



*6 chữ "t"
& 7 câu hỏi cần trả lời
trước khi
phản quyết tín dụng*

TRẦN THỊ LÂM
BÀ RIJA-VŨNG TÀU



Thực tế cho thấy rằng: hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam, tạo nguồn thu lớn nhất trong tổng thu của NHTM nên NHTM luôn luôn quan tâm đến tăng trưởng tín dụng. Tuy nhiên, hoạt động này luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, có lúc xảy ra những rủi ro nghiêm trọng làm suy giảm năng lực tài chính của ngân hàng, làm “mất” “cán bộ”. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các NHTM phải không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt trong hoạt động tín dụng. Đồng thời hoạt động tín dụng phải tuân thủ pháp luật để tăng trưởng tín dụng bền vững và giữ gìn cán bộ, nâng cao năng lực tài chính và uy tín của tổ chức tín dụng.

Chính vì vậy mà trong suốt quá trình làm công tác tín dụng, phải luôn ghi nhớ những bài học kinh nghiệm mà đồng nghiệp đã truyền đạt lại, trong đó đặc biệt phải lưu ý bài học về sự kết hợp hài hòa, sâu sắc về 6 chữ “T” và 7 câu hỏi cần trả lời trước khi phán quyết tín dụng. Sáu chữ “T”, đó là : Tính – Tinh - Tinh – Tình – Tâm - Tầm và 7 câu

hỏi đó là:

Một là: Cho ai vay?

Hai là: Vay bao nhiêu tiền?

Ba là: Thời hạn vay bao lâu?

Bốn là: Vay tiền để làm gì?

Năm là: Tiền vay được chuyển đi đâu? Trả cho ai?

Sáu là: Trả nợ bằng nguồn nào?

Bảy là: Nếu không trả được nợ thì sao?

Đây là bài học có sự kết hợp sâu sắc giữa lý luận và thực tiễn: từ lý luận vận dụng vào thực tiễn một cách sáng tạo, qua thực tiễn lại bổ sung cho lý luận ngày càng hoàn thiện hơn. Hoạt động tín dụng được diễn ra một cách đa dạng và phong phú, có mối quan hệ mật thiết với các diễn biến của nền kinh tế thị trường đầy biến động và có những mặt trái của nó, đặc biệt là tình hình lạm phát như hiện nay đã làm phát sinh nhiều rủi ro mà khi cho vay các cán bộ ngân hàng không lường trước được, chúng kiến những rủi ro xảy ra thì lại bổ sung thêm những bài học kinh nghiệm thực tiễn và luôn luôn là những trăn trở cho những người làm công tác tín dụng. Sau đây là một vài minh họa cho mỗi câu hỏi:

Một là: Cho ai vay?

Ngân hàng cho khách hàng là doanh nghiệp nhà nước hay doanh nghiệp ngoài quốc doanh hay cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài... vay vốn?

Theo quy định của quy chế cho vay đối với khách hàng chỉ nêu điều kiện của khách hàng là có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật nên trong thực tế đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, ở giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh không thể hiện người giám đốc hoặc chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn và kinh nghiệm chuyên môn, năng lực điều hành cũng như tư cách như thế nào để có độ tin cậy trong cho vay. Các cán bộ ngân hàng phải thế nhị trong việc tìm hiểu vấn đề này, có trường hợp tìm hiểu được, có trường hợp không tìm hiểu được hoặc tìm hiểu không chính xác nên thực tế có trường hợp chủ tịch hội đồng quản trị một công ty TNHH A có trình độ là giáo viên cấp 2 dạy môn hóa mà tự xưng với ngân hàng là tiến sỹ hóa học. Công ty vay vốn trung hạn, dự án mới xây dựng xong thì giữa chủ tịch hội đồng quản trị và giám đốc công ty cứ kiện cáo nhau, không tổ chức sản xuất kinh doanh nên không có sản phẩm bán dẫn đến không có nguồn tiền để trả nợ ngân hàng đúng hạn, qua tìm hiểu mới biết khách hàng này đã có tiền án, tiền sự nhiều năm. Có trường hợp giám đốc một công ty TNHH B có trình độ lớp 3 mà tự xưng là trình độ đại học, khách hàng này kinh doanh bất động sản tràn lan nên nợ nần dây dưa, trong đó có cả vốn vay ngân hàng. Có trường hợp giám đốc một công ty TNHH C ăn mặc rất lịch sự, đi xe ô tô sang trọng, trụ sở làm việc khang trang nhưng

