

Vấn đề tài sản đảm bảo tại các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay

HỒ THIÊN THANH & TS. NGUYỄN CHÍ ĐỨC

Lý thuyết về thông tin bất cân xứng (*information asymmetry*) lần đầu tiên được đề cập đến bởi George Akerlof trong “*The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*” vào năm 1970. Theo đó, thông tin bất cân xứng xảy ra khi mà người bán sản phẩm biết nhiều thông tin hơn người mua sản phẩm. Sau đó, lý thuyết này đã khẳng định được tầm quan trọng của nó trong nền kinh tế học hiện đại bằng giải Nobel kinh tế 2001 được trao cho 3 nhà kinh tế học người Mỹ nghiên cứu về lý thuyết này là George Akerlof, Michael Spence và Joseph Stiglitz. Lý thuyết này nêu ra hậu quả tất yếu của thông tin bất cân xứng là việc tạo ra sự lựa chọn bất lợi (*adverse selection*) và rủi ro đạo đức (*moral hazard*). Bằng việc dựa trên cơ sở nền tảng của những vấn đề về thông tin bất cân xứng cùng với các giải pháp về cơ chế “sàng lọc” (*screening*) và cơ chế “phát tín hiệu” (*signaling*), tài sản đảm bảo (TSDB) xuất hiện trong cơ sở để đưa ra quyết định tín dụng như là một giải pháp cho vấn đề thông tin bất cân xứng ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng, đồng thời TSDB cũng giữ vai trò là công cụ “sàng lọc” loại khách hàng, hạn chế tổn thất khi xảy ra rủi ro tín dụng, ngăn ngừa rủi ro đạo đức.

Từ khoá: Thông tin bất cân xứng, tài sản đảm bảo, hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng, ngân hàng thương mại VN.

1. Sự cần thiết của nghiên cứu

Nghiệp vụ tín dụng là một trong những hoạt động chủ yếu đem lại nguồn lợi nhuận cho các NHTM, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho khách hàng là các tổ chức, cá nhân dưới hình thức: cho vay, chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, bao thanh toán,... Việc cấp tín dụng được dựa trên cơ sở lòng tin, sự uy tín, hiệu quả của phương án kinh doanh. Thế nhưng, với sự thiếu hụt về thông tin trên thị trường kinh tế VN đã gây không ít trở ngại cho các ngân hàng khi thực hiện quy trình tín dụng. Hiện tượng thông tin bất cân xứng là một tất yếu, khó tránh khỏi trong các giao dịch kinh tế và hiển nhiên có ảnh

hưởng rất lớn đối với hoạt động tín dụng tại các Ngân hàng thương mại (NHTM) VN. Do đó, để hạn chế một phần ảnh hưởng của hiện tượng thông tin bất cân xứng, một phương pháp cổ điển đang được áp dụng là: Tài sản đảm bảo.

2. Ảnh hưởng của thông tin bất cân xứng đến hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng nói chung hay hoạt động cho vay nói riêng đều dựa trên cơ sở lòng tin do đó sẽ phải chấp nhận một rủi ro mang tính tất yếu, không thể loại trừ hoàn toàn là rủi ro tín dụng. Chính vì thế, các ngân hàng đã đưa ra các quy trình nghiêm ngặt cho việc cấp các

khoản vay¹.

Quyết định cho vay của các NHTM hiện nay dựa trên các cơ sở sau:

- Hồ sơ pháp lý, mức độ tín nhiệm của khách hàng,
- Năng lực tài chính,
- Tính hiệu quả của dự án vay vốn,
- TSDB vốn vay.

Theo đó, vấn đề về TSDB cũng là một trong các yếu tố góp phần nên quyết định cho vay. Nhưng trong hoạt động tín dụng, vấn đề thông tin bất cân xứng xảy ra khi mà ngân hàng luôn là người có ít thông tin hơn khách hàng đi vay về dự án đầu tư, về khách hàng, về mục đích sử dụng vốn vay được

1. Tác giả lấy cho vay làm đại diện cho hoạt động tín dụng vì tính chất phổ biến của hình thức này.

cấp. Hệ quả tất yếu của thông tin bất cân xứng đó là sự lựa chọn bất lợi và tâm lý ỷ lại.

