

THỰC TIỄN & KINH NGHIỆM QUỐC TẾ

Mô hình hoạt động tài chính vi mô thành công trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho phát triển tài chính vi mô Việt Nam

Tài chính vi mô (TCVM) chủ yếu cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo và hộ gia đình nhằm phát triển sản xuất, góp phần tạo thêm công ăn việc làm và xóa đói giảm nghèo ở mỗi quốc gia. Trên thế giới, TCVM phát triển rất mạnh mẽ với nhiều mô hình đa dạng và thành công, trong đó có những mô hình hoạt động dưới dạng công ty cổ phần, dưới dạng các nhóm tự quản hay mô hình do Nhà nước sở hữu. Trên cơ sở phân tích các điều kiện chính sách, kinh tế vĩ mô, hình thức tổ chức quản lý và hoạt động của các tổ chức TCVM thành công các nước, bài viết rút ra một số bài học kinh nghiệm để áp dụng trong thực tiễn xây dựng về chính sách phát triển, tổ chức quản lý và hoạt động trong lĩnh vực TCVM ở Việt Nam.

TS. LÊ VĂN LUYỆN - TS. NGUYỄN ĐỨC HẢI

Học viện Ngân hàng



1. Tổng quan về tài chính vi mô

TCVM là việc cung cấp các dịch vụ tài chính như tín dụng, thanh toán, bảo hiểm và các dịch vụ khác¹ cho các đối tượng có thu nhập thấp trong xã hội để phục vụ nhu cầu chi tiêu và đầu tư. Với cách hiểu như vậy cho thấy, TCVM đã xuất hiện từ rất lâu trên thế giới do những người giàu có và địa vị cao trong xã hội cung cấp hoặc do các chủ cửa hàng, cửa hiệu, hiệu cầm đồ cung cấp cho người nghèo và với mức lãi suất rất cao, tồn tại phổ biến trong khu vực không chính thức.

TCVM lần đầu tiên được biết đến vào đầu thế kỷ thứ 17², do sáng kiến của Jonathan Swift, người Ailen. Đến thế kỷ thứ 19, các hình thức cung cấp TCVM dưới dạng bán chính thức mới ra đời do F.W.Raiffeisen, một người Đức thiết kế và áp dụng từ những năm 1860 cho lĩnh vực nông nghiệp. Theo phương pháp của F.W.Raiffeisen những nhóm tiết kiệm, vay vốn được hình thành và hoạt động dựa trên nguyên tắc giúp đỡ nhau, bằng những nguồn lực về tài chính, kỹ thuật của chính những thành viên trong nhóm. Là những nông dân, những nhà sản xuất nhỏ trong khu vực nông nghiệp. Qua hoạt động

nhóm sẽ giúp cho các thành viên tránh gặp phải những khó khăn khi phải vay mượn từ bên ngoài với mức lãi suất rất cao cùng với việc phải có tài sản thế chấp. Trong những nguồn lực của nhóm, nguồn tài chính quan trọng nhất là từ sự đóng góp của các thành viên. Nguồn đóng góp là cơ hội để cho các thành viên được vay, đầu tư vào sản xuất và đáp ứng cho các nhu cầu chi tiêu khác, bên cạnh đó cũng góp phần tạo ra thu nhập cho những người góp vốn.

Mô hình của F.W.Raiffeisen được hình thành và phát triển về sau không chỉ trong lĩnh vực nông nghiệp, mà còn được nhân rộng trong cộng đồng của xã hội, ngay cả trong khu vực thành thị. Cách thức tổ chức thành các nhóm tiết kiệm, vay vốn giúp cho nhiều người nghèo, đối tượng kinh doanh nhỏ trong khu vực thành thị, được đáp ứng nhu cầu về vốn và các nguồn lực thiếu hụt khác nhằm phát triển sản xuất kinh doanh, tạo nguồn thu nhập ổn định. Thời gian gần đây, TCVM đã phổ biến rộng hơn, nhờ một mô hình được phát triển của Giáo sư Muhammad Yunus, người Bangladesh, mô hình đã có những tác động tích cực trong quá trình xoá đói giảm nghèo ở nước này và trên thế giới, qua đó cũng làm thay đổi nhận thức của nhiều người về lĩnh vực TCVM.

