

I. BỐI CẢNH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NÔNG THÔN VIỆT NAM

Ở Việt Nam hiện nay đang tồn tại song song hai hệ thống tín dụng, đó là hệ thống chính thức và không chính thức. Cả hai hệ thống đều có những ưu và khuyết điểm riêng; tìm một sự kết hợp hài hòa giữa hai hệ thống để làm sao cho hoạt động tín dụng trên địa bàn nông thôn Việt Nam phát triển lành mạnh và có hiệu quả là mục tiêu của nhiều tổ chức chính phủ và phi chính phủ.

1. Hệ thống tín dụng chính thức

Hệ thống tín dụng chính thức tham gia vào thị trường nông thôn đã lâu, nhưng hoạt động không mạnh mẽ, có nhiều lúc hầu như không hoạt động được. Những năm gần đây, hoạt động của hệ thống chính thức hoạt động rầm rộ trở lại trên địa bàn nông thôn, với sự tham gia không những của chính phủ, mà còn có cả các chương trình viện trợ quốc tế có mục tiêu, tổ chức hợp tác xã, và các ngân hàng thương mại cổ phần trong nước.

Các chương trình tín dụng nông thôn do chính phủ chủ trương thường thực hiện thông qua ngân hàng nông nghiệp, ngân hàng phục vụ người nghèo. Ngân hàng Nông nghiệp được tách ra khỏi chương trình tín dụng nông thôn thuộc Ngân hàng nhà nước Việt Nam năm 1988. Theo đánh giá của

UNDP, ngân hàng nông nghiệp chiếm thị phần khoảng 80% thị trường tín dụng nông thôn chính thức, chủ yếu là cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp quốc doanh trong lãnh vực nông nghiệp. Trong những năm gần đây, hoạt động của ngân hàng có cải tiến với những chương trình cải cách như: chương trình tín dụng cho tầng lớp nông dân nghèo, ngân hàng di động, cho vay theo nhóm hộ,.... Riêng chương trình cho vay phục vụ người nghèo đã tách ra hoạt động độc lập khi hình thành Ngân hàng phục vụ người nghèo, năm 1995. Hệ thống chân rết của ngân hàng phục vụ người nghèo hoạt động ký gửi trên ủy ban nhân dân và chi nhánh của ngân hàng nông nghiệp địa phương.

Các chương trình tín dụng có mục tiêu do quốc tế viện trợ, thường hoạt động không thông qua hệ thống ngân hàng, mà sử dụng các tổ chức nhân dân, các đoàn thể, hiệp hội. Hiện nay có rất nhiều tổ chức quốc tế tham gia vào thị trường tín dụng nông thôn, hoạt động dưới nhiều hình thức trợ cấp và cho vay khác nhau, trong số đó có thể kể đến Action Aid Vietnam (AAV), CARE International, Development International Desjardins (DID), Group de Recherche et D'Echanges Technologies (GRET), the Mennonite Central Committee (MCC), the Swedish International Development Authority (SIDA), the United Nations Fund for Population Activities (UNFPA), the United Nations Children's Fund (UNICEF),.....

Các chương trình này tồn tại dài hay ngắn, tùy thuộc hoàn toàn vào nguồn tài trợ ban đầu, không chú ý đến việc tự huy động vốn để hoạt động lâu dài và phát triển bền vững.

Các quỹ tín dụng nông thôn được tài trợ từ ba nguồn: cho vay ưu đãi của chính phủ, viện trợ không hoàn lại của các tổ chức quốc tế, và vốn của thành viên. Hình thức quỹ tín dụng được thể hiện nhiều dạng như: quỹ tín dụng nhân dân, quỹ tương trợ kinh tế xã hội của hội phụ nữ, nông dân, cựu chiến binh,.... Hoạt động

của các quỹ tín dụng nông thôn giới hạn trong phạm vi các thành viên tham gia hội, thường cho vay những khoản rất nhỏ, từ 100.000 đến 500.000 đồng, không tính lãi hoặc tính theo lãi suất ưu đãi. Riêng quỹ tín dụng nhân dân, do chính phủ Việt Nam và DID tài trợ, nên có hoạt động rộng hơn. Quỹ đã có trên 150.000 thành viên, có hệ thống chân rết đến tận làng xã, hoạt động gần giống mô hình ngân hàng Rakyat Indonesia (BRI).

