCNC

Bốn là, Tăng cường công tác xúc tiến thương mại với các tỉnh bạn, đặc biệt là TP Hồ Chí Minh, chỉ đạo Sở Công thương thu thập thông tin, dự báo tình hình thị trường, qua đó tư vấn, cung cấp cho các DN, HTX và các hộ dân biết để có kế hoạch sản xuất kinh doanh sản phẩm theo nhu cầu thị trường, tránh bị tình trạng tư thương ép giá, khủng hoảng thừa hàng nông sản;

Năm là, Chỉ đạo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn xây dựng Đề án liên kết sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Tại tỉnh Lâm Đồng, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm tuy có phát triển nhưng còn chiếm tỷ lệ thấp; sản xuất mới chỉ đáp ứng một số điều kiện an toàn thực phẩm, tỷ lệ được cấp các chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng chưa đáng kể. Hiện nay, Lâm Đồng tuy đã có 125 chuỗi giá trị đã hình thành liên kết sản xuất nhưng đa số quy mô còn rất nhỏ, không tập trung thành từng vùng nên vẫn chưa áp dụng đồng đều quy trình sản xuất cũng như chưa phát huy hết tiềm năng, lợi thế của tỉnh trong sản xuất nông nghiệp. Những loại cây trồng thế mạnh của tỉnh tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu có sản lượng tiêu thụ qua hợp đồng liên kết còn quá thấp như rau 8,2% sản lượng; hoa 1,77% sản lượng, cà phê 10,1% sản lượng, chè 17,23% sản lượng. Do tỉ lệ liên kết tiêu thụ nông sản còn thấp, nông dân chưa có định hướng thị trường phù hợp dẫn đến hiện tượng sản xuất mất cân đối như “nhiều dư, ít thiếu”, “được mùa mất giá”..., thêm vào đó, các sản phẩm do nông dân sản xuất thường chưa qua sơ chế, chế biến, đóng gói, dán nhãn v.v, điều này đã tạo cơ hội cho các nguồn nông sản từ nơi khác trà trộn, gây hoang mang cho dư luận và người tiêu dùng;

Sáu là, UBND tỉnh cần tăng cường hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, ngày 06 tháng 10 năm 2015, UBND tỉnh Lâm Đồng đã ban hành Quyết định số 2153/QĐ-UBND thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa với vốn điều lệ 30 tỷ đồng; Quỹ hoạt động theo hình thức ủy thác tác nghiệp cho Quỹ Đầu tư phát triển Lâm Đồng. Quỹ chính thức đi vào hoạt động từ tháng 9 năm 2017, đến thời điểm hiện tại, Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa mới chỉ thực hiện bảo lãnh cho 01 doanh nghiệp NNCNC với số tiền 4 tỷ đồng. Do nhân sự của Quỹ Đầu tư phát triển mỏng, phí ủy thác thấp, công tác tuyên truyền, liên lạc với các NHTM, các DN chưa được quan tâm nên hiệu quả hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa là chưa được tốt, các DN thiếu tài sản thế chấp không có cơ hội tiếp cận với sự hỗ trợ bảo lãnh của Quỹ. Ngày 8/3/2018, Chính phủ ban hành Nghị định số 34/2018/NĐ-CP Về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

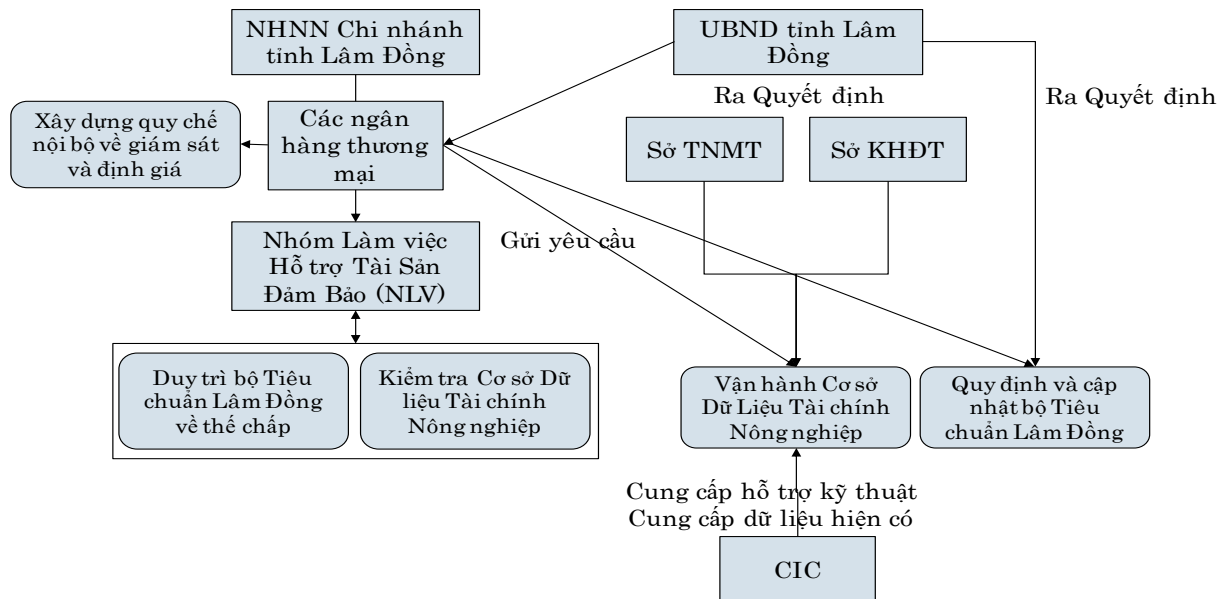
thay thế Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg. Với số vốn điều lệ tăng lên 100 tỷ đồng, quỹ sẽ thực hiện bảo lãnh được tối đa 3 lần vốn chủ sở hữu thực có (khoảng 300 tỷ) với mức bảo lãnh tối đa 100% giá trị khoản vay. Để hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động thật sự hiệu quả, hỗ trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận vốn tín dụng từ các NHTM, UBND tỉnh cần tổ chức lại Quỹ theo hướng tổ chức một bộ máy gọn nhẹ hoạt động độc lập nhằm nâng cao trách nhiệm của ban điều hành Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa;

Bảy là, Hỗ trợ lãi suất cho vay NNCNC, UBND tỉnh Lâm Đồng cần chỉ đạo các ngành chủ động tham mưu bố trí vốn ngân sách nhà nước hàng năm để hỗ trợ lãi suất cho vay đầu tư vào nông nghiệp nông thôn theo Nghị quyết số 112/2018/ NQ-HĐND ngày 13/12/2015 của Hội đồng nhân dân tỉnh Lâm Đồng. Giải pháp này nhằm hỗ trợ một phần khó khăn cho các NHTM trong quá trình hoạt động, thúc đẩy các NHTM đẩy mạnh việc cho vay nông nghiệp nông thôn, đặc biệt là NNCNC;

Tám là, Xây dựng Website để hỗ trợ về tài sản bảo đảm. Qua kết quả nghiên cứu, luận án nhận thấy *tình trạng thiếu hụt tài sản đảm bảo* là một trong số những khó khăn lớn nhất hiện nay trong quá trình tiếp cận vốn vay sản xuất NNCNC tại các NHTM. Bên cạnh đó, cơ chế định giá tài sản thế chấp do các NHTM đang áp dụng lại càng làm tăng thêm khó khăn về tài sản bảo đảm. Những lý do của việc định giá thấp có thể được phân chia thành các nguyên nhân như: Kế hoạch kinh doanh còn thiếu tính khả thi, các NHTM thiếu thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh và tài sản bảo đảm, không có khả năng giám sát quá trình bảo trì bảo dưỡng tài sản thế chấp (chất lượng của các tài sản thế chấp bị xuống cấp nhanh chóng), và thị trường thứ cấp không phát triển (người bán cần phải trả nợ vay bị ép phải bán các tài sản trong những điều kiện bất lợi);

Để hỗ trợ cho việc làm tăng giá trị tài sản bảo đảm, UBND tỉnh với chức năng của mình có thể chỉ đạo xây dựng một cơ sở dữ liệu về tài chính nông nghiệp (website dữ liệu). Cơ sở dữ liệu tài chính nông nghiệp giúp giảm thiểu tình trạng thiếu hụt thông tin trong giai đoạn lập kế hoạch đầu tư, thẩm định, giám sát và thanh lý. Do đó, cơ sở dữ liệu có thể đưa ra ý kiến tham chiếu phù hợp cho các NHTM trong việc đánh giá các kế hoạch đầu tư của khách hàng và tiến hành giám sát các thiết bị và trang thiết bị, qua đó có thể giúp giảm thiểu tình trạng thiếu hụt thông tin giữa những người mua và những người bán cũng như các NHTM bằng việc cung cấp những thông tin hữu ích cho việc xác định giá. Do vậy, Website

dữ liệu hoạt động với vai trò là cơ sở hạ tầng để thực hiện các phương thức hỗ trợ như hỗ trợ kế hoạch đầu tư, hỗ trợ giám sát và hỗ trợ thanh lý.



Hình 5.1 Sơ đồ triển khai cơ sở dữ liệu tài chính nông nghiệp

Nếu những lợi ích này đạt được, việc định giá tài sản đảm bảo sẽ được các NHTM định giá cao hơn so với việc định giá hiện tại của các NHTM vì hiện nay, các NHTM thường định giá tài sản theo 3 phương pháp là phương pháp chi phí, phương pháp dựa vào giao dịch điển hình và phương pháp thu nhập. Trong quá trình định giá máy móc và thiết bị, phương thức được các NHTM áp dụng là phương thức giao dịch điển hình hoặc phương pháp dựa theo thu nhập. Tuy nhiên, phương thức giao dịch điển hình chỉ hiệu quả đối với những tài sản được giao dịch thường xuyên trên thị trường thứ cấp như máy móc thiết bị. Với các tài sản kinh doanh điển hình như nhà lưới, nhà kính và các thiết bị tưới tiêu, chiếu sáng v.v, thường không được giao dịch trên thị trường thứ cấp. Để có đủ cơ sở dữ liệu phục vụ định giá theo phương pháp thu nhập, đòi hỏi các NHTM phải có đầy đủ thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh để phân tích giá trị. Do vậy, Website dữ liệu tài chính nông nghiệp được kỳ vọng để giúp hỗ trợ nghiệp vụ ngân hàng trong quá trình định giá theo phương pháp dựa trên thu nhập để đảm bảo giá trị định giá cao hơn;

Chín là, Hiện nay, việc công nhận doanh nghiệp NNCNC đã được Thủ tướng Chính phủ giao cho các địa phương thực hiện, khuyến nghị Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Lâm Đồng khẩn trương xây dựng bộ thủ tục hành chính cấp tỉnh về công nhận doanh nghiệp NNCNC để trình UBND tỉnh ban hành và triển khai thực hiện. Việc công

nhận doanh nghiệp NNCNC sẽ giúp tỉnh có thêm nhiều DN có đủ điều kiện để tiếp cận các nguồn tài chính từ các NHTM và các chính sách hỗ trợ khác;

Mười là, UBND tỉnh cần chỉ đạo các quỹ tài chính nhà nước của địa phương (Quỹ hỗ trợ Hợp tác xã, Quỹ Đầu tư phát triển, Quỹ Khởi nghiệp, Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa) tăng cường các hoạt động hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực NNCNC. Tăng cường quảng bá, giới thiệu hoạt động của các Quỹ thông qua các cuộc gặp gỡ doanh nghiệp, các hiệp hội v.v;

Mười một là, UBND tỉnh cần tiếp tục khuyến khích, hỗ trợ các tổ chức, cá nhân nghiên cứu xây dựng các trung tâm sau thu hoạch (viết tắt là TTSTH). Ngày 23/8/2017, UBND tỉnh Lâm Đồng đã ban hành Kế hoạch số 5543/KH-UBND về nhân rộng mô hình trung tâm sau thu hoạch “bảo quản và chế biến rau, củ, quả trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2017-2020” với mục tiêu đến năm 2020, tăng tỷ lệ sản phẩm rau, củ, quả qua sơ chế, chế biến, bảo quản, phân loại đúng quy trình kỹ thuật từ 25-30% sản lượng rau, củ, quả sản xuất trên địa bàn tỉnh hàng năm; giúp giảm tổn thất sau thu hoạch sản phẩm rau, củ, quả xuống dưới 10% và đến năm 2020, hỗ trợ hình thành từ 04 đến 06 TTSTH có công suất chế biến từ 50.000 đến 120.000 tấn sản phẩm/năm/trung tâm. Việc xây dựng các TTSTH ứng dụng các quy trình công nghệ có tính mới, hiện đại, không gây ô nhiễm môi trường, xử lý sản phẩm sau thu hoạch đảm bảo chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, có công suất lớn là phù hợp với quy hoạch phát triển ngành công nghiệp chế biến của tỉnh. Với việc nhân rộng các mô hình TTSTH sẽ giúp các sản phẩm rau, củ, quả sau thu hoạch của Lâm Đồng đạt chất lượng an toàn thực phẩm, được gắn thương hiệu chứng nhận độc quyền “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành” trước khi đưa ra thị trường tiêu thụ, giúp tăng hiệu quả đầu tư của các doanh nghiệp và hộ gia đình sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là NNCNC;

Mười hai là, Bổ sung ngân sách cho công tác nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ trong việc sản xuất các giống cây mới có chất lượng cao, quy trình sản xuất tiên tiến nhằm giúp các DN, HTX, các trang trại, các hộ dân giảm bớt chi phí nhập khẩu giống cây trồng, qua đó hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả đầu tư;

Mười ba là, Hướng dẫn các DN xây dựng các thương hiệu nông sản cụ thể gắn với thương hiệu chung “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành”. Hiện Lâm Đồng đã có 21 nhãn hiệu chứng nhận sản phẩm của Lâm Đồng do Cục Sở hữu trí tuệ cấp. Trong thời gian tới, để các doanh nghiệp quan tâm đến vấn đề thương hiệu sản phẩm và quản lý chất lượng sản phẩm, tỉnh cần quan tâm, chỉ đạo thực hiện tốt Quy chế quản lý và sử dụng nhãn hiệu chứng

nhận “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành”, thực hiện công tác hậu kiểm đối với việc chấp hành quy định của các tổ chức, cá nhân được cấp sử dụng nhãn hiệu chứng nhận. Sau đó thực hiện đăng ký bảo hộ nhãn hiệu chứng nhận “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành”, từ đó xây dựng tiêu chí, quy chuẩn để đánh giá xếp loại các sản phẩm nông sản, du lịch canh nông gắn thương hiệu làm căn cứ thực hiện cấp quyền sử dụng nhãn hiệu chứng nhận và kiểm tra, đánh giá trong quá trình sử dụng thương hiệu. Đồng thời lựa chọn các tổ chức, cá nhân đủ điều kiện, tiêu chuẩn để cấp quyền sử dụng nhãn hiệu chứng nhận “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành”; ưu tiên các DN, HTX, tổ hợp tác đang tham gia các chuỗi sản xuất nông nghiệp bền vững và đã được cấp giấy chứng nhận VietGAP, GlobalGAP, các tiêu chuẩn về an toàn vệ sinh thực phẩm; tăng cường công tác tuyên truyền, vận động và hỗ trợ các cơ sở đăng ký tham gia sử dụng nhãn hiệu;

Mười bốn là, Tăng cường việc dán nhãn mác các mặt hàng nông sản Đà Lạt, chỉ đạo việc kiểm tra tình trạng thương lái giả mạo nông sản Trung Quốc thành nông sản Đà Lạt để lũng đoạn thị trường.

Thực tế hiện nay, tại những vùng chuyên canh tác rau, củ, quả lớn ở các Phường 7, 8, 11, TP Đà Lạt và các huyện Đơn Dương, Đức Trọng và Lạc Dương của tỉnh Lâm Đồng, nhiều nông dân cho biết các mặt hàng nông sản Đà Lạt bị ép giá khiến họ thua lỗ nặng. Nguyên nhân do nhiều tiểu thương nhập hàng Trung Quốc về Đà Lạt, thay nhãn mác, bao bì rồi chuyển xuống TP Hồ Chí Minh và các tỉnh khác bán với mức nông sản Đà Lạt khiến cung vượt cầu, nhiều mặt hàng rớt giá thậm chí phải bỏ đi. Để giải quyết tình trạng trên, tỉnh cần tăng cường việc gắn nhãn mác các mặt hàng nông sản Đà Lạt như đề án thí điểm nhận diện sản phẩm khoai tây Đà Lạt. Kinh phí thực hiện được trích từ ngân sách nhà nước và vốn đối ứng của các tổ chức, cá nhân thụ hưởng từ việc dán nhãn mác này. Bên cạnh đó, Sở Công Thương tỉnh Lâm Đồng cũng cần chỉ đạo lực lượng quản lý thị trường thường xuyên tuần tra, kiểm soát việc nhập hàng nông sản của các tiểu thương; làm việc với TP Hồ Chí Minh để có một số giải pháp nhằm kết nối các Hợp tác xã cũng như các chợ đầu mối, các siêu thị trong tiêu thụ sản phẩm nông sản Đà Lạt. Nghiên cứu áp dụng mô hình nhận diện những điểm bán hàng nông sản Đà Lạt tại chợ đầu mối các tỉnh, thành nhập hàng Đà Lạt để tránh việc mua nhầm hàng Trung Quốc giả hàng Đà Lạt. Trước mắt, tỉnh Lâm Đồng cần chỉ đạo xây dựng hàng rào kỹ thuật tại Đà Lạt nhằm hạn chế nông sản Trung Quốc đưa đến Đà Lạt để làm giả nhãn mác nông sản Đà Lạt;

Mười lăm, Tăng cường hỗ trợ khuyến công, khuyến nông, chỉ đạo các sở: Công thương, Nông nghiệp Phát triển nông thôn và Lao động và Thương binh Xã hội tổ chức công tác hỗ trợ khuyến công, khuyến nông, tập huấn kỹ thuật, hội thảo đầu bờ v.v nhằm giúp các DN, HTX, hộ dân nắm bắt các quy trình sản xuất tiên tiến, áp dụng vào sản xuất NNCNC.

5.3. Kết luận và hướng nghiên cứu tiếp theo

Luận án được thực hiện với bốn mục tiêu chính. *Thứ nhất* là tìm hiểu và phân tích thực trạng về hoạt động cấp vốn tín dụng của các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng cho sản xuất NNCNC. *Thứ hai* là tìm hiểu việc tiếp cận vốn tín dụng NHTM từ phía khách hàng vay vốn cho sản xuất NNCNC. Bằng phương pháp nghiên cứu kết hợp giữa định tính và định lượng, *nghiên cứu thứ nhất* đã tổng hợp, phân tích các dữ liệu thứ cấp và sơ cấp thu thập được để trình bày rõ thực trạng cấp vốn tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC, hoàn thành hai mục tiêu đầu tiên. Kết quả cho thấy tín dụng dành cho NNCNC tuy có nhiều tiềm năng phát triển nhưng lại đang gặp phải một số khó khăn và điểm nghẽn như: Việc định giá tài sản thế chấp còn thấp, quy trình hồ sơ còn phức tạp, chưa có nhiều hình thức thế chấp tài sản, hạn mức cho vay chưa đáp ứng nhu cầu, thời hạn cho vay còn ngắn, thời gian giải ngân còn chậm và việc tốn thêm các khoản phí khác.

Mục tiêu thứ ba là nhận diện và đo lường sự tác động của các tiền tố đến ý định cấp tín dụng của cán bộ tín dụng tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng cho sản xuất NNCNC. Để thực hiện mục tiêu này, luận án đã lược khảo những khung lý thuyết về hành vi như TPB, TAM, ECT và cảm nhận rủi ro, từ đó tích hợp chúng nhằm xây dựng mô hình lý thuyết giải thích cho ý định cấp tín dụng NNCNC của các cán bộ tín dụng NHTM. Hai mô hình riêng biệt được sử dụng để tiên đoán cho ý định chấp nhận cấp tín dụng NNCNC và ý định duy trì việc cấp tín dụng NNCNC của các nhân viên tín dụng chưa từng/hoặc đã từng cấp tín dụng NNCNC. Kết quả mô hình đo lường của cả hai mô hình trên cho thấy các thang đo đạt độ tin cậy, độ giá trị hội tụ, độ giá trị phân biệt và độ giá trị nội dung rất tốt, chứng tỏ rằng luận án đã nhận diện thành công các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cấp tín dụng NNCNC của các cán bộ tín dụng. Tùy thuộc vào đối tượng nhân viên đã từng/chưa từng cấp tín dụng NNCNC mà các yếu tố ảnh hưởng được nhận diện khác nhau cho thấy các thang đo đã được hiệu chỉnh và bổ sung rất phù hợp với ngữ cảnh nghiên cứu, và có thể tiếp tục được kế thừa bởi các nghiên cứu nối tiếp về ngành tín dụng ngân hàng. Kết quả hai mô hình cấu trúc SEM đã kiểm định những giả thuyết nghiên cứu đề ra, với 6/8 giả thuyết của

cả hai mô hình thứ nhất và thứ hai được ủng hộ. Kết quả đã lý giải được những nguyên nhân ảnh hưởng đến ý định hành vi cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng cho sản xuất NNCNC. Với việc thảo luận, phân tích, so sánh các kết quả này với các công trình trước, luận án đã góp phần kiểm chứng, khẳng định và kết hợp sáng tạo thêm, đóng góp đáng kể cho lĩnh vực nghiên cứu khoa học hành vi của khách hàng và nhân viên. Như vậy, mục tiêu thứ ba của luận án đã được hoàn thành.

Mục tiêu cuối cùng là đề xuất các giải pháp, khuyến nghị nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động tín dụng NHTM cho khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC. Từ các kết quả định lượng, các phân tích từ dữ liệu sơ cấp và thứ cấp, với ba hướng tiếp cận: NHTM, khách hàng và góc nhìn từ ý định cấp vốn của các nhân viên tín dụng, luận án đã đề xuất nhiều hàm ý quản trị lẫn khuyến nghị chính sách. Các giải pháp đề xuất khá cụ thể và chi tiết, cho riêng từng cấp quản lý, ví dụ như các nhà quản trị NHTM, các bộ, ngành, và tổ chức có liên quan với mục đích chung là tháo gỡ những khó khăn, điểm nghẽn trong quy trình cấp vốn tín dụng NHTM đối với sản xuất NNCNC. Các đề xuất trên sẽ giúp các NHTM khai thông những điểm nghẽn, cải thiện hiệu suất trong quá trình cấp vốn tín dụng đến người vay, góp phần làm tiền đề để phát triển ngành nông nghiệp theo định hướng ứng dụng công nghệ cao mà Chính phủ và tỉnh Lâm Đồng đã và đang chỉ đạo hướng đến.

Luận án đã có sự tiếp cận khá bao quát với nhiều đối tượng nghiên cứu, từ đó khám phá được những khó khăn, điểm nghẽn để đưa ra các giải pháp phù hợp. Các nghiên cứu tiếp theo có thể tập trung vào xây dựng các sản phẩm cho vay cụ thể để phát triển tín dụng NHTM. Về khía cạnh học thuật, mô hình tích hợp mà luận án xây dựng là khá bao quát và hoàn thiện để giải thích cho hầu hết ý định hành vi của nhân viên trong tổ chức. Các nghiên cứu trong tương lai có thể tiếp tục ứng dụng, kiểm chứng mô hình trên cho các môi trường nghiên cứu khác như: Ý định hành vi của khách hàng, ý định hành vi của cá nhân trong tổ chức; ý định lựa chọn ngành học, cấp học trong môi trường giáo dục... Ngoài ra, cũng rất cần những nghiên cứu tiếp theo để mở rộng lý thuyết, khám phá, tích hợp thêm nhiều các yếu tố mới cho mô hình trên ngày càng hoàn thiện hơn. Do nguồn lực và thời gian nghiên cứu có hạn, nên luận án cũng còn hạn chế là chưa sử dụng mô hình nghiên cứu về hành vi đã xây dựng để đánh giá ý định vay vốn NHTM từ phía khách hàng là các DN, HTX và các nông hộ; vì vậy, đây cũng là gợi ý cho các nghiên cứu trong tương lai về hành vi khách hàng đối với quyết định vay vốn NHTM.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo tiếng Việt

1. Bùi Diệu Anh, Hồ Diệu, Lê Thị Hiệp Thương (2009), *Nghiệp vụ tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Phương Đông.
2. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2012), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2012*.
3. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2013), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2013*.
4. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2014), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2014*.
5. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2015), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2015*.
6. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2016), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2016*.
7. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2017), *Niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2017*.
8. Cục Thống kê tỉnh Lâm Đồng (2018), *niên giám thống kê tỉnh Lâm Đồng năm 2018*.
9. Đoàn Thị Hồng Dung (2012), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Biên Hòa*, Bài báo nghiên cứu khoa học.
10. Hồ Diệu (2002), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê
11. Jica (2015), *Dự án hỗ trợ tỉnh Lâm Đồng xây dựng mô hình phát triển nông nghiệp theo hướng tiếp cận đa ngành và cải thiện môi trường đầu tư trong nông nghiệp*.
12. Lê Thị Tuyết Hoa và Nguyễn thị Nhung (2011), *Tiền tệ ngân hàng*, Nhà xuất bản Phương Đông.
13. Lê Đăng Lãng, Lê Tấn Bửu (2014), *Thái độ đối với phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao: Nghiên cứu trường hợp nông dân Đắk Nông*, Phát triển và Hội nhập, Số 18 - Tháng 9,10/2014, tr. 81 – 85.
14. Lý Hoàng Ánh và Lê Thị Mận (2013), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh.
15. Lê Thị Mận (2016), *Lý thuyết Tài chính Tiền tệ*, Nhà xuất bản Lao động Xã hội.
16. Mai Thị Thúy An, Phan Thị Ngọc Huyền và Nguyễn Văn Vũ An (2016), *Xác định nhu cầu vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại thành phố Trà Vinh*, Tạp chí Kinh tế - Văn Hóa – Giáo dục, Số 22, tháng 7/2016, Trang 19 -27.

17. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Lâm Đồng (2019), *báo cáo đánh giá hoạt động ngành ngân hàng Lâm Đồng năm 2018, phương hướng, giải pháp hoạt động năm 2019*.
18. Nguyễn Minh Kiều (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê.
19. Nguyễn Đình Thọ (2011), *Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao động Xã hội.
20. Nguyễn Hồng Hà, Huỳnh Thị Ngọc Tuyền, Đỗ Công Bình (2013), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng cấp tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Trà Vinh*, Tạp chí Khoa học Xã hội và Nhân văn, Số 9, tháng 6 năm 2013.
21. Nguyễn Ngọc Tuấn (2012), *Giải pháp tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất cà phê tại Ngân hàng nông nghiệp và PTNT tỉnh Đắk Nông*, Luận án tiến sĩ kinh tế năm 2012, Đại học Nông nghiệp I Hà Nội.
22. Nguyễn Văn Tuấn (2015), *Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*, Luận án tiến sĩ, trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh.
23. Nguyễn Quốc Oánh, Phạm Thị Mỹ Dung (2010), *Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ: Trường hợp nghiên cứu ở vùng ngoại thành Hà Nội*. Tạp chí Khoa học và phát triển 2010, Tập 8, số 1.
24. Nguyễn Thị Tầm (2006), *Giải pháp tín dụng ngân hàng phát triển kinh tế trang trại trên địa bàn Tây Nguyên*, Luận án tiến sĩ năm 2006, Học viện Ngân hàng Hà Nội.
25. Nguyễn Thị Hải Yến (2016), *Tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất cà phê tỉnh Đắk Lắk*, Luận án tiến sĩ kinh tế năm 2016, Trường Đại học Kinh tế- Đại học Huế.
26. Phạm S (2018), *Nông nghiệp thông minh 4.0- Xu hướng tất yếu và cách tiếp cận ở Việt Nam*, nhà xuất bản Khoa học và kỹ thuật.
27. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lâm Đồng (2017), *Báo cáo kết quả sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng*, tài liệu phục vụ Hội nghị về sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng tháng 8/2017

28. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lâm Đồng (2017), *Báo cáo tình hình thực hiện nhiệm vụ phát triển nông nghiệp nông thôn tỉnh Lâm Đồng năm 2017 và kế hoạch năm 2018*.
29. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lâm Đồng (2018), *Báo cáo tình hình thực hiện nhiệm vụ phát triển nông nghiệp nông thôn tỉnh Lâm Đồng năm 2018 và kế hoạch năm 2019*.
30. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lâm Đồng (2018), *Báo cáo tình hình thực hiện nhiệm vụ phát triển nông nghiệp nông thôn tỉnh Lâm Đồng năm 2018 và kế hoạch năm 2019*.
31. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Lâm Đồng (2017), *Báo cáo kết quả sản xuất nông nghiệp công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, tài liệu phục vụ Hội nghị phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại Lâm Đồng, kinh nghiệm và giải pháp thúc đẩy phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao toàn quốc*, Bộ NN&PTNT-UBND tỉnh Lâm Đồng.
32. Tạ Thị Lệ Yên (2003), *Giải pháp tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế trang trại Việt Nam*, Luận án tiến sĩ năm 2000, Học viện Ngân hàng Hà Nội.
33. Thái Anh Hoà (1997), *Nghiên cứu về tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ sản xuất lúa ở đồng bằng sông Cửu Long*. Tạp chí khoa học trường đại học Cần Thơ.
34. Trần Ái kết và Huỳnh Trung Thời (2013), *Các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh An Giang*, Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ.
35. Trần Thọ Đạt (1998), *Chi phí giao dịch vay và sự phân đoạn trên thị trường tín dụng nông thôn*. Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế. 10/1998.
36. Trần Hùng Sơn và Cộng sự (2017), *Tiếp cận tài chính cá nhân tại Việt Nam, Báo cáo thường niên thị trường tài chính 2017 - Tiếp cận tài chính*, Nhà xuất bản Đại học quốc gia TP.Hồ Chí Minh.
37. Trần Quang Văn và cộng sự (2017), *Tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, Báo cáo thường niên thị trường tài chính 2017 - Tiếp cận tài chính*, Nhà xuất bản Đại học quốc gia TP.Hồ Chí Minh.

