

Trong những năm gần đây, những vụ bể bạc tín dụng đã tạo nhiều khốn đốn cho các ngân hàng, kể cả các ngân hàng thương mại lớn của nhà nước. Thực tế nhiều doanh nghiệp lớn đổ vỡ lời cuốn các ngân hàng cùng xuống dốc. Nhưng ngoài các nguyên nhân tiêu cực, nguyên nhân chính là do ngân hàng là đơn vị tín dụng đã không lường hết tình hình thị trường, tình hình hoạt động của các doanh nghiệp, sức khỏe của các công ty, mà trước hết là không dự đoán và phòng ngừa hết các rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng. Cho nên việc dự đoán trước những rủi ro đối với từng khoản vốn cho vay và chủ động có biện pháp phòng ngừa tránh rủi ro mất vốn, vừa là một yêu cầu nghiệp vụ quan trọng đồng thời là trách nhiệm khá lớn trong kinh doanh tín dụng của mỗi ngân hàng. Vấn đề này lại đòi hỏi ở bộ phận kinh doanh tín dụng, ở mỗi cán bộ tín dụng và ở lãnh đạo các ngân hàng nhiều yêu cầu và biện pháp phải thực hiện có tính cách tổng hợp, đồng bộ trước khi quyết định cho vay vốn đối với bất cứ một doanh nghiệp nào. Cụ thể là:

1. Phải nghiên cứu tình hình thị trường, nắm tương đối chắc tình hình các doanh nghiệp trong địa bàn kinh doanh tín dụng, chủ động dự đoán được các thuận lợi đồng

thời các rủi ro có thể xảy đến, để làm cơ sở đánh giá cho các quyết định tín dụng. Vì tình hình thị trường và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gắn bó nhau, có tác động qua lại hữu cơ với nhau, nếu tiếp thị tốt, cán bộ tín dụng của ngân hàng sẽ tham mưu đánh giá được những thế mạnh và những khó khăn của doanh nghiệp, uy tín thực sự của doanh nghiệp, đồng thời có thể dự đoán trong một bối cảnh thị trường có biến động cụ thể về cung, cầu, về ngành hàng, thì doanh nghiệp đối tác về tín dụng sẽ gặp những thuận lợi xuôi chèo mát mái hoặc sẽ có thể trì trệ kém hiệu quả trước những khó khăn do tác động xấu của thị trường. Thông qua nghiên cứu về doanh nghiệp trong cạnh tranh thị trường, ngân hàng cũng có điều kiện đánh giá sức khỏe của doanh nghiệp, vấn đề sử dụng đồng vốn có hiệu quả hay không của doanh nghiệp, để từ đó đánh giá có tính phòng ngừa về khả năng hoàn trả vốn vay và lãi của doanh nghiệp đối với ngân hàng.

Cho nên có thể nói biện pháp tiếp thị đúng là biện pháp chủ động không gây phiền hà cho khách hàng vừa giúp ngân hàng chọn lựa đúng doanh nghiệp đối tác có khả năng thực sự trong quyết định tín dụng của mình, rào đón, phòng ngừa trước những nguyên nhân rủi ro gây thiệt

PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG KINH DOANH TÍN DỤNG ĐỂ ĐẢM BẢO PHỤC VỤ ỔN ĐỊNH CHO PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA ĐẤT NƯỚC

Thạc sĩ HUỖNH KIM PHỤNG



hại, thiếu hiệu quả kinh tế cho kinh doanh tín dụng. Vì thực tế một khoản tín dụng chỉ được coi là có hiệu quả hoàn hảo khi khoản tín dụng đó được thu hồi đầy đủ cả vốn gốc và lãi đúng thời gian qui định theo hợp đồng giữa ngân hàng và phía doanh nghiệp đối tác.

