

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN
QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH
HƯỚNG HÓA – QUẢNG TRỊ

HOÀNG THỊ CHÂU

Khóa học 2015- 2019

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN
QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH
HƯỚNG HÓA – QUẢNG TRỊ**

Sinh viên thực hiện:
Hoàng Thị Châu
Lớp: K49B Tài Chính
Khóa: 49

Giảng viên hướng dẫn
Th.S Lê Hoàng Anh

Huế, tháng 01 năm 2019

TÓM TẮT KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài khóa luận tốt nghiệp “Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Hướng Hóa” được thực hiện nhằm phân tích các số liệu và các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của KHCN tại Chi nhánh. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 320 khách hàng đang sinh sống và làm việc trên địa bàn huyện Hướng Hóa. Phương pháp phân tích hồi quy Binary Logistic được sử dụng trong nghiên cứu. Ban đầu căn cứ vào tìm hiểu cơ sở lý luận và cơ sở thực tiễn của đề tài, tôi đưa ra 11 nhân tố lớn là độ tuổi, trình độ học vấn, nghề nghiệp, tình trạng hôn nhân, diện tích đất ở, thu nhập, vay từ nguồn khác, lãi suất, chất lượng uy tín ngân hàng, thủ tục vay vốn và cơ hội kinh doanh. Sau khi chạy mô hình hồi quy Binary Logistic, đề tài nghiên cứu đã chỉ ra được 5 nhân tố tác động đến quyết định vay vốn của KHCN tại Agribank Hướng Hóa đó là tình trạng hôn nhân, lãi suất, chất lượng uy tín ngân hàng, thủ tục vay vốn và cơ hội kinh doanh. Trong đó, chất lượng uy tín ngân hàng là yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Agribank Hướng Hóa. Căn cứ vào kết quả nghiên cứu, đề tài đã đề xuất những giải pháp và kiến nghị giúp nâng cao hoạt động vay vốn tại Ngân hàng Agribank Hướng Hóa, nhằm phục vụ một cách tốt nhất cho khách hàng.

Lời Cảm Ơn

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này trước hết tôi xin gửi đến Quý thầy cô giáo khoa Tài chính – Ngân hàng cùng toàn thể Quý thầy cô và Ban giám hiệu trường Đại học Kinh tế đã dạy dỗ, truyền đạt kiến thức quý báu cho tôi trong suốt quá trình học tập và rèn luyện tại trường. Đặc biệt, tôi xin gửi đến thầy Lê Hoàng Anh, người đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ và tạo điều kiện để tôi hoàn thành kỳ thực tập này lời cảm ơn sâu sắc nhất.

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các anh chị trong NHNo&PTNT chi nhánh huyện Hướng Hóa – Quảng Trị, đặc biệt là các anh chị ở phòng tín dụng đã tạo điều kiện cho tôi được học hỏi, làm việc, tiếp xúc thực tế, đã chia sẻ cho tôi những kinh nghiệm, những kiến thức, kỹ năng thực tiễn trong suốt thời gian thực tập tại đơn vị.

Cuối cùng, xin gửi lời cảm ơn tới gia đình và bạn bè đã quan tâm, động viên tôi trong quá trình thực tập.

Dù đã cố gắng để có thể hoàn thành tốt nhất đề tài này, nhưng do kinh nghiệm nghiên cứu đề tài còn chưa nhiều, bên cạnh đó việc áp dụng lý thuyết vào thực tế còn nhiều khó khăn, khả năng tiếp cận còn hạn chế nên không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy, rất mong nhận được sự đóng góp của Quý thầy cô giáo để không chỉ hoàn thiện đề tài mà còn củng cố kiến thức một cách tốt nhất.

Xin chân thành cảm ơn.

