



HÌNH THÀNH TỔ CHỨC CHO VAY BÁN BUÔN VỐN CHO CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM - BÀI HỌC KINH NGHIỆM TỪ MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI

✉ ThS. Nguyễn Thị Vân *

rộng nguồn vốn và nâng cao năng lực thể chế. Từ năm 2010, Việt Nam đã trở thành nước có thu nhập trung bình, vì vậy không còn được ưu tiên nhận tài trợ từ các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức quốc tế. Với các nguồn vốn huy động trong nước, hoặc các tổ chức TCVM lại không đủ điều kiện vay vốn như nguồn vốn vay liên ngân hàng, hoặc các nguồn vốn huy động còn nhỏ lẻ, tính ổn định chưa cao như nguồn tiền gửi từ chính các khách hàng TCVM. Bên cạnh đó, bốn tổ chức chính thức tại Việt Nam đều chuyển đổi từ các chương trình dự án TCVM chưa lâu nên năng lực thể chế vẫn còn hạn chế. Để đáp ứng được nhu cầu vốn lớn, ổn định, đảm bảo tính thanh khoản tức thời, cần thiết phải hình thành một tổ chức cho vay bán buôn vốn riêng biệt cho các tổ chức TCVM tại Việt Nam. Ở nhiều quốc gia, Chính phủ và các nhà tài trợ phụ thuộc vào cơ chế bán buôn vốn để phát triển ngành TCVM khi nó ở giai đoạn còn non trẻ trong quá khứ (Pennell 1999, 1). Một tổ chức bán buôn vốn trong lĩnh vực

TCVM (Microfinance wholesale Fund-MWF) đã chứng minh được đó là một công cụ hữu hiệu và đóng góp vào sự phát triển của thị trường TCVM trong nhiều trường hợp, đặc biệt ở những giai đoạn đầu của quá trình phát triển và ở những thị trường được phân khúc rõ ràng. Những ví dụ về sự thành công của MWFs được thiết lập ở các quốc gia Afghanistan, Bangladesh, Bosnia, and Pakistan (Duflos 2008, 1; Yunus 1999, 8-11). Bài nghiên cứu tập trung phân tích các điều kiện để hình thành một tổ chức cho vay bán buôn thành công tại Việt Nam và một số mô hình thành công tại một số nước trên thế giới, từ đó đề xuất một số khuyến nghị đối với Việt Nam.

2. Tổ chức cho vay bán buôn vốn TCVM

Tổ chức cho vay bán buôn vốn (Microfinance wholesale Funds - MWF) là một tổ chức thứ cấp chuyên dòng vốn (tài trợ, vốn vay hoặc bảo lãnh) tới nhiều tổ chức TCVM bán lẻ; thường là trong một quốc gia hoặc một khu vực nhất định. Nguồn vốn tài trợ

Tài chính vi mô (TCVM) đóng vai trò quan trọng trong công cuộc xóa đói giảm nghèo, tuy nhiên, các tổ chức TCVM Việt Nam đang gặp khó khăn về huy động nguồn vốn thương mại và xây dựng năng lực thể chế. Do đó, cần hình thành một cơ chế cho vay bán buôn đối với ngành TCVM. Xét về các điều kiện thị trường, Việt Nam hoàn toàn có tiềm năng thành lập một tổ chức cho vay bán buôn vốn TCVM. Từ kinh nghiệm Ấn Độ và Nepal, bài viết đề xuất một số khuyến nghị đối với Việt Nam để thành lập một tổ chức bán buôn vốn thành công trong lĩnh vực TCVM.

1. Đặt vấn đề

Phát triển tổ chức TCVM có thể được xem là một trong những giải pháp quan trọng thực hiện chiến lược xóa đói, giảm nghèo ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Với sự phát triển mạnh của TCVM, tỷ lệ hộ nghèo cả nước giảm mạnh từ 22% năm 2005 xuống còn 14,2% năm 2010 và 4,5% năm 2015 (Báo cáo giảm nghèo 2015). Số lượng các tổ chức cung cấp dịch vụ TCVM có khoảng hơn 100 tổ chức nhưng tính đến thời điểm này mới chỉ có 4 tổ chức chính thức được cấp phép hoạt động và 16 tổ chức bán chính thức, còn lại là phi chính thức. Vấn đề khó khăn nhất mà các tổ chức TCVM phải đối mặt trong quá trình phát triển là mở

* Khoa Ngân hàng, Học viện Ngân hàng



Chuyên mục này do Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội tài trợ

có thể được cung cấp cùng với hỗ trợ kỹ thuật để đạt được nhiều mục tiêu; hoạt động dưới nhiều hình thức pháp lý khác nhau; chủ yếu cung cấp các khoản vay nội tệ, nhưng cũng có thể cung cấp bảo lãnh vay vốn, đầu tư vốn chủ sở hữu, tài trợ để hỗ trợ chi phí hoạt động và hỗ trợ kỹ thuật (Duflos 2008, 1; Gonzalez-Vega 1998, 7-9).