2. Phải đánh giá được nhiều mặt của doanh nghiệp đối tác tín dụng: Việc nắm tình hình các doanh nghiệp đối tác tín dụng không phải chỉ thụ động thông qua bề nổi hoặc uy tín qua dư luận thường kém chính xác về doanh nghiệp, vì có nhiều rủi ro sẽ rơi vào mê hồn trận quảng cáo và khuyến mãi mang tính chất tuyên truyền giả tạo của một số doanh nghiệp không lành mạnh.

Việc đánh giá khả năng của một doanh nghiệp phải căn cứ trên nhiều mặt như thị trường, sản phẩm, cung cách làm ăn, tiềm lực, trình độ quản

lý, bộ máy điều hành, quá trình vay trả đối với ngân hàng và cả đạo đức kinh doanh, chữ tín của các cá nhân lãnh đạo doanh nghiệp.

Vừa qua, thực tế đã có những doanh nghiệp mất khả năng chi trả các khoản tín dụng kéo dài và lập lại nhiều lần, nhưng một số ngân hàng vẫn cho vay bổ sung tiếp, để đi đến mất vốn và phải liên đới trách nhiệm hình sự. Nếu bỏ qua một bên các nghi vấn tiêu cực, cũng phải phê phán nghiêm túc đó là những quyết định tín dụng đại khờ, thiếu trách nhiệm, đánh giá chưa đầy đủ, chưa sát về doanh nghiệp đối tác và còn chứng tỏ cả sự non kém về nghiệp vụ.

3. Phải đào tạo nâng cao nghiệp vụ tín dụng cho cán bộ ngân hàng, để hoàn thiện kỹ thuật thẩm định các yêu cầu tín dụng của khách hàng: việc đánh giá một phương án về tính khả thi và hiệu quả kinh tế đòi hỏi ở cán bộ tín dụng ngoài khả năng nghiệp vụ còn cần một số kiến thức tổng hợp về mặt kinh tế, thị trường để sự đánh giá được chắc chắn và sắc bén hơn trước khi đề xuất việc cấp tín dụng. Yếu về mặt nghiệp vụ và kiến thức sẽ vô tình dẫn đến việc thẩm định thiếu chính xác, dễ sa vào cảm tính nhất là khi có tác động tình cảm của khách hàng, đưa đến những hậu quả xấu như: thanh khoản kém, hiệu quả kinh doanh bị hạn chế, thậm chí đưa đến mất vốn, đặt ngân hàng trước những món nợ trầm kha khó đòi.

Ngoài việc thẩm định dự án, còn phải hết sức quan tâm thẩm định uy tín khách hàng thông qua hồ sơ quan hệ ngân hàng trong quá khứ, tìm hiểu phẩm chất khách hàng, khả năng trả nợ của khách hàng thông qua năng lực tài chính và nguồn trả nợ cụ thể cho tương lai của khoản tín dụng mà khách hàng yêu cầu.

Thông thường, cán bộ tín dụng thường tham khảo một số chỉ tiêu trên các công thức như:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng dư nợ ngắn hạn}}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, nếu chỉ tiêu này đạt hệ số 2:1 là tốt nhất.

Về khả năng thanh toán nhanh, có thể áp dụng công thức tham khảo như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{giá trị hàng hóa tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu chỉ số này ≥ 1 là tốt, sẽ biểu hiện tính an toàn đối với đồng vốn của doanh nghiệp trong quá trình quay vòng vốn.

Cán bộ tín dụng cũng có thể tham khảo công thức:

$$(\text{Tỉ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ vay}}{\text{Tổng tài sản}})$$

để làm tiêu chuẩn đo lường khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng có đảm bảo an toàn khoản nợ vay hay không. Vì nếu tỉ số nợ thấp phản ánh độ an toàn tốt của khoản nợ, còn tỉ số này cao sẽ biểu hiện sự mạo hiểm của khách hàng.

Ngoài ra, cán bộ tín dụng còn thẩm định về tỉ số doanh lợi và khả năng thanh toán lãi vay, qua đó mới đánh giá tổng hợp được hiệu quả hoạt động SXKD và khả năng trả nợ của doanh nghiệp khách hàng tương đối có độ tin cậy được (loại trừ các rủi ro khách quan, bất ngờ đến với khách hàng).