38. Trương Đông Lộc và Trần Bá Duy (2010), *Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh Kiên Giang*, Tạp chí Ngân hàng, số 4, trang 29-32.
39. Trần Thị Xuân Hương, Hoàng Thị Minh Ngọc và cộng sự (2014), *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
40. Tỉnh ủy Lâm Đồng (2017), *Báo cáo số 285-BC/TU ngày 12 tháng 7 năm 2017 của Tỉnh ủy Lâm Đồng tổng kết 10 năm thực hiện Nghị quyết 26-NQ/TW Hội nghị Trung ương 7 Khóa X về nông nghiệp, nông dân, nông thôn*.
41. Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng (2018), *Báo cáo số 237/BC-UBND ngày 27/11/2018 về tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế xã hội năm 2018; nhiệm vụ, giải pháp năm 2019*.
42. Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng (2018), *Báo cáo tham luận, Hội nghị toàn quốc thúc đẩy doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp*, Đà Lạt tháng 7/2018
43. Vũ Cao Đàm (2009), *Phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
44. Võ Đức Toàn (2012), *Tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh*. Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Trường Đại học Ngân hàng TP Hồ Chí Minh.
45. Võ Thành Danh (2008), *Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế số 367 – tháng 12/2008.
46. Vương Quốc Duy và Đặng Hoàng Trung (2015), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ chăn nuôi heo trên địa bàn quận Ô Môn, Cần Thơ*, Bài nghiên cứu đăng trên tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ, Số 36 (2015).

Tài liệu tiếng Anh

1. Ajzen, I. (1991), 'The theory of planned behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
2. Ajzen, I. (2002), 'Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior 1', *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683.

3. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980), *Understanding attitudes and predicting social behaviour*.
4. Akram, Waqar & Hussain, Zakir & Sial, Maqbool & Ijaz, Hussain. (2008). *Agricultural credit constraints and borrowing behavior of farmers in Rural Punjab*. 23.
5. Ali, M., Raza, S. A., Puah, C. H., & Karim, M. Z. A. (2017), 'Islamic home financing in Pakistan: a SEM-based approach using modified TPB model', *Housing Studies*, 32(8), 1156-1177.
6. Amadou Nchare, (2007), 'Analysis of factors affecting the technical efficiency of arabica coffee producers in Cameroon', AERC Research Paper 163 African Economic Research Consortium, Nairobi January 2007.
7. Bagozzi, R. P. (1994), 'Structural equation models in marketing research: Basic principles', *Principles of marketing research*, 3(1), 7-385.
8. Bandura, A. (1997), 'Self-efficacy: The exercise of control', Macmillan.
9. Bechwati, N. N., & Xia, L. (2003), 'Do computers sweat? The impact of perceived effort of online decision aids on consumers' satisfaction with the decision process', *Journal of Consumer Psychology*, 13 (1), 139-148.
10. Bem, D. J. (1972), 'Self-perception theory'. In *Advances in experimental social psychology*, Vol. 6, pp. 1-62, Academic Press.
11. Bhattacharjee, A. (2001), 'Understanding information systems continuance: an expectation-confirmation model', *MIS quarterly*, 351-370.
12. Bhattacharjee, A., & Premkumar, G. (2004), 'Understanding changes in belief and attitude toward information technology usage: A theoretical model and longitudinal test', *MIS quarterly*, 229-254.
13. Boucher, S.R., Carter, M., & Guirking, C. (2007), 'Credit Constraints and Productivity in Peruvian Agriculture', Working Paper No. 07-005, Department of Agricultural and Resource Economics, University of California - Davis.
14. Chatzoglou, P. D., & Vraimaki, E. (2009), 'Knowledge-sharing behaviour of bank employees in Greece', *Business Process Management Journal*, 15(2), 245-266.

15. Cheng, T. E., Lam, D. Y., & Yeung, A. C. (2006), 'Adoption of internet banking: an empirical study in Hong Kong', *Decision support systems*, 42(3), 1558-1572.
16. Chung, J., & Tan, F. (2005), 'Validating the extended technology acceptance model: Perceived playfulness in the context of information-searching websites', *ACIS 2005 Proceedings*, 111.
17. Coyne, I. T. (1997), 'Sampling in qualitative research. Purposeful and theoretical sampling; merging or clear boundaries?', *Journal of advanced nursing*, 26(3), 623-630.
18. Cunningham, M. S. (1967), 'The major dimensions of perceived risk', *Risk taking and information handling in consumer behavior*.
19. Christopher Gan, Mike Clemes, Jing Wei, Betty Kao . (2011), *An empirical analysis of New Zealand Bank customers' satisfaction. Banks and Bank Systems*, 6(3), pp. 63-77.
20. Diagne, A Manfred Zeller (1999), "*Determinants of household access to and participation informal and informal credit markets in Malawi*", Discussion paper 67, International food policy research institute, Washington, D.C.
21. Demircuc - Kunt, A., Klapper, L (2013). Measuring Financial Inclusion : Explaining Variation in Use of Financial Services Across and Within Countries. *Brookings Papers on Economic Activity*, Spring 2013, 279-340.
22. Diagne, A., Zeller, M., & Sharma, M. P. (2000), *EMPIRICAL MEASUREMENTS OF HOUSEHOLDS' ACCESS TO CREDIT AND CREDIT CONSTRAINTS IN DEVELOPING COUNTRIES: METHODOLOGICAL ISSUES AND EVIDENCE* , (No. 583-2016-39550).
23. Djasasbi, S., Tullis, T., Girouard, M., Hebner, M., Krol, J., & Terranova, M. (2006), Web accessibility for visually impaired users: Extending the Technology Acceptance Model (TAM), *AMCIS 2006 Proceedings*, 367.
24. Duong, P. B. and Y. Izumida (2002), 'Rural Development Finance in Vietnam: A Microeconometric Analysis of Household Surveys', *World Development* Vol30 (2): 319-335.

25. Featherman, M. S., & Pavlou, P. A. (2003), 'Predicting e-services adoption: a perceived risk facets perspective', *International journal of human-computer studies*, 59(4), 451-474.
26. Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975), '*Belief, attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to theory and Research*', Reading, Ma: Addison-Wesley
27. Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981), 'Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error', *Journal of marketing research*, 39-50.
28. Guangwen & Li, Lili. (2005), *People's Republic of China: Financial Demand Study of Farm Households in Longren/Guizhou of PRC*, ADB Technical Assistance Consult's Report, Project Number: 35412, Sep. 2005.
29. Hair Jr, J. F. (2006). Black, Wc, Babin, Bj Anderson, Re & Tatham, Rl (2006), *Multivariate data analysis*, 6.
30. Hair, J. F., Anderson, R. E., Babin, B. J., & Black, W. C. (2010), *Multivariate data analysis: A global perspective* (Vol. 7).
31. Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & William, C. (1998), Black (1998), *Multivariate data analysis*.
32. Hair, J. F., Gabriel, M., & Patel, V. (2014), 'AMOS covariance-based structural equation modeling (CB-SEM): guidelines on its application as a marketing research tool', *Brazilian Journal of Marketing*, 13(2).
33. Hellier, P. K., Geursen, G. M., Carr, R. A., & Rickard, J. A. (2003), 'Customer repurchase intention: A general structural equation model', *European journal of marketing*, 37(11/12), 1762-1800.
34. Hunt, H. K. (Ed.). (1977), *Conceptualization and measurement of consumer satisfaction and dissatisfaction*, (No. 77-103) Marketing Science Institute.
35. Harvie C., Narjoko D., Oum S. (2013), *Small and Medium Enterprises' Access to Finance : Evidence from Selected Asian Economies*, ERIA Discussion Paper Series.
36. Jeon, S., Kim, Y. G., & Koh, J. (2011), 'An integrative model for knowledge sharing in communities-of-practice', *Journal of knowledge management*, 15(2), 251-269.

37. Lankton, N., & McKnight, D. H. (2006), 'Using expectation disconfirmation theory to predict technology trust and usage continuance intentions', *Invited paper presented at University of Minnesota*.
38. Lee, M. C. (2009), 'Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit', *Electronic commerce research and applications*, 8(3), 130-141.
39. Liao, C., Chen, J. L., & Yen, D. C. (2007), 'Theory of planning behavior (TPB) and customer satisfaction in the continued use of e-service: An integrated model', *Computers in human behavior*, 23(6), 2804-2822.
40. Loh, L., & Ong, Y. S. (1998), 'The adoption of Internet-based stock trading: a conceptual framework and empirical results', *Journal of Information Technology*, 13(2), 81-94.
41. Mamo Girma et al (2015), *Determinants of Formal Credit Market Participation by Rural Farm Households: Micro-level evidence from Ethiopia*. Paper for presentation at the 13th International Conference on the Ethiopian Economy, Ethiopian Economic Association (EEA) Conference Centre, Addis Ababa, Ethiopia, July 23-25, 2015.
42. Mpuga, Paul (2008), *Constraints in Access to and Demand for Rural Credit: Evidence from Uganda*, African Development Bank, Tunis–Tunisia.
43. Mwafag Rabab (2015), 'Factors Affecting the Bank Credit: An Empirical Study on the Jordanian Commercial Banks', *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 7, No. 5; 2015.
44. Mohammed Al-rawashdeh, M. Al-omari, Mohammad Hasan Saleh, Mousa Abdalateef Al nawayseh (2013), *Factors affecting granting of credit facilities in commercial banks in the Aqaba Special Economic Zone Authority- Jordan*, *European Journal of Business and Management*, Vol 5, No 1, 2013.
45. Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychological theory*. New York, NY: *MacGraw-Hill*, 131-147.
46. Nuryartono N, Zeller M. and Stefan Schwarze (2005), *Credit Rationing of Farm Households and Agricultural production: Empirical Evidence in the Rural Areas of Central Sulawesi, Indonesia*, Conference on International Agricultural Research for Development Stuttgart-Hohenheim, October 11-13, 2005

47. O'cass, A., & Fenech, T. (2003), 'Web retailing adoption: exploring the nature of internet users Web retailing behaviour', *Journal of Retailing and Consumer services*, 10(2), 81-94.
48. Oliver, R. L. (1980), 'A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions', *Journal of marketing research*, 460-469.
49. Oliver, R. L. (1981), 'Measurement and evaluation of satisfaction processes in retail settings', *Journal of retailing*.
50. Park, J. W., Robertson, R., & Wu, C. L. (2004), 'The effect of airline service quality on passengers' behavioural intentions: a Korean case study', *Journal of Air Transport Management*, 10(6), 435-439.
51. Peterson, R. A. (1994), 'A meta-analysis of Cronbach's coefficient alpha', *Journal of consumer research*, 21(2), 381-391.
52. Quartey P., Turkson E., Abor J.Y., Iddrisu A.M. (2017), *Financing the growth of SMEs in Africa : What are the constraints to SME financing within ECOWAS?* Review of Development Financial 7 (1), 18-28. doi <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2017.03.001>.
53. Saha, G. C., & Theingi. (2009), 'Service quality, satisfaction, and behavioural intentions: A study of low-cost airline carriers in Thailand', *Managing Service Quality: An International Journal*, 19(3), 350-372.
54. Slater, S. F. (1995), 'Issues in conducting marketing strategy research', *Journal of strategic Marketing*, 3(4), 257-270.
55. Steenkamp, J. B. E., & Van Trijp, H. C. (1991), 'The use of LISREL in validating marketing constructs', *International Journal of Research in marketing*, 8(4), 283-299.
56. Strauss, A., & Corbin, J. (1998), *Basics of qualitative research techniques*, Thousand Oaks, CA: Sage publications.
57. Swan, J. E., & Martin, W. S. (1981), 'Testing comparison level and predictive expectations models of satisfaction', *ACR North American Advances*.
58. Sachs, Wolfgang.(1992), *The Development Dictionary. London and New Jersey : Zed Books Ltd*
59. Taylor, S., & Todd, P. (1995), 'Assessing IT usage: The role of prior experience', *MIS quarterly*, 561-570.

60. Tse, D. K., & Wilton, P. C. (1988), 'Models of consumer satisfaction formation: An extension', *Journal of marketing research*, 204-212.
61. Venkatesh, V., & Bala, H. (2008), 'Technology acceptance model 3 and a research agenda on interventions', *Decision sciences*, 39(2), 273-315.
62. Yiu, C. S., Grant, K., & Edgar, D. (2007), 'Factors affecting the adoption of Internet Banking in Hong Kong—implications for the banking sector', *International journal of information management*, 27(5), 336-351.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Các văn bản liên quan đến chính sách hỗ trợ nông nghiệp nông thôn

1. Các văn bản của Chính phủ:

- Quyết định số 176/2010/QĐ-TTg ngày 29/01/2010 của Chính phủ Quy định về việc phê duyệt đề án phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đến năm 2020;
- Quyết định số 69/2010/QĐ-TTg ngày 03/11/2010 của Chính phủ Quy định về thẩm quyền, trình tự, thủ tục công nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;
- Quyết định số 1895/2012/QĐ-TTg ngày 17/12/2012 của Chính phủ Quy định về việc phê duyệt chương trình phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao thuộc chương trình quốc gia phát triển công nghệ cao đến năm 2020;
- Quyết định số 575/QĐ-TTg ngày 4/5/2015 của Chính phủ Về việc phê duyệt quy hoạch tổng thể khu và vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đến năm 2020, định hướng đến năm 2030;
- Quyết định số 66/2015/QĐ-TTg ngày 25/12/2015 của Chính phủ Quy định tiêu chí, thẩm quyền, trình tự thủ tục công nhận vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;
- Nghị định số 55/2015/NĐ-CP N ngày 09/06/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn;
- Nghị quyết 30/NQ-CP ngày 07/3/2017 của Chính phủ về phiên họp Chính phủ thường kỳ tháng 2/2017;
- Nghị định số 116/2018/NĐ-CP ngày 07/9/2018 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung nghị định 55/2015/NĐ-CP;
- Quyết định số 19/2018/QĐ-TTg ngày 19/04/2018 của Thủ tướng Chính phủ về thẩm quyền, trình tự, thủ tục công nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;
- Nghị định 98/2018/NĐ-CP ngày 5/7/2018 của Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp;
- Nghị định 57/2018/NĐ-CP ngày 18/4/2018 của Chính phủ về cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn;
- Nghị định 58/2018/NĐ-CP ngày 18/4/2018 của Chính phủ về bảo hiểm nông nghiệp;
- Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg ngày 26/6/2019 của Chính Phủ về thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp;

2. Các văn bản của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam:

- Thông tư số 10/2015/TT-NHNN ngày 22/7/2015 của Ngân hàng Nhà nước về hướng dẫn thực hiện Nghị định 55/2015/NĐ-CP;

- Quyết định số 813/QĐ-NHNN ngày 24/4/2017 của Ngân hàng Nhà nước về chương trình cho vay khuyến khích phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch theo Nghị quyết 30/NQ-CP ngày 7/3/2017 của Chính phủ;

- Thông tư số 25/TT-NHNN ngày 24/10/2018 của Ngân hàng Nhà nước Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 10/2015/TT-NHNN ngày 22/7/2015 của Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn;

- Thông tư 14/2018/TT-NHNN ngày 29/5/2018 của NHNN Hướng dẫn các biện pháp điều hành chính sách tiền tệ để hỗ trợ các tổ chức tín dụng cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn.

3. Các văn bản của các Bộ, Ngành có liên quan

- Thông tư số 55/2011/TT-BNNPTNT ngày 15/7/2011 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn hướng dẫn thực hiện quyết định số 69/2010/QĐ-TTg ngày 03/11/2010 của Chính phủ Quy định về thẩm quyền, trình tự, thủ tục công nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;

- Thông tư số 48/2012/TT-BNNPTNT ngày 26/9/2012 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quy định về chứng nhận sản phẩm thủy sản, trồng trọt, chăn nuôi được sản xuất, sơ chế phù hợp với Quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt;

- Thông tư số 45/2014/TT-BNNPTNT ngày 03/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quy định việc kiểm tra cơ sở sản xuất, kinh doanh vật tư nông nghiệp và kiểm tra, chứng nhận cơ sở sản xuất, kinh doanh nông lâm thủy sản đủ điều kiện an toàn thực phẩm;

- Quyết định số 738/QĐ-BNN-KHCN ngày 14/3/2017 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn về tiêu chí xác định chương trình, dự án nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch, danh mục công nghệ cao ứng dụng trong nông nghiệp;

- Quyết định số 5146/QĐ-BNNPTNT ngày 26/12/2018 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Phê duyệt kế hoạch đào tạo nghề nông nghiệp cho lao động nông thôn năm 2019.

4. Các văn bản của địa phương

- Nghị quyết 05-NQ/TU ngày 10/5/2011 về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao giai đoạn 2011 – 2015;

- Quyết định số 1691/QĐ-UBND ngày 08/8/2011 của UBND tỉnh Lâm Đồng phê duyệt Kế hoạch thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU của Tỉnh ủy về đẩy mạnh phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2011-2015;

- Quyết định số 2777/QĐ-UBND ngày 24/12/2015 của UBND tỉnh Lâm Đồng Ban hành Đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng đến năm 2020;

- Nghị quyết số 150/2015/ NQ-HĐND ngày 11/12/2015 của Hội đồng nhân dân tỉnh Lâm Đồng về chính sách đặc thù khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2016- 2020;

- Nghị quyết số 35/ NQ-HĐND ngày 8/12/2016 của Hội đồng nhân dân tỉnh Lâm Đồng về việc thông qua đề án thành lập Khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao Lâm Đồng;

- Nghị quyết số 05- NQ/TU ngày 11/11/2016 của Tỉnh ủy Lâm Đồng về phát triển nông nghiệp toàn diện, bền vững và hiện đại giai đoạn 2016-2020 và định hướng đến năm 2025.

- Quyết định số 756/QĐ-UBND ngày 19/4/2017 của UBND tỉnh Lâm Đồng ban hành kế hoạch thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TU ngày 11/11/2016 của Tỉnh ủy Lâm Đồng về phát triển nông nghiệp toàn diện, bền vững và hiện đại giai đoạn 2016- 2020 và định hướng đến năm 2025;

- Quyết định số 21/QĐ-UBND ngày 08/01/2019 của UBND tỉnh Lâm Đồng Công nhận vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;

- Quyết định số 1799/QĐ-UBND ngày 11/8/2017 của UBND tỉnh Lâm Đồng công nhận vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;

- Kế hoạch số 5543/KH-UBND ngày 23/8/2017 của UBND tỉnh Lâm Đồng nhân rộng mô hình trung tâm sau thu hoạch “Bảo quản và chế biến rau, củ, quả” trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2017- 2020;

- Nghị quyết số 112/2018/ NQ-HĐND ngày 13/12/2015 của Hội đồng nhân dân tỉnh Lâm Đồng Ban hành chính sách đặc thù khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn sử dụng nguồn vốn ngân sách địa phương trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng về

chính sách đặc thù khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn tỉnh Lâm Đồng;

- Công văn số 337/UBND-NN ngày 17/01/2019 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc thực hiện kế hoạch đào tạo nghề nông nghiệp cho lao động nông thôn năm 2019;

- Văn bản số 963/SNN-TTBVTV ngày 14/6/2018 của Sở NN&PNNT tỉnh Lâm Đồng V/v lập thủ tục công nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao;

- Quyết định số 2125/QĐ-UBND ngày 2/10/2017 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc phê duyệt kế hoạch đào tạo nghề nông nghiệp gắn với đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp và chương trình xây dựng nông thôn mới tỉnh Lâm Đồng giai đoạn 2017-2020;

- Công văn số 3826/UBND-NN ngày 21/6/2018 của UBND tỉnh Lâm Đồng V/v thống nhất các danh mục phát triển sản xuất liên kết theo chuỗi giá trị gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm thuộc chương trình mục tiêu Quốc gia xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2018-2020.

Phụ lục 2. Kết quả nghiên cứu định tính và các bảng khảo sát nông hộ và doanh nghiệp

Phụ lục 2.1. Nội dung nghiên cứu định tính

Theo Nguyễn Đình Thọ (2011), dữ liệu thu thập được trong nghiên cứu định tính là những thông tin, hay gọi là dữ liệu bên trong (insight data) có được, thông qua quá trình phỏng vấn và thảo luận với các đối tượng nghiên cứu. Những dữ liệu này không thể thu thập được thông qua các kỹ thuật phỏng vấn thông thường, mà phải thông qua các kỹ thuật phỏng vấn sâu (thảo luận tay đôi) hoặc thảo luận nhóm. Vì vậy, phần nghiên cứu định tính của nghiên cứu thứ nhất được thực hiện thông qua hai công cụ chính, đó là phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm.

Phần 1: Phỏng vấn sâu

Đối tượng của quá trình phỏng vấn sâu là hai giảng viên đang dạy tại Trường Đại học Đà Lạt và Trường Đại học Ngân hàng TP Hồ Chí Minh ở chuyên ngành quản trị kinh doanh và tài chính ngân hàng. Mục đích của việc phỏng vấn sâu hai chuyên gia trên là để tìm ra cách thiết kế bảng câu hỏi và thiết kế những câu hỏi có cấu trúc để đo lường cho đối tượng nghiên cứu là thực trạng tình hình cấp vốn, vay vốn và thực trạng sản xuất nông nghiệp rau hoa nói chung và nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của các nông hộ và doanh nghiệp trên địa bàn nghiên cứu.

Thông qua quá trình phỏng vấn sâu, kế thừa những nghiên cứu trước đây về tín dụng nông nghiệp của Akram và Hussain (2008), phân tích kết quả hoạt động và điểm nghẽn bằng biểu đồ xương cá của Bjørnson và cộng sự (2009), phân tích lưới ma trận IPA của Martilla và James (1977) hay Chu và Choi (2000), lý thuyết về đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua mô hình hoàn hảo theo tiêu chuẩn Châu Âu (EFQM Excellent model) của Bou-Lusar và cộng sự (2009), tác giả đã thiết kế bảng câu hỏi cấu trúc để tìm hiểu về thực trạng cấp vốn và sử dụng vốn tín dụng ngân hàng dành cho sản xuất nông nghiệp nói chung và nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao nói riêng của đối tượng nông hộ và doanh nghiệp trên địa bàn nghiên cứu. Để tìm ra những điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn và vay vốn tín dụng ngân hàng dành cho nông nghiệp, hai chuyên gia thống nhất việc sử dụng ma trận phân tích tầm quan trọng – thực trạng IPA. Các tiêu chí đánh giá của ma trận sẽ được tiếp tục thu thập và làm rõ thông qua bước thảo luận nhóm với các chủ nông hộ và chủ doanh nghiệp sản xuất rau hoa. Để đánh giá về thực trạng sản xuất và hoạt động kinh doanh, hai chuyên gia thống nhất sử dụng bảng câu hỏi có cấu trúc với thang đo khoảng (Likert 5 mức độ) để đo lường cho kết quả hoạt động sản xuất của các nông hộ và doanh nghiệp. Nội dung của các thang đo được kế thừa từ thang đo về kết quả hoạt động (performance) trong nghiên cứu của Bou-Lusar và cộng sự (2009), và được rút gọn, tóm lược những yếu tố quan trọng và cần thiết nhất để đo lường cho đối tượng nghiên cứu là thực trạng hoạt động sản xuất nông nghiệp của các nông hộ và DN, HTX. Như vậy, sau quá trình phỏng vấn sâu với hai chuyên gia, bảng câu hỏi có cấu trúc đã được hình thành sơ bộ. Một số tiêu chí đánh giá khác sẽ tiếp tục được bổ sung thông qua quá trình thảo luận nhóm.

Phần 2: Thảo luận nhóm

Đối tượng của việc thảo luận nhóm là các chủ nông hộ và chủ doanh nghiệp đang sản xuất rau hoa trên địa bàn nghiên cứu. Mục đích của việc thảo luận nhóm là để tìm hiểu những khó khăn, những vấn đề mà các đối tượng đang gặp phải trong quá trình vay vốn tín dụng ngân hàng dành cho sản xuất nông nghiệp. Danh sách các chuyên gia tham gia thảo luận nhóm được thể hiện ở bảng bên dưới.

Họ và tên	Chức vụ	Nơi công tác
Nguyễn Trọng Thắng	Phó Giám đốc	Agribank Lâm Đồng
Thái Hoàng Nhật	Trưởng phòng Khách hàng cá nhân	Agribank Lâm Đồng
Đặng Trí Dũng	Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp	Agribank Lâm Đồng
Trần Nguyễn Hoài Lâm	Phó Giám đốc	Vietcombank Lâm Đồng
Lê Văn Cường	Giám đốc	Công ty TNHH Đà Lạt GAP

Trần Huy Đường	Giám đốc	Công ty TNHH Trang trại Langbiang
Mai Văn Khấn	Chủ nhiệm	Hợp tác xã Tân Tiến
Trần Thị Kim Lan	Chủ hộ trồng hoa	Làng hoa Vạn Thành
Nguyễn Minh Tuấn	Chủ hộ trồng hoa	Phường 8

Tóm tắt nội dung cuộc thảo luận nhóm như sau:

Xin chào Anh/Chị!

Tôi là Đào Dũng Trí, là Nghiên cứu sinh của Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh. Tôi đang nghiên cứu đề tài “Tín dụng ngân hàng thương mại đối với sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng”.

Để hoàn thành nghiên cứu, nhờ Anh (chị) vui lòng dành chút thời gian để cùng thảo luận và giúp tôi trả lời một số câu hỏi dưới đây. Kết quả của nghiên cứu này sẽ giúp cho các nhà lãnh đạo của địa phương và nhà quản lý ngân hàng thương mại tìm ra những khó khăn, điểm nghẽn trong quá trình cấp vốn tín dụng cho nông nghiệp để cải thiện. Xin Anh (Chị) hãy cho biết ý kiến của mình về những câu hỏi sau:

Câu 1: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những lý do quan trọng khiến người dân hoặc doanh nghiệp không muốn vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại để dùng cho việc sản xuất?

Câu 2: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những khó khăn mà các nông hộ hoặc doanh nghiệp đang gặp phải trong quá trình vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại để dùng cho việc sản xuất?

Câu 3: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những mục đích sử dụng vốn vay tín dụng ngân hàng thương mại mà các hộ dân và doanh nghiệp hiện nay đang sử dụng?

Câu 4: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những hình thức thế chấp tài sản phổ biến mà các nông hộ và doanh nghiệp đang thực hiện để vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại?

Câu 5: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những nguồn huy động vốn khác của các nông hộ và doanh nghiệp hiện nay, ngoại trừ tín dụng từ ngân hàng thương mại?

Câu 6: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những tiêu chí quan trọng nhất để đánh giá về chất lượng của việc cấp vốn từ ngân hàng thương mại?