Về các chức năng của một MWF, nhiều nghiên cứu chỉ ra hai chức năng chính của một MWF là trung gian tài chính và chức năng xây dựng năng lực (Ahmed 2001, 5; Gonzalez-Vega 1998, 14; Pennell 1999, 2) (Bảng 1).

3. Tiềm năng hình thành một MWF ở Việt Nam

Để hình thành một MWF, thị trường TCVM cũng cần phát triển đến một mức độ nhất định. Nói cách khác, Việt Nam cũng phải đảm bảo các yêu cầu về thị trường bao gồm (1) nhu cầu về một tổ chức bán buôn vốn; (2) có sẵn các tổ chức TCVM đủ điều kiện; (3) Lợi thế cạnh tranh của MWF trong thị trường; (4) khung pháp lý.

3.1. Nhu cầu về một tổ chức bán buôn vốn cho các tổ chức TCVM

Tài trợ vốn là một vấn đề lớn đối với tất cả các nhà cung cấp vốn cho lĩnh vực TCVM. Các tổ chức TCVM phi chính phủ hiện tại đều nhận thấy một vấn đề là rất khó để thu hút được các nguồn vốn thương mại và mở rộng các hoạt động kinh doanh. Hiện nay, ở Việt Nam, hai yếu tố dẫn đến nhu cầu bán buôn vốn TCVM tăng lên đó là:

Một là, số lượng các tổ chức TCVM có xu hướng gia tăng. Tính đến năm 2018, ngoài 4 tổ chức TCVM chính thức đã được cấp phép hoạt động, có 16 tổ chức

Bảng 1: Tóm tắt các chức năng chính của 1 MWF

| Trung gian tài chính | Xây dựng năng lực |
|---|--|
| Mở rộng cơ hội tiếp cận vốn cho các tổ chức TCVM | Xây dựng năng lực tổ chức cho các tổ chức TCVM |
| Tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư | Phát triển cơ sở hạ tầng cho thị trường |
| Lựa chọn các tổ chức TCVM khả thi | Cung cấp sự giám sát với các tổ chức TCVM |
| Tạo ra mối liên kết thị trường tài chính thương mại | |

Bảng 2: Một số chỉ tiêu cơ bản của các TCTCVM chính thức giai đoạn 2014-2016, đơn vị: tỷ

| | Dự nợ cho vay | | | Dự nợ tiết kiệm | | |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Thanh Hoa MFI | 104.083 | 152.568 | 216.222 | 51.043 | 71.568 | 145.121 |
| TYM | 757.565 | 857.977 | 1.034.896 | 402.409 | 560.119 | 683.495 |
| M7-MFI 112.298 | | 135.369 | 134.767 | 79.197 | 105.659 | 118.309 |
| CEP | 1.823.670 | 2.398.294 | 2.761.692 | 711.031 | 880.314 | 1.016.753 |
| TỔNG | 2.797.616 | 3.544.208 | 4.147.577 | 1.243.680 | 1.617.660 | 1.963.678 |

Nguồn: Nhóm công tác TCVM - VMFWG (2015-2017)

TCVM bán chính và nhiều tổ chức khác có hoạt động TCVM. Trong đó, 4 tổ chức chính thức đều được chuyển đổi từ bán chính thức thành. Hoạt động của các tổ chức chính thức đang trong giai đoạn phát triển theo chiều sâu. Theo Lê Thị Lâm (2010) thì lịch sử phát triển ngành TCVM ở Việt Nam trải qua 3 giai đoạn: (i) giai đoạn khởi đầu (trước những năm 1980), (ii) giai đoạn mở rộng nhanh (1990-2000) và (iii) giai đoạn theo chiều sâu (giai đoạn sau 2000 tới nay) tức là tăng trưởng mạnh cả về dự nợ cho vay và tiết kiệm. Bảng 2 thể hiện một số chỉ tiêu cơ bản của các tổ chức TCVM chính thức.

Bên cạnh đó, từ năm 2010 đến nay, NHNN liên tục ban hành một loạt các văn bản quy phạm pháp luật nhằm phát triển ngành TCVM bền vững và hỗ trợ phát triển các tổ chức TCVM hoàn thiện năng lực thể chế và có thể tiếp cận được với các nguồn vốn thương mại. Như vậy, các tổ chức bán chính thức hoàn toàn có thể phát triển thành các tổ chức chính thức.

Hai là, khó khăn trong việc tăng huy động từ các nguồn vốn hiện tại. Trong cơ cấu vốn hiện nay của các tổ chức TCVM thì vốn từ tài trợ chiếm tỷ trọng lớn

nhất 34% (hình 1). Tuy nhiên, nguồn vốn này đang có xu hướng giảm đi do các tổ chức TCVM chính thức vốn có lợi thế về vay vốn các tổ chức tài chính ngân hàng nước ngoài đang không thể vay và trả nợ do vướng mắc trong cơ chế vay vốn bằng ngoại tệ đối với các cá nhân và tổ chức nước ngoài. Đối với nguồn vốn vay từ các ngân hàng và tổ chức trong nước, số lượng các khoản vay được cấp cực kỳ hạn chế bởi vì các tổ chức TCVM không đáp ứng được các yêu cầu về tài sản bảo đảm hoặc các ngân hàng hoạt động hướng tới lợi nhuận nên thường cung cấp khoản vay sản xuất kinh doanh hơn là việc cho vay để cho vay lại.