Các ngân hàng thương mại cổ phần tham gia vào thị trường tín dụng nông thôn sau một thời gian dài chọn nhiều phân khúc thị trường khác nhau. Hiện nay các ngân hàng đang thực hiện việc cho vay trong khu vực nông thôn như một mô hình thử nghiệm, vừa làm vừa rút kinh nghiệm. Chương trình cho vay với qui mô nhỏ đã có những bằng chứng hiệu

ĐỊNH CHẾ TÍN DỤNG NÔNG THÔN VIỆT NAM HIỆN TRẠNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐỀ NGHỊ

Thạc sĩ NGUYỄN ANH NGỌC



quả; nhưng những đầu tư lớn và có tác dụng lâu dài chưa thực hiện được, vì cần phải được cân nhắc và thẩm định kỹ lưỡng hơn.

2. Tín dụng không chính thức

Theo điều tra của UNDP và SIDA tại Việt Nam năm 1996, thì khoảng 70% dân chúng đi vay chọn hệ thống tín dụng không chính thức, có lẽ do hệ thống này đa dạng và phong phú, do đó, nông dân có nhiều cơ hội để chọn lựa hơn khi so sánh với hệ thống chính thức.

Hình thức phổ biến và ít bóc lột nhất ở nông thôn là chơi hội, hội có thể biểu hiện nhiều dạng như: hội có lãi, không có lãi; hội ngày, tháng năm, vụ mùa,...; nông dân có thể chơi hội làm nhà, mua máy móc nông nghiệp, cưới vợ,... Vấn đề đối công là hình thức phổ biến trong những năm cuối thập kỷ 70, phục vụ đặc lực cho phong trào hợp tác hóa, nay không thấy xuất hiện nhiều ở nông thôn. Những hình thức khác như: vay nóng, mua trả góp, cầm cố, bán lúa non, mua vật tư trả bằng sản phẩm cuối vụ,... là những hình thức cho vay nặng lãi, nhưng vẫn được nông dân chấp nhận.

Hệ thống tín dụng không chính thức có nhiều ưu điểm, chính những ưu điểm này đã làm cho hệ thống tồn tại lâu dài với người dân nông thôn. Một là có hệ thống mạng lưới rộng lớn, sống chung với người dân, hiểu rõ nhu cầu người dân. Hai là hình thức cho vay uyển chuyển, thủ tục cho vay đơn giản, chi phí đi vay thấp, ưu điểm này làm cho hệ thống tín dụng không chính thức luôn luôn ở tư thế mạnh trong cạnh tranh. Ba là quan hệ vay mượn thường kín đáo, quan hệ này chỉ được công bố âm thầm khi người đi vay không chịu trả nợ! Ngoài ra, hệ thống này còn có một số ưu điểm khác như: không phải nộp thuế, hệ thống sổ sách đơn giản, nhiều người tham gia (cạnh tranh mạnh), chi phí điều hành thấp,....

Hệ thống tín dụng không chính thức có tỷ lệ lãi suất rất cao, nhưng nông dân vẫn sẵn sàng chấp nhận, một phần vì người cho vay khéo léo che giấu bằng nhiều hình thức, mặt khác nông dân luôn luôn thấy dễ dàng khi tiếp xúc để vay.

