

**ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
– NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM –
CHI NHÁNH HUYỆN TÂN HƯNG, TỈNH LONG AN**

**ASSESSMENT OF INDIVIDUAL CUSTOMERS' LOAN LIABILITY -
CASE STUDY OF VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE
AND RURAL DEVELOPMENT – TAN HUNG BRANCH,
LONG AN PROVINCE**

Trần Thanh Phong, Nguyễn Thanh Bình¹, Lữ Xuân Trang², Đỗ Thị Phượng³

Ngày nhận bài: 13/12/2019 Ngày chấp nhận đăng: 13/01/2020 Ngày đăng: 05/06/2020

Tóm tắt

Bài nghiên cứu về khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân được thực hiện tại Agribank Tân Hưng, Tỉnh Long An. Dữ liệu nghiên cứu được xuất từ hệ thống IPCAS (Customer payment and accounting system) của Ngân Hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Tân Hưng vào thời điểm cuối ngày 31 tháng 12 năm 2018 (những khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng liên tục từ 3 năm trở lên trong giai đoạn 2016-2018). Với kích thước $n = 300$ và chọn 300 khách hàng gần nhất. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 thành phần tác động có ý nghĩa thống kê tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân gồm: (1) Nhà ở, (2) Mục đích khoản vay, (3) Số người phụ thuộc, (4) Thu nhập, (5) Tuổi, (6) Quy mô khoản vay.

Từ khóa: Agribank Tân Hưng, khả năng trả nợ, khách hàng cá nhân.

Abstract

The study of verifying the repayment of individual customers was conducted at Agribank Tan Hung, Long An Province. Data was collected from Agribank Tan Hung's IPCAS (Customer payment and accounting system) at the end of December 31st, 2018 (customers who have had credit relationship with the bank for 3 years or more up in the period of 2016-2018). With sample $n = 300$ and the nearest 300 customers chosen. Results show that there are 6 components that have statistical effects on the solvency: (1) Housing, (2) Loan purpose, (3) Family dependents, (4) Income, (5) Age, (6) Loan.

Keywords: Agribank Tan Hung, solvency, individual customers.

¹ Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An

² Trường Cao đẳng Lý Tự Trọng

³ Trường Cao đẳng Kinh tế đối ngoại

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh nền kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng bị thu hẹp và đình trệ, số lượng doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động không ngừng gia tăng qua từng năm, việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng đối với các doanh nghiệp trở nên hết sức khó khăn, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ không có tài sản đảm bảo. Điều này không chỉ gây khó khăn cho các doanh nghiệp mà còn làm các ngân hàng bị “*ứ đọng vốn*”. Trước thực trạng đó, tín dụng cá nhân trở thành một mảnh đất màu mỡ để các ngân hàng khai thác và đây cũng là nhóm khách hàng chiến lược mà các ngân hàng hướng đến hiện nay. Chênh lệch giữa lãi suất cho vay và huy động trong mảng khách hàng cá nhân khá cao so với khách hàng doanh nghiệp. Cụ thể, lãi vay đối với cá nhân tiêu dùng, sản xuất nông nghiệp, mua nhà, các ngân hàng vẫn áp dụng mức phổ biến từ 7 – 12%/năm, trong khi huy động tiết kiệm chỉ từ 5 – 7%/năm. Đó chính là lý do để các ngân hàng đẩy mạnh tín dụng cho phân khúc khách hàng này.

Việc các ngân hàng tập trung vào phát triển mảng cho vay khách hàng cá nhân trong bối cảnh thị trường tín dụng còn nhiều khó khăn là quyết định hợp lý và khôn ngoan. Tuy nhiên, việc tăng trưởng tín dụng lại luôn đi kèm với rủi ro tín dụng, với loại mảng cho vay cá nhân hàm chứa nhiều rủi ro hơn cả. Rủi ro tín dụng xuất phát từ nhiều nguyên nhân, trong đó có yếu tố chủ quan đó là việc các ngân hàng vẫn chưa chú trọng đến công tác thẩm định, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng một cách khoa học. So với việc thẩm định khách hàng doanh nghiệp - đối tượng mà các ngân hàng có thể đánh giá khả năng trả nợ thông qua các chứng từ rõ ràng, việc đánh giá khách hàng cá nhân gặp khá nhiều khó khăn, phần lớn việc đánh giá năng lực của khách hàng cá nhân còn phụ thuộc vào năng lực, kinh nghiệm và cả yếu tố cảm tính của cán bộ tín dụng.

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Tân Hưng (Agribank huyện Tân Hưng) cũng không nằm ngoài xu thế đó. Hiện tại cơ cấu khách hàng tại Agribank huyện Tân Hưng chưa cân đối, đối tượng chủ yếu mà ngân hàng cho vay trong thời gian qua là khách hàng cá nhân chiếm trên 98% trong tổng dư nợ tại ngân hàng giai đoạn 2016-2018, tỷ trọng nợ xấu có xu hướng tăng lần lượt là: 1,04%, 1,06% và 1,12%. Do vậy để phát triển bền vững, việc đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân có căn cứ để ra quyết định là nhu cầu cần thiết.

