

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



**LÊ THANH TÂM**

**PHÁT TRIỂN  
CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

**HÀ NỘI - 2008**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



**LÊ THANH TÂM**

**PHÁT TRIỂN  
CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Kinh tế Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 62.31.12.01

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS. TS. LÊ ĐỨC LỮ

**HÀ NỘI - 2008**

## **LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của tôi. Các thông tin, số liệu trong luận án là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng, cụ thể. Kết quả nghiên cứu trong luận án là trung thực và chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác.*

**Nghiên cứu sinh**

**Lê Thanh Tâm**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	
DANH MỤC BẢNG BIỂU	
DANH MỤC CÁC HÌNH	
PHẦN MỞ ĐẦU .....	1
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN .....</b>	<b>13</b>
1.1. TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN .....	13
1.2. HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN.....	24
1.3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN	34
1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT .....	45
1.5. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN .....	53
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM.....</b>	<b>59</b>
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC TCTCNT VIỆT NAM .....	59
2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM.....	69
2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM .....	101
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM.....</b>	<b>125</b>
3.1. QUAN ĐIỂM VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM.....	125
3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM.....	130
3.3. KIẾN NGHỊ .....	162
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>170</b>
<i>Danh mục công trình của tác giả</i>	
<i>Danh mục tài liệu tham khảo</i>	
<i>Phụ lục</i>	

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Cụm từ tiếng Việt</b>	<b>Cụm từ tiếng Anh</b>
AGRIBANK	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam	
CEP	Quỹ hỗ trợ phát triển vốn	Capital Aid Fund for Employment of the Poor
DID	Cơ quan phát triển quốc tế Canada	Desjadin International Development
DTBB	Dự trữ bắt buộc	
FSS	Sự bền vững về tài chính	Financial self-sustainability
GB	Ngân hàng Grameen	Grameen Bank
HLHPN	Hội liên hiệp phụ nữ	
IFAD	Quỹ phát triển nông nghiệp quốc tế	International Fund for Agricultural Development
NGO	Tổ chức phi chính phủ	Non-governmental Organization
NH	Ngân hàng	
NHCSXH	Ngân hàng Chính sách Xã hội	
NHNN	Ngân hàng nhà nước	
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn	
NHTM	Ngân hàng thương mại	
NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước	
OSS	Sự bền vững về hoạt động	Operational self-sustainability

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Cụm từ tiếng Việt</b>	<b>Cụm từ tiếng Anh</b>
QTDND	Quỹ Tín dụng nhân dân	
QTDNDTW	Quỹ Tín dụng nhân dân trung ương	
ROA	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	Return on Assets
ROE	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	Return on Equity
TCTC	Tổ chức tài chính	
TCTCNT	Tổ chức tài chính nông thôn	
TYM	Quỹ Tình thương	I love you fund

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1.1. Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn.....	21
Bảng 1.2. Tiêu chuẩn đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT ....	41
Bảng 1.3. Các biến trong mô hình OLS về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của TCTCNT .....	43
Bảng 1.4. Các biến trong mô hình phân tích nhân tố.....	44
Bảng 2.1 Các nhà cung cấp tài chính nông thôn ở Việt Nam.....	61
Bảng 2.2. Số lượng hộ và tỷ trọng cho vay hộ của các TCTCNT chính thức	67
Bảng 2.3. Dư nợ tín dụng của các TCTCNT Việt Nam, 2001-2007 .....	69
Bảng 2.4. Huy động tiết kiệm từ dân cư giai đoạn 2001-2007.....	72
Bảng 2.5. Số lượng sản phẩm của các TCTCNT Việt Nam tính đến 31/12/2007 .....	76
Bảng 2.6. Dư nợ cho vay và tiết kiệm của các TCTCNT chính thức.....	80
Bảng 2.7. So sánh giá trị các biến độc lập trong mô hình hồi quy OLS của Việt Nam và các nước châu Mỹ La Tinh.....	98
Bảng 2.8: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình phân tích nhân tố.....	100
Bảng 3.1. Phân tích hệ thống QTDND Việt Nam theo mô hình SWOT.	148

## DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 1.1. Vai trò của các TCTCNT đối với kinh tế - xã hội nông thôn .....	23
Hình 1.2. Các cách tiếp cận và hoạt động cơ bản của các TCTCNT.....	25
Hình 1.3. Quá trình phát triển hoạt động của các TCTCNT [196] .....	35
Hình 1.4. Đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT.....	37
Hình 2.1. Phân đoạn thị trường tài chính nông thôn Việt Nam .....	66
Hình 2.2. Thị phần tín dụng khu vực nông thôn theo số lượng khách hàng...	70
Hình 2.3. Thị phần tín dụng khu vực nông thôn theo dư nợ.....	71
Hình 2.4. Số lượng khách hàng hộ dân của các TCTCNT 2001-2007 .....	78
Hình 2.5. Mức vay trung bình/GDP đầu người của các TCTCNT .....	83
Hình 2.6. Độ sâu tiếp cận của các TCTCNT so với mức trung bình của các TCTCNT trên thế giới.....	84
Hình 2.7. So sánh tỷ lệ nợ xấu của các TCTCNT với hệ thống NHTMNN..	86
Hình 2.8. Mức độ tự vững về hoạt động OSS của các TCTCNT chính thức ..	88
Hình 2.9. Mức độ tự vững về tài chính FSS của các TCTCNT chính thức....	91
Hình 2.10: ROA của các TCTCNT chính thức.....	95
Hình 3.1. Tháp rủi ro – Một phối cảnh về tổ chức.....	160



## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI LUẬN ÁN**

Trong quá trình phát triển của mỗi quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển, kinh tế nông thôn giữ vai trò hết sức quan trọng. Phần lớn dân số và lao động đều sống ở khu vực nông thôn, kinh tế nông thôn tạo điều kiện cung cấp hàng hóa với giá cánh kéo mềm để trợ giúp khu vực đô thị phát triển. Nhằm góp phần thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế xã hội nông thôn, các tổ chức tài chính nông thôn (TCTCNT) đã được chú trọng phát triển. Tầm quan trọng của các TCTCNT đã được khẳng định thông qua việc Liên hiệp quốc chọn năm 2005 là năm quốc tế về tài chính nông thôn, và giải thưởng Nobel hòa bình năm 2006 đã được trao cho Yunus – người sáng lập ra Grameen Bank – ngân hàng dành cho người nghèo nổi tiếng tại Bangladesh.

Tại Việt Nam, các TCTCNT đã phần nào 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 về tín dụng và tiết kiệm trong những năm qua đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế nông thôn. Theo đánh giá của Ngân hàng thế giới năm 2006, hầu hết người dân nông thôn Việt Nam tiếp cận tương đối dễ dàng với các TCTCNT khác nhau, với tính chất độc quyền thấp. Các khoản vay nhỏ (lên đến 10 triệu đồng) khá dễ dàng đối với các nhà kinh doanh nhỏ và nông dân, phản ánh chính sách của Chính phủ sử dụng các công cụ tín dụng trợ cấp để hỗ trợ công cuộc giảm đói nghèo và phát triển nông thôn. Khác với tình trạng thường thấy ở các nước đang phát triển, khả năng tiếp cận tài chính của khách hàng ở Việt Nam tương đối khả quan. Tuy nhiên, so với yêu cầu phát triển kinh

tế đất nước, vai trò này chưa được phát huy tương xứng với tiềm năng của các TCTCTN. Hơn nữa, việc tiếp cận tương đối dễ dàng của khách hàng nông thôn đối với khu vực tài chính có thể gây ra tình trạng nợ nần quá nhiều, hiệu quả hoạt động tài chính thấp, dễ bị tổn thương do rủi ro, khả năng tài chính hạn hẹp, không có hệ thống cảnh báo rủi ro sớm đối với khách hàng nông thôn. Quy mô hoạt động của các TCTCNT thấp, số lượng dịch vụ tài chính nghèo nàn, chất lượng dịch vụ thấp. Sự phối kết hợp, điều phối trong hoạt động giữa các TCTCNT cũng như phối hợp với ngành tài chính nông thôn quốc tế rất yếu kém. Hơn nữa, hoạt động của một số TCTCNT sẽ có sự thay đổi rất lớn về số lượng và chất lượng khi đề án cổ phần hóa và thành lập tập đoàn Ngân hàng – Tài chính của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (AGRIBANK) được hoàn thành, các nghị định của Chính phủ và thông tư hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước về tổ chức và hoạt động của các tổ chức tài chính quy mô nhỏ được thực thi. Hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính trong khu vực nông thôn sẽ có sự cạnh tranh khốc liệt, và chỉ có TCTCNT nào phát triển phù hợp mới tồn tại và phát triển được.

Trước đòi hỏi đối với tiến trình phát triển kinh tế nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng trong quá trình hội nhập 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. Hơn nữa, sự cạnh tranh trong nội bộ các TCTCNT ngày càng mạnh mẽ. Nếu không phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam 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 thành công trong hội nhập.

Trong bối cảnh đó, đề tài “**Phát triển các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam**” được lựa chọn để nghiên cứu.

## 2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

- (i) Luận giải cơ sở lý luận về hoạt động và phát triển hoạt động của các TCTCNT; tổng kết kinh nghiệm quốc tế về phát triển hoạt động của các TCTCNT;
- (ii) Phân tích và đánh giá thực trạng phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam thời gian qua;
- (iii) Đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam trong thời gian tới.

## 3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

### *\* Đối tượng nghiên cứu*

Phát triển các TCTCNT gồm nhiều nội dung như: hoạt động, tổ chức, hệ thống, quy mô. Tuy vậy, hoạt động là vấn đề cốt lõi của các TCTCNT, thể hiện năng lực của tổ chức, quan hệ chặt chẽ và tác động trực tiếp đến khách hàng, và là mục tiêu khi thành lập tổ chức. **Đối tượng đề tài tập trung nghiên cứu là hoạt động của các TCTCNT.** Các yếu tố khác được tác giả xem xét là các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động.

### *\* Phạm vi nghiên cứu*

- Nghiên cứu sự phát triển các hoạt động tài chính cơ bản của các TCTCNT Việt Nam trong thời gian từ 2001-2007.
- Các TCTCNT được đề cập nghiên cứu: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (AGRIBANK), Ngân hàng Chính sách Xã hội (NHCSXH), hệ thống Quỹ Tín dụng nhân dân (QTDND) và một số tổ chức tài chính phi chính phủ. Các tổ chức này chiếm khoảng 95% thị phần tài chính nông thôn, với mạng lưới rộng khắp cả nước, cung cấp các dịch vụ tài chính và phi tài chính cho các cá nhân và đơn vị trong khu vực nông thôn. Trong tương lai, các tổ chức này vẫn là những đơn vị chủ chốt trên thị trường tài chính nông thôn Việt Nam.

#### 4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, trong quá trình thực hiện luận án, các phương pháp nghiên cứu được sử dụng bao gồm:

- *Phân tích tổng hợp*, kết hợp phân tích định lượng và định tính để giải thích số liệu, liên hệ với các nguyên nhân từ thực tiễn.

- *Thống kê so sánh* sử dụng số liệu theo chuỗi thời gian và tại một thời điểm để so sánh dọc, so sánh chéo giữa các TCTCNT Việt Nam với nhau, các TCTCNT với tiêu chuẩn quốc tế. Các hàm thống kê như tần suất, tỷ trọng, trung bình, tỷ lệ tăng trưởng được ứng dụng để phân tích, so sánh.

- *Mô hình kinh tế lượng*, bao gồm hai nhóm mô hình hồi quy bình quân nhỏ nhất OLS và mô hình phân tích nhân tố, xử lý trên phần mềm SPSS. Các mô hình được lựa chọn dựa trên các nghiên cứu đã thực hiện tại một số quốc gia, phần mô hình kiểm định số liệu của Việt Nam được thực hiện trong mối quan hệ so sánh với mô hình của một số nước trên thế giới.

- *Điều tra khảo sát*

- *Phương pháp chuyên gia.*

#### 5. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI

Đã có một số công trình trên thế giới và ở Việt Nam nghiên cứu về các TCTCNT và sự phát triển hoạt động của chúng.

##### 5.1. Tình hình nghiên cứu trên thế giới

Trong tác phẩm “*Từ tài chính nông nghiệp đến tài chính nông thôn*” (From Agricultural Credit to Rural Finance) viết năm 1995, D.W Adams phân tích sự phát triển của các TCTCNT từ các chương trình tín dụng nông nghiệp và các nhân tố ảnh hưởng tới quá trình phát triển này [128].

Các nghiên cứu của Meyer và Nagarajan năm 1992 “*Đánh giá vai trò của tài chính phi chính thức trong quá trình phát triển*” (An assessment of

the role of informal finance in the development process) [170] và năm 2000 “*Thị trường tài chính nông thôn ở Châu Á: Các chính sách, mô hình và hoạt động*” (Rural Financial Markets in Asia: Policies, Paradigms, and Performance) phân tích các đặc điểm của thị trường tài chính nông thôn, tập trung vào các vấn đề lớn như chi phí giao dịch cao, thiếu tài sản bảo đảm, từ đó lãi suất cho vay đối với khu vực nông thôn bị tăng cao hơn so với khu vực đô thị [171].

Hai nghiên cứu của J. Yaron năm 1992 về “*Các tổ chức tài chính nông thôn thành công*” (Successful Rural Finance Institutions) [221] và năm 1997 “*Tài chính nông thôn: Các vấn đề, thiết kế và các kinh nghiệm tốt nhất*” (Rural Finance: Issues, Design and Best Practices) [224] cũng đóng góp một phần quan trọng vào lý thuyết về phát triển các TCTCNT, đặc biệt là chỉ tiêu phụ thuộc trợ cấp SDI. Bên cạnh đó, ông phát triển các tư tưởng và phương pháp đánh giá tác động của các TCTCNT đối với sự phát triển kinh tế - xã hội cộng đồng.

Với tác phẩm “*Cẩm nang tài chính nông thôn: Khía cạnh thể chế và tài chính*” (Rural Finance Handbook, An Institutional and Financial Perspective) viết năm 1999, J. Ledgerwood đã tổng kết lại những vấn đề then chốt nhất về hoạt động của các TCTCNT [165]. Các vấn đề lớn được khái quát hóa như môi trường hoạt động của khu vực tài chính nông thôn và tác động của nó; các sản phẩm cơ bản của các TCTCNT cũng như cách thức phát triển sản phẩm, đánh giá hoạt động và quản lý bền vững của các tổ chức này. Theo bà, việc đánh giá các TCTCNT phù hợp hơn theo mục tiêu phát triển. Bên cạnh các sản phẩm tài chính thông thường, các TCTCNT bền vững nên cung cấp thêm các sản phẩm xã hội như phát triển nhóm, tăng cường sự tự tin của bản thân người dân nông thôn, tăng cường năng lực quản lý tài chính....

Phát triển thêm ý tưởng đánh giá hoạt động, M. Zeller trong tác phẩm “*Tam giác tài chính nông thôn: bền vững tài chính, sự tiếp cận và tác*

*động*” (The triangle of rural finance: Financial sustainability, outreach, and impact) trong năm 2002 [228] đã đưa ra khung tam giác cho việc đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT; và nghiên cứu tiếp theo năm 2003 về “*Mô hình cho các thể chế tài chính nông thôn*” (Models of Rural Financial Institutions) được viết làm tham luận chủ chốt cho hội thảo quốc tế về tài chính nông thôn tập trung phân tích về đặc trưng của các TCTCNT, tổng kết và đưa ra những kinh nghiệm tốt cho việc phát triển hoạt động các TCTCNT trong một số điều kiện cụ thể [229].

D. Steinwand năm 2003 với nghiên cứu “*Thách thức của sự tiếp cận bền vững: Kinh nghiệm của năm quốc gia châu Á*” (The challenge of sustainable outreach: Five case studies from Asia) tổng kết các kinh nghiệm từ năm quốc gia châu Á trong việc phát triển tài chính nông thôn [197]. Các nghiên cứu của Yunus vào các năm 2003 về “*Giảm phân nửa nghèo đói vào năm 2015*” [126] và năm 2005 “*Mở rộng tài chính vi mô để đạt mục tiêu phát triển thiên niên kỷ*” (Expanding Microcredit to Reach the Millennium Development Goal) [225] khẳng định thêm tầm quan trọng của tài chính nông thôn đối với vấn đề giảm đói nghèo và đạt mục tiêu thiên niên kỷ do Liên hiệp quốc đề ra.

Các mô hình kiểm định mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của các TCTCNT đã được xây dựng và ứng dụng cho một số quốc gia: R. Christen cùng với các cộng sự năm 1995 đã xây dựng mô hình tuyến tính về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững trong tác phẩm “*Tối đa hóa sự tiếp cận của tài chính doanh nghiệp siêu nhỏ: Phân tích về các chương trình tài chính nông thôn thành công*” (Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Rural Finance Programs) [137]; D. Thys làm rõ hơn mô hình này trong nghiên cứu “*Mức độ tiếp cận: Các kết quả ngẫu nhiên hay lựa chọn chính sách tỉnh táo*” (Depth of Outreach: Incidental Outcome or Conscious Policy Choice?) trong năm 2000 [200]; mô hình này được Olivares Polanco kiểm định với số liệu

của các quốc gia Châu Mỹ La tinh và được trình bày trong tác phẩm “*Thương mại hóa tài chính nông thôn và tăng cường tiếp cận: kiểm nghiệm thực tiễn Châu Mỹ La Tinh*” (*Commercializing Microfinance and Deepening Outreach: Empirican Evidence from Latin America*) năm 2003 [177]. Mô hình phân tích nhân tố và phương trình đồng thời về mối quan hệ giữa hai biến mức độ tiếp cận và tính bền vững được hai tác giả G. Luzzi và S. Weber xây dựng và kiểm định năm 2006 trong nghiên cứu “*Đo lường hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn*” (*Measuring the Performance of Rural Finance Institutions*) [167].

Qua khảo sát các công trình nghiên cứu trên thế giới, điều dễ nhận thấy là cho tới thời điểm này chưa có một công trình nghiên cứu nào bàn về vấn đề phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam.

