

LỢI ÍCH CỦA CHIA SẺ THÔNG TIN TÍN DỤNG

PGS.,TS. Lê Khương Ninh
ĐH Cần Thơ

Chia sẻ thông tin tín dụng (TTTD) là việc các tổ chức tín dụng (TCTD) tập hợp thông tin về khách hàng dưới một hình thức hay thông qua một tổ chức nào đó để cùng sử dụng. Chia sẻ TTTD giúp giảm thiểu ảnh hưởng tiêu cực của lựa chọn sai lầm và động cơ lệch lạc nên cũng sẽ làm giảm rủi ro và làm tăng lợi nhuận cho các TCTD. Tuy nhiên, ở nước ta hoạt động chia sẻ TTTD còn khá mới mẻ nên chưa đáp ứng được nhu cầu về thông tin của các TCTD. Mục tiêu của bài viết là phân tích lợi ích của việc chia sẻ thông tin giữa các TCTD để cung cấp cơ sở lý luận khoa học cho các chính sách hỗ trợ phát triển hoạt động chia sẻ TTTD nhằm giảm thiểu rủi ro cho các TCTD, đồng thời tăng cường vốn cho các doanh nghiệp và các cá nhân trong nền kinh tế để phát triển sản xuất - kinh doanh, qua đó kích thích tăng trưởng kinh tế.

Giới thiệu

Bên cạnh vốn, thông tin là yếu tố đầu vào quan trọng bậc nhất của các TCTD. Sự tồn tại và lớn mạnh của các TCTD phụ thuộc rất nhiều vào khả năng thu thập và xử lý thông tin để có thể chọn lọc và kiểm soát khách hàng một cách hiệu quả nhất, nhằm giảm thiểu rủi ro. Khi chọn lọc để cho vay, các TCTD cần các thông tin về đặc điểm của khách hàng và mức độ rủi ro của dự án mà họ sẽ thực hiện. Sau khi quyết định cho vay, các TCTD cần thông tin để kiểm soát khách hàng nhằm giảm thiểu rủi ro không trả nợ.

Thông tin cần để chọn lọc và kiểm soát khách hàng không ngẫu nhiên mà có. Nếu thiếu thông tin về khách hàng thì các TCTD sẽ phải đối mặt với hiện tượng thông tin bất cân xứng với hệ quả là sự lựa chọn

sai lầm và động cơ lệch lạc (Stiglitz và Weiss, 1981). Để hiểu rõ bản chất của lựa chọn sai lầm, hãy giả định là một TCTD đứng trước nhu cầu vay vốn của nhiều khách hàng để đầu tư vào các dự án giống nhau về lợi nhuận (kỳ vọng) nhưng khác nhau về mức độ rủi ro. Trong trường hợp có đầy đủ thông tin, TCTD sẽ ấn định lãi suất phù hợp với mức độ rủi ro của từng khách hàng. Ngược lại, trong trường hợp không có đủ thông tin, tất nhiên là TCTD sẽ ấn định lãi suất cao (ngang nhau) đối với tất cả khách hàng. Tuy nhiên, với sự hiện diện của hiện tượng trách nhiệm hữu hạn, chỉ những khách hàng rủi ro mới sẵn sàng trả lãi suất cao (Lê Khương Ninh, 2011). Trong khi đó, lãi suất càng cao thì xác suất khách hàng an toàn không tiếp cận vốn vay cũng càng cao vì lợi nhuận thu được từ các dự án an toàn thường thấp nên không

đủ để trả nợ. Như vậy, việc không thể phân biệt giữa dự án an toàn và dự án rủi ro (do thông tin bất cân xứng giữa các TCTD và khách hàng) sẽ khiến cho vốn được chuyển từ khách hàng tốt (với dự án an toàn) sang khách hàng kém uy tín (với dự án rủi ro). Khi đó, TCTD sẽ đối mặt với rủi ro tín dụng rất cao do danh mục cho vay không có sự sàng lọc khách hàng một cách đầy đủ.

Động cơ lệch lạc đề cập đến việc khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không cố gắng quản lý tốt dự án hay gian dối về kết quả kinh doanh để né tránh việc trả nợ. Nếu có đủ thông tin, TCTD có thể kiểm soát, ngăn chặn kịp thời các hành vi này và cưỡng chế trả nợ. Tuy nhiên, trong trường hợp không có đủ thông tin, TCTD không thể làm điều đó và hệ quả là khả năng trả nợ

của khách hàng sẽ thấp nên làm tăng rủi ro của TCTD.

