



## CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỐI QUAN HỆ GIỮA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ DOANH NGHIỆP TẠI CẦN THƠ

✎ Võ Văn Dứt \*

✎ TS. Phạm Lê Thông \*\*

Bài nghiên cứu này phân tích độ dài thời gian của mối quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng thương mại với các khách hàng doanh nghiệp của mình tại Cần Thơ. Tác giả sử dụng mô hình thời gian để phân tích độ dài thời gian này. Số liệu được thu thập từ 12 chi nhánh ngân hàng với 199 doanh nghiệp tại Cần Thơ. Kết quả nghiên cứu cho thấy, doanh nghiệp có khả năng rời bỏ một ngân hàng cao hơn khi thời gian của mối quan hệ càng dài. Những doanh nghiệp có quy mô lớn, tuổi đời cao sẽ duy trì mối quan hệ dài hơn so với

các doanh nghiệp khác. Trong khi đó, những doanh nghiệp có quan hệ với nhiều ngân hàng, quan hệ với ngân hàng khi còn "trẻ" và hoạt động trong ngành thương mại sẽ có khả năng chấm dứt mối quan hệ với một ngân hàng cao hơn.

### 1. Đặt vấn đề

Việc duy trì các mối quan hệ lâu dài giữa doanh nghiệp và ngân hàng sẽ mang lại lợi ích cho cả phía doanh nghiệp và ngân hàng. Đối với ngân hàng, sự duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng sẽ giúp ngân hàng có nhiều thông tin về khách hàng. Điều này sẽ làm giảm rủi ro trong hoạt động tín dụng do thông tin bất đối xứng

(Diamond, 1984, Berger và Udell, 1995). Do mức độ rủi ro thấp nên ngân hàng có thể cho vay những khách hàng quen thuộc với lãi suất thấp hơn và đòi hỏi thế chấp ít hơn. Thậm chí, các ngân hàng có thể cho vay mà không cần lợi nhuận trong những lúc khó khăn với niềm tin họ có thể được bù đắp trong suốt thời gian quan hệ lâu dài. Bên cạnh đó, các ngân hàng thu được những thông tin riêng tư của các doanh nghiệp trong suốt thời gian của mối quan hệ nên có thể "trói buộc" doanh nghiệp với mình và khai thác lợi nhuận độc quyền dựa trên những thông tin này (Petersen và Rajan, 1995, Von

\* Eximbank miền Tây

\*\* Đại học Cần Thơ



Thadden, 1998). Đối với doanh nghiệp, những mối quan hệ bền vững với ngân hàng được xem là tài sản quý giá vì chúng có thể làm giảm chi phí tiếp cận tín dụng và tăng sự sẵn có của các nguồn tín dụng (Boot và Thaker, 1994, Von Thadden, 1995, Petersen và Rajan, 1994). Bằng uy tín trả nợ được tạo lập từ những lần vay trước đây, các khách hàng quen thuộc có thể được hưởng những ưu đãi trong các hợp đồng tín dụng hay họ được biết đến là những người đi vay đáng tin cậy nên dễ được các ngân hàng chấp nhận hơn khi cần vay vốn.

Giá trị của mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp trở nên đặc biệt quan trọng trong những hệ thống tài chính lấy ngân hàng làm trung tâm và được nghiên cứu nhiều ở các nước châu Âu và Hoa Kỳ. Giá trị này có thể tăng theo thời gian nếu như doanh nghiệp ngày càng bị lệ thuộc vào các ngân hàng và do vậy, khả năng chấm dứt mối quan hệ sẽ càng thấp theo thời gian. Mặt khác, nếu giá trị của mối quan hệ giảm đi theo thời gian và nếu chi phí chuyển đổi không quá cao, khả năng chấm dứt mối quan hệ sẽ tăng cao. Ongena và Smith (2001) cho thấy rằng, giá trị của mối quan hệ phụ thuộc vào các đặc điểm của doanh nghiệp.