## **5.2. Tình hình nghiên cứu ở Việt Nam**

Thị trường và các tổ chức tài chính nông thôn ở Việt Nam cũng đã được phân tích cụ thể trong một số nghiên cứu.

Trong luận án tiến sỹ năm 1998 về “*Chi phí giao dịch của người vay, thị trường phân tách và kém tiếp cận: nghiên cứu về thị trường tín dụng nông thôn Việt Nam*” (*Borrower Transaction Costs, Segmented Markets and Credit Rationing: A Study of the Rural Credit Market in Vietnam*), PGS.TS. Trần Thọ Đạt phân tích về chi phí giao dịch, sự chia tách thị trường trong khu vực tài chính vi mô nông thôn, với phần mô hình từ số liệu sơ cấp của khu vực Đồng bằng Sông Hồng [142].

PGS.TS Đào Văn Hùng với luận án tiến sỹ “*Các giải pháp tín dụng đối với người nghèo ở Việt Nam hiện nay*” năm 2000 phân tích cụ thể về tín dụng cho người nghèo ở Việt Nam [19]; nghiên cứu tiếp theo của tác giả “*Báo cáo phân tích tiếp cận: Nâng cao khả năng tiếp cận của hộ gia đình đối với các dịch vụ tài chính chính thức ở Việt Nam*” (*Outreach Diagnostic Report: Improving Household Access to Formal Financial Services in Vietnam*) phân tích sâu hơn về

sự tiếp cận tài chính vi mô của người nghèo ở Việt Nam, tập trung vào khu vực nông thôn, sử dụng các số liệu sơ cấp như số liệu điều tra về mức tiếp cận của dự án mở rộng tiếp cận Canada năm 2001 [20].

Việc phân tích sự phát triển của thị trường tài chính nông thôn, bao gồm các tổ chức, luật lệ và môi trường chung được trình bày trong luận án tiến sỹ của TS. Nguyễn Thị Thanh Hương năm 2002 về *“Các giải pháp phát triển thị trường tài chính nông thôn trong quá trình chuyển đổi cơ chế kinh tế ở Việt Nam”* [21].

Luận án của TS. Quách Mạnh Hào *“Tiếp cận tới tài chính và giảm nghèo: Ứng dụng cho nông thôn Việt Nam”* (Access to Finance and Poverty Reduction: An Application to Rural Vietnam) năm 2005 đã sử dụng số liệu điều tra mức sống dân cư Việt Nam năm 1992/1993 và 1997/1998 để phân tích mối quan hệ giữa tiếp cận tài chính và vấn đề xóa đói giảm nghèo, nâng cao thu nhập của khu vực nông thôn [152].

A. Carty năm 2001 với tác phẩm *“Tài chính vi mô ở Việt Nam: Nghiên cứu các dự án và các vấn đề đặt ra”* đã thực hiện đánh giá sơ bộ về mảng tài chính do các tổ chức phi chính phủ thực hiện tại Việt Nam và đưa ra một số kết luận sâu sắc về các vấn đề như sự tiếp cận, sự hài lòng của khách hàng, hay chi phí giao dịch của khu vực bán chính thức so với khu vực chính thức [168]. Nghiêm Hồng Sơn phân tích sâu hơn về năng suất và hiệu quả của các TCTCNT khu vực bán chính thức dựa trên phân tích các số liệu điều tra của mình với tựa đề *“Hiệu quả và hiệu lực của tài chính nông thôn ở Việt Nam: Bằng chứng từ các chương trình tài chính phi chính phủ vùng Bắc và Trung Bộ”* (Efficiency and Effectiveness of Rural Finance in Vietnam: Evidence from NGO Schemes in the North and the Central Regions) năm 2006 [196].

Năm 2006, Ngân hàng thế giới với nghiên cứu *“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”* thực



hiện khảo sát và đánh giá về bức tranh chung tài chính nông thôn Việt Nam và đưa ra một số khuyến nghị về chính sách, đặc biệt việc thực hiện nghị định 28/2005 của Chính phủ đối với các tổ chức tài chính quy mô nhỏ [46].

Bên cạnh đó, cũng có một số nghiên cứu phân tích về các khía cạnh hoạt động của từng TCTCNT riêng rẽ.

TS. Đoàn Văn Thắng trong luận án tiến sỹ năm 2003 *“Giải pháp hoàn thiện hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông thôn”* đã thực hiện phân tích một số hoạt động cơ bản của AGRIBANK và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hoạt động trong tương lai [91]. Trần Thanh Hà thực hiện luận văn và phân tích một số vấn đề liên quan tới các hoạt động bán lẻ trong luận văn thạc sỹ *“Chiến lược mở rộng hoạt động bán lẻ của NHNo&PTNT trong giai đoạn hiện nay”* năm 2003 [13].

Đối với hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân, TS. Lê Minh Hồng trong luận án tiến sỹ *“Giải pháp hoàn thiện và phát triển hệ thống QTDND trong khu vực kinh tế nông thôn Việt Nam”* năm 2000 [16] và Th.S. Bùi Chính Hưng với luận văn *“Giải pháp phát triển QTDND ở Việt Nam”* năm 2004 đã phân tích về hoạt động và các khuyến nghị phát triển hệ thống QTDND [17]. Một số khuyến nghị của hai nghiên cứu trên đã được ngân hàng nhà nước áp dụng cho quá trình cơ cấu lại hệ thống QTDND giai đoạn 2000-2005.

Một số nghiên cứu về Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) cũng đã được thực hiện. TS. Hà Thị Hạnh với luận án *“Giải pháp hoàn thiện mô hình tổ chức và cơ chế hoạt động của NHCSXH”* năm 2003 tập trung vào giải quyết các vấn đề tổ chức hoàn thiện hoạt động của NHCSXH [14]. Seward với bài *“Nghiên cứu chính sách khu vực tài chính: Ngân hàng Chính sách xã hội”* năm 2004 cũng thực hiện phân tích về các vấn đề khó khăn của NHCSXH, cũng như hướng phát triển cho ngân hàng này trong trung hạn [194]. Th.S. Trương Thị Hoài Linh trong luận văn *“Mở rộng cho vay đối với hộ nghèo của NHCSXH Việt Nam”* năm 2004 tập trung vào hoạt động tín

dụng của NHCSXH [29], luận văn “*Giải pháp đẩy mạnh công tác huy động vốn của NHCSXH*” của Th.S. Lê Huy Du năm 2004 tập trung vào hoạt động huy động vốn, chủ yếu là tiết kiệm đối với ngân hàng [12].

Trong các nghiên cứu trên, vấn đề phân tích sự phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam theo các chuẩn mực quốc tế chưa được đề cập một cách toàn diện và có hệ thống. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển hoạt động cũng như mô hình về mối quan hệ giữa các biến đánh giá đã được tổng kết. Những kinh nghiệm quốc tế cho sự phát triển các TCTCNT nói chung đã có, nhưng khả năng áp dụng đối với từng TCTCNT Việt Nam hiện nay vẫn chưa được phân tích kỹ lưỡng dựa trên đặc điểm của từng tổ chức. Thời điểm phân tích dừng lại ở số liệu năm 2005.

Các công cụ phân tích chủ yếu là định tính. Với luận án này, tác giả đã thực hiện phân tích đánh giá một cách toàn diện và có hệ thống sự phát triển hoạt động các TCTCNT dựa trên các chỉ tiêu cụ thể đã được xây dựng trong lý thuyết, kiểm định mô hình kinh tế lượng cho một TCTCNT điển hình ở Việt Nam. Thực tiễn phân tích hoạt động của các TCTCNT được kết hợp với kinh nghiệm quốc tế, tạo cơ sở cho các giải pháp phát triển hoạt động.

## 6. NHỮNG ĐÓNG GÓP MỚI CỦA LUẬN ÁN

i. *Khẳng định mức độ tiếp cận và tính bền vững là những chỉ tiêu quan trọng phản ánh sự phát triển hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn (TCTCNT). Trên cơ sở đó, hai kết luận mới được đúc kết từ nghiên cứu thực trạng các TCTCNT chính thức ở Việt Nam:*

- Thứ nhất, mức độ tiếp cận của các TCTCNT chính thức ở Việt Nam chưa hiệu quả. Độ rộng tiếp cận của các TCTCNT Việt Nam đã phát triển nhanh chóng trong thời gian qua, với mức độ tăng trưởng khách hàng trên 8%/năm, tăng trưởng tín dụng trên 25%/năm, và tăng trưởng tiết kiệm trên 30%/năm. Sự mở rộng tiếp cận của các TCTCNT chính thức đã đóng góp đáng kể cho

sự phát triển kinh tế - xã hội nông thôn thời gian qua. Tuy vậy, tăng trưởng dư nợ quá nhanh có thể dẫn đến khả năng rủi ro nợ nần lớn đối với các hộ thu nhập thấp. Số lượng dịch vụ tài chính cung ứng kém đa dạng, chủ yếu là cho vay và tiết kiệm. Độ sâu tiếp cận của các TCTCNT Việt Nam kém hơn so với thông lệ quốc tế 20%, trong khi mức này của các TCTCNT chính thức từ 40-150%. Ngân hàng chính sách có độ sâu tiếp cận tốt nhất trong các TCTCNT chính thức (42,78%), nhưng vẫn kém hơn các TCTCNT bán chính thức (23,21%).

- Thứ hai: tất cả các TCTCNT chính thức Việt Nam đều hoạt động không bền vững về tài chính. Tính bền vững hoạt động OSS của các TCTCNT trên 100%, nhưng chưa đạt mức tiêu chuẩn quốc tế 120%. Tính bền vững tài chính FSS của AGRIBANK và các QTDND đạt mức 95%; trong khi Ngân hàng NHCSXH chỉ đạt mức 48,8%. Mức độ sinh lời của các TCTCNT chính thức đều thấp mặc dù đều nhận được trợ cấp gián tiếp hoặc trực tiếp, với ROA dưới 1%, thấp hơn tiêu chuẩn quốc tế 2%.

ii. *Kiểm nghiệm bằng mô hình hồi quy bình quân nhỏ nhất OLS và mô hình phân tích nhân tố về mối quan hệ giữa hai biến mức độ tiếp cận và tính bền vững dựa trên số liệu điều tra thị trường 477 QTNDN, cho kết quả phù hợp với giả thuyết về mối quan hệ phức tạp giữa hai biến này. QTNDN lớn và thành lập sớm hơn thường tập trung vào các thị phần khách hàng khá giả hơn; QTNDN có quy mô nhỏ tập trung vào việc đạt mức độ bền vững trước, vì vậy chỉ tập trung vào những thị trường nhất định và điều này làm giảm sự tiếp cận của các khách hàng khác.*

iii. *Đổi mới cơ cấu tổ chức của các TCTCNT:* Chuyển NHCSXH thành mô hình “NH bán buôn” cho các TCTC nông thôn nhỏ vay lại; cho phép một số QTNDN cơ sở hoạt động tốt phát triển thành ngân hàng nông thôn, hoặc hợp nhất một số QTNDN trên cùng địa bàn để tăng cường quy mô và phạm vi hoạt động; khuyến khích các TCTCNT quy mô nhỏ thành lập và hoạt động trên cơ

sở các chương trình tín dụng – tiết kiệm bán chính thức hoặc phi chính thức; chưa nên cổ phần hóa AGRIBANK ngay trong năm 2008-2009 do những điều kiện bất lợi về thị trường, cũng như tầm quan trọng của AGRIBANK đối với phát triển nông thôn. Lộ trình cổ phần hóa AGRIBANK cần thực hiện như sau: tăng cường năng lực tài chính; thực hiện cổ phần hóa một số công ty con, một số chi nhánh khu vực đô thị; thí điểm chuyển đổi một số chi nhánh nông thôn và rút ra bài học kinh nghiệm cho cả hệ thống.

iv. *Xây dựng chiến lược phát triển hoạt động cụ thể đối với các QTDND cơ sở dựa trên mô hình SWOT, bốn nhóm chiến lược cần cân nhắc bao gồm: chiến lược phát triển SO, chiến lược cạnh tranh WO, chiến lược chống đối ST, chiến lược phòng thủ WT.*

v. *Xây dựng văn hóa kinh doanh mới cho các TCTCNT trong điều kiện hội nhập và cạnh tranh quốc tế: Áp dụng nguyên tắc kinh doanh lành mạnh, nhận thức hoạt động này không phải là từ thiện; phát triển các dịch vụ hỗ trợ/xã hội nếu có đủ điều kiện.*

## **BỘ CỤC LUẬN ÁN**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục, bảng biểu, các hình vẽ minh họa và danh mục các tài liệu tham khảo, nội dung luận án được chia làm 3 chương được trình bày tóm tắt như sau:

**Chương I: Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động của tổ chức tài chính nông thôn**

**Chương II: Thực trạng phát triển hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam**

**Chương III: Giải pháp phát triển hoạt động các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam**

# CHƯƠNG 1

## **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

### **1.1. TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

#### **1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của tổ chức tài chính nông thôn**

##### ***1.1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển tổ chức tài chính nông thôn***

Các tổ chức tài chính nông thôn (TCTCNT) đã ra đời từ khi có hoạt động tài chính. Các tổ chức này trong thời kỳ đầu tiên thường thuộc khu vực phi chính thức như phường hội họ, người cho vay nặng lãi. Đầu những năm 50, các chiến lược phát triển của các nước thuộc thế giới thứ ba tập trung cho phát triển nông nghiệp, giúp đỡ người nghèo, và đáp ứng những nhu cầu cơ bản của dân chúng sống ở nông thôn. Các chương trình phát triển thực hiện cung cấp tín dụng lãi suất thấp với mục tiêu phá vỡ vòng luẩn quẩn nghèo đói ở khu vực nông thôn [179]. Các chương trình này của chính phủ, hoặc của các nhà tài trợ, hoặc một số quốc gia thành lập ngân hàng chuyên biệt tập trung phục vụ lĩnh vực nông nghiệp trong khu vực nông thôn [203]. Tới những năm 70, các đơn vị thuộc sở hữu nhà nước chiếm ưu thế trong việc cung cấp tín dụng sản xuất đến những khách hàng chưa bao giờ tiếp cận được tới tín dụng chính thức. Trong khi đó, các chương trình tài chính nông thôn do các nhà tài trợ hỗ trợ thường bao gồm cả tín dụng và đào tạo. Điểm chung đối với cả hai loại chương trình tài chính nông thôn này là đều được bao cấp.

Tuy vậy, mô hình tín dụng bao cấp có mục tiêu được hỗ trợ “sau lưng” là trọng tâm của những chỉ trích trong một thời gian dài. Phần lớn

các chương trình này thất thoát vốn lớn và luôn cần phải tái cấp vốn thường xuyên để tiếp tục hoạt động. Vì vậy, các giải pháp theo cơ chế thị trường cho tài chính nông thôn là điều hết sức cần thiết để phát triển các tổ chức này và tăng cường vai trò của chúng trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội. Điều này dẫn đến một cách tiếp cận mới, coi tài chính nông thôn như một bộ phận không thể tách rời của toàn bộ hệ thống tài chính. Cuộc tranh luận về việc xây dựng các tổ chức tài chính bền vững nhằm phục vụ người nghèo hay tiếp tục giải ngân các khoản vay bao cấp tới các khách hàng lên tới đỉnh điểm vào cuối thập kỷ 70. Tới những năm 80, các tổ chức phi chính phủ địa phương bắt đầu tìm kiếm một phương pháp mang tính lâu dài hơn các phương pháp tạo thu nhập không bền vững cho mục đích phát triển cộng đồng. Ở Châu Á, GS. Muhammed Yunus đã áp dụng mô hình cho vay qua nhóm thí điểm đối với những người không có đất đai với vốn 27 USD ban đầu. Mô hình ngân hàng Grameen được thành lập năm 1983 hiện phục vụ 53 triệu khách hàng với số lượng 5,1 tỷ USD (96% là phụ nữ) và đã trở thành mẫu hình cho 23 quốc gia trên thế giới. Ở Châu Mỹ Latinh, ACCION hỗ trợ phát triển nhóm tương hỗ cho vay những người bán hàng rong, còn quỹ Carvajal lại phát triển thành công hệ thống đào tạo và tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ cá thể nông thôn [22].

Sự thay đổi cũng diễn ra trong khu vực chính thức. Ngân hàng Nhân dân Indonesia, một ngân hàng nông thôn thuộc sở hữu nhà nước đã ngừng hẳn việc cung cấp tín dụng bao cấp và tiến hành một phương pháp vận hành theo các nguyên tắc thị trường. Đặc biệt, ngân hàng Nhân dân Rakyat Indonesia (BRI) đã phát triển một hệ thống khuyến khích người vay (những nông dân nghèo) và nhân viên của mình một cách rất rõ ràng, khen thưởng

với những người trả nợ đúng hạn, và hoạt động dựa trên huy động tiết kiệm cũng như nguồn vốn của ngân hàng [193].

Kể từ những năm 80 đến nay, nhiều TCTCNT đã phát triển một cách bền vững. Các nhà tài trợ tích cực ủng hộ và khuyến khích các hoạt động tài chính nông thôn quy mô nhỏ, tập trung nguồn lực tài chính cũng như các hỗ trợ kỹ thuật cho các tổ chức tài chính vi mô đã đạt được sự tiếp cận và mức tài chính bền vững.

Đến những năm 90, các hoạt động của TCTCNT được mở rộng, không chỉ bao gồm hoạt động cung cấp tín dụng. Tiết kiệm, bảo hiểm và chuyển tiền đã được nhiều tổ chức tài chính cung cấp cho dân chúng và các doanh nghiệp nông thôn. Tuy vậy, hoạt động chiếm tỷ trọng lớn nhất về doanh số và tần suất sử dụng vẫn là hoạt động tín dụng.