3.2. Sự có sẵn của các tổ chức TCVM đủ điều kiện

Sự sẵn có của một số lượng đủ các MFI (Microfinance Institution) đủ điều kiện để tài trợ bán buôn là rất quan trọng trong bối cảnh của Việt Nam. Trên thị trường TCVM, NHCSXH và Agribank vẫn chiếm thị phần áp đảo và lớn nhất trong khi các tổ chức TCVM chính thức và bán chính thức lại chiếm tỷ trọng nhỏ nhất (Bảng 3). Tuy nhiên, NHCSXH và Agribank, cũng như Quỹ tín dụng nhân dân không chỉ thực hiện cho vay TCVM mà họ

tập trung vào các khoản vay hoàn toàn có tính chất thương mại đối với cá nhân, hộ gia đình, các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Do đó, quy mô khoản vay trung bình của các tổ chức này có xu hướng lớn hơn rất nhiều so với giới hạn của TCVM và phương pháp cho vay cũng không áp dụng phương pháp cho vay của TCVM là không yêu cầu tài sản bảo đảm. Do đó, chỉ có các tổ chức TCVM chính thức và bán chính thức mới đáp ứng đủ các điều kiện của MWF với kỳ vọng tạo ra những tác động xã hội tích cực.

Ngoài ra, sự bền vững về hoạt động và tài chính của các tổ chức TCVM cũng là một vấn đề quan trọng để có thể tham gia vào cơ chế bán buôn vốn với MWF. Bảng 4 trình bày các chỉ tiêu về lợi nhuận và bền vững của các tổ chức theo tư cách pháp nhân.

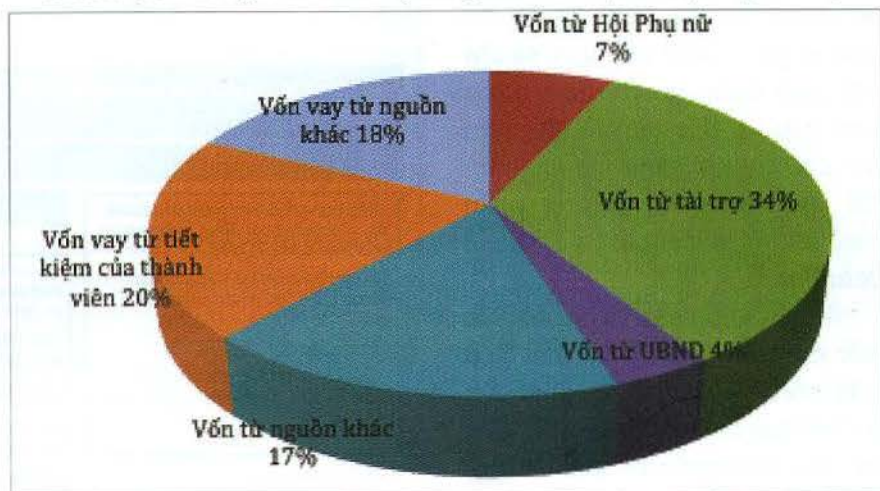
Theo danh bạ TCVM Việt Nam từ 2013 - 2016, các tổ chức TCVM bán chính thức có xu hướng tự vững về tài chính tốt hơn các tổ chức chính thức (bảng 4). Nguyên nhân là do các tổ chức TCVM chính thức phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về trích lập dự phòng và các tỷ lệ đảm bảo an toàn nên các chỉ tiêu về lợi nhuận và bền vững sẽ thấp hơn. Tuy nhiên, điều đó cho thấy, các tổ chức TCVM bán chính thức cũng hoàn toàn có thể đáp ứng được các yêu cầu về tự vững hoạt động hay tài chính.

3.3. Lợi thế cạnh tranh

Cơ chế cho vay bán buôn vốn ở Việt Nam có lợi thế cạnh tranh so với cơ chế trao đổi vốn trực tiếp giữa các nhà đầu tư/tài trợ và các tổ chức TCVM bởi một số lý do sau:

Một là, có nhiều nhà cung cấp TCVM của các loại tổ chức khác nhau, tất cả đều có quy mô nhỏ và phân bố trải rộng, một số MFI

Hình 1: Cấu trúc nguồn vốn của hệ thống TCTCVM Việt Nam (tháng 7/2016)



Nguồn: Nguyễn Kim Anh (2017)

Bảng 3. Số liệu tín dụng vi mô chính thức ở Việt Nam

| Tổ chức | Số lượng khách hàng vay (triệu người) | | | | Dư nợ cho vay (triệu USD) | | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|-------|------|-------------|---------------------------|-------|-------|-------------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | %/tổng 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | %/tổng 2015 |
| NHCSXH | 6,98 | 6,9 | 6,9 | 71 | 5.350 | 6.093 | 6.256 | 70 |
| Agribank | 1,49 | 0,93 | 0,78 | 8 | 1.390 | 945 | 767 | 9 |
| NHHTX-Quy TDND | 1,12 | 1,23 | 1,2 | 12 | 1.262 | 1.477 | 1.673 | 19 |
| Các TC, chương trình, dự án | 0,77 | 0,8 | 0,8 | 8 | 189 | 198 | 198 | 2 |
| Tổng cộng | 10,09 | 10,42 | 9,68 | 100 | 8.223 | 8.713 | 8.894 | 100 |

