

# Ngân hàng trong cuộc khủng hoảng

**Võ Tá Hân****Singapore**

Những cơn sốt nhà đất và cổ phiếu đã gây ra những ảnh hưởng lớn trong cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á. Tuy nhiên phải nói rằng nếu không có những số tiền khổng lồ từ nguồn đầu tư và của các ngân hàng đổ vào châu Á thì trị giá bất động sản và cổ phiếu đã không thể tăng vọt như thế được.

## Từ cho vay nhảy qua đầu tư

Tại Singapore, như thường lệ tháng 8 là tháng mà các công ty loan báo kết quả hoạt động trong sáu tháng đầu năm. Tuy đã chuẩn bị tinh thần nhưng năm nay, giới quan sát cũng đã không khỏi bàng hoàng trước những con số âm quá lớn so với dự đoán. Mức lời của tất cả các ngân hàng lớn ở Singapore đã sụt khoảng 50% so với sáu tháng đầu năm ngoài vì phải khấu trừ những khoản lỗ nặng nề từ những món nợ cho vay khó đòi. Đối với các nước khác trong vùng thì tình hình còn bi đát hơn. Ngày 26-8 Ngân hàng Maybank lớn nhất của Malaysia công bố mức lời sáu tháng đầu năm 1998 giảm 90%. Tại Indonesia và Thái Lan thì không còn nói chuyện lời nhiều ít mà vấn đề cấp bách là làm sao để sống còn, vì một số ngân hàng bị lỗ nặng nề phải đóng cửa và một số khác buộc phải sáp nhập. Những lỗi lầm của các ngân hàng trong vùng bắt đầu từ đâu, và chúng ta có thể học được gì qua những bài học của họ?

Theo ý tôi thì lỗi đầu tiên là việc họ đã đi quá xa cái chức năng chính yếu của mình mà lần bước sang những lĩnh vực khác. Đã là một ngân hàng thương mại thì nhiệm vụ chính là nhận tiền ký thác và dùng tiền ấy cho vay. Tuy nhiên, trong thời kỳ các cơn rùng rợn châu Á cất cánh vừa qua, có thể nói rằng nhiều ngân hàng đã từ lĩnh vực *cho vay* bước sang... *đầu tư*.

Trong việc *cho vay*, ngân hàng đòi hỏi món tiền nợ phải được hoàn trả sau một khoảng thời gian, kèm theo một số tiền lời đã quy định. Người đi vay nếu có thành công lớn thì ngân hàng cũng không đòi hỏi thêm một đồng tiền lời nào cả. Vì tiền cho vay là tiền tạm lấy của các người ký thác ra dùng nên khi cho vay, ngân hàng phải hết sức cẩn thận, bắt

buộc phải có thể chấp đầy đủ để nếu chẳng may công trình thất bại thì còn thoát được bằng cách bán các vật thể chấp để lấy lại vốn. Không có thể chấp thì ít ra ngân hàng cũng đòi hỏi phải có các bảo đảm cá nhân...

Việc *đầu tư* trái lại mang tính mạo hiểm, thường ít có điều kiện ràng buộc và thời gian ứng tiền cũng không xác định nhưng ngược lại thì người đầu tư có cơ hội được chia lời nhiều hơn nếu công trình ấy trúng lớn. Việc đầu tư mang nhiều rủi ro hơn và do đó một ngân hàng thương mại thuần túy không thể nào đem tiền ký thác của người khác ra để "đánh bạc" được.

Tại các nước trong vùng, trong giai đoạn đầu khi các ngân hàng vừa thành hình thì việc cho vay hầu như hoàn toàn được đặt trên căn bản thế chấp. Hễ có của thế chấp thì ngân hàng mới cho vay và vai trò của ngân hàng lúc ấy tương đối đơn giản vì chỉ cần quan tâm đến các vật thế chấp là đủ. Khi có nhiều ngân hàng khác ra đời thì việc cạnh tranh trở nên gắt gao hơn. Người đi vay không ai muốn nộp nhiều thế chấp hoặc bảo đảm, nên nếu có một ngân hàng nào khác tỏ vẻ "nới tay" hơn thì họ sẽ đổ xô đến vay. Ngân hàng nào quá cứng rắn sẽ mất dần khách hàng khiến tiền ký thác bị ứ đọng. Càng muốn lời nhiều, ngân hàng càng bớt khắt khe hơn trong việc cho vay. Từ chỗ cho vay trên căn bản "bảo thủ" với đầy đủ thế chấp, nhiều ngân hàng đã trở nên dễ dãi và tung tiền vào những dự án đầy rủi ro và hoạt động như những nhà đầu tư.

## Làm ngân hàng thời nay không dễ

Sự cạnh tranh đã khiến ngân hàng bớt đặt nặng vào thế chấp mà chú trọng nhiều hơn đến khả năng trả nợ của các dự án cho vay. Nghệ thuật cho vay từ đó trở nên phức tạp hơn. Làm ngân hàng thời nay không còn dễ dàng như xưa mà đòi hỏi phải có kiến thức và kinh nghiệm rộng lớn. Điều này đưa đến nhược điểm thứ hai là vấn đề thiếu cán bộ chuyên môn trong ngành ngân hàng.