II. NÊN TỔ CHỨC CÁC ĐỊNH CHẾ TÍN DỤNG NÔNG THÔN NHƯ THẾ NÀO ?

Những ý kiến dưới đây, được thu thập một phần từ nghiên cứu thực tiễn hoạt động tín dụng nông thôn Việt Nam, một phần từ kinh nghiệm thành công của một số định chế tín dụng nông thôn ở các nước đang phát triển, như ngân hàng Rakyat-Indonesia, ngân hàng Grameen-Bangladesh, ngân hàng BancoSol-Bolivia, với mục đích xây dựng được một hệ thống định chế tín dụng hoạt động hữu hiệu,

có thể tận dụng tất cả các nguồn lực và loại bỏ dần ảnh hưởng của hệ thống không chính thức đã tồn tại lâu đời ở nông thôn Việt Nam.

1. Nhiệm vụ chiến lược của các định chế tài chính

Không nên để các định chế tài chính, nhất là các định chế quốc doanh, thực hiện nhiều nhiệm vụ cùng một lúc, thí dụ vừa kinh doanh vừa phục vụ công ích. Sự nhập nhằng này làm cho các định chế tài chính lúng túng trong định hướng hoạt động và nhiều lúc phá vỡ những nền tảng của kinh doanh bền vững. Ví dụ giao cho ngân hàng thương mại thực hiện các chương trình tín dụng có mục tiêu, lãi suất cho vay của các chương trình này rất thấp, sẽ phá vỡ việc huy động tiết kiệm để tạo nguồn vốn phát triển bền vững của những đơn vị kinh doanh tín dụng nông thôn.

2. Định hướng chiến lược trong kinh doanh

Một số ngân hàng không chuyên về nông nghiệp, khi hướng qua thị trường nông thôn thường chọn khách hàng là nông dân bậc trung, điều này bảo đảm cho ngân hàng tránh bớt rủi ro vì đa số khách hàng có vật thế chấp; một số khác chọn hướng cho vay ngắn hạn, vì nghĩ rằng thời gian thu hồi vốn nhanh sẽ dễ quản lý hơn. Tuy nhiên đây không phải là những chiến lược lâu dài để tồn tại bền vững. Các ngân hàng nổi tiếng trên thế giới trong lãnh vực nông thôn, sau một thời gian thử nghiệm nhiều phương thức kinh doanh, đã có những định hướng chiến lược cụ thể, như: ngân hàng BancoSol chọn hướng chiến lược là cho tất cả các đối tượng vay, cho vay theo nhóm tự tập hợp (Solidarity group lending); ngân hàng BRI đã chọn hướng chiến lược đối với vùng nông thôn là: tạo khách hàng thường xuyên, không phân biệt ngành nghề; định hướng vào tín dụng dài hạn; huy động tiết kiệm để tăng cường nguồn vốn kinh doanh. Ngân hàng Grameen thì chọn mảng thị trường là những nông dân nghèo không có vật thế chấp (tức là không thể vay ở những đơn vị tín dụng khác). Nhìn chung, các ngân hàng tồn tại bền vững trên địa bàn nông thôn đều không kén chọn khách hàng, và có huy động vốn nhân rộng trong nông dân để làm nguồn vốn phát triển.

3. Tổ chức hoạt động

a. Hệ thống mạng lưới: Hệ thống mạng lưới đi sâu vào từng ngõ ngách của địa bàn nông thôn đã được tín dụng không chính thức sử dụng từ lâu, và đã chứng minh sự thành công của nó. Những đơn vị cho vay trong hệ thống chính thức hiện nay cũng tổ chức mạng lưới đến tận làng xã. Mạng lưới này thường tổ chức theo hình thức đi động hoặc cố định.

Đơn vị đi động được tổ chức thành những đội từ 3 đến 5 người, có chức năng như một chi nhánh ngân hàng cố định trên địa bàn thành phố (Grameen, BancoSol), làm việc mỗi tuần vài ngày trên địa bàn. Mọi nghiệp vụ thu, chi, hướng dẫn lập hồ sơ, thẩm định hồ sơ vay,... đều thực hiện dứt điểm trong những ngày làm việc theo lịch.