Xuất phát từ những lý do trên, nghiên cứu: *Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân – nghiên cứu trường hợp Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh huyện Tân Hưng, tỉnh Long An là cần thiết trong giai đoạn hiện nay, nhằm tăng khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.*

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân

Thông qua định nghĩa của IMF và các dấu hiệu mà Hiệp ước Basel II mô tả có thể thấy thông thường việc khách hàng phát sinh nợ xấu đồng nghĩa với việc khách hàng không có khả năng trả nợ. Tại Việt Nam, theo khoản 8 điều 3 chương I của Thông tư số 02/2013/TT-NHNN có quy định nợ xấu (*NPL*) là nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5, trong đó điều 11 mục 1 chương II có quy định rõ:

Khả năng trả nợ của khách hàng là việc khách hàng có khả năng trả nợ đầy đủ và đúng hạn với bên cho vay hay không (Ngân hàng Nhà Nước, 2013). Hiện tại vẫn chưa có định nghĩa thống nhất về khái niệm “*khả năng trả nợ*” mà chỉ có những dấu hiệu về việc khách hàng “*không có khả năng trả nợ*”, thông qua phương pháp loại trừ ta có thể hiểu ngoài những khách hàng “*không có khả năng trả nợ*” là những khách hàng “*có khả năng trả nợ*”. Theo Hiệp ước Basel II có 2 tình trạng sau có thể dùng làm căn

cứ để đánh giá khả năng không trả được nợ của khách hàng (Nguyễn Đăng Dòn, 2016):

- Khách hàng không có khả năng thực hiện nghĩa vụ thanh toán đầy đủ khi đến hạn mà chưa tính đến việc ngân hàng bán tài sản (nếu có) để hoàn trả;
- Khách hàng có các khoản nợ xấu có thời gian quá hạn trên 90 ngày. Trong đó, những khoản thấu chi được xem là quá hạn khi khách hàng vượt hạn mức hoặc được thông báo một hạn mức nhỏ hơn dư nợ hiện tại.

Căn cứ theo định nghĩa của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) thì: “*Nợ xấu là khoản nợ khi quá hạn trả lãi và/hoặc gốc trên 90 ngày; hoặc các khoản lãi chưa trả từ 90 ngày trở lên đã được nhập gốc, tái cấp vốn hoặc đồng ý chậm theo thỏa thuận, hoặc các khoản phải thanh toán đã quá hạn 90 ngày nhưng có lý do để chắc chắn để nghi ngờ về khả năng khoản vay sẽ không được thanh toán đầy đủ*” (Nguyễn Đăng Dòn, 2016).

- *Nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn)* được hiểu là các khoản nợ được tổ chức tín dụng (TCTD), chi nhánh ngân hàng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất.
- *Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ)* bao gồm: Các khoản nợ được TCTD, chi nhánh ngân hàng đánh giá là có khả năng tổn thất cao.
- *Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)* bao gồm: Các khoản nợ được TCTD, chi nhánh ngân hàng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.
- Cũng theo Thông tư số 02/2013/TT-NHNN, *nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý)* là các khoản nợ được TCTD, chi nhánh ngân hàng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ. Như vậy nếu khách hàng phát sinh nợ nhóm 2 vẫn được hiểu là khách

hàng vẫn còn khả năng trả nợ, dù khả năng trả nợ bị suy yếu trước mắt.

Để thống nhất cách hiểu trong toàn bộ bài nghiên cứu, nghiên cứu này thống nhất việc đánh giá “khả năng trả nợ” của khách hàng theo Thông tư số 02/2013/TT-NHNN, nghĩa là sẽ được đánh giá thông qua nhóm nợ cao nhất tại các TCTD khách hàng có quan hệ tín dụng. Cụ thể, những khách hàng hiện đang có nợ nhóm 3, 4, 5 được hiểu là nhóm khách hàng không có khả năng trả nợ, những trường hợp còn lại (nhóm 1, 2) được hiểu là khách hàng có khả năng trả nợ.

2.2. Các nghiên cứu có liên quan

Theo (Đường Thị Thanh Hải, 2014), những nhân tố tác động tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân gồm 3 nhóm:

Nhân tố khách hàng

Thứ nhất, năng lực tài chính của khách hàng. Với mỗi cán bộ tín dụng vấn đề quan tâm đầu tiên về khách hàng của mình là khả năng trả nợ. Một khoản vay vốn được ngân hàng chấp nhận khi khách hàng đáp ứng đầy đủ những yêu cầu về năng lực tài chính đủ lớn và lành mạnh để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Ngân hàng cần xem xét kỹ lưỡng những nguồn trả nợ nghi ngờ về tính lành mạnh hoặc nguồn đủ mạnh nhưng không ổn định.

