

# NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẠI Á – CHI NHÁNH TAM HIỆP

**Tác giả: Nguyễn Cao Phương Vân – Lốp: 08TC118**

**Trường Đại học Lạc Hồng**

**Khoa: Tài chính – Ngân hàng**

**Email: [nguyencaophuongvan@gmail.com](mailto:nguyencaophuongvan@gmail.com)**

## **Tóm tắt**

*Trong những năm gần đây, hoạt động tín dụng của Ngân hàng là một trong lĩnh vực nhạy cảm nhất của toàn bộ nền kinh tế. Đặc biệt là vấn đề vay vốn của khách hàng doanh nghiệp ( KHDN ) đang là xu thế nổi bật nhất. Làm thế nào để cho KHDN quan tâm, chú ý và chấp nhận đến Ngân hàng vay vốn. Vì thế, tác giả đã đi nghiên cứu đến quyết định của KHDN . Từ đó tác giả đã tìm hiểu, nhận định những nhân tố có tác động tích cực đến quyết định của KHDN và nhận diện đúng mục tiêu KHDN chọn vay vốn tại Chi nhánh. Ngoài ra, tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy Binary Logistic để có thể dự đoán và ước lượng xem xét quyết định của KHDN chọn vay vốn tại Ngân hàng Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp. Và từ đó có thể đề xuất ra một số giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tại Ngân hàng TMCP Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp để thu hút khách hàng doanh nghiệp đến vay vốn nhiều hơn và đưa ra những hạn chế, phương hướng nghiên cứu tiếp theo trong tương lai.*

## **1 Đặt vấn đề**

Hiện nay, Ngân hàng thành lập ngày càng nhiều và đa dạng. Các ngân hàng nước ngoài nhìn về Việt Nam như một “ chiếc bánh ngọt” và tranh nhau mở cửa nhằm thu tóm các nguồn lợi nhuận. Làm cho áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng khốc liệt. Đòi hỏi các Ngân hàng phải tăng cường các hoạt động đặc biệt là hoạt động cho vay.

Trong đó, khách hàng doanh nghiệp là đối tượng thiếu vốn trầm trọng tiếp cận được vốn từ các ngân hàng chỉ chiếm 30% nên cần tập trung vào nhóm này. Ngoài ra, nhóm khách hàng doanh nghiệp là khách hàng khó tính, hay đòi hỏi, xem xét; đánh giá một cách thận trọng trước khi đến vay vốn tại một Ngân hàng nào trên địa bàn. Chính vì vậy, quyết định vay vốn của khách hàng doanh nghiệp là một điều rất quan trọng không thể thiếu được và cũng là xu thế của Ngân hàng TMCP Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp xem xét và đánh giá.

Xuất phát từ thực trạng trên em đã chọn đề tài “**Những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp**”

Bài báo khoa học gồm những phần sau:

Tóm tắt

- 1 Đặt vấn đề
- 2 Phương pháp nghiên cứu.
- 3 Kết quả
- 4 Bàn luận.
- 5 Phần cảm ơn.

## **2 Phương pháp nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: Quyết định vay vốn của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp.

### **2.1 Các phương pháp nghiên cứu đề tài.**

#### *2.1.1 Phương pháp phân tích tài liệu*

Bài nghiên cứu tiến hành thu thập tài liệu từ nhiều nguồn khác nhau: các bài báo, các đề tài nghiên cứu trong trường, cùng các tài liệu khác có liên quan đến đề tài nghiên cứu. Từ đó, xây dựng mô hình lý thuyết và sử dụng các bước nghiên cứu thực tiễn.

#### *2.1.2 Phương pháp điều tra khảo sát*

▪ Phương pháp thảo luận: Trao đổi, thảo luận với những bạn học, các anh chị trong ngân hàng và giáo viên nhằm thu thập thêm thông tin và kiểm tra tính xác thực của bảng hỏi.

▪ Phương pháp bảng hỏi: Bảng hỏi được xây dựng dựa vào đề tài nghiên cứu nhằm thu thập thông tin đưa vào để chạy mô hình và kiểm định các giả thuyết mà tác giả cùng với các chuyên gia thảo luận bàn bạc đưa ra các giả thuyết đó.

▪ Phương pháp chọn mẫu : Chọn mẫu phi xác suất là chọn theo chỉ định chủ quan của người nghiên cứu. Vì thời gian nghiên cứu có hạn nên tổng mẫu điều tra của tác giả là 400 mẫu.