Những đơn vị cho vay tận làng xã có thể tổ chức cố định với bộ máy gọn nhẹ và hạch toán độc lập (BRI). Theo kiểu này mỗi đơn vị (Unit) có khoảng 4 người, một người chịu trách nhiệm điều hành chung, một tín dụng viên lo thẩm định các hồ sơ xin vay, một thư ký hướng dẫn thủ tục, lập và lưu trữ hồ sơ, và một thủ quỹ. Đơn vị có thể thu nhỏ thành trạm (2 người) hoặc tách ra thành 2 đơn vị khi doanh số thay đổi.

Các đơn vị tín dụng làng xã thường hạch toán phụ thuộc vào chi nhánh quận huyện, riêng ngân hàng BRI ở Indonesia tổ chức cho từng đơn vị hạch toán độc lập. Để kích thích vốn luân chuyển ở các đơn vị hạch toán độc lập, ngân hàng trung ương cho phép các đơn vị được chuyển nhượng vốn cho nhau thông qua hệ thống lãi suất nội bộ. Việc chuyển nhượng vốn này không những kích thích vốn luân chuyển nhanh, tăng vòng quay trong lãnh vực nông nghiệp, mà còn kích thích vốn di chuyển từ vùng này sang vùng khác và kích thích phát triển sản xuất nông nghiệp.

b. Công tác cán bộ: Tất cả các định chế tín dụng hoạt động thành công đều chú trọng đến công tác cán bộ. Mọi người mới tuyển dụng đều phải thông qua công tác huấn luyện và tìm hiểu tập quán làm việc của ngân hàng. Khi được thăng chức cũng phải tập huấn để phù hợp với công việc mới. Nói chung công việc đào tạo và đào tạo lại rất được chú trọng trong công tác tổ chức cán bộ, đa số ngân hàng có trên 10 năm hoạt động đều có trường đào tạo riêng.

Việc tuyển dụng nhân viên cho các đơn vị tín dụng làng xã, thường được tổ chức tại địa phương. Điều này có nhiều điểm lợi. Thứ nhất, nhân viên được tuyển mộ tại địa phương thường mang ưu điểm của những người hoạt động trong hệ thống không chính thức là hiểu rõ khách hàng về gia cảnh cũng như nhu cầu về vốn. Thứ hai, họ tốn ít thời gian làm quen với địa bàn và phong tục tập quán hơn những người khác. Trên địa bàn phức tạp và có nhiều thổ ngữ như Indonesia, Bangladesh, Bolivia, việc tuyển mộ tại địa phương cũng cấp trên 90% nhân viên thông thạo địa bàn và nói thông thạo các thổ ngữ địa phương. Thứ ba, với chế độ trả lương

thống nhất trên các chi nhánh trong cả nước (BRI, BancoSol), lương sẽ cao hơn các cơ quan địa phương trả, điều này làm cho cơ hội tuyển dụng những người giỏi sẽ nhiều hơn và sau khi tuyển dụng họ sẽ nhiệt tình hơn trong công việc. Thứ tư, người địa phương, thường gắn bó lâu dài với địa bàn hoạt động hơn những người từ nơi khác đến.

4. Hoạt động kinh doanh

a. Cho vay những khoản nhỏ : Nhu cầu về vốn tín dụng của nông dân thường là những khoản nhỏ, không tập trung trong một thời điểm nhất định mà kéo dài rải rác trong năm. Đặc điểm này phù hợp với đặc điểm của sản xuất nông nghiệp ở các nước đang phát triển là sản xuất nhỏ, còn mang tính thời vụ, nông dân thường phải sản xuất kinh doanh tổng hợp để tận dụng các nguồn lực. Với đặc điểm này, hệ thống kinh doanh tín dụng ở từng địa phương phải nắm được nhu cầu vốn theo từng qui trình kỹ thuật của cây trồng, con gia súc, để cho vay đúng thời điểm. Đứng trên bình diện cả nước, một nước có nhiều vùng sinh thái như Việt Nam, nhu cầu về vốn của nông dân sẽ có quanh năm, vì những cao điểm về vốn sẽ trải đều các vùng sinh thái.