Thứ hai, nhu cầu, thói quen và đạo đức khách hàng. Ngoài những nhân tố trên còn kể đến nhân tố khách quan bên ngoài ngân hàng cũng ảnh hưởng tới cho vay khách hàng cá nhân, đó là đạo đức khách hàng. Nếu như khách hàng là người có ý thức trả nợ tốt, rủi ro tín dụng thấp thì sẽ kích thích ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay, các quy định cũng sẽ không quá khắt khe.

Nhân tố ngân hàng

Thứ nhất, chiến lược kinh doanh. Đây là nhân tố đầu tiên ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng. Nó liên quan đến các quyết định chiến

lược về lựa chọn sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giành lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, khai thác và tạo ra các cơ hội mới... Dựa trên cơ sở một chiến lược kinh doanh được xác lập, ngân hàng sẽ chuyển nó thành hành động, lập ra những kế hoạch bộ phận cho từng thời kỳ đảm bảo cho những mục tiêu đã đề ra; đặc biệt có kế hoạch ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cho vay như: kế hoạch tăng trưởng tín dụng, kế hoạch marketing, chính sách nhân sự...

Thứ hai, các chính sách, quy định của ngân hàng. Đó là chính sách chăm sóc khách hàng trước và sau khi cho vay có chu kỳ đáo hạn hay không; Các quy định về lãi suất và phí tín dụng cao hay thấp, có linh hoạt và phù hợp với thu nhập hiện có của người dân hay không; Các quy định về thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, tài sản đảm bảo, phương thức giải ngân và thanh toán, thủ tục xin vay vốn có phức tạp hay đơn giản, thời gian thẩm định hồ sơ vay vốn kéo dài bao lâu...

Thứ ba, chất lượng cán bộ tín dụng. Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng các thủ tục vay vốn, thực hiện thu thập và xử lý thông tin về khách hàng để đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, cũng như là người thực hiện giám sát sau khi cho vay và thu nợ. Do đó, mỗi cán bộ tín dụng phải có trình độ chuyên môn, khả năng nghiệp vụ, khả năng phân tích, đánh giá và lựa chọn những khách hàng có đủ năng lực pháp lý, có đủ năng lực tài chính, có tư cách đạo đức tốt... Nhờ có những cán bộ như vậy, các khoản cho vay diễn ra an toàn và hiệu quả hơn.

Thứ tư, công tác thông tin. Trên cơ sở nguồn thông tin nhận được, ngân hàng thực hiện phân tích tín dụng để đánh giá khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng về sử dụng vốn, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ tìm kiếm những tình huống có thể

dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về các rủi ro đó, dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra.

Thứ năm, công nghệ của ngân hàng. Công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng cung cấp dịch vụ hiện đại, phong phú phục vụ nhu cầu ngày càng lớn và đa dạng của khách hàng. Trong khi đó, đặc thù của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân là giao dịch với số lượng khách hàng đông và đa dạng, ngân hàng phải thực hiện một số lượng lớn các hợp đồng cho vay. Do đó, hệ thống công nghệ của ngân hàng hiện đại vừa tiết kiệm được thời gian công sức của cán bộ tín dụng, vừa nhằm hạn chế tối đa sự nhầm lẫn, sai sót trong quá trình giao dịch với khách hàng.

Nhân tố ngoài ngân hàng

Thứ nhất, đặc điểm thị trường nơi ngân hàng hoạt động. Nếu là thành thị hoặc nơi tập trung đông dân cư, có mức thu nhập khá, trình độ học vấn cao thì nhu cầu vay của khách hàng cá nhân sẽ tăng cao hơn so với các vùng nông thôn, hẻo lánh nơi mà người nông dân quanh năm chỉ biết tới đồng ruộng.

Thứ hai, môi trường kinh tế, chính trị. Môi trường kinh tế, chính trị có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của khách hàng cá nhân. Nếu nền kinh tế phát triển tốt, thu nhập bình quân đầu người cao và môi trường chính trị ổn định thì hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân cũng sẽ diễn ra thông suốt, phát triển vững chắc và hạn chế rắc rối xảy ra.

Cách phân loại của Đường Thị Thanh Hải, 2014 là khá tổng quát và định tính, trên thực tế có thể dùng cách phân loại này như là những tiêu chí tổng quát trong khung lý thuyết của mô hình.

