

1. Thực tiễn xử lý nợ quá hạn

Là một trung gian tài chính nên rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng là điều không tránh khỏi. Đặc biệt, khi nước ta chuyển sang nền kinh tế theo cơ chế thị trường thì rủi ro trong cho vay lại càng cao. Nhận thức rõ điều này nên vào những năm 90 việc cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại (NHTM) phần lớn đều phải có tài sản thế chấp. Nhưng loại tài sản được thế chấp lại gần như chỉ áp dụng cho nhà ở và đất đai. Vì vậy, khi mà khối tài sản thế chấp kia lên đến hàng ngàn tỉ đồng (tháng 12.1998) thì đã làm "đóng băng" nợ quá hạn tại các NHTM (80% trong tổng dư nợ quá hạn có tài sản thế chấp). Nguyên nhân chủ yếu là do vấn đề xử lý các loại tài sản thế chấp đó trong thực tế gặp rất nhiều khó khăn.

khách hàng tự tìm người bán,...Tuy nhiên, quá trình xử lý nợ tồn đọng này chậm và hiệu quả chưa cao, đặc biệt là việc tổ chức phát mãi tài sản thế chấp, tài sản được giao từ các vụ án tiến hành rất chậm, thậm chí dậm chân tại chỗ. Do đó, việc giảm tỉ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tại các NHTM dù hết sức cố gắng vẫn chưa đạt được mục tiêu đề ra (dưới 5%).

2. Những khó khăn khi xử lý những khoản nợ quá hạn có tài sản đảm bảo

Như chúng ta đã thấy, vấn đề xử lý nợ quá hạn để lành mạnh hóa tình hình tài chính của các NHTM hiện nay là một vấn đề khá bức xúc, tốc độ xử lý chậm, hiệu quả không cao, trong khi thời gian hội nhập ngày càng rút ngắn. Không phải vì Ngân hàng không khẩn trương xử lý mà

tài sản hư hỏng, xuống cấp. Nếu ngân hàng muốn bán, khai thác hoặc cho thuê buộc phải sửa chữa, đầu tư thêm. Điều này làm cho chi phí hoạt động của ngân hàng tăng lên, trong khi giá trị thu hồi từ các tài sản này chưa chắc đã thu đủ nợ gốc. Mặt khác, các tài sản này có khi do vướng mắc về hồ sơ, thủ tục,...nên giá bán thực tế đôi khi thấp hơn dự kiến.

- Giá trị tài sản thế chấp quá lớn (có những tài sản trị giá vài chục tỉ hay thậm chí hàng trăm tỉ đồng) cũng gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ, vì ít người có khả năng mua được. Hơn nữa, khi bỏ ra một số tiền quá lớn mà mua lại tài sản "vỡ nợ" thì sức ép tâm lý không phải dễ dàng vượt qua.

- Một số điểm về cơ chế pháp lý chưa rõ ràng, đặc biệt là quyền sử dụng đất. Phần lớn tài sản đảm bảo

Xử lý nợ quá hạn có tài sản đảm bảo tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

TS. TRẦN HUY HOÀNG

Tính đến cuối năm 2000, nợ quá hạn cho vay của các NHTM trên địa bàn TP.HCM là 11.606 tỉ đồng, chiếm tỉ lệ 22,24% trên tổng dư nợ. Trong đó, nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo là 8.573 tỉ đồng, chiếm 73,87% trong tổng số nợ quá hạn. Điều này làm cho tình hình tài chính của các NHTM ngày càng khó khăn do nợ không có nguồn thu hồi lại phải ôm giữ một khối tài sản khổng lồ mà giá trị cứ giảm dần theo thời gian. Vốn không thu hồi được, trong khi ngân hàng vẫn phải thanh toán đầy đủ các khoản lãi huy động từ dân cư và các nguồn khác, vẫn phải chi các hoạt động quản lý, tiền lương,...Đặc biệt, ngân hàng còn phải thêm một khoản chi phí cho việc trông coi, quản lý, bảo quản,... các tài sản đó, chưa kể nếu tài sản đó liên quan đến các vụ án thì ngân hàng còn phải mất thêm thời gian, sức lực để theo đuổi. Yêu cầu bức thiết trước mắt là phải xử lý một cách hiệu quả khối tài sản thế chấp kia để đủ sức cạnh tranh khi hội nhập. Do vậy, các NHTM đã nỗ lực tìm mọi biện pháp như ngân hàng tự bán, phối hợp với khách hàng hoặc

chính vì trong xử lý còn quá nhiều vướng mắc, bất cập, chẳng hạn như:

- Trong tổng số nợ xấu của các NHTM quốc doanh có đến 60% là nợ không trả được của các doanh nghiệp nhà nước. Các khoản nợ này đã được thẩm tra và nếu xác định do nguyên nhân bất khả kháng thì được Nhà nước cho khoan hoặc xóa nợ. Do chưa có nguồn thu nên dù đã đưa ra khối dư nợ tín dụng, nhưng các NHTM vẫn hạch toán ở khoản nợ phải thu và vẫn là tài sản có của NHTM. Hoặc những khoản nợ quá hạn đã được xét cho tạm khoan nhưng vẫn còn hạch toán ở tài khoản nợ quá hạn và như vậy vẫn còn nằm trong dư nợ tín dụng. Có thể nói rằng đây là số tài sản không có thực nhưng NHTM phải theo dõi, phải hạch toán vào trong bảng cân đối trong suốt mấy năm cho đến khi nào có nguồn xử lý.

- Còn đối với số nợ có tài sản bảo đảm, cụ thể là tài sản thế chấp, thì một khối lượng lớn tài sản thế chấp liên quan đến các vụ án vẫn chưa được xử lý, hoặc đã xử lý nhưng tiến trình bàn giao quá chậm nên dẫn đến tình trạng

cho các món vay có giá trị lớn tại các NHTM là đất đai, nhà cửa (trên địa bàn TP.HCM có 2.870 tài sản, trị giá 933.322 triệu đồng). Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT-NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC giữa Liên bộ Ngân hàng Nhà nước, Bộ tư pháp, Bộ công an, Bộ tài chính, Tổng cục địa chính ngày 29.4.2001 (sau đây gọi tắt là Thông tư 03) quy định tổ chức tín dụng (TCTD) không được trực tiếp bán hay được trực tiếp nhận quyền sử dụng đất để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm. Và theo Khoản 2 – Mục III của thông tư này, nếu không đạt được sự thỏa thuận của các bên thì TCTD phải đưa ra bán đấu giá hay khởi kiện ra Tòa. Trong khi đó, Nghị định 178 lại cho phép TCTD có quyền xử lý tài sản bảo đảm nói chung và tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất nói riêng nếu không đạt được sự thỏa thuận giữa các bên. Việc này gây cản trở cho các TCTD khi xử lý tài sản thế chấp trong thực tế, vì:

- TCTD chuyển hồ sơ của tài sản thế chấp, bảo lãnh sang Trung tâm bán đấu giá chuyên trách thuộc Sở tư

pháp để xử lý quyền sử dụng đất, nhưng tiến độ xử lý lại quá chậm, mất nhiều thời gian, thậm chí nhiều trường hợp tồn đọng không xử lý được. Việc này do nhiều nguyên nhân, nhưng có một nguyên nhân không thể không nhắc đến là hoạt động của Trung tâm bán đấu giá kém hiệu quả.

Trong khi đó, không ít trường hợp TCTD có thể phối hợp với người có tài sản đảm bảo để xử lý hoặc tự xử lý được, nhưng khi tiến hành chuyển quyền sử dụng đất hoặc tài sản gắn liền với đất cho người mua, thì các cơ quan chức năng từ chối việc thực hiện công chứng, đăng bộ,... với lý do quyền sử dụng đất trong trường hợp này phải thông qua Trung tâm bán đấu giá chuyển trách theo quy định.

- Khi xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, theo Khoản 3 – Mục III, phần B của Thông tư Liên tịch 03, thì TCTD phải xin phép Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền cho phép bán đấu giá, làm cho quy trình bán đấu giá càng mất nhiều thời gian và thủ tục, cụ thể là:

- 15 ngày xin cơ quan có thẩm quyền cho phép bán đấu giá tài sản.
- 15 ngày thực hiện việc đăng ký bán đấu giá tài sản.
- 30 ngày niêm yết tài sản bán đấu giá.
- 60 ngày cho thời gian cấp giấy chứng nhận cho người mua tài sản.