Câu 7: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những tiêu chí nào mà Anh/Chị xem là quan trọng nhất và quan tâm nhất khi thực hiện vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại?

Câu 8: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những khó khăn nào mà các nông hộ và doanh nghiệp đang gặp phải trong quá trình vay vốn tín dụng ngân hàng thương mại?

Câu 9: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những lo lắng của các nông hộ và doanh nghiệp khi sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao?

Câu 10: Xin Anh/Chị hãy liệt kê những hình thức tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp của các nông hộ và doanh nghiệp sản xuất rau, hoa?

Từ các ý kiến của các chuyên gia về những vấn đề trên, tác giả tiến hành tổng hợp, và chọn ra những ý kiến được các chuyên gia đánh giá có tầm quan trọng nhất để liệt kê thành những tiêu chí đánh giá. Sau đó, các chuyên gia một lần nữa có ý kiến thống nhất về tính quan trọng và sự cần thiết của các tiêu chí đó để được đưa vào bảng câu hỏi thu thập ý kiến của nông hộ và các doanh nghiệp sản xuất rau hoa trên địa bàn nghiên cứu.

Phụ lục 2.2. Phiếu khảo sát nông hộ

Kính chào Anh/Chị,

Tôi tên Đào Dũng Trí, hiện là Nghiên cứu sinh Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh. Với mục đích thu thập thông tin để xác định nhu cầu, đánh giá những khó khăn, vướng mắc trong quá trình Anh/Chị tiếp cận vốn tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC; trên cơ sở đó khuyến nghị hoàn thiện môi trường pháp lý và đề xuất giải pháp để thúc đẩy vốn tín dụng NHTM cho phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng.

Rất mong Anh/Chị dành chút thời gian quý báu giúp tôi trả lời các câu hỏi dưới đây. Tất cả các quan điểm của Anh/Chị đều giúp ích cho nghiên cứu của tôi. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự giúp đỡ của Anh/Chị. Đề nghị Anh/Chị giúp tôi thực hiện khảo sát bằng cách đánh dấu ✓ vào các ô trống □ hoặc ô số thứ tự (1),(2),(3),(4),(5).

Họ tên người được phỏng vấn (chủ hộ)

Giới tính: Nam - / Nữ -

Năm sinh.....

Dân tộc

Trình độ văn hoá:.....

Trình độ chuyên môn:

- | | |
|-------------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Chưa qua đào tạo | <input type="checkbox"/> Cao đẳng |
| <input type="checkbox"/> Sơ cấp | <input type="checkbox"/> Đại học |
| <input type="checkbox"/> Trung cấp | <input type="checkbox"/> Sau đại học |

Số khẩu trong gia đình.....người

Nếu chọn Không, xin Anh/Chị trả lời Câu 2 và 3 bên dưới và tiếp tục trả lời câu 14 đến hết phiếu khảo sát.

Câu 2: Xin Anh/Chị hãy chỉ ra những lý do quan trọng nhất khiến cho Anh/Chị không vay vốn tín dụng từ ngân hàng thương mại? (Có thể chọn nhiều đáp án)

- Không có nhu cầu vay
- Đã vay mượn từ những nguồn khác
- Có nhu cầu nhưng không biết vay ở đâu
- Đã làm thủ tục xin vay nhưng không được duyệt vay vì:
 - Không có tài sản thế chấp
 - Không đủ năng lực sản xuất
 - Không biết hoàn tất hồ sơ xin vay vốn
 - Phương án vay vốn kém khả thi
 - Chính sách hạn chế tín dụng của ngân hàng thương mại
 - Lý do khác:

Câu 3: Những lý do khác khiến Anh/Chị không **muốn vay vốn từ ngân hàng thương mại(Có thể chọn nhiều đáp án)**

- Tốn thêm phí riêng cho nhân viên tín dụng
- Đã có những nguồn vốn khác
- Không muốn trả lãi tiền vay
- Thủ tục vay vốn quá phức tạp
- Ngân hàng thương mại ở quá xa
- Tốn kém trong việc làm thủ tục
- Mất quá nhiều thời gian lập hồ sơ và giải quyết thủ tục vay
- Lý do khác

Nếu Anh/Chị đã từng vay vốn ngân hàng thương mại trong 3 năm trở lại đây, xin Anh/Chị tiếp tục trả lời những câu hỏi sau:

Câu 4: Mục đích chính của việc vay vốn?

- Mua hoặc thuê đất nông nghiệp
- Đầu tư cơ sở vật chất cố định trên đất như: nhà kính, nhà lồng...
- Mua thiết bị sản xuất: máy móc, phương tiện, hệ thống tưới tiêu, chiếu sáng...
- Trực tiếp dùng cho sản xuất như: mua cây giống, phân bón, thuốc trừ sâu, trả lương...

- Trả các khoản nợ khác
- Khác.....

Câu 5: Nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại đã đáp ứng được khoảng bao nhiêu phần trăm nhu cầu vốn của Anh/Chị? -Câu trả lời:.....%

Câu 6: Ngoài nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại, Anh/Chị đang có sử dụng thêm nguồn vốn vay nào khác không?

- | | |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Không sử dụng nguồn vay nào khác | <input type="checkbox"/> Mua nợ từ nhà cung cấp khi chưa có vốn |
| <input type="checkbox"/> Có huy động vốn vay từ người thân | <input type="checkbox"/> Người mua ứng trước tiền hàng |
| <input type="checkbox"/> Có huy động vốn từ việc chơi huê (hụi) | <input type="checkbox"/> Các nguồn tín dụng khác |

Câu 7: Anh/Chị sử dụng những loại tài sản nào cho việc thế chấp?

- Vay không có tài sản bảo đảm
- Đất nông nghiệp
- Nhà ở, bất động sản riêng
- Máy móc, nhà xưởng hoặc tài sản riêng
- Tài sản thế chấp của người khác
- Khác.....

Câu 8: Lãi suất mà ngân hàng thương mại cho Anh/Chị vay là khoảng bao nhiêu phần trăm?%

Câu 9: Nếu mức lãi suất này tăng thêm, Anh/Chị có vay ít lại không?

- Có
- Không

Câu 10: Nếu Anh/Chị được ngân hàng thương mại mở rộng mức vay với cùng lãi suất hiện tại, Anh/Chị có sẵn sàng vay thêm không?

- Có
- Không

Câu 11: Nếu các Hợp tác xã và doanh nghiệp mà ông bà liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm có nhã ý hỗ trợ cho Anh/Chị trong việc vay, trả nợ các ngân hàng thương mại theo nhu cầu sản xuất của Anh/Chị; Anh/Chị có đồng ý về điều này không?

- Có
- Không

Phần 2: Xin Anh/Chị hãy đánh giá về tầm quan trọng của các tiêu chí sau ảnh hưởng thế nào đến quyết định của Anh/Chị khi vay vốn ngân hàng thương mại?

Mức độ tương ứng là:

- 1: Hoàn toàn không quan trọng
- 2: Không quan trọng
- 3: Trung dung
- 4: Quan trọng
- 5: Rất quan trọng

Tiêu chí	Mức độ tầm quan trọng				
	1	2	3	4	5
Lãi suất vay hợp lý	1	2	3	4	5
Thủ tục pháp lý rõ ràng, đơn giản	1	2	3	4	5
Thời gian giải quyết thủ tục vay nhanh chóng	1	2	3	4	5
Hạn mức cho vay đáp ứng đủ nhu cầu vốn	1	2	3	4	5
Thời hạn cho vay phù hợp với phương án vay vốn	1	2	3	4	5
Thời gian giải ngân phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn	1	2	3	4	5
Chấp nhận nhiều hình thức thế chấp tài sản	1	2	3	4	5
Tài sản thế chấp được định giá phù hợp	1	2	3	4	5
Quy trình, thủ tục làm hồ sơ vay đơn giản	1	2	3	4	5
Ngân hàng ở vị trí thuận lợi	1	2	3	4	5
Không tốn thêm các khoản phí khác khi làm hồ sơ vay	1	2	3	4	5
Nhân viên tín dụng thân thiện	1	2	3	4	5
Hỗ trợ cho vay không có tài sản bảo đảm	1	2	3	4	5

Câu 12: Những khó khăn mà Anh/Chị gặp phải khi vay vốn tại ngân hàng thương mại?

- Thủ tục quá phức tạp
- Thời gian giải quyết hồ sơ thường quá lâu
- Vốn duyệt vay thường thấp hơn nhu cầu
- Bắt buộc phải có tài sản đảm bảo
- Định giá tài sản bảo đảm còn thấp
- Thời hạn cho vay quá ngắn
- Không có nhiều hình thức thế chấp, đảm bảo khác
- Khác.....

Câu 13: Anh/Chị đã và đang vay vốn ở các ngân hàng nào?

- BIDV
- Sacombank
- Agribank
- Vietcombank
- Đông Á
- ACB
- HD Bank
- MB Bank
- Vietinbank
- Techcom Bank
- Lienviet postbank
- Khác.....

Phần 3: Hãy chọn ra một ngân hàng mà Anh/Chị thường xuyên vay vốn nhất, tạm gọi là ngân hàng thương mại X để cho ý kiến về những phát biểu dưới đây:

Lãi suất cho vay của ngân hàng X thì:				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Thủ tục pháp lý của ngân hàng X:				
(1) Rất phức tạp	(2) Phức tạp	(3) Trung bình	(4) Đơn giản	(5) Rất đơn giản
Hạn mức cho vay của ngân hàng X đáp ứng đủ nhu cầu vốn của Anh/Chị?				
(1) Rất không đủ	(2) Không đủ	(3) Trung bình	(4) Đủ	(5) Rất đủ
Thời hạn cho vay của ngân hàng X có đáp ứng đủ nhu cầu dùng vốn của Anh/Chị?				
(1) Rất không đủ	(2) Không đủ	(3) Trung bình	(4) Đủ	(5) Rất đủ
Thời gian giải ngân của ngân hàng X thì:				
(1) Rất lâu	(2) Lâu	(3) Trung bình	(4) Nhanh	(5) Rất nhanh
Ngân hàng X có chấp nhận nhiều hình thức thế chấp tài sản?				
(1) Rất ít	(2) Ít	(3) Trung bình	(4) Nhiều	(5) Rất nhiều
Ngân hàng thương mại X có dễ dàng cho vay mà không cần tài sản đảm bảo?				
(1) Rất khó khăn	(2) Khó khăn	(3) Trung bình	(4) Dễ dàng	(5) Rất dễ dàng
Tài sản thế chấp được ngân hàng X định giá như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Các quy trình, thủ tục cho vay của ngân hàng X thì:				
(1) Rất đơn giản	(2) Đơn giản	(3) Trung bình	(4) Phức tạp	(5) Rất phức tạp
Ngân hàng X có thuận tiện cho việc đi lại và tiếp cận của Anh/Chị?				
(1) Rất không thuận tiện	(2) Không thuận tiện	(3) Trung bình	(4) Thuận tiện	(5) Rất thuận tiện
Anh/Chị có phải tốn thêm các khoản phí khác khi làm thủ tục vay vốn?				
(1) Hoàn toàn không tốn	(2) Chỉ chút đỉnh	(3) Trung bình	(4) Tốn kém	(5) Rất tốn kém
Thái độ của nhân viên tín dụng của ngân hàng X như thế nào?				
(1) Rất không thân thiện	(2) Không thân thiện	(3) Trung bình	(4) Thân thiện	(5) Rất thân thiện
Anh/Chị đánh giá về mức độ hiệu quả của việc dùng vốn vay từ ngân hàng thương mại đầu tư cho sản xuất nông nghiệp như thế nào?				
(1) Rất không hiệu quả	(2) Không hiệu quả	(3) Trung bình	(4) Hiệu quả	(5) Rất hiệu quả
Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại giúp Anh/Chị gia tăng cơ hội đầu tư?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý
Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại giúp Anh/Chị gia tăng lợi nhuận?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý

Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại chứa đựng rất nhiều rủi ro vì phải trả nợ và lãi vay?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý
Anh/Chị nghĩ gì về việc mở rộng quy mô sản xuất bằng vốn vay ngân hàng thương mại?				
(1) Rủi ro rất thấp	(2) Rủi ro thấp	(3) Rủi ro trung bình	(4) Rủi ro cao	(5) Rủi ro rất cao
Anh/Chị có sẵn lòng tiếp tục vay vốn ngân hàng thương mại cho mục đích đầu tư, sản xuất nông nghiệp trong tương lai?				
(1) Rất không sẵn lòng	(2) Không sẵn lòng	(3) Trung dung	(4) Sẵn lòng	(5) Rất sẵn lòng
Anh/Chị có sẵn lòng tìm hiểu và chuyển đổi sang cách trồng trọt theo hướng ứng dụng công nghệ cao không?				
(1) Rất không sẵn lòng	(2) Không sẵn lòng	(3) Trung dung	(4) Sẵn lòng	(5) Rất sẵn lòng

Câu 14: Những lo lắng của Anh/Chị khi sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao:

- | | |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Thiếu vốn đầu tư | <input type="checkbox"/> Thiếu các trung tâm thu mua rau, hoa sau thu hoạch |
| <input type="checkbox"/> Thiếu kiến thức và kinh nghiệm | <input type="checkbox"/> Không hiểu biết về các tiêu chuẩn chất lượng hiện hành |
| <input type="checkbox"/> Thiếu năng lực quản lý | <input type="checkbox"/> Sự trà trộn của các mặt hàng nông sản kém chất lượng |
| <input type="checkbox"/> Thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước | <input type="checkbox"/> Thiếu đất sản xuất |
| <input type="checkbox"/> Thiếu lao động | <input type="checkbox"/> Khác ----- |
| <input type="checkbox"/> Không biết sản xuất sản phẩm gì | |
| <input type="checkbox"/> Thị trường tiêu thụ không ổn định | |
| <input type="checkbox"/> Thương hiệu sản phẩm chưa được chú trọng | |

Câu 15: Anh/Chị thường tiêu thụ sản phẩm thông qua:

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Chợ | <input type="checkbox"/> Cơ sở chế biến |
| <input type="checkbox"/> Thương lái | <input type="checkbox"/> Siêu thị |
| <input type="checkbox"/> Đại lý | <input type="checkbox"/> DN chế biến, xuất khẩu |

Câu 16: Anh/Chị có hợp đồng liên kết để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm không?

- Có
- Không

Sản lượng nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Chất lượng nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất không tốt	(2) Không tốt	(3) Trung bình	(4) Tốt	(5) Rất tốt
Giá cả nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Thị trường đầu ra của nông sản mà Anh/Chị đang sản xuất, chế biến thì:				
(1) Rất không ổn định	(2) Không ổn định	(3) Trung bình	(4) Ổn định	(5) Rất ổn định
Anh/Chị có hài lòng về mức lợi nhuận thu được trong những vụ mùa vừa qua?				
(1) Rất không hài lòng	(2) Không hài lòng	(3) Trung bình	(4) Hài lòng	(5) Rất hài lòng
Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những bên cung cấp (cây giống, đại lý phân bón, thuốc trừ sâu) như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết
Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những bên thu mua nông sản như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết

Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những nông hộ khác ở lân cận như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết
Anh/Chị có thường xuyên theo dõi tin tức từ báo, tivi, internet về thông tin thị trường nông sản không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên
Anh/Chị có thường tìm hiểu về những phương pháp mới để cải thiện chất lượng và năng suất của nông sản không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên
Anh/Chị có thường xuyên có nhiều ý tưởng mới để đầu tư hoặc phát triển cách trồng trọt mới nhằm tăng cường chất lượng và năng suất cây trồng không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Anh/Chị

Phụ lục 2.3. Phiếu khảo doanh nghiệp và hợp tác xã**PHIẾU KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP/CÔNG TY/HỢP TÁC XÃ
(GỌI TẮT LÀ DOANH NGHIỆP)****Kính chào Anh/Chị,**

Tôi tên Đào Dũng Trí, hiện là Nghiên cứu sinh Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh. Với mục đích thu thập thông tin để xác định nhu cầu, đánh giá những khó khăn, vướng mắc trong quá trình Anh/Chị tiếp cận vốn tín dụng NHTM cho sản xuất NNCNC; trên cơ sở đó khuyến nghị hoàn thiện môi trường pháp lý và đề xuất giải pháp để thúc đẩy vốn tín dụng NHTM cho phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng.

Rất mong Anh/Chị dành chút thời gian quý báu giúp tôi trả lời các câu hỏi dưới đây. Tất cả các quan điểm của Anh/Chị đều giúp ích cho nghiên cứu của tôi. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự giúp đỡ của Anh/Chị. Đề nghị Anh/Chị giúp tôi thực hiện khảo sát bằng cách đánh dấu ✓ vào các ô trống □ hoặc ô số thứ tự (1),(2),(3),(4),(5).

Phần 1: Thông tin chung

Tên Doanh nghiệp:.....

Địa chỉ:.....

Họ tên người được phỏng vấn

Giới tính: Nam - □ / Nữ - □

Năm sinh.....

Chức vụ.....

Dân tộc

Trình độ văn hoá:.....

Trình độ chuyên môn:

- Chưa qua đào tạo
- Sơ cấp
- Trung cấp
- Cao đẳng
- Đại học
- Sau đại học

Số lao động trong doanh nghiệpngười

Diện tích đất sản xuất nông nghiệp:.....m², trong đó: Diện tích đất thuê.....m². Tổng diện tích đất sản xuất rau, hoa.....m²

Địa chỉ: Xã/Phường.....

Huyện.....thành phố.....tỉnh Lâm Đồng.

Doanh nghiệp đã hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp được bao lâu?

- Dưới 5 năm
 Từ 5- 10 năm
 Từ 10-15 năm
 Trên 15 năm

Loại nông sản mà doanh nghiệp đang trồng:

- Hoa các loại
 Rau các loại
 Sản xuất cây giống
 Khác.....

Loại hình nông nghiệp mà doanh nghiệp đang canh tác:

- Nông nghiệp truyền thống
 Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Lĩnh vực sản xuất mà doanh nghiệp đang thực hiện

- Sản xuất
 Thu mua, chế biến
 Thu mua, tiêu thụ
 Sản xuất, chế biến
 Sản xuất, chế biến, tiêu thụ
 Sản xuất, tiêu thụ
 Thu mua, chế biến, tiêu thụ

Mức độ am hiểu về các quy trình sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của doanh nghiệp Anh/Chị?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Doanh nghiệp của Anh/Chị đã từng có nhiều kinh nghiệm trong việc sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao?				
(1) Rất ít kinh nghiệm	(2) Ít kinh nghiệm	(3) Trung bình	(4) Nhiều kinh nghiệm	(5) Rất nhiều kinh nghiệm
Doanh nghiệp của Anh/Chị đánh giá như thế nào về kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng sản xuất của mình?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Doanh nghiệp của Anh/Chị đánh giá như thế nào về mức độ quan trọng của vốn vay từ				

các NHTM cho sản xuất nông nghiệp của doanh nghiệp mình				
(1) Rất không quan trọng	(2) Không quan trọng	(3) Trung bình	(4) Quan trọng	5) Rất quan trọng
Doanh nghiệp của Anh/Chị có quen thuộc với những thủ tục vay vốn từ ngân hàng thương mại?				
(1) Rất không quen thuộc	(2) Không quen thuộc	(3) Trung bình	(4) Quen thuộc	5) Rất quen thuộc
Doanh nghiệp của Anh/Chị có nhiều mối quan hệ với các doanh nghiệp khác đã từng vay vốn từ ngân hàng thương mại để dùng cho sản xuất nông nghiệp?				
(1) Rất ít	(2) Ít	(3) Trung bình	(4) Nhiều	(5) Rất nhiều

Câu 1: Doanh nghiệp của Anh/Chị (**xin gọi tắt là Anh/Chị**) có vay vốn từ ngân hàng thương mại trong 3 năm trở lại đây không?

- Có
- Không

- Nếu chọn Có, xin Anh/Chị bỏ qua Câu 2, Câu 3 và qua trang tiếp theo trả lời Câu 4 đến hết phiếu khảo sát.

- Nếu chọn Không, xin Anh/Chị trả lời Câu 2 và Câu 3 bên dưới và tiếp tục trả lời Câu 14 đến hết phiếu khảo sát.

Câu 2: Xin Anh/Chị hãy chỉ ra những lý do quan trọng nhất khiến cho Anh/Chị **không** vay vốn tín dụng từ ngân hàng thương mại? (Có thể chọn nhiều đáp án)

- Không có nhu cầu vay
- Đã vay mượn từ những nguồn khác
- Có nhu cầu nhưng không biết vay ở đâu
- Đã làm thủ tục xin vay nhưng không được duyệt vay vì:
- Không có tài sản thế chấp
 - Không đủ năng lực quản trị sản xuất
 - Không biết hoàn tất hồ sơ xin vay vốn
 - Phương án vay vốn kém khả thi
 - Chính sách hạn chế tín dụng của ngân hàng thương mại
 - Lý do khác:

Câu 3: Những lý do khác khiến Anh/Chị **không muốn** vay vốn từ ngân hàng thương mại (Có thể chọn nhiều đáp án)

- Tốn thêm phí riêng cho nhân viên tín dụng
- Đã có những nguồn vốn khác
- Không muốn trả lãi tiền vay

- Thủ tục vay vốn quá phức tạp
- Ngân hàng thương mại ở quá xa
- Tốn kém trong việc làm thủ tục
- Mất quá nhiều thời gian lập hồ sơ và giải quyết thủ tục vay
- Lý do khác.....

Nếu Anh/Chị đã từng vay vốn ngân hàng thương mại trong 3 năm trở lại đây, xin Anh/Chị tiếp tục trả lời những câu hỏi sau:

Câu 4: Mục đích chính của việc vay vốn?

- Mua hoặc thuê đất nông nghiệp
- Đầu tư cơ sở vật chất cố định trên đất như: nhà kính, nhà lồng...
- Mua thiết bị sản xuất: máy móc, phương tiện, hệ thống tưới tiêu, chiếu sáng...
- Trực tiếp dùng cho sản xuất như: mua cây giống, phân bón, thuốc trừ sâu, trả lương
- Trả các khoản nợ khác
- Thu mua nông sản
- Dùng làm vốn lưu động
- Khác.....

Câu 5: Nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại đã đáp ứng được khoảng bao nhiêu phần trăm nhu cầu vốn của Anh/Chị?

- Câu trả lời:.....%

Câu 6: Ngoài nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại, Anh/Chị đang có sử dụng thêm nguồn vốn vay nào khác không?

- | | |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Không sử dụng nguồn vay nào khác | <input type="checkbox"/> Mua nợ từ nhà cung cấp khi chưa có vốn |
| <input type="checkbox"/> Có huy động vốn vay từ các cổ đông | <input type="checkbox"/> Người mua ứng trước tiền hàng |
| | <input type="checkbox"/> Các nguồn tín dụng khác |

Câu 7: Anh/Chị sử dụng những loại tài sản nào cho việc thế chấp?

- Vay không có tài sản bảo đảm
- Đất nông nghiệp
- Nhà ở, bất động sản riêng
- Máy móc, nhà xưởng hoặc tài sản riêng
- Tài sản thế chấp của người khác

- Khác.....

Câu 8: Lãi suất mà ngân hàng thương mại cho Anh/Chị vay là khoảng bao nhiêu phần trăm?%

Câu 9: Nếu mức lãi suất này tăng thêm, Anh/Chị có vay ít lại không?

- Có Không

Câu 10: Nếu Anh/Chị được ngân hàng thương mại mở rộng mức vay với cùng lãi suất hiện tại, Anh/Chị có sẵn sàng vay thêm không?

- Có Không

Câu 11: Nếu các hộ gia đình mà doanh nghiệp của Anh/Chị liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thông qua hợp đồng có ý định đề nghị Anh/Chị hỗ trợ trong việc vay, trả nợ các ngân hàng thương mại theo nhu cầu của các hộ sản xuất; Anh/Chị có đồng ý về điều này không?

- Có Không

Phần 2: Xin Anh/Chị hãy đánh giá về tầm quan trọng của các tiêu chí sau ảnh hưởng thế nào đến quyết định của Anh/Chị khi vay vốn ngân hàng thương mại?

Mức độ tương ứng là:

- 1: Hoàn toàn không quan trọng
- 2: Không quan trọng
- 3: Trung dung
- 4: Quan trọng
- 5: Rất quan trọng

Tiêu chí	Mức độ tầm quan trọng				
Lãi suất vay hợp lý	1	2	3	4	5
Thủ tục pháp lý rõ ràng, đơn giản	1	2	3	4	5
Thời gian giải quyết thủ tục vay nhanh chóng	1	2	3	4	5
Hạn mức cho vay đáp ứng đủ nhu cầu vốn	1	2	3	4	5
Thời hạn cho vay phù hợp với phương án vay vốn	1	2	3	4	5
Thời gian giải ngân phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn	1	2	3	4	5
Chấp nhận nhiều hình thức thế chấp tài sản	1	2	3	4	5
Tài sản thế chấp được định giá phù hợp	1	2	3	4	5
Quy trình, thủ tục làm hồ sơ vay đơn giản	1	2	3	4	5
Ngân hàng ở vị trí thuận lợi	1	2	3	4	5
Không tốn thêm các khoản phí khác khi làm hồ sơ vay	1	2	3	4	5
Nhân viên tín dụng thân thiện	1	2	3	4	5
Hỗ trợ cho vay không có tài sản bảo đảm	1	2	3	4	5

Câu 12: Những khó khăn mà Anh/Chị gặp phải khi vay vốn tại ngân hàng thương mại?

- Thủ tục quá phức tạp

- Thời gian giải quyết hồ sơ thường quá lâu
- Vốn duyệt vay thường thấp hơn nhu cầu
- Bắt buộc phải có tài sản đảm bảo
- Định giá tài sản bảo đảm còn thấp
- Thời hạn cho vay quá ngắn
- Không có nhiều hình thức thế chấp, đảm bảo khác
- Khác.....

Câu 13: Anh/Chị đã và đang vay vốn ở các ngân hàng nào?

- BIDV
- Sacombank
- Agribank
- Vietcombank
- Đông Á
- ACB
- HD Bank
- MB Bank
- Vietinbank
- Techcom Bank
- Lienviet postbank
- Khác.....