Tại Việt Nam, cũng có một số nghiên cứu thực nghiệm về khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân như:

Nghiên cứu của Nguyễn Phúc Mẫn với mục tiêu tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Vũng Tàu. Trong đó, khả năng trả nợ được biểu hiện bởi 2 biến số là quy mô trả nợ và thời hạn trả nợ (trả nợ đúng hạn hoặc trễ hạn). Với mẫu dữ liệu là thông tin nợ cá nhân của 503 khách hàng cá nhân trong khoảng thời gian từ 01/2011 đến 12/2014, kết quả nghiên cứu cho thấy về mặt quy mô trả nợ, biến số này (i) phụ thuộc cùng chiều với các biến số: đại học, sau đại học, lãnh đạo/quản lý, kích cỡ khoản vay, thời hạn vay và hình thức vay; (ii) phụ thuộc ngược chiều với: giới tính, công nhân viên, lãi suất khoản vay, vay tiêu dùng, vay mua bất động sản. Xét về thời hạn trả nợ, biến số này chịu ảnh hưởng cùng chiều với các yếu tố: sau đại học, lãnh đạo/quản lý, chuyên viên, kích cỡ khoản vay, hình thức vay. Trong khi đó các biến số: giới tính, lãi suất vay, vay mua bất động sản tác động ngược chiều đến khả năng trả nợ đúng hạn.

Tại Việt Nam, nghiên cứu của Lê Huyền Thiên Phú với mục tiêu tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh. Trong đó, khả năng trả nợ được biểu hiện bởi hai biến số là quy mô trả nợ và thời hạn trả nợ (trả nợ đúng hạn/trễ hạn). Các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trả nợ được nhóm thành năm yếu tố lớn là (i) Đặc điểm nhân khẩu học, (ii) Năng lực của người vay, (iii) Đặc điểm của khoản vay, (iv) Rủi ro đạo đức, và (v) Rủi ro tác nghiệp. Nghiên cứu đã sử dụng các thông tin dữ liệu nợ cá nhân của 503 khách hàng cá nhân trong khoảng thời gian từ 02/2009 tới 10/2012 tại Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh. Nghiên cứu đã sử dụng hai mô hình để ước lượng, mô hình hồi quy tuyến tính bội dùng để tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân xét ở khía cạnh quy mô trả nợ và mô hình Probit dùng để tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân xét ở khía cạnh thời

hạn trả nợ. Kết hợp với hai mô hình hồi quy là các phân tích thống kê mô tả, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và phân tích sâu Anova một yếu tố. Kết quả cho thấy xét về mặt quy mô trả nợ, biến số này phụ thuộc cùng chiều với các biến số như “Đại học”, “Sau đại học”, “Lãnh đạo/Quản lý”, “Kích cỡ khoản vay”, “Thời hạn vay”, và “Hình thức vay”. Quy mô trả nợ cũng phụ thuộc vào một số biến số khác nhưng với ảnh hưởng ngược chiều như “Giới tính”, “Công nhân viên”, “Lãi suất khoản vay”, “Vay tiêu dùng”, “Vay mua bất động sản”. Xét về thời hạn trả nợ, biến số này chịu ảnh hưởng thuận chiều bởi các biến số như “Sau đại học”, “Lãnh đạo/Quản lý”, “Chuyên viên”, “Kích cỡ khoản vay”, “Hình thức vay”. Trong khi đó các biến số khác như “Giới tính”, “Lãi suất vay”, hay “Vay mua bất động sản” tác động âm tới khả năng trả nợ đúng hạn (Lê Huyền Thiên Phú, 2013).

Ngoài ra cũng có một số nghiên cứu tại nước ngoài cũng nghiên cứu về chủ đề trên như:

Một trong những nghiên cứu đầu tiên cho lĩnh vực này là nghiên cứu của Jonathan Crook. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng mô hình Probit với mẫu dữ liệu nghiên cứu là 4299 hộ gia đình. Kết quả nghiên cứu đã cho thấy: (i) khả năng trả nợ chịu ảnh hưởng tích cực từ yếu tố độ tuổi của chủ hộ, (ii) yếu tố thu nhập, (iii) thu nhập ròng, và (iv) sở hữu nhà riêng. Trên cơ sở đó, tác giả đã đưa ra những khuyến nghị nhằm nâng cao khả năng trả nợ của khách hàng (Jonathan Crook, 1995).

Nghiên cứu của (Hussain và Shorouq, 2014), trong bài viết này đề xuất hai mô hình chấm điểm tín dụng bằng cách sử dụng các kỹ thuật khai thác dữ liệu để hỗ trợ các quyết định cho vay đối với các ngân hàng thương mại Jordan. Đánh giá ứng dụng cho vay sẽ cải thiện hiệu quả quyết định tín dụng và kiểm soát các nhiệm vụ văn phòng cho vay, cũng như tiết kiệm thời gian và chi phí phân tích. Cả hai trường hợp được chấp nhận và từ chối đơn xin vay từ các ngân hàng thương mại Jordan khác nhau được sử dụng để xây dựng các mô

hình chấm điểm tín dụng. Kết quả chỉ ra rằng mô hình hồi quy logistic (logistic regression model) thực hiện tốt hơn một chút so với mô hình hàm cơ sở xuyên tâm (the radial basis function model) về tỷ lệ chính xác tổng thể. Trong nghiên cứu này tác giả đề xuất mô hình với các biến độc lập như: (i) tuổi, (ii) giới tính, (iii) thu nhập, (iv) loại hình công ty, (v) bảo lãnh, (vi) khoản vay, (vii) thời hạn vay, (viii) mục đích vay, (ix) quốc tịch.