thực tế là người không có trình độ kinh doanh, xe ô tô thì dùng vốn vay ngân hàng, trụ sở thì đi thuê, không có nguồn vốn sở hữu, chuyên đi vay mượn và chiếm dụng tiền của nhiều người để nợ nần dây dưa. Nhiều doanh nghiệp ngoài quốc doanh không biết lập phương án và dự án vay vốn nên không có chiến lược kinh doanh bền vững, kinh doanh với quy mô lớn thường bị thua lỗ, kéo theo sự rủi ro đối với ngân hàng.

Theo số liệu thống kê của các ngân hàng thì hiện nay có 77% doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn không có hiệu quả (dư nợ bình quân vay ngân hàng của một doanh nghiệp là 1,7 tỷ đồng) do tín dụng co lại và lãi suất cho vay cao nên khó có khả năng trả nợ vốn vay ngân hàng sẽ dẫn đến khoảng 20% doanh nghiệp vừa và nhỏ khó có khả năng tồn tại, đứng trước nguy cơ phá sản. Đây là thực tế cần phải chấp nhận, trong kinh tế thị trường cần phải chấp nhận tổn thất.

Đối với trường hợp này bài học rút kinh nghiệm là: cán bộ ngân hàng phải tìm hiểu kỹ qua việc tiếp xúc và chất vấn trực tiếp với người giám đốc hoặc chủ doanh nghiệp đồng thời đi kiểm tra thực tế tình hình sản xuất kinh doanh, tài sản bảo đảm của doanh nghiệp để vừa hiểu rõ trình độ học vấn, kinh nghiệm chuyên môn và năng lực điều hành của họ, và tình hình sản xuất kinh doanh, phải sử dụng chữ Tín và chữ Tín, chữ Tín để phán quyết cho vay mức độ bao nhiêu cho phù hợp. Nếu cán bộ tín dụng (CBTD) thấy có những thông tin về sự khả nghi với khách hàng và có nhiều băn khoăn thì CBTD phải đề nghị cấp lãnh đạo cao hơn như trưởng phòng, ban giám đốc để tiếp xúc với khách hàng, lãnh đạo sẽ có kinh nghiệm ứng xử cũng như sự phán quyết cho vay tốt hơn để vừa đảm bảo tăng trưởng tín dụng, vừa an toàn trong cho vay hoặc nếu phải từ chối cho vay thì khách hàng cũng vừa lòng. Ngân hàng sẵn sàng đầu tư cho doanh nghiệp nhưng cũng kiên quyết không đầu tư cho doanh nghiệp kém hiệu quả. Ngân hàng cần phân loại doanh nghiệp để xác định mức đầu tư hợp lý. Để giải quyết vấn đề của doanh nghiệp, phải tìm kiếm phát xuống để giảm lãi suất cơ bản giúp doanh nghiệp vay với lãi suất thấp hơn.

Hai là: Vay bao nhiêu tiền?

Một tư nhân cá thể đến vay số tiền ít thì cán bộ tín dụng sẽ kiểm tra theo thông lệ chế độ quy định, nhưng thoát nghe xin vay tiền tỷ đồng thì CBTD cần có phản xạ ngay trong suy nghĩ của mình, tự đặt ra câu hỏi tại sao vay nhiều tiền thế, để có phương sách kiểm tra kỹ trước khi trình lên lãnh đạo.

