

BÁN BUÔN VÀ BÁN LẺ TÍN DỤNG Ở VIỆT NAM

Hiện trạng và giải pháp phát triển

TS. LÊ KHẮC TRÍ*

1. VỀ CÁC KHÁI NIỆM BÁN BUÔN, BÁN LẺ TÍN DỤNG:

Xuất phát từ lĩnh vực thương mại hàng hoá, Bán buôn là hình thức mua bán hàng hoá thông qua các trung gian-đại lý (có thể có nhiều cấp trung gian, đại lý, thí dụ đại lý cấp I, đại lý cấp II,...) để bán với khối lượng lớn mà không bán nhỏ lẻ, trực tiếp cho người sử dụng, tiêu dùng; Ngược lại, Bán lẻ là hình thức bán hàng mà người bán trực tiếp bán cho người mua là người sử dụng, tiêu dùng.

Áp dụng trong hoạt động tín dụng, hiện nay có nhiều cách hiểu khác nhau về bán buôn tín dụng.

Thứ nhất là cách hiểu truyền thống, coi bán buôn tín dụng tương tự như bán buôn các loại hàng hoá thông thường khác, đó là hình thức cho vay thông qua trung gian tài chính (các ngân hàng thương mại, các quỹ...), không cho vay trực tiếp đến người vay cuối cùng. Còn bán lẻ tín dụng được hiểu là hình thức cho vay trực tiếp đến các người vay cuối cùng. Người vay cuối cùng ở đây

không phân biệt theo quy mô lớn hay nhỏ mà chủ yếu được xác định bởi là người trực tiếp sử dụng vốn vay đưa vào đầu tư, không thực hiện việc cho vay tiếp tới các đối tượng khác.

Theo cách hiểu thứ hai hiện đang được áp dụng ở nhiều nước, bán buôn tín dụng là hình thức cho vay dành cho các doanh nghiệp lớn (kể cả ngân hàng thương mại khác), hoặc cho vay những khoản vay quy mô lớn; Trong khi đó, bán lẻ tín dụng được hiểu là cho vay dành cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cho vay cá nhân.

Ở nước ta việc đi sâu tìm hiểu nội dung khái niệm và sử dụng các mô hình bán buôn, bán lẻ tín dụng gần đây mới được quan tâm. Điều này có nhiều lý do, trong đó có lý do lịch sử, vì trong một thời gian dài trước thời kỳ đổi mới, cho vay tiêu dùng của cá nhân, cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa mà phần lớn là các doanh nghiệp tư nhân, dân doanh thì hầu như chưa có trong các giai đoạn đó.

Tuy nhiên, nếu trên cơ sở xem xét, tiếp thu có



Trong những năm gần đây, đã có sự chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng bán buôn, tăng tỷ trọng bán lẻ tín dụng.

chọn lọc để có sự hiểu biết phù hợp với thông lệ chung hiện nay, có thể hiểu thống nhất khái niệm bán buôn tín dụng là một trong những hình thức cho vay tín dụng cho các đối tượng vay là các trung gian tài chính, các doanh nghiệp lớn hoặc với khoản vay lớn hơn một quy mô nhất định (không phụ thuộc vào đối tượng vay và được xác định cụ thể tùy theo sự phát triển hoạt động ngân hàng trong từng thời kỳ).

2. HIỆN TRẠNG BÁN BUÔN, BÁN LẺ TÍN DỤNG Ở NƯỚC TA

a/ Một số nét phác họa về tương quan giữa Bán buôn-Bán lẻ tín dụng ở Việt nam hiện nay.

thể phân định rõ ràng và tính toán chính xác tỷ trọng của mỗi loại hình bán buôn, bán lẻ trong tổng dư nợ hàng năm của các ngân hàng.

