

Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tạo nguồn của các tổ chức hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam

Th.S VÕ THỊ HOÀNG NHI
NGUYỄN TRUNG THÀNH

Tổ chức tài chính vi mô (TCVM) ở Việt Nam đã có nhiều đóng góp trong việc nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính cho người nghèo và thu nhập thấp, từ đó mang lại hiệu quả kinh tế lớn cho hàng triệu hộ gia đình, góp phần thực hiện tốt công cuộc giảm nghèo và phát triển kinh tế đất nước. Tuy nhiên, hiện nay vẫn còn những vướng mắc cần tháo gỡ, đặc biệt trong cơ chế tạo nguồn để nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ chức này. Trong phạm vi bài viết, tác giả sẽ phân tích và đưa ra các kiến nghị giải pháp để giải quyết vấn đề này.



ẢNH: ĐỨC TRUNG

1. Nguồn và cơ chế tạo nguồn của các tổ chức hoạt động TCVM

TCVM là gì? Theo Ngân hàng ADB, "TCVM là việc cung cấp một loạt các dịch vụ tài chính như nhận tiền gửi, cung ứng khoản vay, dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, bảo hiểm cho người nghèo và hộ gia đình có thu nhập thấp và các doanh nghiệp nhỏ của họ". Hay theo Joanna Ledgerwood: "TCVM bao gồm cả trung gian về tài chính và trung gian xã hội, có nghĩa là TCVM không chỉ đơn thuần là công cụ ngân hàng mà còn là công cụ phát triển". Như vậy, hiện đang tồn tại nhiều khái niệm khác nhau về TCVM, tuy nhiên, tất cả đều có những điểm chung nhất định. Trước hết, đối tượng được tổ chức TCVM lựa chọn để cung cấp dịch vụ tài chính là những người mà các NHTM không phục vụ vì cho là quá rủi ro hoặc không có lợi nhuận bao gồm người nghèo, người khuyết tật và các đối tượng bị loại trừ khác. Thêm vào đó, nhiệm vụ của tổ chức TCVM không chỉ là cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo, mà còn góp phần thay đổi tích cực cuộc sống của họ.

Có thể thấy rằng, tổ chức TCVM là "doanh nghiệp xã hội", nghĩa là họ phải vững vàng về tài chính, nhưng sự vững mạnh về tài chính này chỉ là một công cụ hỗ trợ để đạt được mục tiêu cuối cùng là giúp khách hàng có được cuộc sống tốt đẹp hơn. Để vững mạnh về tài chính, vấn đề tạo nguồn cho TCVM cũng là một trong những nhân tố hàng đầu, quyết định sự tồn tại và hoạt động của các tổ chức này. Hiện nay, cơ chế tạo nguồn của các tổ chức TCVM tại Việt Nam thường bao gồm:

❖ **Vốn tài trợ**

Vốn tài trợ cho quay vòng không hoàn lại của các tổ chức là rất hiếm và rất ít, hầu như nguồn này đã lui về quá khứ. Mặt khác theo luật ngân sách thì nó lại được ghi nhận vào dòng vốn ngân sách do chính quyền đồng cấp quản lý. Việc tồn tại bền vững của nguồn vốn này phụ thuộc rất nhiều vào quan điểm, cách nhìn của chủ sở hữu và nó chỉ thực sự trở thành nguồn dành riêng cho người nghèo khi người quản lý nó là một pháp nhân độc lập và được cơ quan tài trợ bàn giao không hoàn lại. Theo kinh nghiệm các tổ chức

trong Mạng lưới M7, khi các Quỹ xã hội được thành lập từ chương trình tiết kiệm – tín dụng do Hội Phụ nữ quản lý thì cơ quan tài trợ Action Aid đã làm lại văn bản thỏa thuận với chính quyền, Hội Phụ nữ và Quỹ xã hội, xác nhận khoản tài trợ này thuộc quyền sở hữu của Quỹ xã hội chỉ dành cho người nghèo vay.