Trong khi khối lượng tài sản thế chấp của NHTM là rất lớn (trên địa bàn TP.HCM có 2.870 món tài sản đang thế chấp là đất đai, nhà cửa), mà theo quy định này UBND TP.HCM sẽ phải cấp 2.870 lần giấy phép cho các NHTM bán đấu giá tài sản và thời gian thu hồi nợ của các NHTM sẽ là bao lâu?

- Công tác thi hành án còn chậm. Trong thực tế có nhiều bản án, quyết định của Tòa án đã có hiệu lực thi hành và đã có đơn yêu cầu thi hành án của ngân hàng. Nhưng cơ quan thi hành án vẫn chưa thi hành án với nhiều lý do như bản án chưa rõ ràng, hoặc lý do này khác. Những trường hợp đó, ngân hàng phải chờ cơ quan thi hành án làm việc lại với Tòa án. Thời gian chờ đợi này thường kéo dài hàng tháng thậm chí nửa năm ngân

hàng mới nhận được văn bản trả lời của cơ quan thi hành án.

- Một số tài sản đảm bảo khi phát mãi mới biết không hợp lệ về thủ tục pháp lý (như đã nêu ở phần trên) gây rất nhiều khó khăn cho ngân hàng trong xử lý thu hồi vốn vay.

Trong nền kinh tế thị trường, đi đôi với sự sinh sôi phát triển các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả là sự phá sản của các doanh nghiệp yếu kém trong kinh doanh và tài chính, đào thải trong cạnh tranh là quy luật khách quan, không phụ thuộc vào ý chí của nhà doanh nghiệp. Ngân hàng thương mại với chức năng trung gian tài chính của mình, luôn phải gánh chịu những khoản nợ tồn đọng là tất nhiên. Việc áp dụng các giải pháp khai thác và thanh lý đối với các khoản nợ chuyển quá hạn đều là giải pháp tác động của ngân hàng lên khách hàng khi mọi việc đã rồi. Ngân hàng vì thế luôn ở trạng thái bị động. Những giải pháp cần thiết để có thể hạn chế phát sinh nợ quá hạn không chỉ phụ thuộc vào những biện pháp từ phía ngân hàng, mà cần có những biện pháp đồng bộ từ phía Chính phủ. Trong khi chờ đợi, trước mắt các NHTM cần phải nỗ lực xử lý những khoản nợ tồn đọng, trong đó có vấn đề xử lý những khoản nợ quá hạn có tài sản đảm bảo.

3. Sự cần thiết thành lập công ty quản lý nợ

Vào đầu những năm 90 dù rằng các NHTM chuyển sang kinh doanh theo hướng đa năng nhưng vì nền kinh tế vẫn chưa thật sự ổn định nên việc áp dụng các hình thức cho vay có bảo đảm bằng tài sản thế chấp của người đi vay hoặc bên thứ 3 bảo lãnh bằng tài sản được các NHTM Việt Nam xem như một trong những tiêu chí để xét duyệt cấp vốn, vì đó là một hình thức bảo đảm an toàn cho món vay nếu như người đi vay không trả được nợ. Do vậy, gần như toàn bộ nợ tồn đọng của các NHTM đều có tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh. Và chiếm đa số trong tài sản thế chấp hiện nay là nhà cửa, đất đai. Tuy nhiên, khối lượng tài sản gắn nợ đó hình như đã trở nên quá sức đối với các NHTM cả về mặt điều hành và

pháp lý.

Điều 73, Luật các Tổ chức tín dụng, quy định: “Các Tổ chức tín dụng không được trực tiếp kinh doanh bất động sản”. Giữa thực tế phải bảo toàn vốn và pháp luật như vậy, nên các NHTM từ chỗ chọn biện pháp an toàn cho món vay, giờ rơi vào thế tiến thoái lưỡng nan. Nợ cho vay không thu hồi được, lại phải quản lý tài sản thay cho người đi vay. Dẫn đến các NHTM về tình trạng này là Ngân hàng công thương khi vụ án Minh Phụng – Epcos xảy ra.