### 2.1.3 Phương pháp thống kê toán học:

Nhập số liệu thu được, làm sạch dữ liệu trong phần mềm SPSS. Từ đó xuất kết quả ra ngoài và nhận định các kết quả đó.

### 2.1.4 Quy trình phân tích dữ liệu :

▪ Thống kê mô tả, phân tích bảng chéo, phân tích tần số để phân tích các nguồn thông tin đối với KHDN lựa chọn ngân hàng để vay vốn tại Ngân hàng TMCP Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp.

▪ Phân tích hồi qui Binary Logistic, đánh giá sự hài lòng của khách hàng, kiểm định các giả thuyết theo mô hình nghiên cứu của đề tài.

## 2.2 Khảo sát thực tế

Tác giả đã khảo sát thực tế bằng hai nghiên cứu: nghiên cứu lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm.

▪ Nghiên cứu lý thuyết ( nghiên cứu định tính) thì bao gồm trao đổi tay đôi, thảo luận nhóm, dùng phương pháp chuyên gia và thiết kế bản phỏng vấn.

▪ Nghiên cứu thực nghiệm ( nghiên cứu định lượng)

- Địa bàn khảo sát: TP. Biên Hòa.

- Đối tượng khảo sát: Khách hàng doanh nghiệp vay vốn.

- Thời gian khảo sát: từ 13/03/2012 đến 03/04/2012

- Số phiếu khảo sát phát ra: 400 phiếu

- Số phiếu khảo sát thu về: 350 phiếu.

- Phiếu khảo sát hợp lệ: 298 phiếu.

- Xác định cỡ mẫu:  $n \geq p(1 - p) \left( \frac{Z}{\epsilon} \right)^2$

- Áp dụng công thức trên ta thấy cỡ mẫu có số quan sát 298 đủ lớn để tiến hành nghiên cứu.

- Phương thức khảo sát: Bằng hình thức mail, phỏng vấn trực tiếp. Ngoài ra còn có sự hỗ trợ của các anh chị trong Ngân hàng.

## 2.3 Thiết kế mô hình

### 2.3.1 Dự kiến kết quả của mô hình

$$\log_e \left[ \frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} \right] = \beta_0 + \beta_1 \text{ Quy mô} + \beta_2 \text{ Địa bàn vị trí} + \beta_3 \text{ Mối quan hệ mật thiết} + \beta_4 \text{ Lãi suất} + \beta_5 \text{ Hình thức vay vốn} + \beta_6 \text{ Quy trình, thủ tục} + \beta_7 \text{ Thời gian giải quyết} + \beta_8 \text{ Đội ngũ nhân viên}$$

#### ✦ Trong đó:

- Biến phụ thuộc biến Y : quyết định khách hàng doanh nghiệp đến Ngân hàng TMCP Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp vay hay không vay.

- Biến độc lập bao gồm các biến: Quy mô Ngân hàng, địa bàn vị trí, mối quan hệ mật thiết, lãi suất vay vốn, hình thức vay vốn, quy trình thủ tục, thời gian giải quyết, đội ngũ nhân viên.

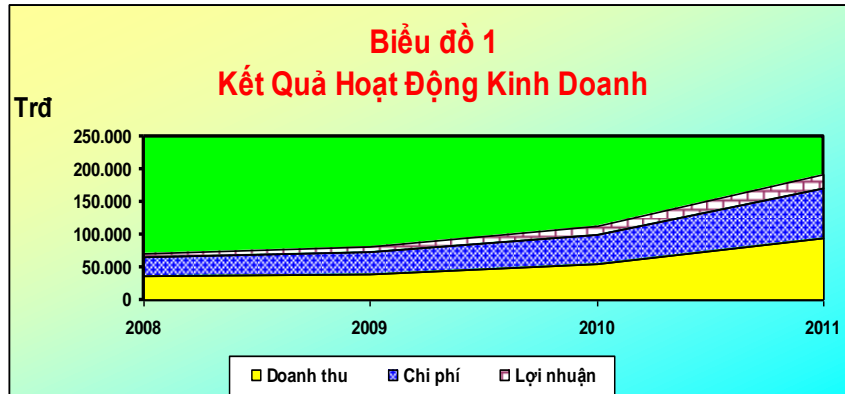
### 2.3.2 Xét dấu kì vọng

	Quy mô	Địa bàn, vị trí	Mối quan hệ mật thiết	Lãi suất
Dấu	+	+	+	+
	Hình Thức vay vốn	Quy trình thủ tục	Thời gian giải quyết	Đội ngũ NV
Dấu	+	+	+	+

