



Ảnh Diệp Đức Minh

Hạn chế nguy cơ rủi ro hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam

TS. TRẦN HUY HOÀNG

Giai đoạn 1998-2000, các ngân hàng thương mại cổ phần được đánh giá là có rủi ro tín dụng cao nhất trong hệ thống, nhưng sau một thời gian thực hiện xử lý các ngân hàng (NH) yếu kém, sáp nhập, tăng vốn đối với các NH khác thì dường như hệ thống NH thương mại cổ phần đã bắt kịp với sự phát triển của kinh tế thị trường, trở nên có sức cạnh tranh hơn các NH thương mại nhà nước; với năng lực ngày càng tăng, tỷ suất sinh lời càng cao và năng động hơn NH thương mại nhà nước trong việc đưa ra những sản phẩm dịch vụ mới, hiện đại, phù hợp và được người dân ưa chuộng hơn.

Hoạt động tín dụng ở các NH thương mại nhà nước bấy giờ lại chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn hơn. Vì tỷ trọng thị phần các NH thương mại nhà nước nắm giữ trong cả hệ thống, vì vai trò chủ đạo cần có của kinh tế nhà nước đối với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa của chúng ta và vì sự rõ nét của rủi ro tín dụng trong các NH

thương mại nhà nước, bài viết này sẽ tập trung xem xét các điểm yếu và nguy cơ rủi ro trong hoạt động tín dụng thời gian gần đây của các NH thương mại nhà nước dưới hai góc độ danh mục cho vay hiện tại và phương thức quản trị rủi ro tín dụng.

Những rủi ro

1. Liên quan đến danh mục cho vay.

- Danh mục cho vay hiện tại tiềm ẩn mức độ rủi ro rất cao.

Sau khi xử lý một lượng lớn nợ tồn đọng, tỷ lệ nợ quá hạn của các NH thương mại nhà nước còn rất thấp. Dường như là chất lượng tín dụng tăng lên rất nhiều. Nhưng thực sự danh mục cho vay hiện tại đang tiềm ẩn những nguy cơ rủi ro rất cao.

Tín dụng thời gian qua tăng trưởng nóng, nợ cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ lệ cao trong tổng tài sản trong khi nguồn vốn các NH chủ yếu là ngắn hạn. Tốc độ tăng tín dụng cao hơn tốc độ tăng trưởng nguồn vốn, có xu hướng trở lại bao cấp tín dụng. Tín dụng tập trung nhiều cho các doanh nghiệp nhà

nước độc quyền hoặc hoạt động không hiệu quả. Mặc dù số lượng doanh nghiệp nhà nước giảm nhưng tín dụng cho khu vực kinh tế nhà nước thời gian qua tăng cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế. Nợ có mức độ rủi ro cao có xu hướng tăng vì những lý do sau:

Thứ nhất, thời kỳ kinh tế tăng trưởng, tâm lý tiêu dùng và đầu tư thông thường có phần mở rộng. Đây là vấn đề mang tính quy luật, phụ thuộc chu kỳ kinh tế. Tuy nhiên khả năng trả nợ, đặc biệt của các dự án trung, dài hạn sẽ có thể thay đổi rất nhiều khi chu kỳ kinh tế đến giai đoạn chững lại.

Thứ hai, tín dụng trung, dài hạn tăng trưởng rất nhanh, tập trung vào các dự án với quy mô rất lớn, phức tạp mà việc thẩm định đòi hỏi trình độ chuyên môn cao, theo các tiêu chuẩn thị trường thực sự, vượt quá năng lực, kinh nghiệm, khả năng giám sát của các cán bộ tín dụng.

Thứ ba, rất nhiều các khoản vay cho các dự án trung, dài hạn (thời hạn thậm chí đến hơn 10 năm)

lại được thực hiện bằng USD mà không xem xét đầy đủ đến rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá hay tác động của việc phá bỏ các hàng rào thuế quan, phi thuế quan khi chúng ta gia nhập AFTA, WTO khi nguyên liệu đầu vào của các dự án đó là phải nhập khẩu....

Ngay cả tín dụng ngắn hạn cũng tăng trưởng mạnh, một số NH có biểu hiện khá dễ dãi trong cho vay, không chấp hành đầy đủ quy trình, quy chế cho vay, gia hạn nợ sai quy định, che dấu nợ quá hạn. Các khoản vay được cơ cấu không phù hợp với tính chất của phương án vay, kế hoạch trả nợ không căn cứ dòng tiền của dự án, phương án sản xuất kinh doanh.

- Lãi suất cho vay không được xác định khoa học dựa trên chi phí vốn, mức độ rủi ro và mức lợi nhuận hợp lý của NH.