2. Những mô hình tài chính vi mô thành công trên thế giới

Mô hình Grameen Bank tại

Bangladesh

Grameen Bank (GB) ở Bangladesh là một trong những ví dụ điển hình về một tổ chức TCVM phát triển thành công trên thế giới. Đây là một tổ chức phát triển theo mô hình truyền thống đã được Raiffeisen đưa ra từ thế kỷ thứ 19. Mô hình thành công của GB hiện nay, được bắt nguồn từ một dự án của Giáo sư Muhammad Yunus thuộc Đại học Chittagong thực hiện vào năm 1976. Mục tiêu ban đầu của dự án này là cho vay thí điểm đối với những nông dân nghèo, những người không có tài sản và đất đai được vay vốn để phục vụ cho sản xuất. Dự án này được triển khai rất thành công và sau đó phát triển thành thành ngân hàng GB vào năm 1983. Do sự thành công của mô hình GB đối với việc giúp đỡ người nghèo mà vào năm 2006, tác giả của mô hình GB đã nhận được giải thưởng Nobel về Hoà bình.

Grameen có nghĩa là làng xã, GB là một ngân hàng nhưng có một cách thức tổ chức rất độc đáo và khác biệt so với mô hình của một ngân hàng truyền thống. Đối tượng phục vụ của GB đa phần là những phụ nữ, những người có thu nhập thấp. Để tiếp cận được các khoản vốn vay của GB, những người nghèo thường được tổ chức theo nhóm, gồm 5 thành viên, sống trong cùng một khu vực dân cư hoặc cùng một làng xã, có hoàn cảnh kinh tế gần giống nhau. Trong nhóm bầu ra một tổ trưởng, một thư ký

¹<http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance>

² HOLLIS, A. and SWEETMAN, A. (1997) Complementarity, Competition and Institutional Development: The Irish Loan Funds through Three Centuries, University of Calgary and University of Victoria.



làm nhiệm vụ tổ chức họp định kỳ, sinh hoạt nhóm, phổ biến thông tin, nắm bắt các yêu cầu và qui định chung của nhóm và làm nhiệm vụ kết nối với đại

Sau hơn 15 năm hoạt động, GB đã có số lượng khách hàng là 7,94 triệu, trong đó 97% là phụ nữ, số tiền cung cấp cho các khách hàng lên tới 8,53 tỉ USD và hoàn trả được 7,59 tỉ USD, tỉ lệ hoàn trả đạt 96,79%. GB được bắt đầu từ một dự án của Chính phủ Bangladesh, trong thời gian những năm đầu hoạt động, GB phụ thuộc vào nhiều các nguồn vốn tài trợ, nhưng kể từ năm 1995, GB đã không còn nhận bất kì khoản tài trợ nào. Vốn điều lệ của GB đa phần là từ sự đóng góp của các thành viên (95%), tỉ lệ nhỏ còn lại là của Chính phủ Bangladesh (5%), nguồn vốn cho vay chủ yếu huy động từ các khách hàng nghèo. Hàng năm, hoạt động của GB vẫn sinh lời rất đều đặn và chia cổ tức cho cổ đông. Năm 2006, tỉ lệ cổ tức mà các khách hàng nhận được là 18,9% trên tổng số vốn góp. Mô hình của GB không chỉ thành công ở Bangladesh mà đã được áp dụng ở hơn 40 quốc gia trên thế giới.

diện của ngân hàng. Hàng tuần, nhóm có tổ chức họp để xem xét việc triển khai hoạt động từ vốn vay, xem xét khả năng tài chính, tình hình hoàn trả và sự đảm bảo trong các khoản vay đó. Nếu một thành viên trong nhóm gặp khó khăn, các thành viên khác phải có trách nhiệm giúp đỡ, một thành viên không hoàn trả nợ đúng hạn, hay không trả được nợ sẽ làm ảnh hưởng đến tất cả những thành viên còn lại.

Ngoài việc mỗi nhóm phải tuân theo những qui định mang tính bắt buộc về tài chính, cũng như một số các qui định khác của ngân hàng, bản thân từng nhóm cũng tự tuân thủ những nguyên tắc xã hội khác. Những qui định đó bao gồm: Gia đình sinh ít con, trẻ em đều phải được đến trường, gia đình đoàn kết, các thành viên tương trợ lẫn nhau... Mặc dù có những qui định như vậy, nhưng GB vẫn được biết đến với mô hình ngân hàng cho vay dựa trên sự tin cậy, tin tưởng của ngân hàng với các khách hàng của mình.