Ngoài ra, tác giả còn đi sâu vào mô tả và diễn giải các biến độc lập trong việc xét dấu kỳ vọng trong việc chạy mô hình. Và còn phải kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến, kiểm định các biến quan sát, kiểm định độ phù hợp mô hình, kiểm định ý nghĩa thống kê của các hệ số. Việc kiểm định này nhằm giúp cho việc đánh giá độ dự đoán của mô hình được chính xác hơn trong quá trình chạy mô hình.

### 3 Kết quả

#### 3.1 Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.



(Nguồn : Phòng quan hệ khách hàng Daiabank Chi nhánh Tam Hiệp)

#### Biểu đồ 1: Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh

Nhìn vào biểu đồ 1 có thể thấy được Chi nhánh đạt được kết quả ổn định và trên đà gia tăng như vậy sẽ làm cho Chi nhánh tạo ra niềm tin, tin tưởng của khách hàng, còn nhờ sự lãnh đạo tài tình và sáng suốt đem lại kết quả tốt đẹp cho Chi nhánh và luôn đặt ra những phương hướng phát triển xa hơn nữa.

##### 3.1.1 Hoạt động huy động vốn

**Bảng 1 Nguồn Vốn Huy Động**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2011/2010	
					± Δ	%	± Δ	%
Tiền gửi TCKT	20.186	34.690	30.264	51.000	+14.504	71,9	+20.736	68,5
Tiền gửi tiết kiệm	240.288	305.775	380.100	449.483	+65.487	27,3	+69.383	18,3
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>260.474</b>	<b>343.465</b>	<b>410.364</b>	<b>500.483</b>	<b>+79.991</b>	<b>30,7</b>	<b>+90.119</b>	<b>22,0</b>

(Nguồn : Phòng quan hệ khách hàng Daiabank Chi nhánh Tam Hiệp)

Qua bảng 1 có thể thấy được Chi nhánh có nguồn vốn huy động theo đối tượng từ năm 2008 đến năm 2011 luôn ổn định, và gia tăng. Nhưng bước qua năm 2012 chính sách nhà nước hạ lãi suất làm cho lãi suất sẽ giảm hơn so với các năm qua. Vì nhà nước muốn tăng trưởng kinh tế và phục hồi thị trường chứng khoán và bất động sản. Điều đó sẽ ảnh hưởng khó khăn cho các Ngân hàng. Nhưng trong những tháng gần đây Chi nhánh không vì vậy mà sụp giảm huy động. Chi nhánh đã dựa vào uy tín, niềm tin của khách hàng, và còn đưa ra những chính sách hấp dẫn, nâng cao tiếp thị khách hàng. Do vậy mà Chi nhánh vẫn luôn giữ mức độ huy động ổn định như mọi năm trước.

##### 3.1.2 Hoạt động vay vốn

#### ❖ Tình hình dư nợ theo thành phần kinh tế

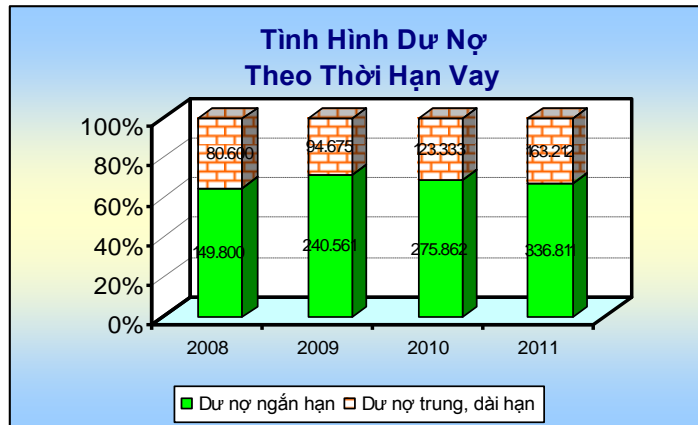
**Bảng 2 Tình Hình Dư Nợ Theo Thành Phần Kinh Tế**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2011/2010	
					± Δ	%	± Δ	%
<b>KH cá nhân</b>	152.400	235.134	278.525	321.598	+82.734	54,3	+43.073	15,5
<b>KHDN</b>	78.000	100.102	120.670	178.425	+22.102	28,3	+57.755	47,9
<b>Tổng dư nợ</b>	230.400	335.236	399.195	500.023	+104.836	45,5	+100.828	25,3

