



Đặc điểm kinh doanh Homestay du lịch cộng đồng và hàm ý chính sách giảm nghèo: Bằng chứng từ mô hình Heckman, kỹ thuật Lasso và thang đo Likert

ĐỖ XUÂN LUẬN *

Trường Đại học Nông lâm – Đại học Thái Nguyên

THÔNG TIN	TÓM TẮT
Ngày nhận: 15/01/2023 Ngày nhận lại: 15/02/2023 Duyệt đăng: 15/02/2023 Mã phân loại JEL: O12; L83; E51. Từ khóa: Du lịch cộng đồng; Homestay; Giảm nghèo; Tây Bắc; Tài khoản; Tín dụng. Keywords: Community-based tourism; Homestay; Poverty reduction;	Bài viết phân tích các đặc điểm kinh doanh Homestay và đề xuất hướng can thiệp chính sách nhằm giảm nghèo thông qua phát triển du lịch cộng đồng. Dựa trên dữ liệu thu thập từ phỏng vấn 370 hộ kinh doanh du lịch cộng đồng ở Tây Bắc Việt Nam, và áp dụng mô hình ước lượng Heckman, kỹ thuật Lasso và thang đo Likert, kết quả cho thấy kinh doanh Homestay chủ yếu tập trung ở một số tầng lớp thượng lưu, có thành viên gia đình hoặc người thân làm việc tại chính quyền địa phương. Các hộ kinh doanh Homestay có khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng tốt hơn các hộ khác. Những người dân bản địa mong muốn nhưng gặp trở ngại trong sở hữu Homestay do những rào cản về nguồn lực, như: Thiếu vốn, kiến thức và các mối quan hệ xã hội. Vai trò của hiệp hội du lịch, hợp tác xã trong kết nối sự tham gia và hưởng lợi của người dân từ kinh doanh Homestay còn rất hạn chế. Trong khi cộng đồng đều có đóng góp tích cực vào bảo tồn và phát triển tài nguyên thiên nhiên và văn hóa bản địa, việc phát triển các Homestay cá thể có thể thiếu tính bền vững. Do vậy, Nhà nước cần hỗ trợ cộng đồng phát triển các hiệp hội du lịch, hợp tác xã, tiếp cận tài chính ngân hàng và nâng cao kiến thức kinh doanh. Abstract This article aims to analyze the characteristics of homestay businesses and propose policy interventions to reduce poverty through community-based tourism development. Based on data collected from

* Tác giả liên hệ.

Email: doxuanluan@tuaf.edu.vn (Đỗ Xuân Luận).

Trích dẫn bài viết: Đỗ Xuân Luận. (2023). Đặc điểm kinh doanh Homestay du lịch cộng đồng và hàm ý chính sách giảm nghèo: Bằng chứng từ mô hình Heckman, kỹ thuật Lasso và thang đo Likert. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 34(1), 68–85.

Northwestern; Account; Credit.	interviews with 370 community-based tourism households in Northwestern Vietnam and employing the Heckman regression model, the Lasso technique, and the Likert scale, the results showed that homestay business particularly belongs to higher classes. Homestay owners or their relatives and friends often work in the local government. Homestay owners also have better access to banking and financial services than others. Indigenous peoples are constrained to operating homestay businesses due to resource barriers such as lack of capital, knowledge, and social relationships. The role of tourism associations and cooperatives in enhancing people's participation and benefits from homestay is still limited. While communities actively contribute to the conservation and development of indigenous cultural and natural resources, the development of individual homestay may suffer unsustainability. The government should therefore support the community in developing tourism associations, establishing cooperatives, and enhancing access to banking services and business knowledge.
-----------------------------------	---

1. Giới thiệu

Du lịch cộng đồng (Community- Based Tourism – CBT) là mô hình phát triển du lịch trong đó người dân địa phương là chủ thể tham gia quản lý, phát triển và hưởng lợi (Mayaka và cộng sự, 2018). Phát triển các Homestay CBT dựa trên tài nguyên và văn hoá bản địa để cung cấp chỗ ở và trải nghiệm cho khách du lịch, qua đó tạo việc làm, tăng thu nhập cho các chủ kinh doanh và người dân trong cộng đồng (Dodds và cộng sự, 2018). Phát triển Homestay CBT còn giúp bảo tồn và gìn giữ bản sắc văn hóa truyền thống, bảo vệ cảnh quan thiên nhiên và môi trường sinh thái (Pasanchay & Schott, 2021). Để phát triển CBT bền vững, người dân địa phương, đặc biệt là những người yếu thế trong cộng đồng, cần có khả năng làm chủ, tham gia và hưởng lợi từ các mô hình kinh doanh Homestay (Giampiccoli và cộng sự, 2022). Tuy vậy, những nghiên cứu nhằm phân tích đặc điểm kinh doanh, chỉ ra chủ sở hữu thực sự của các Homestay và hàm ý chính sách giảm nghèo bền vững qua phát triển CBT vẫn còn bỏ ngỏ.

Nghiên cứu này nhằm phân tích các đặc điểm của kinh doanh Homestay, chỉ ra những rào cản trong sở hữu Homestay và gợi mở những hướng can thiệp chính sách nhằm giảm nghèo bền vững thông qua phát triển CBT. Mô hình Heckman 2 bước với sự hỗ trợ của công cụ học máy Lasso được vận dụng nhằm khắc phục vấn đề thiên kiến chọn mẫu và sự không chắc chắn của mô hình ước lượng. Nghiên cứu này đóng góp bằng chứng mới, góc nhìn mới đối với giảm nghèo thông qua phát triển CBT bền vững.

Bài viết được cấu trúc như sau: Sau phần giới thiệu, bài viết tổng quan tài liệu nghiên cứu và chỉ ra đóng góp mới so với những nghiên cứu trước, xây dựng giả thuyết nghiên cứu và khung phân tích; tiếp theo, phương pháp nghiên cứu định lượng sẽ được trình bày để làm rõ quy trình ước lượng, tính ưu việt của mô hình Heckman 2 bước, kỹ thuật Lasso và thang đo Likert; cuối cùng, bài viết sẽ kết thúc với phần kết luận và gợi mở hướng can thiệp chính sách giảm nghèo thông qua phát triển CBT bền vững.