Tuy nhiên, nếu xuất phát từ quan niệm nêu trên và tạm coi cho vay qua các ngân hàng và cho vay doanh nghiệp nhà nước (DNNN hầu hết là doanh nghiệp lớn) là bán buôn, cho vay doanh nghiệp ngoài Nhà nước (DNNNN) là bán lẻ tín dụng thì với những số liệu hiện có, chúng ta có thể phác họa một cách tương đối về bức tranh quan hệ giữa bán buôn, bán lẻ tín dụng hiện nay trên thị trường tín dụng chính thức ở Việt Nam như dưới đây.

Năm	Tổng dư nợ, %	Cho vay DNNN, %	Cho vay DNNNN, %
1998	100	52	48
1999	100	48	52
2000	100	45	55
2001	100	42	58
2002	100	39	61

Nguồn: Taking stock, WB, 2003.

Do hiện nay ở nước ta chưa có các tiêu chí và số liệu chính thức nên khó có

Theo các số liệu nêu trong bảng trên, sơ bộ có

*NHĐT-PT Việt Nam

► thể rút ra một số nhận xét về tương quan giữa bán buôn và bán lẻ tín dụng thời gian qua ở nước ta như sau:

1. Cho đến nay, bán buôn tín dụng vẫn còn chiếm tỷ trọng tương đối lớn.

2. Trong những năm gần đây, đã có sự chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng bán buôn, tăng tỷ trọng bán lẻ tín dụng.

b/ Các lĩnh vực áp dụng và những hình thức bán buôn, bán lẻ tín dụng ở nước ta

Theo các cách hiểu nêu trên, có thể nêu ra một số hình thức bán buôn tín dụng ở Việt Nam thời gian qua:

- **Bán buôn đối với các nguồn vốn tín dụng quốc tế:** Việc sử dụng các nguồn vốn tín dụng được các tổ chức quốc tế cho Chính phủ Việt Nam vay (ODA) hiện nay được thực hiện theo cơ chế cho vay lại của Chính Phủ. Theo cơ chế này, có thể có hai hình thức thực hiện: i/ Trường hợp có một hoặc một số người vay cuối cùng đã được xác định trước giữa Chính phủ Việt Nam và nhà tài trợ Quốc tế (Thí dụ cho vay để xây một cây cầu lớn, một Nhà máy điện,...): Chính phủ thường uỷ quyền cho Bộ Tài chính đứng ra ký vay và nhận nợ với tổ chức quốc tế cho vay vốn. Sau đó, Bộ tài chính chọn một ngân hàng thương mại (NHTM) phục vụ việc rút vốn, giải ngân và thanh toán các phí cho nhà tài trợ quốc tế. Trong trường hợp này, NHTM trong nước thực chất là làm đại lý uỷ thác và hưởng phí; Trường hợp có nhiều người vay cuối cùng nhưng chỉ do một NHTM thực hiện việc cho vay lại trực tiếp đến những người vay cuối cùng

(một số tổ chức quốc tế còn gọi đây là cơ chế cho vay một bước) thì cơ chế tài chính có khác biệt một ít; cụ thể NHTM đứng ra vay lại và nhận nợ với Chính phủ/Bộ Tài chính, sau đó thực hiện cho vay tới các người vay cuối cùng; ii/ Trường hợp, nguồn vốn ODA được cho vay lại tới người vay cuối cùng theo cơ chế bán buôn (cơ chế cho vay 2 bước): Một NHTM trong nước được chọn làm ngân hàng bán buôn đứng ra nhận nợ với Bộ tài chính. Sau đó, ngân hàng này sẽ ký các hợp đồng nguyên tắc với các ngân hàng được chọn tham gia làm nhiệm vụ cho vay tiếp tới những người vay cuối cùng. Mô hình này đã được xác định rõ là mô hình bán buôn và áp dụng đầu tiên cho Dự án Tài chính nông thôn I do WB tài trợ (1997 - 2003) và hiện đang được tiếp tục áp dụng ở một số dự án tín dụng quốc tế khác như Dự án Tài chính Nông thôn II; Dự án tài trợ DNN&V giai đoạn I và giai đoạn II (nguồn vốn vay JIBIC-Nhật Bản) đã trở thành mô hình, hình thức quen thuộc ở Việt Nam. Tuy nhiên, nếu xét theo cách hiểu thống nhất nêu ở phần 1, có thể nói cả hai hình thức (cho vay một bước hoặc cho vay 2 bước) *đều là bán buôn tín dụng vốn vay quốc tế. Trong đó, cho vay 2 bước là bán buôn theo nghĩa hẹp, đơn thuần.*