(Nguồn : Phòng quan hệ khách hàng Daiabank Chi nhánh Tam Hiệp)

Nhìn thấy được bảng số liệu có thể nhìn nhận là dư nợ của khách hàng cá nhân đang chiếm hết  $\frac{2}{3}$  trong tổng dư nợ. Vì mục đích kinh doanh cá nhân hoặc cho đáp ứng nhu cầu về chi tiêu, xây dựng nhà cửa, cho con cái đi du học nên nhu cầu khách hàng cá nhân vay vốn nhiều hơn là doanh nghiệp. Không vì vậy, mà Chi nhánh không hề quan tâm đến KHDN. Chi nhánh ra sức tiếp thị, nâng cao chất lượng phục vụ để dễ dàng thu hút KHDN đến với Chi nhánh. Trong những năm gần đây, nhận thấy được KHDN cũng có nhu cầu vay vốn cao hơn 2 năm trước đó. Bởi vì KHDN nào cũng muốn bổ sung thêm vốn lưu động và có thể mở rộng diện tích kinh doanh nên các doanh nghiệp vay vốn khá nhiều hơn.

❖ **Tình hình dư nợ theo thời gian vay**

(Nguồn : Phòng quan hệ khách hàng Daiabank Chi nhánh Tam Hiệp)

**Biểu đồ 2: Tình hình dư nợ theo thời hạn vay**

Dựa vào biểu đồ 2 có thể thấy hình tình dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỉ lệ cao hơn dư nợ trung, dài hạn. Do vay ngắn hạn có thể đáp ứng nhu cầu, xoay sở đúng lúc đồng thời lãi suất của vay ngắn hạn thấp hơn lãi suất cho vay dài hạn. Chính điều này làm cho khách luôn muốn vay ngắn hạn. Vì doanh nghiệp cần vốn để mua nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất, hoàn thành các hợp đồng, hoặc tạm ứng tiền cho các công nhân nên rất cần nguồn vốn ngắn hạn. Trong năm gần đây vay trung, dài hạn có chút tăng trưởng đặc biệt là các KHDN sẽ có nhu cầu vay trung dài hạn nhiều hơn vì nhu cầu đầu tư kinh doanh lâu dài hoặc các công trình đầu tư có quy mô, trang trải các thiết bị máy móc hiện đại, xây dựng nhà xưởng.

**3.1.3 Tình hình nợ xấu, nợ quá hạn tại Chi nhánh Tam Hiệp.**

Theo quyết định 493/2005/QĐ-Ngân hàng Nhà nước ngày 22/4/2005 của Ngân hàng Nhà nước tại Điều 6 hoặc Điều 7 & quy định nợ xấu là những khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 (dưới chuẩn), nhóm 4 (nghi ngờ) và nhóm 5 (có khả năng mất vốn). Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc hoặc lãi đã quá hạn. Nợ quá hạn bắt đầu từ nhóm 2 (Nợ cần chú ý) và nhóm 3, nhóm 4, nhóm 5.

**Bảng 3 Tình Hình Nợ Xấu Và Nợ Quá Hạn**

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Đơn vị tính: Triệu đồng			
					Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2011/2010	
					± Δ	%	± Δ	%
<b>Tổng dư nợ</b>	230.400	335.236	399.195	500.023	+104.836	46	+100.828	25
<b>Nợ nhóm 2</b>	0	1250	859	985	+1.250		+126	15
<b>Nợ nhóm 3</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Nợ nhóm 4</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Nợ nhóm 5</b>	-	500	500	500	+500	-	-	-
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ</b>	0%	0,52%	0,34%	0,30%				
<b>Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ</b>	0%	0,15%	0,13%	0,10%				

(Nguồn : Phòng quan hệ khách hàng Daiabank Chi nhánh Tam Hiệp)