Đối với doanh nghiệp, để trả lời vay bao nhiêu tiền cần xét kỹ phương án nguồn vốn của dự án: vốn ngân sách hỗ trợ? vốn tự có? vốn vay ở ngân hàng phát triển? vốn doanh nghiệp tự vay nước ngoài? vốn liên doanh, liên kết, vốn do ngân hàng bảo lãnh, vốn huy động khác.... Nguồn vốn tổng

cộng đầu tư thiếu hay đủ để dự án đưa vào sản xuất, sử dụng phát huy hiệu quả. Nếu thiếu thì doanh nghiệp kiến nghị phương án xử lý thế nào đảm bảo hiệu quả để ngân hàng yên tâm khi quyết định cho vay. Đó là nói về chữ "Tín" nhiều hơn. Trong thực tế có những dự án đầu tư cơ sở hạ tầng để phân lô bán nền đất hoặc xây dựng nhà để bán, thời điểm lập dự án vay thì trong giai đoạn sốt đất, sốt nhà nên chủ đầu tư tính nguồn vốn huy động của người mua lớn, chỉ cần dự án được duyệt quy hoạch chi tiết 1/2000 và 1/500 là có người đặt cọc mua hoặc ứng trước tiền cho chủ đầu tư. Thông thường những dự án đầu tư bất động sản thì ngân hàng cho vay trung - dài hạn nhưng sau một thời gian thì cơn sốt đất không còn nữa dẫn đến chủ đầu tư không huy động được nguồn vốn của người mua đất như việc tính toán ban đầu, dẫn đến việc thiếu vốn, dự án không hoàn thành, đồng thời việc bán sản phẩm chậm kéo theo sự trả nợ ngân hàng không đúng hạn, nợ xấu phát sinh. Chưa kể trong thời gian đầu năm 2008, để góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, tăng trưởng bền vững thì về cho vay bất động sản, có ngân hàng không cho vay để mua dự án, chuyển nhượng quyền sử dụng đất để bán nhằm mục đích kiếm lời. Chủ đầu tư được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất phải đặt cọc tối thiểu 30% giá trị quyền sử dụng đất, chi phí đền bù giải phóng mặt bằng, phải đảm bảo tài chính đầu tư dự án từ 30-50 % tổng mức đầu tư. Ngân hàng chỉ cho vay tối đa 50% chi phí giải phóng mặt bằng thì các doanh nghiệp còn gặp khó khăn trong kinh doanh hơn nữa kéo theo sự rủi ro của ngân hàng càng cao.

Theo thống kê dư nợ cho vay bất động sản hiện nay chiếm 10 % tổng dư nợ của ngành Ngân hàng, thông thường các khách hàng dùng 70 % vốn vay ngân hàng, khi ngân hàng thắt chặt tín dụng, nhà đầu tư không đầu tư tiếp sẽ ứ đọng vốn. Nợ quá hạn khó đòi là nỗi bức xúc lớn nhất của ngân hàng trong thời gian tới.

Ba là: Thời hạn vay bao lâu?

Về mặt lý luận: Căn cứ vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn vay của ngân hàng để thoả thuận về thời hạn cho vay, thu nợ. Do tính chất thường xuyên của nhu cầu vốn lưu động nên doanh nghiệp luôn có nhu cầu về vốn và đòi hỏi phải có một nguồn tài trợ tương ứng ổn định. Nguồn vốn ổn định để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động thường xuyên được gọi là vốn lưu động ròng. Nguồn vốn ổn định bao gồm vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn. Thực tế ở ngân hàng của Việt Nam chưa cho vay dài hạn đối với vốn lưu động thường xuyên nên thường có các doanh nghiệp ở trong trường hợp vốn lưu động ròng bằng 0 nghĩa là toàn bộ tài sản ngắn hạn được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn. Tuy không vi phạm nguyên tắc tài chính, nhưng cân bằng tài

