

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM

Nguyễn Vũ Bình*

Trong những năm qua ở Việt Nam, các tổ chức tài chính nông thôn (TCTCNT) đã phát huy được vai trò tích cực đối với quá trình phát triển kinh tế nông thôn. Sự phát triển mạnh mẽ của các TCTCNT về phạm vi tiếp cận và các dịch vụ cung ứng, đặc biệt là các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế nông thôn. Tuy nhiên trước đòi hỏi của tiến trình phát triển kinh tế nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nhu cầu về dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng phong phú về số lượng và yêu cầu cao về chất lượng. Nếu không phát triển hoạt động của các TCTCNT cùng với các tổ chức tài chính khác trong hệ thống tài chính, nền kinh tế Việt Nam nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng sẽ khó có thể phát triển. Trong phạm vi bài viết này, thông qua phân tích tình hình hoạt động của các TCTCNT trong thời gian gần đây, tác giả nêu ra những hạn chế trong hoạt động của các tổ chức này và đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam trong thời gian tới.

1. Khái niệm và các đặc điểm của các tổ chức tài chính nông thôn

Tài chính nông thôn bao gồm cả tài chính quy mô lớn và tài chính quy mô nhỏ (tài chính vi mô), nhưng do đặc thù khu vực nông thôn với tỷ lệ hộ nghèo cao, mức sống nhìn chung thấp hơn nhiều so với thành thị, tài chính nông thôn thường được gắn liền với tài chính vi mô. Về hoạt động, trước đây, tài chính nông thôn trước kia thường được hiểu

là sự cung cấp tín dụng ưu đãi. Hiện nay theo xu thế phát triển chung, khái niệm tài chính nông thôn gắn liền với các chính sách tài chính bên vững cho khu vực nông thôn nhằm mục tiêu xóa đói giảm nghèo và phát triển khu vực nông thôn. Các tổ chức tài chính nông thôn là một phần cấu thành tài chính nông thôn. Trong bài viết này, khái niệm TCTCNT được hiểu là tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính cho các cá nhân và đơn vị trên địa bàn nông thôn, đáp ứng nhu cầu và đặc điểm của khách hàng nông thôn. Với khái niệm trên, bài viết tập trung phân tích hoạt động của 4 TCTCNT tiêu biểu là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (AGRIBANK), Ngân hàng Chính sách Xã hội (NHCSXH), Hệ thống quỹ tín dụng nhân dân (QTDND) và các tổ chức phi chính phủ (NGOs).

Việc cung cấp dịch vụ tài chính trong nông thôn là một thách thức rất lớn đối với các TCTCNT do đặc điểm riêng có của khu vực này. Sự khác biệt trong hoạt động tài chính tại khu vực nông thôn và thành thị tạo ra những đặc trưng cho các TCTCNT như sau:

- Thứ nhất, chi phí giao dịch trong khu vực nông thôn cao hơn đối với TCTCNT và khách hàng. Khu vực nông thôn thường có mật độ dân số thấp do dân sống phân tán, cơ sở hạ tầng cứng (đường xá, dịch vụ viễn thông) và cơ sở hạ tầng mềm (giáo dục, y tế) có chất lượng thấp. Doanh nghiệp

* Nguyễn Vũ Bình, Tiến sĩ, Bộ Công an.

và người dân nông thôn có khả năng tiếp cận tới thông tin, dịch vụ giáo dục và đào tạo kinh doanh ít hơn khu vực thành thị. Đặc điểm này ảnh hưởng rất lớn tới khả năng phát triển hoạt động của các TCTCNT.