❖ **Dịch vụ tiết kiệm**

Tiết kiệm là một dịch vụ không thể thiếu cho người nghèo. Dịch vụ tiết kiệm an toàn, cho phép gửi những khoản nhỏ, dễ gửi và thuận lợi khi rút ra. Đồng thời, nếu được quản lý đúng cách, tiết kiệm là nguồn vốn ổn định, lâu dài và tiết kiệm chi phí nhất. Tiết kiệm có hai hình thức là tiết kiệm bắt buộc và tiết kiệm tự nguyện. Tiết kiệm bắt buộc đối với các tổ chức hoạt động TCVM được gọi là sản phẩm hỗ trợ người nghèo tạo dựng tài sản, tạo thói quen trong cuộc sống. Mức tiết kiệm thường rất nhỏ để thậm chí người nghèo nhất cũng có thể tham gia. Đối với những giai đoạn đầu tiết kiệm bắt buộc đã là đủ, nhưng về lâu dài những khách hàng trưởng thành sẽ không chấp nhận điều

này nữa khi họ đã có những phương án lựa chọn khác nhau. Bên cạnh đó, tiết kiệm bắt buộc cũng chỉ giới hạn đối với những người vay vốn, như vậy có nghĩa là thu tiền từ những người cần tiền, hơn là từ những người có tiền nhàn rỗi, cho nên trong tương lai các tổ chức TCVM cần cung ứng dịch vụ "tiết kiệm vì mục đích xã hội" hấp dẫn, tin cậy, và thuận lợi dành cho khách hàng hiện có cũng như cộng đồng nói chung (tiết kiệm tự nguyện). Đối với hình thức tiết kiệm này thì không phải tổ chức TCVM nào cũng được phép huy động mà chỉ những tổ chức được NHNN cấp phép (tổ chức TCVM chính thức) mới được phép thực hiện và tự chủ hoạt động kinh doanh, được pháp luật can thiệp và kiểm soát trực tiếp thông qua NHNN. Hiện nay vẫn còn nhiều tổ chức TCVM tồn tại dưới loại hình phi chính thức hay bán chính thức nên không được phép huy động hình thức tiết kiệm tự nguyện. Do đó, hầu hết các tổ chức có hoạt động TCVM tại Việt Nam hiện đang nỗ lực cải thiện hướng đi của mình nhằm chuyên nghiệp hóa để chuyển đổi thành loại hình tổ chức này.

❖ **Hỗ trợ từ địa phương**

Có thể nói đây là nguồn sẵn có, tại chỗ, rất lớn và bền vững vì qui tụ được sức mạnh của nhiều tổ chức cùng mục đích và nhóm đối tượng. Sự thành công có thể mang đến từ 2 phía: *Một là*, sự nhạy bén, sáng tạo, trách nhiệm giải trình của chính quyền, các ngành chức năng có liên quan như của Liên đoàn Lao động, Hội Phụ nữ, Sở Lao động thương binh xã hội...; *Hai là*, sự nỗ lực vượt bậc bằng khả năng sáng tạo và quản lý minh bạch của bản thân đội ngũ cán bộ nhân viên và thành viên của tổ chức TCVM đã thu hút được nguồn lực to lớn từ địa phương và bên ngoài.

❖ **Vốn vay**

- *Vay từ NHTM thông qua sự bảo lãnh của nhà tài trợ*

Theo cơ chế này, nhà tài trợ gửi vào NHTM Việt Nam một quỹ vốn bảo lãnh, NHTM rút vốn của mình bằng tiền đồng cho tổ chức TCVM vay để cho thành viên của họ vay lại. Với cách làm này, ngay từ khi du nhập vào Việt Nam, Dự án VIE91.P01 đã áp dụng, sau đó đến các tổ chức CIDSE làm thí điểm ở Thái Nguyên, Action Aid dự định làm thử tại Hà Tĩnh không thành công, cuối cùng duy nhất có Quỹ Thanh Hóa đã tiếp nhận nguồn vốn

vay với lãi suất gần sát với lãi suất thị trường.