2. Tổng quan tài liệu, giả thuyết nghiên cứu và khung phân tích

2.1. Tổng quan tài liệu

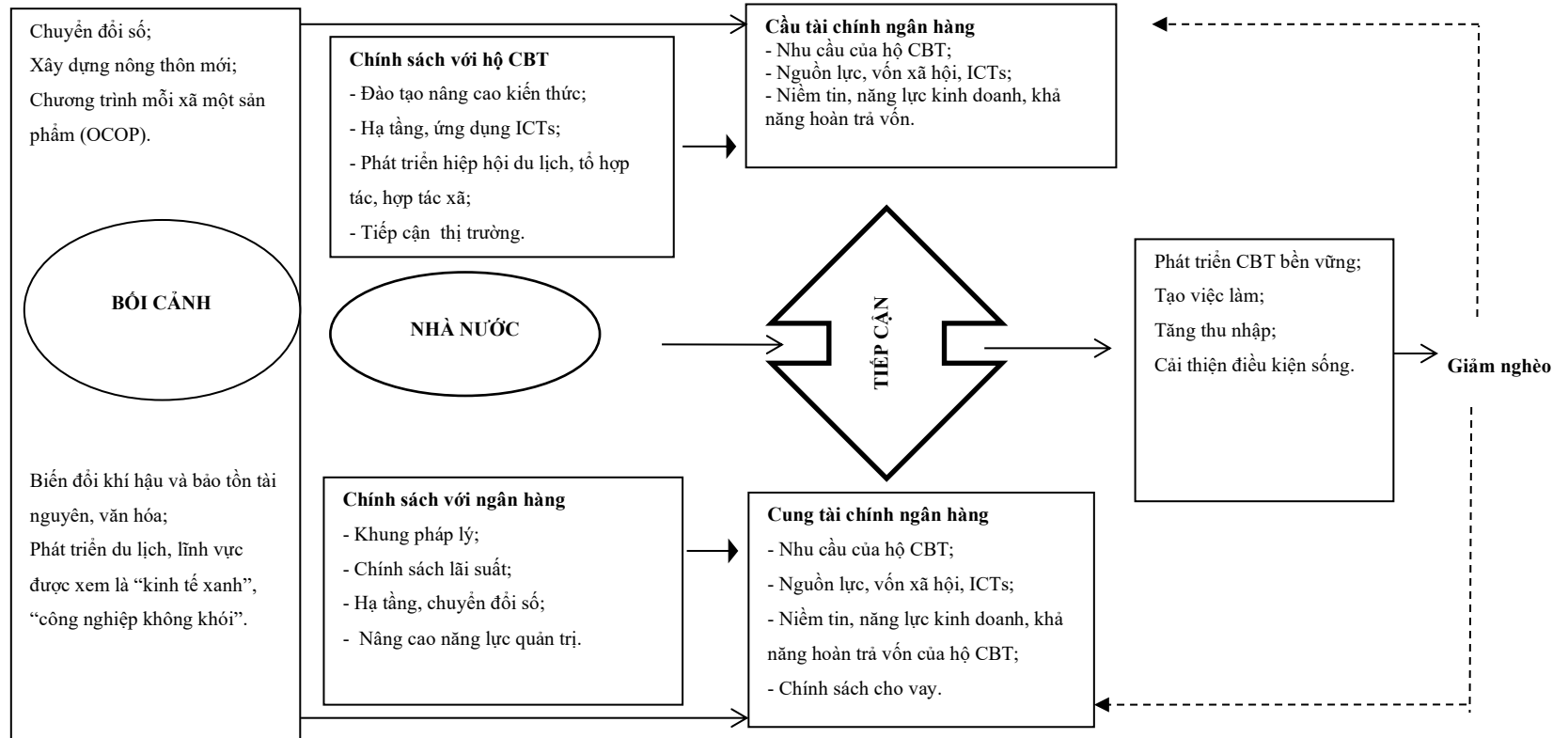
Hơn một thập kỷ trước đây, nghiên cứu của Ashley và Mitchell (2009) cho thấy mặc dù phát triển CBT giúp giảm nghèo ở các nước đang phát triển, không phải mọi người dân trong cộng đồng đều được hưởng lợi từ tăng trưởng CBT. Tiếp theo, Spenceley và Meyer (2012) cũng khẳng định vai trò của CBT trong phát triển kinh tế nông thôn, đồng thời chỉ ra sự cần thiết nghiên cứu sự tham gia của người nghèo và vấn đề bất bình đẳng trong phát triển CBT. Nghiên cứu bởi Trương và cộng sự (2014) cũng gợi mở rằng phát triển CBT cần xem xét đến lợi ích của những hộ thu nhập thấp và dễ tổn thương, đảm bảo hài hoà lợi ích của người dân trong cộng đồng. Sood và cộng sự (2017) chỉ ra những rào cản đối với cộng đồng trong việc sở hữu và kinh doanh Homestay là thiếu vốn, thiếu kỹ năng quản trị kinh doanh và các mối quan hệ xã hội. Tương tự, Kunjuraman và Hussin (2017) phát hiện rằng các Homestay cũng đối mặt với các thách thức về phát triển cơ sở hạ tầng, kinh nghiệm quản lý kinh doanh, kỹ năng Marketing và vấn đề an toàn cho khách du lịch.

Tiếp nối những nghiên cứu trên, gần đây đã có rất nhiều nghiên cứu về CBT ở các nước đang phát triển. Chẳng hạn, nghiên cứu của Janjua và cộng sự (2021) đã tổng quan 94 công trình khoa học được công bố trên các tạp chí được chọn từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2020 để đánh giá đặc điểm và thực trạng kinh doanh Homestay. Janjua và cộng sự (2021) đã xem xét tính bền vững trong phát triển các Homestay ở nông thôn khu vực châu Á - Thái Bình Dương và đề xuất các nghiên cứu tương lai cần chú trọng hơn đến các đặc điểm sở hữu trong kinh doanh Homestay và năng lực tiếp cận các nguồn lực tài chính. Nghiên cứu bởi Keskinen và cộng sự (2020) cũng hàm ý rằng tác động trong dài hạn của CBT đối với kinh tế, đặc biệt đối với những hộ nghèo và những người yếu thế trong cộng đồng cần được xem xét kỹ lưỡng hơn.

Tóm lại, những nghiên cứu trước đây chủ yếu tập trung vào phân tích vai trò của Homestay đến kinh tế địa phương và thảo luận những khó khăn nói chung trong phát triển CBT. Tuy nhiên, một góc nhìn khác về đặc điểm kinh doanh, chủ sở hữu thực sự của Homestay, sự tham gia và hưởng lợi của cộng đồng vẫn là chủ đề ít được quan tâm nghiên cứu. Để góp phần lấp đầy những khoảng trống đó, nghiên cứu này phân tích đặc điểm của những mô hình kinh doanh Homestay, chủ sở hữu thực sự của Homestay và những rào cản của cộng đồng địa phương trong sở hữu và kinh doanh Homestay. Từ đó, nghiên cứu góp phần đề xuất các chính sách giảm nghèo thông qua phát triển CBT bền vững ở Tây Bắc và những vùng khác có điều kiện tương đồng.

2.2. Giả thuyết nghiên cứu và khung phân tích

Nghiên cứu này giả thuyết rằng các hộ sở hữu Homestay có nguồn lực kinh doanh và có khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng tốt hơn các hộ khác. Trong tiếp cận các nguồn lực nói chung, tiếp cận tài chính ngân hàng được xem là một thước đo về độ tín nhiệm, phản ánh năng lực sản xuất kinh doanh và hoàn trả vốn (Caplinska & Tvaronavičienė, 2020). Thiếu tiếp cận tài chính ngân hàng hạn chế khả năng mở rộng đầu tư và nâng cao chất lượng dịch vụ du lịch (Rosalina và cộng sự, 2021). Do đó, tác giả lựa chọn phân tích tiếp cận tài chính ngân hàng để đại diện cho tiếp cận nguồn lực nói chung của các hộ CBT.