- *Thứ hai*, TCTCNT muốn hoạt động thành công phải vận dụng linh hoạt cả cơ sở pháp lý chính thức và những quy định phi chính thức. Việc áp dụng theo luật lệ chính thức trong khu vực nông thôn thường mất nhiều chi phí và thời gian hơn khu vực đô thị. Các hình thức bảo đảm truyền thống như nhà cửa, đất đai cũng kém hiệu lực hơn. Tại nhiều khu vực nông thôn, dân chúng hầu như không có tài sản gì có thể thế chấp được trừ đất đai đã được cấp sổ đỏ hoặc các doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh. Thực tế, các hương ước, lệ lối phi chính thức có hiệu lực hơn nhiều tại khu vực nông thôn, mặc dù các “luật lệ” phi chính thức này rất đa dạng và thậm chí khác nhau ngay trong một vùng. Vì vậy, TCTCNT phải quan tâm và sử dụng các lệ lối, giao ước phi chính thức này một cách linh hoạt trong hoạt động kinh doanh của mình.

- *Thứ ba*, các TCTCNT phải đối mặt với rủi ro cao. Thị trường tài chính và hàng hóa trong khu vực nông thôn thường bị chia cắt, vì vậy giá cả thường bị biến động mạnh nếu có sự thay đổi nhỏ về cung và cầu. Thu nhập của dân cư nông thôn chủ yếu từ nông nghiệp, các nguồn thu nhập phi nông nghiệp như dịch vụ, công nghiệp, làm công ăn lương thường chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Rủi ro xảy ra cho ngành nông nghiệp sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ khu vực nông thôn thông qua các liên kết ngược và xuôi. Hơn nữa, rất nhiều hoạt động nông nghiệp và sản xuất kinh doanh khác trong khu vực nông thôn mang tính chất tự cung tự cấp, tính tiền tệ hóa thấp. Vì vậy, dòng tiền mặt tính theo đầu người của khu vực nông thôn thường thấp và kém đa dạng.

- *Thứ tư*, khách hàng của TCTCNT thường có khả năng chịu đựng rủi ro thấp và tính dễ bị tổn thương cao. Có ba nhóm khách hàng chính của các TCTC-

NT. Nhóm thứ nhất là các doanh nghiệp công nghiệp chế biến nông sản, các doanh nghiệp phi nông nghiệp và các chủ trang trại lớn – có thu nhập cao, nắm giữ tài sản lớn ở khu vực nông thôn. Nhóm thứ hai là các hộ gia đình có đất đai, không nghèo đói. Hai nhóm này thường không gặp khó khăn khi tiếp cận với dịch vụ tài chính nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ trong khu vực nông thôn, và họ cũng có khả năng tiếp cận khá tốt đối với các tổ chức tài chính đô thị. Nhóm thứ ba là các hộ gia đình sống dưới mức nghèo khổ hoặc gần mức nghèo và rất dễ bị tổn thương. Họ thường không có tài sản thế chấp truyền thống, thu nhập phụ thuộc rất lớn vào nông nghiệp.

- *Thứ năm*, các TCTCNT phải đối mặt với vấn đề cầu về các dịch vụ tài chính nông thôn có tính thời vụ cao. Do nông nghiệp thường đóng góp lớn nhất cho GDP khu vực nông thôn, tính chất thời vụ và phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên của hoạt động nông nghiệp ảnh hưởng rất lớn tới hành vi sử dụng dịch vụ tài chính nông thôn. Nếu tập trung vào tác động tiêu cực của nợ nần đến sự nghèo khổ của nông dân thì có thể kêu gọi sự hỗ trợ từ bên ngoài để giảm bớt tình trạng này như cách tiếp cận tài chính truyền thống sử dụng (chẳng hạn, thông qua chính sách tín dụng chỉ định hoặc chính sách lãi suất thấp). Cách thứ hai, trên quan điểm của người vay, có thể chỉ quan tâm đến những kích thích vật chất cần thiết để huy động vốn cho các khoản vay: bởi vì vốn chỉ được vay vào một thời kỳ nào đó trong năm nên lãi suất cao hơn – chứ không phải thấp hơn – là cần thiết để bù đắp cho thời kỳ vốn nhàn rỗi. Đây cũng chính là một trong những tư tưởng chính của trường phái tiếp cận tài chính mới.