Lựa chọn sai lầm và động cơ lệch lạc có thể được giảm thiểu nếu khách hàng thế chấp tài sản hay đầu tư vốn tự có vào dự án vì như vậy khách hàng sẽ cố gắng hạn chế rủi ro để tránh thua lỗ, qua đó làm tăng lợi ích cho cả bản thân lẫn TCTD. Tuy nhiên, không phải khách hàng nào cũng có tài sản để thế chấp hay vốn tự có đủ lớn, chẳng hạn như các doanh nghiệp nhỏ hay các hộ nghèo không có đất mặc dù có thể họ là những khách hàng uy tín.

Một cách làm khác là các TCTD chủ động thu thập thông tin về khách hàng. Để có thông tin phục vụ cho việc chọn lọc khách hàng, các TCTD có thể viếng thăm cơ sở

kinh doanh, trao đổi trực tiếp với người quản lý, nghiên cứu kế hoạch kinh doanh, phân tích các báo cáo tài chính hay kết quả hoạt động kinh doanh của họ... Đối với các thông tin cần cho kiểm soát, các TCTD có thể yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin thường xuyên và phân tích thông tin để can thiệp kịp thời khi khách hàng có biểu hiện lệch lạc. Song cách làm này khá tốn kém và khó có thể thu thập được đầy đủ thông tin về khách hàng.

Thực tế cho thấy sẽ hiệu quả hơn nếu các TCTD thu thập thông tin về khách hàng bằng cách trao đổi thông tin với các TCTD khác. Thông thường, khách hàng vay ở nhiều TCTD và qua đó hình thành nên một tập hợp thông

tin khá đầy đủ về uy tín tín dụng, mức độ rủi ro, các khó khăn gặp phải trong kinh doanh, nợ quá hạn... Tuy nhiên, mỗi TCTD chỉ có một ít trong tập hợp thông tin này và để có được phần còn lại thì phải tốn nhiều chi phí và thời gian để thu thập. Khi đó, nếu các TCTD tập hợp thông tin lại dưới một hình thức hay thông qua một tổ chức nào đó để cùng sử dụng (hay chia sẻ thông tin) thì hiện tượng thông tin bất cân xứng và rủi ro sẽ giảm đáng kể.

Mục tiêu của bài viết là phân tích lợi ích của việc chia sẻ thông tin giữa các TCTD để cung cấp cơ sở lý luận khoa học cho các chính sách hỗ trợ phát triển hoạt động chia sẻ TTTD nhằm giảm thiểu rủi ro cho các TCTD và đồng thời tăng cường vốn tín dụng cho các doanh nghiệp hay các cá nhân trong nền kinh tế để phát triển sản xuất, qua đó kích thích tăng trưởng kinh tế.

Lợi ích và hình thức chia sẻ TTTD

Lợi ích của chia sẻ TTTD

Chia sẻ thông tin giữa các TCTD có nhiều điểm lợi: (i) Làm tăng hiểu biết của các TCTD về khách hàng, từ đó có thể đánh giá chính xác hơn khả năng trả nợ nên sẽ chọn lọc được khách hàng tốt; (ii) Làm lành mạnh thị trường tín dụng. Nếu một TCTD có



nhiều thông tin hơn các TCTD khác về một khách hàng nào đó thì TCTD đó có thể ấn định lãi suất thấp hơn để loại trừ các TCTD khác và hưởng lợi (khoản lợi nhận được từ việc ấn định lãi suất thấp nhờ ưu thế về thông tin để thu hút khách hàng được gọi là lợi tức thông tin). Chia sẻ thông tin với các TCTD khác sẽ làm mất ưu thế này và các TCTD phải ấn định lãi suất theo nguyên tắc cạnh tranh; (iii) Nếu TTTD được chia sẻ, khách hàng sẽ phải cẩn trọng hơn vì nếu không thì bất kỳ thông tin xấu nào cũng được mọi TCTD biết và cơ hội vay tiếp sẽ hầu như không còn. Cơ chế này sẽ kích thích khách hàng trả nợ, qua đó làm giảm ảnh hưởng của động cơ lệch lạc; (iv) Khách hàng có thể có động cơ vay từ nhiều TCTD và vượt quá khả năng trả nợ. Nếu chia sẻ thông tin, các tổ chức TTTD sẽ cung cấp thông tin đến tất cả các TCTD về vấn đề nợ quá mức của khách hàng, qua đó loại trừ động cơ này và cải thiện tính hiệu quả của thị trường tín dụng (Jappelli và Pagano, 2000; Kallberg và Udell, 2003; Brown và Zehnder, 2010...). Phân tích chi tiết từng luận điểm trên như sau:

Giảm chọn lựa sai lầm

Giả sử một TCTD có thông tin cá nhân về uy tín tín dụng của các khách hàng từng có quan hệ giao dịch với mình nhưng không có thông tin

về các khách hàng mới. Khi đó, TCTD phải đối mặt với nguy cơ chọn lựa sai lầm xuất phát từ số khách hàng mới này. Tuy nhiên, do đã từng vay các TCTD khác nên các TCTD đó có thông tin về số khách hàng mới này. Nếu được chia sẻ thông tin, TCTD nói trên hoàn toàn có thể xác định được người nào trong số khách hàng mới này có đủ uy tín và ra quyết định cho vay một cách an toàn như đối với các khách hàng thân thuộc. Kết quả là tỷ lệ không trả nợ và rủi ro của TCTD sẽ được giảm thiểu.

Tuy nhiên, trong trường hợp này, không thể biết được quy mô cho vay sẽ tăng hay giảm vì khi các TCTD chia sẻ thông tin về khách hàng thì khách hàng an toàn sẽ vay được nhiều hơn trong khi những khách hàng rủi ro sẽ được vay ít đi hay không vay được. Mặc dù vậy, rủi ro của các TCTD sẽ giảm, lãi suất cũng sẽ có xu hướng giảm theo và khách hàng sẽ có lợi hơn.

Giảm lợi tức thông tin

Giả sử một TCTD có thông tin cá nhân về một khách hàng nào đó. Khi đó, TCTD có thể sử dụng ưu thế này để xây dựng mối quan hệ tín dụng dài hạn với khách hàng (khách hàng VIP) nhằm tạo ra lợi ích cho cả hai (lợi tức thông tin). Tuy nhiên, ưu thế về thông tin cũng có xu hướng tạo ra quyền lực (độc quyền)

của TCTD đối với khách hàng, từ đó làm nảy sinh vấn đề “bị lệ thuộc”. Do người vay bị lệ thuộc vào TCTD nên TCTD có thể sẽ ấn định lãi suất cao hơn trong tương lai, khiến cho người vay không có động cơ quản lý và vận hành dự án của mình sao cho hiệu quả nhất vì lợi ích nhận được bị giảm đi do phải trả lãi suất cao hơn. Kết quả là cả lãi suất lẫn tỷ lệ không trả nợ sẽ cao, thậm chí có thể dẫn đến sự sụp đổ của thị trường tín dụng nếu lãi suất vượt quá mức cho phép.

Nếu các TCTD chia sẻ thông tin về khách hàng, lợi tức thông tin sẽ được giảm thiểu. Điều đó có nghĩa người vay sẽ thụ hưởng phần lợi ích lớn hơn từ các dự án, tạo ra động cơ mạnh mẽ trong việc cố gắng quản lý dự án sao cho thành công hơn và vì vậy khả năng phá sản sẽ giảm đi. Khi đó, lãi suất mà các TCTD áp dụng cũng sẽ giảm theo tỷ lệ vỡ nợ và quy mô cho vay sẽ tăng so với trường hợp không chia sẻ thông tin.

Hiệu ứng kỷ luật

Hiệu ứng này xuất hiện khi các TCTD chia sẻ thông tin về lịch sử trả nợ của người vay. Khi đó, việc không trả nợ trong quá khứ sẽ phát tín hiệu bất lợi về người vay đến tất cả các TCTD, làm ảnh hưởng đến cơ hội vay sắp tới cũng như lãi suất phải trả. Để tránh bất trắc có thể xảy ra,

người vay sẽ cố gắng trả nợ, từ đó làm giảm lãi suất và làm tăng quy mô cho vay. Tuy nhiên, nếu thị trường là rất cạnh tranh thì lợi tức thông tin đã bị loại trừ nên lãi suất đã thấp ở mức không thể nào giảm hơn nữa được. Như vậy, khi TTTD được chia sẻ, người vay không có động cơ cố gắng hơn và tỷ lệ vỡ nợ cũng như lãi suất sẽ không đổi. Hơn nữa, chia sẻ thông tin thậm chí có thể làm giảm quy mô cho vay vì nếu thông tin được chia sẻ, các TCTD sẽ không còn lợi tức thông tin nên sẽ yêu cầu lãi suất cao hơn mới đồng ý cho vay.