b. Cho vay theo nhóm : Các ngân hàng Grameen, BancoSol tổ chức cho vay theo nhóm để dễ thẩm định và quản lý vốn vay, giảm chi phí điều hành, và tăng cường trách nhiệm liên đới của các thành viên. Các nhóm được tự hình thành theo tiêu chuẩn riêng của từng ngân hàng, thường có 4 đến 7 người không có quan hệ gia tộc với nhau nhưng hiểu rõ và tin tưởng nhau. Họ được vay theo nhóm và thanh toán theo hình thức trả góp định kỳ (Grameen) hoặc trả một lần khi đáo hạn, nếu cá nhân nào không có khả năng trả, cả nhóm phải chịu trách nhiệm trả thay. Số lần trả đúng hạn càng nhiều thì khả năng cho vay số tiền lớn và dài hạn càng cao, nếu trả giảm sẽ bị phạt bằng cách giảm bớt số tiền cho vay lần tới. Theo thống kê của các ngân hàng áp dụng hình thức cho vay này thì tỉ lệ trả đúng hạn trên 90%, khoảng 10% trả trễ từ 10 ngày đến 30 ngày, không có trường hợp nào không trả nợ vay. Như vậy hình thức cho vay này đem lại hiệu quả trong mục đích sử dụng tiền vay vì có sự giám sát của người trong nhóm, và mọi người đều hiểu rằng khả năng được vay lần tới phụ thuộc hoàn toàn vào việc trả tiền vay lần này.

c. Huy động tiết kiệm để tăng cường nguồn vốn: Quan niệm cổ điển cho rằng không thể huy động tiết kiệm trên địa bàn nông thôn, nhất là những vùng nông thôn nghèo. Quan niệm này được chứng minh sai lầm

khí ngân hàng BRI tổng kết chương trình tiết kiệm Simpedes năm 1984 tại Indonesia, các số liệu cho thấy tiềm năng tiết kiệm ở những người thu nhập thấp nơi vùng nông thôn rất cao. Cũng như nhu cầu vay vốn, khoản cung tiền từ nguồn tiết kiệm ở nông thôn của mỗi cá nhân không lớn, nhưng có nhiều người tham gia, và có quanh năm. Tất cả những khoản nhỏ tổng hợp lại trên bình diện rộng sẽ tạo một nguồn cung tương đối lớn và ổn định. Tổng kết của Ngân hàng thế giới cho thấy các ngân hàng nông thôn hoạt động tốt và ngày càng phát triển đều chọn sách lược huy động tiết kiệm trên địa bàn cho vay làm sách lược chính để tăng nguồn vốn kinh doanh trong lâu dài.

d. Lãi suất : Mọi lãi suất ưu đãi trong dài hạn đều gây ảnh hưởng xấu đến tiết kiệm và đầu tư trên địa bàn. Các định chế tín dụng nông thôn hiện nay đều ấn định lãi suất ở mức có thể cạnh tranh được, là mức lãi suất trang trải được các chi phí điều hành (Overhead Costs), chi phí huy động vốn (Costs of Fund), khoản mất mát do không thu hồi được tiền vay (Bad Debts) và một phần tiền lời (Profit) để tích lũy. Mức lãi suất hợp lý bảo đảm cho ngân hàng cho vay tồn tại, thúc đẩy người vay sử dụng hiệu quả tiền vay, đồng thời cũng kích thích việc tiết kiệm tiền để gửi vào ngân hàng.

5. Phong cách hoạt động kinh doanh của ngân hàng (Corporate Culture)

Những ưu điểm nổi bật của hệ thống chính thức là lãi suất thấp, có thể cho vay những khoản tiền lớn, và có thể cho vay dài hạn. Lãi suất thấp không phải là điểm tối ưu, có thể che lấp tất cả các khuyết điểm khác khi người dân chọn lựa giữa hai hệ thống, nó có thể phát huy tác dụng khi đi kèm với những điều kiện khác như hình thức vay ưu tiên chuyên, thủ tục đơn giản, chỗ đến vay thuận tiện,.... Như vậy, muốn cạnh tranh và chiếm ưu thế trên địa bàn nông thôn, các định chế tài chính chính thức phải xây dựng cho mình một phong cách làm việc nổi bật và có nhiều ưu điểm hơn hệ thống không chính thức.