2. Đánh giá thực trạng của các tctcnt Việt Nam hiện nay

2.1 Những kết quả đạt được

Thứ nhất, các TCTCNT đã đạt được độ rộng tiếp cận tốt

Độ rộng trong tiếp cận của TCTCNT là mức độ tiếp cận đối với khách hàng trên diện rộng, được đánh giá thông qua sự đa dạng

hóa trong sản phẩm dịch vụ cung ứng; số lượng và mức độ tăng trưởng của khách hàng, của dư nợ tín dụng và tiết kiệm. Số lượng khách hàng của tất cả các TCTCNT đều tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 2001-2007, quy mô tín dụng và tiết kiệm cũng tăng trưởng cao cho thấy các TCTCNT đã đạt được độ rộng tiếp cận tốt. Các TCTCNT có chiến lược khách hàng đúng đắn, tập trung cho khách hàng hộ nông dân, mở rộng chi nhánh và nhân viên, thực hiện đa dạng hóa phương thức cung ứng dịch vụ, tạo ra nhiều sự lựa chọn hơn cho khách hàng nông thôn.

Thứ hai, độ sâu của tài chính nông thôn ở Việt Nam là rất ấn tượng

Độ sâu của tiếp cận là khái niệm dùng để đo lường khả năng các khách hàng khác nhau có thể tiếp cận dịch vụ của TCTCNT tới mức nào; cũng như giá trị ròng mà khách hàng nhận được. Với khái niệm này ta có thể thấy rằng dân chúng nông thôn và người nghèo đã có thể tiếp cận với một số dịch vụ tài chính cũng như hưởng lợi từ việc tự do hóa lãi suất và tín dụng có chỉ đạo từ AGRIBANK và NHCSXH. Trong tổng số khoảng 4,6 triệu hộ nghèo ở Việt Nam, ước tính có khoảng 70-80% đã có thể tiếp cận được một hoặc một số loại hình dịch vụ tài chính, đa phần dưới dạng tín dụng và tiền gửi ngắn hạn. Số còn lại từ 20-30% có lẽ không tiếp cận được đến tín dụng và cũng khó có khả năng tham gia vào việc tiết kiệm trong thời gian ngắn, vì vậy các đối tượng này đang hoặc sẽ được hưởng trợ cấp an sinh xã hội của Chính phủ.

Thứ ba, tính bền vững của các TCTCNT đang dần được cải thiện

Tất cả các TCTCNT hiện nay đều nhận được nhiều sự trợ giúp khác nhau, từ trực tiếp như vốn tài trợ không hoàn lại hoặc không có lãi suất như của NHCSXH hay các NGOs, đến các khoản trợ giúp gián tiếp như các khoản vốn lãi suất thấp và các khoản hỗ trợ kỹ thuật như của AGRIBANK, QTDND, NGOs. Tuy vậy, hầu hết các TCTCNT đều đang trong quá trình chuyển đổi, điều chỉnh để hoạt động có hiệu quả

hơn trong tương lai. AGRIBANK và NHC-SXH đã nỗ lực rất lớn để cải thiện tình trạng lợi nhuận âm của mình, và đều đạt kết quả kể từ năm 2005. Mức độ tự vững về hoạt động OSS (Operational self-sustainability) của các TCTCNT được cải thiện, đặc biệt với AGRIBANK và QTDND. Mặc dù sự bền vững về tài chính FSS (Financial self-sustainability) và tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ROA (Return on Assets) còn chưa đạt yêu cầu so với thông lệ quốc tế, xu hướng của tăng lên của hai nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả tài chính và nỗ lực tăng tính bền vững của các TCTCNT chính thức ở Việt Nam. Một số NGOs lớn đã đạt được sự tự vững về tài chính. Rõ ràng, các TCTCNT nói chung đang xây dựng chiến lược và thực hiện nhiều biện pháp khác nhau để trở nên bền vững trong tương lai.