Hình 1. Khung phân tích

Khung phân tích (Hình 1) được xây dựng trên cơ sở vấn đề nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu và tổng quan tài liệu. Tiếp cận tài chính ngân hàng của các hộ CBT chịu tác động của nhiều yếu tố ở các cấp độ khác nhau (Adeyinka-Ojo và cộng sự, 2014). Nghiên cứu này giới hạn phân tích ảnh hưởng nguồn lực cấp hộ gia đình tới khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng. Nghiên cứu đặt trong bối cảnh chuyển đổi số, xây dựng nông thôn mới, phát triển các chương trình mỗi xã một sản phẩm (OCOP), bảo tồn tài nguyên thiên nhiên, văn hóa và vai trò kiến tạo của Nhà nước. Tiếp cận tài chính ngân hàng được kỳ vọng giúp phát triển CBT trên các phương diện như: Tạo việc làm, tăng thu nhập, góp phần giảm nghèo bền vững.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập số liệu

Nghiên cứu lựa chọn Tây Bắc để khảo sát, thu thập số liệu do đây là vùng có nhiều lợi thế đặc thù trong phát triển CBT, như: Sở hữu phong cảnh núi non thơ mộng, hùng vĩ, hoang sơ, môi trường trong lành và nông nghiệp đa dạng. Tây Bắc là điểm đến hấp dẫn đối với du khách nước ngoài, đặc biệt là các du khách từ châu Âu, châu Á, châu Mỹ và châu Đại Dương (Luan và cộng sự, 2022). Tây Bắc còn là nơi sinh sống lâu đời của khoảng 30 dân tộc thiểu số với những kiến thức bản địa, các giá trị văn hóa đặc trưng, phong tục tập quán đa dạng và đặc sắc (Loi & Lan, 2019); thu hút nhiều công trình nghiên cứu của các học giả và sự quan tâm của các nhà hoạch định chính sách (Tuan, 2022). Mặc dù có tiềm năng và lợi thế trong phát triển CBT, các hộ kinh doanh trong vùng gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận tín dụng ngân hàng, dẫn đến thiếu vốn đầu tư và hạn chế chất lượng dịch vụ (Luan, 2020).

Để xác định cỡ mẫu phỏng vấn đảm bảo tính đại diện, những nghiên cứu ban đầu từ tài liệu thứ cấp, các phóng sự truyền hình và các cuộc hội thảo quốc gia đã được thực hiện. Trên cơ sở đó, khái quát tình hình phát triển các mô hình du lịch cộng đồng và khung mẫu các hộ tham gia phát triển CBT ở 6 tỉnh miền núi Tây Bắc, gồm: Điện Biên, Lai Châu, Sơn La, Lào Cai, Yên Bái và Hòa Bình đã được xác định. Tại mỗi tỉnh, dựa trên kết quả nghiên cứu ban đầu, kết hợp tham vấn chuyên gia và cán bộ địa phương, nghiên cứu lựa chọn các huyện, xã và thôn đại diện có các hộ kinh doanh CBT. Cỡ mẫu sẽ được phân bổ nhiều hơn cho các xã, các thôn có sự khác biệt lớn hơn về mô hình kinh doanh CBT. Với những thôn mà tổng thể mục tiêu nhỏ, các hộ CBT được lựa chọn toàn bộ. Kết quả, từ tháng 10/2020 đến tháng 5/2021, có tổng số 370 hộ CBT, trong đó có 262 hộ kinh doanh Homestay và 108 hộ không kinh doanh Homestay được phỏng vấn.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

3.2.1. Thống kê mô tả và kiểm định sự khác biệt giữa hai nhóm

Nghiên cứu sử dụng thống kê mô tả và kiểm định thống kê t để xác định xem có sự khác biệt trung bình về các nguồn lực và kết quả kinh doanh giữa hai nhóm hộ sở hữu và không sở hữu Homestay.

3.2.2. Mô hình ước lượng Heckman 2 bước với sự hỗ trợ của kỹ thuật Lasso

Mô hình ước lượng Heckman 2 bước được sử dụng để khắc phục vấn đề thiên kiến chọn mẫu phát sinh từ các yếu tố không quan sát được (Cook và cộng sự, 2021). Mô hình nhằm phân tích ảnh hưởng của sở hữu Homestay (biến độc lập được quan tâm nhất) với tiếp cận tín dụng ngân hàng (biến phụ thuộc) của các hộ CBT. Quy trình ước lượng hai bước được tiến hành như sau:

Bước 1: Sử dụng mô hình Probit để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng và mô hình được viết như sau:

$$ac_i = \alpha_i + \beta x'_i + u_i \quad (1)$$

Trong đó,

ac : Biến phụ thuộc cho quan sát thứ i (Trả lời câu hỏi: “Gia đình anh/ chị có vay vốn ngân hàng trong vòng ba năm qua không?”);

α : Hệ số chặn;

β : Véc tơ $k \times 1$ các hệ số cần ước lượng;

u : Sai số ước lượng;

x : Các biến giải thích và chia làm hai loại:

(1) Biến giải thích được quan tâm nhất là hộ có hay không kinh doanh theo mô hình Homestay (= 1 nếu có sở hữu Homestay; 0 = không sở hữu). Biến này được kỳ vọng có tương quan thuận tới khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của hộ CBT.

(2) Các biến kiểm soát trong mô hình, phản ánh các đặc điểm nguồn lực của hộ CBT ngoài sở hữu Homestay, và có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng. Những biến này phản ánh: Tuổi chủ hộ; tham gia tập huấn về kinh doanh CBT; số lao động; quyền sử dụng đất thổ cư, đất nông nghiệp; giá trị đất thổ cư, đất nông nghiệp; giá trị nhà ở; thành viên trong các tổ chức như: Hội Nông dân, Hội Liên hiệp Phụ nữ, hợp tác xã và hiệp hội du lịch (Linh và cộng sự, 2019). Tích hợp các biến kiểm soát có thể hạn chế sự tồn tại của vấn đề nội sinh và tăng độ tin cậy của các kết quả ước lượng (Lenz & Sahn, 2021).

Bước 2: Sử dụng phương pháp bình phương nhỏ nhất (OLS) để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lượng tín dụng hộ CBT nhận được. Mô hình được viết như sau:

$$cv_i = \gamma \lambda + \delta z_i + e_i \quad (2)$$

Trong đó,

cv_i : Biến phụ thuộc cho quan sát thứ i (Trả lời câu hỏi: “Nếu gia đình anh/ chị có vay vốn ngân hàng trong vòng ba năm qua, lượng vốn được vay là bao nhiêu?”);

γ và δ : Véc tơ các hệ số cần ước lượng;

z_i : Tập hợp các biến giải thích đại diện cho sở hữu Homestay và các nguồn lực của hộ có ảnh hưởng đến lượng vốn vay;

e_i : Phần dư của Mô hình (2).

Hệ số λ , được ước lượng từ Mô hình (1), sẽ được tích hợp vào Mô hình (2) như một biến độc lập nhằm khắc phục hai vấn đề: (1) Khả năng tiếp cận và lượng tín dụng thực tế chỉ được quan sát đối với những hộ thực sự vay vốn; và (2) ngoài những biến giải thích được quan sát và thu thập, những yếu tố khác có thể tồn tại và có ảnh hưởng tới lượng tín dụng nhưng khó quan sát và không được tích hợp vào mô hình (chẳng hạn như: Động lực vay vốn, năng lực kinh doanh du lịch và các mối quan hệ xã hội). Để khắc phục vấn đề không chắc chắn của mô hình, kỹ thuật học máy Lasso được sử dụng để lựa chọn các biến giải thích (Hesamian & Akbari, 2019). Kỹ thuật Lasso giúp các kết quả ước

lượng tin cậy hơn, qua đó khắc phục được những hạn chế của nhiều nghiên cứu trước đây trong phân tích định lượng các chủ đề về du lịch (Assaf và cộng sự, 2018).

3.2.3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tài khoản ngân hàng

Ngoài tín dụng, tiếp cận tài khoản ngân hàng cũng phản ánh nguồn lực, sự năng động trong kinh doanh và phúc lợi kinh tế hộ gia đình (Marcelin và cộng sự, 2022). Giả thuyết rằng tiếp cận tài khoản ngân hàng cũng phụ thuộc vào hiện trạng sở hữu Homestay và mô hình Probit được viết như sau:

$$aa_i = \delta_i + \gamma x'_i + \varepsilon_i \quad (3)$$

Trong đó,

aa : Biến phụ thuộc cho quan sát thứ i (Trả lời câu hỏi: “Gia đình anh/ chị có sở hữu tài khoản ngân hàng không? ”);

δ : Hệ số chặn;

γ : Véc tơ $k \times 1$ các hệ số cần ước lượng;

ε : Sai số ước lượng;

x : Các biến giải thích và chia làm hai nhóm:

(1) Biến giải thích được quan tâm nhất: Biến này đại diện cho hiện trạng sở hữu Homestay (= 1 có sở hữu Homestay; 0 = không sở hữu), được kỳ vọng có tương quan thuận tới khả năng tiếp cận tài khoản ngân hàng của hộ CBT.