Phần 3: Hãy chọn ra một ngân hàng mà Anh/Chị thường xuyên vay vốn nhất, tạm gọi là ngân hàng thương mại X để cho ý kiến về những phát biểu dưới đây:

Lãi suất cho vay của ngân hàng X thì:				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Thời gian giải quyết hồ sơ cho vay của ngân hàng X:				
(1) Rất phức tạp	(2) Phức tạp	(3) Bình thường	(4) Đơn giản	(5) Rất đơn giản
Hạn mức cho vay của ngân hàng X đáp ứng đủ nhu cầu vốn của Anh/Chị?				
(1) Rất không đủ	(2) Không đủ	(3) Trung bình	(4) Đủ	(5) Rất đủ
Thời hạn cho vay của ngân hàng X có đáp ứng đủ nhu cầu dùng vốn của Anh/Chị				
(1) Rất không đủ	(2) Không đủ	(3) Trung bình	(4) Đủ	(5) Rất đủ
Thời gian giải ngân của ngân hàng X thì:				
(1) Rất lâu	(2) Lâu	(3) Trung bình	(4) Nhanh	(5) Rất nhanh
Ngân hàng X có chấp nhận nhiều hình thức thế chấp tài sản?				
(1) Rất ít	(2) Ít	(3) Trung bình	(4) Nhiều	(5) Rất nhiều
Ngân hàng thương mại X có dễ dàng cho vay mà không cần tài sản đảm bảo?				
(1) Rất khó khăn	(2) Khó khăn	(3) Trung bình	(4) Dễ dàng	(5) Rất dễ dàng
Tài sản thế chấp được ngân hàng X định giá như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Các quy trình, thủ tục cho vay của ngân hàng X thì:				

(1) Rất đơn giản	(2) Đơn giản	(3) Trung bình	(4) Phức tạp	(5) Rất phức tạp
Ngân hàng X có thuận tiện cho việc đi lại và tiếp cận của Anh/Chị?				
(1) Rất không thuận tiện	(2) Không thuận tiện	(3) Trung bình	(4) Thuận tiện	(5) Rất thuận tiện
Anh/Chị có phải tốn thêm các khoản phí khác khi làm thủ tục vay vốn?				
(1) Hoàn toàn không tốn	(2) Chỉ chút đỉnh	(3) Trung bình	(4) Tốn kém	(5) Rất tốn kém
Thái độ của nhân viên tín dụng của ngân hàng X như thế nào?				
(1) Rất không thân thiện	(2) Không thân thiện	(3) Trung bình	(4) Thân thiện	(5) Rất thân thiện
Anh/Chị đánh giá về mức độ hiệu quả của việc dùng vốn vay từ ngân hàng thương mại đầu tư cho sản xuất nông nghiệp như thế nào?				
(1) Rất không hiệu quả	(2) Không hiệu quả	(3) Trung bình	(4) Hiệu quả	(5) Rất hiệu quả
Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại giúp Anh/Chị gia tăng cơ hội đầu tư?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý
Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại giúp Anh/Chị gia tăng lợi nhuận?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý
Anh/Chị có nghĩ rằng việc vay vốn ngân hàng thương mại chứa đựng rất nhiều rủi ro vì phải trả nợ và lãi vay?				
(1) Hoàn toàn không đồng ý	(2) Không đồng ý	(3) Trung dung	(4) Đồng ý	(5) Hoàn toàn đồng ý
Anh/Chị nghĩ gì về việc mở rộng quy mô sản xuất bằng vốn vay ngân hàng thương mại?				
(1) Rủi ro rất thấp	(2) Rủi ro thấp	(3) Rủi ro trung bình	(4) Rủi ro cao	(5) Rủi ro rất cao
Anh/Chị có sẵn lòng tiếp tục vay vốn ngân hàng thương mại cho mục đích đầu tư, sản xuất nông nghiệp trong tương lai?				
(1) Rất không sẵn lòng	(2) Không sẵn lòng	(3) Trung dung	(4) Sẵn lòng	(5) Rất sẵn lòng
Anh/Chị có sẵn lòng tìm hiểu và chuyển đổi sang cách trồng trọt theo hướng ứng dụng công nghệ cao không?				
(1) Rất không sẵn lòng	(2) Không sẵn lòng	(3) Trung dung	(4) Sẵn lòng	(5) Rất sẵn lòng

Câu 14: Những lo lắng của Anh/Chị khi sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao:

- | | |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Thiếu vốn đầu tư | <input type="checkbox"/> Thiếu năng lực quản lý |
| <input type="checkbox"/> Thiếu đất | <input type="checkbox"/> Thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước |
| <input type="checkbox"/> Thiếu kiến thức và kinh nghiệm sản xuất | <input type="checkbox"/> Thiếu lao động chất lượng cao |
| | <input type="checkbox"/> Không biết trồng sản phẩm gì |

- Khác.....
- Không hiểu biết về các tiêu chuẩn chất lượng hiện hành
- Sự trà trộn của các mặt hàng nông sản kém chất lượng
- Thị trường tiêu thụ không ổn định
- Thương hiệu sản phẩm chưa được chú trọng
- Thiếu các trung tâm thu mua rau, hoa sau thu hoạch

Câu 15: Anh/Chị thường tiêu thụ sản phẩm thông qua:

- Chợ
- Thương lái
- Đại lý
- Cơ sở chế biến
- Siêu thị
- DN chế biến, xuất khẩu

Câu 16: Anh/Chị có hợp đồng liên kết để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm không?

- Có
- Không

Sản lượng nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Chất lượng nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất không tốt	(2) Không tốt	(3) Trung bình	(4) Tốt	(5) Rất tốt
Giá cả nông sản của Anh/Chị trong những vụ mùa vừa qua như thế nào?				
(1) Rất thấp	(2) Thấp	(3) Trung bình	(4) Cao	(5) Rất cao
Thị trường đầu ra của nông sản mà Anh/Chị đang sản xuất, chế biến thì:				
(1) Rất không ổn định	(2) Không ổn định	(3) Trung bình	(4) Ổn định	(5) Rất ổn định
Anh/Chị có hài lòng về mức lợi nhuận thu được trong những vụ mùa vừa qua?				
(1) Rất không hài lòng	(2) Không hài lòng	(3) Trung bình	(4) Hài lòng	(5) Rất hài lòng
Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những bên cung cấp (cây giống, đại lý phân bón, thuốc trừ sâu) như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết
Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những bên thu mua nông sản như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết
Mối quan hệ giữa Anh/Chị và những nông hộ khác ở lân cận như thế nào?				
(1) Rất xa lạ	(2) Xa lạ	(3) Trung bình	(4) Thân thiết	(5) Rất thân thiết
Anh/Chị có thường xuyên theo dõi tin tức từ báo, tivi, internet về thông tin thị trường nông sản không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên
Anh/Chị có thường tìm hiểu về những phương pháp mới để cải thiện chất lượng và				

năng suất của nông sản không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên
Anh/Chị có thường xuyên có nhiều ý tưởng mới mẻ để đầu tư hoặc phát triển cách trồng trọt mới nhằm tăng cường chất lượng và năng suất cây trồng không?				
(1) Không bao giờ	(2) Hiếm khi	(3) Thỉnh thoảng	(4) Thường xuyên	(5) Rất thường xuyên

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Anh/Chị

Phụ lục 3. Kết quả nghiên cứu định tính và định lượng trong nghiên cứu ý định hành vi nhân viên tín dụng

Phụ lục 3.1. Kết quả nghiên cứu sơ bộ

Kết quả nghiên cứu định tính

Mục đích và phương pháp nghiên cứu: Mục đích của cuộc nghiên cứu là để khám phá, điều chỉnh và bổ sung các biến quan sát cho các thang đo của mô hình nghiên cứu lý thuyết đã được đề xuất.

Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp thảo luận nhóm tập trung với đối tượng tham gia là một nhóm chuyên gia gồm 9 người là những nhân viên đang làm việc tại các ngân hàng thương mại tại thành phố Đà Lạt ở các vị trí như: Phó giám đốc, lãnh đạo các phòng khách hàng doanh nghiệp và phòng khách hàng cá nhân. Nhóm chuyên gia được tập hợp để tham dự cuộc thảo luận liên quan đến các khái niệm lý thuyết được đề cập trong mô hình nghiên cứu như: Thái độ, ý định đối với hành vi thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC, các yếu tố khác liên quan thuộc nhóm mô hình TPB gồm: Chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi, các yếu tố liên quan thuộc nhóm mô hình TAM gồm: nhận thức dễ sử dụng, nhận thức tính hữu dụng và yếu tố nhận thức rủi ro trong tín dụng NNCNC. Cuộc thảo luận được thực hiện nhằm làm sáng tỏ một số vấn đề như sau:

- Ý kiến của các chuyên gia về các khái niệm lý thuyết giới thiệu.
- Ý kiến của các chuyên gia về cách đo lường các khái niệm lý thuyết trên đối với môi trường nghiên cứu cụ thể là tín dụng NNCNC.
- Những đề xuất chỉnh sửa và bổ sung các biến quan sát nhằm đo lường các khái niệm phù hợp với môi trường nghiên cứu cụ thể là tín dụng NNCNC.

Quy trình nghiên cứu định tính

Nghiên cứu định tính được thực hiện với 4 bước như sau:

- Bước 1: Đề tài giới thiệu mô hình nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu của mô hình, đối tượng nghiên cứu, đối tượng khảo sát.

- Bước 2: Các định nghĩa của khái niệm lý thuyết và thang đo gốc được trình bày.

- Bước 3: Thu thập ý kiến các chuyên gia bằng cách thảo luận nhóm tập trung. Các chuyên gia sẽ lần lượt nêu các quan niệm của mình về thang đo gốc của khái niệm lý thuyết, trình bày những khác biệt giữa môi trường nghiên cứu của thang đo gốc so với môi trường nghiên cứu của đề tài này. Từ đó, các chuyên gia đề xuất những chỉnh sửa hoặc bổ sung để các thang đo có thể đo lường một cách phù hợp nhất cho khái niệm lý thuyết gắn liền với môi trường nghiên cứu là tín dụng NNCNC.

- Bước 4: Tổng hợp các câu hỏi quan sát bổ sung, tuyển chọn ra thang đo sơ bộ, và xin ý kiến biểu quyết về sự đồng ý của các chuyên gia. Những sự chỉnh sửa và bổ sung được thông qua biểu quyết, và chỉ được chấp nhận khi có từ 8 thành viên trở lên trong nhóm 9 chuyên gia đồng ý. Nếu nhóm các chuyên gia chưa có sự đồng ý chung, thì cuộc thảo luận nhóm tiếp tục diễn ra để tìm ra những sự chỉnh sửa phù hợp và tiếp tục biểu quyết lại.

Danh sách các chuyên gia tham gia nghiên cứu

STT	Họ và tên	Đơn vị công tác	Chức vụ	Kinh nghiệm (năm)	Trình độ học vấn	Số điện thoại
1	Trần Nguyễn Hoài Lâm	Vietcombank LĐ	Phó Giám đốc	15	Thạc Sĩ	0983375200
2	Đặng Trí Dũng	Agribank Lâm Đồng	Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp	16	Thạc Sĩ	0908833882
3	Trần Thị Bích Ngọc	Agribank LĐ	Phó phòng Khách hàng doanh nghiệp	10	Thạc Sĩ	0982770179
4	Thái Hoàng Nhựt	Agribank LĐ	Trưởng phòng Khách hàng cá nhân	22	Thạc Sĩ	0908120427
5	Trần Thị Ân	Vietcombank Đà Lạt	Trưởng phòng giao dịch	10	Thạc Sĩ	0938203320
6	Trần Trung Dũng	BIDV LĐ	Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp	16	Thạc Sĩ	0977293377
7	Phạm Huy Hùng	BIDV LĐ	Phó phòng Khách hàng cá nhân	6	Thạc Sĩ	0886607070
8	Huỳnh Phương Duy	VIB LĐ	Giám đốc khách hàng cá nhân	18	Thạc Sĩ	0988434339
9	Lương Thị Hồng Hoa	Vietinbank LĐ	Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp	13	Thạc Sĩ	0919440927

3.1.1. Kết quả hiệu chỉnh và bổ sung thang đo

Thang đo ý định hành vi

Ý định hành vi trong mô hình nghiên cứu của đề tài này bao gồm cả hai khía cạnh nhỏ, đó là ý định hành vi mang tính chấp nhận (acceptance) và ý định hành vi mang tính duy trì (continuance).

Ý định tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng cho đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC hay gọi tắt là ý định tiếp tục cấp tín dụng: là ý định của nhân viên ngân hàng đối với việc duy trì hành vi cấp tín dụng cho các đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC. Tác giả Bhattacharjee (2001) đã phát triển thang đo ý định hành vi mang tính duy trì đối với đối tượng nghiên cứu là ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử. Từ thang đo này, các chuyên gia đã cùng thảo luận và đề xuất một số hiệu chỉnh nhỏ về thuật ngữ cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu của đề tài là ý định tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

Bảng 1 Thang đo ý định hành vi tiếp tục cấp tín dụng NNCNC

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Hiệu chỉnh nhỏ	Tỷ lệ đồng ý
Tôi dự định tiếp tục sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử chứ không có ý định ngưng sử dụng.	Tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC cho các khách hàng có yêu cầu.	9/9
Dự định của tôi là sẽ tiếp tục sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử chứ không phải là dạng dịch vụ thay thế (ngân hàng truyền thống).	Dự định của tôi là sẽ chú trọng đến khách hàng tín dụng NNCNC hơn các khách hàng tín dụng khác.	9/9
Nếu tôi có thể, tôi sẽ ngưng sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử. (câu hỏi đảo)	Nếu có thể, tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	9/9

Ý định chấp nhận là ý định của nhân viên ngân hàng trong việc có thực hiện các hợp đồng vay vốn từ các khách hàng tín dụng nông nghiệp công nghệ cao hay không? Tác giả Lee (2009) đã kế thừa thang đo ý định hành vi từ công trình của Cheng và cộng sự (2006) để sử dụng đo lường cho ý định hành vi chấp nhận sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử. Từ thang đo này, các chuyên gia đã cùng thảo luận và đề xuất một số hiệu chỉnh nhỏ về thuật ngữ cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu của đề tài là ý định chấp nhận thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

Bảng 2: Thang đo ý định hành vi chấp nhận cấp tín dụng NNCNC

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Hiệu chỉnh nhỏ	Tỷ lệ đồng ý
Tôi sẽ sử dụng ngân hàng điện tử cho nhu cầu sử dụng ngân hàng của tôi.	Tôi sẽ chú trọng thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.	9/9
Sử dụng ngân hàng điện tử cho việc	Các hợp đồng tín dụng NNCNC là	9/9

giao dịch ngân hàng của tôi là hành vi tôi sẽ thực hiện.	những hợp đồng vay vốn tín dụng mà tôi sẽ thực hiện.	
Tôi thấy rằng tôi sẽ sử dụng ngân hàng điện tử để phục vụ cho việc giao dịch của mình.	Tôi thấy rằng tôi sẽ thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.	9/9

Thang đo thái độ

Bảng 3 Thang đo thái độ

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Tôi nghĩ rằng việc sử dụng ngân hàng trực tuyến là một ý kiến hay.	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC là một ý kiến hay.	9/9
Tôi nghĩ rằng việc sử dụng ngân hàng trực tuyến để giao dịch là một ý tưởng sáng suốt.	Tôi nghĩ rằng nên chú trọng vào khách hàng tín dụng NNCNC.	9/9
Tôi nghĩ rằng sử dụng ngân hàng trực tuyến sẽ giải quyết ôn hòa việc giao dịch của tôi.	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC sẽ giúp tôi hoàn thành các chỉ tiêu tín dụng	9/9
Theo ý kiến của tôi, ngân hàng trực tuyến là dịch vụ đáng mong ước để sử dụng.	Theo ý kiến của tôi, các hợp đồng tín dụng NNCNC là đối tượng khách hàng tín dụng đáng mong ước.	9/9

Định nghĩa: Thái độ đối với việc vay vốn: là những sự đánh giá chung nhất của nhân viên ngân hàng đối với việc thực hiện các hợp đồng tín dụng cho đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC. Từ thang đo gốc của Lee (2009), các chuyên gia đã cùng thảo luận và đề xuất một số hiệu chỉnh nhỏ về thuật ngữ cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu của đề tài là thái độ đối với việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

Thang đo Nhận thức dễ sử dụng

Định nghĩa: Nhận thức tính dễ sử dụng: là niềm tin chủ quan của nhân viên ngân hàng về quy trình và các thủ tục tín dụng của ngân hàng đối với đối tượng khách hàng NNCNC có dễ dàng, đơn giản và hiệu quả hay không?

Bảng 4 Thang đo nhận thức dễ sử dụng

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Tôi nghĩ rằng việc học cách sử dụng ngân hàng điện tử thì dễ dàng.	Tôi nghĩ rằng việc tìm hiểu và thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC là khá dễ dàng.	9/9
Tôi nghĩ rằng việc tương tác với ngân hàng điện tử sẽ không đòi hỏi nhiều nỗ lực tinh thần của tôi.	Tôi nghĩ rằng việc thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCNC sẽ không tốn quá nhiều nỗ lực của tôi.	9/9

Tôi nghĩ rằng thật dễ dàng để sử dụng ngân hàng điện tử để hoàn tất công việc giao dịch của tôi.	Tôi có thể hoàn tất các công việc trong hợp đồng tín dụng NNCNC một cách dễ dàng.	9/9
Bổ sung:	Tôi nghĩ rằng việc tương tác với các khách hàng tín dụng NNCNC không tốn quá nhiều nỗ lực	9/9
	Ngân hàng của tôi có các quy trình rõ ràng và đơn giản trong việc thẩm định hồ sơ tín dụng NNCNC.	9/9
	Ngân hàng của tôi có các chính sách tín dụng dành riêng cho tín dụng NNCNC giúp cho việc thực hiện HĐ dễ dàng.	9/9

Từ thang đo góc Nhận thức dễ sử dụng trong mô hình TAM, các chuyên gia nhận thấy có ba đặc điểm nổi trội khi tiến hành đo lường khái niệm trên, đó là:

- Tính dễ dàng khi học hỏi cách sử dụng hệ thống
- Các nỗ lực về tinh thần phải bỏ ra trong việc tương tác với hệ thống
- Cuối cùng là sự dễ dàng khi sử dụng hệ thống đó để hoàn tất công việc của bản thân

Trong môi trường nghiên cứu là tín dụng NNCNC, các chuyên gia đề xuất một số điểm khác biệt như sau:

Việc “học/tìm hiểu” phải đi kèm với cả việc “thực hiện” để phản ánh rõ quá trình thực hiện công việc của nhân viên.

“Hệ thống” trong môi trường nghiên cứu này bao gồm: các quy trình **thẩm định** hồ sơ và các **quy trình chung** để hoàn tất một hồ sơ vay vốn tín dụng NNCNC.

“Hoàn tất công việc của bản thân” trong môi trường nghiên cứu này là việc hoàn tất công việc chính trong hệ thống, đó chính là: việc thẩm định và việc hoàn tất các quy trình chung của hồ sơ cấp vốn.

“Sự tương tác” trong môi trường nghiên cứu này bao gồm: sự tương tác với khách hàng vay vốn, sự tương tác với đồng nghiệp và cấp trên trong quy trình làm hồ sơ cấp vốn (hay gọi tắt là sự tương tác với hệ thống quy trình của ngân hàng). Vì vậy cần thiết bổ sung một biến đo lường cho riêng sự tương tác với khách hàng như sau: “Tôi nghĩ rằng việc tương tác với các khách hàng vay vốn tín dụng NNCNC không tốn quá nhiều nỗ lực”.

Bởi vì bản chất phức tạp trong các quy trình vay vốn, cần thiết phải bổ sung một tính chất quan trọng khác để đo lường cho tính dễ sử dụng, đó chính là sự đơn giản và sự rõ ràng. Bởi vì khi các quy trình quá phức tạp hoặc không có sự rõ ràng thì sẽ khiến cho nhân viên tín dụng cảm thấy khó khăn và hao tổn nhiều nỗ lực về mặt tâm lý trong việc sử dụng

hệ thống. Vì vậy hai tính chất trên được gộp chung cho một biến đo lường bổ sung, đó là: “Ngân hàng của tôi có quy trình tín dụng rõ ràng và đơn giản trong việc thẩm định hồ sơ tín dụng NNCNC”. Như vậy, khi các quy trình cấp vốn tín dụng NNCNC rõ ràng và đơn giản, thì các nhân viên sẽ cảm thấy dễ dàng hơn trong việc sử dụng hệ thống.

Ngoài ra, một biến đo lường mới được bổ sung liên quan đến việc ngân hàng có những chính sách tín dụng dành riêng cho các khách hàng tín dụng NNCNC hay không? Bởi vì tùy thuộc vào các đối tượng vay vốn tín dụng khác nhau, các ngân hàng thường có các chính sách tín dụng riêng nhằm hỗ trợ cho khách hàng vay và giúp các nhân viên tín dụng dễ dàng tiếp cận khách hàng và thực hiện chính xác công việc của mình.

Thang đo Nhận thức tính hữu dụng

Định nghĩa: Nhận thức tính hữu dụng: là niềm tin chủ quan của nhân viên tín dụng ngân hàng về việc cấp vốn cho sản xuất NNCNC sẽ mang lại những lợi ích thiết thực nào cho bản thân, cho ngân hàng và cho xã hội.

Bảng 5 Thang đo nhận thức tính hữu dụng

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Tôi nghĩ rằng việc sử dụng ngân hàng điện tử có thể giúp tôi hoàn tất công việc của mình nhanh hơn nhiều.	Tôi nghĩ rằng các hợp đồng tín dụng NNCNC là nguồn khách hàng giúp tôi đạt các chỉ tiêu doanh số một cách nhanh nhất.	9/9
Tôi nghĩ rằng sử dụng ngân hàng điện tử sẽ giúp tôi dễ dàng hơn trong việc tiến hành công việc của mình.	Tôi nghĩ rằng khách hàng tín dụng NNCNC giúp mang lại doanh thu tín dụng đáng kể cho ngân hàng.	9/9
Tôi nghĩ ngân hàng điện tử là rất hữu ích	Tôi nghĩ rằng các khách hàng tín dụng NNCNC là các khách hàng tín dụng rất tiềm năng của ngân hàng tôi.	9/9
Nhìn chung, tôi nghĩ rằng việc sử dụng ngân hàng điện tử có nhiều tiến bộ.	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC luôn được thẩm định nhanh chóng.	9/9
Bổ sung:	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC thường được duyệt với hạn mức tín dụng tương đương với đề nghị vay vốn.	9/9

Từ thang đo gốc Nhận thức tính hữu dụng trong mô hình TAM, các chuyên gia nhận thấy có ba đặc điểm nổi trội khi tiến hành đo lường khái niệm trên, đó là:

- Sự tiết kiệm thời gian “nhanh” khi sử dụng hệ thống để “hoàn thành công việc”
- Sự tiết kiệm nỗ lực “dễ dàng” khi sử dụng hệ thống để “hoàn thành công việc”
- Tính hữu ích, và sự tiến bộ của hệ thống.

Nhận xét những sự khác biệt khi áp dụng thang đo trên cho môi trường nghiên cứu là hệ thống cấp vốn tín dụng NNCNC ở các NHTM.

Thang đo nhận thức tính hữu dụng trong môi trường này thể hiện cảm nhận của các nhân viên về những lợi ích mang cả tính “hiệu quả” lẫn “hiệu suất” khi cấp vốn tín dụng cho đối tượng khách hàng NNCNC. Nhận thức tính hữu dụng ở đây có đối tượng không phải là một “hệ thống” hay một “quy trình” để hoàn tất công việc giống như hệ thống ngân hàng điện tử trong thang đo gốc. Thay vào đó, nhận thức tính hữu dụng ở đây chú trọng vào việc lựa chọn một thứ (somethings), hay cụ thể là lựa chọn một loại khách hàng nhất định, đó chính là khách hàng vay vốn tín dụng NNCNC. Vì vậy, nhận thức tính hữu dụng của nhân viên tín dụng đối với khách hàng vay vốn tín dụng NNCNC chính là những cảm nhận về mặt lợi ích mà các hồ sơ vay vốn tín dụng NNCNC có thể mang lại cho công việc của họ. Nhận thức về tính hữu dụng này thể hiện ở cả mặt nhận thức về hiệu quả (quyết định cấp vốn là đúng, mang lại kết quả cao) và mặt hiệu suất (tiết kiệm nỗ lực, chi phí trong khi kết quả cao). Vì vậy, để đo lường chính xác cho khái niệm nhận thức tính hữu dụng trong môi trường tín dụng NNCNC, cần quan tâm đến 3 vấn đề:

- Những cảm nhận về “sự dễ dàng” hay sự “tiến bộ” trong môi trường này chính là những lợi ích những mà các hồ sơ tín dụng NNCNC mang lại so với các hồ sơ tín dụng khác: ví dụ như thời gian thẩm định nhanh, khoảng vay lớn hơn...

- “Hoàn tất công việc” trong nghiên cứu này chính là các chỉ tiêu về kinh doanh trong mảng tín dụng của NHTM như chỉ tiêu về dư nợ và chỉ tiêu về doanh số cho vay.

- Nhận thức về “sự hữu ích” nói chung trong bối cảnh này chính là lợi ích “tiềm năng” mà các hồ sơ tín dụng NNCNC mang lại so với các hồ sơ vay khác.

Từ đây, các chuyên gia đã đề xuất sự thay đổi và bổ sung phù hợp cho thang đo trên.

Thang đo Chuẩn chủ quan

Định nghĩa: Chuẩn chủ quan: thể hiện nhận thức của nhân viên tín dụng ngân hàng về những áp lực từ phía đồng nghiệp, lãnh đạo hoặc các chính sách của ngân hàng và chính sách nhà nước về vấn đề nông nghiệp công nghệ cao.

Bảng 6 Thang đo chuẩn chủ quan

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Những người quan trọng với tôi nghĩ rằng tôi nên sử dụng ngân hàng điện tử.	Những người quan trọng với tôi nghĩ rằng tôi nên chú trọng vào các khách hàng tín dụng NNCNC.	9/9

Những người có sức ảnh hưởng đến tôi cho rằng tôi nên sử dụng ngân hàng điện tử.	Những người có sức ảnh hưởng đến tôi cho rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	9/9
Những người mà ý kiến của họ có giá trị với tôi nghĩ rằng tôi nên sử dụng ngân hàng điện tử.	Những người mà ý kiến của họ có giá trị với tôi nghĩ rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	9/9
Bổ sung:	Tôi cho rằng Nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	9/9
	Tôi cho rằng Ngân hàng nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách về tín dụng cho nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	9/9
	Tôi cho rằng các chính sách của tỉnh Lâm Đồng luôn ủng hộ phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	9/9
	Tôi cho rằng tỉnh Lâm Đồng luôn chú trọng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	9/9

Từ thang đo gốc Chuẩn chủ quan trong mô hình TPB, các chuyên gia nhận thấy hai đặc điểm nổi trội khi tiến hành đo lường khái niệm trên, đó là:

- Các đối tượng có sức ảnh hưởng đến nhận thức của một cá nhân đó là: Những người quan trọng, Những người có sức ảnh hưởng, và những người mà ý kiến của họ có giá trị với cá nhân đó.

- Hành vi được quan tâm trong môi trường nghiên cứu này chính là việc duyệt hồ sơ và cấp vốn cho đối tượng khách hàng tín dụng NNCNC.

Các chuyên gia nhận xét rằng thang đo trên đã khá hoàn chỉnh, những người quan trọng và có tầm ảnh hưởng đối với cá nhân nhân viên tín dụng có thể bao gồm: đồng nghiệp, các quản lý cấp trung và cấp cao trong ngân hàng. Tuy nhiên, khi xét về khía cạnh tác động từ mặt xã hội, thì thang đo cần được bổ sung thêm một thành phần thể hiện rằng: Các chính sách của trung ương và chính quyền địa phương và môi trường kinh tế, xã hội của riêng địa phương có ủng hộ cho NNCNC hay không? Nếu các chính sách của Nhà nước và định hướng kinh tế của địa phương đều ủng hộ cho việc phát triển công nghệ cao, thì những quyết sách và định hướng trên sẽ được nhân viên ngân hàng tiếp thu qua các kênh truyền thông thông tin, từ đó dẫn đến việc gia tăng sự ủng hộ cho hành vi cấp vốn cho tín dụng NNCNC. Vì vậy, các chuyên gia đề xuất bổ sung thêm bốn biến đo lường cho thang đo trên.

Thang đo Nhận thức kiểm soát hành vi

Định nghĩa: Nhận thức kiểm soát hành vi: là nhận thức của của nhân viên ngân hàng về những yếu tố thúc đẩy hoặc cản trở họ trong việc cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC ví dụ như: sự trao quyền từ ngân hàng, kiến thức hoặc kinh nghiệm của bản thân về lĩnh vực tín dụng này...

Từ thang đo gốc Nhận thức kiểm soát hành vi trong mô hình TPB, các chuyên gia nhận thấy hai đặc điểm nổi trội khi tiến hành đo lường khái niệm trên, đó là:

- Khả năng sử dụng tốt hệ thống
- Cảm giác được toàn quyền kiểm soát
- Có đầy đủ các nguồn lực cần thiết: kiến thức, khả năng, nguồn lực...

Bảng 7 Thang đo nhận thức kiểm soát hành vi

Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Tôi nghĩ rằng tôi có thể sử dụng ngân hàng điện tử một cách rất tốt cho các giao dịch tài chính của mình.	Tôi có đủ khả năng để giải quyết các hợp đồng tín dụng NNCNC một cách dễ dàng	9/9
Tôi nghĩ rằng tôi có toàn quyền điều khiển trong việc sử dụng ngân hàng điện tử.	Tôi được quyền quyết định khi thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC	9/9
Tôi nghĩ rằng tôi có đủ kiến thức và khả năng để sử dụng ngân hàng điện tử.	Tôi có đầy đủ kiến thức chuyên môn để giải quyết các hồ sơ tín dụng NNCNC	9/9
Bổ sung:	Tôi có rất nhiều kinh nghiệm trong việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC	9/9
	Tôi được hỗ trợ tất cả nguồn lực cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC.	9/9
	Tôi được tiếp cận với các nguồn thông tin cần thiết và đủ độ tin cậy để thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCNC.	9/9

Với đối tượng nghiên cứu là hành vi thẩm định, kiểm duyệt và cấp vốn cho các hồ sơ tín dụng NNCNC thì một số lưu ý khi tiến hành đo lường khái niệm nhận thức kiểm soát hành vi là:

➤ “Khả năng sử dụng tốt hệ thống” liên quan đến kiến thức, kinh nghiệm và khả năng trong việc soạn thảo, kiểm định, kiểm duyệt các hồ sơ tín dụng NNCNC.