Thế kỷ 20 chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ của các TCTCNT. Liên hiệp quốc đã chọn năm 2005 là “Năm quốc tế về tài chính vi mô”, đánh dấu một bước tiến vượt bậc của tài chính vi mô nói riêng, tài chính nông thôn nói chung từ những thử nghiệm trong thập kỷ 70 tới một trào lưu mang tính toàn cầu. Hoạt động của các TCTCNT không chỉ lôi cuốn sự chú ý của các nhà tài chính, các nhà phát triển mà còn tạo sự quan tâm lớn đối với các nhà báo, chuyên gia nghiên cứu, các nhà làm luật và công chúng nói chung trên toàn thế giới. Ngày 13/10/2006, giải thưởng Nobel hòa bình đã được trao cho GS. TS. Muhammed Yunus, và trước đó ông đã nhận được 61 giải thưởng quốc tế cho những đóng góp đối với lĩnh vực tài chính nông thôn [22]. Ông là người đi tiên phong trong việc giới thiệu và áp dụng phương thức tài chính vi mô hỗ trợ người nghèo thoát nghèo, và cụ thể là mô hình ngân hàng Grameen tại Bangladesh. Giải thưởng này là sự ghi nhận của thế giới về vai trò của tài chính vi mô nói riêng, tài chính

nông thôn nói chung trong cuộc chiến chống đói nghèo và hỗ trợ nông thôn phát triển [24]. “Nó cũng nhấn mạnh tới sự phát triển của tài chính nông thôn không chỉ còn trong khuôn khổ lĩnh vực phát triển, mà đã trở thành một phần của lĩnh vực tài chính hiện đại” [46].

#### ***1.1.1.2. Khái niệm tổ chức tài chính nông thôn (TTCNT)***

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, 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 bền 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.

Có nhiều quan điểm khác nhau về khái niệm tổ chức tài chính nông thôn. Theo Fries, tổ chức tài chính nông thôn (TTCNT) là tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính cho các đơn vị (dân chúng, doanh nghiệp, các tổ chức khác) trong khu vực nông thôn, hiện hữu trên địa bàn nông thôn, với mục tiêu trực tiếp phục vụ cho nhu cầu địa bàn nông thôn [147]. Theo Ledgerwood, TTCNT thường cung cấp các dịch vụ tài chính như nhận tiền gửi, cho vay, chuyển tiền, thanh toán, bảo hiểm [165]. Theo Quỹ Phát triển nông nghiệp quốc tế IFAD, tổ chức tài chính nông thôn được hiểu là các tổ chức tài chính chính thức (bao gồm các Ngân hàng cộng đồng, ngân hàng tư nhân ở nông thôn, các hợp tác xã tín dụng tiết kiệm, ngân hàng phát triển nông nghiệp, các ngân hàng theo mô hình Grameen Bank, các NGOs có chương trình tín dụng) thực hiện cung cấp tín dụng và các dịch vụ khác đối với khu vực nông thôn theo



các quy định cụ thể của ngân hàng trung ương [212]. Yaron và Zeller quan niệm rằng các TCTCNT thường bao gồm các tổ chức tín dụng như: ngân hàng thương mại hoạt động trong khu vực nông thôn, hợp tác xã tín dụng, ngân hàng hợp tác, hội tiết kiệm, quỹ tín dụng nhân dân... với mục đích chung nhất là cung cấp dịch vụ tài chính cho dân chúng nông thôn [224] [229].

Mặc dù cách tiếp cận khác nhau, nhưng tất cả các khái niệm trên đều có những điểm phù hợp với từng tình huống cụ thể. Theo quan điểm của tác giả, *TCTCNT là tổ chức (chính thức và bán chính thức) cung cấp các dịch vụ tài chính (và các dịch vụ phi tài chính, tùy cách tiếp cận) cho các cá nhân và đơn vị trên địa bàn nông thôn, đáp ứng nhu cầu và đặc điểm của khách hàng nông thôn.*

Khái niệm TCTCNT và TCTC vi mô có sự khác biệt và tương đồng. TCTC vi mô hoạt động cả ở khu vực đô thị và nông thôn (mặc dù chủ yếu vẫn là ở khu vực nông thôn), thường cung cấp dịch vụ tín dụng cho đối tượng khách hàng chủ yếu là người nghèo. Các dịch vụ khác thường không được cấp hoặc chỉ giới hạn như dịch vụ tiền gửi tiết kiệm cho các thành viên tham gia, dịch vụ hỗ trợ đào tạo, khuyến nông. Các tổ chức tài chính vi mô còn cung cấp một số dịch vụ trung gian xã hội như hình thành tổ nhóm, phát triển tính tự tin, và đào tạo các kiến thức về tài chính cũng như khả năng quản lý giữa các thành viên trong nhóm. [165]. Trong khi đó, TCTCNT hoạt động ở khu vực nông thôn, cung cấp các dịch vụ đa dạng cho tất cả các đối tượng khác nhau. Tuy vậy, do đặc điểm khu vực nông thôn với tỷ lệ hộ nghèo cao, mức sống thấp, các nhà quản lý cũng như nhà hoạt động thực tế thường gắn liền các TCTCNT với các TCTC vi mô.

### ***1.1.1.3. Đặc điểm của các TCTCNT***

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 phân tán, cơ sở hạ tầng cứng (đường sá, dịch vụ viễn thông) và cơ sở hạ tầng mềm (giáo dục, y tế) có chất lượng thấp. Doanh nghiệp và dân chúng nông thôn có khả năng tiếp cận tới thông tin, dịch vụ giáo dục và đào tạo kinh doanh kém hơn khu vực thành thị [227]. Đặc điểm này ảnh hưởng rất lớn tới khả năng phát triển hoạt động của các TCTCNT. Để phát triển hoạt động, các TCTCNT phải giải quyết được vấn đề giảm chi phí giao dịch đối với khách hàng.

- *Thứ hai, TCTCNT muốn hoạt động thành công phải vận dụng linh hoạt cả cơ sở pháp lý chính thức và 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 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. Một số TCTCNT đã rất thành công khi sử dụng kết hợp giữa “luật nước” và “lệ làng”[21].

- *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. Để đối mặt với rủi ro này, rất nhiều đơn vị tài chính phi chính thức đã được dân chúng nông thôn sử dụng như các hội họ, vay mượn bạn bè, vay tư nhân... Tuy nhiên, khu vực phi chính thức thường không hiệu quả khi các rủi ro đa biến xảy ra như lũ lụt, hạn hán, sâu bệnh. Đây là một trong những thách thức lớn nhất khi các TCTCNT phát triển hoạt động. [227]

- *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 TCTCNT. 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 TCTC đô thị. Nhóm thứ ba là các hộ gia đình sống dưới mức nghèo khổ hoặc gần mức nghèo nhưng rất dễ bị tổn thương. Họ thường không có tài sản thế chấp truyền thống, thu nhập phụ thuộc rất lớn vào nông nghiệp. Nhóm thứ ba

chiếm tỷ trọng lớn trong khu vực nông thôn ở các nước đang phát triển [226], [227]. Sự biến động trong hoạt động sản xuất nông nghiệp nông thôn dễ dàng khiến các khách hàng này rơi vào tình trạng nghèo đói.

*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 [150]. 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.

Mặc dù đặc điểm của các TCTNT tương tự nhau, các TCTCNT chủ yếu trên thị trường cũng có những đặc điểm khác nhau liên quan tới các vấn đề về quy mô, chủ sở hữu, quy trình ra quyết định, sự giám sát, cơ cấu tổ chức, mô hình hoạt động.

### **1.1.2. Các loại hình TCTCNT**

Các đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính ở nông thôn thuộc ba nhóm: nhóm chính thức, nhóm bán chính thức và nhóm phi chính thức [165]. Trong đó, các đơn vị thuộc khu vực chính thức được Chính phủ ủy quyền và phải tuân theo các quy định và sự kiểm soát của ngành ngân hàng. Các đơn vị bán chính thức tuy không phải tuân theo các quy định của hoạt động ngân hàng

nhưng lại do các cơ quan chính phủ cấp giấy phép hoạt động và chịu sự giám sát của các cơ quan này, còn các trung gian tài chính phi chính thức hoạt động ngoài quy định và kiểm soát của chính phủ [21].

Danh sách các đơn vị theo nhóm được liệt kê trong bảng sau đây.

**Bảng 1.1. Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn**

<b>Khu vực chính thức</b>	<b>Khu vực bán chính thức</b>	<b>Khu vực phi chính thức</b>
Ngân hàng trung ương	Các hợp tác xã tín dụng và tiết kiệm	Các hiệp hội tiết kiệm
Các ngân hàng thương mại, đầu tư, tiết kiệm, phát triển	Các hiệp hội tín dụng	Các hiệp hội tín dụng và tiết kiệm quay vòng và biến thể của nó
Các ngân hàng phục vụ nông thôn	Các ngân hàng nhân dân	Các công ty tài chính, đầu tư phi chính thức
Các ngân hàng theo mô hình hợp tác xã	Các ngân hàng hợp tác xã	Những người cho vay cá nhân thương mại: (ví dụ: người cho vay nặng lãi); và phi thương mại (họ hàng, bạn bè, hàng xóm...)
Các tổ chức phi ngân hàng khác	Các quỹ tiết kiệm tạo việc làm	Các thương gia và chủ hiệu
Các công ty tài chính	Các ngân hàng làng xã	
Các tổ chức tiết kiệm theo hợp đồng, Quỹ hưu trí	Các dự án phát triển, các tổ chức phi chính phủ	
Các công ty bảo hiểm	Các nhóm tương hỗ	
Các thị trường (thị trường cổ phiếu, trái phiếu)		

*Nguồn: Legerwood (1999) [165]*

Tuy vậy, số lượng ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường tài chính nông thôn thường không nhiều. Kinh nghiệm của rất nhiều quốc gia trên thế giới đã cho thấy: quá trình hội nhập và tự do hoá tài chính đã khiến cho nhiều tổ chức tài chính khu vực tư nhân như ngân hàng thương mại hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận không tham gia nhiều vào việc cung cấp dịch vụ

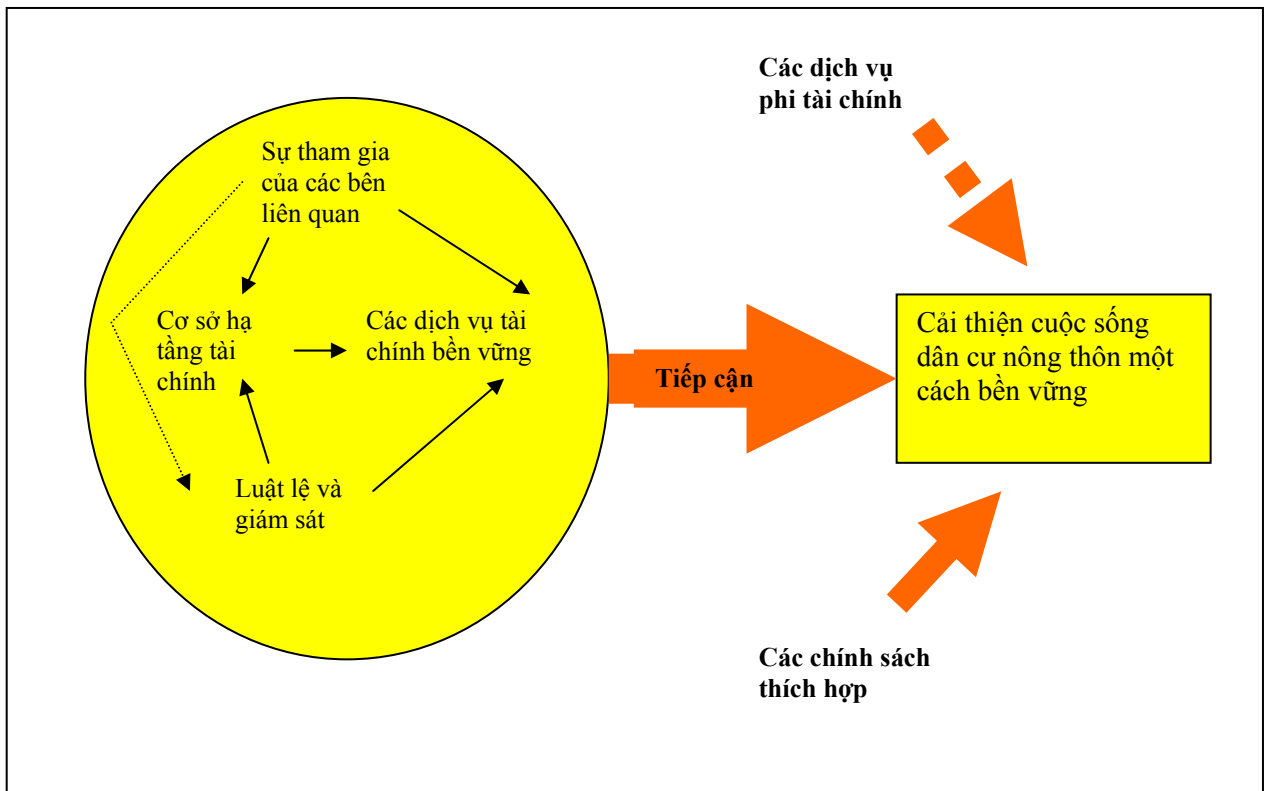
tài chính ở nông thôn. Thậm chí nhiều ngân hàng thương mại đã đóng cửa các chi nhánh ở khu vực nông thôn, và chỉ tập trung cho khu vực thành thị [227]. Tại một số quốc gia đang phát triển, một số ngân hàng thương mại liên kết với các TCTCNT khác cung cấp một số dịch vụ cho khu vực nông thôn hoặc cung cấp dịch vụ cho chính TCTCNT như đảm nhận một phần trong nghiệp vụ tín dụng, chuyên tiền, gửi tiền, tư vấn và quản lý hộ. Các ngân hàng này được gọi là ngân hàng liên kết [147].

### 1.1.3. Vai trò của các TCTCNT

Các TCTCNT là thành tố và giữ vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội khu vực nông thôn. Về bản chất, các TCTCNT có vai trò “đôi” cả về *tài chính* và *xã hội*. Về khía cạnh tài chính, thông qua quá trình cung cấp các dịch vụ tài chính, các TCTCNT thực hiện các chức năng quan trọng là (i) huy động tiết kiệm; (ii) tái phân bổ tiết kiệm cho đầu tư, và (iii) tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại hàng hóa và dịch vụ, trở thành một công cụ đắc lực để giảm nghèo đói và tăng thu nhập. Về khía cạnh xã hội, các TCTCNT tạo ra cơ hội cho dân chúng nông thôn – nhất là người nghèo- tiếp cận được với dịch vụ tài chính, tăng cường sự tham gia của họ vào cuộc sống cộng đồng nói chung, tăng cường năng lực xã hội của họ [196].

Tài chính nông thôn giúp tăng thu nhập và giảm nghèo đói trong khu vực nông thôn theo hai cách: Cách thứ nhất là *cách gián tiếp*, thông qua việc trợ giúp các TCTCNT bền vững – điều kiện tiên quyết cho phát triển kinh tế và xã hội. Cách thức này sử dụng chuỗi nhân quả. Ví dụ, các doanh nghiệp nông thôn phát triển nhờ sự tiếp sức của các TCTCNT sẽ tạo ra nhu cầu thêm về hàng hóa dịch vụ cho dân cư nông thôn, tạo thêm việc làm cho họ, tăng thu nhập cho họ.

Cách thứ hai là *cách trực tiếp* tác động tới việc tạo thu nhập và ổn định chi tiêu cho người dân. Nếu được thiết kế và sử dụng phù hợp, các hoạt động TCNT có khả năng bảo vệ các hộ nghèo tránh được những khó khăn và rủi ro luôn tiềm ẩn trong cuộc sống hàng ngày. Các dịch vụ cho vay, tiết kiệm và bảo hiểm có thể giúp ổn định mức thu nhập thất thường và duy trì các mức chi tiêu ngay cả trong những thời điểm khó khăn, giúp người nghèo tăng thu nhập hay ít nhất là ổn định thu nhập trong gia đình.



**Hình 1.1. Vai trò của các TCTCNT đối với kinh tế - xã hội nông thôn**

*Nguồn IFAD (2000a) [156]*

Các dịch vụ tài chính là một giải pháp đệm trong những trường hợp như đột nhiên rơi vào tình trạng quẫn bách, rủi ro trong kinh doanh, lũ lụt, nhà có người ốm đau, tai nạn, lao động chính bị chết hay kinh doanh trì trệ theo mùa vụ thường đẩy các gia đình nghèo vào cảnh khốn cùng. Họ có thể rút tiền

tiết kiệm hoặc vay để chi tiêu thay vì bán một tài sản có thể sinh lời, việc bán tài sản này sẽ làm giảm khả năng tạo thu nhập của họ trong tương lai. Việc sử dụng các dịch vụ tài chính này cho phép dân cư nông thôn tiếp tục tăng thu nhập và gây dựng tài sản.