Tại các nước Âu Mỹ, ngân hàng đã phát triển hơn trăm năm nay nên sự đào tạo cán bộ và việc thăng quan tiến chức trong ngành đã tiến hành rất chính quy chứ không theo lối "mì ăn liền" như ở các nước châu Á. Bước vào một ngân hàng ở châu Âu chẳng hạn, ta có thể tìm thấy những nhà kinh doanh ngân

hàng lăn lộn trong nghề đến bạc đầu mà cũng vẫn chỉ là một chuyên viên tin dụng. Trong khi đó tại các nước trong vùng thì lực lượng chuyên viên ngân hàng còn rất trẻ. Khi làm Tổng giám đốc của Singapore Finance, mỗi năm thường cho tuyển hơn một chục sinh viên mới tốt nghiệp đại học vào làm việc, tôi để ý rằng đối với lứa trẻ, tuy chỉ vừa ra trường với bằng cử nhân và làm việc chưa có mấy kinh nghiệm mà trung bình cứ sau hai năm, nếu không cho họ một chức vụ gì thật kêu và có gắn chữ "giám đốc" (như phó giám đốc, phụ tá giám đốc gì đó) thì y như là họ sẽ từ chức để chạy qua một ngân hàng khác.

Hầu hết những vị giám đốc quá trẻ này đều chưa có "kinh nghiệm chiến trường" nhưng đã được giao cho những số tiền quá lớn, cáng đáng những trách nhiệm vượt sức mình. Ngoài kiến thức học hỏi từ nhà trường và sách vở, một nhà ngân hàng chuyên nghiệp cần có nhiều kinh nghiệm mới quán xuyến được công việc để tránh không vung tiền vào những khoản cho vay xấu, và để có thể leo lái ngân hàng mình qua cơn khủng hoảng. Thực trạng là thế, nhưng biết làm sao được khi kinh tế phát triển quá nhanh mà người có khả năng thì thiếu!

Một nhược điểm nữa của nhiều ngân hàng trong vùng là đã bừa bãi đổ tiền cho vay vào những công ty liên hệ. Hầu như tập đoàn lớn nào cũng muốn có trong tay một ngân hàng hay một công ty tài chính. Đối với họ, ngân hàng là công cụ để hút vốn chuyển về tài trợ cho các công ty mình, giúp tập đoàn tự phát triển mà không cần tìm nguồn tài trợ bên ngoài. Trong thập niên 1960, khi luật lệ ngân hàng chưa phân minh, rất nhiều tập đoàn tư nhân trong vùng đã thành lập ngân hàng với mục đích này. Họ lợi dụng giai đoạn "nước đục" để "thả câu", cho những công ty của bà con bạn bè vay quá cầu thả, làm nhiều ngân hàng sụp đổ khiến bao người ký thác mất tiền.

Nhằm ngăn chặn tình trạng lạm dụng này, chính phủ các nước trong vùng đã phải cải tổ đạo luật ngân hàng. Trong tất cả các nước, có lẽ Singapore là đã áp dụng những biện pháp cứng rắn nhất để tạo nên một bức tường hoàn toàn cách biệt giữa ngân hàng và các công ty cùng tập đoàn. Luật Ngân hàng và Công ty Tài chính của Singapore nêu rõ những tiêu chuẩn rất gắt gao về mặt quản lý. Chẳng hạn như khi muốn cho một công

ty liên hệ vay một số tiền, ngân hàng sẽ phải trình lên Ngân hàng Trung ương hoặc Cơ quan quản trị thị trường chứng khoán để xin phép và phải trả lời hàng tá các câu hỏi hóc búa đặt ra. Tất cả những món nợ cho thân nhân của ban quản trị, ban giám đốc và nhân viên vay cũng đều phải được kê khai rõ ràng. Những quy định này gắt gao đến nỗi các công ty trong tập đoàn thường rất ngại đi vay từ các ngân hàng bà con mà đành phải tìm các nguồn vay khác.

Nói chung, nghề cho vay không phải là dễ dàng vì có quá nhiều rủi ro. Lấy một thí dụ tiêu biểu, ngân hàng nhận tiền ký thác với lãi suất 6%/năm và cho vay được 8%/năm. Trừ đi 1% vào các chi phí, văn phòng, lương... thì còn được lời ròng 1%/năm. Như thế có nghĩa rằng nếu cứ cho 100 công ty vay mỗi nơi 1

triệu đô-la thì mỗi năm ngân hàng sẽ lời ròng 1 triệu đô-la (lời 1% = \$10.000 x 100 công ty). Nếu trong số 100 khách hàng này mà có một công ty "xù" thì năm ấy ngân hàng sẽ "huề vốn". Và nếu có hai công ty vỡ nợ thì đành... "mất cả chì lẫn chài".

Trở lại với cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á, trong những năm trước đây chính ngân hàng đã đổ quá nhiều tiền vào thị trường và giờ đây lại hoảng hốt rút tiền trước nhất. Nhà ngân hàng thường được mô tả là "người cho ta mượn chiếc dù khi trời nắng, nhưng khi trời vừa đổ mưa thì đã vội đòi ngay chiếc dù ấy lại". Báo chí Singapore trong những ngày qua đã liên tục đăng tin hết ngân hàng này đến ngân hàng khác đã giảm bớt khoản tiền cho vay trong vùng và ca tụng đó là dấu hiệu tốt của các ngân hàng nước mình!

Than ôi, thì cũng tốt thật đấy nhưng càng rút tiền chừng nào thì ngân hàng càng "bóp chết" các công ty nhanh chừng ấy mà thôi!

Và một khi rút lại được tiền nợ, những ngân hàng này đã chạy bèn đi mất không còn dám tiếp tục cho vay, mở chứng từ để khách hàng có thể mua bán làm ăn. Việc các ngân hàng tranh nhau... "đòi lại dù" do đó cũng là một yếu tố khiến cuộc khủng hoảng kinh tế ngày càng trầm trọng. Trong một bài báo trước tôi cũng đã trình bày về chuyện hầu hết các công trình xây cất lớn trong vùng đều hàng kéo dài không quá năm năm. Trong thời gian tới sẽ có rất nhiều các số nợ ấy đáo hạn cần được tái tài trợ và ta cũng có thể đoán trước những gì sẽ xảy ra!