(2) Các biến kiểm soát: Những biến này phản ánh các đặc điểm nguồn lực của hộ CBT có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tài khoản ngân hàng.

3.2.4. Thang đo Likert 5 điểm

Thang đo Likert 5 điểm (1 = Rất không đồng ý; 2 = Không đồng ý; 3 = Trung lập; 4 = Đồng ý; 5 = Rất đồng ý) được sử dụng nhằm thu thập ý kiến đánh giá của các hộ về những khó khăn trong kinh doanh du lịch. Có 9 lĩnh vực được khảo sát và mã hóa trong ngoặc đơn như sau: Thiếu vốn đầu tư (vốn); giao thông khó khăn (giao thông); thiếu kiến thức và kinh nghiệm kinh doanh (kiến thức); mạng Internet hay gặp sự cố (Internet); ô nhiễm môi trường trong phát triển du lịch (môi trường); nguy cơ dịch bệnh bùng phát (dịch bệnh); khó giữ gìn bản sắc văn hoá truyền thống (văn hóa); thiếu hỗ trợ của Nhà nước (chính sách); và lượng du khách bấp bênh theo mùa (du khách). Những vấn đề đưa ra đại diện cho những khó khăn phổ biến trong kinh doanh CBT, đặc biệt đối với các hộ kinh doanh ở nông thôn miền núi (Janjua và cộng sự, 2021; Phuong và cộng sự, 2020). Các hộ phỏng vấn có thể đồng ý hoặc không đồng ý tùy theo các mức độ đánh giá với những vấn đề đã nêu hoặc có thể tự đề xuất thêm vấn đề nếu có. Điểm số đánh giá càng cao tương ứng với khó khăn càng lớn đối với nội dung đánh giá. Số liệu khảo sát từ thang đo Likert sẽ được tính toán tỷ trọng theo từng mức điểm và sử dụng biểu đồ Radar để phân tích.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Khác biệt về sinh kế và tiếp cận tài chính ngân hàng

4.1.1. Tài sản và kết quả sinh kế

Bảng 1 so sánh sự khác biệt về tài sản và kết quả sinh kế giữa nhóm hộ Homestay và nhóm hộ không kinh doanh Homestay. Giá trị nhà ở và đất ở của các hộ Homestay cao hơn tương ứng gấp 2,58 và 2,55 lần so với hộ không kinh doanh Homestay. Tỷ trọng các hộ kinh doanh Homestay sở hữu điều hòa, tủ lạnh, máy giặt cao hơn các hộ khác. Trình độ học vấn (thể hiện qua bậc học) và tỷ trọng số hộ tham gia vào các khoá đào tạo về du lịch cũng cao hơn đối với nhóm hộ Homestay. Tuy nhiên, đối với cả hai nhóm hộ, chủ hộ có trình độ học vấn chưa cao và điều này có thể hạn chế khả năng cập nhật kiến thức kinh doanh du lịch và thông tin thị trường. Một chỉ tiêu khác phản ánh kết quả sinh kế là thu nhập, đo lường tổng thu nhập hộ gia đình từ tất cả các nguồn như nông nghiệp, kinh doanh du lịch và các hoạt động phi nông nghiệp khác, được tính bằng triệu đồng/hộ/tháng. Thu nhập của các hộ Homestay cao hơn tương ứng gấp 1,6 lần so với hộ không kinh doanh Homestay.

Bảng 1.

Khác biệt về tài sản và thu nhập giữa nhóm hộ Homestay và hộ khác

Tên biến	Hộ kinh doanh Homestay (n = 262)	Hộ không kinh doanh Homestay (n = 108)	Khác biệt	Kiểm định t
Giá trị nhà (triệu đồng)	687,08	265,74	421,34	5,47***
Giá trị đất ở (triệu đồng)	964,10	377,17	586,93	4,45***
Giá trị điện thoại di động của chủ hộ (triệu đồng)	5,75	4,12	1,63	5,59***
Tỷ trọng hộ có điều hòa (%)	32,06	6,48	25,58	6,83***
Tỷ trọng hộ có tủ lạnh (%)	89,69	50,92	38,77	9,08***
Tỷ trọng hộ có máy giặt (%)	80,15	25,92	54,23	11,51***
Số lao động (lao động)	3,20	2,89	0,31	2,30**
Số nhân khẩu (người)	4,59	4,68	- 0,09	0,48
Tỷ trọng hộ có chứng chỉ bồi dưỡng về du lịch (%)	74,80	33,33	41,47	8,12***
Học vấn chủ hộ (bậc học chính thức) ^a	2,94	2,01	0,93	4,23***
Thu nhập bình quân của hộ (triệu đồng/tháng)	21,32	13,28	8,04	5,10***

Ghi chú: ^a: Học vấn (0 = Không học; 1 = Tiểu học; 2 = Trung học cơ sở; 3 = Trung học phổ thông; 4 = Sơ cấp; 5 = Trung cấp; 6 = Cao đẳng; 7 = Đại học và trên đại học;

Những biến liên tục như: Lượng tín dụng, diện tích đất nông nghiệp, giá trị nhà ở và giá trị đất thổ cư được lấy giá trị logarit tự nhiên;

, * lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 5% và 1%.

4.1.2. Tiếp cận tài chính ngân hàng

Bảng 2 so sánh về tiếp cận tài chính ngân hàng thương mại của các hộ kinh doanh Homestay so với các hộ không kinh doanh Homestay. Có thể thấy rằng những hộ kinh doanh Homestay có khả năng tiếp cận tín dụng và tài khoản cao hơn so với những hộ khác. Mức vốn vay bình quân của nhóm

hộ Homestay cao hơn 3,34 lần nhóm hộ không sở hữu Homestay. Hộ kinh doanh Homestay được vay với lãi suất thấp và ít phụ thuộc tài sản đảm bảo hơn. Khoảng 60% hộ sở hữu Homestay và 73% hộ không sở hữu Homestay chưa được tiếp cận tín dụng mà chủ yếu sử dụng vốn từ nguồn tiết kiệm gia đình.

Bảng 2.