Đơn giản thủ tục hành chính là một trong những cải cách có sự thu hút cao nhất đối với người đi vay. Hiểu rõ tâm lý nông dân thường ngại diễn vào những mầu mã phức tạp, đi lại nhiều lần, các ngân hàng nông thôn đã tổ chức hệ thống lưu động, trong hệ thống này luôn luôn có một hoặc hai người chuyên làm và hướng dẫn thủ tục cho khách hàng. Các ngân hàng thường xây dựng hệ thống biểu mẫu đơn giản, ít cột chỉ tiêu. Một số ngân hàng còn tổ chức tập huấn về thủ tục cho những nhóm khách hàng có triển vọng lâu dài (BancoSol,

Grameen).

Thời gian xét duyệt hồ sơ vay và sự uyển chuyển của các hình thức cho vay cũng là vấn đề cần quan tâm khi xây dựng phong cách làm việc. Các ngân hàng đã giảm thời gian xét duyệt lần đầu còn 4-5 ngày, kể cả thời gian đi thẩm định (BRI), hoặc giải quyết trong ngày đối với các hồ sơ vay nhỏ (Grameen). Đa số các ngân hàng thành công đều nghiên cứu các hình thức cho vay phù hợp với đặc điểm nông thôn trên từng vùng. Thời hạn vay cũng linh hoạt, có thể theo thời vụ cây trồng, vật nuôi, ngành nghề kinh doanh. Hình thức trả tiền cũng đa dạng, có thể trả theo cá nhân, theo nhóm; có thể trả theo định kỳ, trả góp hàng ngày, hàng tuần,....

Trong xây dựng phong cách làm việc phải quan tâm hàng đầu đến xây dựng con người, vì khách hàng chỉ biết hình ảnh của ngân hàng thông qua những người mà họ tiếp xúc hàng ngày. Do đó, ngoài tiêu chuẩn nghiệp vụ như thông thạo chuyên môn, thông thạo địa bàn hoạt động, thông thạo thổ ngữ, nhân viên tín dụng còn phải được tập huấn về phong cách làm việc của ngân hàng, tâm lý học,.... Ngân hàng BRI xây dựng phong cách ngân hàng thông qua khẩu hiệu "Đúng người, đúng thời điểm, đúng số lượng". Ngân hàng thế giới đánh giá thành công của ngân hàng Grameen thông qua phong cách làm việc : "Nhân viên làm việc tận tụy, hiểu rõ khách hàng, tổ chức điều tra thẩm định hồ sơ chặt chẽ, hiệu quả tiến vay cao". BancoSol được xem là mô hình thành công trong huấn luyện phong cách riêng của nhân viên thông qua chế độ tuyển mộ và đào tạo nhân viên, các chương trình huấn luyện nghiệp vụ và thảo luận định kỳ.

Tài liệu tham khảo :

1. Amy J. Gloser, *BancoSol; A private Commercial Bank. Case Study in Profitable Microenterprise Development in Bolivia*, Gemini Working Paper, No. 35, 1993.
2. Bank Rakyat Indonesia, BRI Village Unit. *The Rural Financial Intermediary*, 1994.
3. Nguyễn Anh Ngọc, *Tài chính phát triển*, Tập bài giảng cho chương trình quản lý Kinh Tế Fulbright tại Việt Nam, tháng 4, 1997.
4. UNDP (United Nations Development Programs), *Microfinance in Viet Nam*, Hà Nội, tháng 5, 1996.
5. World Bank, World Development Report, *The Grameen Bank: an Alternative Approach to Non-Corporate Finance in Bangladesh*, Oxford University Press, 1989.
6. Von Pischke J.D., Dale W. Adams, Gordon Donald. *Rural Financial Markets in Developing Countries*, The World Bank, The International Bank for Reconstruction and Development, 1983.