Sinh viên thực hiện
Hoàng Thị Châu

TaiLieu.vn

Trường Đại học Kinh tế Huế

MỤC LỤC

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
2.1. Mục tiêu chung	2
2.2 Mục tiêu cụ thể	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
3.1. Đối tượng nghiên cứu	2
3.2. Phạm vi nghiên cứu	2
3.2.1. Phạm vi về không gian	2
3.2.2. Phạm vi về thời gian	2
4. Phương pháp nghiên cứu	3
4.1. Phương pháp thu thập số liệu	3
4.2. Phương pháp nghiên cứu định tính	3
4.2.1. Các bước điều tra	3
4.2.2. Xác định cỡ mẫu	3
4.2.3. Thiết kế bảng hỏi điều tra	4
4.3. Phương pháp nghiên cứu định lượng	4
4.3.1. Mô hình sử dụng	4
4.3.2. Thống kê mô tả	4
4.3.3. Các phương pháp phân tích số liệu	5
5. Kết cấu đề tài	7
PHẦN II. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU	8
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN LÝ LUẬN VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	8
1.1. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay cá nhân tại Ngân hàng Thương mại	8
1.1.1. Các khái niệm có liên quan	8
1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại	8

1.1.1.2. Khái niệm cho vay cá nhân	8
1.1.2. Đặc điểm cho vay cá nhân trong NHTM	9
1.1.3. Phân loại cho vay cá nhân trong NHTM	10
1.1.4. Vai trò của hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân trong NHTM	11
1.1.5. Phân biệt cho vay khách hàng cá nhân với hình thức cho vay các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế.	13
1.2. Các mô hình nghiên cứu về quyết định vay vốn của KHCN tại NHTM	14
1.2.1. Một số mô hình đi trước bàn về các vấn đề liên quan tới đề tài nghiên cứu.....	14
1.2.1.1. Một số nghiên cứu ở nước ngoài	14
1.2.1.2. Một số nghiên cứu ở trong nước	15
1.2.2. Đề xuất các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Agribank Hướng Hóa.....	16
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH HUYỆN HƯỚNG HÓA	19
2.1. Tổng quan về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Hướng Hóa.....	19
2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Agribank Hướng Hóa	19
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy và nhân sự.....	21
2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức	21
2.1.2.2. Tình hình nguồn nhân lực Agribank Hướng Hóa (2015 – 2017).....	22
2.1.3. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng Agribank Hướng Hóa	23
2.2.1. Mô tả mẫu nghiên cứu	27
2.2.3. Thảo luận	46
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP THU HÚT KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN VAY VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HƯỚNG HÓA – QUẢNG TRỊ.....	49
3.1. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng cá nhân	49

3.2. Giải pháp thu hút khách hàng cá nhân vay vốn tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Hướng Hóa.....	50
3.2.1. Nhóm giải pháp về các nhân tố tác động.....	50
3.2.1.1 Giải pháp về nâng cao chất lượng uy tín ngân hàng	50
3.2.1.2. Giải pháp về hoàn thiện chính sách lãi suất	51
3.2.1.3. Giải pháp về xác định đối tượng khách hàng tiềm năng	52
3.2.1.4. Giải pháp hoàn thiện, đơn giản hóa thủ tục vay vốn	52
3.2.1.5. Giải pháp tạo môi trường kinh doanh thuận lợi	53
3.2.2. Một số giải pháp khác.....	53
3.2.2.1. Giải pháp nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên	53
3.2.2.2. Giải pháp về chính sách tín dụng	54
3.3. Kiến nghị	54
3.3.1. Kiến nghị đối với NHNN	54
3.3.2. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam	55
PHẦN III. KẾT LUẬN	57
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	59
PHỤ LỤC	1

DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

Agribank/NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn
ATM	Automatic Teller Machine – Máy rút tiền tự động
CBTD	Cán bộ tín dụng
CVCN	Cho vay cá nhân
Df	Degrees of freedom – Bậc tự do
KH	Khách hàng
KHCN	Khách hàng cá nhân
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
Sig.	Significance – Mức ý nghĩa
SPSS	Phần mềm hỗ trợ thống kê