2.1. Sự lựa chọn bất lợi

Vấn đề về sự lựa chọn bất lợi xảy ra trước khi ngân hàng và người đi vay ký kết hợp đồng tín dụng. Khi nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, các ngân hàng phải thu thập thông tin có liên quan đến khách hàng và khoản vay sau đó tiến hành thẩm định để đưa ra quyết định “Có nên cho khách hàng vay hay không?” Trong khâu thẩm định này, việc thông tin bất cân xứng ảnh hưởng đến các cơ sở ra quyết định cấp tín dụng đã nói ở trên sẽ dẫn đến sự lựa chọn bất lợi cho phía ngân hàng và gây ra rủi ro cho quyết định cho vay của ngân hàng.

2.1.1. Mức độ tín nhiệm của khách hàng:

Việc đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng là vấn đề khó khăn cho các ngân hàng khi mà các yếu tố cơ bản của tiêu chí này là mối quan hệ dài hạn, uy tín, thương hiệu, trình độ, năng lực quản lý của khách hàng,... Các ngân hàng chủ yếu dựa vào lịch sử quan hệ của khách hàng với ngân hàng, còn với khách hàng mới thì việc đánh giá dựa vào ý kiến chủ quan của cán bộ tín dụng khi tiếp xúc với khách hàng hoặc từ các thông tin thu thập được từ khách hàng có quan hệ với khách hàng mới này, bên cạnh các thông tin được lấy từ Trung tâm Thông tin Tín dụng của NHNN (CIC). Do đây là các tiêu chí vô hình nên việc đánh giá là rất khó cho ngân hàng, mặt khác do VN còn thiếu các tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập nên việc đánh giá xếp loại khách hàng, đánh giá công ty càng trở nên chủ quan.

2.1.2. Năng lực tài chính:

Việc đánh giá năng lực tài chính của khách hàng chủ yếu dựa vào các báo cáo tài chính (BCTC) của khách hàng. Trên thực tế thì các BCTC của các doanh nghiệp VN chưa đủ độ tin cậy, nhất là đối với các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ. Mặc dù các BCTC được ngân hàng đòi hỏi là phải có kiểm toán nhưng độ tin cậy của việc kiểm toán còn chưa cao vì thực tế hoạt động này dựa trên trình độ và năng lực cũng như đạo đức nghề nghiệp của các công ty kiểm toán, kiểm toán viên. Do đó, BCTC của khách hàng cung cấp chưa thật sự phản ánh đúng năng lực tài chính của khách hàng và sẽ dẫn đến vấn đề sự lựa chọn bất lợi cho các ngân hàng khi đưa ra quyết định cho vay.

2.1.3. Tính hiệu quả của vốn vay:

Đây chính là dấu hiệu quan trọng nhất trong việc xét duyệt có nên cho khách hàng vay vốn hay không, là nguồn trả nợ chính của khách hàng. Muốn đánh giá hiệu quả của dự án vay vốn cán bộ thẩm định sẽ phải tiến hành thẩm định các yếu tố về thị trường, kỹ thuật, công nghệ, nguồn nhân lực, tài chính,... Nhưng trong thực tế thì việc thẩm định dự án trong một môi trường thiếu thông tin đang là một trở ngại lớn cho các cán bộ thẩm định. Các thông tin hiện nay được lấy sử dụng thường là các số liệu thu thập từ các nguồn thông tin không chính thức, qua Internet với tính hệ thống và độ chính xác không cao. Việc thiếu các thông tin để xác định các thông số đầu vào, đầu ra của dự án, nhất là việc xác định về thị trường tiêu thụ sản phẩm, thị trường cung cấp nguyên vật liệu đầu vào,... sẽ dẫn đến việc đánh giá không chính xác tính khả thi của phương án, dự án kinh doanh, mà đây lại là điều

tiên quyết trong việc thẩm định một dự án vay vốn.

Ngoài ra, việc đánh giá hiệu quả của dự án còn dựa vào phân tích tích tài chính của dự án. Trong đó, 2 tiêu chuẩn thông dụng nhất để đánh giá dự án chính là giá trị hiện tại ròng (NPV), và suất thu hồi vốn nội bộ (IRR). Thế nhưng hầu như khi khách hàng nộp hồ sơ xin vay vốn thì các số liệu về tài chính ước tính đều rất “đẹp”, thông số NPV luôn dương và IRR luôn lớn hơn ngưỡng yêu cầu. Do khách hàng cố ý che giấu một số thông tin về dự án nhằm làm bảng phân tích tài chính của dự án được ngân hàng đánh giá cao hơn, và nếu cán bộ thẩm định không đủ trình độ cũng như không đủ thông tin trong quá trình thẩm định thì sự lựa chọn bất lợi là một tất yếu sẽ xảy ra cho phía ngân hàng.