chính cũng rất mong manh nên mặc dù ngân hàng cho vay thời hạn tối đa 12 tháng song đến hạn doanh nghiệp không trả được nợ ngân hàng vì tiền còn nằm ở nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang và hàng tồn kho tình trạng này dẫn đến khả năng sẽ xảy ra rủi ro đối với ngân hàng; có nhiều doanh nghiệp phải vay “tín dụng đen” ở ngoài thị trường với lãi suất cao để trả nợ ngân hàng để mong được ngân hàng cho vay lại. Nếu sau khi chi trả các khoản nợ đến hạn, doanh nghiệp không được ngân hàng cho vay lại (tái tài trợ) thì hoạt động của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn, thậm chí ngưng trệ sản xuất.

Mặt khác, về hồ sơ về tình hình tài chính và sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn: Thông thường những báo cáo tài chính của doanh nghiệp không phản ánh đúng thực tế tình hình sản xuất kinh doanh, nhất là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, thậm chí cùng một doanh nghiệp có những báo cáo tài chính rất khác nhau khi cung cấp cho những đối tượng khác nhau, những báo cáo tài chính đó không được kiểm toán, công khai. Đây là một hạn chế chung mà toàn bộ hệ thống ngân hàng trong nước nói chung đều phải đối mặt. Với những báo cáo tài chính thiếu tin cậy như vậy thì việc tính toán vòng quay vốn lưu động không chính xác nên nếu ngân hàng cho vay thời hạn phù hợp với vòng quay vốn lưu động thì lại không phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn nếu ngân hàng cho vay theo thời hạn thoả thuận với doanh nghiệp thì sẽ không phù hợp với vòng quay vốn lưu động lại bị thanh tra nhắc nhở ghi vào biên bản của các đoàn thanh tra. Như vậy ngân hàng khó tránh khỏi việc đánh giá không chính xác về khách hàng của mình dẫn đến những rủi ro không lường trước được.

Thời gian cho vay trung - dài hạn đối với dự án được duyệt không được vượt quá thời hạn ghi trong dự án, ngắn hơn càng tốt. Thời hạn cho vay bao gồm thời gian xây dựng và thời gian trả nợ. Thời gian trả nợ phụ thuộc vào nguồn trả nợ. Mặc dù ngân hàng có sự tính toán kỹ nguồn trả nợ tại thời điểm xét duyệt cho vay nhưng có nhiều diễn biến không tốt trong suốt thời gian vay dẫn đến rủi ro cho ngân hàng sẽ được người viết trình bày ở phần câu hỏi số 6.

Bốn là: Vay tiền để làm gì?

Đây là câu hỏi được đặt ra cho công việc kiểm tra trước khi cho vay? Xem khách hàng sử dụng đồng tiền nào? Nếu khách hàng vay ngoại tệ thì kiểm tra xem họ có được dùng ngoại tệ để thanh toán trả cho nước ngoài hay không? Nếu không thì hãy vay tiền VNĐ. Vấn đề cơ bản phải trả lời được: Vay tiền này để làm những gì? Đã được duyệt dự toán các hạng mục đó chưa? Ai thi công? Có nên đầu tư tất cả các hạng mục phụ bằng vốn vay hay không hay chỉ đầu tư cho dây chuyền sản xuất chính để có hiệu quả và tiết kiệm tiền vốn? Ngân hàng là người tư vấn cho khách hàng. Đối với tư nhân cá

thể thì câu hỏi đặt ra: vay tiền để làm gì lại cần thiết hơn vì có biết được mục đích chính đáng của họ thì ngân hàng mới phục vụ tốt được và ngân hàng cũng hạn chế được rủi ro đáng tiếc xảy ra trước khi quyết định bỏ tiền ra cho vay.