Nguồn: Báo cáo của ADB Việt Nam (Số liệu tính đến ngày 30/11/2015)

Bảng 4: Chỉ tiêu về lợi nhuận và bền vững của các tổ chức TCVM

| Các chỉ tiêu về lợi nhuận và bền vững | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|--------|--------|--------|
| ROA (%) | | | |
| - Hoạt động chính thức | 2,91 | 2,48 | 1,46 |
| - Hoạt động bán chính thức | 5,51 | 3,74 | 3,38 |
| Lợi nhuận từ hoạt động cho vay trên tổng dư nợ (%) | | | |
| - Hoạt động chính thức | 27,76 | 17,96 | 16,00 |
| - Hoạt động bán chính thức | 24,88 | 18,33 | 18,24 |
| Mức độ bền vững về hoạt động (OSS) (%) | | | |
| - Hoạt động chính thức | 109,23 | 116,00 | 111,20 |
| - Hoạt động bán chính thức | 184,41 | 135,20 | 170,70 |

Nguồn: Danh bạ TCVM Việt Nam 2013-2016

nằm ở các thị trấn và làng mạc xa xôi hẻo lánh. Điều này dẫn đến một thị trường TCVM rất phân tán, khiến việc xác định các đối tượng đầu tư khó khăn.

Hai là, sự không đồng nhất của các tổ chức TCVM đối với tác động xã hội của họ làm phức tạp hơn nữa việc sàng lọc thị trường. Cần có sự thẩm định sâu rộng để xác định chính xác số các nhà

cung cấp TCVM thực sự hoạt động vì người nghèo.

Ba là, tính minh bạch của ngành là thấp. Thông tin về hiệu suất của hầu hết các MFI Việt Nam là thừa thớt và chất lượng của các báo cáo tài chính thường có vấn đề.

Bốn là, các tổ chức TCVM Việt Nam có quy mô còn hạn chế so với các loại hình TCTD khác,

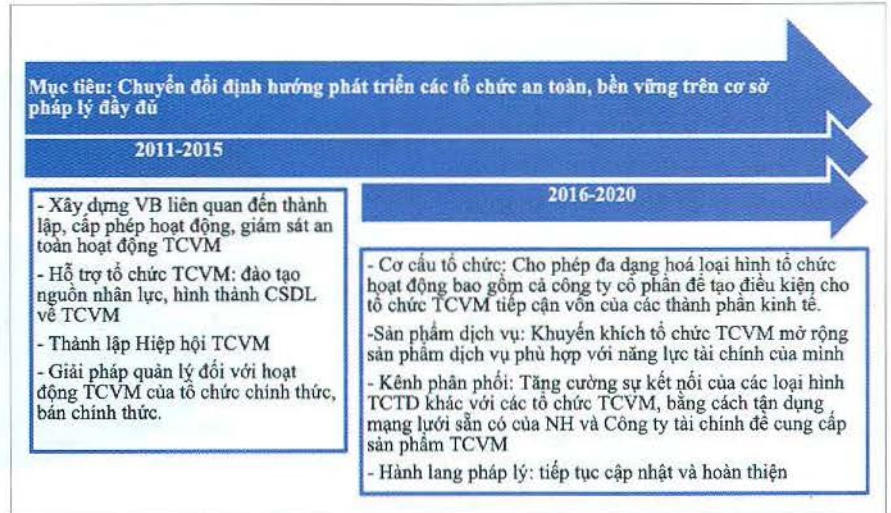
do đó đầu tư trực tiếp vào các tổ chức TCVM riêng lẻ có xu hướng nhỏ. Điều này gây ra chi phí giao dịch cao cho mỗi đồng vốn đầu tư, đặc biệt là khi xem xét các chi phí sàng lọc và giám sát cao trong thị trường phân tán, không đồng nhất và không minh bạch.

Năm là, khó khăn xảy ra đối với các mối quan hệ tài trợ trực tiếp của các tổ chức nước ngoài. Sự xa xôi của nhiều tổ chức TCVM, rào cản lan truyền và sự khác biệt về văn hóa giữa các tổ chức nước ngoài và các tổ chức TCVM Việt Nam hạn chế khả năng tiếp cận các cơ hội đầu tư. Ngoài ra, nhiều hạn chế và chính sách về đầu tư nước ngoài làm tăng chi phí giao dịch cho các tổ chức nước ngoài, làm giảm đáng kể hiệu quả của đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các tổ chức TCVM.