Loại trừ động cơ vay vượt quá khả năng trả nợ

Ba hiệu ứng nói trên xuất hiện khi người vay chỉ vay ở một TCTD. Tuy nhiên, thực tế cho thấy người vay có thể vay từ nhiều TCTD cùng lúc, đặc biệt là các doanh nghiệp quy mô lớn.

Theo quan điểm của người vay, duy trì mối quan hệ với nhiều TCTD cùng lúc là rất có lợi:

- (i) Có thể giúp làm giảm chi phí vay thông qua việc buộc các TCTD phải ưu ái hơn để không bị mất khách hàng;
- (ii) Việc vay từ nhiều TCTD giúp người vay tránh được rủi ro từ việc một TCTD nào đó bất chợt muốn thu hồi nợ hay không cho vay tiếp.

Tuy nhiên, vay ở nhiều TCTD cũng có hạn chế, đó là các

TCTD sẽ có xu hướng ít cố gắng thu thập thông tin về khách hàng mà chỉ quan sát động thái của các TCTD khác đối với khách hàng để ra quyết định. Hệ quả của hiện tượng này là các TCTD sẽ không có thông tin đầy đủ về khách hàng và cũng không có động cơ chia sẻ thông tin để khỏi bị TCTD khác lợi dụng. Thiệt hại gây ra do việc vay từ nhiều TCTD cùng lúc sẽ tăng khi mỗi TCTD không có thông tin về việc người vay đã hay sẽ vay bao nhiêu từ các TCTD khác. Nếu các TCTD không có thông tin, người vay sẽ có động cơ vay vượt quá khả năng trả nợ. Để thấy rõ cơ sở khoa học của lập luận này, hãy xem xét một cá nhân vay từ hai TCTD khác nhau và hai TCTD này không chia sẻ thông tin về số tiền người vay đã vay. Rủi ro (hay xác suất không trả nợ) của người vay là hàm số đồng biến với tổng dư nợ vì đơn giản là vay càng nhiều thì càng khó trả nợ, nếu các yếu tố khác không đổi. Khi người vay vay thêm từ một trong hai TCTD, mỗi đơn vị tiền vay thêm sẽ làm giảm xác suất trả nợ cho TCTD còn lại mà TCTD đó không thể điều chỉnh điều khoản cho vay để ứng phó với hành động này của người vay. Vì vậy, tiền lãi phải trả tính trên mỗi đơn vị nợ sẽ là hàm số nghịch biến với tổng dư nợ và do đó người vay có động cơ vay mỗi lúc một nhiều hơn. Nhận biết động cơ lệch lạc đó, các TCTD sẽ hạn chế số tiền cho vay hay ấn định lãi suất

cao hơn trừ khi được đảm bảo bởi tài sản thế chấp hay một thành phần thứ ba nào đó đủ uy tín.

Động cơ lệch lạc này có thể được giảm thiểu nếu các TCTD chia sẻ thông tin về lượng tiền vay và điều khoản cho vay đến từng khách hàng. Khi đó, các TCTD sẽ đánh giá chính xác hơn khả năng trả nợ và có thể ấn định lãi suất hợp lý hơn đối với người vay. Vì vậy, những người vay uy tín sẽ chuộng vay ở các TCTD chia sẻ thông tin hơn là các TCTD không chia sẻ thông tin với người khác. Điều này giải thích vì sao các TCTD lại có xu hướng tập hợp thông tin về lượng tiền vay của khách hàng và chia sẻ với TCTD khác và ngược lại.

Thật vậy, các doanh nghiệp ở Ý, Hoa Kỳ, Pháp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha hay Bỉ – những quốc gia mà ở đó mà các tổ chức TTTD nhà nước cung cấp thông tin chính xác về số nợ của các doanh nghiệp – lại có mối quan hệ cùng lúc với nhiều TCTD (Jappelli và Pagano, 2000; Brown, Jappelli và Pagano, 2009). Các TCTD ở đó cảm thấy an toàn khi cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp đang vay ở các TCTD khác vì họ có thể dễ dàng kiểm soát số nợ của các doanh nghiệp này trên cơ sở chia sẻ TTTD.