Ở Việt Nam, mặc dù hệ thống ngân hàng thương mại đang phát triển mạnh mẽ và đóng vai trò trung tâm trong hệ thống tài chính nhưng vẫn chưa có nghiên cứu thực nghiệm về mối quan hệ này. Bài nghiên cứu này sẽ bổ sung thêm những hiểu

biết về mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp tại Việt Nam và từ đó giúp các ngân hàng xây dựng các chính sách nhằm kéo dài mối quan hệ và làm tăng giá trị của mối quan hệ này.

## 2. Mô hình nghiên cứu

Để nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến độ dài thời gian của mối quan hệ ngân hàng - doanh nghiệp, chúng tôi sử dụng mô hình thời gian (duration model) hay còn được gọi là phân tích sống sót (survival analysis). Trong mô hình thời gian, chúng ta nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến thời gian sống sót,  $T$ , của một trạng thái. Đó là độ dài của khoảng thời gian tồn tại của một trạng thái đến khi nó chuyển đổi sang một trạng thái khác: sự kiện xảy ra. Trong nghiên cứu này, đó là khoảng thời gian từ khi một doanh nghiệp bắt đầu có mối quan hệ tín dụng với một ngân hàng đến khi chấm dứt mối quan hệ. Đối với những mối quan hệ chưa chấm dứt ở thời điểm nghiên cứu, chúng ta chỉ biết được khoảng thời gian quan hệ lớn hơn một khoảng thời gian nào đó ( $T > t$ ).  $T$  được xem là một biến số dương và liên tục có hàm phân phối xác suất  $f(t)$  và hàm tích lũy xác suất  $F(t)$ . Do vậy,  $F(t)$  biểu diễn xác suất thời gian sự kiện xuất hiện ngắn hơn  $t$ .

$$F(t) = P(T \leq t) \quad (1)$$

Hàm sống sót biểu diễn xác suất mà sự kiện không xảy ra cho đến khoảng thời gian  $t$  sẽ là:

$$S(t) = 1 - F(t) = P(T > t) \quad (2)$$

Thông thường, số liệu về thời gian của mối quan hệ này không hoàn chỉnh (bị "cắt cụt")

do chúng ta không thể quan sát trọn vẹn thời gian của mối quan hệ. Tại thời điểm thu thập số liệu, một số mối quan hệ vẫn đang tiếp diễn nên chúng ta không biết chính xác độ dài thời gian của các mối quan hệ này. Chúng ta chỉ biết các mối quan hệ này có thể kéo dài hơn một khoảng thời gian  $t$  nào đó. Do vậy, chúng ta còn xây dựng hàm rủi ro (hazards function). Đó là xác suất mà sự kiện xảy ra tức thì trong khoảng thời gian  $(t, t + h)$ , với điều kiện sự kiện chưa xảy ra cho đến thời điểm  $t$ . Do vậy, hàm rủi ro được viết như sau:

$$\lambda(t) = \frac{f(t)}{1 - F(t)} = \frac{f(t)}{S(t)} \quad (3)$$

Do vậy, tương ứng với một hàm sống sót  $S(t)$ , ta có thể xây dựng được một hàm rủi ro. Hàm rủi ro, thông thường, biến đổi theo thời gian,  $t$ . Bên cạnh đó, ta cũng có thể cho phép hàm rủi ro biến đổi theo những đặc điểm của doanh nghiệp,  $x_i$ . Một cách tổng quát, ta có thể biểu diễn hàm rủi ro của một doanh nghiệp  $i$  với những đặc điểm  $x_i$  như sau:  $\lambda(t, x_i)$ . Một dạng hàm phổ biến để xem xét mối quan hệ giữa những đặc điểm doanh nghiệp và hàm rủi ro là mô hình rủi ro tỷ lệ. Mô hình này có dạng tích số như sau:

$$\lambda(t, x_i) = \lambda_0(t) e^{x_i \beta} \quad (4)$$

Trong đó,  $\lambda_0(t)$  là hàm rủi ro cơ sở, mô tả rủi ro chấm dứt mối quan hệ đối với một doanh nghiệp có  $x_i = 0$  (có tính giả thuyết).  $\beta$  là vec tơ của những tham số cần được ước lượng. Theo đó,  $e^{x_i \beta}$  là nhân tố điều chỉnh, độc lập với  $t$  nhưng phụ thuộc vào những đặc điểm