3.4. Khung pháp lý

Khung pháp lý của ngành TCVM Việt Nam đã có những cải thiện đáng kể trong những năm qua. Quan trọng nhất, chủ trương của Chính phủ và NHNN cung cấp nền tảng pháp lý hợp lý cho việc thành lập các tổ chức TCVM theo hướng thương mại và cho các khoản đầu tư TCVM dựa trên nền tảng thương mại. Do đó, khung pháp lý của Việt Nam nói chung đáp ứng được khả năng thiết lập và vận hành một cơ sở bán buôn vốn cho ngành TCVM. (Sơ đồ 1)

Bảng 5: cho thấy các văn bản pháp lý cho ngành TCVM tương đối đầy đủ. Theo đó, hoạt động của các tổ chức này trở nên minh bạch hơn, chuyên nghiệp hơn và theo định hướng bền vững, tự chủ hơn. Như vậy, định hướng cho hoạt động của các TCTCVM Việt Nam không chỉ dừng lại ở tự vững về hoạt động, mà đã hướng tới tự vững về tài chính và tự chủ về hoạt động.

Sơ đồ 1

Bảng 5: Tổng hợp các văn bản quy phạm pháp luật về TCVM

| | |
|------|--|
| 2010 | Thông tư 15/2010/TT-NHNN Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro cho vay trong hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ |
| 2011 | Quyết định số 2195/QĐ-TTg ngày 06 tháng 12 năm 2011 về việc phê duyệt Đề án xây dựng và phát triển hệ thống TCVM tại Việt Nam đến năm 2020 đến các ngành, các cấp, các Vụ, Cục NHNN, NHNN chi nhánh tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, các TCTCVM và các tổ chức, cá nhân có liên quan |
| 2013 | Thông tư 06/2013/TT-BTC hướng dẫn chế độ tài chính đối với TCTCVM |
| 2013 | Thông tư 135/2013/TT-BTC hướng dẫn áp dụng chính sách thuế thu nhập doanh nghiệp thí điểm đối với TCTCVM được NHNN cấp phép thành lập trước ngày 01 tháng 01 năm 2013 |
| 2015 | Thông tư 33/2015/TT-NHNN quy định các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTCVM |
| 2018 | Thông tư 03/2018/TT-NHNN quy định về cấp giấy phép hoạt động của TCTCVM |
| 2018 | Thông tư 18/2018/TT-BTC hướng dẫn một số điều về chế độ tài chính đối với TCTCVM thay thế Thông tư số 06/2013/TT-BTC |
| 2018 | Thông tư 10/2018/TT-NHNN quy định về hồ sơ, trình tự, thủ tục chấp thuận những thay đổi của TCTCVM |

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

4. Một số mô hình thành công của các quốc gia trên thế giới

Trên thế giới hiện có nhiều quốc gia đã thành công trong việc thành lập một tổ chức cho vay bán buôn vốn TCVM (MWFs). Bài viết trình bày 2 mô hình tiêu biểu đó là Công ty trách nhiệm hữu hạn Phát triển TCVM nông thôn (RMDC) ở Nepal và Quỹ SIDBI ở Ấn Độ.

Hai mô hình được trình bày trong các phụ lục 1 và phụ lục 2.

5. Một số đề xuất, khuyến nghị

Việc thiết kế và thực hiện một MWF như thế nào ảnh hưởng đến thành công của nó (Berger / Yonas / Lloreda 2003, 18). Từ việc nghiên cứu một số mô hình thành công ở Nepal và Ấn Độ, tác giả đề xuất bốn yếu tố quan trọng cần chú ý khi xây dựng một MWF bao gồm: (1) cơ quan thực

thi, (2) tiêu chí đủ điều kiện và sự giám sát của các tổ chức TCVM đối tác, (3) điều khoản và điều kiện tài trợ vốn và (4) cung cấp hỗ trợ kỹ thuật.

Thứ nhất, liên quan đến cơ quan thực thi

Để thúc đẩy các hoạt động hiệu quả và loại bỏ méo mó thị trường, cấu trúc của tổ chức cho vay bán buôn nên được định hướng thương mại nhất có thể, bao gồm sáu điểm đặc biệt:

Một là, quyền sở hữu của MWF cần phải rõ ràng. Về cơ bản, MWF có thể được sở hữu công khai (ví dụ như ngân hàng phát triển hoặc bộ phận của ngân hàng trung ương) hoặc tư nhân (ví dụ như một tổ chức phi chính phủ). MWF sở hữu tư nhân rất hiếm trong thực tế. Trong mọi trường hợp, quyền sở hữu cần được chỉ định rõ ràng cho một tổ chức duy

nhất; đây là cơ sở để quản trị tốt và hoạt động minh bạch của quỹ bán buôn.

Hai là, MWF cần phải có một mục tiêu được xác định rõ ràng và ý thức mạnh mẽ về sứ mệnh. Mục tiêu cốt lõi của bất kỳ MWF nào là việc tạo ra một lĩnh vực TCVM độc lập và bền vững về tài chính trong một khoảng thời gian hợp lý.

Ba là, hiệu quả hoạt động tốt của MWF phụ thuộc vào sự sẵn có của đội ngũ nhân viên có tay nghề cao, cung cấp kỹ năng quản lý và lãnh đạo tốt và có thể áp dụng các hệ thống thông tin cần thiết. Việc thiếu quản lý và quản trị hệ thống là một trong những lý do chính khiến một số MWF hỗ trợ các đối tác MFI mà không giám sát đầy đủ các tiêu chuẩn có được tuân thủ đúng hay không.