Khách hàng dùng vốn vay bằng tiền mặt sẽ khó kiểm soát việc sử dụng vốn vay đúng mục đích hơn là chuyển khoản nên ngân hàng hạn chế cho vay bằng tiền mặt, chỉ cho vay bằng tiền mặt những khoản như tiền lương, tiền thưởng, tiền mua vật tư nhỏ lẻ mà thôi. Trong thực tế, việc mua hàng, khách hàng thanh toán bằng tiền mặt được mua giá rẻ hơn so với thanh toán bằng chuyển khoản, mặt khác các khách hàng cá thể kinh doanh hải sản thường mua bán trên ghe tàu và chợ trời nên nhu cầu rút vốn vay bằng tiền mặt nhiều hơn, lại không có hoá đơn của Bộ Tài chính quy định nên khó khăn trong việc kiểm tra mục đích sử dụng tiền vay đã gây nên áp lực đối với ngân hàng và sự rủi ro đối với ngân hàng nhiều hơn.

Việc kiểm tra trước khi cho vay là điều kiện cần thiết, tuy nhiên sau khi phát tiền vay CBTD cũng cần kiểm tra việc sử dụng tiền vay, kiểm tra xem khách hàng có sử dụng đúng mục đích vay vốn hay không? Trong thực tế cán bộ ngân hàng thường kiểm tra trong giờ làm việc, còn có khách hàng lại xuất hàng bán hàng vào cả ban tối và ban đêm chẳng hạn như công ty TNHH D là đại lý bán bánh kẹo và nước giải khát lớn bán hết hàng rồi bỏ trốn ra nước ngoài vào ban đêm, đến giờ làm việc ngày hôm sau cán bộ ngân hàng phát hiện ra thì đã muộn rồi. Đây là khách hàng mà ngân hàng cho vay có cả tài sản bảo đảm và không có tài sản bảo đảm gần 10 năm nên khi xử lý bán tài sản bảo đảm không đủ để thu hồi vốn vay, gây thất thoát vốn vay cho ngân hàng.

Năm là: Tiền vay được chuyển đi đâu? Trả cho ai?

Tiền vay phải được trả cho đúng người thụ hưởng là người bán hàng cho khách hàng của ngân hàng được ghi trong các hợp đồng mua bán nghĩa là tiền vay đảm bảo được sử dụng đúng mục đích. Trong thực tế sau khi phát tiền vay nếu cán bộ ngân hàng không kiểm tra mục đích dùng vốn vay thì có trường hợp khách hàng mượn tài khoản để thanh toán sau đó rút tiền mặt để chi tiêu không đúng mục đích dẫn đến rủi ro cao cho ngân hàng. Nhất là đối với khách hàng kinh doanh bán buôn như xăng dầu, nguyên vật liệu, hải sản... lần đầu thể hiện sử dụng vốn vay đúng mục đích nhưng khi dòng tiền bán hàng quay về chưa đến hạn trả nợ ngân hàng thì lại sử dụng sai mục đích. Do khách hàng bán buôn nên vòng quay vốn rất nhanh, lại trong trường hợp cho vay theo hạn mức thì khách hàng không phải tiền về tài khoản và như vậy ngân hàng không thể thu nợ ngay vì chưa đến hạn trả nợ theo hợp đồng tín dụng đã ký. Do vậy, bên cạnh việc kiểm tra việc sử dụng vốn vay, trong những trường hợp

khả nghi CBTD cần làm việc với chủ đầu tư hoặc người mua hàng của khách hàng khi thanh toán thì chuyển tiền về tài khoản của khách hàng tại ngân hàng để trả nợ tiền vay, không cho khách hàng rút tiền mặt. Cán bộ tín dụng nên kiểm soát dòng tiền về tài khoản tiền gửi của khách hàng và việc chi tiêu từ tài khoản tiền gửi của khách hàng trong khi còn nợ tiền vay ngân hàng, cần có sự tham gia của ngân hàng, tránh hiện tượng tiền thanh toán về khách hàng không trả nợ mà sử dụng vào việc khác, khi nợ đến hạn lại không có khả năng trả nợ gây ra nợ quá hạn và nợ xấu cho ngân hàng. Khi ngân hàng phát hiện việc sử dụng vốn sai mục đích thì cần có biện pháp xử lý thu hồi nợ kịp thời.