**Bảng 1: Thời gian của mối quan hệ tín dụng giữa doanh nghiệp và ngân hàng**

Tình trạng quan hệ	Số doanh nghiệp	Tỷ trọng (%)	Thời gian quan hệ (tháng)	Độ lệch chuẩn (tháng)
Còn quan hệ	167	83,92	33,79	19,77
Ngưng quan hệ	32	16,08	31,72	24,61
Chung	199	100,00	33,46	20,57

Nguồn: Tự điều tra năm 2011

**Bảng 2: Mô tả các biến số về đặc điểm của doanh nghiệp**

Biến số	Định nghĩa và cách đo lường	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	32,82	193,57
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	150,86	523,59
Giám đốc có trình độ đại học và sau đại học	Có = 1 và không có = 0	0,48	0,50
Kinh doanh trong lĩnh vực thương mại	Có = 1 và không có = 0	0,54	0,50
Tuổi của doanh nghiệp	năm	5,81	3,37
Tuổi của doanh nghiệp khi bắt đầu giao dịch	tháng	29,80	29,27
Số ngân hàng giao dịch		2,34	1,43

Nguồn: Tự điều tra năm 2011

doanh nghiệp.  $e^{\beta}$  đo lường sự thay đổi theo tỷ lệ của mức rủi ro đối với sự thay đổi đơn vị của các đặc điểm  $x_i$ . Một  $\beta$  dương sẽ làm tăng mức rủi ro và do đó, làm giảm thời gian xảy ra sự kiện và ngược lại.

Khi  $\lambda_0(t)$  là một hằng số, hàm rủi ro có dạng hàm mũ. Lúc này, xác suất chuyển đổi trạng thái không phụ thuộc vào thời gian tồn tại trong trạng thái. Nếu  $\lambda_0(t)$  không phải là hằng số, mô hình biểu diễn sự phụ thuộc vào thời gian. Có rất nhiều dạng hàm số có thể được chọn làm hàm rủi ro cơ sở trong trường hợp này. Một dạng hàm phổ biến thường được dùng là *mô hình Weibull*. Mô hình này có dạng:

$$\lambda_0(t) = \gamma \alpha t^{\alpha-1} \quad (5)$$

Trong đó:  $\gamma$  và  $\alpha$  là các tham số cần được ước lượng. Khi  $\alpha = 1$ , ta có một phân phối mũ với  $\lambda_0(t) = \gamma$ . Nếu  $\alpha > 1$ , xác suất tức thời tăng theo thời gian và ngược lại nếu  $\alpha < 1$ , xác suất tức thời giảm theo thời gian. Các tham số của hàm rủi ro có thể được

ước lượng bằng phương pháp *khả năng cao nhất* (maximum likelihood estimation - MLE) dựa trên hàm khả năng (likelihood function) của từng cá thể (Wooldridge, 2002). Ngày nay, các phần mềm kinh tế lượng đều có thể ước lượng các mô hình rủi ro này.

### 3. Số liệu nghiên cứu

Số liệu sử dụng trong bài nghiên cứu này được thu thập từ hồ sơ tín dụng của doanh nghiệp được lưu trữ tại các ngân hàng do cán bộ tín dụng cung cấp. Số liệu được thu thập đến cuối tháng 12/2010 từ 12 chi nhánh ngân hàng tại Cần Thơ với 199 hồ sơ doanh nghiệp có quan hệ tín dụng. Bài nghiên cứu này sử dụng các thông tin về đặc điểm của doanh nghiệp như thời gian hoạt động, ngành nghề kinh doanh, vốn chủ sở hữu, doanh số, số ngân hàng có quan hệ,... và thời gian quan hệ với ngân hàng. Thời gian này bắt đầu từ khi doanh nghiệp vay tiền lần đầu tiên đến khi doanh nghiệp tắt toán nợ ở ngân hàng.