2.2 Những mặt hạn chế

Tuy đã đạt được những thành tựu nhất định, hoạt động của các TCTCNT hiện nay vẫn phát triển phù hợp với tiềm năng và đáp ứng yêu cầu của khu vực kinh tế nông thôn. Điều này được thể hiện thông qua những khía cạnh cơ bản sau đây:

a. Các dịch vụ cung ứng đơn điệu

Trong các TCTCNT, chỉ riêng AGRIBANK là có danh mục các dịch vụ đa dạng nhất, do có thế mạnh về thanh toán và chuyển tiền so với các tổ chức khác. Tuy vậy, các hoạt động phi tín dụng và tiết kiệm rất kém phát triển. Thu từ các dịch vụ ngoài tín dụng và tiết kiệm chỉ chiếm từ 6-10% trong tổng thu. Hiện nay hầu hết các TCTCNT đều tập trung vào mảng tín dụng cho sản xuất kinh doanh. Thậm chí các nỗ lực để phát triển hoạt động huy động tiết kiệm của các TCTCNT cũng tỏ ra rất hạn chế do phạm vi hẹp. Các dịch vụ bảo hiểm hầu như chưa phát triển ở khu vực nông thôn. Dịch vụ bảo hiểm vi mô mới chỉ thâm nhập thị trường và mang tính chất thử nghiệm. Những bước tiến mới đây trong ngành bảo hiểm nói chung liên quan tới Bảo Việt và những lợi ích tiềm năng của nó khi hoạt động cùng với các TCTCNT bán chính thức. Tuy vậy, đây là một tiến trình chậm

chạp và đòi hỏi nhiều thời gian thử thách trước khi thu được lợi nhuận.

b. Mức độ tiếp cận của nhóm khách hàng thu nhập thấp kém hơn với chi phí giao dịch cao

Chi phí giao dịch của khách hàng đối với các dịch vụ tài chính chính thức vẫn còn cao. Mức độ tiếp cận của khách hàng thu nhập thấp đối với AGRIBANK và QTDND tương đối thấp, vì hai tổ chức này tập trung vào phân khúc thị trường khách hàng thu nhập trung bình khá trong nông thôn. Kể cả NHCSXH cũng không tiếp cận với mọi đối tượng khách hàng nghèo. Điều này thể hiện qua mức vay trung bình/GDP bình quân đầu người của tất cả các TCTCNT đều cao hơn 20%. Có một số nghiên cứu đã chỉ ra nguồn vốn của cả AGRIBANK và QTDND đều có xu hướng chảy vào những hộ không nghèo. NHCSXH cũng công bố tỷ lệ dư nợ cho khách hàng nghèo là 97% trong tổng dư nợ, nhưng có một số thông tin cho thấy nhiều khách hàng bị “vay ké” hoặc bị “mượn danh” để vay. Xét về số lượng các loại hình dịch vụ sẵn có, tính hiệu quả và chi phí của các dịch vụ tài chính, cũng như một số yếu tố khác, chất lượng tiếp cận đang còn ở mức thấp. Đặc biệt, nguồn tài chính trung và dài hạn dành cho mọi đối tượng không sẵn có. Hơn nữa, các vấn đề về chính sách, pháp lý và thể chế đã dẫn đến tình trạng kém hiệu quả trong việc huy động và sử dụng các nguồn lực tài chính, tạo ra nguy cơ kém bền vững cho các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn và tới sự sẵn có của các loại hình dịch vụ này.

c. Vẫn còn khoảng trống giữa cung và cầu tín dụng trong khu vực nông thôn

Hiện có rất nhiều tổ chức cung cấp tín dụng nông thôn, song tỷ lệ vốn vay trên tổng vốn đầu tư của nông dân còn thấp, mặc dù đa số nông dân vẫn muốn vay vốn. Cung tín dụng cho khu vực người giàu có, các doanh nghiệp lớn ở Việt Nam rất dồi dào, và cung tín dụng cho người nghèo cũng khá sẵn có. Tuy vậy, khoảng trống lớn tập trung cho các đối tượng khách hàng không nghèo, các doanh nghiệp nhỏ không đủ tài sản thế chấp

để tiếp cận với các nguồn lực tài chính.