2.2. Rủi ro đạo đức

Rủi ro đạo đức trong hoạt động tín dụng của các NHTM đến từ phía bên đi vay chủ yếu thể hiện ở hành vi bên đi vay sử dụng vốn vay không đúng với mục đích đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Nguyên nhân chính là do một hợp đồng tín dụng chỉ đòi hỏi bên vay thanh toán một số tiền cố định đã quy định trước và cho phép họ hưởng tất cả phần lợi nhuận còn lại. Do đó sẽ khiến những khách hàng đi vay nảy sinh ý muốn nhận những dự án đầu tư có nhiều rủi ro hơn so với mong muốn của ngân hàng vì những dự án đầu tư có rủi ro cao một khi thành công thì sẽ mang lại nguồn lợi nhuận rất cao cho bên đi vay. Ngoài ra, cũng chính do thói quen sử dụng tiền mặt của nền kinh tế càng làm tăng sự khó khăn cho công tác kiểm tra, giám sát của ngân hàng về việc khách hàng sử dụng đúng mục đích của khoản

vay. Chính vì thế càng tạo động cơ cho rủi ro đạo đức xảy ra. Một khi rủi ro đạo đức này xảy ra mà ngân hàng không kiểm soát được thì xác suất ngân hàng sẽ phải đối mặt với rủi ro tín dụng là rất cao.

3. Vấn đề về tài sản đảm bảo

Với các vấn đề nêu trên, một khi ngân hàng đã không thể nhìn vào những giá trị vô hình như uy tín, thương hiệu,... và không tin tưởng vào các BCTC của doanh nghiệp do sự không minh bạch của thông tin còn cao thì việc đơn giản nhất cho các ngân hàng chính là dùng TSDB như một điều kiện thiết yếu.

Thông thường các ngân hàng nhận thấy được 2 vai trò của TSDB: Thứ nhất, nguồn trả nợ phụ giúp ngân hàng giảm thiểu tổn thất một khi khách hàng không còn đủ khả năng thực hiện các nghĩa vụ trả nợ; thứ hai, giúp nâng cao thiện chí trả nợ của khách hàng, ngăn chặn rủi ro đạo đức từ phía khách hàng vì nếu khách hàng không trả được nợ đồng nghĩa với việc bị mất đi TSDB. Nhưng còn một vai trò khác nữa của TSDB cũng rất hiệu quả trong việc giúp ngân hàng đánh giá, “sàng lọc” ra những khách hàng tốt, chính là việc dựa vào thiện chí của khách hàng về việc có muốn tự nguyện đưa ra TSDB cho khoản vay hay không. Xavier Freixas, Jean-Charles Rochet (2008) trong “Microeconomics of Banking” đã đưa ra cơ sở khoa học cho việc xem TSDB như một công cụ để “sàng lọc” những khách hàng đi vay.

Khi một dự án đầu tư thành công sẽ đem lại một khoản lợi nhuận $\tilde{y} = y$ và khi dự án thất bại $\tilde{y} = 0$. Tham số rủi ro θ biểu thị cho xác suất thất bại của dự án đầu tư. Để đơn giản hóa vấn

đề, chúng ta chỉ chia khách hàng đi vay thành 2 loại: có rủi ro thấp, θ^L , và có rủi ro cao, θ^H (với $\theta^L < \theta^H$). Tỷ lệ v^k ($k = L, H$) là tỷ lệ loại khách hàng vay trên tổng tất cả khách hàng vay.

Trong một hợp đồng tín dụng, ngân hàng có thể đưa ra đề nghị về TSDB C và khoản hoàn trả R (C^k, R^k) với $k = L, H$. Nếu dự án thất bại, $\tilde{y} = 0$ thì ngân hàng có thể thanh lý TSDB, khi đó người vay sẽ mất C^k , và ngân hàng sẽ nhận được δC^k (với $\delta < 1$ do việc phải tốn chi phí cho việc thanh lý tài sản). Mặc khác, nếu dự án thành công, $\tilde{y} = y$ thì ngân hàng sẽ nhận được khoản hoàn trả R^k và người vay sẽ nhận được khoản lợi nhuận $(y - R^k)$.