Xuất phát từ tình hình thực tế đó, qua tham khảo cách giải quyết nợ tồn đọng và mô hình công ty quản lý nợ của các nước trên thế giới, tháng 1.2000 Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã có đề nghị xin thành lập công ty quản lý nợ và khai thác tài sản (QLN & KTTS) thế chấp trực thuộc các NHTM trình Chính phủ và đã được Chính phủ đồng ý tại văn bản 122/CP-KTTH ngày 03.02.2000. Do đó, ngày 30.6.2000, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký công văn số 580/CV-NHNN5 chấp thuận cho Ngân hàng công thương Việt Nam được thành lập Công ty quản lý và khai thác tài sản. Đến tháng 9.2000 Công ty quản lý và khai thác tài sản của Ngân hàng công thương Việt Nam đi vào hoạt động. Đó là loại hình công ty mới lạ lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam. Ngân hàng công thương Việt Nam trở thành Ngân hàng đi tiên phong trong lĩnh vực quản lý nợ và khai thác tài sản. Cuối năm 2001, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam cũng ra mắt Cty QLN & KTTS của mình có trụ sở đặt tại Hà Nội. Tiếp đến, Sài Gòn công thương ngân hàng – một ngân hàng thương mại cổ phần - cũng có Cty QLN & KTTS đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh. Ngân hàng ngoại thương, Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn cũng lần lượt thành lập Cty QLN & KTTS trực thuộc. Đến nay, đã có thêm 4 NHTM cổ phần cũng thành lập công ty QLN & KTTS, đưa số công ty QLN & KTTS của các NHTM lên đến gần một chục công ty.

(Xem tiếp trang 38)

cạnh tranh là những sản phẩm có mức thuế nhập khẩu thấp hoặc gần bằng không mà vẫn tồn tại và phát triển thì đó là những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh.

Có nhiều nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của sản phẩm:

• Các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô, bao gồm:

- Tăng trưởng kinh tế là nhân tố tác động trực tiếp đến sức mua của xã hội, tạo điều kiện để sản phẩm mở rộng quy mô sản xuất.

- Tài chính-tín dụng có vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế và khả năng cạnh tranh của một sản phẩm, tăng trưởng nhanh phụ thuộc vào khả năng của khu vực tài chính trong việc huy động và phân bổ có hiệu quả tín dụng vào sản xuất các sản phẩm. Ngoài ra lãi suất tín dụng ảnh hưởng đến khả năng vay mượn của các cơ sở, doanh nghiệp sản xuất sản phẩm.

- Đầu tư mang lại động lực chủ yếu cho nâng cao khả năng cạnh tranh của các sản phẩm. Đầu tư là yếu tố rất quan trọng có tính quyết định đến việc đẩy nhanh tốc độ tăng sản xuất sản phẩm chủ lực.

- Mở cửa thương mại đòi hỏi nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm, tăng xuất khẩu và tiến hành dỡ bỏ hàng rào nhập khẩu.

- Tiến bộ khoa học kỹ thuật và công nghệ ảnh hưởng mạnh mẽ đến phát triển các sản phẩm chủ lực. Tiến bộ kỹ thuật tác động quan trọng đến chi phí sản xuất và chất lượng sản phẩm hàng hóa.

- Các chính sách vĩ mô trong các lĩnh vực giáo dục đào tạo, ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ và huy động nguồn vốn tài chính cần thiết cho nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển các sản phẩm chủ lực.

- Vị trí địa lý đóng vai trò quan trọng trong nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường của các sản phẩm do giảm chi phí vận chuyển, tăng giao lưu với bên ngoài.

- Phát triển nguồn nhân lực tạo ra những điều kiện thuận lợi cho nâng cao khả năng cạnh tranh của các sản phẩm.

- Bối cảnh quốc tế như xu thế toàn cầu hóa và khu vực hóa đang gia tăng trở thành đặc điểm mới nổi bật của nền kinh tế thế giới sẽ đưa đến các mặt

thuận lợi, những cơ hội cũng như những thách thức cho cạnh tranh của các sản phẩm.

• Các nhân tố thuộc môi trường vi mô:

- Các nhà cạnh tranh tiềm tàng với quy mô sản xuất, sự khác biệt của sản phẩm, quy mô vốn, chi phí, khả năng tiếp cận thị trường là nguy cơ cạnh tranh cần xét tới.

- Mức độ cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh hiện tại phụ thuộc vào số lượng đối thủ, quy mô đối thủ, tốc độ tăng trưởng sản phẩm, tính khác biệt sản phẩm.

- Áp lực từ sản phẩm thay thế có cùng công năng phụ thuộc vào mức giá, nếu giá cả sản phẩm cao khách hàng sẽ chuyển sang sử dụng sản phẩm thay thế.