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Đề xuất các biến quan sát có ảnh hưởng đến biến phụ thuộc	17
Bảng 2.1: Cơ cấu lao động tại ngân hàng Agribank Hướng Hóa giai đoạn 2015 – 2017	22
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại Agribank Hướng Hóa giai đoạn 2015 - 2017...	24
Bảng 2.3: Tình hình tín dụng tại Agribank chi nhánh huyện Hướng Hóa	25
Giai đoạn 2015 – 2017	25
Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh tại Agribank chi nhánh huyện Hướng Hóa giai đoạn 2015 - 2017	26
Bảng 2.5: Mô tả mẫu nghiên cứu	28
Bảng 2.6: Tỷ lệ vay từ nguồn khác và tỷ lệ đi vay	30
Bảng 2.7: Mô tả đặc trưng của các cá nhân trong mẫu khảo sát	30
Bảng 2.8: Khác biệt giữa cá nhân có vay vốn ngân hàng và cá nhân không có vay vốn ngân hàng	32
Bảng 2.9: Quyết định đi vay và các nhân tố vay ngoài, lãi suất, thủ tục, chất lượng ngân hàng và cơ hội kinh doanh	33
Bảng 2.10: Đặt tên nhân tố	34
Bảng 2.11: Kết quả hồi quy mô hình lần 1 quyết định vay vốn ngân hàng	35
Bảng 2.12: Kết quả hồi quy mô hình lần 2 quyết định vay vốn ngân hàng	38
Bảng 2.14: Kết quả lựa chọn ngẫu nhiên 100 mẫu	39
Bảng 2.15: Kết quả kiểm định tỷ lệ	39
Bảng 2.16: Kiểm định độ phù hợp của mô hình	40
Bảng 2.17: Dự đoán	41
Bảng 2.18: Kết quả kiểm định One - Sample T-Test	41
Bảng 2.19: Kết quả kiểm định Kruskal – Wallis	42
Bảng 2.20: Thu nhập và trình độ học vấn	43
Bảng 2.21: Kiểm định Chi – Square về học vấn và thu nhập	43
Bảng 2.22: Kiểm định Chi – Square về thủ tục vay và vay khác	44
Bảng 2.23: Kiểm định Chi – Square về biến cơ hội kinh doanh và vay khác	44
Bảng 2.24: Kiểm định Chi – Square về biến lãi suất và vay khác	44
Bảng 2.25: Kiểm định Chi – Square về biến uy tín và vay khác	45
Bảng 2.26: Kết quả kiểm định Kolmogorov – Smirnov	45
Bảng 2.27: Kết quả kiểm định Mann – Whitney đối với biến nghề nghiệp	46

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức Agribank chi nhánh huyện Hướng Hóa	21
--	----

TaiLieu.vn

Trường Đại học Kinh tế Huế

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ

1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được những bước phát triển vượt bậc. Tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm đạt khoảng 6,8%, thu nhập bình quân đầu người khoảng 2.300 USD/người, nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển để hòa nhập vào sự phát triển chung của nền kinh tế Thế giới. Từ thực tế đó, khi xã hội ngày càng phát triển, không chỉ có các doanh nghiệp là cần vốn để sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường mà các cá nhân, hộ kinh doanh cũng là những người có nhu cầu vay vốn nhằm mục đích kinh doanh và mở rộng quy mô kinh doanh của mình. Cuộc sống ngày càng hiện đại, mức sống của người dân cũng ngày càng được nâng cao, cuộc sống ngày nay không chỉ bó hẹp trong “ăn no, mặc ấm” mà đã chuyển dần sang “ăn ngon, mặc đẹp” và cũng còn biết bao nhu cầu khác cần được đáp ứng. Nhận thức được điều đó, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) - chi nhánh huyện Hướng Hoá đã rất chú ý đến hoạt động cho vay cá nhân và đã đạt được một số kết quả đáng kể. Tuy nhiên, hoạt động cho vay cá nhân chưa thực sự hiệu quả do nhiều nguyên nhân. Quy mô tăng trưởng cho vay cá nhân chưa tương xứng với mức tăng thu nhập người lao động. Trên thực tế, người đi vay gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn của Ngân hàng. Đặc biệt, trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng trên địa bàn huyện Hướng Hóa, việc nghiên cứu, đánh giá và tìm ra giải pháp cho hoạt động cho vay cá nhân là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu.