Những năm gần đây, nền kinh tế có nhiều biến động làm do lạm phát xảy ra ảnh hưởng đến lãi suất khó tránh tình trạng nợ xấu và nợ quá hạn gia tăng. Qua đó, thấy được Chi nhánh luôn tích cực đưa ra các giải pháp đồng thời nâng cao quản lý để làm giảm nợ xấu, nợ quá hạn. Trong khi đó theo nghị quyết 03/2007/CT-NHNN, ngày 28/5/2007 quy định tỷ lệ nợ xấu ở mức dưới 3% tổng dư nợ có thể coi là ngưỡng khá tốt trong hoạt động của Ngân hàng ngoài ra còn có tỉ lệ an toàn cho phép theo thông lệ quốc tế và Việt Nam là dưới 5%. Cho nên chi nhánh luôn luôn thực hiện đúng nghị quyết của Ngân hàng Nhà nước đặt ra. Đó là giảm tỉ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ qua các năm được thể hiện trên bảng 3. Đồng thời, Chi nhánh cần phải nỗ lực hết sức trong việc quản lý thúc đẩy khách hàng trả nợ đúng thời hạn.

### 3.2 Kết quả nghiên cứu

#### 3.2.1 Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến

Kiểm tra các giả thuyết đặt ra có bị hiện tượng đa cộng tuyến. Dựa vào nhân tử phóng đại phương sai VIF ( Variance inflation factor – VIF) để kiểm định.

<b>Bảng 4: Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến</b>				
	Quy mô Ngân hàng	Địa bàn, vị trí	Mối quan hệ mật thiết	Lãi suất vay vốn
<b>VIF</b>	<b>1,102</b>	<b>1,163</b>	<b>1,071</b>	<b>1,183</b>
	Hình Thức vay vốn	Quy trình, thủ tục	Thời gian giải quyết	Đội ngũ nhân viên
<b>VIF</b>	<b>1,168</b>	<b>1,108</b>	<b>1,063</b>	<b>1,199</b>

=> Từ mô hình trên ta thấy tất cả các giả thuyết đặt ra có VIF < 10 tức là không có hiện tượng đa cộng tuyến. Vậy các giả thuyết đặt ra phù hợp với mô hình.

#### 3.2.2 Quy trình xây dựng mô hình.

$$\text{Log}_e \left[ \frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = -39,103 + 1,940 \text{ Quy mô} + 1,844 \text{ Địa bàn vị trí} + 1,954 \text{ Mối quan hệ}$$

mật thiết + 2,494 Lãi suất vay vốn + 0,494 Hình thức vay vốn + 0,165 Quy trình và thủ tục + 0,583 Thời gian giải quyết + 0,649 Đội ngũ nhân viên

- Bước 1: Đưa các biến độc lập vào mô hình. Sau khi chạy phần mềm SPSS ta thấy được biến quan sát quy trình, thủ tục có sig = 0,728 > sig = 0,05. Điều này cho thấy biến quy trình quan sát không có ý nghĩa thống kê cần phải loại bỏ.

- Bước 2: Loại biến quy trình, thủ tục ra khỏi mô hình ta tiếp tục chạy các biến còn lại ta được phương trình 2. Sau khi chạy phần mềm SPSS ta nhìn thấy được biến hình thức vay vốn có sig. = 0,349 > sig. = 0,05 nên phải loại biến ra khỏi mô hình.

▪ Bước 3: Chạy các biến còn lại khi loại bỏ biến hình thức vay vốn. Từ đó ta được phương trình 3. Sau khi thực hiện việc chạy các biến bằng phần mềm SPSS cho mô hình này lại thấy biến thời gian giải quyết có sig. = 0,246 > sig. = 0,05 cho thấy biến này không có ý nghĩa thống kê phải loại bỏ biến.

▪ Bước 4: Tiếp tục chạy tiếp các biến còn lại khi đã loại trừ biến thời gian giải quyết ta lại được phương trình 4. Sau khi thực hiện việc chạy các biến bằng phần mềm SPSS cho mô hình này lại thấy biến đội ngũ nhân viên có sig. = 0,206 > sig. = 0,05 cho thấy biến này không có ý nghĩa thống kê phải loại bỏ biến.

▪ Bước 5: Tiếp tục chạy tiếp các biến còn lại khi đã loại trừ biến đội ngũ nhân viên ta lại được phương trình 5.

$$\text{Log}_e\left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)}\right] = -30,740 + 1,868 \text{ Quy mô} + 1,897 \text{ Địa bàn vị trí} + 1,994 \text{ Môi quan hệ mật thiết với khách hàng} + 1,994 \text{ Lãi suất vay vốn. (*)}$$

Sau khi loại các biến tiếp tục chạy phần mềm SPSS ta nhận thấy được các biến đều có sig. nhỏ hơn 0,05. Đây chính là mô hình phù hợp nhất.