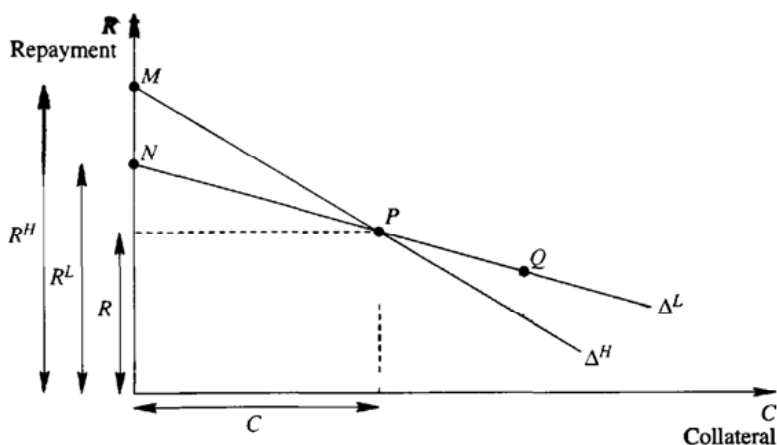
Trong trường hợp nếu tất cả các quyền thương thuyết đều tập trung trong tay ngân hàng, ngân hàng sẽ đưa ra một hợp đồng với ràng buộc:

$$(1 - \theta^k)(y - R^k) - \theta^k C^k = U^k$$

($k = L, H$)

Với U^k : là lợi ích của người đi vay

Ta có mô hình sau:



Nguồn: Xavier Freixas, Jean-Charles Rochet, “Microeconomics of Banking”

Nếu θ không thể quan sát được bởi ngân hàng thì hợp đồng sẽ không có sự khác nhau về TSDB ($C = 0$), cả hai loại khách hàng vay đều sẽ khẳng định mình là khách hàng có rủi ro thấp và chọn hợp đồng N. Khi đó khoản hoàn trả trung bình mà ngân hàng nhận được là $(1 - \theta^-)R^L$, với R^L là khoản hoàn trả tối đa của khách hàng vay có rủi ro thấp.

$$R^L = y - U^L / (1 - \theta^L) \quad \text{Với } \theta^- = v^L \theta^L + v^H \theta^H$$

Trong trường hợp này, khách hàng có rủi ro cao sẽ sử dụng một “thông tin vay mượn” bởi vì lợi ích mà họ kỳ vọng đạt được sẽ cao hơn do họ chỉ phải trả cho ngân hàng khoản R^L (nhỏ hơn thực tế khoản $R^H = y - U^H / (1 - \theta^H)$) mà họ phải trả trong trường hợp nếu vắng mặt loại khách hàng có rủi ro thấp).

Do đó, ngân hàng muốn khách hàng có rủi ro cao trả khoản R^H nên ngay lập tức đưa ra một bản hợp đồng khác được thiết kế đặc biệt cho khách hàng có rủi ro thấp và đòi hỏi một TSDB là C và một khoản hoàn trả R sao cho:

$$(1 - \theta^H)(y - R^H) \geq (1 - \theta^H)(y - R) - \theta^H C, \text{ và}$$

$$(1 - \theta^L)(y - R) - \theta^L C \geq U^L$$



Ta sẽ có $U_M \geq U_P$ nên khách hàng có rủi ro cao sẽ thích chọn hợp đồng M hơn là hợp đồng P = (C, R), và khách hàng có rủi ro thấp cũng chấp nhận hợp đồng mới do lợi ích mà hợp đồng mới mang lại cao hơn.