Ngân hàng GB là một tổ chức hoạt động theo mô hình ngân hàng cổ phần, được thực hiện theo cơ chế lãi suất thực dương, hoạt động theo luật riêng không bị chi phối bởi luật tài chính- ngân hàng của Bangladesh. Thủ tục cho vay không thực hiện theo nguyên tắc thế chấp tài sản nhưng thay vào đó là hệ thống quy trình quy tắc nghiệp vụ, quy chế của các thành viên trong nhóm, trách nhiệm tập thể của những

người vay vốn, có hệ thống kiểm soát, thống kê báo cáo và quản lý chặt chẽ. Trong quá trình hoạt động, GB vẫn luôn được sự hỗ trợ từ bên ngoài. Theo các báo cáo tài chính được công bố định kỳ của GB, lợi nhuận thu được trong những năm từ 1985-1996 là 1,5 triệu USD, có tới trên 171 triệu USD từ hỗ trợ của nhiều nguồn, cả trực tiếp và gián tiếp. Bangladesh là nước nghèo, trình độ dân trí thấp, hệ thống tài chính, tín dụng chủ yếu hoạt động ở thành phố, thị trường nông thôn gần như bỏ trống, do đó sự ra đời của Ngân hàng Grameen là một nhu cầu cần thiết đối với người dân nghèo ở Bangladesh.

Mô hình SHG tại Ấn Độ

Ấn Độ là một quốc gia đông dân thứ hai và là quốc gia có số người nghèo nhiều nhất thế giới. Theo Chương trình phát triển của Liên hợp quốc (UNDP), nếu lấy chuẩn nghèo là 1,25 USD, thế giới hiện có trên 1,3 tỉ người nghèo và khoảng 20% số này hiện đang sinh sống tại Ấn Độ. Chính vì điều này mà trong những năm qua, Chính phủ Ấn Độ rất quan tâm đến sự phát triển của lĩnh vực TCVM. Trong thời gian hơn 15 năm gần đây, các chương trình liên kết hoạt động của các tổ chức tài chính chính thức, với các nhóm tự giúp nhau góp phần hình thành nên một hệ thống hoạt động trong lĩnh vực TCVM thuộc hàng lớn nhất thế giới.

SHG (The self-help group) là một nhóm tự quản từ 10 đến



tối đa 20 thành viên, trong đó đa phần là phụ nữ. Cách thức tổ chức và hoạt động của các SHG về cơ bản cũng giống như tổ, nhóm trong mô hình của GB. Ngoài ra SHG cũng có sự khác biệt ở chỗ nhóm còn tự tìm kiếm từ các nguồn tài trợ từ các NHTM, các nguồn vốn của các tổ chức quốc tế, tài trợ của Chính phủ... SHG cùng với việc cung cấp các dịch vụ tài chính còn cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe như tiêm vắc xin, thông tin về kế hoạch hoá gia đình, các cơ hội tìm kiếm việc làm, tạo thu nhập... Việc cung cấp các dịch vụ đi kèm này cũng một phần là do qui định pháp luật ở quốc gia này, theo đó các nhà cung cấp TCVM buộc phải mở rộng lĩnh vực dịch vụ ngoài lĩnh vực tài chính mà mình cung cấp.

Hầu hết các SHG đều có sự liên kết với nhiều tổ chức kinh tế, xã hội khác như các tổ chức phi chính phủ (NGOs), để có thêm nguồn tài chính, khả năng quản lý, tiếp nhận các kỹ thuật phục vụ cho sản xuất. Có những SHG lại chọn hình thức liên kết với các ngân hàng để nhận được các khoản tài trợ và hỗ trợ kỹ thuật tài chính khác. Nhờ vào sự phát triển của các SHG mà đã có tới 103 triệu khách hàng được vay vốn qua 7,96 triệu nhóm SHG³. Nếu một khoản vay của SHG từ các NHTM với lãi suất là 8-12%, nó sẽ cho các thành viên của mình vay vốn với lãi suất khoảng 24%.

³ <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.1.16975/>

Tất cả các NHTM cho các SHG vay vốn đều là của Chính phủ, như trường hợp của Ngân hàng Nông nghiệp Ấn Độ - đơn vị cung cấp đến 95% các khoản vay cho các nhóm SHG. Sở dĩ có điều này là theo qui định của Chính phủ Ấn Độ, các ngân hàng phải dành 40% trong tổng dư nợ cho các lĩnh vực ưu tiên như nông nghiệp, TCVM, giáo dục... và trong số này 10% phải dành cho những lĩnh vực yếu nhất trong nền kinh tế.