Đối với các doanh nghiệp còn quan hệ tín dụng với ngân hàng đến thời điểm cuối 2010, chúng ta chỉ biết thời gian quan hệ lớn hơn khoảng thời gian  $t$  nhất định. Đây là trường hợp số liệu bị "cắt cụt". Trong số các doanh nghiệp trong mẫu, có 167 doanh nghiệp còn quan hệ tín dụng, chiếm gần 84% số quan sát. Thời gian trung bình của mỗi quan hệ được trình bày trong Bảng 1.

Thời gian trung bình của các mối quan hệ đã chấm dứt là 31,72 tháng, độ lệch chuẩn là 24,61 tháng. Trong khi đó, các mối quan hệ còn đang tồn tại có độ dài lớn hơn một ít so với các mối quan hệ trên và có sự biến động cũng thấp hơn (độ lệch chuẩn 19,77 tháng). Nhìn chung, thời gian của mỗi quan hệ biến động tương đối lớn và thời gian này có thể phụ thuộc vào đặc điểm của các doanh nghiệp (Ongena và Smith, 2001, Boot, 2000).

Dựa vào các nghiên cứu thực nghiệm trước đây, tác giả đã



Bảng 3: Kết quả ước lượng mô hình rủi ro

Biến số	Mô hình mũ		Mô hình Weibull	
	Hệ số	Mức ý nghĩa	Hệ số	Mức ý nghĩa
Logarit của vốn chủ sở hữu	0,10	0,615	0,17	0,407
Logarit của doanh thu thuần	-0,35**	0,034	-0,43**	0,012
Trình độ đại học	-0,63	0,129	-0,62	0,139
Số ngân hàng giao dịch	0,40***	0,010	0,41***	0,008
Ngành thương mại	0,64	0,104	0,78**	0,045
Tuổi doanh nghiệp	-0,23*	0,055	-0,88***	0,000
Tuổi khi giao dịch	0,01	0,311	0,07***	0,000
Hằng số	-4,60***	0,000	-9,56***	0,000
$\alpha$			3,11***	0,000
Log likelihood	-91,64		-74,99	
Số quan sát	199		199	
Pr > $\chi^2$	0,0155		0,0000	
AIC	199,28		167,99	

Nguồn: Tự điều tra năm 2011

Ghi chú: \*, \*\* và \*\*\* lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

lựa chọn các biến số về đặc điểm của doanh nghiệp để giải thích mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng. Giá trị của các biến số được tính tại thời điểm chấm dứt mối quan hệ hay tại thời điểm cuối năm 2011. Thống kê mô tả của các biến số này của các doanh nghiệp trong mẫu được trình bày trong Bảng 2.

Theo số liệu trong Bảng 2, vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng có giá trị trung bình là 32,8 tỷ đồng với độ lệch chuẩn rất lớn, 193,57 tỷ đồng. Doanh thu thuần trung bình của các doanh nghiệp là 150,86 tỷ đồng và cũng có độ lệch chuẩn rất lớn là 524 tỷ đồng. Điều này cho thấy, những doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng rất đa dạng về qui mô. Các ngân hàng không chỉ tập trung quan hệ tín dụng với những doanh nghiệp lớn mà vẫn coi trọng quan hệ với những doanh nghiệp nhỏ. Hiện nay, ở Cần

Thơ, doanh nghiệp lớn chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng các doanh nghiệp đang hoạt động.

Trình độ học vấn của giám đốc doanh nghiệp, nhìn chung, tương đối cao. Gần một nửa các giám đốc có trình độ đại học và sau đại học (48%). Những giám đốc còn lại đa số có trình độ từ cấp 3 hoặc trung cấp chuyên nghiệp, chiếm 38,19%. Số liệu trong Bảng 2 còn cho thấy, ngân hàng giao dịch phần lớn với các doanh nghiệp thương mại, chiếm gần 54%. Điều này cũng dễ hiểu vì ngân hàng ưu tiên giao dịch với các công ty có hoạt động kinh doanh hiệu quả, trong khi ngành thương mại mang lại lợi nhuận cao và tiềm ẩn những rủi ro ít.