- *Vay ưu đãi từ các nhà đầu tư xã hội*

Những năm trước đây, vấn đề vay trả nợ nước ngoài của các tổ chức hoạt động xã hội, phi lợi nhuận nhìn chung rất ít xảy ra và nếu có thì cũng ít gặp trở ngại. Sau khi nguồn tài trợ không hoàn lại cho tổ chức TCVM trở nên khan hiếm, việc tài trợ được thay thế bằng nguồn vốn đầu tư lãi mềm. Tuy nhiên, đối với việc này thì các tổ chức hoạt động TCVM gặp không ít khó khăn liên quan đến vấn đề rào cản về chính sách cũng như thủ tục đăng ký khoản vay. Chẳng hạn, thủ tục đăng ký khoản vay rất rườm rà và mang tính hình thức, thời gian thẩm định hồ sơ kéo dài có khi tới vài tháng, điều đó đã làm lỡ kế hoạch cho cả bên cho vay và bên vay, nhiều khi hồ sơ duyệt xong thì nhà đầu tư đã thay đổi quyết định và không cho vay nữa. Hay tại khoản 4, điều 4, Nghị định 134-2005/NĐ-CP ngày 1/11/2005 qui định "các cơ quan chính quyền, đoàn thể, các cơ quan quản lý hành chính các cấp và các tổ chức chính trị, xã hội, nghề nghiệp không được phép trực tiếp vay nước ngoài, trừ trường hợp đặc biệt được pháp luật hiện hành hoặc Thủ tướng Chính phủ cho phép"... Ngoài ra, việc tìm kiếm được nhà đầu tư lại không mấy dễ dàng, phụ thuộc nhiều yếu tố như vị thế của tổ chức, uy tín của người đứng đầu tổ chức, yêu cầu của nhà đầu tư về yếu tố địa lý, vùng miền, nhóm đối tượng... các tổ chức hoạt động TCVM hiện hành có cơ hội tiếp cận với các nhà đầu tư vẫn là những tổ chức mà trong quá khứ họ đã có được các yếu tố trên. Có thể nói khoản vay dài hạn là một hợp phần huy động vốn quan trọng. Vốn vay dường như là một giải pháp khá dễ dàng để đáp ứng những nhu cầu vốn một khi hạn chế những rào cản về mặt chính sách cũng như thủ tục đăng ký. Khi đó để nhận được những khoản vay lớn, thủ tục có thể đơn giản hơn và một khi tổ chức đã hiểu được những yêu cầu của bên cho vay, mọi việc sẽ trở nên dễ dàng hơn, lãi suất cũng sẽ dần hợp lý.

❖ **Vốn tự có**

Vốn pháp định là công cụ tốt nhất để đo mức độ cam kết của các chủ sở hữu đối với tổ chức. Tuy nhiên, ở Việt Nam đa số chủ sở hữu là các tổ chức đoàn thể không có nhiều nguồn vốn tự có, hầu hết vốn có được từ nguồn quyên góp, tài trợ nhưng

cùng với sự phát triển của nền kinh tế, vốn tài trợ ngày càng khó tiếp cận. Các nhà tài trợ thường thích hỗ trợ tài chính cho hợp phần nâng cao năng lực hơn là cho hoạt động cho vay. Thêm vào đó, một đặc trưng của TCVM bền vững là tổ chức TCVM có thể hoạt động và mở rộng mà không cần vốn tài trợ. Do đó, giải pháp thay thế nhằm tăng cường vốn tự có là các tổ chức TCVM nên cố gắng hoạt động có lãi để có thể tích lũy lợi nhuận giữ lại và vốn dự trữ, sau đó có thể tìm kiếm thêm cổ đông góp vốn.

2. Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tạo nguồn của các tổ chức hoạt động TCVM tại Việt Nam hiện nay

❖ **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 thì lúc này các nguồn trợ giúp ban đầu rất quan trọng cho sự phát triển của hệ thống tổ chức này. Những sự trợ giúp thông qua tài trợ của các tổ chức tài chính quốc tế hoặc 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 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 thu hút đầu tư, chính sách thu hút nguồn nhân lực cho lĩnh vực TCVM.