TCVM ở Ấn Độ qua mô hình SHG có sự tham gia nổi bật của các NGOs. Các NGOs với kinh nghiệm làm việc ở lĩnh vực dự án phát triển đã tập hợp người nghèo tham gia hình thành SHG, đoàn kết họ lại với nhau, tham gia giúp đỡ phối hợp tổ chức các cuộc họp nhóm, giúp đỡ họ quản lý tài chính và liên kết họ với ngân hàng. Cũng nhờ kết hợp với các NGOs, SHG giảm được chi phí quản lý và giao dịch cũng như giúp người nghèo tiếp cận dễ dàng hơn với các khoản tín dụng. Nhờ đó, SHG cũng thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư trong những năm gần đây. Nhiều mô hình kết hợp giữa ngân hàng-NGOs- SHG đã được hình thành và phát triển. Mô hình thứ nhất là ngân hàng cho vay trực tiếp tới SHG và sau đó SHG cho vay tới các tổ viên. Một biến thể của mô hình này, NGO có thể cung cấp đào tạo và hướng dẫn cho SHG trong khi các SHG vẫn đứng ra giao dịch trực tiếp với NHTM. Đây là mô hình phổ biến nhất ở

Ấn Độ. Ngoài ra NGOs có thể đóng vai trò trung gian giữa ngân hàng và SHG, NGOs vay từ ngân hàng và sau đó cho vay các SHG. Mô hình thứ hai là NHTM trực tiếp cho khách hàng nghèo vay, còn NGOs và SHG đóng vai trò tư vấn, hỗ trợ ngân hàng giám sát khoản vay và thu hồi nợ.

Trong thời gian trước đây, quá trình hình thành và quản lý SHG là do các NGOs chỉ đạo thì hiện nay, Chính phủ Ấn Độ cũng đã bắt đầu quan tâm đến quá trình cung cấp TCVM dựa trên SHG. Sự tham gia của Chính phủ Ấn Độ vào việc cung cấp TCVM đến các SHG được thực hiện qua những TCTD đại diện cho Chính phủ như: Tổ chức Tài chính Phi Ngân hàng (NBFCs), Ngân hàng Nông nghiệp Quốc gia (NABARD) hoặc Ngân hàng Phát triển Công nghiệp Nhỏ (SIDBI).

Mô hình Bank Rakyat Indonesia ở Indonesia

Indonesia là quốc gia được biết đến trên thế giới với mô hình TCVM rất thành công của The Bank Rakyat Indonesia (BRI), đây là một ngân hàng thuộc sở hữu của Nhà nước. Trong khi trên thế giới có rất nhiều tổ chức, ngân hàng phục vụ người nghèo thành công, nhưng đều là của tư nhân hoặc các NGOs, việc xuất hiện của BRI trong lĩnh vực TCVM thực sự là một mô hình đáng quan tâm của các quốc gia.

BRI là một ngân hàng chuyên phục vụ cho những khách hàng có thu nhập thấp, trung bình



BRI cung cấp cả dịch vụ tài chính cho một số các đối tượng khác trong xã hội (không phải là người nghèo). BRI là một trong những ngân hàng lớn nhất tại Indonesia, sau đợt IPO ra công chúng vào tháng 10/2003, vốn Nhà nước nắm giữ là 70%, 30% còn lại là của các thành phần kinh tế khác http://en.wikipedia.org/wiki/Bank_Rakyat_Indonesia.

Theo số liệu báo cáo của BRI, đến hết năm 2008, ngân hàng đã phục vụ cho 4,5 triệu khách hàng với tổng số vốn trên 4,5 tỉ USD, đa phần khách hàng của BRI là những người nghèo, các doanh nghiệp nhỏ và có trên 33 triệu khách hàng nghèo gửi tiết kiệm. Mức lợi nhuận đạt khoảng 2,5 tỉ USD, là mức lợi nhuận cao nhất trong số các ngân hàng hoạt động ở Indonesia.

của xã hội và chủ yếu cung cấp dịch vụ cho các khách hàng ở khu vực nông thôn.

Trước năm 1983, BRI chủ yếu cung cấp tín dụng bao cấp của Nhà nước cho nông dân và người nghèo, nhằm thực hiện mục tiêu quốc gia về đảm

bảo sản xuất lương thực, thực phẩm cho người dân. Thời gian đầu, hoạt động của BRI đã góp phần tăng trưởng sản xuất nông nghiệp, tạo ra nguồn cung ổn định và đạt mục tiêu Chính phủ đề ra. Tuy nhiên, sau đó hoạt động của bộ phận cung cấp tín dụng của BRI đã gặp nhiều vấn đề như: Khả năng hoàn trả thấp, các khoản lỗ tăng cao (bình quân khoảng gần 50 triệu USD). Đến 1983, tỉ lệ nợ quá hạn của BRI vượt mức 40%, tình trạng mất vốn gia tăng, nguồn vốn bị thu hẹp do các khoản tài trợ từ Chính phủ bị cắt giảm⁴, ngoài ra tình trạng tham nhũng, không hiệu quả trong nhiều hoạt động đã đẩy BRI vào nguy cơ phá sản.