Các NH không định giá khoản vay trên cơ sở đảm bảo lãi cho vay đủ bù đắp chi phí biên của vốn, chi phí quản lý khoản vay, phần bù rủi ro và lợi nhuận hợp lý cho NH.

Việc định giá khoản vay được thực hiện một cách cảm tính hoặc cứng nhắc dựa vào mức lãi suất thông báo áp dụng chung cho tất cả mọi khách hàng; việc lượng hoá độ rủi ro của khách hàng, dự án vẫn rất khó khăn ở VN khi các NH không có phần mềm và đầy đủ thông tin để định giá. Các thông số của thị trường dùng trong đo lường (như hệ số beta, xếp hạng tín dụng...) chưa có cơ quan chuyên nghiệp để xác định.

Thêm vào đó, một số NH vì cạnh tranh đã thậm chí cho vay khách hàng dưới mức giá vốn cộng chi phí và phần bù rủi ro ngay cả khi đã tham gia vào các thỏa thuận về lãi suất. Việc các NH cùng bằng mọi cách đổ vốn vào cùng một doanh nghiệp, một dự án mà không có phần bù rủi ro, ngoài kết quả thu hẹp lợi nhuận của NH còn đồng thời làm cho tính rủi ro của dự án cao hơn do sự dễ dãi của NH.

- Trích lập dự phòng rủi ro trên cơ sở nợ quá hạn chứ không phải trên mức rủi ro tín dụng.

Theo quy định hiện nay, các NH thương mại trích lập dự phòng

rủi ro tín dụng trên cơ sở nợ quá hạn. Điều này là không hợp lý vì có những khoản vay mặc dù chưa tới hạn nhưng đã tiềm ẩn khả năng mất vốn rất cao, cần được dự phòng rủi ro song lại không được trích lập. Số nợ quá hạn hiện nay của các NH thương mại nhà nước tương đối thấp sau khi đã xử lý một lượng lớn nợ tồn đọng.

- Lạm dụng tài sản thế chấp.

Kinh tế tăng trưởng cao trong vài năm trở lại đây cùng với giá bất động sản bị đẩy lên cao ở hầu hết các thành phố lớn đã làm nảy sinh tư tưởng dựa dẫm thái quá vào tài sản thế chấp. Số lượng các khoản vay để mua bất động sản (nhà, đất) cũng tăng. Tuy nhiên sẽ rất nguy hiểm nếu cán bộ tín dụng quên đi rằng khoản vay cần được trả bằng dòng tiền tạo ra bởi dự án sản xuất kinh doanh chứ không phải bằng tiền bán tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp chỉ là sự đảm bảo cuối cùng khi phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro ngoài dự kiến mà thôi.

Đây cũng là tâm lý thường thấy ở các NH các nước đang phát triển. Kinh tế tăng trưởng nóng, lãi suất thấp, giá bất động sản thường bị đẩy lên quá cao do đầu cơ và vượt quá xa giá trị thực.

2. Liên quan đến góc độ quản trị tín dụng.

- Hầu hết các NH đều chưa xây dựng cho mình một chính sách tín dụng khoa học, phù hợp

Ngoài các hướng dẫn quy chế cho vay của NH nhà nước, hầu hết các NH thương mại đều chưa có chính sách tín dụng đầy đủ, bằng văn bản của riêng chính mình mà chỉ là những chỉ đạo rời rạc, không hệ thống, mang tính tình thế. Một chính sách tín dụng được hoạch định tối phù hợp quy luật khách quan là điều kiện tiên quyết để quản trị tốt rủi ro tín dụng của NH. Chính sách tín dụng phải thể hiện quan điểm và chiến lược của NH, trên cơ sở quy chế cho vay của NH nhà nước, là kim chỉ nam cho hoạt động của tất cả nhân viên và lãnh đạo NH trong từng thời kỳ.

Trong giai đoạn hiện nay, chính sách tín dụng càng đặc biệt quan trọng bởi các NH phải thích ứng với

sự phức tạp về môi trường pháp lý, môi trường kinh doanh đầy mới mẻ, đối mặt với nhiều thách thức, thậm chí có những rủi ro trước nay chưa hề lường hoặc quan tâm đến. Chính sách tín dụng phải làm sao vừa đem lại sự thoải mái cao nhất cho khách hàng vừa đảm bảo 2 mục tiêu: Tỷ suất sinh lời cao nhất và mức độ rủi ro chấp nhận được cho NH.