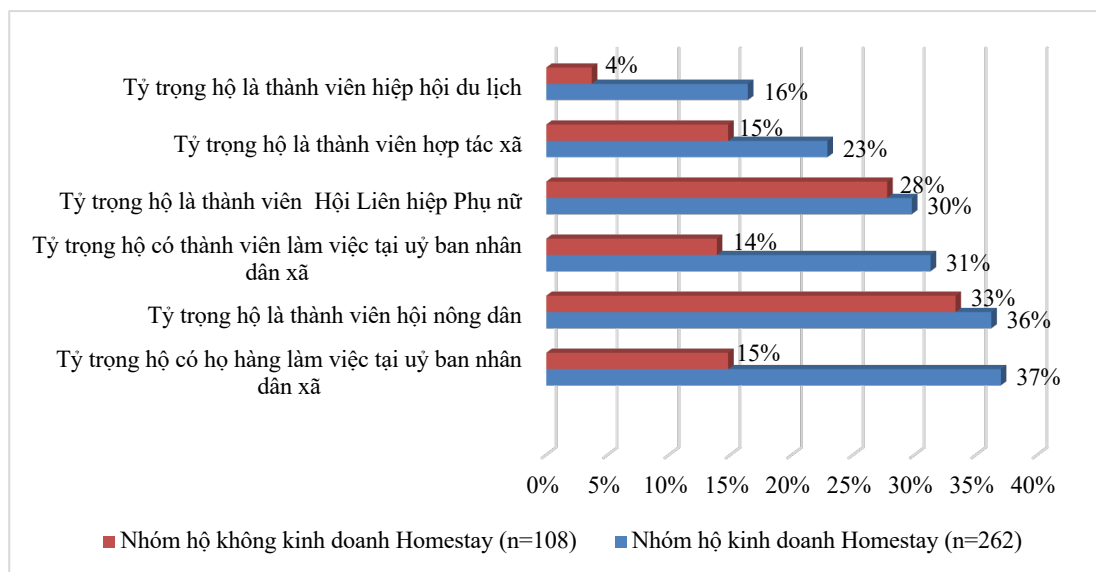
Tiếp cận tài chính ngân hàng của nhóm hộ Homestay và các hộ khác

Chỉ tiêu	Hộ kinh doanh Homestay (n = 262)	Hộ không kinh doanh Homestay (n = 108)	Khác biệt	Kiểm định t
Tỷ trọng hộ được vay (%)	40,07	27,62	12,45	–
Lượng vốn vay (triệu đồng)	221,52	90,52	131	1,72*
Lãi suất (%/tháng)	0,85	0,90	– 0,05	– 1,73*
Kỳ hạn (tháng)	1,26	3,36	– 2,10	– 0,88
Tỷ trọng khoản vay có tài sản đảm bảo (%)	92,54	100	–7,46	–1,73*
Tỷ trọng hộ có tài khoản ngân hàng (%)	67,93	31,48	36,45	6,83***

Ghi chú: *, *** lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 10% và 1%.

4.1.3 Vốn xã hội

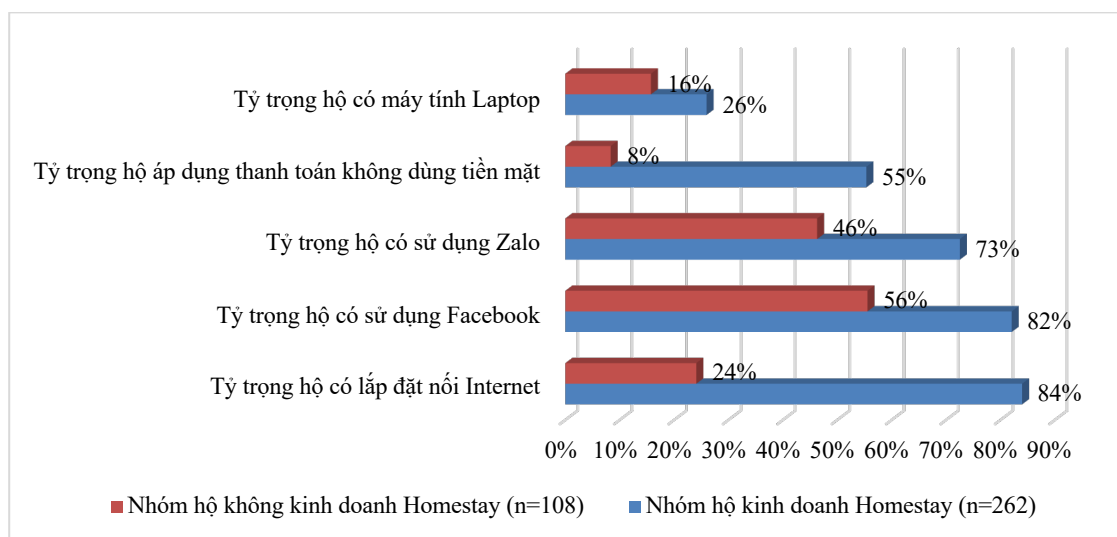
Vốn xã hội mô tả các mối quan hệ xã hội của các hộ, thể hiện qua thành viên trong các tổ chức của nông dân, phản ánh niềm tin trong tiếp cận tín dụng (Mohammed và cộng sự, 2013). Những hộ có vốn xã hội tốt hơn thường có kết quả sản xuất kinh doanh tốt hơn những hộ khác (Ha & Huynh, 2022). Hình 1 cho thấy tỷ trọng những hộ sở hữu Homestay là thành viên trong các tổ hợp tác, hợp tác xã, các tổ chức chính trị xã hội (như Hội Nông dân, Hội Liên hiệp Phụ nữ) cao hơn các hộ khác. Bên cạnh đó, hộ kinh doanh Homestay thường có thành viên trong gia đình hoặc họ hàng làm việc ở chính quyền địa phương. Tuy nhiên, đối với cả hai nhóm hộ, tỷ trọng các hộ là thành viên của hiệp hội du lịch hoặc hợp tác xã – những tổ chức kết nối sự tham gia của cộng đồng và hưởng lợi từ du lịch rất thấp.



Hình 1. Vốn xã hội của hộ kinh doanh Homestay và nhóm hộ khác

4.1.4. Ứng dụng các công cụ thông tin và truyền thông

Các công cụ thông tin và truyền thông (Information & Communication Technologies – ICTs) theo nghĩa rộng nhất bao hàm các công nghệ thông tin mà các hộ có thể sử dụng và mạng xã hội (Mushtaq & Bruneau, 2019). ICTs hỗ trợ các hộ tiếp cận thông tin thị trường, chính sách Nhà nước và tín dụng ngân hàng thuận lợi hơn (Luận và cộng sự, 2021). Tuy vậy, Hình 2 chỉ ra rằng nhóm hộ không sở hữu Homestay còn phải đối mặt với những khó khăn trong tiếp cận và ứng dụng ICTs khi tỷ trọng sở hữu máy tính Laptop, ứng dụng thanh toán điện tử, tiếp cận Internet, sở hữu tài khoản Zalo, Facebook còn thấp.



Hình 2. Ứng dụng ICTs giữa nhóm hộ kinh doanh Homestay và nhóm hộ khác

4.2. Phân tích khả năng tiếp cận tài chính ngân hàng

4.2.1. Khả năng tiếp cận tín dụng

Bảng 3 trình bày kết quả ước lượng bước thứ nhất trong mô hình ước lượng Heckman 2 bước nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng. Kỹ thuật Lasso lựa chọn 6 trong tổng số 9 biến giải thích phù hợp nhất. Thống kê LR chi2(6) có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, cho thấy mô hình phù hợp và có thể dự đoán được 67,030% xác suất tiếp cận tín dụng. Kết quả cho thấy sở hữu Homestay có tác động thuận chiều tới khả năng tiếp cận tín dụng và được lý giải bởi hai lý do chính. Một là, những hộ kinh doanh Homestay có nhu cầu vay vốn lớn hơn do kinh doanh Homestay đòi hỏi vốn lớn. Hai là, hộ kinh doanh Homestay có mô hình kinh doanh rõ ràng, có nguồn thu ổn định từ kinh doanh du lịch, từ đó, dòng tiền trả nợ ngân hàng tốt hơn các hộ khác.

Bảng 3.