- Áp lực từ nguồn cung cho ra đời nhiều loại nguyên vật liệu mới có tính ưu việt, cung cấp cho sản xuất với mục đích tạo ra sản phẩm mới có nhiều ưu điểm hơn sẽ giành được ưu thế cạnh tranh

- Áp lực từ phía khách hàng buộc tập trung thỏa mãn khách hàng với chất

lượng sản phẩm tốt, mới lạ và chất lượng phục vụ khách hàng cao.

III. Chọn lựa các sản phẩm chủ lực có khả năng cạnh tranh

Để hình thành và phát triển các sản phẩm chủ lực có khả năng cạnh tranh một cách cơ bản các sản phẩm này phải đạt được những tiêu chuẩn đặt ra.

- Sử dụng tốt nhất những lợi thế hiện có.

- Có chỉ số giá thành thấp, chi phí sản xuất thấp.

- Chất lượng sản phẩm cao.

- Hiệu quả kinh tế cao.

- Năng lực sản xuất lớn.

- Góp phần quan trọng trong việc phát triển nhanh và bền vững nền kinh tế.

- Có khả năng góp phần quan trọng vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tác động dây chuyền đến sự phát triển các ngành kinh tế khác.

- Gia tăng doanh số cho xuất khẩu.

- Tạo thêm công ăn việc làm. ■

(Tiếp theo trang 43)

Xử lý nợ quá hạn . . .

4. Kết quả xử lý tài sản đảm bảo trên địa bàn TP.HCM

Tính đến 31.12.2000, nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn TP.HCM là 11.606 tỉ đồng, chiếm 22,24% tổng dư nợ cho vay. Trong đó, nợ quá hạn có tài sản đảm bảo là 8.572 tỉ đồng, chiếm 73,86% tổng nợ quá hạn. Tài sản đảm bảo của các NHTM chuyển giao qua công ty QLN & KTTS trực thuộc là 7.831 tỉ đồng, chiếm tỉ lệ 91,36%.

Tính đến cuối năm 2002, các công ty QLN & KTTS trực thuộc các NHTM trên địa bàn TP.HCM đã tiến hành xử lý các tài sản có giấy tờ hợp lệ trên cơ sở tự bán, khách hàng tìm người bán hoặc phối hợp cùng nhau để bán. Tuy nhiên, số tài sản mà giấy tờ còn hợp lệ cho đến lúc thanh lý chỉ chiếm một phần nhỏ, khoảng 7,74% số tài sản đảm bảo, trị giá 606,2 tỉ đồng. Trong đó, Công ty QLN & KTTS của Ngân hàng công thương (NHCT) là hoạt động mạnh nhất, cũng chỉ bán được 13 tài sản trị giá 9,7 tỉ đồng. (Báo Tuổi trẻ tháng 6.1999).

Các tài sản đưa vào kinh doanh, khai thác cho thuê để thu hồi nợ cũng chiếm tỉ trọng không đáng kể. Tính đến cuối năm 2002, số tài sản đưa vào khai thác, cho thuê là 101,5 tỉ đồng, chiếm tỉ lệ 1,3% tổng dư nợ quá hạn chuyển giao sang công ty QLN & KTTS. NHCT có số tài sản đảm bảo cao nhất là 375 tài sản với trị giá 2.142,4 tỉ đồng, nhưng cũng chỉ khai thác đưa vào cho thuê được 121 tài sản, thu hồi được 46,4 tỉ đồng. Các chi nhánh NHNo & PTNT tại TP.HCM có số tài sản đảm bảo là 98 món với trị giá 80,1 tỉ đồng. Đối với loại tài sản này nguồn thu hồi nợ không cao vì thời gian thuê thường từ 5 năm trở lên.

Dù đã tích cực hoạt động nhằm thu hồi một cách nhanh nhất các khoản nợ quá hạn cho NHTM, nhưng các công ty QLN & KTTS tính đến cuối năm 2002 cũng chỉ giải quyết được 1/3 số nợ quá hạn có tài sản đảm bảo. Trong 7.831 tỉ đồng nợ quá hạn có tài sản đảm bảo được chuyển giao chỉ mới giải quyết thu hồi nợ được 2.423,7 tỉ đồng, chiếm tỉ lệ 31%, còn lại 5.407,3 tỉ đồng nợ tồn đọng chưa giải quyết được (69,05%) ■