➤ Sự “toàn quyền kiểm soát” liên quan đến việc nhân viên tín dụng có được trao nhiều quyền hạn để thực hiện công việc của mình hay không. Các nguồn lực cần thiết trong việc thẩm định và duyệt hồ sơ cấp vốn tín dụng NNCNC bao gồm: kinh nghiệm nghề nghiệp,

kiến thức chuyên môn, các nguồn thông tin liên ngân hàng, các nguồn thông tin có đủ độ tin cậy để thẩm định dự án và tính pháp lý của tài sản đảm bảo.

Vì vậy, thang đo trên được bổ sung một số biến quan sát để mô tả đầy đủ hơn các nguồn lực cần thiết đối với hành vi duyệt hồ sơ tín dụng NNCNC.

Thang đo Sự xác nhận

Định nghĩa: Sự xác nhận: là kết quả của quá trình đánh giá của nhân viên ngân hàng về kết quả cấp tín dụng NNCNC trong quá khứ có đáp ứng với những mong đợi của họ hay không. Hay nói đơn giản là sự xác nhận chính là những kinh nghiệm của nhân viên ngân hàng đối với các khách hàng, họ có hoàn tất quy trình tín dụng một cách suôn sẻ tốt đẹp hay không?

Bảng 8 Thang đo sự xác nhận

Thang đo gốc Tác giả Bhattacharjee (2001)	Chỉnh sửa	Tỷ lệ đồng ý
Trải nghiệm sử dụng ngân hàng trực tuyến của tôi thì cao hơn so với những gì tôi mong đợi.	Các hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây mà tôi đã tham gia trong quá trình cấp tín dụng có tỷ lệ nợ xấu trong giới hạn như tôi mong muốn	9/9
Mức độ dịch vụ được cung cấp bởi ngân hàng trực tuyến thì cao hơn so với những gì tôi mong đợi.	Hiệu quả kinh tế của các hợp đồng tín dụng NNCNC mà tôi đã thực hiện trước đây thì cao hơn so với những gì tôi mong đợi.	9/9
Nhìn chung, hầu hết sự mong đợi của tôi đối với việc sử dụng ngân hàng trực tuyến đã được xác nhận.	Nhìn chung, kết quả hợp tác với các khách hàng tín dụng NNCNC trước đây tốt hơn những gì tôi mong đợi.	9/9

Thang đo là sự so sánh giữa trải nghiệm dịch vụ, mức độ dịch vụ cung cấp với những mong đợi của cá nhân. Với môi trường nghiên cứu là tín dụng NNCNC, thì “trải nghiệm dịch vụ” hay “mức độ dịch vụ” ở đây chính là kết quả của việc cấp vốn tín dụng NNCNC, đó là việc hoàn tất hợp đồng tín dụng, trả tiền đúng hạn của khách hàng tín dụng NNCNC ... và được thể hiện gọn bằng thuật ngữ “kết quả”. Vì vậy, các chuyên gia đề xuất một số chỉnh sửa thay thế ba loại “kết quả” chính trong tín dụng NNCNC cho “trải nghiệm dịch vụ” và thay thế thuật ngữ “được xác nhận” bằng “tốt hơn những gì tôi mong đợi”. Qua thảo luận nhóm, các chuyên gia thống nhất rằng có ba loại kết quả quan trọng nhất trong quá trình thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC, đó là:

- *Tỷ lệ nợ xấu*: là yếu tố được ước lượng bằng tổng nợ xấu/tổng dư nợ từ các hợp đồng tín dụng. Theo Khoản 8, Điều 3 của Thông tư 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013 của

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng (TCTD), chi nhánh ngân hàng nước ngoài thì nợ xấu là: “Nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5”. Các nhóm nợ được phân loại theo Điều 10 và Điều 11 trong Thông tư 02, theo đó: Phân loại nợ theo Điều 10 chủ yếu dựa trên thời gian quá hạn của các khoản nợ, tức thiên về yếu tố định lượng (Nhóm 3: Thời gian quá hạn từ 91 – 180 ngày, Nhóm 4: Thời gian quá hạn từ 181 – 360 ngày, Nhóm 5: Thời gian quá hạn trên 360 ngày). Phân loại nợ theo Điều 11 lại chủ yếu dựa trên khả năng trả nợ của khách hàng, tức nhằm vào yếu tố định tính (Nhóm 3: Các khoản nợ được TCTD đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn, có khả năng tổn thất, Nhóm 4: Các khoản nợ được TCTD đánh giá có khả năng tổn thất cao, Nhóm 5: Các khoản nợ được TCTD đánh giá là không còn khả năng thu hồi, chấp nhận mất vốn). Như vậy, nợ xấu theo quan điểm của NHNN Việt Nam thể hiện tại Thông tư 02 cũng được xác định dựa trên hai yếu tố: (i) Đã quá hạn trên 90 ngày hoặc (ii) khả năng trả nợ đáng lo ngại. Tuy nhiên, việc các NHTM Việt Nam tiếp cận theo yếu tố nào là phụ thuộc vào khả năng và điều kiện tiến hành phân loại nợ theo Điều 10 hay Điều 11 của Thông tư 02. Một trong những mục tiêu tín dụng mà các NHTM luôn quan tâm là việc giảm tỷ lệ nợ xấu trong hoạt động cấp tín dụng.

- *Hiệu quả kinh tế của hợp đồng tín dụng* phản ánh cho hiệu quả sử dụng vốn vay để kinh doanh và mang lại lợi nhuận. Hiệu quả kinh tế được thỏa mãn khi hoạt động tín dụng mang lại lợi ích cho cả hai phía là bên vay và bên cho vay. Khi khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng cho mục đích sản xuất kinh doanh và mang lại lợi nhuận, trả vốn và lãi đúng theo hợp đồng cho ngân hàng thì ta nói rằng hợp đồng tín dụng này đã mang lại hiệu quả tài chính tốt.

- *Kết quả hợp tác với khách hàng* thể hiện việc duy trì và tăng cường mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng. Kết quả hợp tác là thước đo chung nhất về kết quả của hợp đồng tín dụng. Khách hàng chỉ hài lòng với hợp đồng tín dụng khi việc vay vốn của họ mang lại hiệu quả về kinh tế. Từ sự hài lòng trên, khách hàng sẽ tiếp tục duy trì mối quan hệ hợp tác với ngân hàng trong tương lai để cùng tạo sinh thêm các giá trị.

Thang đo cảm nhận rủi ro

Định nghĩa: Cảm nhận rủi ro: thể hiện cho những nhận thức của nhân viên ngân hàng đối với các rủi ro tín dụng của các khách hàng vay vốn sản xuất NNCNC.

Bảng 9 Thang đo cảm nhận rủi ro

	Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa
Rủi ro hoạt động	Online banking servers may not perform well because of slow download speeds, the servers' being down or because the web site is undergoing maintenance.	NHĐT có thể không hoạt động tốt bởi vì tốc độ đường truyền bị chậm, sập máy chủ khi trang web đang bảo trì
	Online banking servers may not perform well and process payments incorrectly.	Máy chủ của NHĐT có thể không hoạt động tốt và các tiến trình giao dịch sẽ bị sai
Rủi ro tài chính	When transferring money on Internet, I am afraid that I will lose money due to careless mistakes such as wrong input of account number and wrong input of the amount of money.	Khi giao dịch bằng NHĐT, tôi sợ rằng tôi sẽ bị mất tiền vì những lỗi xảy ra tôi nhập nhầm số tài khoản hoặc số tiền
	When transaction errors occur, I worry that I can not get compensation from banks	Khi giao dịch bằng NHĐT, tôi lo rằng tôi sẽ không được ngân hàng bồi thường tổn thất nếu xảy ra lỗi
Rủi ro xã hội	I'm sure that if I decided to use online banking and something went wrong with online transactions, my friends, family and colleagues would think less of me.	Tôi chắc rằng nếu tôi quyết định dùng NHĐT, và nếu có việc gì sai sót xảy ra, thì bạn bè, gia đình, đồng nghiệp của tôi sẽ nghĩ không tốt về tôi.
	Thang đo gốc Tác giả Lee (2009)	Chỉnh sửa
	When my bank account incurs fraud or the hacker invades, I will have potential loss of status in one's social group	Nếu tài khoản ngân hàng của tôi bị hack, tôi sẽ mất hết hình tượng bản thân trong mắt các người thân và mối quan hệ xã hội của mình
Rủi ro thời gian	Using online banking service would lead to a loss of convenience of me because I would have to waste a lot of time fixing payments errors.	Sử dụng NHĐT sẽ dẫn đến sự bất tiện và phung phí thời gian của tôi vì tôi phải tốn thời gian để sửa chữa những lỗi sai trong giao dịch
	It would take me lots of time to learn how to use online banking services.	Tôi sẽ tốn rất nhiều thời gian để học cách sử dụng NHĐT
Rủi ro an ninh	I would not feel totally safe providing personal privacy information over the Internet Banking.	Tôi không cảm thấy an tâm khi cung cấp thông tin cá nhân cho hệ thống NHĐT
	I'm worried to use online banking because other people may be able to access my account.	Tôi lo lắng người khác có thể truy cập vào tài khoản của tôi khi sử dụng NHĐT
	I would not feel secure sending sensitive information across the online banking.	Tôi không cảm thấy an toàn khi gửi những thông tin nhạy cảm qua hệ thống NHĐT

Bởi vì có sự khác biệt lớn giữa hai môi trường nghiên cứu, đó là cảm nhận rủi ro của khách hàng đối với dịch vụ ngân hàng điện tử so với cảm nhận rủi ro của nhân viên ngân

hàng đối với việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC. Vì vậy các chuyên gia đã nhất trí cùng thảo luận để đề nghị nghiên cứu thang đo cảm nhận rủi ro phù hợp với môi trường nghiên cứu của đề tài. Mỗi chuyên gia đề xuất những ý kiến cá nhân về các yếu tố cần thiết khi đo lường cảm nhận rủi ro của nhân viên tín dụng khi thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC. Sau đó, tất cả các yếu tố trên được tổng hợp lại ở cột các ý kiến bổ sung. Từ đây, các chuyên gia tiếp tục thảo luận nhóm để chỉnh sửa các ý kiến bổ sung này về mặt thuật ngữ để thành các biến quan sát phù hợp. Cuối cùng, các chuyên gia biểu quyết sự nhất trí của mình đối với từng biến quan sát được điều chỉnh, nếu chưa có sự thống nhất hoàn toàn thì các chuyên gia tiếp tục thảo luận để chỉnh sửa. Kết quả xây dựng thang đo cảm nhận rủi ro của nhân viên ngân hàng đối với tín dụng NNCNC như bảng bên dưới. Tất cả các biến quan sát đều được các chuyên gia biểu quyết nhất trí với tỷ lệ 100%.

Bảng 10. Chỉnh sửa thuật ngữ

Ý kiến bổ sung	Chỉnh sửa thuật ngữ
Tôi cảm thấy lo lắng khi xét duyệt hồ sơ vay không có tài sản bảo đảm	Tôi cảm thấy lo lắng khi xét duyệt hồ sơ vay không có tài sản bảo đảm.
Các cơ chế về quyền sở hữu tài sản trên đất, định giá và thanh lý tài sản bảo đảm khiến tôi lo lắng khi đề xuất mức vốn cho vay NNCNC	Tôi lo lắng về tính pháp lý của tài sản bảo đảm.
	Tôi lo lắng về cơ chế định giá và tính thanh khoản của tài sản bảo đảm.
	Tôi lo lắng về mức vốn mà tôi đề xuất cho vay.
Việc không kiểm soát được dòng tiền khiến tôi lo lắng về khả năng trả nợ của khách hàng vay NNCNC	Tôi lo lắng về thói quen sử dụng tiền mặt và các khoản thu và chi của khách hàng không được thông tin và kiểm soát qua hệ thống ngân hàng.
Các thông tin về tài chính nông nghiệp và tài chính của chủ đầu tư trong hồ sơ vay vốn thì chưa đủ độ tin cậy trong quá trình thẩm định hồ sơ vay vốn NNCNC	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của các thông tin trên báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp.
	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của thông tin tài chính nông nghiệp khi thẩm định hồ sơ.
Tôi lo lắng về nguồn thu trong tương lai của dự án khi khách hàng vay NNCNC không tham gia vào các chuỗi liên kết giá trị	Tôi lo lắng về sự ổn định đầu ra của sản phẩm NNCNC của khách hàng vay vốn khi khách hàng vay NNCNC không tham gia vào các chuỗi liên kết giá trị.
Ý kiến bổ sung	Chỉnh sửa thuật ngữ
Việc khách hàng vay NNCNC không tuân thủ/quan tâm đúng mức về các tiêu chí ứng dụng NNCNC khiến tôi lo lắng về thị trường tiêu thụ trong tương lai	Tôi lo lắng về năng lực quản lý chất lượng sản phẩm nông nghiệp của khách hàng vay vốn chưa thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn chất lượng của quốc gia và quốc tế.
	Tôi lo lắng về năng lực quản trị và thực hiện dự án của khách hàng vay vốn.

Ý thức chây ì trong việc trả nợ của khách hàng vay vốn NNCNC khiến tôi lo lắng về một khoản nợ xấu trong tương lai	Tôi lo lắng về đạo đức và ý thức tuân thủ hợp đồng trả nợ của khách hàng vay vốn
Khi xét duyệt cho vay NNCNC, tôi luôn quan tâm đến những rủi ro khách quan như thời tiết, thiên tai, dịch họa	Tôi lo lắng về những rủi ro khách quan như: thiên tai, dịch họa...
Các hàng hóa kém chất lượng từ các địa phương khác trà trộn vào các sản phẩm mang thương hiệu của địa phương cũng khiến tôi lo lắng về sự mất lòng tin của người tiêu dùng trong tương lai	Tôi lo lắng về doanh thu đầu ra của sản phẩm NNCNC vì sự cạnh tranh của các sản phẩm khác trong ngành. Tôi lo lắng về thị trường đầu ra cho sản phẩm nông nghiệp bị phụ thuộc nhiều bởi thái độ của người tiêu dùng về nông sản sạch.
Việc thiếu các công cụ phòng ngừa rủi ro trong sản xuất nông nghiệp khiến tôi lo lắng khi xét duyệt hồ sơ cho vay	Tôi lo lắng về việc thiếu các công cụ phòng ngừa rủi ro khi xét duyệt hồ sơ vay vốn sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

3.1.2. Kết quả nghiên cứu định tính

Kết thúc bốn bước quá trình trên, nghiên cứu định tính đã sửa đổi một số thuật ngữ trong thang đo gốc để phù hợp với ngữ cảnh và đối tượng nghiên cứu. Ngoài ra, nghiên cứu còn bổ sung 11 biến quan sát cho các thang đo: Nhận thức dễ sử dụng (3 biến), nhận thức tính hữu dụng (1 biến), chuẩn chủ quan (4 biến), nhận thức kiểm soát hành vi (3 biến). Đồng thời, dựa vào thang đo gốc về cảm nhận về rủi ro trong nghiên cứu của Lee (2009), nghiên cứu cũng xây dựng thang đo cảm nhận rủi ro bao gồm 15 biến quan sát cho đối tượng nghiên cứu là hành vi cấp tín dụng của các nhân viên tín dụng tại các NHTM.

Sau bước nghiên cứu định tính, tổng cộng bảng câu hỏi gồm 52 biến quan sát, thể hiện cho 8 khái niệm lý thuyết, trong đó có 2 khái niệm phụ thuộc và 6 khái niệm độc lập. Trong nghiên cứu định tính tác giả chia đối tượng phỏng vấn ra thành hai nhóm khác nhau, đó là các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC (đối tượng 1) và các nhân viên đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC (đối tượng 2). Việc khác nhau giữa hai nhóm đối tượng dẫn đến có sự khác nhau về biến phụ thuộc. *Đối với đối tượng là các nhân viên tín dụng chưa từng thực hiện hợp đồng, thì biến phụ thuộc của mô hình là ý định cấp tín dụng NNCNC, đó là một ý định chấp nhận hành vi trong tương lai gần. Còn với đối tượng là các nhân viên đã từng cấp tín dụng, thì biến phụ thuộc là ý định tiếp tục thực hiện hành vi cấp tín dụng, thể hiện cho ý định duy trì một hành vi đã thực hiện trong quá khứ của các nhân viên tín dụng.* Ngoài ra, với riêng đối tượng là các nhân viên đã từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC, thì mô hình xuất hiện thêm khái

niệm lý thuyết là sự xác nhận, đo lường về những kinh nghiệm của nhân viên đo đối với việc cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC trong quá khứ. Bởi vì các nhân viên chưa từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC thì không thể có kinh nghiệm hoặc trải nghiệm quá trình này. Đối với biến này, nhóm đối tượng nghiên cứu thứ nhất sẽ không trả lời những câu hỏi có liên quan. Như vậy, với mô hình lý thuyết đã đề xuất ở Chương 1, sau quá trình nghiên cứu định tính, các chuyên gia đã thống nhất việc tách nó thành hai mô hình nghiên cứu để phù hợp cho hai loại đối tượng phỏng vấn khác nhau.

Nghiên cứu tiếp tục phỏng vấn 10 nhân viên tín dụng của ngân hàng Agribank Lâm Đồng và BIDV Lâm Đồng, để đảm bảo rằng các đối tượng nghiên cứu có thể hoàn toàn hiểu rõ về nội dung của 52 biến quan sát mà không có bất kỳ thắc mắc nào. Tiếp theo đó, nghiên cứu tiến hành bước định lượng để kiểm tra độ tin cậy của các thang đo.

3.1.3. Tổng hợp các biến đo lường

(Các biến quan sát được tô đậm là các biến được bổ sung qua kết quả nghiên cứu định tính)

STT	Biến đo lường	Ký hiệu	Tên trường quan sát
1	Nhận thức dễ sử dụng (3 trường quan sát 1,2,3 từ thang đo gốc của Lee ,2009)	EU1	Tôi nghĩ rằng việc tìm hiểu và thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC là khá dễ dàng.
2		EU2	Tôi nghĩ rằng việc thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCNC sẽ không tốn quá nhiều nỗ lực của tôi.
3		EU3	Tôi có thể hoàn tất các công việc trong hợp đồng tín dụng NNCNC một cách dễ dàng.
4		EU4	Tôi nghĩ rằng việc tương tác với các khách hàng tín dụng NNCNC không tốn quá nhiều nỗ lực của tôi
5		EU5	Ngân hàng của tôi có các quy trình rõ ràng và đơn giản trong việc thẩm định hồ sơ tín dụng NNCNC.
6		EU6	Ngân hàng của tôi có các chính sách tín dụng dành riêng cho tín dụng NNCNC giúp cho việc thực hiện hợp đồng được dễ dàng.
7	Nhận thức tính hữu dụng (4 trường quan sát 7, 8, 9, 10 từ thang đo gốc của Lee, 2009)	PU7	Tôi nghĩ rằng các hợp đồng tín dụng NNCNC là nguồn khách hàng giúp tôi đạt các chỉ tiêu doanh số một cách nhanh nhất.
8		PU8	Tôi nghĩ rằng khách hàng tín dụng NNCNC giúp mang lại doanh thu tín dụng đáng kể cho ngân hàng.
9		PU9	Tôi nghĩ rằng các khách hàng tín dụng NNCNC là các khách hàng tín dụng rất tiềm năng của ngân hàng tôi.
10		PU10	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC luôn

			được thẩm định nhanh chóng.
11		PU11	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC thường được duyệt với hạn mức tín dụng tương đương với đề nghị vay vốn.
12	Chuẩn chủ quan (3 trường quan sát 12,13,14 từ thang đo gốc của Lee, 2009)	NO12	Những người quan trọng với tôi nghĩ rằng tôi nên chú trọng vào các khách hàng tín dụng NNCNC.
13		NO13	Những người có sức ảnh hưởng đến tôi cho rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.
14		NO14	Những người mà ý kiến của họ có giá trị với tôi nghĩ rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.
15		NO15	Tôi cho rằng Nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
16		NO16	Tôi cho rằng Ngân hàng nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách về tín dụng cho nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
17		NO17	Tôi cho rằng các chính sách của tỉnh Lâm Đồng luôn ủng hộ phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
18		NO18	Tôi cho rằng tỉnh Lâm Đồng luôn chú trọng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
19		Nhận thức kiểm soát hành vi (3 trường quan sát 19,20,21 từ thang đo gốc của Lee, 2009)	PBC19
20	PBC20		Tôi được quyền quyết định khi thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC
21	PBC21		Tôi có đầy đủ kiến thức chuyên môn để giải quyết các hồ sơ tín dụng NNCNC
22	PBC22		Tôi có rất nhiều kinh nghiệm trong việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC
23	PBC23		Tôi được hỗ trợ tất cả nguồn lực cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC.
24	PBC24		Tôi được tiếp cận với các nguồn thông tin cần thiết và đủ độ tin cậy để thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCN.
25	Cảm nhận rủi ro (thảo luận nhóm)	RIS25	Tôi cảm thấy lo lắng khi xét duyệt hồ sơ vay không có tài sản bảo đảm.
26		RIS26	Tôi lo lắng về tính pháp lý của tài sản bảo đảm.
27		RIS27	Tôi lo lắng về cơ chế định giá và tính thanh khoản của tài sản bảo đảm.
28		RIS28	Tôi lo lắng về mức vốn mà tôi đề xuất cho vay.
29		RIS29	Tôi lo lắng các khoản thu và chi của khách hàng không được thông tin và kiểm soát qua hệ thống ngân hàng.
30		RIS30	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của các thông tin

			tài chính khách hàng cung cấp
31		RIS31	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của thông tin tài chính nông nghiệp khi thẩm định hồ sơ.
32		RIS32	Tôi lo lắng về khả năng ổn định đầu ra sản phẩm NNCNC của chủ đầu tư.
33		RIS33	Tôi lo lắng về năng lực quản lý chất lượng sản phẩm nông nghiệp của chủ đầu tư theo đúng các tiêu chuẩn chất lượng của quốc gia và quốc tế.
34		RIS34	Tôi lo lắng về năng lực quản trị và thực hiện dự án của chủ đầu tư.
35		RIS35	Tôi lo lắng về đạo đức và ý thức tuân thủ hợp đồng trả nợ của chủ đầu tư xin vay vốn.
36		RIS36	Tôi lo lắng về những rủi ro khách quan như: thiên tai, dịch họa...
37		RIS37	Tôi lo lắng về doanh thu đầu ra của sản phẩm NNCNC vì sự cạnh tranh của các sản phẩm khác trong ngành.
38		RIS38	Tôi lo lắng về thị trường đầu ra cho sản phẩm nông nghiệp bị phụ thuộc nhiều bởi thái độ của người tiêu dùng về nông sản sạch.
39		RIS39	Tôi lo lắng về việc thiếu các công cụ phòng ngừa rủi ro khi xét duyệt hồ sơ vay vốn sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
40	Thái độ (4 trường quan sát 40,41,42,43 từ thang đo gốc của Lee ,2009)	ATT40	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC là một ý kiến hay.
41		ATT41	Tôi nghĩ rằng nên chú trọng vào khách hàng tín dụng NNCNC.
42		ATT42	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC sẽ giúp tôi hoàn thành các chỉ tiêu tín dụng
43		ATT43	Theo ý kiến của tôi, các hợp đồng tín dụng NNCNC là đối tượng khách hàng tín dụng đáng mong ước.
44	Sự xác nhận (3 trường quan sát 44,45,46 từ thang đo gốc của Bahatteacherjee,2009)	CONF44	Các hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây mà tôi đã tham gia trong quá trình cấp tín dụng có tỷ lệ nợ xấu trong giới hạn như tôi mong muốn
45		CONF45	Hiệu quả kinh tế của các hợp đồng tín dụng NNCNC mà tôi đã thực hiện trước đây thì cao hơn so với những gì tôi mong đợi.
46		CONF46	Nhìn chung, kết quả hợp tác với các khách hàng tín dụng NNCNC trước đây tốt hơn những gì tôi mong đợi.
47	Ý định hành vi chấp nhận cấp tín dụng (3 trường quan sát	INT47	Tôi sẽ chú trọng thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.
48		INT48	Các hợp đồng tín dụng NNCNC là những hợp

	47,48,49 từ thang đo gốc của Lee , 2009)		đồng vay vốn tính dụng mà tôi sẽ thực hiện.
49		INT49	Tôi thấy rằng tôi sẽ thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.
50	Ý định hành vi cấp tiếp tục cấp tín dụng (3 trường quan sát 50,51,52 từ thang đo gốc của Lee ,2009)	INT50	Tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC cho các khách hàng có yêu cầu.
51		INT51	Dự định của tôi là sẽ chú trọng đến khách hàng tín dụng NNCNC hơn các khách hàng tín dụng khác.
52		INT52	Nếu có thể, tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.

3.1.4. Kết quả nghiên cứu định lượng

Nghiên cứu định lượng trong nghiên cứu sơ bộ nhằm đánh giá độ tin cậy của thang đo trước khi tiến hành nghiên cứu chính thức. Đồng thời, nghiên cứu còn cho biết tỷ lệ hồi đáp để tác giả có thể ước lượng sơ bộ cỡ mẫu trong tương lai khi tiến hành phương pháp lấy mẫu tổng thể. Trong nghiên cứu định lượng này, tác giả đã tiếp cận 7 NHTM tại thành phố Đà Lạt, với đối tượng khảo sát là các nhân viên tín dụng đang làm việc tại 7 ngân hàng trên. Bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện, mỗi ngân hàng được khảo sát một số nhân viên tín dụng đang làm việc. Tổng cộng, tác giả thu về được 63 phiếu khảo sát. Sau khi loại bỏ một số phiếu không hợp lệ, còn lại 50 phiếu được tiến hành nhập liệu để phân tích. Như vậy, tỷ lệ hồi đáp có thể sử dụng được là khoảng 80%. Trong 50 phiếu khảo sát, có 19 đối tượng 1 là các nhân viên chưa từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC, còn lại là các nhân viên đã từng cấp tín dụng cho sản xuất NNCNC. Như vậy, tỷ lệ đối tượng 1 chiếm khoảng 38% và đối tượng 2 chiếm 62%. Trong bước nghiên cứu định lượng này, các thang đo được tiến hành phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha để xem rằng các thang đo liệu có đủ độ tin cậy để có thể dùng cho nghiên cứu chính thức. Tiêu chuẩn được lựa chọn là các thang đo phải có độ tin cậy Cronbach's Alpha cao hơn 0,7 và các hệ số tương quan biến tổng phải cao hơn 0,3 theo Peterson (1994). Những thang đo nào không đảm bảo độ tin cậy thì sẽ phải tiến hành nghiên cứu định tính nhằm điều chỉnh lại cho phù hợp. Kết quả được thể hiện ở Phụ lục 4.1.3, theo đó các thang đo của mô hình đều thỏa mãn độ tin cậy. Trong các biến quan sát, chỉ có 1 biến duy nhất có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3 là biến EOU6. Tuy nhiên đây là biến mới được bổ sung vào trong quá trình nghiên cứu định tính, nên việc nó bị loại sẽ không gây tác động lớn đến thang đo gốc Nhận thức dễ sử dụng. Ngoài ra, thang đo Sự xác nhận có hệ số tin cậy Cronbach's Alpha chỉ đạt 0,693 xấp xỉ với mức 0,7. Nhưng bởi vì nghiên cứu định lượng này chỉ có 19 mẫu quan sát với đối tượng một, nên thang đo này

có cỡ mẫu còn khá nhỏ nên chưa đảm bảo cho việc phân tích độ tin cậy. Tóm lại, sau bước phân tích độ tin cậy của các thang đo, nghiên cứu định lượng cho thấy rằng các thang đo đã khá phù hợp, đạt đủ độ giá trị tin cậy để có thể tiếp tục thực hiện nghiên cứu chính thức. Bảng câu hỏi sẽ tiếp tục được sử dụng để khảo sát cho nghiên cứu chính thức mà không phải có bất kỳ chỉnh sửa nào cho các biến quan sát.