Các TCTCNT NGOs và NHCSXH tập trung hoàn toàn cho người nghèo, vì vậy các hộ không nghèo và các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ chỉ có thể tiếp cận với QTDND hoặc AGRIBANK. Tuy vậy, giới hạn phạm vi hoạt động của QTDND trong một xã, và hiện nay chỉ mới có 955 QTDND trên 55 tỉnh thành. Điều kiện vay vốn tiên quyết của QTDND phải là thành viên của quỹ, cộng thêm giới hạn về vốn của bản thân quỹ đã khiến cho khả năng tiếp cận của các đối tượng này với QTDND rất hạn chế. Còn đối với AGRIBANK, khi thực hiện cho vay các đối tượng không nghèo hoặc các doanh nghiệp, tài sản bảo đảm luôn được yêu cầu và được đánh giá một cách rất bảo thủ. Quá phụ thuộc vào tài sản bảo đảm là một khía cạnh để đánh giá rủi ro về khả năng hạn chế tiền tệ của các tổ chức tài chính chính thức. Khi phân tích động lực tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam, các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn phân nản rằng trở ngại quan trọng nhất cho tăng trưởng kinh doanh của họ là không được tiếp cận đầy đủ với tài chính. Vấn đề này bắt nguồn từ việc không thích ứng thị trường, không lấp đầy khoảng trống cầu tài chính.

d. Quy mô tiếp cận dịch vụ tài chính được mở rộng quá nhanh

Mức độ tiếp cận tăng nhanh chóng của người dân nông thôn đối với tài chính có thể gây ra rất nhiều vấn đề như sau:

- Khả năng quá nóng tại thị trường tín dụng tăng đáy (dành cho người nghèo, nhóm thu nhập thấp, các doanh nghiệp nhỏ...) tại nhiều khu vực, nơi việc tiếp cận tín dụng tương đối dễ dàng sẽ tạo nên rủi ro của việc các hộ nghèo nợ quá nhiều, do đó tăng rủi ro hệ thống của việc sụp đổ TCTCNT khi các hộ dân không trả được nợ.

- Không kiểm soát được các khoản vay tái tài chính đơn giản (gia hạn nợ, đảo nợ), hoặc các khoản vay hiện tại quay vòng do các nhà cung cấp dịch vụ tài chính không điều phối và so sánh hồ sơ đầu tư của khách hàng, không có hệ thống đối chiếu tín dụng hay hệ thống cảnh báo sớm.

- Các cộng đồng dân tộc thiểu số tại các vùng sâu, vùng xa không được phục vụ tốt, cho thấy sự yếu kém trong việc phân phối các điểm cung cấp tín dụng theo địa lý và nhu cầu tăng cường điều phối, phân vùng và liên kết thông tin của khách hàng giữa các TCTCNT để xác định khu vực và nhóm khách hàng.

e. Thiếu độ tin cậy trong đo lường mức độ nợ xấu

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu chính thức được công bố của tất cả các TCTCNT Việt Nam đều ở mức thấp so với thông lệ quốc tế và so với các ngân hàng thương mại nhà nước khác, độ tin cậy của các con số này rất thấp. Rất nhiều khoản nợ xấu đã được đưa ra ngoại bảng để theo dõi riêng, việc cơ cấu lại nợ hay khoan nợ vẫn tiếp tục được thực hiện. Tiêu chuẩn kế toán quốc tế chưa thực sự được áp dụng. Vì vậy, bức tranh nợ xấu của các TCTCNT thực tế có thể cao hơn gấp nhiều lần. Các TCTCNT hiện nay sẽ rơi vào tình trạng lãi giả lỗ thật, rủi ro lớn mà không được nhận biết, ảo tưởng về hoạt động của mình. Điều này có thể gây ra những thiệt hại rất lớn nếu các khoản nợ xấu không thể kiểm soát nổi, như trường hợp đã diễn ra tại NH nông nghiệp ở một số nước đang phát triển trên thế giới.

f. Mức độ bền vững về tài chính của các TCTCNT chưa được đảm bảo và mức độ sinh lời thấp

Không có TCTCNT chính thức nào ở Việt Nam đạt mức bền vững về tài chính (FSS) trên 100%. Nếu tính tới yếu tố lạm phát và loại bỏ yếu tố trợ cấp, các TCTCNT đều không thu đủ bù chi. AGRIBANK có tỷ lệ FSS cao nhất, nhưng đã phải đối mặt với lỗ ròng trong hơn 3 năm. Các QTDND có mức độ bền vững rất khác nhau, và tỷ lệ FSS của NHCSXH là thấp nhất. Rất ít TCTCNT NGOs đạt được FSS lớn hơn 100%, và đây là các tổ chức đặc biệt, không đại diện cho nhóm NGOs. Hiệu quả hoạt động tài chính của tất cả các TCTCNT đều rất thấp, với tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) trung bình đều dưới mức thông lệ quốc tế là 2%.