❖ **Chuyển đổi loại hình tổ chức TCVM**

TCVM cần từng bước chuyển đổi sang định chế TCVM chính thức để phát triển bền vững. Với những lợi ích của loại hình tổ chức chính thức, đặc biệt là về các mặt như phạm vi, quy mô và tính bền vững thì việc chuyển đổi được xem là một chiến lược để nâng cao chất lượng hoạt động. Hình thức chuyển đổi thường thấy nhất và có tác động lớn nhất là hình thức chuyển đổi từ tổ chức phi chính phủ/Quỹ xã hội sang tổ chức TCVM hoạt động theo quy định quản lý về ngân hàng. Bằng cách chuyển thành tổ chức chính thức, các tổ chức TCVM có thể huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, như tiết kiệm từ công chúng, nguồn vay ưu đãi từ các tổ chức quốc tế và đầu tư xã hội, huy động thêm nguồn vốn ngoài cổ phần và tạo ra được nguồn quỹ cho vay ổn định và đáng tin cậy. Yêu cầu của quy định quản lý và sự

tham gia của các nhà đầu tư tư nhân sẽ tăng cường được công tác quản trị, kiểm soát chặt chẽ hơn và hiệu quả hoạt động cao hơn.

Bên cạnh đó, công tác chuyển đổi cũng sẽ giúp các tổ chức TCVM phải thực sự vận động và thay đổi cách thức quản trị và điều hành. Công tác nâng cao năng lực tổ chức và đội ngũ cán bộ được chú trọng và thay đổi văn hóa tổ chức từ phụ thuộc thành độc lập. Tăng cường hoạt động kiểm soát nội bộ và kiểm soát rủi ro cũng như các công cụ quản lý được cải thiện và rà soát trong quá trình chuyển đổi. Những lợi ích này đã tạo nên sự hấp dẫn cho các nhóm tổ chức thực sự muốn nỗ lực cải thiện để chuyển đổi.

Tuy nhiên, để đạt được những lợi ích này, thì các tổ chức TCVM khi thực hiện chuyển đổi cũng phải trả giá. Đó là việc chuyển đổi hình thức tổ chức quản lý có thể tốn rất nhiều tiền, hoạt động theo quy định quản lý chung chịu nhiều ảnh hưởng của tôn chỉ hoạt động và giá trị của tổ chức TCVM đó, môi trường cạnh tranh, các phương án về loại hình tổ chức sẵn có và môi trường quy định, pháp lý... Do đó, trước khi quyết định có thực hiện chuyển đổi để chuyên nghiệp hơn hay không thì tổ chức cần phải xem xét thật kỹ các bước trong quy trình phân tích chuyển đổi, bao gồm: Tổ chức chúng ta ở đâu -> Xác định lợi ích và cơ hội -> Xác định khó khăn và thách thức -> chuyển đổi. Tác giả xin đề

xuất một số cách thức chuyển đổi để chuyên nghiệp hơn như sau:

- Sáp nhập và mua lại: kết hợp thành một tổ chức mạnh hơn.

- Tổ chức điều phối: hợp tác với các tổ chức có kỹ thuật và hỗ trợ điều phối về nguồn tài chính, nâng cao năng lực (CSF).

- Tổ chức thúc đẩy tự giúp đỡ (NGOs) Và Quỹ tín dụng nhân dân: Liên kết với mạng lưới có sẵn tại địa phương.

- Các nhóm tương hỗ, NGOs và Ngân hàng: kết hợp từ các NGOs là cầu nối cho các nhóm người dân tiếp cận tới các dịch vụ ngân hàng và TCVM có sẵn tại địa phương.