Bảng 11: Độ tin cậy cho các thang đo trong nghiên cứu sơ bộ

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Nhận thức dễ sử dụng EOU 0,798 và 0,825 nếu loại biến EOU6	EOU1	,511	,710
	EOU2	,637	,673
	EOU3	,675	,668
	EOU4	,551	,699
	EOU5	,440	,733
	EOU6	,165	,791
Nhận thức tính hữu dụng PU (0,793)	PU7	,628	,736
	PU8	,607	,745
	PU9	,699	,718
	PU10	,569	,756
	PU11	,390	,804
Chuẩn chủ quan NOR 0,810	NOR12	,524	,790
	NOR13	,577	,781
	NOR14	,396	,810
	NOR15	,528	,789
	NOR16	,652	,766
	NOR17	,553	,785
	NOR18	,598	,777
Nhận thức kiểm soát hành vi PBC 0,798	PBC19	,429	,793
	PBC20	,521	,782
	PBC21	,682	,739
	PBC22	,652	,742
	PBC23	,626	,752
	PBC24	,467	,785
Thái độ đối với cấp vốn tín dụng NNCNC ATT (0,722)	ATT40	,386	,802
	ATT41	,571	,720
	ATT42	,623	,697
	ATT43	,753	,621

Độ tin cậy cho các thang đo trong nghiên cứu sơ bộ (tt)

Khái niệm (Hệ số Cronbach's Alpha)	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến
Cảm nhận rủi ro 0,894	RIS25	,315	,897
	RIS26	,571	,887
	RIS27	,667	,882
	RIS28	,560	,887
	RIS29	,548	,888
	RIS30	,638	,884
	RIS31	,709	,881
	RIS32	,740	,880
	RIS33	,349	,895
	RIS34	,535	,888
	RIS35	,327	,895
	RIS36	,617	,885
	RIS37	,520	,889
	RIS38	,756	,880
RIS39	,688	,883	
Ý định cấp vốn INT (0,845)	INT47	,675	,820
	INT48	,748	,750
	INT49	,719	,779
Sự xác nhận (0,693)	CONF44	,269	,842
	CONF45	,689	,356
	CONF46	,693	,408

3.1.5. Thống kê nhân khẩu học mẫu khảo sát

Bảng 12: Mô tả tỷ lệ đối tượng khảo sát ở các ngân hàng

STT	Ngân hàng	Đối tượng 1		Đối tượng 2		Tổng cộng	Lũy kế
		Số lượng	Tỷ lệ%	Số lượng	Tỷ lệ%		
1	Agribank Lâm Đồng	28	16,0%	38	20,8%	66	18,4%
2	Agribank Lâm Đồng II	10	5,7%	12	6,6%	22	24,6%
3	MB chi nhánh Lâm Đồng	25	14,3%	11	6,0%	36	34,6%
4	VietinBank chi nhánh Lâm Đồng	18	10,3%	14	7,7%	32	43,6%
5	BIDV chi nhánh Đà Lạt	4	2,3%	12	6,6%	16	48,0%
6	BIDV chi nhánh Lâm Đồng	3	1,7%	8	4,4%	11	51,1%
7	ACB chi nhánh Lâm Đồng	9	5,1%	10	5,5%	19	56,4%
8	HDBank chi nhánh Lâm Đồng	9	5,1%	10	5,5%	19	61,7%
9	VCB chi nhánh Lâm Đồng	4	2,3%	9	4,9%	13	65,4%
10	SCB chi nhánh Lâm Đồng	5	2,9%	6	3,3%	11	68,4%
11	DAB chi nhánh Lâm Đồng	7	4,0%	9	4,9%	16	72,9%

12	VIB chi nhánh Lâm Đồng	6	3,4%	9	4,9%	15	77,1%
13	TechcomBank chi nhánh Lâm Đồng	7	4,0%	7	3,8%	14	81,0%
14	PvcomBank chi nhánh Lâm Đồng	8	4,6%	5	2,7%	13	84,6%
15	LienvietPostBank Lâm Đồng	6	3,4%	4	2,2%	10	87,4%
16	SHB chi nhánh Lâm Đồng	5	2,9%	5	2,7%	10	90,2%
17	VPB chi nhánh Lâm Đồng	6	3,4%	3	1,6%	9	92,7%
18	MaritimeBank chi nhánh Lâm Đồng	6	3,4%	0	0,0%	6	94,4%
19	NAB chi nhánh Lâm Đồng	4	2,3%	3	1,6%	7	96,4%
20	Ngân hàng kiên Long chi nhánh Lâm Đồng	3	1,7%	3	1,6%	6	98,0%
21	BAB chi nhánh Lâm Đồng	1	0,6%	3	1,6%	4	99,2%
22	EIB chi nhánh Lâm Đồng	1	0,6%	2	1,1%	3	100,0%
	Tổng	175	100%	183	100%	358	

Trong 358 mẫu quan sát được phỏng vấn từ nhân viên tín dụng của 22 ngân hàng với 108 chi nhánh và các phòng giao dịch, kết quả khảo sát thu về phân ra làm hai đối tượng là:

Đối tượng 1: Các nhân viên tín dụng của các NHTM chưa từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC, gồm có 175 người.

Đối tượng 2: Các nhân viên tín dụng của các NHTM đã từng thực hiện hợp đồng tín dụng cho sản xuất NNCNC, gồm có 183 người

Kết quả thống kê nhân khẩu học cho thấy, tỷ lệ nhân viên tín dụng là nam tham gia khảo sát chiếm 56,9% cao hơn nhân viên tín dụng là nữ (43,1%). Đa số các nhân viên tín dụng tham gia phỏng vấn nằm trong độ tuổi trẻ từ 26 đến 35 tuổi (7,2%) và 17,3% ở độ tuổi từ 36 đến 45 tuổi. Kinh nghiệm làm việc của các nhân viên gần một nửa là dưới 5 năm làm việc (48,9%). Số nhân viên đã từng làm việc trên 10 năm chỉ chiếm 20% trong tổng số. Đa số các nhân viên có trình độ đại học (77,7%) và còn lại là trình độ trên đại học (19,6%). Đối với vị trí làm việc, có hơn một nửa số nhân viên đến từ Phòng Khách hàng cá nhân (59,2%) và 21,2% là đến từ Phòng Khách hàng doanh nghiệp. Trong 358 nhân viên được khảo sát, có 175 nhân viên chưa từng cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng NNCNC và 183 nhân viên đã từng cấp tín dụng cho khách hàng NNCNC. Trong 183 nhân viên đã từng cấp tín dụng NNCNC, có 50,8% là các nhân viên chỉ mới cấp từ 1 đến 4, phần còn lại chia đều cho trường hợp từ 5 đến 10 lần và trên 10 lần.

Bảng 13. Thống kê mô tả đặc tính mẫu

Đặc tính		Tần suất	Tỷ lệ
Giới tính	Nam	200	55,90%
	Nữ	154	43%
	Thiếu dữ liệu	4	0,1%
Độ tuổi	Từ 20-25 tuổi	16	4,50%
	Từ 26-35 tuổi	262	73,20%
	Từ 36-45 tuổi	62	17,30%
	Trên 45 tuổi	18	1,10%
Trình độ học vấn	Cao đẳng	2	0,60%
	Đại học	278	77,70%
	Trên đại học	70	19,60%
Vị trí công tác	Phòng khách hàng doanh nghiệp	76	21,20%
	Phòng khách hàng cá nhân	212	59,20%
	Phòng quan hệ khách hàng	28	7,80%
	Vị trí tín dụng khác	38	10,60%
Kinh nghiệm làm việc	Dưới 5 năm	175	48,90%
	Từ 5-10 năm	106	29,60%
	Trên 10 năm	74	20,70%
Số lần tham gia cấp tín dụng	Dưới 10 lần	40	11,20%
	Từ 10-20 lần	34	9,50%
	Trên 20 lần	277	77,40%
Số lần tham gia cấp tín dụng NNCNC	Chưa từng	175	48,80%
	Dưới 5 lần	93	26%
	Từ 5-10 lần	45	12,60%
	Trên 10 lần	42	11,70%

Thống kê số lượng nhân viên ở các NHTM, thì phân bố về số lượng nhân viên tín dụng từ các ngân hàng là không đồng đều. Số lượng nhân viên đông nhất từ năm ngân hàng: Agribank (bao gồm Agribank chi nhánh Lâm Đồng và Agribank Chi nhánh Lâm Đồng II), MB Bank, Vietinbank và BIDV đã chiếm hơn $\frac{1}{2}$ số mẫu quan sát. Về tỷ lệ phân bố đối tượng 1 và đối tượng 2, nghĩa là tỷ lệ các nhân viên chưa từng và đã từng thực hiện hợp

đồng tín dụng NNCNC là khá tương đương nhau, chỉ duy nhất 6 nhân viên của ngân hàng MaritimeBank là chưa từng cấp tín dụng NNCNC.

Phụ lục 3.2. Bảng câu hỏi khảo sát

PHIẾU KHẢO SÁT

Kính chào Ông/Bà,

Tôi tên Đào Dũng Trí hiện là Nghiên cứu sinh trường Đại học Ngân hàng TP Hồ Chí Minh, tôi đang thực hiện đề tài “*Tín dụng ngân hàng đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng*”

Rất mong Ông/Bà dành chút thời gian quý báu để trả lời Phiếu khảo sát. Xin lưu ý là **không có câu trả lời đúng hay sai**, tất cả các trả lời của Ông/Bà đều rất có giá trị cho nghiên cứu này.

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Quý Ông/Bà.

PHẦN 1: THÔNG TIN TỔNG QUAN

1. Giới tính Ông/ Bà:

Nam Nữ

2. Tuổi của Ông/ Bà:

Dưới 25 tuổi Từ 25 đến 35 tuổi Từ 36 đến 45 tuổi Trên 45 tuổi

3. Trình độ học vấn của Ông/Bà

Cao đẳng Đại học Trên đại học

4. Chức vụ của Ông/Bà:

- Giám đốc điều hành
- Phó giám đốc
- Trưởng các bộ phận
- Khác.....

5. Vị trí làm việc của Ông/Bà:

- Phòng khách hàng doanh nghiệp
- Phòng khách hàng cá nhân
- Phòng quan hệ khách hàng
- Khác.....

6. Tên ngân hàng Ông/Bà đang công tác:.....

7. Ông/Bà đã làm việc trong ngành ngân hàng trong bao lâu?

- Dưới 5 năm
- 5-10 năm
- Trên 10 năm

8. Ông/Bà đã từng thực hiện các hợp đồng tín dụng bao nhiêu lần?

- Chưa từng
- Dưới 10 lần
- Từ 10 – 20
- Trên 20 lần

9. Ông/Bà đã từng thực hiện các hợp đồng tín dụng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao bao nhiêu lần?

- Chưa từng
- Dưới 10 lần
- Từ 10 – 20
- Trên 20 lần

PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ CỦA ÔNG/BÀ VỀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN TÍN DỤNG NÔNG NGHIỆP ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ CAO

Xin Ông/Bà cho biết mức độ đồng ý của mình đối với các phát biểu sau đây bằng các đánh dấu (X) vào các ô tương ứng. Chọn số 5 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn đồng ý</i> với phát biểu, và chọn số 1 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn không đồng ý</i> với phát biểu. Ông/Bà có thể chọn bất kỳ con số nào ở khoảng giữa để chỉ mức độ đồng ý của mình.		Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Trung dung	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý
1	Tôi nghĩ rằng việc tìm hiểu và thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC là khá dễ dàng.	1	2	3	4	5
2	Tôi nghĩ rằng việc thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCNC sẽ không tốn quá nhiều nỗ lực của tôi.	1	2	3	4	5
3	Tôi có thể hoàn tất các công việc trong hợp đồng tín dụng NNCNC một cách dễ dàng.	1	2	3	4	5
4	Tôi nghĩ rằng việc tương tác với các khách hàng tín dụng NNCNC không tốn quá nhiều nỗ lực	1	2	3	4	5
5	Ngân hàng của tôi có các quy trình rõ ràng và đơn giản trong việc thẩm định hồ sơ tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
6	Ngân hàng của tôi có các chính sách tín dụng dành riêng cho tín dụng NNCNC giúp cho việc thực hiện hợp đồng được dễ dàng.	1	2	3	4	5

7	Tôi nghĩ rằng các hợp đồng tín dụng NNCNC là nguồn khách hàng giúp tôi đạt các chỉ tiêu doanh số một cách nhanh nhất.	1	2	3	4	5
8	Tôi nghĩ rằng khách hàng tín dụng NNCNC giúp mang lại doanh thu tín dụng đáng kể cho ngân hàng.	1	2	3	4	5
9	Tôi nghĩ rằng các khách hàng tín dụng NNCNC là các khách hàng tín dụng rất tiềm năng của ngân hàng tôi.	1	2	3	4	5
10	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC luôn được thẩm định nhanh chóng.	1	2	3	4	5
11	Tôi nhận thấy các hồ sơ tín dụng NNCNC thường được duyệt với hạn mức tín dụng tương đương với đề nghị vay vốn.	1	2	3	4	5
12	Những người quan trọng với tôi nghĩ rằng tôi nên chú trọng vào các khách hàng NNCNC.	1	2	3	4	5
13	Những người có sức ảnh hưởng đến tôi cho rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
14	Những người mà ý kiến của họ có giá trị với tôi nghĩ rằng tôi nên thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
	<p>Xin Ông/Bà cho biết mức độ đồng ý của mình đối với các phát biểu sau đây bằng các đánh dấu (X) vào các ô tương ứng.</p> <p>Chọn số 5 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn đồng ý</i> với phát biểu, và chọn số 1 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn không đồng ý</i> với phát biểu.</p> <p>Ông/Bà có thể chọn bất kỳ con số nào ở khoảng giữa để chỉ mức độ đồng ý của mình.</p>	Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Trung dung	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý
15	Tôi cho rằng Nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	1	2	3	4	5
16	Tôi cho rằng Ngân hàng nhà nước đã ban hành đầy đủ các chính sách về tín dụng cho nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	1	2	3	4	5
17	Tôi cho rằng các chính sách của tỉnh Lâm Đồng luôn ủng hộ phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	1	2	3	4	5
18	Tôi cho rằng tỉnh Lâm Đồng luôn chú trọng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	1	2	3	4	5
19	Tôi có đủ khả năng để giải quyết các hợp đồng tín dụng NNCNC một cách dễ dàng	1	2	3	4	5
20	Tôi được quyền quyết định khi thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC	1	2	3	4	5
21	Tôi có đầy đủ kiến thức chuyên môn để giải quyết các hồ sơ tín dụng NNCNC	1	2	3	4	5
22	Tôi có rất nhiều kinh nghiệm trong việc thực hiện các hợp đồng tín dụng	1	2	3	4	5

	NNCNC					
23	Tôi được hỗ trợ tất cả nguồn lực cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
24	Tôi được tiếp cận với các nguồn thông tin cần thiết và đủ độ tin cậy để thẩm định các hồ sơ tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
Khi thực hiện các hợp đồng TDNNCNC, Ông/Bà có những lo lắng về rủi ro gì?						
25	Tôi cảm thấy lo lắng khi xét duyệt hồ sơ vay không có tài sản bảo đảm.	1	2	3	4	5
26	Tôi lo lắng về tính pháp lý của tài sản bảo đảm.	1	2	3	4	5
27	Tôi lo lắng về cơ chế định giá và tính thanh khoản của tài sản bảo đảm.	1	2	3	4	5
28	Tôi lo lắng về mức vốn mà tôi đề xuất cho vay.	1	2	3	4	5
29	Tôi lo lắng các khoản thu và chi của khách hàng không được thông tin và kiểm soát qua hệ thống ngân hàng.	1	2	3	4	5
30	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của các thông tin tài chính khách hàng cung cấp	1	2	3	4	5
31	Tôi lo lắng về mức độ tin cậy của thông tin tài chính nông nghiệp khi thẩm định hồ sơ.	1	2	3	4	5
	Xin Ông/Bà cho biết mức độ đồng ý của mình đối với các phát biểu sau đây bằng các đánh dấu (X) vào các ô tương ứng. Chọn số 5 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn đồng ý</i> với phát biểu, và chọn số 1 nghĩa là Ông/Bà <i>hoàn toàn không đồng ý</i> với phát biểu. Ông/Bà có thể chọn bất kỳ con số nào ở khoảng giữa để chỉ mức độ đồng ý của mình.	đồng ý	Không đồng ý	Trung dung	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý
32	Tôi lo lắng về khả năng ổn định đầu ra sản phẩm NNCNC của chủ đầu tư.	1	2	3	4	5
33	Tôi lo lắng về năng lực quản lý chất lượng sản phẩm nông nghiệp của chủ đầu tư theo đúng các tiêu chuẩn chất lượng của quốc gia và quốc tế.	1	2	3	4	5
34	Tôi lo lắng về năng lực quản trị và thực hiện dự án của chủ đầu tư.	1	2	3	4	5
35	Tôi lo lắng về đạo đức và ý thức tuân thủ hợp đồng trả nợ của chủ đầu tư xin vay vốn.	1	2	3	4	5
36	Tôi lo lắng về những rủi ro khách quan như: thiên tai, dịch họa...	1	2	3	4	5
37	Tôi lo lắng về doanh thu đầu ra của sản phẩm NN CNC vì sự cạnh tranh của các sản phẩm khác trong ngành.	1	2	3	4	5
38	Tôi lo lắng về thị trường đầu ra cho sản phẩm nông nghiệp bị phụ thuộc nhiều bởi thái độ của người tiêu dùng về nông sản sạch.	1	2	3	4	5
39	Tôi lo lắng về việc thiếu các công cụ phòng ngừa rủi ro khi xét duyệt hồ sơ vay vốn sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao	1	2	3	4	5

40	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC là một ý kiến hay.	1	2	3	4	5
41	Tôi nghĩ rằng nên chú trọng vào khách hàng NNCNC.	1	2	3	4	5
42	Tôi nghĩ rằng việc thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC sẽ giúp tôi hoàn thành các chỉ tiêu tín dụng	1	2	3	4	5
43	Theo ý kiến của tôi, các hợp đồng tín dụng NNCNC là đối tượng khách hàng tín dụng đáng mong ước.	1	2	3	4	5
<p>Nếu Ông/Bà đã từng thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây xin tiếp tục cho ý kiến về các phát biểu từ câu 44 - câu 49 và kết thúc khảo sát.</p> <p>Còn nếu chưa từng, xing Ông/Bà cho ý kiến về các phát biểu ở câu 50, 51 và 52.</p>						
44	Các hợp đồng tín dụng NNCNC trước đây mà tôi đã tham gia trong quá trình cấp tín dụng có tỷ lệ nợ xấu trong giới hạn như tôi mong muốn	1	2	3	4	5
45	Hiệu quả kinh tế của các hợp đồng tín dụng NNCNC mà tôi đã thực hiện trước đây thì cao hơn so với những gì tôi mong đợi.	1	2	3	4	5
46	Nhìn chung, kết quả hợp tác với các khách hàng tín dụng NNCNC trước đây tốt hơn những gì tôi mong đợi.	1	2	3	4	5
47	Tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC cho các khách hàng có yêu cầu.	1	2	3	4	5
48	Dự định của tôi là sẽ chú trọng đến khách hàng tín dụng NNCNC hơn các khách hàng tín dụng khác.	1	2	3	4	5
49	Nếu có thể, tôi sẽ tiếp tục thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC.	1	2	3	4	5
50	Tôi sẽ chú trọng thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.	1	2	3	4	5
51	Các hợp đồng tín dụng NNCNC là những hợp đồng vay vốn tín dụng mà tôi sẽ thực hiện.	1	2	3	4	5
52	Tôi thấy rằng tôi sẽ thực hiện các hợp đồng tín dụng NNCNC trong quá trình làm việc của mình.	1	2	3	4	5

PHẦN MỞ RỘNG

Xin Ông/Bà hãy đóng góp những ý kiến và khuyến nghị của bản thân về những mặt hạn chế và những gì cần thay đổi trong các quy trình và chính sách nhằm cải thiện và nâng cao hiệu quả TDNNCNC:

.....

.....

.....

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Ông/Bà!

Phụ lục 3.3. Danh sách các ngân hàng thương mại đã khảo sát

STT	Đơn vị	Chi nhánh	Phòng giao dịch
1	No&PTNT CN Lâm Đồng (Agribank LĐ)	8	8
2	No&PTNT CN Lâm Đồng II (Agribank LĐ II)	9	9
3	Đầu tư & Phát triển CN Lâm Đồng (BIDV LĐ)	1	5
4	Đầu tư & Phát triển CN Đà Lạt (BIDV ĐL)	1	4
5	Công Thương CN Lâm Đồng (Vietinbank LĐ)	1	5
6	Ngoại Thương CN Lâm Đồng (VCB LĐ)	1	5
7	Sài Gòn Thương tín CN Lâm Đồng (Sacombank LĐ)	1	6
8	Á Châu CN Lâm Đồng (ACB)	1	5
9	Đại Chúng CN Lâm Đồng (Pvcombank)	1	2
10	Xuất Nhập Khẩu CN Đà Lạt (EIB ĐL)	1	3
11	Kỹ Thương CN Lâm Đồng (Techcombank LĐ)	1	0
12	Quốc Tế CN Lâm Đồng (VIB LĐ)	1	0
13	Sài Gòn - Hà Nội CN Lâm Đồng (SHB LĐ)	1	2
14	Hàng hải CN Lâm Đồng (Maritime Bank LĐ)	1	0
15	Bắc Á Bank (BAB LĐ)	1	0
16	Quân Đội CN Lâm Đồng (MB LĐ)	1	2
17	CN Đông Á Lâm Đồng (DAB LĐ)	1	1
18	NH TMCP Phát triển TP HCM (HDBank LĐ)	1	0
19	NH TMCP Nam Á CN LĐ (NAB LĐ)	1	0
20	NH Việt Nam Thịnh Vượng CN LĐ (VPB LĐ)	1	0
21	NH Bưu điện Liên Việt CN LĐ (LienVietPostbank LĐ)	1	14
22	Kiên Long CN Lâm Đồng (KienLong LĐ)	1	0
Tổng		37	71

Phụ lục 3.4. Các kết quả mô hình thứ nhất

3.4.1. Kết quả phân tích Cronbach'Alpha

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Nhận thức dễ sử dụng

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.827	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
EOU1	16.02	15.971	.667	.785
EOU2	15.91	16.021	.664	.785
EOU3	15.97	15.890	.652	.788
EOU4	15.81	15.234	.747	.766
EOU5	15.69	17.768	.432	.833
EOU6	15.66	18.307	.429	.831

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Nhận thức tính hữu dụng

Reliability

Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.714	5

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PU7	13.59	7.036	.637	.591

PU8	13.59	7.175	.653	.586
PU9	13.43	8.143	.552	.637
PU10	13.91	9.010	.346	.714
PU11	13.98	9.804	.207	.762

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.762	4

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PU7	10.45	5.134	.686	.631
PU8	10.44	5.317	.688	.631
PU9	10.28	6.134	.595	.690
PU10	10.77	7.226	.307	.827

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.827	3

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PU7	7.23	3.146	.726	.720
PU8	7.23	3.223	.757	.686
PU9	7.07	4.099	.585	.853

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Chuẩn chủ quan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items		
.876	7		
	Mean	Std. Deviation	N
NOR12	3.18	1.120	175
NOR13	3.03	1.098	175
NOR14	3.11	1.066	175
NOR15	3.52	1.159	175
NOR16	3.57	1.085	175
NOR17	3.73	1.051	175
NOR18	3.85	.959	175

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Nhận thức kiểm soát hành vi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items		
.845	6		
	Mean	Std. Deviation	N
PBC19	3.29	.959	175
PBC20	2.91	1.019	175
PBC21	3.27	1.084	175
PBC22	2.95	1.060	175
PBC23	3.15	1.019	175
PBC24	3.23	.981	175

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	5

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PBC19	12.61	12.687	.459	.881
PBC21	12.63	10.314	.755	.810
PBC22	12.95	10.923	.670	.833
PBC23	12.75	10.546	.779	.805
PBC24	12.67	10.981	.738	.816

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.881	4

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PBC21	9.34	7.112	.761	.841
PBC22	9.66	7.594	.679	.873
PBC23	9.46	7.365	.774	.836
PBC24	9.38	7.604	.762	.841

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Thái độ

Cronbach's Alpha	N of Items
.824	4

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ATT40	10.88	5.554	.618	.792
ATT41	11.04	5.165	.600	.802

ATT42	11.09	5.153	.616	.794
ATT43	11.03	4.993	.774	.722

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Ý định

Cronbach's Alpha		N of Items	
.797		3	

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
INT47	7.87	2.126	.636	.730
INT48	8.08	1.821	.666	.699
INT49	7.99	2.086	.627	.738

3.4.2. Kết quả phân tích nhân tố EFA

Kết quả phân tích lần đầu

Pattern Matrix^a

	Factor					
	1	2	3	4	5	6
EOU1	-.147	.076	.011	-.012	.094	.622
EOU2	-.100	.095	-.158	.021	.058	.687
EOU3	-.177	.164	-.040	.022	.030	.500
EOU4	-.181	.106	.084	-.023	.078	.630
EOU5	.201	.511	.164	-.116	.017	.160
EOU6	.279	.493	.313	-.103	-.128	.214
PU7	.052	-.081	-.031	.000	.862	.152
PU8	-.043	.121	-.041	.037	.833	-.073
PU9	.104	.065	.190	-.106	.527	.165
NOR12	-.012	.090	.109	.748	.042	-.141
NOR13	.108	.007	.064	.812	-.041	.042
NOR14	-.012	.030	.093	.742	-.031	.109

NOR15	-.092	.046	.689	.107	-.020	-.088
NOR16	-.152	-.056	.715	.115	.097	-.067
NOR17	-.023	.000	.877	-.042	-.027	.014
NOR18	.064	-.023	.779	.109	.020	-.033
PBC21	.012	.743	.117	.036	-.021	.083
PBC22	-.052	.649	-.217	.124	.031	.098
PBC23	-.071	.870	-.104	.073	.028	-.113
PBC24	.017	.790	-.085	.114	.065	.032
RIS25	.484	.110	-.085	.038	-.250	.294
RIS26	.635	-.323	-.016	.130	.005	.091
RIS27	.590	-.363	-.066	.137	.025	.108
RIS28	.486	-.443	-.077	.102	.028	.086
RIS31	.376	.130	-.051	.065	-.148	.010
RIS32	.796	.075	-.013	-.023	.099	-.129
RIS33	.731	.050	-.002	-.085	.074	-.144
RIS34	.712	.032	-.079	.081	.056	-.139
RIS36	.854	.130	-.019	.021	.068	-.023
RIS37	.732	.006	.067	-.018	-.028	.008
RIS38	.830	.089	.027	-.014	.011	-.090
RIS39	.809	.054	.018	-.154	-.010	-.094

Kết quả cuối cùng sau khi loại bỏ các biến: RIS35, RIS31, RIS25, EOU5, EOU6, RIS26, RIS27 VÀ RIS28.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.884
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2835.841
	df	300
	Sig.	.000

Total Variance Explained

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings ^a
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	8.544	34.176	34.176	8.211	32.844	32.844	6.407
2	4.068	16.270	50.446	3.731	14.922	47.767	4.113
3	2.263	9.051	59.497	1.938	7.752	55.519	6.023
4	1.324	5.294	64.791	.994	3.975	59.494	6.004
5	1.254	5.018	69.808	.953	3.812	63.306	3.551
6	1.025	4.101	73.909	.728	2.913	66.219	3.465
7	.687	2.749	76.658				
8	.622	2.489	79.147				
9	.549	2.197	81.344				
10	.454	1.816	83.160				
11	.430	1.721	84.881				
12	.410	1.639	86.519				
13	.388	1.553	88.072				
14	.372	1.488	89.560				
15	.348	1.391	90.951				
16	.318	1.271	92.221				
17	.300	1.199	93.420				
18	.251	1.004	94.423				
19	.246	.984	95.407				
20	.228	.910	96.317				
21	.218	.872	97.189				
22	.200	.800	97.990				