Trước tình hình trên, vào tháng 5/1983, Chính phủ đã cho phép tách các hoạt động vì mục tiêu xã hội ra khỏi hoạt động của ngân hàng BRI, cùng với đó là sự thay đổi trong một loạt các chính sách kinh tế vĩ mô, như chính sách lãi suất chuyển theo hướng thị trường. Các TCTD toàn quyền trong việc định ra lãi suất kinh doanh của riêng mình cho phù hợp với hoạt động, quản lý, đặc thù của các hoạt động tín dụng. Nhờ chính sách này mà BRI, đã chia các hoạt động của mình ra thành các bộ phận riêng biệt, bộ phận khách hàng lớn, các tổ chức; bộ phận khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ; bộ phận khách hàng

⁴ PGS.TS.Nguyễn Kim Anh và các tác giả (2010), "Phát triển tài chính vi mô ở khu vực nông nghiệp nông thôn Việt nam", Đề tài khoa học cấp ngành KNH 2009-06

nghèo, đối tượng có thu nhập thấp... Trong đó, các bộ phận được tổ chức một cách riêng biệt và hạch toán độc lập.

Tuỳ theo từng đối tượng khách hàng mà BRI áp dụng các mức lãi suất khác nhau, đối với các doanh nghiệp, khách hàng lớn mức lãi suất khoảng 9-12%/năm; lãi suất cho vay khu vực nông thôn khoảng 20-24%, mức lãi suất được áp dụng cho các đối tượng trên, căn cứ vào mức rủi ro, chi phí hoạt động và không có sự bao cấp. BRI rất chú trọng trong việc huy động các nguồn tiết kiệm của dân cư, nhất là những vùng nông thôn, và khách hàng nghèo. Các khoản tiết kiệm là tự nguyện đối với mọi người dân và khách hàng, nhờ có mạng lưới rộng khắp, lãi suất huy động và các hình thức huy động hấp dẫn, nên BRI đã thu hút được nguồn vốn lớn, phục vụ cho nhu cầu vay vốn của người nghèo và các đối tượng xã hội khác. Ở Indonesia, hệ thống tiết kiệm và cho vay nông thôn được phát triển với sự hỗ trợ về chính sách rất tích cực của Chính phủ. Chính phủ nước này đưa ra quy định các NHTM phải dành 20% vốn đầu tư cho các doanh nghiệp nhỏ nông thôn. Bên cạnh đó cũng hỗ trợ về tài chính đối với nông nghiệp, nông thôn nhưng theo xu hướng giảm dần và chuyển sang tiếp thị, chuyển giao công nghệ tiêu thụ sản phẩm cho khu vực này. Trường hợp các tổ chức cho vay gặp rủi ro bất khả kháng (thiên tai, dịch bệnh trên diện rộng) thiệt



hại từ 85% trở lên được Chính phủ cấp bù toàn bộ số vốn bị thiệt hại. Với chính sách này, các TCTD yên tâm huy động vốn để đầu tư và tình hình tài chính của ngân hàng luôn luôn được ổn định, bảo đảm khả năng thanh toán và phát triển bền vững.

3. Tình hình phát triển TCVM ở Việt Nam thời gian qua

TCVM ở Việt Nam xuất hiện đầu những năm 1980⁵ thông qua các dự án hợp tác, giao lưu về các hoạt động văn hoá, kinh tế, xã hội của các tổ chức quốc tế và Chính phủ Việt Nam. Những dự án này đã bắt đầu tiến hành cung cấp các khoản tín dụng nhỏ cho một số khu vực ở những địa phương có nhiều điều kiện kinh tế khó khăn. Để tiến hành những dự án thí điểm này tại Việt Nam, các nhà tài trợ đã lựa chọn đối tác là Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Qua sự hoạt động của Hội, đã hình thành nên các nhóm tiết kiệm và vay vốn là các chị em, nhờ vậy mà các khoản vốn được giải ngân một cách nhanh chóng. Cùng với các chương trình phát triển của Liên hợp quốc, các chương trình hỗ trợ phát triển của các Chính phủ cung cấp cho Việt Nam, là các hoạt động của các NGOs quốc tế như SIDA, ActionAid... nhằm thử nghiệm các dịch vụ