Sáu là: Trả nợ bằng nguồn nào?

Thông thường khi vay vốn trung dài hạn, khách hàng sẽ thuyết minh nguồn trả nợ từ khấu hao cơ bản và lợi nhuận của dự án mang lại. Thực tế không đơn giản như vậy mà phải phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ để tính:

Nguồn khả dụng trả nợ khoản nợ mới = Thu nhập sau thuế + các khoản chi phí không chi bằng tiền - các khoản chia cổ tức (nếu có) - các khoản mua sắm tài sản cố định - các khoản nợ dài hạn cũ đến hạn trong kỳ - phần thay đổi trong tài sản lưu động thường xuyên.

Hiện nay còn có CBTD chưa quan tâm đến phân tích Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Trong qui trình thẩm định khách hàng có đề cập tới việc phân tích Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và dự toán dòng tiền trong tương lai của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi thẩm định, các CBTD thường bỏ qua bước phân tích này. Có thể do việc phân tích Báo cáo lưu chuyển tiền tệ khá rắc rối và không có đủ nguồn số liệu tương đối chính xác để lập bảng dự toán dòng tiền phản ánh khả năng trả nợ trong tương lai của doanh nghiệp. Nếu CBTD chỉ nhìn vào kết quả kinh doanh chưa đủ để kết luận được doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ vay đến hạn hay không. Từ đó không mạnh dạn cho vay những dự án lớn hoặc cho vay có thể thấy không an toàn nên đã ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng.

Mặt khác, việc đánh giá, xếp loại khách hàng còn mang tính hình thức, không phản ánh đúng thực chất. Trong khi đó, các cán bộ làm công tác tín dụng và thẩm định còn rất hạn chế về khả năng dự báo, thẩm định tài chính dự án sản xuất kinh doanh, chủ yếu vẫn dựa vào số liệu lịch sử; mặt khác, đối với các dự án đầu tư của doanh nghiệp Nhà nước (DNN) thường thiên về tính thực thi, kém về tính hiệu quả, năng lực tài chính rất thấp, vốn lưu động thường chiếm tỷ trọng nhỏ, chủ yếu là sử dụng vốn vay ngân hàng nên khả năng rủi ro là rất lớn.

Thực tế một DNN E vay vốn trung dài hạn để đầu tư xây dựng nhà xưởng và máy móc thiết bị để sản xuất Giày thể thao xuất khẩu, ở thời điểm xem

xét cho vay thì có khách hàng ở nước ngoài ký hợp đồng tiêu thụ sản phẩm dài hạn rất tốt và đang tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, với đối tác kinh doanh này thì doanh nghiệp đang kinh doanh có lãi. Ngân hàng không ngờ rằng sau mấy năm thì đối tác kinh doanh này bị phá sản làm cho khách hàng gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh dẫn đến giải thể doanh nghiệp kéo theo là sự mất vốn của ngân hàng, hiện nay ngân hàng không còn nguồn để thu nợ ngoại bảng của doanh nghiệp này. Lại một DNN F vay vốn dài hạn để đầu tư khách sạn, khi xét duyệt cho vay thì tính nguồn trả nợ theo mức công suất phòng là 70% nhưng sau khi khách sạn hoàn thành đưa vào hoạt động thì công suất phòng bình quân chỉ có 37% nên doanh nghiệp không đủ nguồn để trả nợ ngân hàng phải bán khách sạn cho đối tác khác để lấy tiền trả nợ ngân hàng.