Pattern Matrix^a

	Factor					
	1	2	3	4	5	6
EOU1	-.052	.041	.008	.746	.047	-.024
EOU2	.036	-.142	-.008	.913	-.028	.031
EOU3	-.155	-.032	.111	.522	.030	.027
EOU4	-.141	.098	.041	.661	.078	-.018
PU7	.059	-.033	-.075	.127	.818	.004
PU8	-.092	-.059	.097	-.178	.949	.024
PU9	.119	.163	-.038	.196	.554	-.069
NOR12	-.001	.047	.051	-.102	.032	.796
NOR13	.061	.024	-.038	.020	-.024	.832
NOR14	-.022	.050	-.013	.116	-.028	.772
NOR15	-.033	.705	.041	-.043	-.040	.077
NOR16	-.129	.735	-.035	-.088	.097	.073
NOR17	.023	.908	.002	.032	-.046	-.087
NOR18	.094	.811	-.026	-.032	.017	.066
PBC21	.056	.208	.748	.130	-.066	-.061
PBC22	-.001	-.134	.673	.148	-.024	.041
PBC23	-.077	-.032	.932	-.164	.020	-.019
PBC24	.032	-.011	.795	.044	.045	.032
RIS32	.788	-.023	.011	-.077	.079	.013
RIS33	.745	.008	-.009	-.065	.050	-.074
RIS34	.738	-.087	-.010	-.044	.001	.110
RIS36	.905	-.038	.042	.108	.010	.076
RIS37	.743	.072	-.034	.055	-.050	.000
RIS38	.826	.013	.011	-.033	-.002	.031
RIS39	.806	.033	-.006	-.039	-.029	-.137

3.4.3. Kiểm định phân phối chuẩn**Kết quả kiểm định phân phối chuẩn mô hình thứ nhất**

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
EOU1	175	1	5	2.99	1.096	-.015	.184	-.657	.365
EOU2	175	1	5	3.10	1.092	.100	.184	-1.006	.365
EOU3	175	1	5	3.04	1.126	.140	.184	-.800	.365
EOU4	175	1	5	3.20	1.119	-.104	.184	-.867	.365
PU7	175	1	5	3.53	1.108	-.298	.184	-.828	.365
PU8	175	1	5	3.54	1.060	-.538	.184	-.349	.365
PU9	175	1	5	3.70	.944	-.604	.184	-.154	.365
NOR12	175	1	5	3.18	1.120	-.119	.184	-.747	.365
NOR13	175	1	5	3.03	1.098	.011	.184	-.776	.365
NOR14	175	1	5	3.11	1.066	.173	.184	-.841	.365
NOR15	175	1	5	3.52	1.159	-.441	.184	-.787	.365
NOR16	175	1	5	3.57	1.085	-.691	.184	-.078	.365
NOR17	175	1	5	3.73	1.051	-.613	.184	-.361	.365
NOR18	175	1	5	3.85	.959	-.804	.184	.306	.365
PBC19	175	1	5	3.29	.959	-.259	.184	-.313	.365
PBC21	175	1	5	3.27	1.084	-.306	.184	-.484	.365
PBC22	175	1	5	2.95	1.060	.180	.184	-.472	.365
PBC23	175	1	5	3.15	1.019	-.183	.184	-.477	.365
PBC24	175	1	5	3.23	.981	-.375	.184	-.286	.365
RIS32	175	1	5	3.37	1.162	-.384	.184	-.821	.365
RIS33	175	1	5	3.41	1.084	-.523	.184	-.440	.365
RIS34	175	1	5	3.37	1.090	-.271	.184	-.669	.365
RIS36	175	1	5	3.53	1.033	-.560	.184	-.209	.365
RIS37	175	1	5	3.41	1.100	-.585	.184	-.360	.365
RIS38	175	1	5	3.49	1.108	-.452	.184	-.592	.365
RIS39	175	1	5	3.44	1.122	-.416	.184	-.569	.365
ATT40	175	1	5	3.80	.851	-.792	.184	.751	.365
ATT41	175	1	5	3.64	.972	-.629	.184	.131	.365

ATT42	175	1	5	3.59	.960	-.393	.184	-.142	.365
ATT43	175	2	5	3.65	.870	-.263	.184	-.554	.365
INT47	175	2	5	4.10	.759	-.654	.184	.320	.365
INT48	175	1	5	3.89	.861	-.554	.184	.062	.365
INT49	175	2	5	3.98	.780	-.401	.184	-.248	.365
Valid N (listwise)	175								

3.4.4. Kết quả kiểm định CFA

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	87	592,735	441	,000	1,344
Saturated model	528	,000	0		
Independence model	32	3873,612	496	,000	7,810

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,055	,833	,800	,695
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,365	,208	,156	,195

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,847	,828	,956	,949	,955
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,889	,753	,849
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	151,735	92,275	219,274
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	3377,612	3183,138	<u>3579,444</u>

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	3,407	,872	,530	1,260
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	22,262	19,412	18,294	20,572

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,044	,035	,053	,838
Independence model	,198	,192	,204	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	766,735	807,459	1042,072	1129,072
Saturated model	1056,000	1303,149	2727,007	3255,007
Independence model	3937,612	3952,590	4038,885	4070,885

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	4,407	4,065	4,795	4,641
Saturated model	6,069	6,069	6,069	7,489
Independence model	22,630	21,512	23,790	22,716

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	145	151
Independence model	25	26

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NORB	<---	NOR	1,087	,219	4,973	***	par_25
NORA	<---	NOR	1,000				
EOU4	<---	EOU	1,000				
EOU3	<---	EOU	,860	,078	11,090	***	par_1
EOU2	<---	EOU	,888	,073	12,159	***	par_2
EOU1	<---	EOU	,905	,073	12,424	***	par_3
PU9	<---	PU	1,000				
PU8	<---	PU	1,453	,158	9,195	***	par_4
PU7	<---	PU	1,504	,164	9,161	***	par_5
NOR14	<---	NORA	1,000				
NOR13	<---	NORA	1,019	,089	11,417	***	par_6
NOR12	<---	NORA	1,033	,091	11,358	***	par_7
NOR18	<---	NORB	1,000				
NOR17	<---	NORB	1,092	,088	12,401	***	par_8
NOR16	<---	NORB	1,070	,092	11,614	***	par_9
NOR15	<---	NORB	1,085	,100	10,840	***	par_10
PBC24	<---	PBC	1,000				
PBC23	<---	PBC	1,017	,079	12,835	***	par_11
PBC22	<---	PBC	,935	,087	10,777	***	par_12
PBC21	<---	PBC	1,091	,084	12,991	***	par_13
RIS32	<---	RISB	1,000				
RIS33	<---	RISB	,900	,074	12,168	***	par_14
RIS34	<---	RISB	,860	,076	11,304	***	par_15
RIS36	<---	RISB	,853	,071	12,056	***	par_16
RIS37	<---	RISB	,845	,077	10,915	***	par_17
RIS38	<---	RISB	,977	,074	13,273	***	par_18
RIS39	<---	RISB	1,002	,074	13,539	***	par_19
ATT40	<---	ATT	1,000				

ATT41	<---	ATT	1,160	,137	8,440	***	par_20
ATT42	<---	ATT	1,199	,136	8,792	***	par_21
ATT43	<---	ATT	1,244	,126	9,861	***	par_22
INT47	<---	INT	1,000				
INT48	<---	INT	1,184	,124	9,538	***	par_23
INT49	<---	INT	,983	,111	8,841	***	par_24

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
NORB	<---	NOR	,847
NORA	<---	NOR	,707
EOU4	<---	EOU	,861
EOU3	<---	EOU	,736
EOU2	<---	EOU	,784
EOU1	<---	EOU	,796
PU9	<---	PU	,664
PU8	<---	PU	,858
PU7	<---	PU	,850
NOR14	<---	NORA	,827
NOR13	<---	NORA	,819
NOR12	<---	NORA	,814
NOR18	<---	NORB	,834
NOR17	<---	NORB	,831
NOR16	<---	NORB	,789
NOR15	<---	NORB	,749
PBC24	<---	PBC	,844
PBC23	<---	PBC	,826
PBC22	<---	PBC	,730
PBC21	<---	PBC	,833
RIS32	<---	RISB	,822

RIS33	<---	RISB	,793
RIS34	<---	RISB	,753
RIS36	<---	RISB	,788
RIS37	<---	RISB	,734
RIS38	<---	RISB	,841
RIS39	<---	RISB	,853
ATT40	<---	ATT	,694
ATT41	<---	ATT	,705
ATT42	<---	ATT	,737
ATT43	<---	ATT	,844
INT47	<---	INT	,755
INT48	<---	INT	,787
INT49	<---	INT	,721

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOU <--> PU	,289	,063	4,581	***	par_26
EOU <--> PBC	,575	,088	6,570	***	par_27
EOU <--> RISB	-,594	,097	-6,143	***	par_28
EOU <--> ATT	,373	,066	5,677	***	par_29
EOU <--> INT	,317	,060	5,296	***	par_30
EOU <--> NOR	,190	,065	2,913	,004	par_31
PU <--> PBC	,244	,054	4,517	***	par_32
PU <--> RISB	-,092	,052	-1,776	,076	par_33
PU <--> ATT	,231	,046	5,027	***	par_34
PU <--> INT	,211	,043	4,920	***	par_35
PU <--> NOR	,141	,046	3,096	,002	par_36
PBC <--> RISB	-,420	,078	-5,378	***	par_37
PBC <--> ATT	,298	,055	5,419	***	par_38
PBC <--> INT	,253	,050	5,027	***	par_39

PBC <-->	NOR	,209	,060	3,494	***	par_40
RISB <-->	ATT	-,304	,060	-5,051	***	par_41
RISB <-->	INT	-,175	,052	-3,400	***	par_42
RISB <-->	NOR	-,079	,057	-1,387	,165	par_43
ATT <-->	INT	,257	,045	5,741	***	par_44
ATT <-->	NOR	,183	,048	3,792	***	par_45
INT <-->	NOR	,188	,048	3,918	***	par_46

Correlations: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
EOU	<-->	PU	,482
EOU	<-->	PBC	,725
EOU	<-->	RISB	-,649
EOU	<-->	ATT	,660
EOU	<-->	INT	,578
EOU	<-->	NOR	,318
PU	<-->	PBC	,473
PU	<-->	RISB	-,155
PU	<-->	ATT	,627
PU	<-->	INT	,591
PU	<-->	NOR	,363
PBC	<-->	RISB	-,535
PBC	<-->	ATT	,613
PBC	<-->	INT	,538
PBC	<-->	NOR	,408
RISB	<-->	ATT	-,543
RISB	<-->	INT	-,323
RISB	<-->	NOR	-,133
ATT	<-->	INT	,764
ATT	<-->	NOR	,501

INT	<-->	NOR	,531
-----	------	-----	------

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOU	,923	,134	6,869	***	par_47
PU	,390	,084	4,666	***	par_48
PBC	,682	,102	6,669	***	par_49
RISB	,906	,139	6,513	***	par_50
ATT	,347	,069	4,988	***	par_51
INT	,326	,060	5,415	***	par_52
NOR	,386	,110	3,515	***	par_53
e36	,387	,095	4,094	***	par_54
e37	,180	,085	2,120	,034	par_55
e1	,323	,051	6,320	***	par_56
e2	,578	,071	8,103	***	par_57
e3	,457	,060	7,659	***	par_58
e4	,438	,058	7,521	***	par_59
e5	,496	,060	8,242	***	par_60
e6	,294	,057	5,134	***	par_61
e7	,338	,063	5,370	***	par_62
e8	,356	,059	6,069	***	par_63
e9	,395	,063	6,273	***	par_64
e10	,420	,066	6,385	***	par_65
e12	,340	,051	6,637	***	par_66
e13	,441	,060	7,352	***	par_67
e14	,586	,075	7,813	***	par_68
e15	,275	,041	6,737	***	par_69
e16	,328	,046	7,087	***	par_70
e17	,523	,064	8,158	***	par_71

e18	,357	,051	6,957	***	par_72
e22	,436	,055	7,915	***	par_73
e23	,433	,053	8,177	***	par_74
e24	,512	,061	8,443	***	par_75
e25	,402	,049	8,217	***	par_76
e26	,555	,065	8,539	***	par_77
e27	,357	,046	7,678	***	par_78
e28	,342	,045	7,517	***	par_79
e29	,373	,046	8,200	***	par_80
e30	,473	,058	8,127	***	par_81
e31	,418	,053	7,872	***	par_82
e32	,216	,035	6,237	***	par_83
e33	,246	,035	6,964	***	par_84
e34	,280	,044	6,404	***	par_85
e35	,291	,039	7,406	***	par_86
e11	,278	,042	6,576	***	par_87

3.4.5 Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	80	624,667	448	,000	1,394
Saturated model	528	,000	0		
Independence model	32	3873,612	496	,000	7,810

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,076	,825	,794	,700
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,365	,208	,156	,195

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,839	,821	,948	,942	,948
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,903	,758	,856
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	176,667	114,808	246,566
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	3377,612	3183,138	3579,444

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	3,590	1,015	,660	1,417
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	22,262	19,412	18,294	20,572

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,048	,038	,056	,666
Independence model	,198	,192	,204	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	784,667	822,114	1037,850	1117,850
Saturated model	1056,000	1303,149	2727,007	3255,007
Independence model	3937,612	3952,590	4038,885	4070,885

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	4,510	4,154	4,911	4,725
Saturated model	6,069	6,069	6,069	7,489
Independence model	22,630	21,512	23,790	22,716

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	139	146
Independence model	25	26

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PU	<---	EOU	,312	,059	5,313	***	par_26
ATT	<---	EOU	,179	,059	3,005	,003	par_27
ATT	<---	PU	,401	,085	4,696	***	par_28
ATT	<---	RISB	-,159	,053	-2,990	,003	par_36
NORB	<---	NOR	1,063	,243	4,378	***	par_25
NORA	<---	NOR	1,000				
INT	<---	PBC	,041	,062	,657	,511	par_29
INT	<---	ATT	,514	,118	4,345	***	par_30
INT	<---	NOR	,211	,082	2,561	,010	par_31
INT	<---	PU	,158	,091	1,729	,084	par_35
EOU4	<---	EOU	1,000				
EOU3	<---	EOU	,855	,077	11,114	***	par_1
EOU2	<---	EOU	,876	,073	12,068	***	par_2
EOU1	<---	EOU	,897	,072	12,417	***	par_3
PU9	<---	PU	1,000				
PU8	<---	PU	1,472	,162	9,080	***	par_4

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PU7	<---	PU	1,520	,168	9,043	***	par_5
NOR14	<---	NORA	1,000				
NOR13	<---	NORA	1,020	,089	11,449	***	par_6
NOR12	<---	NORA	1,027	,091	11,319	***	par_7
NOR18	<---	NORB	1,000				
NOR17	<---	NORB	1,093	,088	12,388	***	par_8
NOR16	<---	NORB	1,068	,092	11,564	***	par_9
NOR15	<---	NORB	1,086	,100	10,848	***	par_10
PBC24	<---	PBC	1,000				
PBC23	<---	PBC	1,017	,080	12,713	***	par_11
PBC22	<---	PBC	,939	,087	10,763	***	par_12
PBC21	<---	PBC	1,098	,085	12,986	***	par_13
RIS32	<---	RISB	1,000				
RIS33	<---	RISB	,904	,075	12,109	***	par_14
RIS34	<---	RISB	,864	,077	11,269	***	par_15
RIS36	<---	RISB	,856	,071	12,012	***	par_16
RIS37	<---	RISB	,850	,078	10,901	***	par_17
RIS38	<---	RISB	,980	,074	13,184	***	par_18
RIS39	<---	RISB	1,007	,075	13,471	***	par_19
ATT40	<---	ATT	1,000				
ATT41	<---	ATT	1,177	,141	8,337	***	par_20
ATT42	<---	ATT	1,227	,140	8,740	***	par_21
ATT43	<---	ATT	1,292	,131	9,828	***	par_22
INT47	<---	INT	1,000				
INT48	<---	INT	1,186	,128	9,264	***	par_23
INT49	<---	INT	,978	,114	8,554	***	par_24

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
--	----------

			Estimate
PU	<---	EOU	,487
ATT	<---	EOU	,295
ATT	<---	PU	,425
ATT	<---	RISB	-,259
NORB	<---	NOR	,836
NORA	<---	NOR	,712
INT	<---	PBC	,060
INT	<---	ATT	,536
INT	<---	NOR	,236
INT	<---	PU	,174
EOU4	<---	EOU	,864
EOU3	<---	EOU	,734
EOU2	<---	EOU	,777
EOU1	<---	EOU	,792
PU9	<---	PU	,657
PU8	<---	PU	,861
PU7	<---	PU	,851
NOR14	<---	NORA	,829
NOR13	<---	NORA	,821
NOR12	<---	NORA	,810
NOR18	<---	NORB	,834
NOR17	<---	NORB	,832
NOR16	<---	NORB	,788
NOR15	<---	NORB	,750
PBC24	<---	PBC	,842
PBC23	<---	PBC	,824
PBC22	<---	PBC	,731
PBC21	<---	PBC	,836

			Estimate
RIS32	<---	RISB	,819
RIS33	<---	RISB	,793
RIS34	<---	RISB	,754
RIS36	<---	RISB	,789
RIS37	<---	RISB	,736
RIS38	<---	RISB	,841
RIS39	<---	RISB	,853
ATT40	<---	ATT	,685
ATT41	<---	ATT	,705
ATT42	<---	ATT	,744
ATT43	<---	ATT	,862
INT47	<---	INT	,748
INT48	<---	INT	,783
INT49	<---	INT	,711

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOU <--> PBC	,588	,088	6,656	***	par_32
EOU <--> NOR	,217	,070	3,122	,002	par_33
PBC <--> NOR	,213	,062	3,412	***	par_34
RISB <--> NOR	-,081	,058	-1,400	,162	par_37
PBC <--> RISB	-,419	,078	-5,377	***	par_38
EOU <--> RISB	-,585	,096	-6,086	***	par_39

Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
EOU <--> PBC	,740
EOU <--> NOR	,359
PBC <--> NOR	,412
RISB <--> NOR	-,135

	Estimate
PBC <--> RISB	-,536
EOU <--> RISB	-,639

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOU	,931	,134	6,921	***	par_40
PBC	,677	,102	6,633	***	par_41
RISB	,900	,139	6,476	***	par_42
NOR	,394	,119	3,298	***	par_43
e40	,292	,065	4,499	***	par_44
e41	,129	,030	4,298	***	par_45
e36	,383	,104	3,668	***	par_46
e37	,192	,097	1,983	,047	par_47
e42	,119	,029	4,091	***	par_48
e1	,315	,050	6,262	***	par_49
e2	,581	,072	8,127	***	par_50
e3	,470	,061	7,756	***	par_51
e4	,446	,059	7,586	***	par_52
e5	,503	,061	8,271	***	par_53
e6	,289	,058	4,953	***	par_54
e7	,337	,064	5,260	***	par_55
e8	,353	,059	6,018	***	par_56
e9	,391	,063	6,214	***	par_57
e10	,428	,066	6,456	***	par_58
e12	,339	,051	6,598	***	par_59
e13	,444	,060	7,357	***	par_60
e14	,584	,075	7,788	***	par_61
e15	,279	,041	6,763	***	par_62
e16	,332	,047	7,100	***	par_63

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e17	,520	,064	8,135	***	par_64
e18	,351	,051	6,865	***	par_65
e22	,442	,056	7,930	***	par_66
e23	,433	,053	8,163	***	par_67
e24	,511	,061	8,429	***	par_68
e25	,400	,049	8,199	***	par_69
e26	,552	,065	8,523	***	par_70
e27	,357	,047	7,665	***	par_71
e28	,340	,045	7,484	***	par_72
e29	,387	,047	8,256	***	par_73
e30	,478	,059	8,123	***	par_74
e31	,416	,053	7,809	***	par_75
e32	,197	,034	5,761	***	par_76
e33	,246	,036	6,914	***	par_77
e34	,278	,044	6,309	***	par_78
e35	,293	,040	7,409	***	par_79
e11	,278	,042	6,541	***	par_80

Squared Multiple Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
PU	,238
ATT	,622
INT	,620
NORB	,698
NORA	,507
INT49	,505
INT48	,614
INT47	,560
ATT43	,743

	Estimate
ATT42	,553
ATT41	,497
ATT40	,469
RIS39	,728
RIS38	,708
RIS37	,541
RIS36	,622
RIS34	,568
RIS33	,630
RIS32	,671
PBC21	,700
PBC22	,535
PBC23	,679
PBC24	,708
NOR15	,563
NOR16	,620
NOR17	,692
NOR18	,696
NOR12	,657
NOR13	,674
NOR14	,687
PU7	,724
PU8	,742
PU9	,432
EOU1	,627
EOU2	,603
EOU3	,539
EOU4	,747

Phụ lục 3.5. Các kết quả kiểm định mô hình thứ hai

3.5.1. Kết quả phân tích Cronbach'Alpha

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Nhận thức dễ sử dụng

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.833	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
EOU1	16.08	18.752	.634	.800
EOU2	16.01	17.863	.711	.784
EOU3	16.01	18.225	.687	.789
EOU4	15.96	17.367	.769	.771
EOU5	16.15	19.724	.476	.832
EOU6	16.03	20.499	.387	.850

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Nhận thức tính hữu dụng

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.800	5

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PU7	13.53	8.888	.560	.769
PU8	13.40	8.638	.647	.740
PU9	13.10	9.247	.607	.755
PU10	13.62	8.765	.608	.753
PU11	13.62	9.863	.493	.787

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Chuẩn chủ quan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.829	7

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NOR12	20.96	18.657	.558	.809
NOR13	21.02	18.175	.582	.805
NOR14	21.04	18.839	.555	.809
NOR15	20.96	17.635	.589	.804
NOR16	20.87	16.906	.656	.792
NOR17	20.61	18.700	.545	.811
NOR18	20.48	19.196	.542	.811

Thang đo Chuẩn chủ quan gốc

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.869	3

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NOR12	6.58	3.189	.757	.809
NOR13	6.65	2.943	.792	.776
NOR14	6.67	3.410	.704	.856

Thang đo Chuẩn chủ quan chính sách

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.832	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NOR15	11.01	6.214	.684	.777
NOR16	10.92	5.911	.724	.757
NOR17	10.66	7.159	.582	.821
NOR18	10.53	7.152	.667	.788

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Thái độ

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.837	4

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ATT40	10.95	5.772	.704	.783
ATT41	11.09	5.146	.717	.771
ATT42	11.26	5.555	.552	.850
ATT43	11.16	5.336	.726	.768

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Sự xác nhận

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.795	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CONF44	7.34	3.139	.558	.815
CONF45	7.41	2.892	.697	.655
CONF46	7.39	3.437	.680	.691

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Ý định**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.806	3

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
INT47	7.69	2.433	.638	.753
INT48	7.95	1.953	.667	.730
INT49	7.66	2.313	.671	.719

Kết quả Cronbach'Alpha thang đo Cảm nhận rủi ro về pháp lý**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.843	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RIS26	6.62	3.787	.729	.760
RIS27	6.68	3.736	.769	.720
RIS28	6.99	4.428	.631	.851

Kết quả phân tích Cronbach'Alpha cho thang đo Cảm nhận rủi ro**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.893	15

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RIS25	47.90	90.665	.321	.898
RIS26	47.70	84.772	.635	.883
RIS27	47.76	84.250	.676	.882
RIS28	48.07	87.088	.572	.886
RIS29	47.78	89.523	.445	.891
RIS30	47.81	89.581	.435	.892
RIS31	47.81	89.397	.508	.889
RIS32	47.85	87.273	.596	.885
RIS33	47.78	88.120	.562	.887
RIS34	47.87	86.100	.638	.884
RIS35	47.92	93.493	.300	.896
RIS36	47.65	84.789	.701	.881
RIS37	47.70	85.112	.669	.882

RIS38	47.70	83.506	.730	.879
RIS39	47.84	84.698	.681	.882

Kết quả Cronbach'Alpha thang đo Cảm nhận rủi ro về độ tin cậy thông tin

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.816	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RIS29	6.83	3.266	.643	.773
RIS30	6.86	3.057	.706	.707
RIS31	6.85	3.533	.660	.758

Kết quả Cronbach'Alpha thang đo Cảm nhận rủi ro về tính khả thi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.898	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RIS32	20.80	25.697	.628	.891
RIS33	20.73	25.527	.665	.887
RIS34	20.83	25.032	.673	.887
RIS36	20.61	24.537	.716	.882

RIS37	20.66	24.359	.720	.881
RIS38	20.66	23.335	.800	.871
RIS39	20.79	24.308	.712	.882

3.5.2. Kết quả phân tích nhân tố EFA

Kết quả phân tích lần đầu

	Factor									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EOU1	.026	.686	.045	.081	-.019	-.006	-.143	.045	-.046	-.011
EOU2	.004	.926	.127	-.058	-.019	-.027	.017	-.080	-.003	-.041
EOU3	-.052	.789	.035	-.064	-.027	-.066	-.003	.121	.030	.111
EOU4	.058	.836	.177	.051	-.029	.023	.043	-.074	-.072	.014
EOU5	.104	.168	.750	-.181	-.016	.061	-.071	.050	-.113	-.011
EOU6	.081	.091	.960	-.130	-.058	.049	-.052	-.019	-.113	-.117
PU7	-.089	.404	-.035	.414	.064	.106	-.037	-.161	.138	.092
PU8	-.184	.265	.047	.343	.085	.081	.051	.018	.201	-.004
PU9	-.111	.092	.365	.477	-.048	-.078	.017	.024	.070	.017
PU10	.005	.225	.618	-.031	.158	-.066	.057	.040	.021	.039
PU11	-.009	-.136	.461	.031	.284	-.039	-.001	.114	.037	.139
NOR12	-.011	-.029	.028	-.002	.853	-.051	-.033	.091	.017	-.005
NOR13	.012	-.061	.040	.026	.883	.008	-.042	-.058	-.092	.021
NOR14	-.008	.036	.066	.022	.702	.069	.014	-.125	.008	.023
NOR15	.038	.170	-.170	-.054	.019	.718	-.021	-.028	-.120	.064
NOR16	.022	.206	-.243	-.041	.084	.725	-.021	.032	-.020	.091
NOR17	-.073	-.184	.289	.076	.028	.706	.006	.010	.086	-.064
NOR18	.015	-.150	.205	.093	-.076	.774	.026	.041	-.011	-.043
PBC19	.014	.046	.044	-.091	.037	-.019	-.017	-.001	.159	.695
PBC20	.084	.064	-.144	-.183	.014	.056	.077	.141	-.101	.670
PBC21	-.038	-.030	.199	.111	.033	.016	.008	.602	-.010	.087
PBC22	.043	.130	-.057	.307	-.042	-.065	-.048	.566	-.034	.036
PBC23	-.014	.002	.078	.128	-.129	.056	.034	.671	-.014	.086

PBC24	-.038	-.070	.003	.076	.018	.018	-.066	.839	-.056	-.008
RIS25	.030	-.025	.359	.019	.036	-.032	.120	-.006	.350	-.027
RIS26	.159	-.037	-.012	.009	-.099	-.018	-.086	-.044	.754	.081
RIS27	.176	-.064	-.067	.010	.002	.025	.029	-.090	.710	-.007
RIS28	.193	.118	-.274	-.130	.053	-.096	-.009	.059	.581	.002
RIS29	-.022	-.034	.108	-.052	-.106	.091	.721	-.081	.023	.007
RIS30	-.027	-.033	-.023	.045	-.084	-.062	.836	-.005	-.063	.066
RIS31	.089	-.014	-.174	.055	.102	-.032	.792	-.020	-.024	.013
RIS32	.806	.001	.138	.153	.084	-.053	.119	-.116	-.162	.042
RIS33	.812	.013	.020	-.022	.038	-.022	-.056	-.032	-.117	.016
RIS34	.716	.177	-.030	-.067	-.018	.011	-.104	.095	.185	-.228
RIS35	.037	.108	-.024	-.234	.196	.067	.318	.287	.136	-.278
RIS36	.570	.028	.088	-.125	-.129	.086	.097	.077	.166	.115
RIS37	.778	.072	-.052	.145	.054	-.019	.080	-.068	.012	.006
RIS38	.777	-.148	.046	.072	-.031	-.035	-.045	.071	.103	.089
RIS39	.647	-.163	.132	.061	-.054	.094	-.041	-.059	.199	.050
CONF44	.085	-.147	-.047	.701	.061	.017	-.052	.072	-.018	-.069
CONF45	.134	-.008	-.231	.870	.055	.042	-.071	.070	-.040	-.077
CONF46	.038	.131	-.093	.756	-.096	-.003	.161	.124	-.087	-.117

Kết quả cuối cùng sau khi loại bỏ các biến

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.844
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3857.019
	df	561
	Sig.	.000