- Không có chiến lược phát triển rõ nét

Những năm trước tái cơ cấu, đã hình thành một phân đoạn thị trường giữa các NH thương mại nhà nước đúng như tên gọi. NH đầu tư và phát triển tập trung cho vay các dự án lớn, trung dài hạn cho đầu tư và phát triển. NH nông nghiệp chuyên cho nông nghiệp. Và NH ngoại thương có thế mạnh trong lĩnh vực tài trợ ngoại thương, kinh doanh ngoại hối.

Tuy nhiên, giai đoạn gần đây cả 4 NH thương mại nhà nước lại có những hướng đi na ná nhau, bỏ qua những thế mạnh về kinh nghiệm, kỹ năng trong lĩnh vực sở trường. Không chỉ cung tăng lãi suất, cùng mở rộng mạng lưới, lắp đặt hệ thống ATM (mà chỉ có hệ thống ATM của NH ngoại thương là có tính ứng dụng cao nhất), trong nhiều hoạt động mà không đánh giá đầy đủ về hiệu quả của sản phẩm, dịch vụ mới..., trong lĩnh vực tín dụng cả 4 NH còn đều đồng loạt tập trung cạnh tranh để cho vay đồng tài trợ đối với các dự án lớn của các doanh nghiệp nhà nước lớn, các tổng công ty độc quyền.

Trong cuộc cạnh tranh này, nhiều NH đã tăng lãi suất đầu vào, hạ lãi suất đầu ra, bằng mọi cách để có được các dự án theo họ là có mức độ rủi ro rất thấp. Song thực tế cạnh tranh về giá không phải là chiến lược tốt, dài hạn và nó sẽ thu hẹp khoảng cách lợi nhuận, ảnh hưởng đến khả năng sinh lời đồng thời làm tăng mức độ rủi ro tín dụng của cả 4 NH.

- Không có sự độc lập giữa chức năng bán hàng, tác nghiệp và quản trị rủi ro trong mô hình tổ chức tín dụng ở hầu hết các NH.

Để giảm rủi ro xuống mức thấp nhất, cần thiết có sự độc lập giữa các

chức năng mà một cán bộ tín dụng NH hiện nay thường thực hiện, đó là: chức năng bán hàng (tiếp xúc khách hàng, đàm phán, tiếp thị...), chức năng quản trị rủi ro (phân tích, thẩm định, dự báo, đo lường, đánh giá lại theo định kỳ...) và chức năng tác nghiệp (xử lý hồ sơ, theo dõi, giám sát khoản vay, thu nợ, thu lãi...).

● Quản trị danh mục cho vay của NH chưa chú trọng đa dạng hoá.

Trong theo đuổi chiến lược phát triển tín dụng phù hợp với thị trường mục tiêu, cần chú trọng đa dạng hoá danh mục cho vay của từng NH. Các doanh nghiệp thuộc cùng ngành hàng, cùng quy mô, vùng lãnh thổ...có thể có tương quan rủi ro tín dụng cao. Rủi ro tín dụng xảy đến cùng lúc với nhiều khách hàng là một việc NH cần hết sức tránh. Quản trị danh mục cho vay cần chỉ ra được với tỷ suất sinh lời chấp nhận được thì tỷ trọng đầu tư tối ưu vào mỗi ngành, vùng, quy mô...để rủi ro thấp nhất là bao nhiêu. Tuy nhiên vấn đề này hiện chưa thực sự được quan tâm.

● Các NH chưa xây dựng được mô hình lượng hoá rủi ro và xác định mức cho vay tối đa, tối ưu đối với khách hàng.

Như trên đã nêu, hầu hết NH thương mại nhà nước đều chưa xây dựng được cho mình một mô hình thích hợp để lượng hoá mức độ rủi ro của khách hàng, từ đó xác định phần bù rủi ro và giới hạn tín dụng an toàn tối đa đối với một khách hàng cũng như để trích lập dự phòng rủi ro. Bản thân hệ thống tính điểm tín dụng hiện đang áp dụng ở một số NH cũng chưa có hệ thống phương pháp luận cơ sở. Đo lường rủi ro tín dụng ở Việt Nam hiện đang rất khó, chưa kể đến thông tin ít chính xác và còn quá nghèo nàn.

Thêm vào đó, thông tin _ đầu vào vô cùng cần thiết phục vụ việc ra quyết định của NH chưa được lưu trữ, thu thập và xử lý hiệu quả. Trung tâm thông tin tín dụng NH nhà nước hầu như mới chỉ cung cấp được số liệu dự nợ vay của các doanh nghiệp, chưa có thông tin phi tài chính, khả năng quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp. Thông tin của các NH nhiều

phải lấy đến từ các nguồn phi chính thức.