Bốn là, MWF cần có một chiến lược phát triển dài hạn ngay từ đầu. MWF cần xác định mục tiêu rõ ràng MWF là dẫn đầu lĩnh vực TCVM đồng thời phải đạt được tính bền vững về tài chính, tức là độc lập về trợ cấp, có thể huy động các nguồn vốn thương mại để phục vụ việc mở rộng hoạt động.

Năm là, cấu trúc của MWF cần đảm bảo có thể tài trợ liên tục và không bị gián đoạn cho các MFI trong một khoảng thời gian nhất định.

Thứ hai, các tiêu chí đủ điều kiện và giám sát của các tổ chức TCVM đối tác

Tiêu chuẩn đủ điều kiện xác định các tổ chức nào được phép nhận tiền từ MWF. Chúng cho phép các quy trình lựa chọn minh bạch làm giảm tính dễ bị tổn thương của MWF đối với ảnh hưởng chính trị và tham nhũng và đảm bảo đầu tư khả thi về mặt thương mại của MWF (Berger / Yonas / Lloreda 2003, 24). Tiêu chuẩn đủ điều kiện bao gồm hai

khía cạnh: điều kiện thể chế và tiêu chuẩn hiệu suất. Nó đảm bảo rằng các MFI có thể hoạt động khả quan hơn về hiệu quả tài chính và xã hội. Việc đình chỉ hoặc thu hồi khoản vay bán buôn cần phải là kết quả khi các MFI cá nhân không duy trì được các tiêu chuẩn hiệu suất được thỏa thuận từ trước (Berger / Yonas / Lloreda 2003, 24; Yunus 1999, 9).

Thứ ba, các điều khoản và điều kiện tài trợ vốn bán buôn

Tổ chức cho vay bán buôn có thể thiết lập một loạt các điều khoản và điều kiện khi giải ngân khoản vay cho các đối tác MFI. Chúng bao gồm lãi suất, chi phí giao dịch và các điều kiện được áp dụng cho việc cho vay lại.

Lãi suất được tính trên lãi suất thị trường, có thể phân bổ rủi ro cao hơn một chút so với thị trường cho các MFI nhỏ. Thách thức là đặt ra các mức lãi suất hấp dẫn nhưng đủ cao để tránh sự không khuyến khích các MFI tiếp cận các nguồn tài trợ thương mại.

Chi phí giao dịch của MWF cho 1 tổ chức TCVM bao gồm tất cả các chi phí liên quan đến các quy trình hành chính, sàng lọc khách hàng vay, giấy tờ,... có liên quan đến việc nhận tiền bán buôn. Chi phí giao dịch không được tính trong lãi suất liên ngân hàng; tuy nhiên, cần được tính toán khi thiết lập lãi suất cho các khoản vay bán buôn với các tổ chức TCVM đối tác. MWF thường ước tính chi phí giao dịch thấp hơn. Chi phí giao dịch nếu được tính cao quá mức trong một số trường hợp khiến các tổ chức TCVM giảm nhu cầu vay từ quỹ bán buôn ngay từ đầu.

Thứ tư, hỗ trợ kỹ thuật

Trong hầu hết các trường hợp ở các quốc gia, các tổ chức cho vay bán buôn cấp vốn đồng thời cung

cấp các hỗ trợ kỹ thuật cho các tổ chức TCVM. Phần lớn các thị trường TCVM mới và đang phát triển đa phần là cần xây dựng năng lực. Trong trường hợp này, các vấn đề sau đây cần phải được xem xét: Việc cung cấp hỗ trợ kỹ thuật bởi bản thân MWF có khả năng chiếm một phần đáng kể chi phí của tổ chức; do đó, nên hợp tác với các tổ chức chuyên cung cấp hỗ trợ kỹ thuật - đặc biệt là vì các tổ chức này thường có lợi thế so sánh trong việc xây dựng tổ chức và đảm bảo chất lượng dịch vụ tốt. Trong mọi trường hợp, nên yêu cầu các tổ chức TCVM chịu một phần chi phí hỗ trợ kỹ thuật bởi nó giúp đảm bảo rằng các hỗ trợ kỹ thuật được thiết kế tốt hơn, giá cạnh tranh hơn và được thực hiện nghiêm túc hơn bởi các tổ chức TCVM. Cuối cùng, thời gian hỗ trợ kỹ thuật là rất quan trọng: việc xây dựng năng lực cần được thực hiện trước khi tiến hành các khoản cấp tín dụng. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Ahmed, Salehuddin. 2001. Creating Autonomous National and Sub-Regional Microcredit Funds. Palli Karma-Sahayak Foundation.
- Danh bạ các tổ chức TCVM Việt Nam 2013, 2014, 2015, 2016
- Duflos, Eric. 2008. Local Wholesale Facilities for Microfinance. Consultative Group to Assist the Poor. Unpublished.
- Levy, Fred D. 2002. Apex Institutions in Microfinance, CGAP Occasional Paper No. 6. Consultative Group to Assist the Poor.
- Nguyễn Kim Anh, 2013, mức độ bền vững của các TCTCVM Việt Nam: thực trạng và một số khuyến nghị.
- Pennell, John A. 1999. Apex Microfinance Institutions: A Review of their Record. United States Agency for International Development.
- Quyết định số 2195/QĐ-TTg ngày 06 tháng 12 năm 2011 về việc phê duyệt Đề án xây dựng và phát triển hệ thống TCVM tại Việt Nam đến năm 2020.
- Thông tư 03/2018/TT-NHNN quy định về cấp giấy phép hoạt động của TCTCVM.
- Thông tư 10/2018/TT-NHNN quy định về hồ sơ, trình tự, thủ tục chấp thuận những thay đổi của TCTCVM.
- Thông tư 18/2018/TT-BTC hướng dẫn một số điều về chế độ tài chính đối với TCTCVM.