Total Variance Explained

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings ^a
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	8.660	25.471	25.471	8.334	24.512	24.512	5.526
2	5.368	15.788	41.259	5.010	14.734	39.246	5.825
3	2.468	7.258	48.517	2.136	6.284	45.530	5.356
4	1.970	5.794	54.311	1.658	4.877	50.407	4.433
5	1.753	5.156	59.467	1.420	4.178	54.584	4.258
6	1.642	4.829	64.297	1.312	3.859	58.443	3.168
7	1.288	3.789	68.086	.951	2.797	61.240	4.317
8	1.163	3.420	71.506	.803	2.362	63.603	3.039
9	1.005	2.957	74.463	.691	2.031	65.634	4.264
10	.707	2.081	76.544				
11	.690	2.028	78.572				
12	.615	1.808	80.380				
13	.540	1.588	81.968				
14	.530	1.560	83.528				
15	.502	1.476	85.004				
16	.465	1.367	86.372				
17	.415	1.220	87.592				
18	.385	1.134	88.725				
19	.372	1.093	89.819				
20	.352	1.034	90.853				
21	.330	.972	91.825				
22	.307	.903	92.728				

Pattern Matrix^a

	Factor								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
EOU1	-0.006	.690	.035	.017	-.018	.020	.077	-.133	-.016
EOU2	-.016	.891	-.094	-.020	-.007	.101	-.013	.004	.016
EOU3	-.044	.817	.126	-.021	-.007	.006	-.052	.007	.055
EOU4	.016	.865	-.075	.055	-.014	.129	.051	.055	-.022
EOU5	.100	.122	.028	.023	.006	.739	-.074	-.079	-.075
EOU6	.020	.011	.017	-.016	-.019	.937	-.075	-.042	-.046
PU10	-.021	.242	.055	-.055	.169	.555	.023	.080	.073
NOR12	-.022	-.005	.092	-.051	.830	.013	.015	-.006	.059
NOR13	.017	-.074	.005	.002	.918	.016	-.020	-.026	-.067
NOR14	-.033	.049	-.086	.078	.740	.037	.000	.034	.063
NOR15	.048	.156	.030	.719	.038	-.181	-.127	-.026	-.114
NOR16	.066	.222	.045	.735	.082	-.251	-.069	-.036	-.044
NOR17	-.103	-.150	-.027	.697	.032	.242	.116	.014	.110
NOR18	-.009	-.112	-.014	.789	-.088	.159	.119	.029	.009
PBC21	-.036	.006	.654	.032	.068	.160	.051	.046	.028
PBC22	.056	.108	.669	-.068	.000	-.050	.168	-.042	-.040
PBC23	-.004	.024	.738	.066	-.084	.048	.043	.070	.005
PBC24	-.012	-.099	.930	-.007	.038	-.019	-.041	-.035	-.067
RIS26	.138	-.001	.000	-.012	-.027	.023	.032	-.053	.751
RIS27	.084	-.017	-.098	.023	.050	-.026	.049	.047	.819
RIS28	.211	.118	.043	-.106	.045	-.214	-.097	-.013	.551
RIS29	-.032	-.037	-.017	.082	-.048	.080	-.086	.725	.043
RIS30	-.019	-.022	.053	-.057	-.038	-.025	.002	.834	-.044
RIS31	.100	.021	-.021	-.025	.098	-.173	.036	.765	-.007
RIS32	.788	.004	-.136	-.041	.081	.123	.138	.101	-.147
RIS33	.837	-.004	-.057	-.022	.002	.002	-.029	-.065	-.164
RIS34	.660	.107	.030	-.046	-.075	-.024	-.030	-.104	.167
RIS36	.590	.037	.148	.112	-.089	.039	-.198	.124	.142
RIS37	.787	.047	-.026	-.018	.055	-.065	.070	.068	-.037

RIS38	.797	-.138	.120	-.017	-.019	.018	.000	-.025	.054
RIS39	.629	-.150	-.055	.100	-.041	.136	.052	-.036	.206
CONF44	.024	-.128	.075	.013	.058	.012	.623	-.070	.014
CONF45	.042	.039	.022	.052	.044	-.163	.820	-.097	.037
CONF46	-.046	.163	.047	-.017	-.120	-.026	.772	.131	-.012

3.5.3. Kiểm định phân phối chuẩn

Kết quả kiểm định phân phối chuẩn mô hình thứ hai

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
EOU1	183	1	5	3.17	1.114	-.147	.180	-.833	.357
EOU2	183	1	5	3.24	1.152	-.221	.180	-1.004	.357
EOU3	183	1	5	3.24	1.128	-.161	.180	-.911	.357
EOU4	183	1	5	3.28	1.156	-.207	.180	-.836	.357
EOU5	183	1	5	3.09	1.180	-.020	.180	-.859	.357
EOU6	183	1	5	3.22	1.194	-.255	.180	-.942	.357
PU10	183	1	5	3.20	1.026	.017	.180	-.809	.357
NOR12	183	1	5	3.37	.962	-.119	.180	-.438	.357
NOR13	183	1	5	3.30	1.012	-.375	.180	-.103	.357
NOR14	183	1	5	3.28	.935	-.230	.180	-.184	.357
NOR15	183	1	5	3.37	1.091	-.204	.180	-.780	.357
NOR16	183	1	5	3.45	1.123	-.236	.180	-.986	.357
NOR17	183	1	5	3.71	.971	-.482	.180	-.399	.357
NOR18	183	1	5	3.84	.891	-.720	.180	.604	.357
PBC21	183	1	5	3.68	.999	-.632	.180	-.149	.357
PBC22	183	1	5	3.51	1.032	-.371	.180	-.397	.357
PBC23	183	1	5	3.73	.979	-.494	.180	-.267	.357
PBC24	183	1	5	3.68	.977	-.650	.180	.140	.357
RIS26	183	1	5	3.52	1.138	-.457	.180	-.633	.357
RIS27	183	1	5	3.46	1.118	-.327	.180	-.793	.357

RIS28	183	1	5	3.15	1.048	.124	.180	-.767	.357
RIS29	183	1	5	3.44	1.041	-.466	.180	-.467	.357
RIS30	183	1	5	3.41	1.054	-.599	.180	-.222	.357
RIS31	183	1	5	3.42	.945	-.366	.180	-.365	.357
RIS32	183	1	5	3.38	.997	-.143	.180	-.619	.357
RIS33	183	1	5	3.45	.976	-.319	.180	-.158	.357
RIS34	183	1	5	3.35	1.031	-.197	.180	-.372	.357
RIS36	183	1	5	3.57	1.045	-.622	.180	-.100	.357
RIS37	183	1	5	3.52	1.063	-.370	.180	-.548	.357
RIS38	183	1	5	3.52	1.099	-.489	.180	-.435	.357
RIS39	183	1	5	3.39	1.078	-.319	.180	-.630	.357
CONF44	183	1	5	3.73	1.080	-.839	.180	.179	.357
CONF45	183	1	5	3.66	1.040	-.615	.180	-.050	.357
CONF46	183	1	5	3.68	.882	-.401	.180	-.030	.357
ATT40	183	1	5	3.87	.815	-.678	.180	.876	.357
ATT41	183	1	5	3.73	.960	-.719	.180	.374	.357
ATT42	183	1	5	3.56	1.008	-.596	.180	.119	.357
ATT43	183	1	5	3.66	.906	-.384	.180	.017	.357
INT47	183	2	5	3.96	.776	-.566	.180	.211	.357
INT48	183	1	5	3.70	.938	-.348	.180	-.186	.357
INT49	183	2	5	3.99	.798	-.570	.180	.049	.357
Valid N (listwise)	183								

3.5.4. Kết quả kiểm định CFA

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	119	1105,130	742	,000	1,489
Saturated model	861	,000	0		
Independence model	41	5160,954	820	,000	6,294

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,072	,770	,733	,663

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,290	,236	,198	,225

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,786	,763	,918	,908	,916
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,905	,711	,829
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	363,130	277,957	456,277
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	4340,954	4117,534	4571,009

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	6,072	1,995	1,527	2,507
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	28,357	23,851	22,624	25,115

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,052	,045	,058	,312
Independence model	,171	,166	,175	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	1343,130	1414,530	1725,059	1844,059
Saturated model	1722,000	2238,600	4485,368	5346,368
Independence model	5242,954	5267,554	5374,542	5415,542

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	7,380	6,912	7,892	7,772
Saturated model	9,462	9,462	9,462	12,300
Independence model	28,807	27,580	30,071	28,943

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	133	138
Independence model	32	33

Minimization: ,054

Miscellaneous: 1,346

Bootstrap: ,000

Total: 1,400

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NORA	<---	NORM	,952	,168	5,659	***	par_31
NORB	<---	NORM	1,000				
RISC	<---	RISK	1,000				
RISA	<---	RISK	1,336	,245	5,451	***	par_32
RISB	<---	RISK	,599	,150	4,003	***	par_33
EOU1	<---	EOUA	1,000				
EOU2	<---	EOUA	1,085	,090	12,106	***	par_1
EOU3	<---	EOUA	1,095	,087	12,582	***	par_2
EOU4	<---	EOUA	1,193	,088	13,523	***	par_3
EOU5	<---	EOUB	1,000				

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOU6	<---	EOUB	1,122	,104	10,807	***	par_4
PU10	<---	EOUB	,784	,082	9,578	***	par_5
NOR12	<---	NORA	1,000				
NOR13	<---	NORA	1,093	,082	13,326	***	par_6
NOR14	<---	NORA	,872	,076	11,487	***	par_7
NOR15	<---	NORB	1,000				
NOR16	<---	NORB	1,136	,091	12,439	***	par_8
NOR17	<---	NORB	,530	,078	6,823	***	par_9
NOR18	<---	NORB	,568	,069	8,194	***	par_10
PBC21	<---	PBC	1,000				
PBC22	<---	PBC	1,049	,091	11,554	***	par_11
PBC23	<---	PBC	,911	,089	10,259	***	par_12
RIS26	<---	RISA	1,000				
RIS27	<---	RISA	1,029	,080	12,781	***	par_13
RIS28	<---	RISA	,775	,077	10,108	***	par_14
RIS32	<---	RISC	1,000				
RIS33	<---	RISC	1,094	,127	8,644	***	par_15
RIS34	<---	RISC	1,273	,169	7,552	***	par_16
RIS36	<---	RISC	1,405	,176	7,974	***	par_17
RIS37	<---	RISC	1,352	,150	8,990	***	par_18
RIS38	<---	RISC	1,637	,194	8,459	***	par_19
RIS39	<---	RISC	1,454	,182	7,991	***	par_20
RIS29	<---	RISB	1,000				
RIS30	<---	RISB	1,125	,123	9,162	***	par_21
RIS31	<---	RISB	,962	,106	9,041	***	par_22
PBC24	<---	PBC	,960	,087	10,991	***	par_23
CONF44	<---	CONF	1,000				
CONF45	<---	CONF	1,331	,158	8,435	***	par_24

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
CONF46	<---	CONF	1,075	,130	8,285	***	par_25
ATT40	<---	ATT	1,000				
ATT41	<---	ATT	1,223	,100	12,211	***	par_26
ATT42	<---	ATT	,907	,111	8,168	***	par_27
ATT43	<---	ATT	1,042	,095	10,963	***	par_28
INT47	<---	INT	1,000				
INT48	<---	INT	1,373	,143	9,579	***	par_29
INT49	<---	INT	1,089	,120	9,116	***	par_30

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
NORA	<---	NORM	,661
NORB	<---	NORM	,621
RISC	<---	RISK	,945
RISA	<---	RISK	,775
RISB	<---	RISK	,433
EOU1	<---	EOUA	,784
EOU2	<---	EOUA	,823
EOU3	<---	EOUA	,848
EOU4	<---	EOUA	,902
EOU5	<---	EOUB	,791
EOU6	<---	EOUB	,878
PU10	<---	EOUB	,714
NOR12	<---	NORA	,849
NOR13	<---	NORA	,882
NOR14	<---	NORA	,762
NOR15	<---	NORB	,838
NOR16	<---	NORB	,925
NOR17	<---	NORB	,499

			Estimate
NOR18	<---	NORB	,583
PBC21	<---	PBC	,800
PBC22	<---	PBC	,813
PBC23	<---	PBC	,744
RIS26	<---	RISA	,836
RIS27	<---	RISA	,875
RIS28	<---	RISA	,703
RIS32	<---	RISC	,585
RIS33	<---	RISC	,654
RIS34	<---	RISC	,720
RIS36	<---	RISC	,784
RIS37	<---	RISC	,742
RIS38	<---	RISC	,869
RIS39	<---	RISC	,787
RIS29	<---	RISB	,733
RIS30	<---	RISB	,814
RIS31	<---	RISB	,776
PBC24	<---	PBC	,786
CONF44	<---	CONF	,618
CONF45	<---	CONF	,854
CONF46	<---	CONF	,814
ATT40	<---	ATT	,817
ATT41	<---	ATT	,848
ATT42	<---	ATT	,599
ATT43	<---	ATT	,766
INT47	<---	INT	,717
INT48	<---	INT	,815
INT49	<---	INT	,760

Covariances: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOUA	<-->	EOUB	,316	,077	4,125	***	par_38
EOUA	<-->	PBC	,432	,074	5,802	***	par_39
EOUA	<-->	CONF	,280	,062	4,508	***	par_40
EOUA	<-->	ATT	,222	,054	4,133	***	par_41
EOUA	<-->	INT	,244	,051	4,822	***	par_42
EOUA	<-->	RISK	-,124	,044	-2,809	,005	par_43
EOUA	<-->	NORM	,385	,075	5,126	***	par_44
EOUB	<-->	PBC	,309	,073	4,253	***	par_45
EOUB	<-->	CONF	,117	,056	2,080	,038	par_46
EOUB	<-->	ATT	,196	,057	3,421	***	par_47
EOUB	<-->	INT	,168	,050	3,362	***	par_48
EOUB	<-->	RISK	-,078	,046	-1,702	,089	par_49
EOUB	<-->	NORM	,196	,064	3,068	,002	par_50
PBC	<-->	CONF	,356	,066	5,355	***	par_51
PBC	<-->	ATT	,272	,054	5,076	***	par_52
PBC	<-->	INT	,226	,047	4,784	***	par_53
PBC	<-->	RISK	-,035	,039	-,906	,365	par_54
PBC	<-->	NORM	,290	,064	4,562	***	par_55
CONF	<-->	ATT	,214	,048	4,480	***	par_56
CONF	<-->	INT	,225	,046	4,878	***	par_57
CONF	<-->	RISK	-,064	,034	-1,888	,059	par_58
CONF	<-->	NORM	,203	,053	3,832	***	par_59
ATT	<-->	INT	,216	,041	5,289	***	par_60
ATT	<-->	RISK	-,128	,036	-3,514	***	par_61
ATT	<-->	NORM	,210	,050	4,204	***	par_62
INT	<-->	RISK	-,123	,033	-3,716	***	par_63
INT	<-->	NORM	,235	,049	4,762	***	par_64
NORM	<-->	RISK	-,092	,038	-2,435	,015	par_65

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e13	<-->	e14	,332	,055	6,095	***	par_34
e17	<-->	e18	,106	,041	2,570	,010	par_35
e22	<-->	e23	,200	,047	4,222	***	par_36
e22	<-->	e26	,165	,046	3,626	***	par_37

Correlations: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
EOUA	<-->	EOUB	,389
EOUA	<-->	PBC	,622
EOUA	<-->	CONF	,482
EOUA	<-->	ATT	,383
EOUA	<-->	INT	,504
EOUA	<-->	RISK	-,259
EOUA	<-->	NORM	,781
EOUB	<-->	PBC	,416
EOUB	<-->	CONF	,189
EOUB	<-->	ATT	,316
EOUB	<-->	INT	,326
EOUB	<-->	RISK	-,153
EOUB	<-->	NORM	,372
PBC	<-->	CONF	,670
PBC	<-->	ATT	,513
PBC	<-->	INT	,510
PBC	<-->	RISK	-,080
PBC	<-->	NORM	,643
CONF	<-->	ATT	,484
CONF	<-->	INT	,608
CONF	<-->	RISK	-,175
CONF	<-->	NORM	,538

			Estimate
ATT	<-->	INT	,587
ATT	<-->	RISK	-,351
ATT	<-->	NORM	,560
INT	<-->	RISK	-,401
INT	<-->	NORM	,747
NORM	<-->	RISK	-,294
e13	<-->	e14	,549
e17	<-->	e18	,269
e22	<-->	e23	,336
e22	<-->	e26	,289

3.5.5. Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	115	1111,674	746	,000	1,490
Saturated model	861	,000	0		
Independence model	41	5160,954	820	,000	6,294

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,074	,769	,733	,666
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,290	,236	,198	,225

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,785	,763	,917	,907	,916
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,910	,714	,833
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	365,674	280,224	459,096
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	4340,954	4117,534	4571,009

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	6,108	2,009	1,540	2,523
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	28,357	23,851	22,624	25,115

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,052	,045	,058	,307
Independence model	,171	,166	,175	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	1341,674	1410,674	1710,765	1825,765
Saturated model	1722,000	2238,600	4485,368	5346,368
Independence model	5242,954	5267,554	5374,542	5415,542

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	7,372	6,902	7,885	7,751
Saturated model	9,462	9,462	9,462	12,300
Independence model	28,807	27,580	30,071	28,943

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	133	138
Independence model	32	33

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
ATT	<---	EOUA	,048	,071	,681	,496	par_34
ATT	<---	EOUB	,138	,059	2,341	,019	par_35
ATT	<---	RISK	-,444	,177	-2,514	,012	par_36
ATT	<---	CONF	,396	,097	4,088	***	par_37
NORA	<---	NORM	1,000				
NORB	<---	NORM	1,022	,185	5,526	***	par_31
RISC	<---	RISK	1,582	,388	4,080	***	par_32
RISA	<---	RISK	2,208	,485	4,554	***	par_33
RISB	<---	RISK	1,000				
INT	<---	NORM	,561	,156	3,589	***	par_38
INT	<---	PBC	-,136	,098	-1,399	,162	par_39
INT	<---	ATT	,217	,072	2,992	,003	par_40
INT	<---	CONF	,256	,107	2,392	,017	par_41
EOU1	<---	EOUA	1,000				
EOU2	<---	EOUA	1,081	,090	12,065	***	par_1
EOU3	<---	EOUA	1,095	,087	12,589	***	par_2
EOU4	<---	EOUA	1,195	,088	13,550	***	par_3
EOU5	<---	EOUB	1,000				
EOU6	<---	EOUB	1,115	,103	10,809	***	par_4
PU10	<---	EOUB	,786	,082	9,600	***	par_5
NOR12	<---	NORA	1,000				
NOR13	<---	NORA	1,093	,082	13,304	***	par_6
NOR14	<---	NORA	,874	,076	11,493	***	par_7

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
NOR15	<---	NORB	1,000				
NOR16	<---	NORB	1,140	,092	12,325	***	par_8
NOR17	<---	NORB	,530	<u>,078</u>	6,819	***	par_9
NOR18	<---	NORB	,567	,069	8,164	***	par_10
PBC21	<---	PBC	1,000				
PBC22	<---	PBC	1,064	,092	11,511	***	par_11
PBC23	<---	PBC	,920	,090	10,195	***	par_12
RIS26	<---	RISA	1,000				
RIS27	<---	RISA	1,030	,080	12,802	***	par_13
RIS28	<---	RISA	,774	,077	10,098	***	par_14
RIS32	<---	RISC	1,000				
RIS33	<---	RISC	1,060	,125	8,496	***	par_15
RIS34	<---	RISC	1,244	,166	7,494	***	par_16
RIS36	<---	RISC	1,397	,174	8,016	***	par_17
RIS37	<---	RISC	1,348	,150	8,996	***	par_18
RIS38	<---	RISC	1,637	,192	8,533	***	par_19
RIS39	<---	RISC	1,454	,180	8,060	***	par_20
RIS29	<---	RISB	1,000				
RIS30	<---	RISB	1,124	,122	9,175	***	par_21
RIS31	<---	RISB	,961	,106	9,051	***	par_22
PBC24	<---	PBC	,966	,089	10,855	***	par_23
CONF44	<---	CONF	1,000				
CONF45	<---	CONF	1,330	,157	8,459	***	par_24
CONF46	<---	CONF	1,067	,129	8,268	***	par_25
ATT40	<---	ATT	1,000				
ATT41	<---	ATT	1,230	,100	12,262	***	par_26
ATT42	<---	ATT	,898	,111	8,086	***	par_27
ATT43	<---	ATT	1,034	,095	10,874	***	par_28

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
INT47	<---	INT	1,000				
INT48	<---	INT	1,403	,148	9,505	***	par_29
INT49	<---	INT	1,089	,122	8,939	***	par_30

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
ATT	<---	EOUA	,063
ATT	<---	EOUB	,193
ATT	<---	RISK	-,228
ATT	<---	CONF	,397
NORA	<---	NORM	,675
NORB	<---	NORM	,617
RISC	<---	RISK	,923
RISA	<---	RISK	,794
RISB	<---	RISK	,448
INT	<---	NORM	,562
INT	<---	PBC	-,197
INT	<---	ATT	,262
INT	<---	CONF	,310
EOU1	<---	EOUA	,784
EOU2	<---	EOUA	,820
EOU3	<---	EOUA	,848
EOU4	<---	EOUA	,903
EOU5	<---	EOUB	,792
EOU6	<---	EOUB	,874
PU10	<---	EOUB	,717
NOR12	<---	NORA	,849
NOR13	<---	NORA	,882
NOR14	<---	NORA	,763

			Estimate
NOR15	<---	NORB	,837
NOR16	<---	NORB	,927
NOR17	<---	NORB	,498
NOR18	<---	NORB	,581
PBC21	<---	PBC	,794
PBC22	<---	PBC	,818
PBC23	<---	PBC	,746
RIS26	<---	RISA	,835
RIS27	<---	RISA	,876
RIS28	<---	RISA	,702
RIS32	<---	RISC	,588
RIS33	<---	RISC	,637
RIS34	<---	RISC	,707
RIS36	<---	RISC	,783
RIS37	<---	RISC	,743
RIS38	<---	RISC	,873
RIS39	<---	RISC	,790
RIS29	<---	RISB	,733
RIS30	<---	RISB	,814
RIS31	<---	RISB	,776
PBC24	<---	PBC	,784
CONF44	<---	CONF	,618
CONF45	<---	CONF	,853
CONF46	<---	CONF	,808
ATT40	<---	ATT	,818
ATT41	<---	ATT	,853
ATT42	<---	ATT	,593
ATT43	<---	ATT	,761

			Estimate
INT47	<---	INT	,710
INT48	<---	INT	,825
INT49	<---	INT	,752

Covariances: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOUA	<-->	EOUB	,319	,077	4,152	***	par_42
EOUA	<-->	PBC	,431	,074	5,807	***	par_43
EOUA	<-->	CONF	,277	,062	4,485	***	par_44
EOUA	<-->	RISK	-,080	,031	-2,576	,010	par_45
EOUA	<-->	NORM	,356	,067	5,311	***	par_46
EOUB	<-->	PBC	,309	,072	4,270	***	par_47
EOUB	<-->	CONF	,120	,057	2,110	,035	par_48
EOUB	<-->	RISK	-,049	,030	-1,636	,102	par_49
EOUB	<-->	NORM	,209	,059	3,519	***	par_50
PBC	<-->	RISK	-,023	,024	-,954	,340	par_51
PBC	<-->	NORM	,277	,059	4,730	***	par_52
CONF	<-->	RISK	-,042	,023	-1,860	,063	par_53
NORM	<-->	RISK	-,069	,025	-2,717	,007	par_54
PBC	<-->	CONF	,360	,067	5,398	***	par_55
CONF	<-->	NORM	,200	,050	4,004	***	par_56
e17	<-->	e18	,106	,041	2,564	,010	par_57
e22	<-->	e23	,201	,046	4,342	***	par_58
e22	<-->	e26	,157	,046	3,455	***	par_59
e13	<-->	e14	,333	,055	6,102	***	par_60
e23	<-->	e24	,109	,043	2,565	,010	par_61

Correlations: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
EOUA	<-->	EOUB	,393

			Estimate
EOUA	<-->	PBC	,625
EOUA	<-->	CONF	,478
EOUA	<-->	RISK	-,269
EOUA	<-->	NORM	,743
EOUB	<-->	PBC	,418
EOUB	<-->	CONF	,193
EOUB	<-->	RISK	-,155
EOUB	<-->	NORM	,407
PBC	<-->	RISK	-,086
PBC	<-->	NORM	,637
CONF	<-->	RISK	-,185
NORM	<-->	RISK	-,369
PBC	<-->	CONF	,684
CONF	<-->	NORM	,547
e17	<-->	e18	,269
e22	<-->	e23	,334
e22	<-->	e26	,276
e13	<-->	e14	,549
e23	<-->	e24	,201

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
EOUA	,759	,123	6,169	***	par_62
EOUB	,869	,147	5,903	***	par_63
PBC	,626	,102	6,125	***	par_64
CONF	,443	,102	4,332	***	par_65
NORM	,302	,080	3,794	***	par_66
RISK	,116	,048	2,422	,015	par_67
e48	,279	,048	5,854	***	par_68

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e42	,361	,070	5,170	***	par_69
e43	,513	,092	5,586	***	par_70
e44	,333	,093	3,589	***	par_71
e45	,051	,039	1,299	,194	par_72
e46	,463	,092	5,013	***	par_73
e47	,105	,029	3,604	***	par_74
e1	,475	,058	8,181	***	par_75
e2	,431	,056	7,773	***	par_76
e3	,354	,048	7,306	***	par_77
e4	,246	,043	5,753	***	par_78
e5	,516	,080	6,425	***	par_79
e6	,336	,080	4,180	***	par_80
e7	,509	,066	7,749	***	par_81
e8	,257	,043	5,974	***	par_82
e9	,226	,046	4,906	***	par_83
e10	,364	,047	7,757	***	par_84
e11	,354	,063	5,626	***	par_85
e12	,176	,068	2,595	,009	par_86
e13	,705	,077	9,165	***	par_87
e14	,523	,058	8,951	***	par_88
e15	,367	,051	7,230	***	par_89
e16	,350	,052	6,781	***	par_90
e17	,423	,056	7,591	***	par_91
e19	,389	,062	6,226	***	par_92
e20	,290	,058	5,024	***	par_93
e21	,553	,067	8,252	***	par_94
e22	,645	,071	9,126	***	par_95
e23	,561	,063	8,935	***	par_96

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e24	,529	,062	8,572	***	par_97
e25	,419	,052	8,029	***	par_98
e26	,503	,060	8,365	***	par_99
e27	,285	,044	6,475	***	par_100
e28	,434	,055	7,955	***	par_101
e29	,498	,071	7,047	***	par_102
e30	,374	,070	5,306	***	par_103
e31	,353	,057	6,203	***	par_104
e18	,365	,051	7,167	***	par_105
e32	,717	,084	8,584	***	par_106
e33	,293	,056	5,216	***	par_107
e34	,269	,042	6,405	***	par_108
e35	,219	,033	6,686	***	par_109
e36	,250	,043	5,808	***	par_110
e37	,655	,074	8,810	***	par_111
e38	,344	,045	7,638	***	par_112
e39	,296	,038	7,733	***	par_113
e40	,279	,049	5,731	***	par_114
e41	,274	,038	7,190	***	par_115

Squared Multiple Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
ATT	,369
INT	,652
RISB	,200
RISC	,851
RISA	,630
NORB	,381
NORA	,455

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ

TT	Tên bài báo	Số tác giả/Mức độ, vai trò tham gia	Tên tạp chí hoặc kỹ yếu khoa học	Tạp chí quốc tế uy tín (và IF)	Số trích dẫn của bài báo	Tập số	Trang	Tháng/năm công bố
Trước khi làm nghiên cứu sinh								
1	Xử lý nợ xấu của ngân hàng thương mại Việt nam, thực trạng và kiến nghị	Tác giả	Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương		ISSN 0868-3808	479	4	10/2016
Sau khi làm nghiên cứu sinh								
1	Mô hình tích hợp giải thích ý định cấp tín dụng cho sản xuất nông nghiệp công nghệ cao	Tác giả	Tạp chí Tài chính		ISSN-2615-8973	01	101	12/2019
2	Tín dụng NHTM đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao tại tỉnh Lâm Đồng	Tác giả	Tạp chí Công thương		ISSN-0866-7756	21	186	11/2019