Những đòi hỏi khả năng nghiệp vụ trên bắt buộc phải thông qua đào tạo tương đối chuyên sâu và từng thời gian qua công việc thực tế, cần tiếp tục đào tạo bổ sung để nâng



cao nghiệp vụ và cả kiến thức phụ trợ khác.

4. Cần có thông tin thường xuyên giữa ngân hàng và các cơ quan chức năng có liên quan với khách hàng để luôn bắt mạch được sức khỏe tài chính của khách hàng.

Đối với các doanh nghiệp khách hàng hoạt động trong địa bàn mà ngân hàng chịu trách nhiệm cho vay hoặc đối với một số doanh nghiệp khách hàng ở địa bàn mà ngân hàng muốn mở rộng kinh doanh tín dụng, bộ phận tín dụng ngân hàng cần đặt mối quan hệ trao đổi thông tin với các cơ quan chức năng có liên quan như: cơ quan tài chính, cục quản lý vốn, cơ quan thuế, các ngành quản lý công nghiệp, thương mại và các ủy ban nhân dân địa phương sở tại, để luôn luôn chủ động nắm bắt tình hình hoạt động SXKD của các doanh nghiệp khách hàng để bắt mạch được sức khỏe tài chính của doanh nghiệp khách hàng, hầu có tính toán trong các quyết định tín dụng hoặc điều chỉnh mức tín dụng phù hợp với khả năng thực tế có thể trả nợ của khách hàng.

Thực tế, muốn chặt chẽ, việc kiểm tra của ngân hàng đối với khoản vay nợ của khách hàng phải áp dụng vào cả 3 giai đoạn: kiểm tra trước khi quyết định cho vay, kiểm tra quá trình luân chuyển vốn vay theo phương án sử dụng vốn của doanh nghiệp và hậu kiểm về kết quả hoạt động cùng khả năng cuối cùng về thanh toán nợ và lãi của doanh nghiệp. Và với yêu cầu kiểm tra 3 giai đoạn như vậy, việc thông tin đa chiều thường xuyên giữa ngân hàng với các cơ quan chức năng liên quan (trong đó có cả cơ quan chủ quản của doanh nghiệp) và với cả doanh nghiệp, là rất cần thiết nhằm phục vụ thiết thực và chặt chẽ cho ngân hàng theo dõi sát sao con đường luân chuyển của đồng vốn tín dụng của mình cho các doanh nghiệp có được sử dụng đúng kế hoạch, đúng mục đích không và lượng định được cả hiệu quả lẫn khả năng trả nợ của khách hàng, để chủ động thu nợ đúng hạn hoặc điều chỉnh kịp thời nếu khách hàng sử dụng sai mục đích vốn tín dụng hoặc khách hàng đang gặp những khó khăn khách quan làm ảnh hưởng đến hiệu quả vốn vay và khả năng trả nợ. Đây cũng là biện pháp chủ động phòng ngừa để cùng doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn kịp thời, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành được nghĩa vụ trả nợ vốn và lãi cho ngân hàng.

5. Thực hiện tốt, chặt chẽ thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh trong kinh doanh tín dụng:

Một đảm bảo quan trọng trực tiếp cho khâu tín dụng, cho vay vốn đối với khách hàng là vấn đề thực hiện thủ tục thế chấp tài sản hoặc hàng hóa. Đây là vấn đề mà trong thời gian qua không ít ngân hàng, kể cả các ngân

hàng thương mại lớn của nhà nước, vấp phải nhiều sơ hở dẫn đến hậu quả bị truy cứu trách nhiệm hình sự liên đới đối với cả cán bộ doanh nghiệp và cán bộ ngân hàng, đưa đến mất mát cán bộ trong khi ngân hàng còn đang thiếu nhiều cán bộ nghiệp vụ giỏi.