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 <sup>a</sup>	Quy mô	1,868	0,676	7,638	1	0,006	6,478
	Địa bàn, vị trí	1,897	0,644	8,677	1	0,003	6,666
	Môi quan hệ mật thiết	1,994	0,671	8,820	1	0,003	7,346
	Lãi suất vay vốn	2,276	0,588	14,986	1	0,000	9,740
	Constant	-30,740	7,349	17,498	1	0,000	0,000

( Nguồn của tác giả nghiên cứu)

**Kết quả:** Mô hình 5 được chọn lựa do tất cả các biến đều có ý nghĩa thống kê ở mức sai số chuẩn hồi quy bằng 3 % hoặc 10%.

### 3.2.3 Kiểm định độ phù hợp tổng quát.

		Chi – bình phương	Mẫu quan sát	Mức ý nghĩa
Step 1	Step	63,967	4	0,000
	Block	63,967	4	0,000
	Model	63,967	4	0,000

( Nguồn của tác giả nghiên cứu)

Kết quả kiểm định giả thuyết về độ phù hợp tổng quát ở bảng 6 có mức quan sát sig.= 0,000 nên ta an toàn bác bỏ với giả thuyết  $H_0: \beta_{\text{quy mô}} = \beta_{\text{địa bàn vị trí}} = \beta_{\text{môi quan hệ mật thiết}} = \beta_{\text{lãi suất vay vốn}} = 0$ .

### 3.2.4 Độ phù hợp của mô hình

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	50,106 <sup>a</sup>	0,486	0,700

( Nguồn của tác giả nghiên cứu)

Bảng 7 cho ta thấy giá trị của -2LL = 50,106 không cao lắm. Như vậy nó thể hiện một độ phù hợp khá tốt của mô hình tổng thể.

## 3.2.5 Mức độ chính xác của dự báo

<b>Bảng 8 Bảng phân loại</b>					
	Tần số quan sát		Dự báo		
			Quyết định của KHDN		Tỷ lệ phần trăm đúng
			Quyết định không vay	Quyết định vay	
Bước 1	Quyết định của KHDN	Quyết định không vay	23	4	85,2
		Quyết định vay	5	64	92,8
	Tỷ lệ phần trăm tổng thể				90,6
a. Cắt giảm giá trị là 0,005					

( Nguồn của tác giả nghiên cứu)

Bảng 8 này cho thấy trong 27 trường hợp được dự đoán là quyết định không vay mô hình đã dự đoán đúng 23 trường hợp tương ứng với tỉ lệ đúng là 85,2%. Còn trong 69 trường hợp được dự đoán là quyết định không vay mô hình đã dự đoán đúng 64 trường hợp ứng với tỉ lệ đúng là 92,8% . Từ điều này, ta tính được tỉ lệ dự đoán đúng của toàn mô hình là 90,6%.

## 3.2.6 Kiểm định ý nghĩa của các hệ số

Kiểm định Wald về ý nghĩa của các hệ số hồi quy tổng thể của biến quy mô ngân hàng, địa bàn; vị trí, mối quan hệ mật thiết, lãi suất vay vốn, quy trình thủ tục đều có sig. nhỏ hơn 0,05 nên ta an toàn bác bỏ giả thuyết.

$H_0: \beta_{\text{quy mô}} = 0$     $H_0: \beta_{\text{địa bàn vị trí}} = 0$     $H_0: \beta_{\text{mối quan hệ mật thiết}} = 0$     $H_0: \beta_{\text{lãi suất vay vốn}} = 0$

Như vậy các hệ số hồi qui tìm được có ý nghĩa và mô hình sẽ sử dụng tốt.

Từ các hệ số hồi quy này ta viết được phương trình.

$$\text{Log}_e \left[ \frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = -30,740 + 1,868 \text{ Quy mô} + 1,897 \text{ Địa bàn vị trí} + 1,994 \text{ Mối quan hệ mật}$$

thiết với khách hàng + 2,276 Lãi suất vay vốn .