Các hình thức chia sẻ TTTD

Hình thức tiêu biểu của việc chia sẻ thông tin là thông qua các tổ chức TTTD. Các tổ chức này hoạt động theo nguyên tắc xoay vòng, nghĩa là tập hợp, hệ thống hóa và phân phối thông tin được cung cấp bởi các thành viên. Thời điểm và độ tin cậy của các thông tin cung cấp cho các tổ chức TTTD được đảm bảo bởi quy định của Chính phủ hay thông qua việc tẩy chay không cho phép tiếp cận nguồn thông tin nếu thông tin được cung cấp không đáng tin cậy hay không kịp thời. Thông thường có hai loại tổ chức TTTD là các tổ chức TTTD nhà nước và các tổ chức TTTD tư nhân.

Các tổ chức TTTD nhà nước được thành lập bởi Chính phủ và Ngân hàng Trung ương (như Trung tâm TTTD - CIC ở nước ta). Cơ sở dữ liệu của các tổ chức này được các TCTD cung cấp theo yêu cầu của Chính

phủ để đổi lấy quyền được tiếp cận toàn bộ các thông tin hữu ích đối với quyết định cho vay. Một đặc điểm quan trọng của các tổ chức TTTD nhà nước là tính bao trùm của cơ sở dữ liệu tập hợp được. Ở những nước có sự hiện diện của các tổ chức TTTD nhà nước, tất cả các trung gian tài chính trực thuộc Ngân hàng Trung ương đều được yêu cầu phải cung cấp thông tin cho tổ chức này. Tuy nhiên, thậm chí như vậy nhưng cơ sở dữ liệu của các tổ chức TTTD nhà nước cũng không hoàn hảo vì các tổ chức TTTD nhà nước thường không yêu cầu các TCTD cung cấp thông tin đối với các khoản vay quá nhỏ.

Các tổ chức TTTD tư nhân được hình thành bởi các cá nhân với mục tiêu lợi nhuận hay bởi liên minh các TCTD trên nguyên tắc tự nguyện. Khác với các TCTD nhà nước

thường cung cấp thông tin khá đầy đủ về các khoản cho vay của hầu hết các doanh nghiệp lớn, các tổ chức TTTD tư nhân chỉ có được thông tin từ các TCTD tham gia hình thành nên nó mà thôi nhưng lại có thông tin tin cậy về các khoản vay của các doanh nghiệp nhỏ. Tổ chức xếp hạng tín dụng Dun và Bradstreet ở Mỹ (thành lập từ năm 1841) được xem như là một đơn vị chia sẻ TTTD tự nguyện và thành công nhất trong lịch sử. Đến nay, đơn vị này đã tiếp nhận phần lớn thông tin từ các TCTD và các nhà cung ứng sản phẩm trên khắp thế giới và đồng thời ưu ái cho phép họ tiếp cận nguồn thông tin của mình.

Chia sẻ TTTD ở Việt Nam

So với nhiều nước, hoạt động chia sẻ TTTD ở nước ta còn khá mới mẻ vì CIC chỉ mới được thành lập vào năm 1999. CIC là tổ chức sự nghiệp nhà nước trực thuộc Ngân hàng Nhà nước, có chức năng thu nhận, lưu trữ, phân tích, xử lý, dự báo TTTD phục vụ cho yêu cầu quản lý nhà nước của Ngân hàng Nhà nước và thực hiện các dịch vụ cung cấp TTTD theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và pháp luật. Như đã phân tích, chia sẻ thông tin giữa các TCTD giúp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng, góp phần hỗ trợ các TCTD mở rộng, phát triển hoạt động tín dụng và nâng cao khả





năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của khách hàng để qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nếu TTTD được chia sẻ, những khách hàng có lịch sử tín dụng tốt sẽ vay vốn tín dụng sẽ dễ dàng hơn và chi phí vay cũng giảm. Ngược lại, những khách hàng có lịch sử tín dụng không tốt sẽ khó vay được vì các TCTD có đầy đủ thông tin. Trước đây, ở nước ta khi chưa có CIC đã xảy ra nhiều trường hợp một khách vay ở nhiều nơi và vượt quá khả năng trả nợ. Song từ khi có CIC thì tình trạng này đã giảm nhiều. Với nguồn thông tin từ CIC, các TCTD có thể mở rộng cho vay tín chấp trên cơ sở lịch sử tín dụng của khách hàng nhưng vẫn có thể

kiểm soát được rủi ro. Do đó, vốn tín dụng đã phát huy tác động mạnh mẽ hơn đối với sản xuất – kinh doanh của các thành phần kinh tế cũng như tăng trưởng kinh tế. Sản phẩm và dịch vụ của CIC là một kênh thông tin tin cậy,