Nghiên cứu của (Yasir Mehmood và cộng sự, 2012) về các yếu tố ảnh hưởng đến trễ hạn trả nợ tín dụng nông nghiệp cho thấy sự giám sát cầu thả của nhân viên ngân hàng, sử dụng vốn vay sai mục đích, lãi suất cao và sự biến đổi trong kinh doanh gây ra sự chậm trễ trong việc trả nợ của khách hàng.

Nghiên cứu của (Kohansal & Mansoori, 2009) sử dụng mô hình logit để giải thích khả năng trả nợ vay đúng hạn. Kết quả cho thấy kinh nghiệm của nông dân, thu nhập, khoản vay nhận được và giá trị tài sản thế chấp có quan hệ đồng biến với khả năng trả nợ, trong khi lãi suất cho vay, khoản trả góp nghịch biến với khả năng trả nợ.

3. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu đề nghị

Từ những kết quả nghiên cứu thực nghiệm trong 2.2, xem xét trong bối cảnh tại Việt Nam, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau:

$$Y = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

Trong đó:

Y là khả năng trả nợ của KHCN, Y = 1 là khả năng khách hàng trả được nợ, Y = 0 nếu khách hàng không trả được nợ, trong đó Y đóng vai trò là biến phụ thuộc nhận giá trị 0 và 1, trong đó giá trị 0 tương ứng với việc khách hàng không có khả năng trả nợ (nợ nhóm 3, 4, 5), giá trị 1 nếu khách hàng có khả năng trả nợ tức là nợ thuộc nhóm 1, 2 và X_i ($i = 1 - 18$) là biến độc lập, chi tiết xem Bảng 1.

X_1, X_2, \dots, X_k là những yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng, chi tiết xem bảng 1.

β_0 : là hệ số chặn của mô hình;

β_1, \dots, β_k là những hệ số của các biến độc lập.

Bảng 1. Các biến độc lập được sử dụng trong nghiên cứu

Nhóm biến	Ký hiệu	Mô tả biến	Thang đo	Giá thiết	Nguồn nghiên cứu
KHÁCH HÀNG	X_1	Độ tuổi	Năm	-	Jonathan Crook (1995)
	X_2	Tình trạng sở hữu nhà ở	Bằng 0 nếu không sở hữu nhà ở và bằng 1 nếu ngược lại.	+	Jonathan Crook (1995); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).
	X_3	Người phụ thuộc	Số người	-	Nguyễn Phúc Mẫn (2015)
	X_4	Lịch sử tín dụng	Bằng 0 nếu chưa từng phát sinh NQH và bằng 1 nếu đã từng phát sinh NQH.	+	Jonathan Crook (1995); Lê Huyền Thiên Phú (2013); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).
	X_5	Thu nhập	Triệu đồng/tháng	+	Jonathan Crook (1995); Lê Huyền Thiên Phú (2013); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).

Nhóm biến	Ký hiệu	Mô tả biến	Thang đo	Giả thiết	Nguồn nghiên cứu
NGÂN HÀNG	X ₆	Kỳ hạn vay	Tháng	+	Lê Huyền Thiên Phú (2013); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).
	X ₇	Quy mô khoản vay	Triệu đồng	+/-	Jonathan Crook (1995); Lê Huyền Thiên Phú (2013); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).
NGOÀI NGÂN HÀNG	X ₈	Mục đích khoản vay	Bằng 0 nếu mục đích phi SXKD và bằng 1 nếu SXKD.	+	Lê Huyền Thiên Phú (2013); Nguyễn Phúc Mẫn (2015).

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Phương pháp chọn mẫu

Dữ liệu nghiên cứu được xuất từ hệ thống IPCAS (Customer payment and accounting system) của Agribank Tân Hưng vào thời điểm cuối ngày 31 tháng 12 năm 2018 (những khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng liên tục từ 3 năm trở lên trong giai đoạn 2016 - 2018). Trong nghiên cứu này nhóm nghiên cứu chọn ngẫu nhiên 300 khách hàng có thời gian quan hệ tín dụng gần nhất.