Kết quả ước lượng bước 1 trong mô hình Heckman

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P > z
<i>Biến được quan tâm nhất</i>				
Sở hữu Homestay (1= Có)	0,324**	0,160	2,020	0,043
<i>Các biến kiểm soát</i>				
Chứng nhận quyền sử dụng đất nông lâm nghiệp (1 = Có)	0,415***	0,149	2,780	0,005
Chứng nhận quyền sử dụng đất ở và tài sản gắn với đất (1 = Có)	0,288	0,213	1,350	0,176
Tuổi của chủ hộ (năm)	0,445	0,315	1,410	0,158
Học vấn của chủ hộ (bậc học chính thức)	0,353***	0,113	3,110	0,002
Đất nông nghiệp (m ²)	0,456**	0,213	2,130	0,033
Hệ số chặn của mô hình	-3,694***	1,194	-3,090	0,002
mills				
lambda	0,683	1,143	0,600	0,550
rho	0,762			
sigma	0,896			
<i>Đặc tả mô hình</i>				
Số quan sát	370			
Thống kê LR chi2(6)	38,900***			
Giá trị Prob > chi2	0,000			
Pseudo R2	0,080			
Tỷ lệ dự đoán đúng (%)	67,030			

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P > z
<i>Kiểm chứng chéo (Cross-validation) kỹ thuật Lasso</i>				
Số quan sát	370			
Số biến xem xét	9			
Chỉ số lambda lựa chọn mô hình	0,024			
Số biến được chọn	6			

Ghi chú: Biến phụ thuộc là tiếp cận tín dụng ngân hàng (1 = Có; 0 = không);

Những biến liên tục như: Lượng tín dụng, diện tích đất nông nghiệp, giá trị nhà ở và giá trị đất thổ cư được lấy giá trị logarit tự nhiên;

, * lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 5% và 1%.

Trong số những biến kiểm soát, những hộ sở hữu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nông lâm nghiệp, có diện tích đất nông lâm nghiệp lớn hơn và chủ hộ có trình độ học vấn cao hơn có khả năng tiếp cận tín dụng cao hơn. Kết quả này không ngạc nhiên vì ngân hàng thương mại ở Việt Nam thường cho vay những hộ có tài sản đảm bảo dưới dạng giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (Luan & Kingsbury, 2019). Ngoài ra, những hộ có học vấn cao có khả năng kinh doanh, sử dụng vốn tốt hơn. Đất đai là yếu tố đầu vào bổ sung quan trọng cho tín dụng trong kinh doanh (Linh và cộng sự, 2019).

Bảng 4.

Kết quả ước lượng ở bước 2 của mô hình Heckman

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P > z
<i>Biến được quan tâm nhất</i>				
Sở hữu Homestay (1= Có)	0,810**	0,316	2,560	0,010
<i>Các biến kiểm soát</i>				
Chứng nhận quyền sử dụng đất nông lâm nghiệp (1= Có)	0,901**	0,421	2,140	0,032
Tuổi của chủ hộ (năm)	0,925*	0,486	1,900	0,057
Học vấn của chủ hộ (bậc học chính thức)	0,471*	0,278	1,690	0,090
Diện tích đất nông nghiệp (m ²)	0,197	0,434	0,450	0,649
Thành viên hội nông dân (1 = Có)	-0,039	0,130	-0,310	0,760
Hệ số chặn của mô hình	-1,277	3,919	-0,330	0,744
<i>Đặc tả mô hình</i>				
Số quan sát	370			
Lựa chọn	134			
Không lựa chọn	236			

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P > z
Thống kê Wald chi2(6)	13,700**			
Giá trị Prob > chi2	0,033			
<i>Kiểm chứng chéo (Cross-validation) kỹ thuật Lasso</i>				
Số quan sát	370			
Số biến xem xét	9			
Giá trị lambda lựa chọn mô hình	0,051			
Số biến được chọn	6			

Ghi chú: Biến phụ thuộc: Logarit tự nhiên (lượng vốn vay);

*, **, *** lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 10%, 5% và 1%.

Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng còn được thể hiện qua lượng tín dụng mà các hộ có khả năng vay. Do đó, bước thứ 2 của mô hình Heckman được vận dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lượng vốn vay của các hộ. Kỹ thuật Lasso lựa chọn 6 trong tổng số 9 biến được xem xét. Kết quả ước lượng ở Bảng 4 cho thấy mô hình là phù hợp khi Thống kê Wald chi2 (6) có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%.

Hệ số ước lượng của biến giải thích được quan tâm nhất là sở hữu Homestay có dấu dương và có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Những hộ kinh doanh Homestay có khả năng nhận lượng tín dụng cao hơn các hộ khác. Trong số các biến kiểm soát, hộ sở hữu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nông lâm nghiệp có khả năng tiếp cận lượng tín dụng lớn hơn. Kết luận này cũng phù hợp với nghiên cứu bởi Luận và Dung (2020) khi kết luận giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nông lâm nghiệp có thể sử dụng làm tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng. Ngoài ra, tuổi của chủ hộ và trình độ học vấn cũng có tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, do đó cũng ảnh hưởng đến lượng tín dụng mà hộ nhận được (Ninh, 2021).

4.2.2. Khả năng tiếp cận tài khoản

Bảng 5 trình bày kết quả ước lượng mô hình Probit các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tài khoản của các hộ CBT. Kỹ thuật Lasso giúp lựa chọn 11 biến giải thích phù hợp nhất (bao gồm cả hệ số chặn). Thống kê LR chi2(10) có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% cho thấy mô hình phù hợp và có thể dự đoán 84,860% xác suất tiếp cận tài khoản ngân hàng.

Bảng 5.

Yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tài khoản ngân hàng của hộ CBT

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P> z
<i>Biến được quan tâm nhất</i>				
Sở hữu Homestay (1 = Có)	0,598***	0,209	2,860	0,004
<i>Các biến kiểm soát</i>				
Học vấn của chủ hộ (bậc học chính thức)	0,678***	0,146	4,640	0,000

Biến giải thích	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn	Thống kê z	P> z
Diện tích đất nông nghiệp (m ²)	-0,472*	0,263	-1,790	0,073
Giá trị đất ở (triệu đồng)	0,364***	0,095	3,810	0,000
Diện tích đất ở (m ²)	0,079	0,126	0,630	0,529
Hộ là thành viên Hội Liên hiệp Phụ nữ (1 = Có)	0,619***	0,203	3,050	0,002
Hộ là thành viên hợp tác xã (1 = Có)	0,195	0,231	0,850	0,398
Chủ hộ sử dụng điện thoại thông minh (1 = Có)	0,688	0,450	1,530	0,126
Hộ có liên kết với các đại lý du lịch (1 = Có)	0,586***	0,201	2,910	0,004
Hộ có chứng nhận tham gia tập huấn (1 = Có)	0,225	0,202	1,110	0,266
Hệ số chặn của mô hình	-3,592***	0,803	-4,470	0,000
<i>Đặc tả mô hình</i>				
Số quan sát	370			
Thống kê LR chi2(10)	192,060***			
Giá trị Prob > chi2	0,000			
Giá trị Pseudo R2	0,408			
Tỷ lệ dự đoán đúng	84,860%			
<i>Kiểm chứng chéo (Cross-validation) kỹ thuật Lasso</i>				
Số quan sát	370			
Số biến xem xét	15			
Giá trị lambda lựa chọn mô hình	0,022			
Số biến được chọn	11			