TCVM ở Việt Nam. Trong các chương trình này, các dịch vụ tín dụng thường được cung cấp kèm theo với những dịch vụ xã hội khác, những mục đích này cũng tùy vào địa phương mà có cách thức triển khai khác nhau. TCVM ở Việt Nam trong những năm cuối thập kỉ 80 và thập kỉ 90 phát triển rất nhanh chóng với nhiều loại hình, hình thức và ghi nhận được nhiều sự đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế xã hội. Về mặt cơ bản, TCVM ở Việt Nam trong giai đoạn này với các mô hình thử nghiệm khác nhau, có thể tổng hợp thành 3 loại điển hình như sau:

Thứ nhất, mô hình chỉ chuyên cung cấp dịch vụ tiết kiệm- tín dụng cho phụ nữ nghèo, thường do các NGOs tài trợ thông qua đối tác là các cấp của Hội Phụ nữ. Một số loại hình này được thiết kế theo thông lệ quốc tế, hoạt động tiến tới hướng tự vững.

Thứ hai, mô hình tín dụng tiết kiệm phát triển tổng hợp, gắn tín dụng với các hoạt động khác như giáo dục, y tế, nhà ở, nước sạch và môi trường... dịch vụ tín dụng chỉ là một phần nhỏ. Mô hình này thường do các tổ chức quốc tế tài trợ, phục vụ mục đích xã hội có thời hạn ngắn và nhanh chóng kết thúc.

Thứ ba, mô hình hợp tác liên kết giữa tổ chức xã Hội (như Hội Phụ nữ) và các NHTM. Theo mô hình này, NHTM cấp vốn thông qua các nhóm Phụ nữ tiết kiệm do Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đứng ra

tổ chức và quản lý, không đòi hỏi thế chấp tài sản mà thay vì bằng bảo lãnh của nhóm.

Sang đầu những năm 2000, khi mà các chương trình dự án của các Chính phủ, tổ chức đi vào cuối giai đoạn thực hiện, cũng là lúc các hoạt động TCVM gặp nhiều khó khăn. Nhiều dự án sau khi được chuyển giao sang cho các địa phương quản lý hoặc các đối tác trong nước, đã bị thu hẹp hoạt động, giải thể. Mặc dù đây là giai đoạn khó khăn với các tổ chức có hoạt động TCVM, nhưng chính trong bối cảnh như vậy, một số tổ chức đã nỗ lực tìm mọi cách để tồn tại như thành lập các quỹ xã hội dựa trên khung pháp lý của Nghị định 177-1999/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của các quỹ xã hội, quỹ từ thiện nhân đạo và Nghị định cùng tên số 148-2007/NĐ-CP.

Đến năm 2005, khi Nghị định 28 về tổ chức và hoạt động của tổ chức TCVM ra đời, đã tạo ra khuôn khổ hành lang pháp lý đầu tiên cho các hoạt động TCVM. Sau đó là Nghị định 165/2007 sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ một số điều của Nghị định 28. Vào tháng 10/2010, lần đầu tiên hoạt động TCVM ở Việt Nam được đưa vào trong phạm vi điều chỉnh của Luật các TCTD, tiếp sau đây sẽ có các Nghị định, thông tư mới của các Bộ, NHNN được ban hành nhằm cụ thể hóa những nội dung trong Luật các TCTD mới. Điều này đã chính thức có sự công nhận ở cấp độ cao nhất của Nhà nước đối với TCVM,

⁵ Lê Thị Lân (2009), "Xây dựng ngành tài chính vi mô Việt Nam phát triển theo hướng bền vững để thực hiện mục tiêu xóa đói giảm nghèo", Trung tâm Hỗ trợ phát triển nguồn lực tài chính cộng đồng, Hà Nội



tạo ra hành lang pháp lý công khai, rõ ràng và an toàn cho sự hoạt động của TCVM ở Việt Nam.