đóng góp tích cực cho công tác quản lý của Ngân hàng Nhà nước cũng như bảo đảm hoạt động kinh doanh tín dụng an toàn, hiệu quả, góp phần vào việc ổn định hệ thống ngân hàng. Với kết quả đó, Báo cáo đánh giá môi trường kinh doanh của Ngân hàng Thế giới (WB) hằng năm đánh giá hoạt động TTTD Việt Nam đang được cải thiện tích cực và góp phần nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các thành phần kinh tế ở Việt Nam (CIC).

Kho dữ liệu của CIC được thu thập được từ các TCTD hoạt động theo Luật các TCTD và một số tổ chức khác có hoạt động tín dụng như Quỹ Đầu tư và Phát triển Đô thị Tp. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đà Nẵng, Quỹ Bảo vệ Môi trường... với tổng dư nợ được cập nhật đạt trên 95% tổng dư nợ nền kinh tế. Tình hình tăng trưởng hồ sơ khách hàng thu thập được tại kho dữ liệu CIC thể hiện

Bảng 1: Tăng trưởng kho dữ liệu của CIC (2003–2/2011)

Năm	Số hồ sơ khách hàng thu thập được	Tốc độ tăng trưởng (%)
2003	391.911	-
2004	608.894	55,4
2005	1.474.251	142,1
2006	5.443.663	268,6
2007	9.164.526	68,7
2008	11.800.000	28,8
2009	17.000.000	44,1
2010	19.753.922	16,2%
2/2011	20.100.000	-

Nguồn: CIC (2011)

ở Bảng 1 cho thấy sự cố gắng đáng kể của CIC vì số hồ sơ khách hàng mà CIC thu thập được tăng trưởng rất nhanh, đặc biệt là trong hai năm 2005 và 2006.

Thực tế cho thấy hoạt động cung cấp thông tin của CIC liên tục tăng trưởng và là kênh thông tin hữu ích cho Ngân hàng Nhà nước trong hoạt động thanh tra giám sát, đồng thời hỗ trợ các TCTD trong việc hạn chế rủi ro tín dụng. CIC đã ký kết hợp đồng cung cấp thông tin với trên 1.000 TCTD, chi nhánh của

trên cơ sở Nghị định 10/2010/NĐ-CP, ngày 12/2/2010 của Chính phủ. Khoảng 20 ngân hàng thương mại đã cam kết cung cấp TTTD cho công ty này. Các ngân hàng cùng sở hữu một tỷ lệ cổ phần bằng nhau trong tổng số 70% vốn điều lệ của công ty, 20% vốn điều lệ thuộc đối tác chiến lược là Tập đoàn CRIF.S.p.A (Ý) và 10% còn lại được bán cho một đối tác chiến lược khác (Hong Phúc, 2010).

Sự ra đời của PCB gắn liền với nỗ lực của Công ty Tài

Về hoạt động, PCB có hai bộ sản phẩm cho doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho thể nhân. Cụ thể, với doanh nghiệp vừa và nhỏ, PCB cung cấp các loại báo cáo như báo cáo tình hình vay nợ, tài sản thế chấp, lịch sử quan hệ tín dụng, xếp hạng cũng như các sản phẩm giá trị gia tăng khác. Còn đối với thể nhân, PCB cung cấp các báo cáo lịch sử vay trả nợ và tài sản thế chấp. Đồng thời, PCB sẽ có các đánh giá và xếp hạng tín nhiệm khách hàng để các TCTD có được những thông tin tốt nhất và đầy đủ nhất về khách hàng trước khi ra quyết định cho vay. Tuy nhiên, do còn khá non trẻ nên hoạt động của PCB chưa thực sự phát huy tác dụng.