Xuất phát từ những cơ sở lí luận và thực tiễn đó, cùng với những kiến thức đã được học ở trường và tìm hiểu được qua quá trình thực tập tại ngân hàng Agribank Hướng Hóa tôi đã chọn đề tài: *“Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, chi nhánh huyện Hướng Hóa”* làm khóa luận tốt nghiệp với mục tiêu tìm ra các giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay tiêu dùng cá nhân phát triển an toàn và hiệu quả theo đúng định hướng hiện nay của Agribank nói chung và Agribank Chi nhánh huyện

Hướng Hoá nói riêng. Giúp người lao động có điều kiện tiếp cận với nguồn vốn của Ngân hàng, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Nghiên cứu nhằm mục đích nhận diện, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Agribank Hướng Hóa. Trên cơ sở đó, đề xuất một số định hướng và giải pháp nhằm thu hút khách hàng cá nhân vay vốn tại chi nhánh trong thời gian tới.

2.2 Mục tiêu cụ thể

Khái quát cơ sở lý luận về thực tiễn cho vay khách hàng cá nhân tại NHTM;

Đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến quyết định vay vốn của KHCN tại Ngân hàng Agribank Hướng Hóa;

Đề xuất một số giải pháp thu hút khách hàng cá nhân vay vốn tại Ngân hàng Agribank Hướng Hóa trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh huyện Hướng Hóa.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

3.2.1. Phạm vi về không gian

Được thực hiện tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Hướng Hóa, tỉnh Quảng Trị.

3.2.2. Phạm vi về thời gian

Số liệu sơ cấp được thu thập từ phiếu khảo sát khách hàng trong thời gian từ ngày 24/11/2018 đến ngày 03/12/2018.

Số liệu thứ cấp từ năm 2015 đến 2017 từ các phòng ban của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Hướng Hóa.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập số liệu

Dữ liệu thứ cấp: Thu thập một số dữ liệu cũng như thông tin chung về Agribank trên website, tạp chí liên quan đến lịch sử hình thành và phát triển; ngoài ra còn thu thập các số liệu liên qua đến kết quả hoạt động của Agribank Hướng Hóa thông qua các Phòng ban của Agribank Hướng Hóa.

Dữ liệu sơ cấp: Tiếp cận khách hàng đến giao dịch trực tiếp với Ngân hàng Agribank Hướng Hóa và thực hiện khảo sát trực tiếp đánh giá của họ về các vấn đề liên quan đến quyết định vay vốn của khách hàng thông qua bảng hỏi đã chuẩn bị trước.

4.2. Phương pháp nghiên cứu định tính

4.2.1. Các bước điều tra

Đầu tiên dự kiến mô hình sẽ thực hiện gồm những biến nào để xây dựng bảng hỏi và tiến hành điều tra thử. Trên cơ sở mô hình lựa chọn là Binary Logistics xem xét các biến cần thiết để đưa vào mô hình. Tiến hành xây dựng bảng hỏi, điều tra thử để phát hiện những lỗi sai sót, chưa cần thiết và điều chỉnh bảng hỏi cho phù hợp với nội dung điều tra. Thời gian điều tra từ ngày 24/11/2018 đến ngày 3/12/2018. Để đạt được mục tiêu đề ra cũng như thuận tiện cho việc điều tra, chọn phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên theo tiêu chí: khách hàng đến giao dịch trực tiếp tại Ngân hàng Agribank Hướng Hóa và tại các địa điểm đặt máy ATM của ngân hàng trên địa bàn, sau đó sẽ tiến hành điều tra khảo sát hai nhóm đối tượng có vay vốn và không vay vốn tại ngân hàng.