❖ **Thiết lập mục tiêu tái cấu trúc tài chính**

Bên cạnh hoạt động tái cấu trúc tổ chức, các tổ chức TCVM cần thiết lập mục tiêu tái cấu trúc tài chính nhằm khai thông thể bế tắc về vốn, mở rộng quy mô, tăng dư nợ cho vay, từ đó tăng thu nhập hướng tới bền vững hoạt động và tự vững về tài chính nhằm đạt các mục tiêu đã đề ra. Trong đó cần chú ý đến mục tiêu nâng tỷ lệ tiền gửi tiết kiệm và một khi mọi thay đổi liên quan đến quá trình cấp phép đã được thực hiện, tiếp đến sẽ xem xét mục tiêu vốn tự có thông qua phương án mời cổ đông bên ngoài. Ưu tiên sẽ được dành cho các nhà đầu tư có định hướng xã hội với quãng thời gian giúp đỡ tổ chức dài hơn và ở rất nhiều quốc gia, phương án thành công là cho phép khách hàng và/hoặc

nhân viên đồng sở hữu tổ chức TCVM, trao cho họ quyền tham gia vào quản trị tổ chức. Với những quy định về pháp lý tại Việt Nam, phương án này có thể thực hiện thông qua hội đồng thành viên hay hội đồng cán bộ công nhân viên. Như bất kỳ chủ sở hữu nào, ngoài việc thảo luận và quyết định mọi vấn đề của tổ chức, nhân viên và khách hàng cũng có thể quan tâm đến những nguồn thu tài chính nhất định, nghĩa là cổ tức hoặc phương án sau này bán cổ phần thu lãi. Ngoài ra, cách thức tạo nguồn cho TCVM nhằm mở rộng hoạt động, góp phần giảm nghèo bền vững cũng cần được đưa vào chiến lược tổng thể quốc gia, hoặc chỉ ít thể hiện trong định hướng chương trình giảm nghèo. Khi đã công nhận vai trò quan trọng cũng như tính hiệu quả của TCVM trong tiến trình xóa đói giảm nghèo của Việt Nam, các nhà hoạch định chính sách cần phải cho nó một vị trí nhất định vì thực tế hiện nay các tổ chức TCVM vẫn còn rất gian truân trong việc tạo nguồn để mở rộng phục vụ người nghèo, ngay cả nguồn vốn ADB với hàng chục triệu USD giành cho việc cấp tín dụng cho hộ nghèo Việt Nam đã được kí kết cũng chọn kênh phân phối là các ngân hàng.

Để đạt được những mục tiêu chung của tổ chức cũng như mục tiêu tài chính thì các tổ chức TCVM cần phải xác định cho mình một tầm nhìn, trên cơ sở đó xây dựng chiến lược tổng thể, kế hoạch phát triển dài hạn và kế hoạch này được cập nhật và điều chỉnh hàng năm trên cơ sở thành tích thực tế và những thay đổi đối với môi trường hoạt động. Trong triển khai kế hoạch cần chú ý đến vấn đề thay đổi hành vi của cán bộ, nâng cấp các hệ thống, tạo dựng niềm tin. Một điểm quan trọng trong kế hoạch kinh doanh này là chiến lược huy động vốn. Chiến lược huy động vốn của một tổ chức TCVM không những phụ thuộc nhiều vào yếu tố bên trong mà còn yếu tố bên ngoài tổ chức.

❖ **Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của tổ chức TCVM**

Để các tổ chức TCVM tại Việt Nam phát triển bền vững, cần phải xây dựng môi trường pháp lý đồng bộ, phù hợp với đặc thù của hoạt động TCVM ở tất cả lĩnh vực hoạt động, trong đó có hoạt động tạo nguồn. Ban hành các chính sách hỗ trợ phù hợp để khuyến khích phát triển hoạt

(Xem tiếp trang 36)



Nhiệm vụ của tổ chức TCVM không chỉ là cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo, mà còn góp phần thay đổi tích cực cuộc sống của họ

ANH ĐỨC TRUNG

giữa các quốc gia mà quan trọng hơn nó gợi cho chúng ta về một ý tưởng trong việc tổ chức những mô hình hoạt động HTXTC phù hợp với mỗi vùng miền của đất nước. Mỗi địa phương sẽ có những căn cứ dựa trên điều kiện về kinh tế, xã hội và con người nơi đó để thành lập HTXTC phù hợp chứ không phải tuân theo một quy chuẩn nhất định của cả nước. Cơ cấu tổ chức phù hợp với bối cảnh hoạt động là yếu tố góp phần để HTXTC của mỗi địa phương được vận hành trơn tru và hiệu quả.