Qua khảo sát thực tế ở nước ta có thể thấy rằng, kết quả rút vốn, giải ngân và hiệu quả sử dụng vốn của các dự án tín dụng quốc tế hoạt động theo cách thức bán buôn 2 bước có ưu việt và thành công hơn hẳn so với các hình thức Chính phủ cho vay lại trực tiếp tới khách hàng

thụ hưởng, dễ làm phát sinh tiêu cực, tham nhũng như đã xảy ra ở PMU 18 (vì trong trường hợp này, cơ quan bán buôn của Chính phủ không có cơ quan chuyên trách cần thiết mang tính chuyên nghiệp như một ngân hàng bán buôn thực sự; Mặt khác, không có sự tách bạch cần thiết giữa quản lý Nhà nước và đơn vị thực hiện kinh doanh vốn vay).

- Bán buôn tín dụng các nguồn vốn huy động trong nước tại các ngân hàng thương mại

Đối với các nguồn vốn huy động trong nước, hoạt động tín dụng của các NHTM, trên thực tế luôn có sự đan xen giữa bán buôn với hoạt động bán lẻ. Tuy nhiên, trong một thời gian dài theo truyền thống, các NHTM ở nước ta chủ yếu thường phân chia cơ cấu tín dụng theo các thành phần kinh tế (cho vay doanh nghiệp nhà nước, cho vay tư nhân,...) hoặc theo lĩnh vực hoạt động (cho vay công nghiệp, thương mại,...); chưa có sự chú trọng và trên thực tế chưa xác định các tiêu chí để có thể phân tách và thống kê rõ ràng và chưa tổ chức quản lý minh bạch giữa cho vay Bán buôn, bán lẻ tín dụng theo thông lệ quốc tế. Trong khi đó, tính phức tạp và quy trình, thủ tục thẩm định, cho vay và quản lý rủi ro đối với mỗi loại hình này là rất khác nhau. Đây là một hạn chế lớn cần được khắc phục trong thời gian tới.

3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG, TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ THEO CÁC HÌNH THỨC BÁN BUÔN, BÁN LẺ TÍN DỤNG

Phát triển hoạt động tín dụng và quản lý hoạt động

này trên cơ sở phân định và xây dựng cơ chế, chính sách quản lý phù hợp cho từng hình thức bán buôn và bán lẻ tín dụng là một trong yêu cầu cấp bách cần thực hiện nhằm thúc đẩy, sự phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, tăng cường quản lý đối với các hoạt động này theo thông lệ quốc tế. Nhằm đáp ứng yêu cầu này, trong thời gian tới cần tập trung thực hiện các định hướng, giải pháp chủ yếu sau:

Một là, về nhận thức cần thống nhất cách hiểu về khái niệm bán buôn, bán lẻ tín dụng theo thông lệ quốc tế; Nghiên cứu xác định các xu hướng phát triển của từng loại hình tín dụng này; coi việc xác định, tách bạch hoạt động cho vay bán buôn và bán lẻ tín dụng và có cơ chế, chính sách quản lý tương ứng theo thông lệ quốc tế cho từng loại hình hoạt động này là sự cần thiết khách quan, nhất là trong điều kiện hội nhập và cạnh tranh quốc tế trong lĩnh vực tài chính-tiền tệ-ngân hàng.