4. Bài học kinh nghiệm cho phát triển TCVM Việt Nam

Qua kinh nghiệm hoạt động từ các mô hình TCVM thành công của Bangladesh, Ấn Độ và Indonesia, cùng với quá trình phát triển TCVM ở Việt Nam, có thể rút ra bài học ứng dụng cho TCVM của nước ta như sau:

- Cần có sự hỗ trợ nguồn lực ban đầu cho hoạt động của các tổ chức TCVM

Giai đoạn đầu khi các tổ chức TCVM chưa có khả năng huy động tiết kiệm, có thể do qui định của luật pháp hoặc chưa huy động được số tiết kiệm đủ lớn. Lúc này các nguồn trợ giúp ban đầu rất quan trọng cho sự phát triển của các tổ chức TCVM. Những sự trợ giúp thông qua tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc từ Chính phủ có thể được tiến hành trực tiếp như cung cấp nguồn vốn hoạt động, ưu đãi về lãi suất vay vốn cho tổ chức TCVM và theo một lộ trình giảm dần cùng với sự lớn mạnh của các tổ chức này. Bên cạnh đó cũng kết hợp sử dụng những chính sách hỗ trợ gián tiếp như chính sách đầu tư, chính sách thu hút nguồn lực vào lĩnh vực TCVM.

- Xây dựng hành lang pháp lý phù hợp cho lĩnh vực TCVM

Một trong những hành lang pháp lý đầu tiên phải kể đến là chính sách lãi suất, chính sách này phải giúp cho tổ chức

TCVM đủ bù đắp được chi phí hoạt động, bù đắp được tình trạng mất vốn và lạm phát. Như kinh nghiệm của Indonexia, kể từ khi chính sách lãi suất được thay đổi theo hướng thị trường, các tổ chức TCVM được quyền quyết định lãi suất cho vay theo đối tượng khách hàng. Những khoản vay nhỏ, rủi ro lớn thường được tính lãi suất cao hơn còn những khoản vay lớn, rủi ro thấp được tính lãi suất thấp hơn. Đối với Ấn Độ và Bangladesh, Chính phủ qui định các TCTD còn phải dành một tỉ lệ nhất định trên tổng dư nợ để cho vay đối với hộ nghèo, các TCTD này có thể cho vay trực tiếp khách hàng nghèo nhưng cũng có thể cung cấp qua các tổ chức TCVM. Bên cạnh đó, chính sách thuế cần có sự tính toán hợp lý, nhiều nước trên thế giới chính sách thuế thường không có sự phân biệt các loại hình TCTD thông thường và tín dụng cho người nghèo. Điều này gây khó khăn cho sự phát triển của các tổ chức TCVM. Cần có chính sách thuế riêng cho các tổ chức TCVM kể cả thuế thu nhập và thuế VAT, nhằm giúp đỡ cho các tổ chức TCVM phát triển, đặc biệt là các tổ chức hoạt động dưới dạng phi lợi nhuận, loại hình tổ chức xã hội.

- TCVM phát triển dần từ bán chính thức lên chuyên nghiệp

TCVM có thể được bắt nguồn từ những dự án nhỏ mang tính chất thí điểm, điều này đã chứng minh qua trường hợp của GB và nhiều nước

khác. Nhưng cũng có những trường hợp, TCVM được bắt đầu từ những chương trình và do các tổ chức tài chính có qui mô lớn cũng như có tầm ảnh hưởng của Chính phủ đứng ra thực hiện. Nhưng cho dù ban đầu được tổ chức như thế nào, thì quá trình triển khai các dự án liên quan đến TCVM cũng trải qua giai đoạn khởi đầu từ những khoản vốn vay nhỏ, từ một nhóm đối tượng người nghèo nhất định. Dần dà, khi thu được những tín hiệu thành công, các dự án mới được tiếp tục triển khai, nhân rộng và có cơ hội phát triển hơn. Một mô hình phát triển TCVM thành công là mô hình tự đúc rút kinh nghiệm trong hoạt động của tổ chức cho phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh thực tế, biết học tập những mô hình thành công của các nước chứ không phải là sự rập khuôn, sao chép mô hình có sẵn. Vì thế thông qua những dự án nhỏ, những bước thử nghiệm có thể là một cách thức giúp cho tổ chức TCVM lựa chọn phương pháp, lựa chọn dịch vụ tốt nhất đáp ứng cho nhu cầu của khách hàng. Mô hình GB thành công vang dội không chỉ ở quê hương của nó mà còn khắp thế giới, nhưng ở mỗi nơi có cách tổ chức riêng của mình, trường hợp của Quỹ Tình thương (TYM) ở Việt Nam, hay Mạng lưới M7 đều là những minh chứng sinh động cho xu thế này của TCVM ở Việt Nam.