Khi cho vay để khai thác hải sản xa bờ và kinh doanh, chế biến hải sản thì nguồn trả nợ từ việc bán hải sản trong khai thác hoặc kinh doanh, chế biến nhưng việc xác định hiệu quả kinh doanh rất khó khăn vì nguồn hải sản ở biển khơi khó định lượng được cộng thêm khả năng đánh bắt của ngư dân nữa. Trong thực tế cơn bão số 5 đã gây thiệt hại cho ngư dân cả về người và của làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng mà hiện nay ngân hàng đang phải làm thủ tục xử lý nợ không còn nguồn thu đối với cho vay đóng tàu đánh bắt xa bờ và thiệt hại do cơn bão số 5 gây ra. Thời gian vừa qua giá xăng dầu tăng làm tăng chi phí chuyển đi biển của ngư dân đã ảnh hưởng đến nguồn thu nhập của ngư dân. Thế rồi cuối tháng 9/2008, một nghịch lý đang diễn ra trong cuộc sống của ngàn ngư dân ở tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, đó là: Những chuyến đi biển của bà con "được mùa", cá tôm về đầy bến, thế nhưng giá bán các loại hải sản lại xuống thấp đến mức ngạc nhiên mà lại khó bán. Vấn nạn này đang đặt bà con ngư dân trước lo ngại: Không biết lấy tiền đâu để chi phí cho chuyến đi biển tiếp theo. Nguyên nhân do việc xuất khẩu các mặt hàng thủy sản sang thị trường nước ngoài đang bị chững lại, các công ty nước ngoài thu mua của các công ty chế biến hải sản rẻ hơn 50% so với trước đây, buộc công ty không thể mua cá của ngư dân với giá cao, đồng thời sản lượng mua vào của các công ty chế biến hải sản giảm, có công ty giảm đi khoảng 65% so với trước đây. Mặt khác, thời gian qua một số doanh nghiệp chế biến thủy sản nhỏ lẻ trong tỉnh chế biến mặt hàng surimi xuất khẩu, chưa đáp ứng tốt yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm của thị trường nước ngoài nên bị trả hàng về, hàng không xuất được nên các doanh nghiệp này không có tiền thu để mua hàng của ngư dân. Trước tình hình đó khả năng trả nợ ngân hàng của các khách hàng rất khó khăn chưa kể lãi suất vay ở ngân hàng cao nhiều hơn so với trước đây làm cho khách hàng kinh doanh bị thua lỗ. Đó là những vấn đề mà khi cho vay cả ngân hàng và khách hàng không lường trước được.

Bảy là: Nếu không trả được nợ thì sao?

Theo quy định: Ngân hàng có quyền căn cứ mức độ tín nhiệm đối với khách hàng mà cho vay có bảo đảm hoặc cho vay không có bảo đảm:

Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay dựa trên cơ sở có các bảo đảm như: tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của bên thứ ba.

Đối với các khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có bảo đảm. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thứ 2, bổ sung cho nguồn thu nợ thiếu chắc chắn.

Cho vay không có bảo đảm: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của bên thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Đối với những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính mạnh, quản trị có hiệu quả thì ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần một nguồn thứ 2 bổ sung.

Trên thực tế không phải cán bộ ngân hàng nào cũng phân loại được khách hàng một cách chính xác để cho vay có bảo đảm hoặc không có bảo đảm. Mặt khác, biết rằng giấy tờ về đất và nhà hợp lệ thì phải là sổ đỏ và bìa hồng; tài sản có khả năng phát mại tốt là tài sản ở mặt tiền tại trung tâm thành phố hoặc thị xã nhưng trên địa bàn của các huyện ở tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu thì phần lớn chỉ có giấy chứng nhận của Sở Xây dựng của tỉnh Đồng Nai cấp từ xa xưa, đất nông nghiệp ở vùng nông thôn và ven cảng biển nhiều, nếu không nhận bảo đảm thì không cho vay được sẽ không tăng trưởng tín dụng được và người dân không có vốn kinh doanh. Khi xảy ra nợ xấu phải phát mại tài sản thì đất nông nghiệp ở vùng nông thôn rất khó bán, một số trường hợp khả năng phát mại của tài sản bảo đảm không sát với thực tế nên không đủ tiền để thu nợ vay ngân hàng. Nhất là đối với động sản là ô tô, có trường hợp khách hàng mang đi thi công công trình ở tỉnh khác, khách hàng lại gán nợ cho chủ nợ khác, ngân hàng phải kiện ra tòa thì khách hàng mới mang xe về để bán. Khách hàng là các doanh nghiệp thi công xây lắp do thiếu tài sản bảo đảm nên thế chấp tất cả các xe chuyên dùng đã quá cũ, nếu cán bộ ngân hàng vì nể khách hàng mà đánh giá quá cao so với thực tế thì khi phát mại cũng khó bán hoặc bán được giá thấp sẽ thu nợ không đủ