Tuổi doanh nghiệp có giá trị trung bình là 5,81 năm, độ lệch chuẩn là 3,4 năm, với độ tuổi nhỏ nhất là 12 tháng và độ tuổi lớn nhất là 20 năm. Điều này cho thấy, các doanh nghiệp có kinh nghiệm hoạt động tương đối lâu năm. Các ngân hàng

thường tập trung quan hệ với những doanh nghiệp có tình hình kinh doanh ổn định và có kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh. Tuổi của doanh nghiệp khi bắt đầu giao dịch với ngân hàng là thời gian từ khi doanh nghiệp mới thành lập đến khi giao dịch lần đầu tiên với ngân hàng hiện tại. Biến số này được dùng để tránh mối tương quan giả tạo giữa tuổi của doanh nghiệp và thời gian của mối quan hệ khi mối quan hệ kéo dài. Tuổi của doanh nghiệp khi bắt đầu giao dịch là 29,8 tháng với độ lệch chuẩn là 29,27 tháng. Một số doanh nghiệp quan hệ với ngân hàng từ khi mới thành lập. Thông thường, các doanh nghiệp thiết lập quan hệ tín dụng với ngân hàng khi đã tạo lập uy tín nhất định trên thương trường nên được ngân hàng tin tưởng.

Số liệu điều tra cho thấy, các doanh nghiệp thường giao dịch với nhiều ngân hàng đồng thời. Số mối quan hệ trung bình của



một doanh nghiệp là 2,34. Số doanh nghiệp quan hệ chỉ với một ngân hàng chiếm gần 1/3 số doanh nghiệp trong mẫu. Đặc biệt, có những doanh nghiệp có quan hệ với hơn 5 ngân hàng. Các doanh nghiệp có nhiều mối quan hệ với ngân hàng chủ yếu là những doanh nghiệp lớn, có hệ thống thanh toán với khách hàng qua nhiều tài khoản của nhiều ngân hàng. Chính vì có giao dịch với nhiều ngân hàng cùng một lúc nên việc họ chấm dứt mối quan hệ với một ngân hàng là dễ dàng xảy ra vì họ không phải tốn chi phí chuyển đổi để xây dựng mối quan hệ mới mà chỉ hạn chế mối quan hệ lại nhưng vẫn giữ được hạn mức tín dụng cần có bằng cách tăng hạn mức tín dụng của những ngân hàng còn lại (Ongena và Smith, 2001, Berger và Udell, 1994).

#### 4. Kết quả và thảo luận

Kết quả ước lượng hàm rủi ro dạng mũ và Weibull để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến thời gian của mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng được trình bày trong Bảng 3.

Chỉ số AIC cho thấy mô hình Weibull phù hợp với số liệu hơn. Bên cạnh đó, giá trị ước lượng của  $\alpha = 3,11$  trong mô hình Weibull có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, cho thấy, thời gian của mối quan hệ có ảnh hưởng đến xác suất chấm dứt mối quan hệ này. Thời gian này càng lâu khả năng chấm dứt mối quan hệ càng cao. Do vậy, việc biện luận kết quả ước lượng mô hình rủi ro chủ yếu dựa trên mô hình Weibull. Các biến số có ảnh hưởng đến xác suất chấm dứt mối quan hệ

gồm: Doanh thu thuần, số mối quan hệ với ngân hàng, ngành nghề hoạt động, tuổi của doanh nghiệp và tuổi khi giao dịch của doanh nghiệp.