3. Liên quan kỹ năng cán bộ

Chất lượng nguồn nhân lực ở hầu hết các NH thương mại nhà nước còn yếu kém so với đòi hỏi của thời kỳ mới. Lãnh đạo quản trị NH theo cảm tính, không chuyên nghiệp, mang tính kinh nghiệm. Cán bộ tín dụng thiếu khả năng, kỹ năng dự báo kinh tế, thị trường, phân tích tình hình tài chính, phi tài chính của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, do tác động của quá trình cạnh tranh, rất nhiều cán bộ giỏi của NH thương mại nhà nước đã được các NH cổ phần, NH có vốn đầu tư nước ngoài chiêu mộ, đặc biệt ở hai thành phố lớn Hà Nội và TP.HCM. Nguồn nhân lực của các NH thương mại nhà nước đã mỏng do quá trình mở rộng mạng lưới, yếu về kỹ năng lại ngày càng bị hao hụt do chính sách sử dụng, đãi ngộ con người vẫn còn quá lạc hậu, quan liêu.

4. Liên quan đến luật, chính sách của Nhà nước.

Hoạt động tín dụng hiện nay còn chịu sự điều chỉnh chi phối của nhiều luật, văn bản dưới luật chồng chéo, không rõ ràng. Hành lang pháp lý cho hoạt động tín dụng cần phải chấp nhận những rủi ro tín dụng thông thường phát sinh trong quá trình hoạt động bình thường theo cơ chế thị trường của NH, để lại trách nhiệm quản trị rủi ro cho bản thân tổ chức tín dụng và vai trò giám sát cho NH nhà nước. Có như vậy mới làm yên lòng các nhà làm NH, tránh tình trạng làm việc theo lối quan liêu, sớ trách nhiệm.

Chính sách thu nhập theo qui định của Bộ tài chính và bản thân các NH tính lương theo quy mô hoạt động của NH, lợi nhuận...mà không tính đến mức độ rủi ro của các hoạt động NH đang tiến hành. Điều này gián tiếp khuyến khích các NH chỉ chú trọng đến tăng trưởng, dẫn đến nguy cơ rủi ro cao và không khuyến khích quản trị rủi ro chuyên nghiệp.

Việc xử lý tài sản thế chấp vẫn gặp nhiều khó khăn do các qui định chồng chéo, không rõ ràng, thái độ làm việc quan liêu của các ban

ngành.

Một số kiến nghị

- Các NH phải xác định được chiến lược phát triển tín dụng tùy thuộc thị trường mục tiêu, khả năng, thế mạnh của NH mình. Từ đó xây dựng chính sách tín dụng khoa học, phù hợp các qui luật kinh tế thị trường, quy trình cụ thể, chi tiết để hướng hoạt động tín dụng của NH mình theo hướng tăng trưởng bền vững, phát huy lợi thế so sánh, hiệu quả, ít rủi ro. Đưa ra chính sách cho vay đối với các khách hàng có quan hệ thân tín, quy trình cấp tín dụng thận trọng.

- Nâng cao năng lực cán bộ quản trị và tác nghiệp trong lĩnh vực tín dụng. Đưa ra chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt thích hợp với yêu cầu và trách nhiệm công việc. Thường xuyên tổ chức và phối hợp với các NH nước ngoài các lớp học, tập huấn, đào tạo và đào tạo lại để cập nhật kiến thức NH thời kỳ kinh tế thị trường phát triển, tăng cường kỹ năng cho cán bộ quản trị và cán bộ tín dụng.

- Đưa vào sử dụng mô hình, phần mềm hiện đại phục vụ việc phân tích mức độ rủi ro của khách hàng, định giá khoản vay, định giá tài sản thế chấp và quản trị danh mục cho vay.

- Tổ chức lại mô hình tổ chức và quy trình cấp tín dụng, quản trị rủi ro đảm bảo sự độc lập giữa các chức năng bán hàng, phân tích và quản trị rủi ro tín dụng. Định kỳ tổ chức đánh giá lại mức độ rủi ro của khoản vay, của tài sản thế chấp...

- Tổ chức lại việc thu thập, lưu trữ và khai thác thông tin phục vụ việc ra quyết định đầu tư và cả việc giám sát sau khi cho vay.

- Thực hiện trích lập dự phòng tín dụng theo mức độ rủi ro của khoản vay.

- Áp dụng các công cụ phái sinh để phòng ngừa hiệu quả hơn rủi ro tín dụng như: chứng khoán hoá các khoản cho vay, hợp đồng trao đổi tín dụng (credit swap), hợp đồng quyền lựa chọn tín dụng, trái phiếu ràng buộc... ■