## 4 Bàn luận

## 4.1 Kết quả nghiên cứu

Thông qua, việc nghiên cứu đã trình bày ở trên khi sử dụng mô hình hồi quy Binary Logistic để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của KHDN tại Ngân hàng TMCP Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp. Từ kết quả ở trên cho ta thấy được sự quyết định vay vốn của KHDN bị ảnh hưởng bởi các yếu tố sau:

❖ Quy mô của ngân hàng: Trong thực tế cho biết được khi một Ngân hàng hoặc Chi nhánh phải có đủ nguồn vốn từ việc có sẵn hoặc có từ việc huy động khách hàng từ các nơi có đủ vốn cung ứng khi KHDN thiếu vốn đến vay tại Chi nhánh. Như vậy, KHDN an tâm rằng ở Chi nhánh luôn luôn cung cấp đủ nguồn vốn cho KHDN khi thiếu vốn không làm cho khách hàng quan man, lo lắng và Chi nhánh đảm bảo uy tín, chất lượng tại Chi nhánh Tam Hiệp → Quyết định vay vốn của KHDN là rất cao.

❖ Địa bàn, vị trí: Trên Ngân hàng trụ sở luôn tìm kiếm vị trí thuận lợi nhất để đặt cho Chi nhánh. Làm cho Chi nhánh tiết kiệm một khoảng chi phí quảng bá thương hiệu của mình. Vì Chi nhánh Tam Hiệp được đặt ở ngoài đường chính đặc biệt ở khu vực có đông dân cư nhất rất thuận lợi. Ngoài ra vị trí của Chi nhánh còn tập trung rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất điều đó lại là một thuận tiện nhất trong việc Chi nhánh kinh doanh. Khi đó Ngân hàng có vị trí gần nên KHDN quyết định vay là rất cao.

❖ Mối quan hệ mật thiết với khách hàng: Muốn thu hút KHDN đến với Chi nhánh Tam Hiệp vay vốn thường là do các nhân viên quan hệ tin dụng ra sức tiếp thị và thông thường quen biết một người nào đó trong một doanh nghiệp mà doanh nghiệp đang có nhu cầu vay vốn thì họ sẵn sàng giới thiệu doanh nghiệp tới Chi nhánh Tam Hiệp.

❖ Lãi suất vay vốn: Ngân hàng Nhà nước đã có chính sách hạ lãi suất huy động, đồng thời kéo theo lãi suất cho vay xuống 1% nên các doanh nghiệp có thể vay vốn để khôi phục

hoạt động sản xuất - kinh doanh, xây dựng các dự án. Khi ấy, doanh nghiệp mới “sống” được và các ngân hàng mới có thể đạt được mục tiêu tăng trưởng. Chính vì vậy, lãi suất càng giảm xuống để lôi kéo khách hàng tương lai và tranh thủ đồng vốn. Lúc này quyết định vay vốn của KHDN là rất cao.

#### 4.2 Vận dụng mô hình hồi quy Binary Logistic cho mục đích dự báo.

Giả dụ như Chi nhánh muốn đánh giá quyết định vay của KHDN thông qua các thông tin về quy mô Ngân hàng, địa bàn; vị trí, mối quan hệ mật thiết với khách hàng, lãi suất vay vốn thế các giá trị này vào mô hình của hàm Binary logistic để xem xác suất quyết định của KHDN của đối tượng này nhỏ hay lớn 0,5 mà quyết định có nên vay không.

**Ví dụ:** Chi nhánh có quy mô Ngân hàng ( được đánh giá là 4 “hài lòng”), địa bàn vị trí ( được đánh giá là 4 “hài lòng”), mối quan hệ mật thiết với khách hàng ( được đánh giá là 5 “rất hài lòng”), lãi suất vay vốn trung bình ổn định ( được đánh giá là 3 “bình thường”).

$$P(Y = 1) = \frac{e^{(-30,740+1,868x_4+1,897x_4+1,994x_5+2,276x_3)}}{1 + e^{(-30,740+1,868x_4+1,897x_4+1,994x_5+2,276x_3)}} = \frac{3,059}{1 + 3,059} = 0,7536 = 75,36\%$$

**Tóm lại:** Mô hình Binary Logistic cho biết quyết định của KHDN vay vốn là 75,36% .Nhưng đây chỉ là sự dự đoán, và dự đoán này có khả năng đúng 90,6%.

#### 4.3 Đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tại Ngân hàng TMCP Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp.

❖ Nâng cao chất lượng marketing :Lập đội ngũ chuyên môn cao để phân tích biến động trên TT. Mở rộng về quảng cáo thương hiệu.Tài trợ cho một chương trình “ Thông tin TCDN” trên đài phát truyền hình Đồng Nai. Xây dựng chương trình khuyến mãi hay bốc thăm trúng thưởng

❖ Xây dựng đội ngũ kế thừa:Tìm kiếm ứng cử viên kế thừa phải có năng lực, có tinh thần trách nhiệm cao, phẩm chất tốt và có cả “ lửa” yêu nghề. Đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu, kinh nghiệm, tính sáng tạo, kỹ năng công nghệ hiện đại mới, đánh giá, hiểu rộng về nhiều lĩnh vực KD và PL.