4.2.2. Xác định cỡ mẫu

Trong mô hình nghiên cứu này, số biến quan sát là 11. Theo Hair và cộng sự (1998) thì kích cỡ mẫu là 5 trên 1 biến, do đó kích cỡ mẫu nhỏ nhất là 55 quan sát. Tuy nhiên, theo nghiên cứu của Roger (2008), cỡ mẫu tối thiểu áp dụng được trong

các nghiên cứu thực hành là từ 150-200 quan sát. Như vậy, việc đạt được kết quả điều tra 320 mẫu giúp cho bài nghiên cứu của tôi chính xác hơn.

Thời gian điều tra từ ngày 24/11/2018 đến ngày 3/12/2018. Số lượng bảng hỏi phát ra là 400, số lượng thu về 350. Sau quá trình phân loại còn 320 bảng hỏi đạt yêu cầu để tiến hành nghiên cứu.

4.2.3. Thiết kế bảng hỏi điều tra

Bố cục của bảng hỏi gồm 2 phần chính: Thông tin chung của đối tượng khảo sát và các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn. Phần thông tin chung gồm tên, địa chỉ của đối tượng (để xác định đối tượng là người đang sinh sống tại huyện Hướng Hóa, các câu hỏi về đặc điểm cá nhân được trình bày theo phương thức câu hỏi phân loại như tuổi, trình độ học vấn, nghề nghiệp, thu nhập, tình trạng hôn nhân, diện tích nhà ở). Phần thứ 2 gồm các câu hỏi xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng, đó là 5 nhân tố: lãi suất, thủ tục vay vốn, chất lượng uy tín của ngân hàng, cơ hội kinh doanh và vay từ nguồn khác.

4.3. Phương pháp nghiên cứu định lượng

4.3.1. Mô hình sử dụng

Mô hình sử dụng để nghiên cứu là mô hình hồi quy Binary Logistic gồm 11 biến độc lập, có dạng:

$$\text{Log}_e \frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + B_4X_4 + B_5X_5 + B_6X_6 + B_7X_7 + \dots + B_{10}X_{10} + B_{11}X_{11}$$

Trong đó: Y là biến quyết định vay vốn ngân hàng của cá nhân và được đo lường bằng hai giá trị 1 và 0 (1 là có vay vốn, 0 là không có vay vốn).

Các biến $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, \dots, X_{10}, X_{11}$: Lần lượt là các biến độc lập (biến giải thích).

β_0 : Hệ số chặn; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_{11}$: Các hệ số hồi quy tổng thể

4.3.2. Thống kê mô tả

Giúp mô tả điều tra và tìm hiểu đặc điểm của mẫu nghiên cứu, bao gồm thống kê mô tả về giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, thu nhập và diện tích nhà ở,...

Trong phần thống kê mô tả tôi sẽ đưa ra các bảng biểu, biểu đồ, và từ đó đưa ra nhận xét.

4.3.3. Các phương pháp phân tích số liệu

Sử dụng phần mềm SPSS để chạy ra mô hình hồi quy Binary Logistic sau đó thực hiện một số kiểm định sau:

❖ KIỂM ĐỊNH ONE – SAMPLE T – TEST:

Kiểm định One – Sample T-Test là phép kiểm định giả thuyết về trung bình của tổng thể, được dùng trong trường hợp ta muốn phân tích mối liên hệ giữa giá trị trung bình của một tổng thể định lượng với một giá trị cụ thể xác định.

Các bước khi thực hiện kiểm định One-Sample T-Test bao gồm:

- + Bước 1: Đặt giả thuyết H_0 : “Giá trị trung bình của biến tổng thể = giá trị cho trước”
- + Bước 2: Lọc ra các trường hợp thỏa mãn các điều kiện (nếu có) của nhóm đối tượng tham gia kiểm định
- + Bước 3: Thực hiện kiểm định One-Sample T-Test
- + Bước 4: Tìm giá trị Sig tương ứng với giá trị T-Test đã tính được
- + Bước 5: So sánh giá trị Sig với giá trị xác suất α

Nếu $Sig > \alpha$ thì ta chấp nhận giả thuyết H_0

Nếu $Sig \leq \alpha$ thì ta bác bỏ giả thuyết H_0

❖ KIỂM ĐỊNH CHI – BÌNH PHƯƠNG

Kiểm định Chi – bình phương χ^2 sử dụng phổ biến trong việc kiểm định mối liên hệ giữa hai biến Định danh – Định danh hoặc Định danh – Thứ bậc. Phép kiểm định này cho chúng ta biết có tồn tại hay không mối liên hệ giữa hai biến trong tổng thể.