Hai là, về hành động thực tiễn: trên cơ sở thống nhất nhận thức như trên, hệ thống ngân hàng cần xây dựng một chương trình hành động cụ thể, có các bước đi với nội dung công việc và phân định trách nhiệm thực hiện và lộ trình rõ ràng. Về trung hạn, Ngân hàng Nhà nước hoặc Hiệp hội Ngân hàng nên đứng ra chủ trì xây dựng và điều phối chương trình hành động này. Trong chương trình này nên có một số nội dung chủ yếu sau: i/ nghiên cứu làm rõ và thống nhất cách hiểu về khái niệm, xây dựng các tiêu chí để xác định, các

(Xem tiếp trang 32)

vào CP VN, Eurocham sẽ tiếp tục giúp đỡ, đóng góp các ý kiến thẳng thắn và hữu ích để quá trình này sớm thành công.

Tại 2 cuộc họp nói trên, các DN và Hiệp hội DN còn có nhiều bài phát biểu thẳng thắn về việc cải thiện môi trường đầu tư ở VN. Nhưng khuôn khổ bài viết không cho phép chuyển tải hết. Chúng tôi xin giới thiệu với bạn đọc kết quả điều tra mới về chi phí kinh doanh năm 2005 của Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) được công bố tại Diễn đàn:

Theo JETRO, VN có chi phí thấp hơn so với các nước xung quanh, cụ thể là:

- Về chi phí lao động, mặc dù lương công nhân ở VN tăng khá nhiều (trung bình từ 120 USD/tháng năm 2004 lên 135 USD/tháng năm 2005), mức lương này vẫn thấp hơn nhiều các nước khác. Trong khi ở các nước xung quanh, mức lương lao động các loại từ 100 - 300 USD/tháng thì ở VN là 80 - 150 USD/tháng.

- Giá thuê văn phòng năm 2005 các nước tăng trung bình 14%, VN chỉ tăng khoảng 4,5%.

- Cước gọi điện thoại quốc tế, VN đã kéo dài mức cao hơn trung bình khu vực năm 2004 (1,95 USD so với 1,64 USD) xuống mức thấp hơn trung bình khu vực (1,65 USD so với 1,68 USD).

- Giá điện của VN năm 2005 không thay đổi trong khi chi phí này xét chung trong

khu vực có xu hướng tăng.

- Cước vận chuyển container: So với năm 2004, mức cước năm 2005 tăng phổ biến tại nhiều nước, ngoại trừ VN và Ấn Độ có mức cước trung bình giảm.

- Thuế: Gần đây trong khu vực không có thay đổi nhiều lắm về thuế thu nhập DN; thuế suất 28% của VN vẫn thấp hơn trung bình khu vực.

Tóm lại, trong năm 2005, VN có chi phí đầu tư thấp hơn trong khu vực. Lợi thế về chi phí có sức cạnh tranh như vậy là lý do giúp VN thu hút được nhiều nhà đầu tư. Nhật Bản có ý định mở rộng đầu tư vào VN và chuyển một phần sản xuất từ Trung Quốc sang VN.

Được sự ủng hộ của các DN và Hiệp hội DN, VN cần cố gắng phát huy hơn nữa lợi thế về chi phí đầu tư để có thể thu hút ngày càng nhiều vốn đầu tư của quốc tế và trong nước vào VN.

Phát biểu ý kiến tại phiên bế mạc, Phó Thủ tướng Phạm Gia Khiêm đánh giá cao ý nghĩa thiết thực của ĐDDNVN và Hội nghị CG giữa kỳ. Phó Thủ tướng khẳng định quyết tâm cao của CP VN về thực hiện thành công kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội; cải cách hành chính, hoàn thiện hệ thống chính sách; đẩy mạnh hội nhập sâu rộng vào kinh tế thế giới và khu vực, nâng cao hiệu quả vốn viện trợ; đẩy mạnh phòng chống tham nhũng thông qua tổ chức thực hiện tốt Luật chống tham nhũng ■

Bán buôn và bán lẻ ...