3. Giải pháp phát triển hoạt động các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam

3.1 Phát triển các phương thức cung ứng dịch vụ

Các phương thức cung ứng dịch vụ của các TCTCNT thường qua kênh truyền thống là chi nhánh, điểm giao dịch cụ thể. Tuy vậy, nếu điều kiện kinh tế phát triển, TCTCNT có thể mở rộng kênh tiếp cận đến khách hàng điện tử như: home-banking (ngân hàng tại nhà), phone banking (ngân hàng điện thoại), thậm chí e-banking (ngân hàng điện tử). Hơn nữa, phương thức giao dịch với cá nhân truyền thống có thể cần được bổ sung bằng phương thức giao dịch theo nhóm. Theo kinh nghiệm quốc tế cũng như thực tế tại các TCTCNT hiện nay ở Việt Nam như NHCSXH hay các NGOs, hình thức cung ứng dịch vụ tài chính qua các nhóm tương hỗ đã chứng minh là rất phù hợp cho tài chính nông thôn vì nó liên kết được sức mạnh cộng đồng và giảm chi phí giao dịch cho tổ chức tài chính. Vì vậy, các TCTCNT nên tăng cường phát huy điểm mạnh này, thực hiện đẩy mạnh uỷ thác cho vay thông qua các tổ chức chính trị - xã hội, dân chủ công khai hoạt động tín dụng chính sách và đảm bảo việc giải ngân trực tiếp cho khách hàng. Việc lựa chọn cung cấp theo nhóm hoặc cho khách hàng cá nhân cần linh hoạt, tránh cứng nhắc làm giảm hiệu quả hoạt động. Điều này hoàn toàn phù hợp với tổng kết kinh nghiệm quốc tế, vận dụng linh hoạt cả cơ sở pháp lý chính thức và phi chính thức trong hoạt động.

3.2 Tăng cường tiềm lực tài chính

Tiềm lực tài chính mạnh là cơ sở căn bản để các TCTCNT tăng cường uy tín, mở rộng và nâng cao chất lượng cho các hoạt động của mình. Các TCTCNT cần chú ý lãnh mạnh hóa và nâng cao năng lực tài chính một cách nhanh chóng và căn bản trong thời gian sớm nhất có thể, do thời điểm thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực tài chính nông thôn đã cận kề. Các giải pháp cụ thể để tăng cường tiềm lực tài chính bao gồm:

- Nâng cao chất lượng và khả năng sinh

lời của tài sản, giảm tỷ trọng tài sản rủi ro trong tổng tài sản, tính toán mức độ tài trợ cho các nhóm tài sản phù hợp để đạt tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu. Tuy vậy, các TCTC-NT vẫn phải cân bằng giữa hai mục tiêu: an toàn và sinh lời, tính toán các tỷ lệ an toàn và lợi nhuận ở mức phù hợp để tránh gặp phải rủi ro thanh khoản hay rủi ro hoạt động. Xem xét đánh giá cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn trên các mặt: kỳ hạn, lãi suất, tính ổn định. Các TCTCNT có thể chủ động sử dụng các công cụ tài chính phái sinh (nếu có) nhằm ngăn chặn rủi ro xảy ra như: các hợp đồng hoán đổi lãi suất, hoán đổi tín dụng, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng tương lai..... Ngăn chặn nợ xấu phát sinh, chấm dứt việc cho vay mới đối với các bên vay có nợ nần chồng chất.

- Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối, đặc biệt đối với trường hợp của AGRIBANK và NHCSXH. Các TCTC-NT cần phải đánh giá trung thực về các khoản nợ, bản chất và khả năng thu hồi trên cơ sở các chuẩn mực quốc tế, phù hợp với các nguyên tắc và thông lệ của kinh tế thị trường, đảm bảo tính công khai, minh bạch.

3.3 Xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển hoạt động

TCTCNT đã có chiến lược phát triển hoạt động cần phải hoàn thiện, cập nhật trên cơ sở nguồn nhân lực, tài chính hiện có của tổ chức, kết hợp với các yếu tố môi trường. Những TCTCNT chưa có chiến lược thì cần phải thuê tư vấn giỏi hoặc tự xây dựng ngay để tránh tụt hậu. Trong việc xây dựng chiến lược cần áp dụng các công cụ hiện đại (ví dụ như mô hình SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Từ chiến lược chung, cần cụ thể hóa thành các chiến lược, kế hoạch hành động và giải pháp cụ thể. Ví dụ: chiến lược phát triển hoạt động theo chi tiết nghiệp vụ (tín dụng, huy động vốn, thanh toán...); theo chi tiết thời gian (chiến lược dài hạn, trung hạn, ngắn hạn); theo lĩnh vực (chiến lược khách hàng, mạng lưới, đào

tạo và quản lý nguồn nhân lực); theo khu vực (chiến lược đối với vùng Bắc, Trung, Nam hoặc theo 8 vùng địa lý, tùy thuộc phạm vi và quy mô hoạt động của TCTCNT).

3.4 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những trở ngại lớn nhất để phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam. Ngay cả các TCTCNT chính thức chuyên nghiệp như AGRIBANK, NHCSXH mặc dù đã nhận được rất nhiều sự trợ giúp từ bên ngoài để nâng cao năng lực, vẫn gặp vấn đề về chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt các nhà quản lý và đội ngũ cán bộ các chi nhánh vùng sâu vùng xa. Vì vậy, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực chủ yếu thông qua phát triển cơ sở hạ tầng cho đào tạo nghiệp vụ và quản lý đóng vai trò hết sức quan trọng.

Các đối tượng được đào tạo nên tập trung vào (i) các cán bộ liên quan trực tiếp tới các dịch vụ tài chính ở tất cả các cấp (như cán bộ tín dụng, kế toán, cán bộ huy động vốn...), và (ii) đội ngũ lãnh đạo, tập trung vào ban giám đốc và chủ tịch hội đồng quản trị. Để phát triển cơ sở hạ tầng cho đào tạo, cần thực hiện đánh giá nhu cầu đào tạo của thị trường; chuẩn bị danh sách những cơ sở đào tạo hiện thời nhằm (a) xem họ có quan tâm đến việc tham gia vào thị trường mới và đào tạo về tài chính nông thôn không; và (b) đánh giá năng lực đào tạo về tài chính nông thôn của họ. Việc thành lập các trung tâm đào tạo mới chỉ nên xem xét trong trường hợp các trung tâm đào tạo hiện tại không có chuyên môn phù hợp, không muốn tham gia vào thị trường, hoặc không thể kiểm soát được chất lượng của các khóa đào tạo. Các cơ sở đào tạo nên mang tính thương mại, và lý tưởng nhất là thuộc về khu vực tư nhân chứ không nên nằm dưới sự đỡ đầu của các cơ quan nhà nước để đảm bảo tính linh hoạt, minh bạch và cạnh tranh. Cách tiếp cận cũng cần được thay đổi linh hoạt, dựa vào những hỗ trợ kỹ thuật có chất lượng cao hơn là chỉ dựa vào kinh nghiệm như từ trước đến nay.