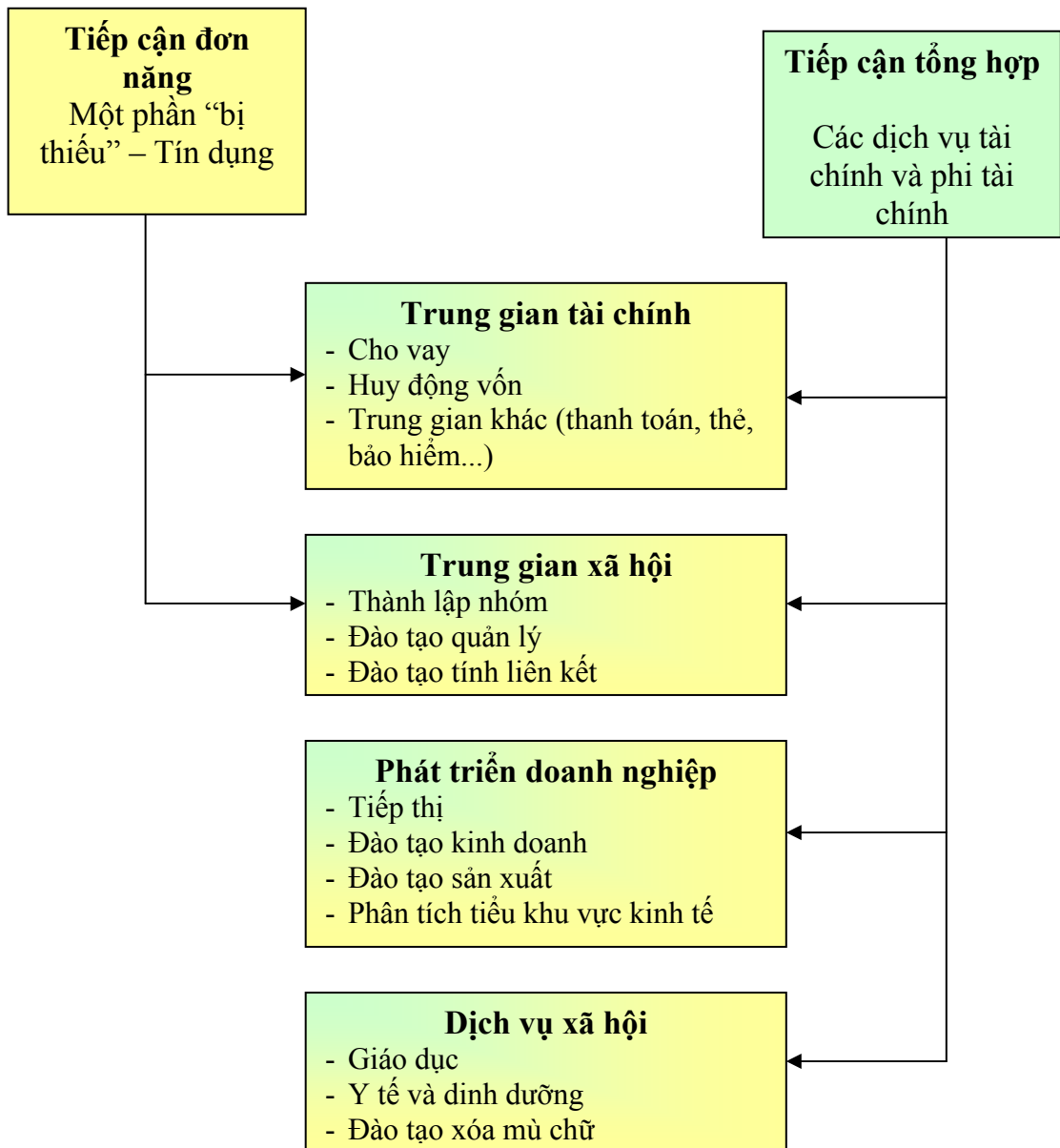
Vai trò của các TCTCNT trong việc giúp người dân thoát nghèo là rõ ràng, nhưng vai trò bảo vệ người dân, giúp họ tránh tái nghèo rất ít được lưu tâm. Một câu hỏi được đặt ra là: Tại sao hàng tỷ đô la Mỹ đã được đầu tư vào các chương trình tài chính vi mô ở các nước đang phát triển, nhưng cuộc sống của người nghèo ở rất nhiều quốc gia không có nhiều thay đổi. Điển hình là ở nhiều quốc gia có hệ thống tài chính nông thôn phát triển như Bangladesh, Ấn Độ, Nepal, người nghèo vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong dân số nông thôn. Lý do là tài chính chỉ là một trong những công cụ khởi đầu để trợ giúp người nghèo vượt qua khó khăn. Yêu cầu tiếp theo để thay đổi cuộc sống cho người nghèo là sự cùng tham gia của chính phủ trong việc cung ứng các thể chế, cơ cấu, môi trường luật pháp để tạo điều kiện cho mong muốn vượt lên biến thành sự thực [144]. Vì vậy, các TCTCNT cần kết hợp cung cấp các dịch vụ tài chính và phi tài chính trong môi trường kinh tế, luật pháp thích hợp thì mới tạo ra hiệu quả cao nhất cho sự phát triển nông thôn.

## **1.2. HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

### **1.2.1. Tổng quan về các hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn**

Các TCTCNT có thể thực hiện một hoặc một số hoạt động nhằm cung cấp các dịch vụ cho khách hàng trong khu vực nông thôn theo một trong hai cách tiếp cận như sau:





**Hình 1.2. Các cách tiếp cận và hoạt động cơ bản của các TCTCNT**

*Nguồn: Legerwood (1999) [165]*

Theo cách tiếp cận đơn năng, TCTCNT chỉ tập trung cho các hoạt động trung gian tài chính và có thể bao gồm cả trung gian xã hội. Theo cách tiếp cận tổng hợp, TCTCNT có thể thực hiện thêm các hoạt động như phát triển doanh nghiệp và dịch vụ xã hội. Cụ thể hóa hơn, các nhóm trên bao gồm những hoạt động như sau:

- Thứ nhất, *hoạt động trung gian tài chính* bao gồm cung cấp các dịch vụ tài chính như tiết kiệm, tín dụng, bảo hiểm, thanh toán. Dịch vụ trung gian tài chính không cần thiết phải có trợ cấp về lâu dài, mặc dù có thể cần hoặc không cần trợ cấp trong ngắn hạn.

- Thứ hai, *hoạt động trung gian xã hội*, chính là quá trình xây dựng con người và xã hội xuất phát từ yêu cầu của dịch vụ trung gian tài chính bền vững cho khu vực nông thôn. Hoạt động trung gian xã hội thường đòi hỏi phải có sự trợ cấp dài hạn hơn so với hoạt động trung gian tài chính, nhưng những trợ cấp trên cũng nên dần được xóa bỏ.

- Thứ ba, *hoạt động phát triển doanh nghiệp*. Đây là các dịch vụ phi tài chính nhằm trợ giúp cho các doanh nghiệp nhỏ. Các dịch vụ này bao gồm đào tạo kinh doanh, dịch vụ tiếp thị và công nghệ, phát triển kỹ năng và phân tích tiểu khu vực kinh tế. Dịch vụ phát triển doanh nghiệp có thể cần hoặc không cần trợ cấp, tùy thuộc vào sự sẵn lòng và khả năng thanh toán của khách hàng cho những dịch vụ này.

- Thứ tư, cung cấp các *dịch vụ xã hội*, hoặc các dịch vụ phi tài chính tập trung vào việc cải thiện sự vững mạnh của các doanh nghiệp nhỏ và đời sống dân cư nông thôn. Nhóm này bao gồm dịch vụ đào tạo về y tế, dinh dưỡng, giáo dục và văn hóa. Các dịch vụ xã hội cần sự trợ giúp của nhà nước hoặc các nhà tài trợ đang hỗ trợ các NGOs.

Mức độ mà một TCTCNT có thể thực hiện các hoạt động này tùy thuộc vào cách tiếp cận “đơn năng” hay “tổng hợp”. Thông thường, các TCTCNT chỉ thực hiện các hoạt động tài chính, nhưng một số tổ chức cũng thực hiện các hoạt động trung gian xã hội ở mức giới hạn – tức là theo phương pháp tiếp cận “đơn năng” hay “tối thiểu”. Trường phái “đơn năng” thường gắn cách tiếp cận của họ với giả thuyết rằng phần lớn các khách hàng khi sử dụng trung

gian tài chính đều có nhu cầu về tín dụng. Vì vậy, các TCTCNT xác định được lợi thế về chi phí trong việc chỉ cung cấp một loại dịch vụ cần thiết nhất cho các khách hàng, kể cả khách hàng nhỏ lẻ (như cá nhân, người nghèo) và khách hàng lớn (doanh nghiệp) trong khu vực nông thôn. Trong khi đó, trường phái “tổng hợp” dựa trên quan điểm quan tâm tới nhu cầu tổng hợp của khách hàng. Vì vậy, dịch vụ cung cấp phải bao gồm một tập hợp một số hoặc tất cả các dịch vụ trung gian tài chính và xã hội, phát triển doanh nghiệp, các dịch vụ xã hội khác. Cách tiếp cận này tạo ra lợi thế cho TCTCNT thông qua việc hiểu rõ nhu cầu khách hàng, cung cấp các dịch vụ họ cho là cần thiết nhất hoặc họ có lợi thế so sánh khi cần thiết.

Tuy nhiên, đối với TCTCNT lựa chọn cách tiếp cận tổng hợp, những vấn đề sau đây cần được lưu ý.

- *Thứ nhất*, các dịch vụ tài chính và phi tài chính có tính độc lập tương đối. Vì vậy, nếu không xử lý tốt, TCTCNT khi thực hiện các dịch vụ này có thể dẫn tới việc theo đuổi các mục tiêu trái ngược nhau.
- *Thứ hai*, khách hàng thường nhầm lẫn, khó phân biệt dịch vụ tài chính – phải trả phí khi sử dụng, và dịch vụ xã hội – thường là cho không, khi cả hai nhóm dịch vụ này đều được một tổ chức cung cấp.
- *Thứ ba*, việc xác định và kiểm soát chi phí đối với mỗi loại dịch vụ là vấn đề khó khăn.
- *Thứ tư*, các dịch vụ phi tài chính rất ít khi đảm bảo bền vững về tài chính.

Do vậy, các NHTM rất ít khi sử dụng cách tiếp cận “tổng hợp”. Cách này thường chủ yếu do các ngân hàng phát triển, TCTCNT NGOs và các hợp tác xã tín dụng hay quỹ tín dụng nhân dân áp dụng khi có sự hỗ trợ của nhà nước hoặc của các nhà tài trợ.

### **1.2.2. Các hoạt động tài chính cơ bản**

Hoạt động cơ bản của các TCTCNT là cung cấp các dịch vụ trung gian tài chính. Nhìn chung, các hoạt động tài chính do TCTCNT thực hiện bao gồm: tín dụng, tiết kiệm, thẻ tín dụng, dịch vụ thanh toán, bảo hiểm vi mô. Việc lựa chọn tập trung thực hiện hoạt động nào và phương pháp cung cấp phụ thuộc vào mục tiêu của TCTCNT, nhu cầu thị trường mục tiêu và cơ cấu tổ chức của nó.

Phần sau đây sẽ mô tả ngắn gọn về các hoạt động tài chính chủ chốt này.

#### **1.2.2.1. Hoạt động tín dụng**

Tín dụng là khái niệm thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người vay. Trong quan hệ này, người cho vay có nhiệm vụ chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc hàng hoá cho vay cho người đi vay trong một thời gian nhất định. Người đi vay có nghĩa vụ trả số tiền hoặc giá trị hàng hoá đã vay khi đến hạn trả nợ có kèm hoặc không kèm theo một khoản lãi. Tín dụng có vị trí quan trọng đối với việc tích tụ, tận dụng các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để phát triển kinh doanh.

Đối với TCTCNT, tín dụng thường được đồng nghĩa với cho vay, và các khoản vay này thường phục vụ cho mục đích sản xuất. Một số TCTCNT cũng thực hiện cho vay tiêu dùng như sửa chữa nhà cửa, xây dựng nhà vệ sinh.... hoặc một số lý do đặc biệt nào đó.

Việc phân tích, thẩm định khách hàng đối với các TCTCNT về nguyên lý vẫn theo các khung phân tích chung. Tuy vậy, nhưng do đặc trưng của khách hàng khu vực nông thôn như đã trình bày ở trên, một số tiêu chuẩn đánh giá khách hàng đã được điều chỉnh để phù hợp. Ví dụ, các phương pháp đánh giá hiện đại đối với phương án vay vốn của khách hàng như NPV, IRR không phù hợp với nhiều khách hàng. Nhiều doanh nghiệp nông thôn không

có hệ thống báo cáo đầy đủ khoa học như các doanh nghiệp thành thị. Cách đánh giá tài sản bảo đảm truyền thống cũng không thể ứng dụng hoàn toàn cho khách hàng nông thôn. Các nguyên tắc cấp tín dụng lành mạnh của các TCTCNT được trình bày cụ thể trong phụ lục 1.1.

Có nhiều cách phân loại khác nhau về phương thức tín dụng các TCTCNT cung cấp cho khách hàng như theo loại khách hàng (cá nhân, hộ gia đình, nhóm, doanh nghiệp, tổ chức), theo thời hạn (ngắn hạn, trung và dài hạn), theo loại tài sản bảo đảm (thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, tín chấp), theo tính chất của hợp đồng (thấu chi, từng lần, hạn mức), theo phương thức cấp tín dụng.

Các phương thức tín dụng thông dụng mà TCTCNT cung cấp bao gồm: tín dụng cho cá thể, tín dụng theo nhóm tương hỗ, và tín dụng theo nhóm tương hỗ thông qua trung gian thứ ba. Phụ lục 1.2 trình bày cụ thể về đặc điểm, quy trình và các lưu ý đối với các hình thức tín dụng. Do những ưu và nhược điểm của từng phương thức tín dụng, các TCTCNT tùy thuộc điều kiện và khả năng mà áp dụng một hoặc một số phương thức.

#### **1.2.2.2 Hoạt động huy động vốn**

Các TCTCNT có thể thực hiện huy động vốn bằng nhiều cách khác ngoài như nhận tiền gửi tiết kiệm, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu; vay các TCTD khác trên địa bàn hoặc trên thị trường liên ngân hàng; vay NHTW, hoặc nguồn tài trợ trực tiếp từ các nhà tài trợ. Tuy vậy, do đặc trưng riêng của các TCTCNT là hoạt động khá đơn lẻ, ở các vùng khó khăn hơn nên không thuận lợi trong việc huy động từ các nguồn vay. Do vậy, tiết kiệm là hình thức chủ yếu để huy động vốn của các TCTCNT.

Huy động tiết kiệm là hoạt động của TCTD nhằm thu hút vốn của những người muốn dành riêng một khoản tiền cho những mục tiêu hay cho một nhu cầu về tài chính được dự tính trong tương lai [85]. Rất nhiều TCTCNT trên toàn thế giới đã tỏ ra rất thành công trong việc huy động tiết kiệm. Điều đó chứng minh rằng tất cả mọi khách hàng đều có khả năng tiết kiệm, kể cả các khách hàng có thu nhập thấp.

Để phát triển bền vững, hiệu quả, đáp ứng đầy đủ nhu cầu tài chính của khách hàng, các TCTCNT rất cần thiết phát triển hoạt động này và nguồn vốn từ huy động tiết kiệm phải trở thành nguồn hoạt động chính của TCTCNT.

Các TCTCNT cung cấp các loại hình tiết kiệm theo nhiều cách khác nhau, như theo thời gian (tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm ngắn hạn, tiết kiệm trung hạn, tiết kiệm dài hạn); theo đối tượng khách hàng (khách hàng cá nhân, tổ chức), theo vị trí địa lý của khách hàng. Tuy vậy, với đặc trưng khu vực nông thôn và tập trung vào các nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và khách hàng cá nhân thu nhập thấp, thông thường các TCTCNT cung cấp ba loại tiết kiệm chính là tiết kiệm bắt buộc, tiết kiệm tự nguyện, và tiền gửi có kỳ hạn cho các doanh nghiệp nhỏ

### ***1.2.2.3. Các hoạt động tài chính khác***

#### ***a. Hoạt động thanh toán***

Hoạt động thanh toán của TCTCNT là việc TCTCNT trích tiền từ tài khoản của đơn vị phải trả chuyển vào tài khoản của đơn vị thụ hưởng. Thanh toán thường bao gồm các thể thức như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thư tín dụng L/C hay thẻ thanh toán.

Cần phải khẳng định rằng không phải mọi TCTCNT đều được cung cấp dịch vụ thanh toán, và cung cấp mọi thể thức thanh toán, tùy thuộc quy định của từng quốc gia. Theo luật NH và các TCTD Việt Nam,

chỉ có các ngân hàng mới được cung ứng dịch vụ thanh toán. Các dịch vụ thanh toán gắn liền với các dịch vụ huy động tiền gửi của TCTCNT. Để thực hiện thanh toán, khách hàng cần phải dùng tới tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Phí từ hoạt động thanh toán có thể gắn liền với hoạt động tiền gửi, nhưng cũng có thể tách biệt, với mục tiêu đảm bảo đủ bù đắp các chi phí liên quan tới hoạt động thanh toán như chi phí trang thiết bị và cơ sở hạ tầng khác, chi phí nhân sự, bảo hiểm. Tuy vậy, nhiều TCTCNT đang phát triển hoạt động này để thực hiện mục tiêu đa dạng hóa hoạt động và thu nhập.

Cùng với quyền rút tiền mặt và quyền viết séc, dịch vụ thanh toán còn bao gồm cả việc chuyển tiền. Các khách hàng nông thôn thường cần tới dịch vụ chuyển tiền, nhất là khi xu hướng đô thị hóa khiến cho nhiều cư dân nông thôn di chuyển ra thành thị hoặc nước ngoài để sinh sống, và thường xuyên gửi tiền về nông thôn để chu cấp cho những người ở nhà. Để cung cấp dịch vụ chuyển tiền, các TCTCNT phải có một hệ thống chi nhánh hoặc các mối quan hệ đại lý rộng rãi với một hoặc nhiều ngân hàng. Đây là điều thường khó đạt được trong thực tế.

Hoạt động thanh toán của các TCTCNT vẫn còn nhiều hạn chế cả về số lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ và số lượng đơn vị tham gia thực hiện thanh toán.

#### *b. Hoạt động cung cấp dịch vụ thẻ thanh toán*

Một số TCTCNT cũng thực hiện cung cấp dịch vụ thẻ cho khách hàng, bao gồm thẻ rút tiền tự động, thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng. Thẻ là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt được các định chế tài chính hay các công ty phát hành, chủ thẻ sử dụng để rút tiền mặt hoặc thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ tại các đơn vị chấp nhận thẻ. Đây là những dịch vụ tiện ích cho khách

hàng, đặc biệt đối với doanh nghiệp và các cá nhân có mức sống tương đối cao ở nông thôn.

Thẻ thanh toán tạo ra nhiều lợi thế cho các TCTC và khách hàng vì chúng có thể (i) giảm thiểu chi phí hành chính và chi phí hoạt động ; (ii) giúp tổ chức hoạt động hợp lý ; (iii) bổ sung dòng tiền theo nhu cầu khách hàng khi cần thiết.