(Tiếp theo trang 21)

chỉ số để thống kê riêng biệt bán buôn, bán lẻ tin dụng trong từng tổ chức tín dụng (TCTD) và trong hệ thống ngân hàng; ii/ nghiên cứu xây dựng mô hình tổ chức hoạt động bán buôn, bán lẻ tin dụng và các cơ chế, chính sách quản lý đối với từng loại hình hoạt động này;

Trước mắt, khi chưa có một khung khổ chung như nêu trên, mỗi TCTD có thể chủ động tìm hiểu, tham khảo các nội dung trình bày trên và các tài liệu liên quan khác để tổ chức lại hoạt động và đưa ra các cách thức quản lý phù hợp cho mỗi loại hình bán buôn, bán lẻ tin dụng trong phạm vi của đơn vị mình.

Ba là, để hỗ trợ cho việc triển khai thực hiện các nội dung công việc nêu tại điểm một và hai nêu trên, Ngân hàng Nhà nước với tư cách là cơ quan quản lý Nhà nước và Hiệp hội Ngân hàng với vai trò là cơ quan điều phối các hoạt động của các thành viên nên có sự hỗ trợ cần thiết bằng các hình thức tranh thủ hỗ trợ của tư vấn quốc tế, tổ chức hội thảo hoặc các khoá học cho các cán bộ cán bộ lãnh đạo, quản lý và cán bộ nghiệp vụ liên quan trong hệ thống ngân hàng để cung cấp các kiến thức về lý thuyết và kinh nghiệm quốc tế, kinh nghiệm trong nước liên quan đến tổ chức hoạt động và quản lý đối với các hoạt động bán buôn, bán lẻ tin dụng.

Bốn là, Hệ thống ngân hàng cần tổ chức nghiên cứu, đánh giá xu hướng phát triển của các thị trường bán buôn và bán lẻ tin dụng ở Việt Nam trong những năm tới, ít nhất là trong giai đoạn 2006-2010 để có chuẩn bị và thích ứng cần thiết.

Năm là, Đối với việc cho

vay lại các nguồn vốn ODA, Chính phủ, các bộ liên quan như Bộ kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính nên có sự tổng kết, đánh giá, so sánh các mô hình và xem xét sự thành công của những mô hình có nhiều tiến bộ, được đánh giá cao như mô hình áp dụng cho các Dự án Tài chính nông thôn I và II (cho vay 2 bước thông qua một ngân hàng bán buôn) để mở rộng áp dụng; sớm quyết định việc chấm dứt cho vay lại trực tiếp từ Bộ Tài chính cho đơn vị thu hưởng là các PMU. Cơ chế cho vay lại này nên thống nhất quản lý bằng cách đưa tất cả các nguồn vốn ODA vào ngân sách Nhà nước và cần được quản lý như các nguồn vốn ngân sách khác (tuy nhiên có sự tính đến một số yếu cầu hợp lý của nhà tài trợ quốc tế). Việc lựa chọn các đơn vị thực hiện chức năng bán buôn, hoặc phục vụ dự án (không trực tiếp vay lại mà chỉ làm dịch vụ uỷ thác) cần thực hiện theo cơ chế đấu thầu rộng rãi, minh bạch theo các tiêu chí được xác định khách quan và được giám sát chặt chẽ. Thông tin về lựa chọn, đơn vị bán buôn nguồn vốn của từng dự án ODA, báo cáo về tình hình và kết quả hoạt động của mỗi dự án vay vốn ODA cần được định kỳ công khai rộng rãi trên một trang WISITE riêng để tất cả những ai quan tâm có thể biết và tham gia giám sát.

Nếu làm được như trên, hoạt động bán buôn, bán lẻ sẽ được chuyển môn học và mang tính chuyên nghiệp cao hơn. Đây sẽ là cơ sở cho sự phát triển có hiệu quả và bền vững của các hoạt động này của các ngân hàng Việt Nam ■