3.5 Tăng cường năng lực quản lý rủi ro

Rủi ro tiềm ẩn đối với các TCTCNT là rất lớn, tập trung vào hai loại rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản. Tăng cường năng lực quản lý rủi ro giúp cho TCTCNT hoạt động an toàn bền vững, tăng uy tín và khả năng mở rộng hoạt động. Các giải pháp để tăng cường năng lực quản lý rủi ro của các TCTCNT bao gồm:

- Tăng cường nhận thức về rủi ro và quản lý rủi ro

Việc quản lý rủi ro bao gồm: Phòng ngừa trước khi rủi ro xảy ra và xử lý rủi ro sau khi xảy ra để giảm thiểu thiệt hại. Tùy vào từng TCTCNT, việc quản lý rủi ro có thể cần một đơn vị chuyên trách thực hiện, hoặc một/một số cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm chính. Tuy nhiên, vấn đề rủi ro phải được nhận diện, tránh tình trạng các cán bộ giấu giếm rủi ro vì căn bệnh thành tích, vì sợ trách nhiệm. Cán bộ nhân viên của TCTCNT đó phải nhận thức được rằng vấn đề rủi ro và quản lý rủi ro là nhiệm vụ của cả tổ chức. Trên giác độ tổng thể, TCTCNT cần tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ nhằm phòng ngừa rủi ro, nhận diện rủi ro; đa dạng hóa danh mục đầu tư để chia sẻ rủi ro (mặc dù điều này ở khu vực nông thôn khó khăn hơn nhiều so với khu vực thành thị).

- Tối ưu hóa việc sử dụng thông tin và hệ thống thông tin quản lý

Để có thông tin với chất lượng cao, tránh tình trạng thông tin không cân xứng và mất thông tin, các TCTCNT cần chú ý tới việc thu thập thông tin thường xuyên, cập nhật thông tin về khách hàng hiện tại cũng như khách hàng tiềm năng; thu thập thêm thông tin về các yếu tố môi trường kinh tế, chính trị, xã hội nông thôn. TCTCNT có thể tự thu thập thông tin bằng việc sử dụng các nguồn chính thức đáng tin cậy, theo những tiêu chuẩn và chỉ số thông tin nhất định, hoặc thuê ngoài nếu có điều kiện.

Công nghệ thông tin cần được ứng dụng ở mức tối đa trong việc xây dựng hệ thống thu thập, xử lý và phân tích thông tin cho cảnh báo và xử lý rủi ro. Các mô hình

hệ thống thông tin quản lý hiện đại phù hợp với đặc điểm của TCTCNT cần được ứng dụng để quản lý thông tin. Sử dụng các mô hình định lượng rủi ro để nhận diện sớm rủi ro trước khi xảy ra.

- Chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ

Để tăng cường quản lý rủi ro trước khi xảy ra, các TCTCNT cần rà soát lại toàn bộ các quy trình nghiệp vụ, thực hiện chuẩn hóa quy trình theo các bước cụ thể, những lưu ý nghiệp vụ đối với từng bước, vai trò và trách nhiệm của từng cá nhân, phòng ban trong từng bước và trong cả quy trình. Tránh tình trạng xây dựng chính sách, quy trình nhưng không áp dụng trong thực tế được như đã xảy ra với sổ tay tín dụng của AGRIBANK.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Ngân hàng Thế Giới (2006), *Việt Nam: Phát triển một chiến lược toàn diện để mở rộng tiếp cận [của hộ nghèo] đối với các dịch vụ tài chính vi mô - tăng cường tiếp cận, hiệu quả và bền vững.*
- World Bank (2006), *Vietnam Development Report : Business.*

PHỤ LỤC

1. Tự bền vững về hoạt động (OSS)

Tỷ số tự bền vững về hoạt động OSS thể hiện mối quan hệ giữa thu nhập hoạt động và tổng chi phí hoạt động (bao gồm cả khấu hao và dự phòng rủi ro). Các nhà tài trợ và nhà quản lý TCTCNT sử dụng chuẩn tiêu biểu này để đánh giá xem TCTCNT đã tự trang trải được các chi phí hoạt động của nó bằng thu nhập từ hoạt động hay chưa.

$$OSS = \text{Thu nhập hoạt động} / \text{Tổng chi phí hoạt động}$$

TCTCNT được coi là đảm bảo bền vững về hoạt động nếu $OSS > 100\%$, tuy nhiên thông lệ quốc tế cho thấy, để đạt độ bền vững hoạt động lâu dài thì OSS nên lớn hơn 120%.