#### 4.1- Doanh thu thuần của doanh nghiệp

Hệ số của biến doanh thu thuần có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và âm nên doanh thu thuần nghịch biến với xác suất xảy ra chấm dứt mối quan hệ. Khi doanh thu của doanh nghiệp tăng, điều đó cho thấy, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang thuận lợi. Khi hoạt động thuận lợi, họ sẽ dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn tài trợ từ phía ngân hàng nhiều hơn và mối quan hệ với ngân hàng sẽ được thắt chặt hơn. Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Ongena và Smith (2000). Về phía ngân hàng, việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này có rủi ro thấp và họ muốn duy trì mối quan hệ này. Doanh thu là một trong những yếu tố quan trọng quyết định mối quan hệ tín dụng.

#### 4.2- Số mối quan hệ với ngân hàng của doanh nghiệp

Hệ số của biến này có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và dương. Kết quả này có nghĩa là, doanh nghiệp càng có nhiều mối quan hệ cùng lúc với nhiều ngân hàng thì xác suất xảy ra chấm dứt mối quan hệ càng cao. Việc quan hệ với nhiều ngân hàng sẽ làm cho chi phí chuyển đổi giữa những nhà cung ứng tín dụng giảm đi. Bên cạnh đó, doanh nghiệp có thể so sánh chất lượng phục vụ, lãi suất,... giữa các ngân hàng. Do vậy, họ dễ dàng chấm dứt một mối quan hệ với ngân hàng

nào đó. Các nghiên cứu của Ongena và Smith (2000), Berger và Udell (1994) và Boot (2000) cũng cho thấy kết quả tương tự.

#### 4.3- Ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp

Kết quả ước lượng cho thấy, nếu doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại thì xác suất chấm dứt mối quan hệ sẽ cao hơn. Các doanh nghiệp thương mại thường có tỷ suất lợi nhuận cao hơn và vòng quay vốn cũng nhanh hơn những doanh nghiệp khác. Các ngân hàng "thích" có quan hệ với những doanh nghiệp này hơn do rủi ro thấp. Do vậy, những doanh nghiệp này luôn được chào mời xây dựng mối quan hệ từ những ngân hàng khác với điều kiện dễ dàng hơn, món vay nhiều hơn và chi phí lãi vay thấp hơn. Chính vì lý do này, doanh nghiệp sẵn sàng chấm dứt mối quan hệ cũ để xây dựng mối quan hệ mới với chi phí thấp hơn hoặc xây dựng thêm mối quan hệ.

#### 4.4- Tuổi doanh nghiệp

Biến tuổi doanh nghiệp có hệ số âm về mặt thống kê nên nó có quan hệ tỷ lệ nghịch với xác suất xảy ra chấm dứt mối quan hệ. Doanh nghiệp có thâm niên hoạt động càng cao thì xác suất xảy ra chấm dứt mối quan hệ càng thấp. Những doanh nghiệp lâu năm có khả năng đánh giá được tình hình thị trường tốt hơn và dễ thích nghi với những biến đổi của thị trường nên rủi ro hoạt động của doanh nghiệp được hạn chế. Mặt khác, những doanh nghiệp lâu năm thường có thị phần tương đối ổn định nên doanh thu và lợi nhuận ổn



định. Từ quan điểm của ngân hàng, đây là những khách hàng mang đến lợi nhuận ổn định cho họ vì rủi ro phát sinh trong mối quan hệ tín dụng tương đối thấp. Do đó, các ngân hàng luôn muốn duy trì mối quan hệ với những doanh nghiệp này. Theo kết quả ước lượng, tuổi của doanh nghiệp ảnh hưởng lớn nhất đến sự duy trì mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng. Điều này phù hợp với nghiên cứu của Ongena và Smith (2000).

#### 4.5- Tuổi doanh nghiệp khi giao dịch với ngân hàng

Tuổi của doanh nghiệp khi giao dịch với ngân hàng có quan hệ đồng biến với xác suất chấm dứt mối quan hệ. Các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng khi còn trẻ có khả năng chấm dứt quan hệ cao hơn. Trong khi đó, kết quả nghiên cứu của Ongena và Smith (2001) lại cho thấy điều ngược lại. Điều này có thể do các doanh nghiệp trẻ thường không bị “buộc chặt” vào mối quan hệ với một ngân hàng nào và đang trong quá trình tìm kiếm và so sánh các mối quan hệ với nhiều ngân hàng khác nhau. Do vậy, việc chấm dứt một mối quan hệ nào đó có khả năng xảy ra cao hơn.