Kết luận

Sự xuất hiện của các tổ chức TTTD ở nhiều nước trên thế giới cho thấy tầm quan trọng của các tổ chức này đối với các TCTD trong việc giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng. Điều này có thể hiểu được vì, qua chia sẻ thông tin, các TCTD có thể khắc phục được bất lợi về thông tin so với khách hàng để có thể giảm thiểu sự lựa chọn sai lầm, loại trừ động cơ vay vượt quá khả năng trả nợ... Những ưu điểm này giúp lành mạnh hóa thị trường tín dụng, giảm thiểu rủi ro cho các TCTD để tạo điều kiện giảm lãi suất cho vay và tăng cường khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế,

Bảng 2: Số lượt sử dụng thông tin của CIC (2004-2010)

Năm	Số lượt sử dụng thông tin	Tốc độ tăng trưởng (%)
2004	14.452	-
2005	38.115	163,7
2006	104.486	174,1
2007	290.085	177,6
2008	388.305	33,9
2009	800.000	106
2010	1.300.000	62,5

Nguồn: CIC (2011)

các TCTD và các tổ chức khác có hoạt động tín dụng với trên 9.300 người sử dụng. Thực trạng việc cung cấp thông tin của CIC qua các năm được trình bày trong Bảng 2.

Bảng 2 cho thấy nhu cầu chia sẻ TTTD ở nước ta là rất lớn vì số lượt sử dụng TTTD của CIC tăng trưởng rất nhanh, đặc biệt là trong ba năm 2005, 2006 và 2007.

Bên cạnh CIC, công ty TTTD tư nhân đầu tiên ở nước ta (PCB) đã chính thức được thành lập vào ngày 16/7/2010

chính Quốc tế (IFC) trong nhiều năm qua vì nhu cầu thông tin về khách hàng của các TCTD rất lớn và đa dạng hơn nhiều so với khả năng đáp ứng của CIC. Các TCTD không chỉ muốn thông tin chung về khách hàng mà còn muốn biết mức độ tín nhiệm khách hàng, nhất là đối với phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ và thể nhân – những đối tượng mà các TCTD phải rất tốn kém để có được thông tin cần thiết.

qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Tuy nhiên, chia sẻ TTTD cũng có hạn chế nhất định. Chia sẻ thông tin với các TCTD khác, nhất là đối thủ cạnh tranh, có thể ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận vì cung cấp thông tin cá nhân ra ngoài đồng nghĩa với việc trao một tài sản vô hình nhưng rất quý giá cho đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, như đã phân tích, chia sẻ thông tin mang lại lợi ích lớn lao cho người vay, các TCTD và cả nền kinh tế. Vì vậy, việc chia sẻ thông tin cần được khuyến khích thông qua việc hỗ trợ cho các tổ chức TTTD hoạt động ngày càng hiệu quả hơn.

Hoạt động chia sẻ TTTD ở nước ta tuy có chiều hướng phát triển tích cực với sự

thành lập của CIC vào năm 1999 và PCB vào năm 2010 nhưng vẫn còn khá non trẻ và chưa đáp ứng được nhu cầu của các TCTD cũng như của các doanh nghiệp. Chính vì vậy, hoạt động này cần được hỗ trợ của nhà nước để phát triển mạnh hơn nữa trong thời gian tới nhằm mang lại lợi ích ngày càng cao cho nền kinh tế ■

Tài liệu tham khảo

1. Lê Khương Ninh (2011), *Giải pháp hạn chế tín dụng phi chính thức ở nông thôn*, Tạp chí Ngân hàng số 5 (tháng 3/2011), tr. 52-57.
2. Hồng Phúc (2010), *Ra mắt công ty TTTD tư nhân đầu tiên*, Thời báo Kinh tế Sài Gòn số 30-2010 (1.023) ngày 22/7/2010, tr. 17.
3. CIC (2011) *Bản tin thông tin Tín dụng số 19, tháng 5/2011*.

4. Brown, M. và C. Zehnder (2010), *The Emergence of Information Sharing in Credit Markets*, *Journal of Financial Intermediation* 19, tr. 255-278.
5. Brown, M., T. Jappelli và M. Pagano (2009), *Information Sharing and Credit: Firm-level Evidence from Transition Countries*, *Journal of Financial Intermediation* 18, tr. 151-172.
6. Jappelli, T. và M. Pagano (2000), *Information Sharing in Credit Market: A Survey*, Working paper No. 36, Center for Studies in Economics and Finance, Department of Economics, University of Salerno, Italia.
7. Kallberg, J.G. và G.F. Udell (2003), *The Value of Private Sector Business Credit Information Sharing: The US Case*, *Journal of Banking & Finance* 27, tr. 449-469.
8. Stiglitz, J.E. và A. Weiss (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, *American Economic Review* 71(3), tr. 393-410.