vốn vay của ngân hàng. Đặc biệt là năm 2008 được dự báo là một năm hết sức khó khăn đối với nền kinh tế Việt Nam: Tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại, lạm phát có xu hướng tăng; tỷ giá ngoại tệ, vàng diễn biến phức tạp, tính thanh khoản trên thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản giảm sút đáng kể làm cho việc phát mại tài sản bảo đảm vừa khó bán vừa giảm giá so với thời điểm cán bộ ngân hàng định giá. Chưa kể các khách hàng được áp dụng cho vay không có tài sản bảo đảm mà không có nguồn trả nợ ngân hàng thì ngân hàng giải quyết ra sao? Do vậy, cán bộ ngân hàng phải thường xuyên rà soát và phân tích, đánh giá thực trạng dư nợ, thực trạng tài sản bảo đảm (về giấy tờ chứng minh tính pháp lý và việc mua bảo hiểm của tài sản bảo đảm), về đánh giá phân loại khách hàng để phát hiện các đối tượng có vấn đề, từ đó xác định và tiến hành các giải pháp xử lý thích hợp cho từng trường hợp.

Từ những minh họa thực tế nêu trên cho ta thấy rằng cho một khách hàng vay rủi ro có thể từ 0% đến 100%. Rủi ro tín dụng có thể xảy ra ở tất cả các giai đoạn: Xem xét cấp tín dụng, sử dụng vốn vay của khách hàng, xử lý nợ của khách hàng. Rủi ro tín dụng xảy ra bởi nhiều yếu tố: Từ tính cách của khách hàng vay, từ năng lực cạnh tranh của khách hàng, từ tài sản bảo đảm tiền vay của khách hàng hoặc của người bảo lãnh, từ tác động của môi trường kinh doanh, từ trình độ nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng (Kỹ năng thẩm định thấp, xác định kỳ hạn nợ không đúng, thời hạn cho vay không phù hợp...), từ đạo đức của cán bộ ngân hàng (có "tiêu cực" với khách hàng, thiếu tinh thần trách nhiệm...).

Ở Vũng Tàu có nhiều dự án lớn mà các chủ đầu tư đang mời các NHTM tham gia đồng tài trợ như dự án "Đường ống dẫn khí lô B- Ô môn" với tổng vốn đầu tư là 708 triệu USD, trong đó nhu cầu vay vốn 61%, tương đương 6.910 tỷ đồng, hay dự án "Đầu tư xây dựng căn cứ đóng mới và sửa chữa tàu giàn khoan dầu khí" với tổng vốn đầu tư là 4.541 tỷ đồng, trong đó nhu cầu vay vốn là 75%, tương đương 3.406 tỷ đồng... Thiết nghĩ rằng với những dự án lớn như vậy, để đảm bảo vừa tăng trưởng tín dụng, vừa an toàn và hiệu quả cán bộ ngân hàng khi xem xét cho vay không tránh khỏi có những trăn trở và nên ngẫm nghĩ về 6 chữ "T" và 7 câu hỏi cần trả lời trước khi phán quyết cho vay là vô cùng cần thiết ■