#### 4.6- Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp

Hệ số của biến vốn chủ sở hữu không có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Do vậy, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không ảnh hưởng đến mối quan hệ với ngân hàng. Thông thường, các ngân hàng không đánh giá cao vai trò vốn chủ sở hữu bằng

lợi nhuận của doanh nghiệp. Những doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu thấp nhưng tình hình hoạt động kinh doanh hiệu quả thì những doanh nghiệp này là mục tiêu tìm kiếm của các ngân hàng để xây dựng mối quan hệ với họ.

#### 4.7- Trình độ học vấn của giám đốc doanh nghiệp

Hệ số của biến trình độ học vấn không có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Theo số liệu điều tra, trình độ học vấn của các giám đốc doanh nghiệp tương đối tương đồng nhau. Gần 50% có trình độ đại học và sau đại học và hơn 1/3 có trình độ trung học hay trung cấp chuyên nghiệp. Do sự biến động của trình độ giữa các giám đốc không cao nên kết quả ước lượng không cho thấy rõ ràng ảnh hưởng của học vấn đến mối quan hệ với ngân hàng.

### 5. Kết luận

Mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng mang lại lợi ích cho cả hai phía nên việc duy trì mối quan hệ rất cần thiết. Bằng việc sử dụng mô hình thời gian, kết quả nghiên cứu cho thấy độ dài của mối quan hệ này phụ thuộc vào thời gian của mối quan hệ và đặc điểm của các doanh nghiệp. Những mối quan hệ đã tồn tại lâu dài lại có xác suất bị chấm dứt càng cao. Những doanh nghiệp có quy mô doanh thu lớn và có tuổi đời cao có xu hướng duy trì mối quan hệ lâu hơn, trong khi đó những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, có tuổi đời trẻ khi quan hệ với ngân hàng và có nhiều mối quan hệ với các ngân hàng có

khả năng chấm dứt mối quan hệ cao hơn. Những kết quả này sẽ là cơ sở để các ngân hàng đề ra các giải pháp nhằm tăng cường thời gian mối quan hệ giữa ngân hàng thương mại và khách hàng doanh nghiệp tại Cần Thơ cũng như các tỉnh thành khác. ■

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Petersen, M.A. và R.G. Rajan (1994), The Benefits of Lending Relationship: Evidence from Small Business Data, *Journal of Finance*, số 49, trang 3-37.
2. Petersen, M.A. và R.G. Rajan (1995), The effect of credit market competition on lending relationships, *Quarterly Journal of Economics*, số 110, trang 407-443.
3. Boot, A. W. A., (2000), Relationship Banking: What Do We Know?, *Journal of Financial Intermediation*, số 9, trang 7-25.
4. Boot, A.W.A. và Thaker, A.V (1994), Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market game, *International Economic Review*, số 35, trang 899-920.
5. Ongena, S. và Smith, D. C. (2001), The duration of bank relationships, *Journal of Financial Economics*, số 61(3), trang 449-475.
6. Von Thadden, E.L. (1995), Long-term contracts, short-term investment, and monitoring, *Review of Economic Studies*, số 62, trang 557-575.
7. Von Thadden, E.L. (1998), A symmetric information, bank lending, and implicit contracts: The winner's curse, Unpublished working paper, University of Lausanne (DEEP).
8. Diamond, D. (1984), Financial intermediation and delegated monitoring, *Review of Economic Studies*, số 51, trang 393-414.
9. Berger, A.N. và Udell, G.F (1994), Lines of credit and relationship lending in small firm finance, *Proceedings, Federal Reserve Bank of Chicago*, tháng Năm, trang 583-599.
10. Wooldridge, J.M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, tái bản lần 2, MIT Press.