- + Bước 1: Đặt giả thuyết H_0 : “Không có mối liên hệ giữa hai biến” hay “Hai biến độc lập với nhau”.

- + Bước 2: Thực hiện kiểm định χ^2
- + Bước 3: So sánh giá trị p-value với giá trị α

Chấp nhận H_0 nếu $p\text{-value} > \alpha$

Bác bỏ H_0 nếu $p\text{-value} \leq \alpha$

❖ KIỂM ĐỊNH KRUSKAL - WALLS

Sử dụng để kiểm định sự khác biệt về phân phối giữa ba (hoặc nhiều hơn ba) nhóm không có phương sai tương đương nhau.

Ví dụ: So sánh quyết định đi vay giữa 4 nhóm tuổi: (1): Từ 22 đến 34 tuổi; (2) Từ 35 đến 45 tuổi; (3) Từ 46 đến 55 tuổi; (4) Trên 55 tuổi.

❖ KIỂM ĐỊNH KOLMOGOROV SMIRNOV TEST

Sử dụng: Để kiểm định giả thuyết phân phối của dữ liệu có phân phối chuẩn hay không.

Ta đặt giả thuyết H_0 như sau:

H_0 : Phân phối của nhân tố X là phân phối chuẩn

H_1 : Phân phối của nhân tố X không phải là phân phối chuẩn

❖ KIỂM ĐỊNH MANN WHITEY

Được dùng để kiểm định các giả thuyết về 2 mẫu độc lập không có phân phối chuẩn.

Ví dụ: So sánh nghề nghiệp giữa hai nhóm khách hàng: Có vay ngoài và không có vay từ nguồn khác

❖ KIỂM ĐỊNH TỶ LỆ

Dùng để xem kiểm định tỷ lệ của một biến nào đó lớn hơn hay nhỏ hơn một tỷ lệ cụ thể nào đó trong tổng thể nghiên cứu.

❖ KIỂM ĐỊNH GIẢ THUYẾT VỀ Ý NGHĨA CỦA HỆ SỐ HỒI QUY

Kiểm định giả thuyết:

$H_0: \beta_i = 0$

$H_1: \beta_i \neq 0$

Nếu giá trị Sig > mức ý nghĩa $\alpha = 0,05$ thì bác bỏ H_1 chấp nhận H_0

Nếu giá trị Sig < mức ý nghĩa $\alpha = 0,05$ thì bác bỏ H_0 chấp nhận H_1

❖ KIỂM ĐỊNH GIẢ THUYẾT VỀ ĐỘ PHÙ HỢP CỦA MÔ HÌNH

Một công việc quan trọng của bất kỳ thủ tục thống kê xây dựng mô hình từ dữ liệu nào cũng đều chứng minh sự phù hợp của mô hình. Hầu như không có đường thẳng hồi quy nào có thể phù hợp hoàn toàn với tập dữ liệu, vẫn luôn có sự lệch giữa các giá trị dự báo được cho ra bởi đường thẳng hồi quy. Đối với mô hình hồi quy Binary Logistic thì có thể sử dụng chỉ tiêu -2LL (viết tắt của -2 Log Likelihood) thước đo này có ý nghĩa giống như SSE (Sum of squares of error) nghĩa là càng nhỏ càng thể hiện độ phù hợp càng cao. Giá trị nhỏ nhất của -2LL là 0 (tức là không có sai số) khi đó mô hình có một độ phù hợp hoàn hảo.