Tuy vậy, dịch vụ này còn khá mới mẻ đối với các TCTCNT. Thẻ thanh toán chỉ có thể được sử dụng khi có một cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh thích hợp và nối kết với các ngân hàng thương mại cũng phát triển hoạt động thanh toán thẻ. Ví dụ, thẻ thanh toán giúp khách hàng rút tiền mặt khi cần thiết thông qua các máy rút tiền tự động. Hơn nữa, các chi phí liên quan như bảo trì hệ thống, quản trị rủi ro qua mạng, bảo mật an ninh.... rất lớn đối với các TCTCNT. Các khách hàng mục tiêu của dịch vụ thẻ thanh toán cũng là những khách hàng có mức sống cao hoặc các doanh nghiệp. Vì vậy, nếu số lượng khách hàng và số lượng giao dịch không đủ lớn để bù đắp chi phí và rủi ro, hoạt động này sẽ không phát triển tại các vùng nông thôn. Trên thế giới chỉ có một số TCTCNT cung ứng dịch vụ này, như thẻ tín dụng MasterCard của Hiệp hội phát triển doanh nghiệp nhỏ ở cộng hòa Dominica, hay thẻ tín dụng của Quỹ tín thác tăng trưởng kinh doanh ở Swaziland.

### *c. Hoạt động bảo hiểm vi mô*

Thực chất, nhu cầu bảo hiểm vi mô ở khu vực nông thôn là rất lớn. Như đã trình bày ở trên, khu vực nông thôn chịu nhiều rủi ro, nhất là những rủi ro thời tiết, dịch bệnh. Khách hàng của các TCTCNT thường dễ bị tổn thương nếu rủi ro xảy ra. Vì vậy, nhu cầu tiềm ẩn về dịch vụ bảo hiểm là rất lớn. Bảo hiểm là một hợp đồng theo đó một



bên, (gọi là công ty bảo hiểm), bằng việc thu một khoản tiền (gọi là phí bảo hiểm), cam kết thanh toán cho bên kia (gọi là người được bảo hiểm) một khoản tiền, hoặc hiện vật tương đương với khoản tiền đó, khi xảy ra một sự cố đã quy định đi ngược lại quyền lợi của người được bảo hiểm [143]

Nhiều TCTCNT đã thử nghiệm việc bảo hiểm dư nợ cho vay của các khách hàng của mình. Trong hầu hết các trường hợp, khách hàng đóng góp một món nhỏ và quỹ tập thể được sử dụng để trả cho món vay của một khách hàng nếu họ mất khả năng hoặc các tài sản sản xuất của họ bị phá hủy hoặc bị đánh cắp. Một số TCTCNT đã thử nghiệm các kế hoạch bảo hiểm để đề phòng thất thoát do hỏa hoạn hoặc mất trộm và để trả cho toàn bộ các sự kiện trong một chu kỳ sống, như khi sinh nở hay một thành viên trong gia đình chết. Một ví dụ điển hình là ngân hàng Grameen Bank đã cung cấp dịch vụ bảo hiểm vay vốn và hoàn trả. Mỗi thành viên được yêu cầu đóng góp khoảng 1% giá trị món vay vào quỹ bảo hiểm. Trong trường hợp khách hàng chết thì quỹ này được sử dụng để hoàn trả món vay và cung cấp cho gia đình người chết một số tiền để chi phí tang lễ. Các sản phẩm bảo hiểm vi mô đã được giới thiệu và cung cấp cho các khách hàng có thu nhập thấp một số quốc gia như Indonesia, Bangladesh, Mông cổ.

Bảo hiểm vi mô là một sản phẩm mà TCTCNT có cơ hội cung cấp rộng rãi hơn trong tương lai, vì khách hàng nông thôn có nhu cầu ngày càng tăng về bảo hiểm y tế và tiền vay trong trường hợp chết hoặc mất mát tài sản.

Ngoài ra, các TCTCNT có thể thực hiện các hoạt động tài chính đa dạng khác như: mua bán ngoại tệ, bảo quản hộ tài sản, quản lý hộ ngân quỹ, bảo lãnh, cho thuê trang thiết bị, ủy thác, tư vấn, đại lý... Các TCTCNT về nguyên lý có thể cung cấp cho khách hàng của mình rất

nhieu dạng dịch vụ thông qua các hoạt động của mình. Việc quyết định thực hiện các hoạt động nào phụ thuộc vào mục tiêu của TCTCNT, nhu cầu của thị trường mục tiêu, sự tồn tại của các nhà cung cấp dịch vụ khác nhau, sự tính toán chi phí chính xác và tính khả thi của việc chuyển giao các dịch vụ hỗ trợ. Song do đặc điểm khu vực nông thôn như ở phần trên, nhiều hoạt động tài chính hiện đại khác này thường không/chưa phù hợp với các khách hàng của các TCTCNT.

### **1.3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

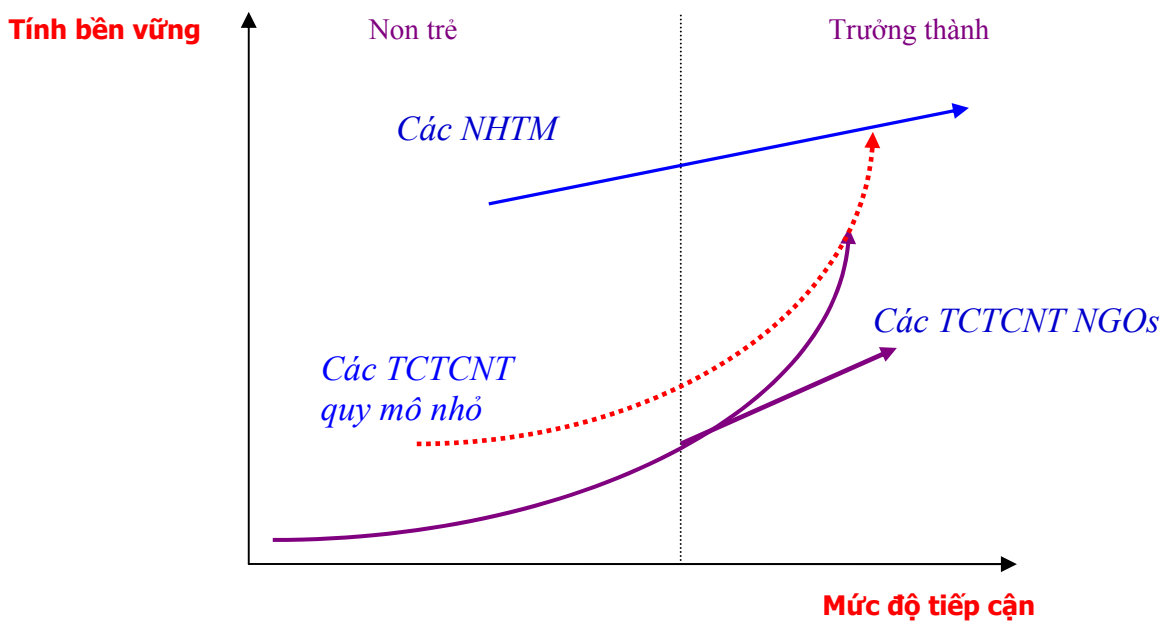
#### **1.3.1. Quan niệm về sự phát triển hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn**

Theo Richard Beckhard, phát triển hoạt động một tổ chức nghĩa là “một nỗ lực để (1) lập kế hoạch, (2) mở rộng hoạt động, (3) quản lý từ cấp cao nhằm mục đích tăng cường hiệu lực và sức mạnh hoạt động của tổ chức thông qua các công cụ can thiệp vào quá trình hoạt động của tổ chức, sử dụng kiến thức khoa học về hành vi” trong các hoạt động [133]. Theo Warren Bennis, phát triển hoạt động là một quá trình phức tạp nhằm thay đổi quan điểm, niềm tin, giá trị, cấu trúc của tổ chức nhằm cung cấp các sản phẩm dịch vụ thích ứng với công nghệ mới, thị trường mới và những thách thức mới.

Tổng kết lại, theo tác giả, *phát triển hoạt động của TCTCNT là việc mở rộng, nâng cao chất lượng và hiệu quả của các hoạt động hiện có tiềm năng; thu hẹp các hoạt động không phù hợp; phát triển các hoạt động mới phù hợp với nhu cầu khách hàng và khả năng của tổ chức, theo mục tiêu và định hướng phát triển của tổ chức đó.*

Cơ sở để tổ chức phát triển hoạt động là nó phải được (i) bền vững về tài chính, (ii) có cơ sở pháp lý vững chắc cho sự phát triển, và (iii) có thị trường tiềm năng rộng lớn.

Sự phát triển hoạt động của các TCTCNT là điều kiện để các TCTCNT hoàn thành các vai trò quan trọng của mình trong quá trình phát triển nông thôn. Tuy vậy, các TCTCNT đa dạng và có xu hướng phát triển hoạt động khác nhau, tùy vào mỗi quốc gia và mục tiêu của từng tổ chức. Hình 1.3. sau đây thể hiện sự khác biệt về điểm xuất phát và xu hướng phát triển hoạt động chung của một số TCTCNT đặc trưng.



**Hình 1.3. Quá trình phát triển hoạt động của các TCTCNT**

*Nguồn: Nghiêm Hồng Sơn (2006)[196]*

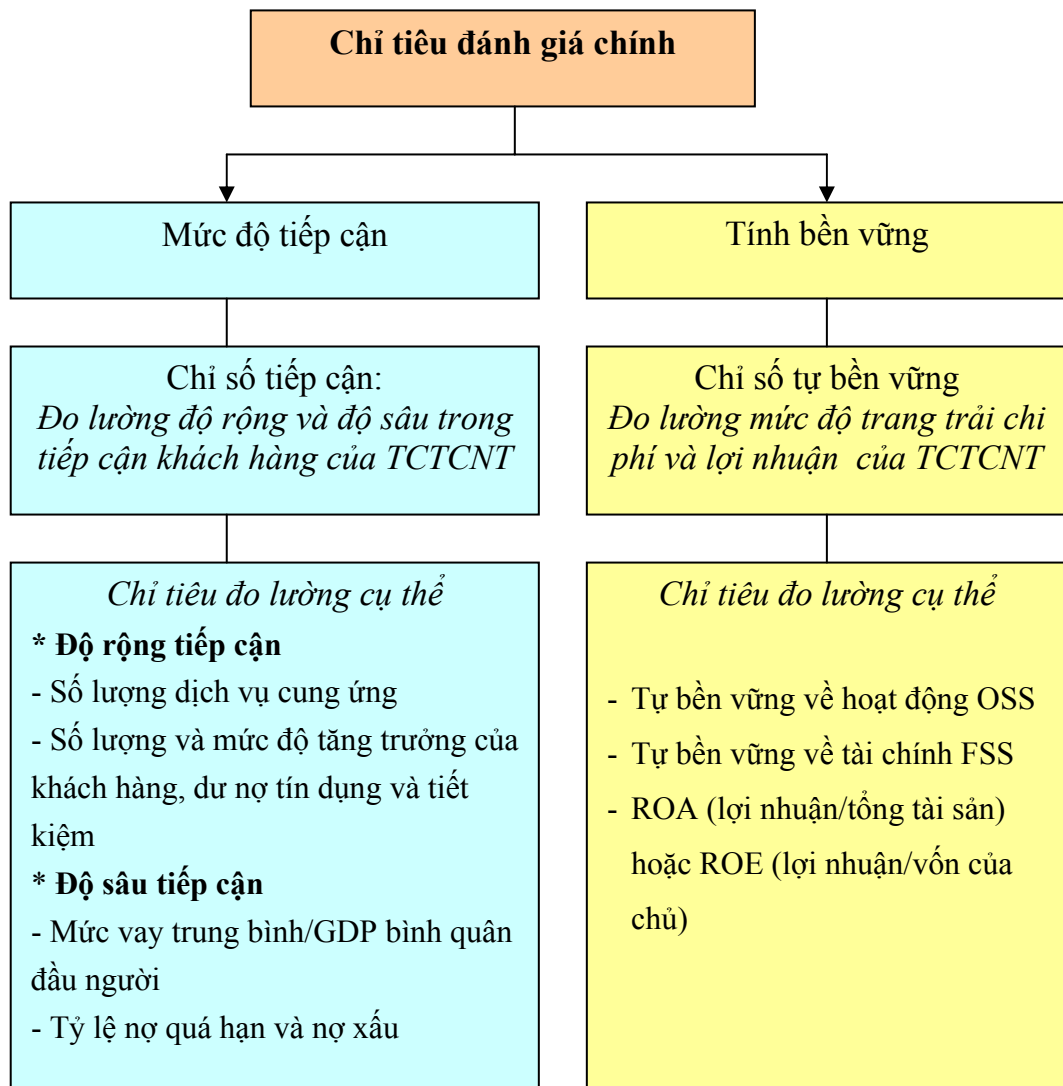
Các ngân hàng thương mại (NHTM) thường phát triển đa dạng hóa hoạt động theo mục tiêu bền vững hơn là tăng mức độ tiếp cận đối với khách hàng, và điểm xuất phát của họ trong thời kỳ đầu (thời kỳ non trẻ) về tính bền vững ở mức cao nhất. Rõ ràng mục tiêu đầu tiên của các NHTM phải là bền

vững về tài chính. Ngược lại, các TCTCNT quy mô nhỏ và các TCTCNT NGOs ngay từ khi thành lập đã đặt mục tiêu quan trọng nhất là tiếp cận rộng và sâu đối với khách hàng. Mặc dù mức độ tiếp cận của các TCTCNT NGOs cao hơn so với các TCTCNT quy mô nhỏ, tính bền vững của các tổ chức này nhiều khi lại là một dấu hỏi lớn. Trong thời kỳ trưởng thành, các TCTCNT quy mô nhỏ phát triển theo hướng bền vững nhanh hơn so với các TCTCNT NGOs, mặc dù không phải NGOs nào cũng định hướng coi sự bền vững là yếu tố quan trọng.

### **1.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn**

Có nhiều nhóm chỉ tiêu phản ánh sự phát triển hoạt động của các TCTCNT như PEARLS, CAMELS, nhóm chỉ tiêu về mức độ tiếp cận và tính bền vững. Ngoài ra, một số chỉ tiêu khác cũng được sử dụng như quy mô và chất lượng dư nợ, quản lý tài sản và vốn đi vay, hiệu suất hoạt động và hiệu quả hoạt động. Tùy thuộc yêu cầu đánh giá, mức độ chi tiết của số liệu và nhu cầu quản lý, từng nhóm chỉ tiêu này được sử dụng. CAMELS được ứng dụng nhiều hơn cho các ngân hàng thương mại, trong khi PEARLS được sử dụng để đánh giá các TCTC vi mô nhiều hơn. Các nhóm chỉ tiêu này thường được ứng dụng trong trường hợp các TCTC có sự tương đồng trên nhiều khía cạnh về quy mô tài sản, tính chất hoạt động. Phụ lục 1.3. trình bày chi tiết hơn về các nhóm chỉ tiêu này.

Do đặc điểm của các TCTCNT được lựa chọn đánh giá trong luận án, nhóm chỉ tiêu về sự tiếp cận và tính bền vững được sử dụng để đo lường sự phát triển hoạt động của các TCTCNT. Sự phát triển hoạt động của các TCTCNT thường được đánh giá qua hai nhóm chỉ tiêu chính: mức độ tiếp cận và tính bền vững của tổ chức. Sau đây là phân mô hình hóa hai nhóm chỉ tiêu chính trên.



**Hình 1.4. Đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT**

*Nguồn: Yaron, J. và các cộng sự (1998), Zeller, M và R.L. Meyer (2002)[223];[238]*

### 1.3.2.1. Mức độ tiếp cận

Mức độ tiếp cận là khả năng khách hàng có thể sử dụng dịch vụ có chất lượng của TCTCNT, đặc biệt là đối với khách hàng nghèo và dễ bị tổn thương. Chỉ tiêu mức độ tiếp cận được đo lường thông qua hai giác độ: độ rộng và độ sâu của tiếp cận.

### *a. Độ rộng tiếp cận*

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 sản phẩm dịch vụ cung ứng càng lớn, mức độ tăng trưởng qua các năm hoặc một thời kỳ càng tăng chứng tỏ dịch vụ của TCTCNT đa dạng.

Tương tự, nếu số lượng khách hàng tăng cả về con số tuyệt đối và tương đối (mức độ tăng trưởng), TCTCNT đó đã đạt được mức tiếp cận rộng hơn đối với khách hàng. Các giá trị tăng trưởng tuyệt đối và tương đối của dư nợ tín dụng và tiết kiệm cũng cho kết luận tương tự về độ rộng trong tiếp cận của TCTCNT.

### *b. Độ sâu của tiếp cận*

Đây 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. Tuy vậy, các chỉ tiêu đo lường độ sâu của tiếp cận trực tiếp thông qua sự thay đổi ròng của giá trị thu nhập và tài sản khách hàng sau khi tiếp cận được với dịch vụ tín dụng rất khó xác định. Do khách hàng của TCTCNT có những đặc trưng cơ bản như đã trình bày ở mục 1.1.1.3, mức độ tiếp cận đến các nhóm khách hàng thu nhập thấp rất quan trọng. Vì vậy, các chỉ tiêu gián tiếp đơn giản hơn được sử dụng để đo lường độ sâu của tiếp cận tới các nhóm khách hàng mục tiêu của các TCTCNT bao gồm:

- *Mức vay trung bình*: mức vay trung bình thấp nghĩa là nhiều khách hàng có thu nhập thấp đã được vay tại TCTCNT, vì đối với các khách hàng này nhu cầu vay vốn thường có giá trị thấp. Quy mô món vay trung bình/GDP

bình quân đầu người được coi như một chỉ tiêu dùng để so sánh độ sâu của tiếp cận đến các khách hàng của một TCTCNT trên tầm quốc tế.

$$\text{Quy mô món vay trung bình} = \frac{\text{Mức cho vay trung bình}}{\text{GDP bình quân đầu người}} * 100\% \quad (1)$$

Tỷ lệ này càng thấp chứng tỏ mức độ tiếp cận của TCTCNT càng sâu. Đây là chỉ số được ưa thích vì tính toán đơn giản và có thể sử dụng để so sánh xuyên quốc gia. Theo chuẩn quốc tế, tỷ lệ này dưới 20%, TCTCNT đã phục vụ tầng lớp khách hàng nghèo (tầng đáy). Nếu trong khoảng từ 20-150%, TCTCNT đã phục vụ các khách hàng trung bình và có mức tiếp cận rộng, và TCTCNT chỉ tập trung vào các khách hàng giàu có nếu tỷ lệ này lớn hơn 150%.