3.2. Quy trình nghiên cứu

Tác giả sử dụng phần mềm SPSS 20 để chạy dữ liệu hồi quy Binary Logistic như sau:

Bước 1: Chạy mô hình và xác định những biến quan trọng. Thông qua kết quả chạy mô hình tác giả xác định những biến độc lập có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Các tiêu chuẩn cần xem xét để đánh giá mức độ phù hợp của mô hình:

Omnibus Test of Model Coefficients (OB): dùng để kiểm định sự phù hợp tổng quát của mô hình với giả thiết $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$, nếu $Sig < \alpha$ thì giả thiết H_0 bị bác bỏ hay ta có thể kết luận mô hình phù hợp một cách tổng quát (Hoàng trọng & Chung Nguyễn Mộng Ngọc, 2008).

Classification Table: bảng này cho ta kiểm tra độ chính xác trong việc dự báo của mô hình, tỷ lệ phần trăm dự đoán đúng càng cao cho thấy mô hình càng dự báo càng chính xác (Hoàng trọng & Chung Nguyễn Mộng Ngọc, 2008).

Chỉ số - 2 Log likelihood (- 2 LL): chỉ số này cho biết mức độ giải thích của mô hình tổng thể thông qua chỉ số này càng nhỏ thể hiện độ phù hợp càng cao (Hoàng trọng & Chung Nguyễn Mộng Ngọc, 2008).

Chỉ số Nagelkeeke R Square: cho thấy biên độ lập giải thích được % cho biến phụ thuộc, mô hình phù hợp khi chỉ số này Nagelkeeke > 50% (Hoàng trọng & Chung Nguyễn Mộng Ngọc, 2008).

Bước 2: Dựa trên các tiêu chuẩn đo lường mức độ phù hợp của mô hình thực hiện loại dần các biến không có ý nghĩa giải thích cho mô hình. Kiểm tra lại mô hình sau khi loại bớt các biến với các tiêu chuẩn như ở bước 1 .

Bước 3: Đề xuất mô hình phù hợp sau khi tìm ra mô hình tối ưu.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Kết quả kiểm định độ phù hợp của mô hình ta có $Sig < 0.05$, cho thấy mối tương quan giữa biến phụ thuộc và các biến độc lập trong mô hình có ý nghĩa thống kê tổng quát ở mức 99% (xem Bảng 2).

Bảng 2. Mức độ phù hợp tổng quát của mô hình

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	349.119	8	.000
	Block	349.119	8	.000
	Model	349.119	8	.000

Nguồn: Trích từ kết quả hồi quy Binary Logistic

Bảng 3. Mức độ giải thích của mô hình

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	60.293 ^a	.688	.924

Nguồn: Trích từ kết quả hồi quy Binary Logistic

Kết quả kiểm định cho thấy giá trị $-2LL = 60,293$ không cao lắm, điều này thể hiện mức độ phù hợp khá tốt của mô hình tổng thể. Kết quả kiểm định cho thấy 92,4% sự thay đổi của biến phụ thuộc được giải thích bởi biến độc lập trong mô hình, phần còn lại là do các yếu tố khác. Kết quả kiểm định cho thấy mức độ giải thích của mô hình khá cao là 92,4% (xem Bảng 3).

Kết quả trên Bảng 4 cho thấy có 128 trường hợp không trả được nợ, trong đó dự báo đúng 120 trường hợp (dự báo đúng 93,8%). Trong 172 trường hợp trả được nợ kết quả dự báo đúng 162 trường hợp (dự báo đúng 94,2%). Kết quả kiểm định cho thấy tỷ lệ dự đoán đúng của toàn mô hình là 94% (xem Bảng 4).

Bảng 4. Kết quả dự báo của mô hình

	Observed	Predicted			
		Y		Percentage Correct	
		0 không tra	1 tra được		
Step 1	y	0 không tra	120	8	93.8
		1 tra được	10	162	94.2
Overall Percentage					94.0

Nguồn: Trích từ kết quả hồi quy Binary Logistic

Kiểm định ý nghĩa hệ số hồi quy: kiểm định Wald về ý nghĩa của các hệ số hồi quy của 6 biến qmo, tnhap, tuoi, pthuoc, mdich, nhao có

ý nghĩa thống kê ở mức 95% (xem Bảng 5) với phương trình hồi quy như sau:

$$Y = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = 0,081 * qmo + 0,449 * tnhap + 0,409 * tuoi - 1,319 * pthuoc + 1,443 * mdich + 1,875 * nhao$$

Bảng 5. Kết quả hồi quy của mô hình

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	qmo	.081	.018	20.778	1	.000	1.085
	tnhap	.449	.100	20.094	1	.000	1.566
	tuoi	.409	.087	22.264	1	.000	1.505
	pthuoc	-1.391	.571	5.927	1	.015	.249
	mdich	1.443	.705	4.193	1	.041	4.234
	Lsu	.882	.755	1.366	1	.242	2.416
	khan	.260	.678	.147	1	.702	1.297
	nhao	1.875	.755	6.159	1	.013	6.519
	Constant	-28.786	5.612	26.305	1	.000	.000