Thứ hai, về mặt tổ chức, không thể phủ nhận vai trò của "mối liên kết". Rõ ràng, trong mô hình tổ chức của các nước trên đây, dù phát triển ở mức nào thì việc liên kết với các tổ chức tài chính có liên quan là điều vô cùng quan trọng. Các tổ chức như ngân hàng, công ty bảo hiểm, nhà tài trợ, các cơ quan hỗ trợ kỹ thuật và chính trị... có thể đóng vai trò hợp tác cung cấp sản phẩm, hỗ trợ kỹ thuật và cách thức quản lý. Tốt hơn nữa, các tổ chức này cũng có thể là thành viên của HTXTC, họ có quyền và chịu trách nhiệm trong mọi hoạt động liên quan đến HTXTC. Với những nguồn lực sẵn có, khi là thành viên của HTXTC, các tổ chức này cùng với các HTXTC ở cấp cơ sở sẽ tạo nên một cấu trúc hoạt động có nền tảng vững chắc và mang tính chuyên nghiệp hơn. Mặt khác, nguồn vốn từ các tổ chức tài chính, ngân hàng khi họ tham gia vào HTXTC sẽ bổ sung thêm nguồn lực tài chính và củng cố về công tác quản lý cho HTXTC.

Thứ ba, sản phẩm của HTXTC nên đa dạng và đáp ứng nhu cầu thiết thực của từng đối tượng khách hàng. Tất cả mô hình HTXTC được đề cập trên đây hoạt động chủ yếu ở thị trường nông thôn, tuy nhiên người dân nông thôn không phải là toàn bộ khách hàng mà các HTXTC này hướng đến. Ngoài khách hàng ở nông thôn, các HTXTC này còn có một bộ phận khách hàng là người dân thành thị. Đây là một trong những điểm hết sức linh hoạt trong cách thức kinh doanh của các HTXTC này. Trong khi khách hàng nông thôn đa phần là người dân nghèo và họ cần các sản phẩm tín dụng hơn là các dịch vụ tiết kiệm hay bảo hiểm thì việc mở rộng

đưa các dịch vụ của HTXTC đến với người dân thành thị là "chiến lược" khéo léo để huy động nguồn vốn cung cấp ngược trở lại cho các sản phẩm tín dụng đối với người dân nông thôn. Tất cả 4 mô hình HTXTC ở Brazil, Kenya, Burkina Faso và Sri Lanka đều chú trọng đến đối tượng khách hàng thành thị. Về sản phẩm và dịch vụ của HTXTC, rõ ràng các HTXTC ở 4 quốc gia đang xem xét đều cung cấp dịch vụ và sản phẩm tài chính trong khu vực nông thôn phù hợp với nhu cầu rất thiết thực và khá độc đáo. Sản phẩm "theo yêu cầu" của khách hàng nông thôn phản ánh bản chất của nền kinh tế với nhiều rủi ro và đời sống còn thiếu thốn. Do đó, các sản phẩm cho vay và tiết kiệm phù hợp với dòng tiền nông nghiệp sẽ phải được cung cấp.