❖ Nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ cán bộ, nhân viên: Xây dựng quy trình tuyển dụng, nâng cao chất lượng “ nguồn đầu vào”. Bồi dưỡng thường xuyên những kỹ năng, nghiệp vụ, giao tiếp, nắm rõ quy trình, ứng dụng phần mềm trong tin dụng và kỹ năng quản lý trong NH điện tử cho NV tiếp cận và làm quen.

❖ Nâng cao khả năng giao tiếp khi tiếp xúc trực tiếp với KH: Cán bộ; nhân viên phải biết tôn trọng,biết lắng nghe và biết cách nói chuyện, phải luôn trung thực trong giao dịch với KH. Ngoài ra, cán bộ; nhân viên còn phải có tính kiên nhẫn, biết chờ đợi, luôn tạo mối quan tâm chung và phải biết xây dựng niềm tin và duy trì mối quan hệ lâu dài với KH.

#### 4.4 Kiến nghị đối với Chi nhánh Tam Hiệp và Hội sở

❖ Ngân hàng TMCP Đại Á – Chi nhánh Tam Hiệp: Chọn lọc cán bộ có trình độ chuyên môn vững vàng để tài trợ kinh phí đi tu nghiệp ở nước ngoài. Và nên chủ động sáng tạo đưa ra mẫu quảng cáo riêng trong kinh doanh . Xây dựng được những sản phẩm đặc trưng mang dấu ấn của Chi nhánh.

❖ Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Á: Ngân hàng đa dạng hóa các hình thức cho vay vốn. Ngân hàng TMCP Đại Á nên triển khai chương trình hỗ trợ nguồn vốn cho các doanh nghiệp

➤ **Hướng nghiên cứu trong tương lai:** Tăng thêm kích thước mẫu, mở rộng phạm vi nghiên cứu. Đồng thời tác giả sử dụng mô hình Binary logistic kết hợp với mô hình Servqual.

### 5. Phần cảm ơn

Sau một thời gian tích cực tìm hiểu và nghiên cứu, bài báo cáo nghiên cứu khoa học đã được hoàn thành. Để có được kết quả như ngày hôm nay, ngoài sự nỗ lực của bản thân, tôi đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ và giúp đỡ từ gia đình, người thân, bạn bè, quý thầy cô và cơ quan.

Nhân đây, trước tiên tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành của mình đến Ban Giám đốc, các Phòng ban, đặc biệt là chị Trưởng phòng và các anh chị phòng quan hệ khách hàng và



phòng quản lý tín dụng của Ngân hàng TMCP Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp đã tạo điều kiện cũng như tận tình hướng dẫn cho tôi trong quá trình thực tập, giúp tôi có cơ hội được tiếp cận, vận dụng, thực hành những kiến thức đã học trong nhà trường vào trong môi trường thực tế, giúp tôi hoàn thành bài báo cáo một cách tốt nhất.

Tiếp theo, tôi xin gửi lời cảm ơn đến Trường Đại học Lạc Hồng, Khoa Tài chính Ngân hàng đã tận tình truyền đạt và giúp đỡ trong quá trình học tập để tôi có thể tiếp cận với những tư duy khoa học tiên tiến, những kiến thức bổ ích để có thể áp dụng vào trong thực tế. Qua đây tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến TS. Nguyễn Văn Tân đã tận tình hướng dẫn giúp tôi hoàn chỉnh bài báo cáo nghiên cứu khoa học này.

Sau cùng xin kính chúc các Quý thầy cô Trường Đại học Lạc Hồng và tất cả các anh chị tại Ngân hàng TMCP Đại Á - Chi nhánh Tam Hiệp luôn dồi dào sức khỏe, đạt được những thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Mặc dù đã cố gắng hết sức để hoàn thành bài báo cáo nghiên cứu khoa học này nhưng vì trình độ hiểu biết còn nhiều hạn chế nên không thể tránh khỏi những sai sót và khiếm khuyết, mong quý thầy cô cùng bạn đọc thông cảm. Một lần nữa xin chân thành cảm ơn!

-----\*\*\*\*\*-----