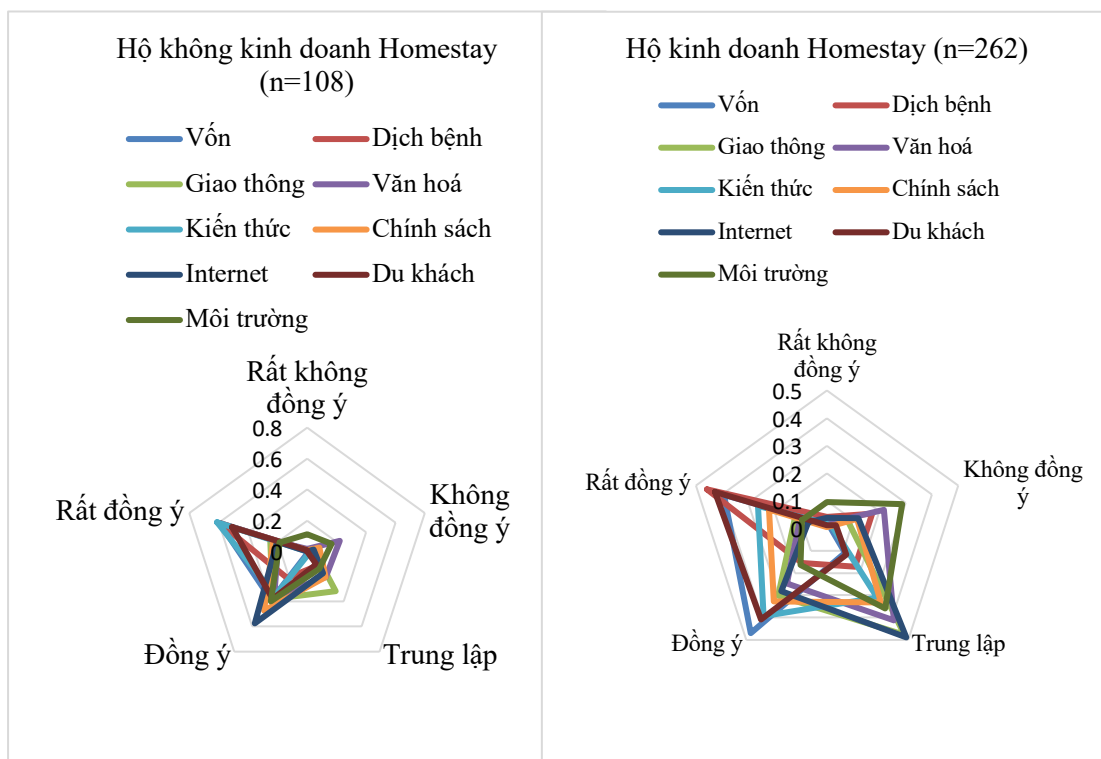
Ghi chú: Những biến liên tục như: Lượng tín dụng, diện tích đất nông nghiệp, giá trị nhà ở và giá trị đất thổ cư được lấy giá trị logarit tự nhiên;

, * lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 5% và 1%.

Kết quả ước lượng cho thấy hệ số ước lượng của biến giải thích được quan tâm nhất là sở hữu Homestay có dấu dương và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, phản ánh những hộ Homestay có khả năng tiếp cận tài khoản cao hơn các hộ khác. Phát hiện này có thể được lý giải dựa trên nghiên cứu bởi Caplinska và Tvaronavičienė (2020) khi kết luận rằng sử dụng tài khoản giúp tiết kiệm thời gian, giảm chi phí giao dịch và tăng hiệu quả kinh doanh. Thực tế phỏng vấn tại các điểm du lịch cho thấy kinh doanh Homestay đòi hỏi sử dụng tài khoản ngân hàng trong thanh toán. Ngoài sở hữu Homestay, trình độ học vấn của chủ hộ, giá trị nhà, thành viên Hội Liên hiệp Phụ nữ, một biến giải thích khác thể hiện liên kết giữa hộ kinh doanh và các đại lý du lịch cũng ảnh hưởng tới khả năng tiếp cận tài khoản ngân hàng. Phát hiện này có thể được giải thích theo nghiên cứu bởi Ngo và cộng sự (2018) khi kết luận liên kết du lịch giúp các hộ cung cấp dịch vụ du lịch chuyên nghiệp hơn, qua đó tăng lượng du khách và thu nhập.

4.3. Những khó khăn của các hộ kinh doanh du lịch

Nhìn chung, kết quả phỏng vấn cho thấy người dân địa phương coi du lịch là một yếu tố góp phần vào giảm nghèo và mong muốn sở hữu Homestay nhưng gặp nhiều rào cản về nguồn lực. Hình 3 cho thấy nhóm hộ không kinh doanh Homestay có sự đồng thuận cao khi cho rằng những khó khăn chính họ gặp phải là thiếu vốn, kiến thức, kinh nghiệm và giao thông khó khăn. Những phát hiện này cũng phù hợp với kết quả kiểm định sự khác biệt về nguồn lực kinh doanh giữa hai nhóm và kết quả ước lượng Heckman 2 bước. Khác với các hộ không kinh doanh Homestay, những đánh giá của nhóm hộ kinh doanh Homestay có sự phân hoá khá rõ nét. Các chủ Homestay cũng gặp những khó khăn về vốn, kiến thức, kinh nghiệm và giao thông nhưng cho rằng kinh doanh Homestay có thể giúp bảo tồn tốt các giá trị văn hoá của địa phương. Vấn đề tiếp cận chính sách nhà nước, kết nối Internet và bảo vệ môi trường cũng không phải là trở ngại lớn đối với nhóm hộ kinh doanh Homestay. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả trong nghiên cứu bởi Sood và cộng sự (2017) khi cho rằng các Homestay mang đến những cơ hội kinh tế mới cho các cộng đồng nhưng người dân bản địa khó sở hữu Homestay do các rào cản về văn hóa, xã hội và thiếu vốn đầu tư.



Hình 3. Những khó khăn của hộ kinh doanh CBT

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng những hộ sở hữu Homestay có những đặc điểm kinh tế - xã hội thuận lợi hơn những hộ khác xét về nguồn lực, tài sản, kết quả sinh kế, ứng dụng công cụ ICTs và

tiếp cận tài chính ngân hàng. Các Homestay chủ yếu do các chủ thể có điều kiện kinh tế khá giả, có mối quan hệ tốt với chính quyền địa phương làm chủ. Những phát hiện này không có gì ngạc nhiên và phù hợp với quy luật kinh tế thị trường vì những hộ có nguồn lực tốt hơn thì khả năng sở hữu và kinh doanh Homestay tốt hơn. Tuy nhiên, những hộ không sở hữu Homestay đã và đang tham gia tích cực vào bảo tồn các giá trị tự nhiên và văn hoá bản địa, những yếu tố nguồn lực quan trọng của kinh doanh Homestay. Dù vậy, thực tế tại các điểm du lịch, các Homestay chủ yếu được phát triển mang tính cá thể. Vai trò của các tổ hợp tác, hợp tác xã và hiệp hội du lịch trong kết nối cộng đồng tham gia phát triển Homestay là khá mờ nhạt. Dựa trên các kết quả nghiên cứu, bài viết đề xuất những hướng can thiệp chính sách sau:

- *Thứ nhất*, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ, khuyến khích các hộ trở thành thành viên của các hợp tác xã, hiệp hội du lịch để kết nối người dân trong cộng đồng, đặc biệt là những người yếu thế tham gia và hưởng lợi từ phát triển CBT.

- *Thứ hai*, Nhà nước cần có chính sách ưu đãi đầu tư và tạo điều kiện cho hộ tiếp cận các khoản vay ưu đãi từ ngân hàng để phát triển CBT. Việc đổi mới hình thức cho vay ít phụ thuộc vào tài sản đảm bảo như cho vay theo nhóm, cho vay tín chấp qua các tổ chức chính trị xã hội và phát triển các dịch vụ ngân hàng số là rất cần thiết.

- *Thứ ba*, đào tạo các kỹ năng, kiến thức cho phép các hộ thực hiện các chiến lược kinh doanh CBT. Những kiến thức bản địa kết hợp với vốn đầu tư bên ngoài, và khả năng tiếp thị sản phẩm du lịch có vai trò rất quan trọng.