Nguồn: Trích từ kết quả hồi quy Binary Logistic

5. Kết luận và hàm ý

5.1. Kết Luận

Kiểm định ý nghĩa hệ số hồi quy cho thấy 6 biến là: (1) Quy mô (qmo) tức là số tiền mà khách hàng vay của ngân hàng; (2) Thu nhập (tnhap) tức là thu nhập hàng tháng trung bình của khách hàng; (3) Tuổi (tuoi) tức là số tuổi của khách hàng vay vốn của ngân hàng; (4) Phụ thuộc (pthuoc) tức là số người phụ thuộc vào kinh tế đối với người vay vốn ngân hàng; (5) Mục đích (mdich) tức là tiền vốn vay từ ngân hàng khách hàng dùng để làm gì; (6) Nhà ở (nhao) tức là người vay vốn ngân hàng có nhà hợp pháp hay không.

Theo kết quả nghiên cứu cho thấy độ lớn của hệ số beta lần lượt theo thứ tự như sau:

Nhà ở: $\beta = 1,875$ cho thấy $\beta > 0$ khi người vay vốn có nhà ở sẽ tăng khả năng trả nợ. Có thể đây là dấu hiệu nhận thấy khi khách hàng có tài sản thì ý thức trả nợ càng cao vì họ biết rằng đó là điều kiện đảm bảo cho khoản vay với ngân hàng. Ngoài ra chỉ số $EXP = 6,519$ cho thấy người có nhà thì khả năng trả nợ cao hơn người không có nhà 6,519 lần (nếu các yếu tố khác không đổi).

Mục đích $\beta = 1,443$ cho thấy $\beta > 0$ khi người vay vốn dùng cho mục đích sản xuất sẽ tăng khả năng trả nợ so với mục đích phi sản xuất. Trong điều kiện sản xuất tại địa phương, chủ yếu là nông nghiệp, mặc dù thu nhập từ nông nghiệp không quá cao đột biến như những ngành phi sản xuất, nhưng để thất trắng ít xảy ra do vậy vấn đề trả nợ được đảm bảo ($EXP = 4,234$).

Phụ thuộc $\beta = -1,391$ cho thấy $\beta < 0$ khi người vay vốn càng có nhiều người phụ thuộc sẽ giảm khả năng trả nợ. Nếu người phụ thuộc càng nhiều có nghĩa là chủ hộ phải trả nhiều hơn cho những khoản chi phí sinh hoạt tối thiểu hàng ngày, chi cho việc học hành, khám chữa bệnh và các khoản chi khác điều này làm giảm khả năng trả nợ ($EXP = 0,249$).

Thu nhập $\beta = 0,449$, cho thấy $\beta > 0$ khi người vay vốn có thu nhập càng cao thì càng tăng khả năng trả nợ ($EXP = 1,566$).

Tuổi $\beta = 0,409$, cho thấy $\beta > 0$ khi người trả nợ càng có tuổi thì khả năng trả nợ càng cao ($EXP = 1,505$).

Quy mô $\beta = 0,081$ (hệ số này khá nhỏ) cho thấy $\beta > 0$ khi người vay vốn càng nhiều thì càng tăng khả năng trả nợ. Đây kết quả thú vị ở nghiên cứu này, mặc dù hệ số β khá nhỏ. Có thể với những người có vay số vốn lớn với nông dân thường là đối tượng có sự chuẩn bị kỹ về phương án làm ăn cả phương án trả nợ, nên vấn đề thất bại đối với những cá nhân này ít xảy ra so với những cá nhân vay với nguồn vốn nhỏ lẻ khác ($EXP = 1,085$).

5.2. Khuyến nghị

Dựa trên những phân tích và những phát hiện của nghiên cứu, nhóm tác giả đề xuất những khuyến nghị như sau:

- Đối với ngân hàng: Ngoài những công cụ thẩm định hiện có cần tham khảo thêm kết quả dự báo của mô hình nghiên cứu này trong đó những yếu tố quan trọng lần lượt được ưu tiên xem xét là:

(1) Xem xét cá nhân đó có nhà ở hay không, có nhà ở sẽ là lợi thế, đây là yếu tố có hệ số β lớn nhất. Ngoài ra nhà ở còn là tài sản đảm bảo thu hồi vốn cho ngân hàng. Theo nghiên cứu này là yếu tố quan trọng nhất cần được xem xét.

(2) Mục đích vay trong đó vay cho sản xuất được ưu tiên. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy vay cho mục đích sản xuất sẽ tăng khả năng trả nợ so với vay phi sản xuất. Việc ngân hàng chú ý ưu tiên cho đối tượng vay sản xuất cũng phù hợp với chủ trương của Nhà nước về chính sách với nông nghiệp.