- Nâng cao nhận thức đối với các hoạt động tài chính vi mô



TCVM bao gồm nhiều hoạt động, không chỉ là cung cấp dịch vụ tín dụng mà còn các dịch vụ khác nhưng cho đến nay, rất nhiều người còn nhầm lẫn TCVM với tín dụng vi mô. Mặt khác, việc cung cấp các dịch vụ TCVM không phải là một hoạt động từ thiện. Hoạt động TCVM cần áp dụng các nguyên tắc kinh doanh lành mạnh, hoạt động theo hướng bù đắp chi phí và có lãi. Theo mô hình của GB, mặc dầu đây là một ngân hàng cổ phần hoạt động theo nguyên tắc của thị trường, nhưng rõ ràng sự tăng trưởng của nó đã tạo thêm nguồn vốn bổ sung cho vay người nghèo. Lợi nhuận của ngân hàng cũng được phân chia cho người nghèo để cải thiện thêm điều kiện sống và thu nhập cho chính người nghèo. Sự phụ thuộc của BRI vào bao cấp của Chính phủ đã dẫn đến bờ vực phá sản và cũng đã làm ảnh hưởng đến cơ hội tiếp cận vốn của người nghèo. Nhưng nhờ sự chuyển đổi mô hình hoạt động, BRI cũng tăng trưởng và trở thành ngân hàng hàng đầu phục vụ người nghèo. ¹

Tài liệu tham khảo

1. PGS.TS. Nguyễn Kim Anh và các tác giả (2010), “Phát triển tài chính vi mô ở khu vực nông nghiệp nông thôn Việt nam”, Đề tài khoa học cấp ngành KNH 2009-06.
 2. HOLLIS, A. and SWEETMAN, A. (1997) *Complementarity, Competition and Institutional Development: The Irish Loan Funds through Three Centuries*, University of Calgary and

University of Victoria.

3. LEDGERWOOD, J., (1999) *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Washington: World Bank
 4. Số liệu báo cáo tài chính giai đoạn 1976-2009 của Ngân hàng Grameen Bank trên trang web chính thức: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503
 5. Số liệu thống kê về tài chính vi mô Ấn Độ và các nhóm tương hỗ trên trang web: <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.1.16975/>
 6. Số liệu báo cáo tài chính của Bank Rakyat Indonesia trên trang web: http://en.wikipedia.org/wiki/Bank_Rakyat_Indonesia
 7. Lê Thị Lân (2009), “Xây dựng ngành tài chính vi mô Việt Nam phát triển theo hướng bền vững để thực hiện mục tiêu xóa đói giảm nghèo”, Trung tâm Hỗ trợ phát triển nguồn lực tài chính cộng đồng, Hà Nội.

tiếp theo trang 72

5. Thủ tướng chính phủ (2007), *Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 157/2007/QĐ-TTg về tín dụng đối với học sinh, sinh viên*, Ban hành ngày 27/9/2007.
 6. *Tertiary education fees in Australia*. http://en.wikipedia.org/wiki/Tertiary_education_fees_in_Australia

tiếp theo trang 77

và chính sách tiền tệ của Việt Nam”, *Tạp chí Ngân hàng*, số 19, 10/2011.
 8. Leigh Drake and Maximilian J.B. Hall (2003), “Efficiency in Japanese Banking: An Empirical Analysis”, *Journal of Banking & Finance*

27.

9. Nguyen Khac Minh, Nguyen Viet Hung & Nguyen Manh Hung (2008), “The impact of Vietnam’s economic reforms on economic growth in three economic sectors,” *International workshop on Growth, structural change, and policies in Vietnam since Doimoi*.
 10. Bùi Duy Phú, Trần Thị Lộc (2011), *Xây dựng hàm cầu tiền Việt Nam, phân tích và dự báo qua một số mô hình định lượng*, Đề tài NCKH cấp Ngành, Mã số KNH 2010- 06.
 11. Vo Tri Thanh (1995), “Exchange rate arrangement: Information content and Policy option”, <http://www.eadnwp18.pdf>
 12. Yu H. & Gan P. T. (2009), “An Empirical Analysis of the Money Demand Function in ASEAN-5”, *International Research Journal of Finance and Economics- Issue 33* (2009).

tiếp theo trang 26

nội dung của Luật các TCTD năm 2010 còn chưa hợp lý và cần phải khắc phục. Đây chỉ là những hạn chế rất nhỏ và phần lớn là những hạn chế mang tính kỹ thuật, song để đảm bảo tính thống nhất của pháp luật, đảm bảo tính khả thi của từng quy định pháp luật thì việc sửa đổi, bãi bỏ hay bổ sung là điều cơ quan làm luật cũng cần phải quan tâm. ¹