- *Thứ tư*, Nhà nước cần tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng ICTs, giao thông và khuyến khích phát triển các dịch vụ ngân hàng số để giảm chi phí giao dịch và tăng hiệu quả kinh doanh.

- *Thứ năm*, liên kết trong phát triển CBT là cần thiết khi người dân địa phương đóng vai trò là nhà cung cấp các dịch vụ du lịch, trong khi các đại lý du lịch thiết kế các tours, tuyến du lịch nhằm đưa du khách tới trải nghiệm và tăng thu nhập cho cộng đồng.

Lời cảm ơn

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số 502.01-2020.37.

Tài liệu tham khảo

- Adeyinka-Ojo, S. F., Khoo-Lattimore, C., & Nair, V. (2014). A framework for rural tourism destination management and marketing organisations. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 144, 151–163.
- Ashley, C., & Mitchell, J. (2009). *Tourism and Poverty Reduction: Pathways to Prosperity*. Routledge.
- Assaf, A. G., Tsionas, M., & Oh, H. (2018). The time has come: Toward Bayesian SEM estimation in tourism research. *Tourism Management*, 64, 98–109.
- Caplinska, A., & Tvaronavičienė, M. (2020). Creditworthiness place in credit theory and methods of its evaluation. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(3), 2542–2555.

- Cook, J., Lee, J.-S., & Newberger, N. (2021). On identification and estimation of Heckman models. *The Stata Journal*, 21(4), 972–998.
- Dodds, R., Ali, A., & Galaski, K. (2018). Mobilizing knowledge: Determining key elements for success and pitfalls in developing community-based tourism. *Current Issues in Tourism*, 21(13), 1547–1568.
- Đỗ Xuân Luận, Dương Hoài An, Trần Mạnh Hải, & Phạm Thái Thủy. (2021). ICTs thúc đẩy tiếp cận tín dụng ngân hàng của các hộ kinh doanh du lịch cộng đồng ở Tây Bắc: Hàm ý chính sách kết nối cung cầu dịch vụ ngân hàng số ở nông thôn Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 32(3), 22–41.
- Đỗ Xuân Luận, & Đỗ Thu Dung. (2020). Tiếp cận tín dụng chính thức trong phát triển chuỗi giá trị nông sản: Động lực cho quá trình tái cơ cấu nông nghiệp tại khu vực Tây Bắc, Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 29(10), 5–27.
- Giampiccoli, A., Dłużewska, A., & Mnguni, E. M. (2022). Host population well-being through community-based tourism and local control: Issues and ways forward. *Sustainability*, 14(7), 4372.
- Ha, P. V., & Huynh, H. H. (2022). Social capital and cost of debt in Vietnamese household businesses. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2112820.
- Hesamian, G., & Akbari, M. G. (2019). Fuzzy Lasso regression model with exact explanatory variables and fuzzy responses. *International Journal of Approximate Reasoning*, 115, 290–300.
- Janjua, Z. u. A., Krishnapillai, G., & Rahman, M. (2021). A systematic literature review of rural homestays and sustainability in tourism. *SAGE Open*, 11(2). doi: 10.1177/21582440211007117
- Keskinen, P., Arvila, N., Winschiers-Theophilus, H., & Nieminen, M. (2020). The effect of digital community-based tourism platform to hosts' livelihood. In D. R. Junio, & C. Koopman (Eds.), *Proceedings of Evolving Perspectives on ICTs in Global Souths - 11th International Development Informatics Association Conference, IDIA 2020*.
- Kunjuraman, V., & Hussin, R. (2017). Challenges of community-based homestay programme in Sabah, Malaysia: Hopeful or hopeless?. *Tourism Management Perspectives*, 21, 1–9.
- Lenz, G. S., & Sahn, A. (2021). Achieving statistical significance with control variables and without transparency. *Political Analysis*, 29(3), 356–369.
- Linh, T. N., Long, H. T., Chi, L. V., Tam, L. T., & Lebailly, P. (2019). Access to rural credit markets in developing countries, the case of Vietnam: A literature review. *Sustainability*, 11(5), 1468.
- Loi, L. V., & Lan, H. T. (2019). Beliefs of life cycle in the cultural life of ethnic minorities in northwestern Vietnam in current context. *Higher Education Studies*, 9(3), 22–33.
- Luan, D. X. (2020). Motivation and barriers to access to formal credit of primary cinnamon producers from the perspective of value chain development in Northwestern Vietnam. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 10(2), 117–138.
- Luan, D. X., Hai, T. M., An, D. H., & Thuy, P. T. (2022). Transformation of heritage into assets for income enhancement: Access to bank credit for Vietnamese community-based tourism homestays. *International Journal of Rural Management*. doi: 10.1177/09730052221101671

- Luan, D. X., & Kingsbury, A. J. (2019). Thinking beyond collateral in value chain lending: Access to bank credit for smallholder Vietnamese bamboo and cinnamon farmers. *International Food and Agribusiness Management Review*, 22(1030-2019-2944), 535–556.
- Marcelin, I., Egbendewe, A. Y. G., Oloufadi, D. K., & Sun, W. (2022). Financial inclusion, bank ownership, and economy performance: Evidence from developing countries. *Finance Research Letters*, 46, 102322.
- Mayaka, M., Croy, W. G., & Cox, J. W. (2018). Participation as motif in community-based tourism: A practice perspective. *Journal of Sustainable Tourism*, 26(3), 416–432.
- Mohammed, S., Egyir, I. S., & Amegashie, D. P. K. (2013). Social capital and access to credit by farmer based organizations in the karaga district of Northern Ghana. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 4(16), 146–155.
- Mushtaq, R., & Bruneau, C. (2019). Microfinance, financial inclusion and ICT: Implications for poverty and inequality. *Technology in Society*, 59, 101154.
- Ngo, T., Lohmann, G., & Hales, R. (2018). Collaborative marketing for the sustainable development of community-based tourism enterprises: Voices from the field. *Journal of Sustainable Tourism*, 26(8), 1325–1343.
- Ninh, L. K. (2021). Economic role of education in agriculture: Evidence from rural Vietnam. *Journal of Economics and Development*, 23(1), 47–58.
- Pasanchay, K., & Schott, C. (2021). Community-based tourism homestays' capacity to advance the sustainable development goals: A holistic sustainable livelihood perspective. *Tourism Management Perspectives*, 37, 100784.
- Phuong, N. T. M., Song, N. V., & Quang, T. X. (2020). Factors affecting community-based tourism development and environmental protection: Practical study in Vietnam. *Journal of Environmental Protection*, 11(02), 124–151.
- Rosalina, P. D., Dupre, K., & Wang, Y. (2021). Rural tourism: A systematic literature review on definitions and challenges. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 47, 134–149.
- Sood, J., Lynch, P., & Anastasiadou, C. (2017). Community non-participation in homestays in Kullu, Himachal Pradesh, India. *Tourism Management*, 60, 332–347. doi: 10.1016/j.tourman.2016.12.007
- Spenceley, A., & Meyer, D. (2012). Tourism and poverty reduction: Theory and practice in less economically developed countries. *Journal of Sustainable Tourism*, 20(3), 297–317.
- Truong, V. D., Hall, C. M., & Garry, T. (2014). Tourism and poverty alleviation: Perceptions and experiences of poor people in Sapa, Vietnam. *Journal of Sustainable Tourism*, 22(7), 1071–1089.
- Tuan, N. M. (2022). Factors affecting community cultural based tourism: A case study in Vietnam Northwest region. *Journal of Positive School Psychology*, 6(11), 2875–2879.