(3) Số người phụ thuộc làm giảm khả năng trả nợ, nếu số người phụ thuộc ít sẽ là lợi thế. Với kết quả của nghiên cứu số người phụ thuộc

trong gia đình của nông hộ có tác động rất tiêu cực đến khả năng trả nợ. Vì chất lượng của khoản vay, do vậy các bộ tín dụng cần xem xét ở nhiều khía cạnh khác, cân nhắc trước khi quyết định với trường hợp này.

(4) Thu nhập càng cao sẽ tăng khả năng trả nợ. Mặc dù thu nhập là 1 nhân tố trực tiếp, nhưng trong kết quả của nghiên cứu này đứng ở vị trí thứ 4 về mức độ quan trọng. Trong điều kiện tại Việt Nam nói chung hay cụ thể tại Tân Hưng, một huyện thâm canh về nông nghiệp, có thể đa phần chủ hộ là nông dân. Có thể chính lý do này mà việc thẩm định về thu nhập sẽ gặp khó khăn. Do vậy nhân tố này cần thẩm định cẩn thận.

(5) Tuổi càng cao sẽ tăng khả năng trả nợ, đây là yếu tố có hệ số β không cao, cần xem xét. Trong kết quả nghiên cứu cho thấy tuổi càng cao thì có ưu thế trong khả năng trả nợ. Có thể trên thực tế những nông hộ có tuổi là những người dân “gốc” ở địa phương, những người có tài sản, đất đai và thu nhập từ nhiều nguồn. Do vậy đây là nhân tố rất quan trọng mà cán bộ tín dụng cần chú ý.

(6) Quy mô vốn vay cao sẽ tăng khả năng trả nợ, đây là yếu tố có β rất thấp, cũng cần xem xét, kết quả của nghiên cứu này rất thú vị, ngược lại với suy nghĩ thông thường, người

vay nhiều thì khả năng trả nợ càng kém. Nhưng trong nghiên cứu này ngược lại. Với đa phần nông hộ, những người vay vốn lớn thường có phương án kinh doanh rõ ràng, khả năng quản trị nguồn vốn tốt do vậy khả năng thành công cao. Với những hộ vay vốn ít có thể họ sử dụng sai mục đích cho những khoản vay đó dẫn đến khả năng trả nợ kém. Do vậy cán bộ tín dụng cần xem xét những khoản vay lớn vì nếu quá thận trọng sẽ mất những khách hàng tốt.

- Đối với chính quyền địa phương: Để công tác thẩm định đạt hiệu quả cao, những thông tin trong hồ sơ vay chính xác đều quan trọng, nó quyết định chất lượng thẩm định. Do vậy công tác lưu trữ hồ sơ và quản lý thật chặt chẽ, nhằm giúp cho công tác thẩm định được chính xác. Ngoài ra chính quyền địa phương tuyên truyền khuyến khích nông hộ mua bảo hiểm đối với cây trồng, vật nuôi, tài sản phục vụ sản xuất, nhằm phân tán rủi ro khi sử dụng vốn tín dụng. Như vậy, sẽ góp phần giải quyết những khó khăn khách quan mà nông hộ gặp phải. Bên cạnh đó, chính quyền địa phương cũng nên bám sát, theo dõi việc thực hiện các phương pháp canh tác mới trong nông nghiệp để đem lại hiệu quả kinh tế cao. Giới thiệu các loại phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc phòng ngừa bệnh cho cây trồng, vật nuôi cho nông hộ để mang lại năng suất cao.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- Đường Thị Thanh Hải, (2014). Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng cá nhân ở Việt Nam. *Tạp Chí Tài Chính*, số 4 – 2014.
- Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc, (2005). *Phân tích dữ liệu với SPSS*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống Kê.
- Lê Huyền Thiên Phú, (2013). *Các nhân tố ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh*. (Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh).
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2013). *Thông tư số 02/2013/TT-NHNN: Quy định về phân loại tài sản nợ, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*.
- Nguyễn Đăng Dờn (2016). *Giáo trình Quản trị kinh doanh ngân hàng II*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.

Nguyễn Phúc Mẫn, (2015). *Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương chi nhánh Vũng Tàu*. (Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh).

Tiếng Anh

Crook, J. (1995). Time series explanations of merger activity: some econometric results. *International Review of Applied Economics*, 9(1), 59-85.

Hussain, A.B & Shorouq, F.K, (2014). Credit risk assessment model for Jordanian commercial banks: Neural scoring approach, *Review of Development Finance 4 (2014) 20–28*.

Kohansal M.R, Mansoori H, (2009). Factors affecting loan repayment performance of farmers in Kharasan-Razavi province of Iran. A paper presented in a conference on International Research on Food Security. *Natural Resource Management and Rural Development, University of Hamburg*, October 6-8, 2009.

Yasir Mehmood, Mukhtar Ahmad, Muhammad Bahzad Anjum, (2012). Factors affecting Delay in Repayment of Agricultural credit: a case study of District Kasur of Punjab province. *World Applied Sciences Journal*, No. 17, pp.447-451.