PHỤ LỤC 1: MÔ HÌNH RMDC CỦA NEPAL

RMDC Laghubitta Bittiya Sanstha Ltd (trước đây gọi là "Công ty TNHH Phát triển TCVM nông thôn"), là một tổ chức cho vay bán buôn ở Nepal. RMDC bắt đầu hoạt động cho vay từ tháng 1 năm 2000. Chức năng chính của RMDC là cho vay bán buôn cho các TCTCVM. Bên cạnh đó, nó đã được mở rộng để hỗ trợ xây dựng năng lực thể chế cho các TCTCVM.

Quá trình cho vay đối với các TCTCVM

RMDC cung cấp các khoản vay bán buôn cho các tổ chức có giấy phép hợp lệ để thực hiện chương trình TCVM, như các ngân hàng phát triển TCVM chuyên dụng (MFDB), hợp tác xã tiết kiệm và tín dụng (SCCs) và các tổ chức tài chính trung gian (FI-NGOs) hoặc bất kỳ tổ chức tài chính hợp pháp nào được phép thực hiện một chương trình TCVM trong khung hoạt động theo Chỉ thị của Ngân hàng Trung ương và Đạo luật Ngân hàng và Tổ chức Tài chính 2006.

Để có được một khoản vay, một MFI đủ điều kiện phải cung cấp một bộ hồ sơ, tài liệu được liệt kê sẵn cho RMDC. Đơn xin vay tiền được xử lý trên cơ sở bộ hồ sơ đã nộp và RMDC thực hiện một báo cáo điều tra bên ngoài và tại tổ chức đã đăng ký. Sau khi thực hiện báo cáo thẩm định chi tiết và đề xuất, quyết định phê duyệt hoặc chấp thuận cho vay được thực hiện. Kế hoạch kinh doanh và năng lực thể chế của các TCTCVM cũng được xem xét trong khi xác định quy mô cho vay và lịch trả nợ. MFI phải đồng ý các điều khoản và điều kiện cần thiết được quy định trong thư mời và ký thỏa thuận pháp lý của cả hai bên (bao gồm cả RMDC), sau đó RMDC phát hành số tiền vay đã được phê duyệt theo từng đợt.

RMDC đưa ra báo cáo tình trạng giám sát bên ngoài và trên trang web của các MFI vay vốn để đảm bảo rằng các khoản vay

được giải ngân đang được các MFI sử dụng và hoạt động tổng thể của chương trình TCVM cũng như tiến độ tài chính đang đi đúng hướng.

RMDC tính lãi suất hàng năm từ 2 - 8% cho các khoản vay được giải ngân cho các TCTCVM. Các MFI đi vay được tự do đặt lãi suất cho vay của chính họ cho khách hàng của họ. Tuy nhiên, RMDC khuyến họ nên có lãi suất phù hợp.

Thông thường đối với khoản vay đầu tiên và khoản vay thứ hai, kỳ hạn này là hai năm và ba năm tương ứng và cho các khoản vay tiếp theo dựa trên hồ sơ hoàn trả trước đó của MFI và loại khoản vay. Thời gian ân hạn từ ba đến sáu tháng được trao cho mỗi khoản vay để trả nợ.

Về việc trả nợ các khoản cho vay, các TCTCVM phải trả nợ lãi và các khoản nợ gốc hàng quý.

Một số thông tin về kết quả hoạt động

- Theo báo cáo tài chính của RMDC 2015, RMDC kiếm được 228,76 triệu Rs lợi nhuận, đạt mức cổ phần thưởng là 10% và cổ tức bằng tiền mặt chỉ cho các cổ đông là 16,32%.

- Tính đến cuối 2015, các đối tác tổ chức TCVM của RMDC phục vụ 1,5 triệu hộ gia đình nghèo của Nepal đồng thời RMDC cũng hỗ trợ đào tạo 22.303 nhân viên và phục vụ 772.923 khách hàng của các tổ chức TCVM.