Để sang một bên các vấn đề móc ngoặc tiêu cực, yêu cầu đặt ra cho cán bộ tín dụng nói riêng và ngân hàng nói chung là phải thực hiện qui trình thủ tục nhận thế chấp một cách chặt chẽ, kiểm tra tài sản hàng hóa, định giá tài sản hàng hóa thế chấp và kết hợp chặt chẽ với doanh nghiệp trong việc quản lý kho hàng thế chấp, niêm phong hàng hóa thế chấp và cả thủ tục pháp lý công chứng. Kể cả việc cầm cố tài sản cũng phải đảm bảo thủ tục qui định chặt chẽ. Việc bảo lãnh chủ yếu cũng phải thông qua hình thức bảo lãnh vật chất, tức là bằng tài sản, hàng hóa hoặc thông qua tài khoản có tiền của người bảo lãnh. Những sơ hở trong các khâu, các bước thủ tục trên đã là bài học đau đớn cho ngân hàng trong các vụ án lớn vừa qua.

Trong việc định giá tài sản hoặc hàng hóa thế chấp cần có quan điểm đúng đắn, định giá thực sự thỏa đáng, không ép doanh nghiệp khách hàng để tạo điều kiện phát triển khách hàng tức là phát triển thị trường của ngân hàng, cũng như không vì tình cảm quá dễ dãi mà định giá quá cao không đúng thực chất giá trị tài sản thế chấp để đưa đến hậu quả rủi ro không thu hồi vốn được một khi khách hàng mất khả năng chi trả bắt buộc áp dụng giải pháp tình thế ngân hàng phải ồm tài sản thế chấp để trừ nợ. Chính vì vậy mà hợp đồng cầm cố thế chấp phải rất chặt chẽ, nghiêm túc, đúng luật. Cho nên những loại hợp đồng tay ba về bảo lãnh và thế chấp cần hạn chế, mặc dù qui định ngân hàng cho phép, không có gì sai về mặt qui định pháp lý, nhưng kinh nghiệm vừa qua cho thấy rất dễ sơ hở, dễ bị lợi dụng, thậm chí là ngân hàng vô tình chỉ đường cho hươu chạy đưa đến hậu quả mất cả chì lẫn chài, mất khả năng thu hồi cả vốn lẫn lời.

Vấn đề nữa là cần thông qua thông tin đa chiều như đã nói phần trên, để qua 3 bước kiểm tra giám sát; trước, trong và sau khi cho vay, hầu theo dõi tình hình biến động của tài sản, hàng hóa thế chấp, để chủ động phòng ngừa, ngăn chặn việc tẩu tán hoặc bán đi tài sản, hàng hóa thế chấp do các đối tác tín dụng làm ăn không nghiêm chỉnh. Như vậy, rõ ràng biện pháp tổng hợp, cần thường xuyên và chặt chẽ trong các khâu, các công đoạn kinh doanh tín dụng, mà đặc biệt cần chặt chẽ nhất 3 khâu: định giá tài sản, thủ tục thế chấp cầm cố và thẩm định phương án hiệu quả kinh tế. Có như thế ngân hàng mới nắm được chắc ăn đáng cán chứ không còn tiếp tục rủi ro ngày một nhiều qua nắm đằng lưỡi của việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp.

6. Cần một chiến lược khách hàng: đầu sao đất nước ta cũng mới chỉ bước đầu phát triển kinh tế theo cơ chế thị trường, còn nhiều mặt lúng túng, nhất là trong lĩnh vực ngân hàng. Đa số cán bộ được đào tạo nghiệp vụ trong thời cơ chế tập trung quan liêu bao cấp, các cán bộ ngân hàng thương mại quốc doanh còn nặng tác phong công chức hơn là tác phong một doanh nhân trên lĩnh vực kinh doanh tiền tệ. Cái sai lầm còn tồn đọng hiện nay ở lĩnh vực ngân hàng là coi kinh doanh tín dụng như là sự ban