5. Kết cấu đề tài

Bố cục của đề tài được chia làm 3 phần:

Phần 1: Đặt vấn đề

Phần 2: Nội dung và kết quả nghiên cứu; gồm 3 chương

- Chương 1: Tổng quan lý luận về các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại
- Chương 2: Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh huyện Hướng Hóa – Quảng Trị
- Chương 3: Định hướng, giải pháp thu hút khách hàng cá nhân vay vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh huyện Hướng Hóa – Quảng Trị

Phần 3: Kết luận

PHẦN II. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN LÝ LUẬN VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VAY VỐN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay cá nhân tại Ngân hàng Thương mại

1.1.1. Các khái niệm có liên quan

1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

NHTM đã hình thành, tồn tại và phát triển gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hóa. Sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng đã làm thay đổi đáng kể nền kinh tế đất nước. Trong bối cảnh kinh tế thị trường, ngân hàng thương mại đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực tài chính nói riêng và nền kinh tế đất nước nói chung, là định chế tài chính không thể thiếu được.

Theo luật các tổ chức tín dụng: Ngân hàng thương mại là tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật. (Nghị định số 59/2009/NĐ-CP của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của NHTM).

1.1.1.2. Khái niệm cho vay cá nhân

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. (Theo khoản 16 điều 4, Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH 12 ngày 16/06/2010)

Như vậy, có thể hiểu: Cho vay cá nhân là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng cá nhân 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.

1.1.2. Đặc điểm cho vay cá nhân trong NHTM

- Đối tượng cho vay là cá nhân, hộ gia đình
- Quy mô khoản vay nhỏ, số lượng nhiều nhưng mang lại lợi nhuận cao: So với tín dụng doanh nghiệp, giá trị của các khoản tín dụng cá nhân không lớn. Đó là do giá trị hàng hóa, dịch vụ hay vốn cho các đầu tư mang tính chất nhỏ lẻ (hộ kinh doanh) không cao. Mặc dù quy mô các khoản tín dụng này của ngân hàng là nhỏ nhưng tổng quy mô lại khá lớn, lãi suất cho vay luôn cao hơn so với lãi suất cho vay doanh nghiệp nên thông thường lợi nhuận mang lại từ hoạt động này khá cao.
- Có chi phí lớn nhất trong danh mục tín dụng của ngân hàng: Quy mô của mỗi khoản tín dụng thường nhỏ thậm chí đối với các khoản tín dụng tín chấp thì lại nhỏ không đáng kể nhưng số lượng các khoản vay lại rất lớn. Hơn nữa, việc cập nhật về các thông tin cá nhân lại khó có thể thực hiện một cách đầy đủ và chính xác. Ngân hàng phải xử lý rất nhiều bước trong suốt quá trình cấp tín dụng từ lúc tiếp cận khách hàng, tiếp nhận hồ sơ, thẩm định các nội dung chính sách liên quan của Ngân hàng về khách hàng, giải ngân khoản tín dụng cho đến lúc trả dứt khoản tín dụng này.
- Chất lượng các thông tin tài chính của khách hàng vay thường không cao và không đầy đủ: Do thói quen thanh toán và nhận bằng tiền mặt trong các giao dịch cá nhân vẫn còn khá phổ biến nên việc KHCN kê khai ít hơn hoặc nhiều hơn so với thực tế hay việc giả mạo, kê khai khống các nguồn thu nhập trong hồ sơ vay vốn là một thực trạng khá phổ biến tại các ngân hàng thương mại.
- Nhu cầu vay của KHCN thường phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế, nhu cầu này tăng lên trong thời kỳ kinh tế hưng thịnh và giảm khi chu kỳ kinh tế suy thoái.
- Nguồn trả nợ chủ yếu của người đi vay có thể biến động lớn, phụ thuộc vào quá trình làm việc, kỹ năng và kinh nghiệm đối với công việc của những người này.
- Quy trình xét duyệt cho vay và hồ sơ KHCN thường đơn giản hơn so với doanh nghiệp, tổ chức.
- Tư cách của khách hàng là yếu tố khó xác định song lại rất quan trọng, quyết định sự hoàn trả của khoản vay.