- Các tổ chức đối tác mục tiêu của RMDC là Ngân hàng Phát triển TCVM (MFDBs)(18%), Hợp tác xã (COOPs)(75%) và trung gian tài chính phi chính phủ cho người nghèo (7%), chủ yếu là phụ nữ sống dưới mức nghèo khổ. Nó đã bắt đầu hợp tác từ tháng 7 năm 2000 với 2 tổ chức TCVM và đến cuối tháng 4 năm 2018, có tất cả 212 tổ chức đối tác trong đó có 14 tổ chức phi chính phủ, 38 ngân hàng và 160 hợp tác xã. Tổng giải ngân và trả nợ của RMDC vào giữa tháng 4 năm 2018 là các NR. 3.299.990.000 và NR. Tương ứng là 2.649.624.000.

PHỤ LỤC 2 QUỸ SIDBI CỦA ẤN ĐỘ

Quỹ SIDBI cho Tín dụng Vi mô (SFMC) được thành lập vào tháng 1 năm 1999 để phân bổ nguồn vốn cho người nghèo trong giai đoạn thí điểm của Chương trình Tín dụng Vi mô. SFMC là nhà bán buôn hàng đầu về TCVM ở Ấn Độ cung cấp đầy đủ các dịch vụ tài chính và phi tài chính như cho vay, trợ cấp, mua cổ phần và hỗ trợ xây dựng tổ chức cho các tổ chức TCVM (MFI) để các tổ chức TCVM phát triển bền vững và phát triển mạng lưới các nhà cung cấp dịch vụ cho ngành TCVM. SFMC cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thực thi các chính sách và quy định của Chính phủ và nó hoạt động như trung tâm cơ sở để trao đổi thông tin trên toàn ngành. Các hoạt động của SFMC trong những năm tới, được kỳ vọng sẽ đóng góp đáng kể vào việc phát triển một lĩnh vực TCVM chính thức, rộng lớn và hiệu quả phục vụ người nghèo ở Ấn Độ, với mục tiêu là nghiên cứu đổi mới.

Một số hoạt động chính của SFMC

- Xếp hạng tín dụng các tổ chức TCVM: việc thành lập SFMC nhằm mục tiêu tăng dòng vốn tín dụng vi mô trong nền kinh tế, đơn giản hoá các thủ tục cho vay và nới lỏng các yêu cầu về tài sản thế chấp. Khi đó, yêu cầu tất yếu các tổ chức TCVM tham gia thị trường phải gia tăng uy tín và năng lực. Do đó, SFMC cung cấp một công cụ đánh giá rủi ro và đánh giá năng lực cho các tổ chức TCVM được gọi là CAR(capacity Assessment Rating). Nhờ sự xếp hạng tín nhiệm của SFMC, các tổ chức TCVM ngày càng nhận được nhiều nguồn vốn cho vay từ phía các ngân hàng thương mại và tổ chức tài chính.

- Trung tâm thu thập thông tin: COCA

SIDBI cung cấp ứng dụng COCA(code of conduct assessments) là một công cụ dùng để tổ chức TCVM theo

đôi và thống kê việc cấp tín dụng, thu nợ gốc và lãi,... SIDBI sẽ nắm bắt được mức độ tuân thủ bộ quy tắc ứng xử trong TCVM của các tổ chức TCVM. Hiện đã có 75 COCA của 75 tổ chức TCVM được hoàn thành và cung cấp báo cáo được lưu trữ trên website của SIDBI.

- Tài trợ vốn cho các tổ chức TCVM

Hàng năm, các tổ chức TCVM nhận được một khoản hỗ trợ vốn toàn diện để mở rộng hoạt động cũng như gia tăng hiệu quả hoạt động. Sự hỗ trợ này có thể dưới dạng các khoản nợ hoặc vốn góp phụ thuộc vào nhu cầu của từng tổ chức cụ thể

- Xây dựng năng lực cho ngành TCVM

Những nỗ lực xây dựng năng lực của SFMC không chỉ hướng tới các tổ chức TCVM mà còn hướng tới các tổ chức nhỏ hơn / cơ sở tham gia vào các hoạt động TCVM, đào tạo, tư vấn, đánh giá và đánh giá tác động, vv và các nhà cung cấp dịch vụ khác dưới hình thức đào tạo, hội thảo, định hướng và thăm viếng tiếp xúc.

- Cung cấp các sáng kiến tài chính hướng đến cộng đồng

Sáng kiến tài chính SIDBI đã đóng một vai trò tích cực trong việc tuyên truyền tài chính trong lĩnh vực TCVM. Các sáng kiến chính của SIDBI trong lĩnh vực thực tiễn tài chính có trách nhiệm là:

+ Tạo Diễn đàn cho vay

+ Đưa ra các tiêu chuẩn cho ngành thông qua các biện pháp như đánh giá rủi ro, kiểm toán danh mục đầu tư, kiểm toán hệ thống, v.v.

+ Thực hiện nghiên cứu ngành / Nghiên cứu tác động

+ Tạo nhận thức về thực tiễn bảo vệ của khách hàng

+ Tạo thuận lợi cho việc phát triển một quy tắc ứng xử chung cho các MFI và đảm bảo tuân thủ các quy định này thông qua hoạt động COCA của các cơ quan bên thứ ba được công nhận.