Tóm lại, việc hình thành và phát triển các HTXTC phục vụ thị trường nông thôn là cách tiếp cận có thể được lựa chọn nhằm giải quyết khó khăn tài chính cho khu vực này. Vấn đề quan trọng đầu tiên là phải xác định được mô hình tổ chức, các sản phẩm và dịch vụ tài chính thiết thực phù hợp với điều kiện phát triển và bối cảnh của từng địa phương. Những ý tưởng được đúc kết trong bài viết có thể là những gợi ý hữu ích cho việc xây dựng mô hình HTXTC nông thôn Việt Nam. Tuy nhiên, vấn đề quan trọng tiếp theo sau khi xác định được mô hình phù hợp là xem xét khuôn khổ pháp lý hoạt động, cách thức quản trị cũng như cách hình thành và duy trì nguồn vốn cho HTXTC■

ThS. NGUYỄN QUỐC NGHĨ

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Aeschliman, Chet. 2006. "Financial Cooperatives Case Study: The Performance of Burkina Faso's Caisse Populaire Network (RCPB)." Mimeo. World Bank, Washington DC.
2. Brusky, Bonnie. 2006. "Financial Cooperatives: The Example of SICREDI Network in Brazil." Mimeo. World Bank, Washington DC.
3. Mark Wenner et al, 2007. *Managing Credit Risk in Rural Financial Institutions in Latin America*.
4. Owen, Graham. 2006a. "Rural Outreach and Financial Cooperatives: SANASA, Sri Lanka." Mimeo. World Bank, Washington DC.
5. Owen, Graham. 2006b. "Rural Outreach and Financial Cooperatives: SACCOs, Kenya." Mimeo. World Bank, Washington DC.
6. World Bank, 2007. *Providing Financial Services in Rural Areas. A Fresh Look at Financial Cooperatives*.

Giải pháp nhằm nâng cao...

(Tiếp theo trang 30)

động TCVM, có chính sách thuế, phí phù hợp để hỗ trợ phát triển hoạt động tài chính. Cần ban hành bổ sung, hoàn thiện quy định về cấp phép, tổ chức hoạt động, các quy định về an toàn, phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro. Cần có liên kết hoạt động TCVM với hoạt động của TCTD khác. Chẳng hạn, có thể thấy rằng một trong những khác biệt của dịch vụ TCVM so với hệ thống tín dụng khác là ở chỗ người nghèo thường không có "tài sản bảo đảm", họ chỉ có niềm tin để "thế chấp" cho các tổ chức TCVM. Nếu rủi ro, người vay không có khả năng trả nợ thì tổ chức tài chính cho vay phải gánh chịu. Hơn nữa, do các khoản vay rất nhỏ, nên chi phí quản lý lớn hơn các ngân hàng là điều không thể tránh được. TCVM không phải là từ thiện mà là kinh doanh với mục đích xã hội là giúp con người thoát nghèo. Vì vậy, duy trì một mức lãi suất hợp lý là vấn đề lớn đặt ra cho các tổ chức TCVM. Nếu lãi suất thấp, không bù đắp nổi chi phí và lãi suất huy động thì tổ chức phá sản. Nếu quá cao để khách hàng không trả được, dẫn đến mất vốn thì rủi ro cũng thuộc về tổ chức tài chính cho vay. Do tính chất đặc thù nên khi hoạch định chính sách, cần có quy định trần lãi suất riêng cho TCVM để đảm bảo có lãi suất hợp lý và phát triển bền vững cũng như chính sách thuế ưu đãi. Hay hiện nay với các yêu cầu về mạng lưới tổ chức TCVM như: Điều kiện kho kết, cơ sở vật chất, điều kiện với chi nhánh được cấp phép... quá cao chưa phù hợp với tổ chức TCVM. Bên cạnh đó, các quy định về việc phải duy trì thường xuyên tỷ lệ về khả năng chi trả tối thiểu bằng 20% cũng cần được xem xét để điều chỉnh cho phù hợp với tình hình hoạt động của TCVM.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. "Tài liệu đào tạo kiến thức cơ bản về TCVM", 2015, Chương trình hợp tác đào tạo thực hành TCVM đồng thương hiệu Trung tâm VietED - tổ chức MicroSave và Học viện ngân hàng.
2. Joerg teumer - Tư vấn Quản lý - Dự án phát triển nguồn vốn - TYM, "Huy động vốn để mở rộng dịch vụ TCVM - một vài kinh nghiệm từ TYM", Bản tin TCVM số 17.