- *Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ và nợ xấu/tổng dư nợ*

Hai nhóm tỷ lệ này phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng đối với TCTCNT. Các tỷ lệ này càng thấp, chứng tỏ chất lượng hoạt động tín dụng càng cao, độ sâu tiếp cận tốt. Trong điều kiện TCTCNT mở rộng hoạt động tới nhiều nhóm khách hàng khác nhau với quy mô tăng trưởng, nếu tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ TCTCNT đó không đạt yêu cầu về mở rộng hoạt động. Theo thông lệ quốc tế, tỷ lệ này ở mức 5% là hợp lý. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh tốt hơn chất lượng tín dụng, vì đã xét tới khả năng thu hồi nợ của TCTCNT. Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt, và thông lệ quốc tế ở mức 3% là chấp nhận được.

### **1.3.2.2. Tính bền vững**

Tính bền vững của một TCTCNT là khả năng tổ chức đó cung ứng cho khách hàng các dịch vụ tài chính có lợi nhuận và phát triển lâu dài [138], [190]. Tính bền vững được đo bằng các tỷ lệ tự bền vững và các hệ số sinh lời. Có ba mức độ bền vững là: tự bền vững về hoạt động OSS (operational self-sustainability), tự bền vững về tài chính FSS (financial self-sustainability),

và tự bền vững về thể chế ISS (institutional self-sustainability) [167]. Tuy vậy, mức độ tự bền vững về thể chế không được định lượng hóa nên OSS và FSS được tập trung nghiên cứu trong luận án.

*a. 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.

$$\text{OSS} = \frac{\text{Thu nhập hoạt động}}{\text{Tổng chi phí hoạt động}} \quad (2)$$

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

*b. Tự bền vững về tài chính (FSS)*

Tỷ số tự bền vững về tài chính (FSS) cũng đo lường xem mức độ thu nhập trang trải các chi phí hoạt động của một TCTCNT có điều chỉnh theo lạm phát và loại bỏ tác động của trợ cấp. Các điều chỉnh này nhằm làm rõ tình hình tài chính của một TCTCNT sẽ như thế nào nếu không có các khoản trợ cấp, khi vốn được huy động trên thị trường thương mại, thay vì từ nguồn viện trợ hoặc tài trợ ưu đãi của các nhà tài trợ, và khi tính tới chi phí từ lạm phát. FSS được tính bằng công thức sau:



### Thu nhập hoạt động được điều chỉnh

$$FSS = \frac{\text{Thu nhập hoạt động được điều chỉnh}}{\text{Tổng chi phí hoạt động được điều chỉnh}} \quad (3)$$

### Tổng chi phí hoạt động được điều chỉnh

Tương tự như OSS, TCTCNT được coi là tự bền vững về tài chính nếu  $FSS > 100\%$ .

#### c. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) hay lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Hai nhóm chỉ tiêu này đo lường mức độ sinh lời trên tổng tài sản hoặc vốn chủ sở hữu. Các tỷ lệ này càng cao, chứng tỏ khả năng sinh lời của TCTCNT trên một đồng giá trị tài sản hay vốn chủ sở hữu càng lớn. Tuy vậy, nếu tỷ lệ này lớn quá, TCTCNT có thể đang gặp rủi ro khi đầu tư vào các danh mục mạo hiểm có rủi ro cao. ROE và ROA thường được sử dụng chung để đánh giá khả năng sinh lời chung của tổ chức tài chính.

Sau đây là bảng tổng kết về các tiêu chuẩn đánh giá sự phát triển hoạt động của TCTCNT do Quỹ Phát triển nông nghiệp quốc tế IFAD tổng kết và phát triển.

**Bảng 1.2. Tiêu chuẩn đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT**

<i>Tiêu chí</i>	<i>Chỉ số</i>	<i>Tiêu chuẩn hoạt động</i>
<b>Mức độ tiếp cận</b>	1. Số lượng dịch vụ và sản phẩm cung ứng	Không có tiêu chuẩn
	2. Số lượng và mức tăng trưởng của khách hàng	
	3. Số lượng và mức tăng trưởng của dư nợ tín dụng	
	4. Số lượng và mức tăng trưởng của số dư tiết kiệm	
	5. Mức vay trung bình/GDP	> 150%: Thị phần thu nhập cao 20-150%: Thị phần bậc trung <20%: Thị phần khách hàng nghèo
	6. Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	Tối đa 5%
	7. Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ	Tối đa 3%
<b>Tính bền vững</b>	8. Tự bền vững về hoạt động OSS	Tối thiểu 120%
	9. Tự bền vững về tài chính FSS	Tối thiểu 100%
	10. ROA	Tối thiểu 2%

Nguồn: IFAD (2000b) [157]

Để đánh giá một cách toàn diện sự phát triển hoạt động của TCTCNT trên cơ sở mức độ tiếp cận và tính bền vững, nghiên cứu mối quan hệ giữa hai yếu tố này là rất cần thiết. Phần 1.3.3. tiếp theo trình bày các mô hình lý thuyết về mối quan hệ giữa hai biến trên.

### **1.3.3. Mô hình về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của TCTCNT**

Hai vấn đề mức độ tiếp cận và tính bền vững có quan hệ chặt chẽ với nhau. Tính bền vững là cơ sở để TCTCNT mở rộng tiếp cận, và khi mở rộng tiếp cận thì TCTCNT có thể đảm bảo được khả năng bền vững về tài chính do mở rộng được cơ sở khách hàng, giảm thiểu chi phí hành chính bình quân trên một khách hàng. Vì vậy, quan điểm toàn diện về sự bền vững thể chế là phải đảm bảo được cả tiếp cận và bền vững. Tuy vậy, một mô hình TCTCNT đạt được cả hai mục tiêu trên là một điều lý tưởng trong thực tế. Hơn nữa, nhiều nhà nghiên cứu gần đây đã chỉ ra sự đánh đổi của TCTCNT khi theo đuổi cả hai mục tiêu tăng cường tiếp cận tới người nghèo và tự bền vững về tài chính. Nếu theo đuổi mục tiêu tiếp cận quá rộng, tổng chi phí hoạt động tăng lên, TCTCNT sẽ không đạt được mức bền vững cần có. Ngược lại, để đạt độ bền vững tốt, TCTCNT phải thực hiện chọn lọc đối tượng khách hàng, vì vậy mức độ tiếp cận sẽ bị hạn chế [154], [229].

Một số mô hình kinh tế lượng đã được sử dụng để đo lường mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của các TCTCNT. Mô hình thứ nhất do Christen và Thys phát triển là mô hình hồi quy bình quân nhỏ nhất OLS với các biến như sau:

**Bảng 1.3. Các biến trong mô hình OLS về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của TCTCNT**

Loại biến	Tên biến	Nội dung	Lưu ý
Biến phụ thuộc	AOL	Độ sâu tiếp cận (Giá trị khoản vay trung bình/GDP bình quân đầu người)	Tuy vậy, để giảm thiểu tác động tiêu cực của GDP bình quân đầu người quá chênh lệch so với trung vị, công thức trên có thể được thay thế bằng: [Giá trị khoản vay*(12/thời hạn vay trung bình)]/[GDP bình quân đầu người +2]
Biến độc lập	Type	Loại tổ chức	(biến giả, =1 nếu là tổ chức NGO, =0 nếu không phải là NGO)
	Age	Thời gian hoạt động của tổ chức	Tính từ khi thành lập đến khi chạy mô hình
	Sustainability	Sự bền vững của tổ chức	Chọn một trong các biến, phụ thuộc vào sự sẵn có của số liệu: OSS, FSS, ROA, ROE
	Client	Độ rộng của tiếp cận	Số lượng khách hàng
	Competition	Mức độ cạnh tranh	Đo lường bằng mức độ tập trung thị phần của các tổ chức lớn nhất (4 tổ chức). Mức độ tập trung càng cao, mức độ cạnh tranh càng thấp
	Gender	Giới	Tỷ lệ khách hàng nữ/tổng số khách hàng
	Method	Phương pháp cung cấp tín dụng	Đo lường bằng tỷ lệ dư nợ tín dụng theo phương pháp cá nhân/tổng dư nợ. Biến này được tính toán dựa vào giả định là: cho vay theo nhóm sẽ giúp tăng cường độ sâu tiếp cận.

Nguồn: Christen, R và các cộng sự (1995); Thys, D. (2000)

Mô hình OLS đã được ứng dụng trong phân tích cho một số TCTCNT ở các nước Mỹ La tinh [177], và cho kết luận như sau về mối quan hệ giữa hai biến bền vững và tiếp cận:

- Quan hệ giữa tính bền vững và tiếp cận của TCTCNT ngược nhau nếu TCTCNT có quy mô tương đối nhỏ. Đến một mức phát triển nào đó, hai biến trên chuyển thành quan hệ đồng chiều.

- Cạnh tranh trong khu vực tài chính nông thôn tăng lên sẽ làm cho giá trị khoản vay tăng lên, và độ sâu tiếp cận giảm xuống.

- Các TCTCNT thành lập sớm hơn tập trung vào các khách hàng có thu nhập cao hơn, và các tổ chức vào thị trường sau sẽ tập trung nhiều hơn vào các đối tượng khách hàng có thu nhập thấp hơn.

Mô hình thứ hai được sử dụng để đo lường sự phát triển hoạt động của một TCTCNT là mô hình phân tích nhân tố. Mô hình này gồm các biến sau.

**Bảng 1.4. Các biến trong mô hình phân tích nhân tố**

Tên biến	Mô tả	Giá trị
Female	Tỷ lệ khách hàng là phụ nữ	Biến liên tục (%)
Grouploan	Phương pháp cho vay: Tỷ lệ khách hàng trong nhóm	Biến liên tục (%)
Poverit	Sử dụng chỉ tiêu nghèo đói để tập trung cho khách hàng	Biến rời rạc 0=không, 1=có
Collateral	Yêu cầu về tài sản thế chấp	Biến rời rạc 0=không, 1=có
Loansize	Tỷ lệ giá trị khoản vay/GDP bình quân đầu người	Biến liên tục (%)
OSS	Mức độ tự bền vững về hoạt động (=tổng doanh thu/tổng chi phí)	Biến liên tục (%)
ROA	Lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản (sử dụng thay thế trong trường hợp không có OSS)	Biến liên tục (%)

*Nguồn: Luzzi, G.F & S. Weber (2006) [167]*

Mô hình phân tích nhân tố cho phép chúng ta tạo ra chỉ số tổng hợp cho hai biến chủ yếu là biến mức độ tiếp cận và biến bền vững. Sau đó, kết quả điểm mà mỗi TCTCNT nhận được cho hai biến trên sẽ được dùng làm biến phụ thuộc cho mô hình kinh tế lượng. Mô hình này đã được kiểm định bằng số liệu của 45 TCTCNT điển hình trên thế giới được Viện Nghiên cứu phát triển Geneva thu thập trong suốt thời kỳ 1999-2003. Kết luận rút ra từ mô hình phân tích nhân tố này là:

- Để giảm chi phí giao dịch, các TCTCNT nên lựa chọn mở rộng quy mô tiếp cận hoặc đảm bảo bền vững trước khi mở rộng tiếp cận.

- Việc đo lường mức độ phát triển hoạt động của các TCTCNT không dễ dàng, vì bản thân từng chỉ số (sự tiếp cận hay tính bền vững) cũng có những chỉ tiêu đo lường khác nhau. Tuy vậy, việc tính toán và sử dụng trọng số cho mỗi chỉ tiêu là không cần thiết và không có ý nghĩa, mặc dù các trọng số này được tính toán dễ dàng dựa vào ma trận tương quan giữa các biến.

- Mức độ phát triển của một TCTCNT không thể đo lường bằng con số tuyệt đối, mà phải dựa vào mối quan hệ so sánh với các TCTCNT khác. Tuy vậy, sử dụng mô hình phân tích nhân tố có thể xác định được TCTCNT nào là tốt nhất trong phát triển hoạt động nên có đủ dãy số liệu cần thiết.

## **1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

### **1.4.1. Các nhân tố thuộc về tổ chức tài chính nông thôn**

Có nhiều nhân tố thuộc về TCTCNT ảnh hưởng tới sự phát triển hoạt động của tổ chức đó, tùy theo cách phân loại khác nhau. Theo tác giả, có bảy nhóm yếu tố quan trọng nhất như sau.

#### ***1.4.1.1. Nhận thức về phát triển hoạt động***

Hoạt động của TCTCNT phát triển đến mức nào và theo lộ trình nào phụ thuộc hoàn toàn vào nhận thức của ban giám đốc và toàn bộ nhân viên trong TCTCNT đó. Hoạt động là vấn đề cốt lõi của TCTCNT, quan hệ chặt chẽ và tác động trực tiếp đến khách hàng. Phát triển các hoạt động là công cụ để các TCTCNT đạt được mục tiêu và sứ mệnh đặt ra, là điều kiện sống còn để TCTCNT tồn tại và phát triển. Các TCTCNT thường có một hoặc hai mục tiêu hoạt động về kinh tế và xã hội. Từ mục tiêu cụ thể đó, TCTCNT chọn cách tiếp cận đơn năng hay tổng hợp, lựa chọn thực hiện những hoạt động cơ bản nào là chủ chốt. Phát triển hoạt động còn tạo cơ hội để TCTCNT tăng cường hiệu quả về các khía cạnh khác của tổ chức như nhân sự, cơ cấu tổ chức, quy mô tài sản và tiếp cận, tiềm lực tài chính.

#### ***1.4.1.2. Sự đa dạng của danh mục các dịch vụ và phương thức cung ứng***

Danh mục các dịch vụ cung ứng đa dạng tạo điều kiện cho các hoạt động của TCTCNT phát triển, đáp ứng các nhu cầu đa dạng khác nhau của từng loại khách hàng. TCTCNT có thể chọn một hoặc một số phân đoạn thị trường nhất định theo loại khách hàng hay theo khu vực, và cung cấp danh mục các loại dịch vụ khác nhau tùy thuộc nhu cầu trong từng phân đoạn. Tất nhiên, việc cung ứng những loại dịch vụ nào trong giai đoạn nào còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như độ lớn của nhu cầu, khả năng thanh toán của khách hàng, mức độ cạnh tranh của các đối thủ khác trên địa bàn. Bên cạnh đó, cùng nhóm dịch vụ như cho vay, nhưng phương thức cung ứng khác nhau (cho cá nhân, theo nhóm, có bảo đảm bằng tài sản, không cần bảo đảm bằng tài sản.....) cũng trợ giúp đắc lực cho việc phát triển hoạt động của TCTCNT. Phương thức cung ứng dịch vụ có cơ hội được đa dạng hóa hơn trên nền tảng ứng dụng công nghệ của TCTCNT. Tuy vậy, mức độ đầu tư vào công nghệ

của TCTCNT nên tính tới quy mô của thị trường, vì chi phí cho công nghệ tài chính thường rất đắt đỏ. Nếu TCTCNT có thị trường quy mô nhỏ, danh mục dịch vụ đơn điệu, với ít sự lựa chọn về phương thức cung ứng dịch vụ, tổ chức đó sẽ không thể đa dạng danh mục và phương thức cung ứng dịch vụ, cũng như phát triển hoạt động của mình.

#### ***1.4.1.3. Tiềm lực tài chính***

Tiềm lực tài chính của TCTCNT được thể hiện thông qua các yếu tố như: mức độ an toàn vốn (quy mô vốn chủ sở hữu, hệ số an toàn vốn), khả năng huy động vốn, chất lượng tài sản, mức sinh lợi, khả năng thanh toán.

Tiềm lực tài chính quyết định đến quy mô và tính đa dạng trong việc cung cấp các dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ tín dụng và tiết kiệm. Tiềm lực tài chính tốt giúp cho TCTCNT nâng cao uy tín, mở rộng quy mô khách hàng, tăng khách hàng tiềm năng, tăng khả năng phát triển các dịch vụ ngoài tín dụng và tiết kiệm. TCTCNT còn có cơ hội mở rộng liên kết hợp tác với các tổ chức tài chính khác, với các nhà tài trợ, với các đơn vị khác, tạo đà phát triển nhanh chóng các hoạt động của tổ chức, đa dạng hóa sản phẩm và quy mô tiếp cận.

#### ***1.4.1.4. Chiến lược phát triển***

Chiến lược phát triển của TCTCNT là phương châm và kế hoạch có tính chất toàn cục, xác định mục tiêu chủ yếu và sự sắp xếp, tổ chức lực lượng trong một giai đoạn nhất định của TCTCNT nhằm mục tiêu phát triển. Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến khả năng phát triển hoạt động của TCTCNT. Chiến lược phát triển đúng đắn giúp TCTCNT đưa ra các kế hoạch và giải pháp cụ thể cho việc phát triển hoạt động, dựa trên nguồn nhân lực và vật lực sẵn có, cũng như tiềm năng huy động nguồn lực của tổ chức đó. Sự phát triển của bất kỳ hoạt động nào cũng đòi hỏi phải được soạn thảo và vận hành dựa trên chiến lược phát triển chung của tổ chức.