Vai trò của TSDB sẽ thể hiện ở chỗ chính là việc cho phép sự tự lựa chọn giữa 2 loại khách hàng. Khách hàng sẽ lựa chọn giữa 2 loại hợp đồng dựa trên việc trả lời như thế nào cho câu hỏi: “Bạn có muốn đặt cược bằng một TSDB C cho việc chắc chắn dự án đầu tư sẽ không thất bại và bạn sẽ được giảm lãi suất?”. Chỉ những khách hàng có rủi ro thấp mới chấp nhận đánh cược như thế do họ nắm rõ tình hình rủi ro của chính bản thân và thấy rằng việc vay có đảm bảo đem lại nhiều lợi nhuận hơn khi dự án thành công. Ví dụ như việc chọn giữa hợp đồng M, Q theo mô hình trên, ngân hàng sẽ có thể phân biệt hai loại khách hàng dựa theo hợp đồng họ chọn. Nếu khách hàng chọn hợp đồng M, thì ta có thể phân loại khách hàng này vào nhóm có rủi ro cao và ngược lại nếu khách hàng chọn Q.

4. Kết luận

Tóm lại, cơ sở để đưa ra quyết

định cho cấp tín dụng thì nhóm điều kiện cần là hồ sơ pháp lý, mức độ tín nhiệm của khách hàng, năng lực tài chính, tính hiệu quả của phương án, dự án kinh doanh; còn TSDB chỉ là điều kiện bổ sung nhằm giúp “sàng lọc” nhóm khách hàng đi vay, giảm thiểu rủi ro tín dụng, ngăn ngừa các rủi ro đạo đức xảy ra và nâng cao trách nhiệm, nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay. Về nguyên lý thì TSDB chỉ là thứ yếu, thế nhưng thực tế hiện nay tại VN đang cho thấy: chính các ngân hàng đang biến cái thứ yếu đó trở thành một điều kiện rất quan trọng trong các quyết định tín dụng. Nếu việc này tiếp tục diễn ra thì phải chăng NHTM tại VN chính là các “tiệm cầm đồ” khổng lồ?

Vấn đề cốt lõi cần phải giải quyết hiện nay chính là việc minh bạch thông tin trên thị trường, hạn chế thông tin bất cân xứng, mà điều này cần phải có sự hợp tác giữa Nhà nước, các NHTM và các khách hàng. Bên cạnh việc hoàn thiện và siết chặt các quy định về cung cấp và minh bạch thông tin đối với các doanh nghiệp, Nhà nước cần khuyến khích việc thành lập các tổ chức kinh doanh về việc thu thập, cung cấp, phân tích thông tin thị trường và các tổ chức xếp

hạng tín nhiệm. Các NHTM nên đầu tư vào vấn đề tuyển dụng và nâng cao trình độ của nhân viên tín dụng, thêm vào đó là việc áp dụng công nghệ kỹ thuật, phát triển hệ thống thông tin tín dụng nội bộ để có một kho dữ liệu lưu trữ hồ sơ cần thiết phục vụ cho quá trình “sàng lọc” hồ sơ vay, khách hàng vay trong quy trình tín dụng. Cuối cùng là các doanh nghiệp cần nhận thức rõ tình trạng thông tin bất cân xứng ảnh hưởng trên thị trường, từ đó phải biết “phát tín hiệu” cho các ngân hàng biết thông qua các hình thức khác nhau như: hợp tác cung cấp tất cả thông tin ngân hàng yêu cầu, niêm yết chứng khoán trên thị trường, xây dựng thương hiệu doanh nghiệp,...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Auronen, L. (2003), *Asymmetry Information: Theory and Applications*.
George A. Akerlof (1970), “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *The Quarterly Journal of Economics* 84(3), pp. 488-500.
Huỳnh Thế Du (2005), “Tại sao tài sản đảm bảo là yếu tố quan trọng trong quyết định cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng VN?”, *Tạp chí Ngân hàng*, (số 2), tr. 35-38.
Huỳnh Thế Du, Nguyễn Minh Kiều, Nguyễn Trọng Hoài (2005), *Thông tin bất cân xứng trong hoạt động tín dụng tại VN*, Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright.
Joseph E. Stiglitz (1975), “The Theory of ‘Screening’, Education and the Distribution of Income”, *The American Economics Review*, vol.65, no.3, pp. 283-300.
Michael Spence (1973), “Job Market Signaling”, *The Quarterly Journal of Economics* 87(3), pp. 355-374.
Nguyễn Xuân Trường (2006), “Thông tin bất cân xứng trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại VN”, *Tạp chí Khoa học và đào tạo ngân hàng*, (số 52), tr. 33-40.
Xavier Freixas, Jean-Charles Rochet (2008), *Microeconomics of Banking*, 2nd edition, pp.153-155.