phát vốn, hơn là một chủ động tích cực đi tiếp thị, tìm chọn khách hàng để có kế hoạch bán sản phẩm tín dụng đúng chỗ, đúng nơi và có hiệu quả, có lời. Vì tác phong quan liêu, thụ động chỉ ngồi chờ khách hàng đến với ngân hàng, mà không chủ động đi tiếp thị thu hút khách hàng, mở rộng diện đối tượng khách hàng và đa dạng hóa loại hình cho vay, nên hậu quả là ngân hàng nắm không chắc về khách hàng, về đối tác tín dụng và dễ xảy ra nhiều trường hợp mất khả năng chi trả hoặc quýt nợ, giặt nợ.

Tình hình thực tế đó đặt ra yêu cầu ngân hàng cần có một chiến lược khách hàng, đây cũng là một yêu cầu ngân hàng cần đổi mới tích cực và qua đó, tạo điều kiện cho ngân hàng tiếp thị tốt để chọn lựa đúng khách hàng tốt, để chủ động phòng ngừa tránh rủi ro cho ngân hàng trong kinh doanh tín dụng, vốn là mũi nhọn kinh doanh của ngân hàng. Thông qua chiến lược khách hàng, cần đa dạng hóa loại tín dụng và mở rộng thị trường, mở rộng diện đối tượng khách hàng cho kinh doanh tín dụng của ngân hàng, từ giảm tác phong thụ động ngồi chờ khách hàng, trong đó không ít khách hàng có độ tin cậy thấp, để ban phát tín dụng vừa thiếu chuẩn xác, thiếu thực tiễn và thiếu công bằng như bấy lâu nay.

Yêu cầu vốn tín dụng của ngân hàng đối với các doanh nghiệp, đối với nền kinh tế cũng quan trọng như yêu cầu máu đối với thân thể con người vậy. Máu tuần hoàn trong khắp cơ thể mà không chạy về tim, thì con người sẽ chết. Đối với nền kinh tế cũng vậy, vốn tín dụng không được chu chuyển trong hoạt động SXKD của nền kinh tế, mà đi lạc nẻo, không quay về nguồn là chủ thể ngân hàng, người đầu tư, người cho vay, thì vốn đó có nguy cơ mất và gây ảnh hưởng rất xấu cho sự ổn định và phát triển của nền kinh tế xã hội.

Ngân hàng và các tổ chức tài chính tín dụng được hiểu ngầm như cơ quan tham mưu quan trọng cho nhà nước, cho chính phủ trong việc đầu tư vốn cho nền kinh tế, cho các doanh nghiệp, đảm bảo sự đầu tư vốn đó phải an toàn và hiệu quả thì mới góp phần tích cực cho việc thành công của kế hoạch kinh tế quốc dân của nhà nước, của chính phủ.

Do đó, yêu cầu thực tế của phát triển kinh tế theo cơ chế thị trường hiện nay của đất nước trong xu thế hội nhập khu vực và hội nhập toàn cầu, đòi hỏi hệ thống ngân hàng thương mại cần sớm nỗ lực đổi mới trong hoạt động, cần có chiến lược khách hàng, chiến lược kinh doanh tín dụng một cách chủ động và tích cực mới đáp ứng được yêu cầu vốn cho hoạt động SXKD của nhân dân, mới góp phần quan trọng tạo sức bật có tính đòn bẩy cho đầu tư phát triển kinh tế đất nước. Vai trò của ngân hàng chính là vai trò tư bản tài chính đối với nền kinh tế. Cho nên việc đổi mới hoạt động, chủ động phát huy các biện pháp nghiệp vụ mang tính chất tổng hợp để phòng ngừa rủi ro, bảo vệ nguồn vốn và đầu tư vốn một cách có hiệu quả, an toàn vào các doanh nghiệp, vào kinh tế là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu hiện nay của ngân hàng vậy.■