#### ***1.4.1.5. Tính chất sở hữu và mô hình tổ chức***

TCTCNT có thể thuộc sở hữu cổ phần, nhà nước, hợp tác xã hoặc sở hữu tư nhân. Tính chất sở hữu của TCTCNT ảnh hưởng đến nhiều yếu tố như mục tiêu hoạt động chính của tổ chức đó (vì lợi nhuận hay vì sự phát triển xã hội là chủ yếu); nhóm khách hàng chính là ai và sứ mệnh phục vụ như thế nào. Nếu TCTCNT thuộc sở hữu của nhà nước, mục tiêu phát triển xã hội thường được ưu tiên cao nhất và tổ chức này là công cụ để nhà nước thực hiện các chính sách phát triển nông thôn của mình. Đối với TCTCNT thuộc sở hữu tư nhân hay cổ phần, tổ chức đó sẽ hoạt động theo mục tiêu do chủ sở hữu đưa ra như: vì lợi nhuận, vì các khách hàng thành viên... Vì vậy, tính chất sở hữu quyết định việc cung cấp các dịch vụ tới mức độ nào và nhắm vào các đối tượng khách hàng nào.

Bên cạnh đó, tính chất sở hữu còn quyết định tới mô hình tổ chức của TCTCNT đó. Mô hình tổ chức là một nhân tố quan trọng phản ánh cơ chế phân bổ các nguồn lực của một TCTCNT có phù hợp với quy mô trình độ quản lý; phù hợp với đặc trưng cạnh tranh của ngành và yêu cầu của thị trường hay không. Cơ cấu tổ chức của một TCTCNT thể hiện ở sự phân chia các phòng ban chức năng, các bộ phận tác nghiệp, các đơn vị trực thuộc... Do vậy, mô hình tổ chức ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng và hiệu quả từng hoạt động cụ thể của TCTCNT, tới mức độ phát triển hoạt động của tổ chức đó.

#### ***1.4.1.6. Nguồn nhân lực***

Chất lượng nguồn nhân lực đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển hoạt động của các TCTCNT. Chất lượng nguồn nhân lực được thể hiện thông qua trình độ chuyên môn và kỹ năng làm việc. Một TCTCNT với đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao sẽ là cơ sở quan trọng để thực hiện thắng lợi các mục tiêu đề ra. Các hoạt động của TCTCNT sẽ được phát triển nhanh chóng nhằm tận dụng hết các nguồn lực của TCTCNT. Nhưng khi trình



độ cán bộ hạn chế, các TCTCNT rất khó khăn trong việc đặt và thực hiện các mục tiêu của mình. Hầu hết các TCTCNT trên thế giới đều đối mặt với vấn đề trình độ nguồn nhân lực thấp, do sự cạnh tranh khốc liệt về nhân lực giữa các ngân hàng thương mại với các TCTCNT khác. Ngay cả những TCTCNT lớn như trên thế giới như Grameen Bank của Bangladesh, ngân hàng BRI của Indonesia, quỹ trợ vốn CEP của Việt nam cũng đối mặt với vấn đề này.

Tuy vậy, bên cạnh trình độ lao động, kỹ năng làm việc và sự tận tâm trong công việc đối với cán bộ làm việc tại các TCTCNT cũng là những yếu tố hết sức quan trọng. Các nhân viên phải thấm nhuần tư tưởng về triết lý kinh doanh trong khu vực nông thôn, cũng như tầm nhìn và sứ mệnh của tổ chức.

#### **1.4.1.7. Năng lực quản trị rủi ro**

Các TCTCNT luôn đối mặt với rất nhiều rủi ro khác nhau do đặc điểm khu vực nông thôn và do tính chất hoạt động của các trung gian tài chính. Những rủi ro cơ bản mà các TCTCNT phải đối mặt bao gồm: rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường (gồm lãi suất, tỷ giá), rủi ro vận hành.

Nếu rủi ro xảy ra không được xử lý kịp thời, hậu quả sẽ rất khó lường với niềm tin của khách hàng và đối với sự sống còn của chính TCTCNT. Vì vậy năng lực quản trị rủi ro của TCTCNT là cơ sở quan trọng để tổ chức đó tự tin và có đủ kinh nghiệm phát triển hoạt động hiện có, thử nghiệm hoạt động mới, đảm bảo tính bền vững về tài chính và nâng cao uy tín của tổ chức đối với khách hàng. Năng lực quản trị rủi ro được đánh giá trên hai giác độ: phòng ngừa trước khi rủi ro xảy ra, và xử lý sau khi rủi ro đã xảy ra.

Tuy vậy, TCTCNT phải chấp nhận thực tế là: rủi ro luôn đồng hành cùng hoạt động của họ. Điều quan trọng là đơn vị xác định các mức độ rủi ro có thể chấp nhận được là bao nhiêu, và lợi ích dự kiến đạt được với từng mức rủi ro đó. Quy luật về mối quan hệ tương tác giữa rủi ro và lợi ích được ứng dụng trong từng trường hợp cụ thể, và hai yếu tố là chất lượng nguồn nhân

lực và cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng sâu sắc tới khả năng quản trị rủi ro của TCTCNT.

## **1.4.2. Các nhân tố về môi trường**

### ***1.4.2.1. Môi trường chính sách, luật pháp***

Do đặc trưng và vai trò quan trọng của các trung gian tài chính nói chung, của các TCTCNT nói riêng, hầu hết tất cả các TCTCNT đều chịu sự quản lý và giám sát chặt chẽ của các cơ quan nhà nước nói chung, của một số đơn vị chức năng nói riêng như Ngân hàng Trung ương, Bảo hiểm tiền gửi.... Các hoạt động cơ bản của TCTCNT thường phải tuân thủ theo các quy định pháp luật cụ thể như: quy chế về huy động tiền gửi tiết kiệm, quy chế tiền gửi thanh toán, quy chế phát hành giấy tờ có giá; quy chế cho vay, quy định về bảo đảm. Mức độ huy động vốn và cho vay đối với mỗi khách hàng thường cũng có các giới hạn cụ thể. Ngoài ra, một số quốc gia còn ban hành các chính sách như giới hạn lãi suất, bảo vệ người gửi tiền, tăng cường tài chính. Môi trường luật pháp nói chung cũng tạo ra khung pháp lý cho các TCTCNT thực hiện các hoạt động của mình trong phạm vi nhất định.

Môi trường luật pháp thuận lợi, khung pháp lý rõ ràng là điều kiện tiên quyết cho sự phát triển hoạt động của các TCTCNT hiệu quả, phát huy tối đa vai trò của các tổ chức này đối với vấn đề phát triển nông thôn.

### ***1.4.2.2. Môi trường kinh tế***

Các yếu tố quan trọng của môi trường kinh tế tác động tới sự phát triển hoạt động của các TCTCNT là: Môi trường cạnh tranh giữa các TCTCNT và sự phát triển của các TCTC đô thị, sự phát triển kinh tế khu vực nông thôn, và môi trường kinh tế vĩ mô.

Môi trường cạnh tranh lành mạnh, công bằng giữa các TCTCNT là động lực rất lớn để các tổ chức này phát triển hoạt động và bền vững. Những tổ chức yếu kém sẽ bị loại khỏi sân chơi, tạo điều kiện cho những tổ chức tốt phát huy

được vai trò và hiệu quả hoạt động của mình. Khi các TCTC đô thị phát triển và mở rộng phạm vi hoạt động sang vùng nông thôn, các TCTCNT có thể bị cạnh tranh khốc liệt hơn. Tuy vậy, điều này khuyến khích các TCTCNT hoạt động hiệu quả hơn để tăng cường khả năng cạnh tranh, hoặc liên kết với các TCTC đô thị để tăng cường năng lực tài chính, năng lực quản trị và điều hành.

Sự phát triển của nền kinh tế nói chung, của khu vực nông thôn có ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng phát triển hoạt động của các TCTCNT. Các hoạt động, đặc biệt là hoạt động cho vay và huy động vốn mở rộng hay thu hẹp là do nhu cầu của khu vực kinh tế nông thôn. Thông thường khi nền kinh tế nông thôn phát triển và tăng trưởng cao nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất tăng cao, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn, sẽ khuyến khích các nhà đầu tư mở rộng sản xuất nâng cao chất lượng sản phẩm, trả lương cao cho người lao động. Mức thu nhập cao tạo điều kiện cho các TCTCNT huy động vốn tốt hơn. Nhưng khi nền kinh tế lâm vào tình trạng khủng hoảng hay chậm phát triển làm cho nhu cầu tiêu dùng giảm mạnh, hàng hoá làm ra không tiêu thụ được thì việc mở rộng sản xuất là không cần thiết. Các doanh nghiệp có xu hướng thu hẹp quy mô sản xuất để duy trì. Do đó khi nền kinh tế khủng hoảng nhu cầu vốn cũng giảm và khả năng cho vay của TCTCNT giảm rõ rệt. Bên cạnh đó, thu nhập dân cư nông thôn giảm dẫn đến tiết kiệm giảm, nhu cầu sử dụng các dịch vụ khác cũng giảm theo. Hơn nữa, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định là điều kiện tốt cho sự phát triển của các TCTCNT thông qua các liên kết ngược và liên kết xuôi với các thành phần kinh tế khác trong khu vực nông thôn.

Sự phát triển liên kết của quốc gia với thế giới cũng là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới sự phát triển hoạt động của các TCTCNT. Hợp tác và

cạnh tranh quốc tế mở rộng khả năng các TCTCNT phát triển các hoạt động của mình như chuyên tiền, bảo lãnh, mở L/C, quản lý hộ dự án.....

#### ***1.4.2.3. Môi trường chính trị, xã hội***

Đây là môi trường tác động trực tiếp và ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển hoạt động của các TCTCNT. Chủ trương, chính sách chính trị hướng vào mục tiêu phát triển kinh tế, cải thiện mức sống của dân cư nông thôn như giảm thất nghiệp, tăng thu nhập, xoá đói giảm nghèo, bảo vệ môi trường... sẽ tạo thuận lợi cho các TCTCNT phát triển hoạt động.. Bên cạnh đó những quy định luật pháp về hoạt động này càng rõ ràng và chặt chẽ sẽ càng giúp cho cá nhân có nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính ở nông thôn không e ngại, TCTCNT thực hiện không vướng mắc, góp phần hạn chế sự tranh chấp và rủi ro. Quan niệm sống, các yếu tố của đời sống tinh thần, trình độ học vấn, trật tự an ninh và an toàn xã hội là những biến số quyết định đến thói quen, sở thích khách hàng, từ đó ảnh hưởng đến nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính nông thôn. Ví dụ như ở Bangladesh và một số quốc gia châu Phi, các TCTCNT thành công đã dựa vào sức mạnh xã hội để mở rộng cho vay theo nhóm, dựa vào niềm tin không nợ nần trước khi qua đời để đòi nợ.

#### ***1.4.2.4. Môi trường công nghệ thông tin***

Công nghệ thông tin và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động của các TCTCNT có thể tạo ra một bước ngoặt cho sự phát triển. Các TCTCNT có thể mở rộng cửa đón lấy các cơ hội nguồn tài chính dồi dào mới, kết nối với thị trường, truy cập thông tin trực tiếp, chia sẻ kinh nghiệm phát triển hoạt động của mình cũng như học tập các kinh nghiệm phát triển của các TCTCNT khác trên thế giới. Công nghệ thông tin còn giúp các TCTCNT hoạt động hiệu quả hơn thông qua việc sử dụng các

phần mềm quản lý, phần mềm giám sát và quản lý thông tin....Công nghệ thông tin còn giúp khách hàng của các TCTCNT xóa bỏ các mặc cảm, rào cản trong việc tham gia vào hoạt động tài chính nông thôn, nhất là đối với những người nghèo.

## **1.5. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN**

### **1.5.1. Các mô hình hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn trên thế giới**

Có rất nhiều mô hình hoạt động của các tổ chức cung cấp tài chính nông thôn khác nhau trên thế giới đã được nghiên cứu và áp dụng vào thực tế. Tổng kết lại, chúng ta có năm nhóm mô hình như sau:

*Thứ nhất*, mô hình xuất phát từ việc chuyển đổi rất thành công hoạt động của các chương trình ưu đãi, hỗ trợ là mô hình ngân hàng BRI ở Indonesia và mô hình ngân hàng BAAC ở Thái Lan [175], [180], [181], [221], [224]. Đây là mô hình chuyển đổi hoạt động từ các chương trình hỗ trợ người nghèo của chính phủ, các ngân hàng chỉ định thành các tổ chức tài chính nông thôn quy mô nhỏ cung cấp dịch vụ theo nhu cầu và tự bù đắp chi phí. Những trường hợp thành công này chứng minh rằng: các ngân hàng chính sách hoặc ngân hàng nông nghiệp có thể chuyển đổi để phục vụ phát triển nông thôn tốt hơn, và bền vững và mở rộng tiếp cận có mối quan hệ tương hỗ.

*Mô hình thứ hai* thực hiện cung cấp tài chính nông thôn, chủ yếu với chính sách lãi suất thấp và các ưu đãi khác cho khu vực nông thôn thông qua các chương trình tài chính phát triển hoặc các định chế đặc biệt ở nhiều quốc gia ở Nam Á, Đông Á, Trung Đông như Trung Quốc, Ấn Độ, Hy Lạp [106], [108], [120], [138], [197]. Mặc dù chính sách tài chính lãi suất thấp đã bị chỉ trích và đã chứng tỏ không thành công ở rất nhiều quốc gia, một số quốc gia

vẫn tiếp tục áp dụng mô hình này vì mục tiêu chính trị hơn là kinh tế xã hội. Tuy một vài tổ chức đã đạt được mức độ bền vững hoạt động, lợi nhuận không phải là mục tiêu hàng đầu đối với họ. Vì vậy, rất nhiều quốc gia trên thế giới như Trung Quốc, Ấn Độ không thực hiện cổ phần hóa Ngân hàng nông nghiệp, mà còn tiếp tục tăng vốn cho các tổ chức này nhằm hỗ trợ sự phát triển nông thôn của quốc gia.

*Mô hình thứ ba* khởi xướng cho sự phát triển của tài chính nông thôn hiện nay là mô hình ngân hàng Grameen ở Bangladesh. Chính GS Yunus là người sáng lập ra mô hình này năm 1983 và hiện đã được áp dụng tại hơn 100 quốc gia trên toàn thế giới. Đây là một ngân hàng riêng cho người nghèo, cung cấp các món vay không cần thế chấp. Hơn 66% của khoản tiền gửi là từ thành viên vay vốn của ngân hàng. Ngân hàng do người vay sở hữu và dựa trên phương pháp luận riêng khác biệt hoàn toàn với các ngân hàng thương mại thông thường. Hiện nay, ngân hàng Grameen đang cung cấp món vay cho 4.5 triệu người nghèo, 96% trong số họ là phụ nữ, tại 50.936 xã ở Bangladesh [174], [183]. Mô hình này chứng minh rằng người nghèo có nhu cầu tài chính lớn, và hoạt động bền vững chỉ dựa vào khách hàng nghèo có tính khả thi cao.

*Mô hình thứ tư* là mô hình thương mại hóa và thể chế hóa hoạt động của các chương trình tín dụng - tiết kiệm NGOs như ngân hàng CARD của Phillipines [130]; ngân hàng ACLEDA của Cambodia [159]. Các mô hình này cho thấy, một số TCTCNT NGOs có thể phát triển hoạt động và quy mô để trở thành các NHTM hoạt động bền vững.

*Mô hình thứ năm* là mô hình tăng cường phát triển hoạt động của các trung gian tài chính hiện có. Ngân hàng quốc gia Hatton HNB là ngân hàng thương mại tư nhân lớn nhất tại Sri Lanka. Ngoài việc cung cấp các dịch vụ kinh doanh truyền thống của NHTM, ngân hàng này còn thực hiện các

chương trình cung ứng dịch vụ cho người nghèo. Một vài nước, bao gồm cả Malaysia, thậm chí còn thử nghiệm với các trung gian làm chức năng marketing với tư cách là các đại lý cung cấp lễ các khoản cho vay từ các TCTD của chính phủ. Tuy nhiên, mô hình này thường không thành công vì các TCTD có thể đáp lại áp lực của chính phủ bằng cách xây dựng các văn phòng chi nhánh ở nông thôn, và các chi nhánh này hoạt động rất hình thức, chỉ mở cửa vài tiếng một tuần, hoặc đưa ra số lượng dịch vụ rất hạn chế [182].

### **1.5.2. Kinh nghiệm phát triển hoạt động đối với các TCTCNT**

Trên cơ sở nghiên cứu hoạt động của các mô hình TCTCNT thành công và thất bại trên thế giới, một số kinh nghiệm phát triển hoạt động của các TCTCNT được đúc kết lại như sau.

#### ***1.5.2.1. Nhận thức đúng về hoạt động của TCTCNT***

Việc cung cấp dịch vụ tài chính và dịch vụ xã hội không phải là một hoạt động từ thiện. Vì vậy, hoạt động TCNT cần áp dụng các nguyên tắc kinh doanh lành mạnh, hoạt động theo hướng bù đắp chi phí và có lãi. Các cán bộ làm việc trong TCTCNT cần có cái nhìn dài hạn hơn như xây dựng đội ngũ khách hàng, hình thành sản phẩm, hệ thống... Khu vực nông thôn là một thị trường tiềm năng chưa được khai thác. Tuy vậy, khi hoạt động trong khu vực nông thôn, các TCTCNT cần chú ý tới những đặc điểm của khu vực này như đã trình bày trong mục 1.1.1.3. TCTCNT nên sử dụng các phương pháp, cơ chế nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động như: sử dụng áp lực nhóm, bảo lãnh theo nhóm; cho vay món cao hơn sau khi trả hết nợ hoặc được xếp hạng tín dụng tốt; cho vay theo món lũy tiến và ngắn hạn - mức lũy tiến của các khoản vay tùy thuộc vào hoàn vốn thực tế của cả nhóm. Các thông tin trong TCTCNT cần được quản lý chặt chẽ, các báo cáo tài chính phải được lập

và kiểm tra chéo thường xuyên, đảm bảo tính minh bạch thông tin trong nội bộ tổ chức. Một số loại thông tin cần thiết cần phải được cung cấp cho bên ngoài để giúp khách hàng hiểu rõ tổ chức, tăng cường niềm tin và uy tín đối với công chúng.

#### ***1.5.2.2. Dịch vụ cung ứng phù hợp nhu cầu khách hàng.***

Các dịch vụ phải được thiết kế chuyên biệt cho thị trường nông thôn, đặc biệt là cho những người có thu nhập thấp. TCTCNT nên áp dụng hình thức gửi tiết kiệm hoặc trả nợ nhiều lần, kỳ hạn trả nợ tính toán dựa vào dòng tiền thực tế khách hàng có thể nhận được. Nếu khách hàng hoàn trả đúng hạn, nên thực hiện các biện pháp khuyến khích bằng vật chất hay tinh thần. Hơn nữa, khả năng quản lý thanh khoản của TCTCNT sẽ được cải thiện nếu có dòng tiền vào thường xuyên thông qua hình thức này. Các khoản cho vay thường không nên đòi hỏi tài sản bảo đảm truyền thống như nhà cửa, hàng hóa, trang thiết bị, mà nên sử dụng tối đa các biện pháp bảo đảm phi truyền thống như cho vay tín chấp qua nhóm tương hỗ hay uy tín cá nhân.

Các quy trình thủ tục nghiệp vụ của TCTCNT cần được đơn giản và chuẩn hóa; thực hiện chấp thuận cho vay trên cơ sở các tiêu chí cụ thể và dễ dàng thực hiện; giảm chi phí giao dịch và chi phí cơ hội cho cả khách hàng và TCTCNT tới mức tối đa.

#### ***1.5.2.3. Nên kết hợp cung cấp các dịch vụ tài chính và dịch vụ xã hội***

Do đặc điểm khu vực nông thôn, nếu có nguồn lực, TCTCNT nên kết hợp cung cấp thêm các dịch vụ xã hội như: đào tạo, khuyến nông lâm ngư, tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật, nâng cao năng lực. Các dịch vụ này góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng các dịch vụ tài chính cho khách hàng, giúp cho khách hàng gắn bó trung thành đối với tổ chức. Vì vậy, cách tiếp cận đơn năng hoặc tổng hợp như đã đề cập trong hình 1.2. rất phù hợp để giúp



TCTCNT phát triển hoạt động của mình bền vững và hiệu quả. Kinh nghiệm của một số TCTCNT thành công trên thế giới là minh chứng rõ nét cho sự kết hợp này.

#### ***1.5.2.4. Vận dụng linh hoạt cơ sở pháp lý chính thức và phi chính thức***

Các TCTCNT thành công đều thực hiện vận dụng linh hoạt cả cơ sở pháp lý chính thức và các quy định phi chính thức trong cộng đồng. Đây là yếu tố quan trọng giúp giảm chi phí giao dịch cho cả tổ chức và khách hàng, tăng cường quản lý rủi ro thông qua các cơ chế ràng buộc trong cộng đồng. Sự giám sát của cộng đồng qua các nhóm chịu trách nhiệm liên đới, qua các tổ chức đoàn thể giúp cho TCTCNT giám sát khách hàng tốt hơn, thông tin cập nhật và đáng tin cậy, tránh được các rủi ro do thông tin không cân xứng.

\*

\*            \*

Phát triển kinh tế - xã hội nông thôn bao giờ cũng là một trong những ưu tiên hàng đầu đối với các quốc gia đang phát triển. Thông qua phân tích vai trò của các TCTCNT đối với quá trình phát triển nông thôn, chúng ta khẳng định rằng phát triển các TCTCNT là một trong những công cụ quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội nông thôn.

Tuy vậy, các TCTCNT có những đặc trưng khác biệt cơ bản so với các TCTC thành thị do sự khác biệt về khách hàng, thị trường. Vì vậy, yêu cầu về phát triển hoạt động của các TCTCNT có sự khác biệt rõ nét so với các TCTC khác. Các TCTCNT thành công phải sử dụng cách tiếp cận tổng hợp, kết hợp giữa trung gian tài chính và trung gian xã hội. Các hoạt động của TCTCNT về lý thuyết giống như các TCTC khác, nhưng do đặc trưng khu vực nông thôn nên chỉ tập trung vào một số hoạt động cơ bản như tín dụng và huy động tiết kiệm. Các hoạt

động trung gian khác có thể được cung cấp hoặc chỉ mang tính chất thử nghiệm. Sự phát triển hoạt động của các TCTCNT được đánh giá trên hai giác độ: mức độ tiếp cận đối với khách hàng (cả về độ rộng và chiều sâu) và tính bền vững (OSS, FSS, ROA).

Trong chương 1, các vấn đề trên đã được tổng kết và trình bày theo logic, với mục tiêu chung là tổng hợp lại các vấn đề lý luận chung về các TCTCNT, hoạt động và sự phát triển hoạt động, cũng như bảy nhân tố chủ quan và bảy nhân tố khách quan ảnh hưởng đến sự phát triển hoạt động. Bên cạnh đó, bốn bài học kinh nghiệm đối với phát triển hoạt động của các TCTCNT đã được đúc kết thông qua năm mô hình TCTCNT thành công và thất bại trên thế giới. Đây là cơ sở lý thuyết quan trọng cho việc phân tích thực trạng phát triển hoạt động các TCTCNT Việt Nam thời gian qua, cũng như các giải pháp phát triển hoạt động các TCTCNT Việt Nam trong thời gian tới.

## **CHƯƠNG 2**

# **THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

## **2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Trước mốc lịch sử đổi mới năm 1986, khu vực tài chính nông thôn chính thức ở Việt Nam chỉ bao gồm chủ yếu là các hợp tác xã tín dụng truyền thống - thực ra là đại diện của ngân hàng nhà nước (NHNN) để cung cấp tín dụng và huy động vốn theo kế hoạch do nhà nước đề ra. Nhà nước sử dụng sự độc quyền thông qua các giao dịch tài chính qua NHNN, đơn vị tài chính duy nhất, và là người đưa ra các can thiệp tài chính ngắn hạn. Kết quả là, lãi suất thực âm, cơ chế lãi suất bị đảo ngược với tỷ lệ tiền gửi cao hơn tỷ lệ vay. Thời kỳ này được mô tả như là sự không hạn chế trong các khoản tín dụng được cấp thông qua phát hành tiền quá mức. Mức lạm phát đã tăng lên rất cao, Việt Nam đối mặt với lạm phát phi mã ở đỉnh điểm 577,4%/năm vào năm 1986, nhưng tỷ lệ thu hồi nợ lại rất thấp [21]. Trong thời kỳ này, nhà nước chỉ cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước và các hợp tác xã sản xuất, hộ gia đình không được vay vốn. Khả năng và nỗ lực huy động vốn từ dân chúng hầu như bị lãng quên. Tỷ lệ tiết kiệm rất thấp, đầu tư không dựa trên nguồn tiết kiệm trong nước [176]. Nguồn vốn sử dụng không hiệu quả, nợ quá hạn cao, hàng loạt hợp tác xã tín dụng lâm vào tình trạng khủng hoảng. Các TCTCNT ở Việt Nam thời kỳ này hầu như không phát triển.

Làn sóng đổi mới hệ thống tài chính Việt Nam bắt đầu từ năm 1988, sau khi chính sách đổi mới được khởi xướng năm 1986. Thông qua cải

cách năm 1989, các chức năng ngân hàng thương mại (NHTM) thuộc NHNN cũ được chuyển sang cho 4 ngân hàng chuyên doanh thuộc chính phủ. Trong đó, Ngân hàng nông nghiệp– một TCTC lớn nhất trong thị trường tài chính nông thôn được tách ra từ vụ tín dụng nông nghiệp và được chỉ định cho vay chuyên trách khu vực nông nghiệp và nông thôn [176]. Cùng với nỗ lực của Chính phủ và sự trợ giúp của IMF, sự ra đời của các pháp lệnh ngân hàng và các luật lệ liên quan, các tổ chức tài chính nói chung, các TCTCNT nói riêng đã có môi trường hoạt động tương đối mở rộng. Tính độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm được nâng cao, tạo ra sự cạnh tranh theo định hướng thị trường giữa các TCTCNT. Điều này tạo động lực cho sự ra đời của các NHTMCP nông thôn, sự phát triển về cả lượng và chất của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam AGRIBANK, cũng như sự sụp đổ của hệ thống hợp tác xã tín dụng và sự thay thế của hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân bắt đầu từ năm 1993.

Vào đầu những năm 90, khi Chính phủ thiết lập chương trình quốc gia về xóa đói giảm nghèo và phát triển nông thôn, tài chính nông thôn được nhìn nhận như một công cụ chiến lược. Các chương trình hỗ trợ tín dụng từ Chính phủ được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng truyền thống (AGRIBANK), thông qua một thể chế cho vay chính sách được bao cấp (NH người nghèo năm 1996 và NHCSXH năm 2003), hoặc thông qua các chương trình tín dụng có định hướng. Bên cạnh đó, một số TCTCNT bán chính thức cũng thực hiện các chương trình tín dụng – tiết kiệm nhỏ từ những năm 1990.

### **2.1.2. Giới thiệu về các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam**

Hiện tại, các nhà cung cấp tài chính nông thôn chính ở Việt Nam được chia thành ba nhóm chính như sau

**Bảng 2.1 Các nhà cung cấp tài chính nông thôn ở Việt Nam**

<i>Các tổ chức chính thức</i>	<i>Các tổ chức bán chính thức</i>	<i>Phi chính thức</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (AGRIBANK)</li> <li>• Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam (NHCSXH)</li> <li>• Hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân (QTDND)</li> <li>• Công ty dịch vụ tiết kiệm bưu điện Việt Nam</li> <li>• Ngân hàng phát triển Việt Nam VDB</li> <li>• Các tổ chức khác cung cấp dịch vụ tài chính cho khu vực nông thôn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bốn TCTCNT được Chính phủ công nhận</li> <li>- Quỹ tình thương TYM</li> <li>- Quỹ trợ vốn cho người nghèo tự tạo việc làm CEP</li> <li>- Trung tâm phát triển vì người nghèo PPC</li> <li>- Quỹ hỗ trợ phát triển phụ nữ Uông Bí</li> <li>• 57 tổ chức NGOs quốc tế cung cấp dịch vụ tài chính vi mô</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hội, họ, các hiệp hội tín dụng tiết kiệm tự phát</li> <li>• Họ hàng, bạn bè, hàng xóm láng giềng</li> <li>• Người cho vay lãi</li> </ul>

*Nguồn: [21],[89], [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn)*

Sau đây là phần giới thiệu tổng quan về các TCTCNT đặc trưng của Việt Nam được nghiên cứu trong luận án, bao gồm AGRIBANK, NHCSXH, QTDND và một số TCTCNT bán chính thức.

### ***2.1.2.1. Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn AGRIBANK***

Thành lập ngày 26/3/1988, hoạt động theo Luật các TCTD Việt Nam, AGRIBANK hiện là Ngân hàng thương mại hàng đầu giữ vai trò chủ đạo và chủ lực trên thị trường tài chính nông thôn Việt Nam. Hiện nay, AGRIBANK là ngân hàng lớn nhất Việt Nam tính theo cả tài sản, mạng lưới hoạt động, và số lượng khách hàng. Đến tháng 12/2007, tổng tài sản AGRIBANK đạt hơn 295.000 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu gần 16.000 tỷ đồng; tổng dư nợ đạt trên 242.000 tỷ đồng, với hơn 2200 chi nhánh và điểm giao dịch được bố trí rộng

khắp trên toàn quốc và hơn 30.000 cán bộ nhân viên. AGRIBANK luôn chú trọng đầu tư đổi mới và ứng dụng công nghệ ngân hàng phục vụ đặc lực cho công tác quản trị kinh doanh và phát triển mạng lưới dịch vụ ngân hàng tiên tiến. AGRIBANK cũng là ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam trong việc tiếp nhận và triển khai các dự án nước ngoài, đặc biệt là các dự án lớn của WB, ADB, AFD. Các dự án nước ngoài đã tiếp nhận và triển khai đến cuối tháng 12/2007 là 103 dự án với tổng số vốn trên 3,6 tỷ USD, số vốn qua AGRIBANK là 2,7 tỷ USD [66].

AGRIBANK đã hoạt động gần như theo cơ chế thị trường trong khu vực nông thôn với cơ chế tự chủ về tài chính, nhưng ngân hàng vẫn nhận được các trợ giúp từ Chính phủ hay các nhà tài trợ cho một số hoạt động cụ thể trong khu vực nông thôn như hỗ trợ kỹ thuật, phát triển ngân hàng lưu động....

#### ***2.1.2.2. Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH)***

NHCSXH được thành lập lại trên cơ sở ngân hàng người nghèo theo quyết định số 131/2002/QĐ-TTg ngày 4/10/2002 của Thủ tướng Chính phủ. Ngoài việc tập trung giải quyết nhu cầu vốn cho người nghèo, góp phần vào công cuộc xoá đói giảm nghèo, NHCSXH còn giúp tái cơ cấu các ngân hàng thương mại nhà nước, giảm thiểu tác động tiêu cực của kênh cho vay chính sách đối với các ngân hàng này. NHCSXH tiếp tục đảm trách các chức năng của Ngân hàng phục vụ người nghèo và mạng lưới Quỹ tín dụng nhân dân trung ương/địa phương, trở thành kênh cung cấp tín dụng nhỏ do Chính phủ trợ cấp vốn trước đây được thực hiện qua các Bộ theo các chương trình và dự án chính sách xã hội và giảm nghèo.

NHCSXH ngay từ những ngày đầu hoạt động đã định hướng tập trung tăng cường sự hợp tác có hiệu quả với các Bộ, ban, ngành, các tổ chức hội đoàn thể như Hội phụ nữ, hội nông dân, hội cựu chiến binh....., tạo cơ sở tiếp cận được với các hộ nghèo và các đối tượng chính sách khác trên phạm vi cả

nước. Hiện tại, NHCSXH có bộ máy quản lý và điều hành thống nhất trong phạm vi cả nước, là một pháp nhân có vốn điều lệ và hệ thống giao dịch từ trung ương đến địa phương, với 64 chi nhánh cấp tỉnh, một sở giao dịch, 575 phó giám đốc NHCSXH cấp huyện và 5600 tổng số cán bộ, trung bình khoảng 70-80 người ở cấp tỉnh và 4-7 người làm việc ở cấp huyện. Đây là một sự đổi mới rất lớn nếu so với NH phục vụ người nghèo (NHNg) trước kia với bộ máy nhân sự hoàn toàn phụ thuộc vào AGRIBANK. NHCSXH dự kiến phát triển một mạng lưới gồm 500-700 chi nhánh trên khắp 64 tỉnh thành trong vài năm tới.

### **2.1.2.3. Hệ thống quỹ tín dụng nhân dân (QTDND)**

Sau sự sụp đổ của các hợp tác xã tín dụng nông nghiệp đầu những năm 90, các ngân hàng thương mại không thể lấp chỗ trống trong khu vực tài chính nông thôn và cần có một hệ thống TCNT để bù vào chỗ trống này. Một trong những mục tiêu quan trọng nhất là nhu cầu phục hồi lòng tin của dân chúng với hệ thống tài chính nông thôn chính thức. Vì vậy, từ “hợp tác xã” đã được đưa ra khỏi tên của tổ chức tài chính mới thiết lập này và gọi là Quỹ Tín dụng nhân dân. Đây thực chất là các hợp tác xã tín dụng và tiết kiệm cộng đồng theo mô hình *Caisse Populaire* ở Quebec, Canada [19], [20], [46].

Quá trình phát triển QTDND chia thành hai giai đoạn, giai đoạn 1 triển khai thí điểm thành lập từ 8/1993-8/2000, thời gian đầu có 14 tỉnh thành tham gia với 179 QTDNDN và 46045 thành viên (trung bình 257 thành viên/quỹ), sau đó dựa trên kinh nghiệm phát triển của các QTDNDN hiện có đã phát triển ra 53 tỉnh thành với tổng số 959 QTDND cơ sở (2 QTDND đô thị và 957 QTDND nông thôn). Từ 2000 đến nay, hệ thống QTDND đang thực hiện chấn chỉnh tổ chức và hoạt động, tiếp tục

phát triển các QTDND mới ở những nơi có đủ điều kiện một cách an toàn, thận trọng. Hiện tại, hệ thống QTDND có 955 QTDND cơ sở và một QTDND trung ương.

QTDND là loại hình tổ chức tín dụng hợp tác hoạt động theo nguyên tắc tự chủ, tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động, thực hiện mục tiêu chủ yếu là tương trợ giữa các thành viên, nhằm phát huy sức mạnh của tập thể và của từng thành viên giúp nhau thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và cải thiện đời sống. Hoạt động của QTDND phải đảm bảo bù đắp chi phí và có tích lũy để phát triển [6]. QTDND được đánh giá cao về khả năng tiếp cận khách hàng và độ tiện ích của dịch vụ, nhưng bị giới hạn ở phạm vi hoạt động trong cấp xã.

#### **2.1.2.4. Các TCTCNT bán chính thức**

Hầu hết các TCTCNT bán chính thức đều do các NGOs trong nước và quốc tế tài trợ, chỉ có một vài trường hợp là do một số tổ chức quần chúng thực thi học tập theo các mô hình do NGOs tài trợ từ trước. Vì vậy, trong chuyên đề này, các TCTCNT bán chính thức sẽ được gọi là các TCTCNT NGOs để tiện theo dõi.

Các hoạt động tài chính nông thôn do các tổ chức quốc tế, các tổ chức phi chính phủ, các chương trình hỗ trợ phát triển chính thức song phương và đa phương được du nhập vào Việt Nam những năm cuối thập kỷ 80, khi tiến trình đổi mới bắt đầu có hiệu quả. Mặc dù các chương trình này thường tập trung vào mục tiêu xóa đói giảm nghèo và bình đẳng thu nhập, phương pháp thực hiện rất khác nhau. Một số dự án chỉ có mục đích duy nhất là cung cấp dịch vụ tài chính vi mô, trong khi ở các dự án khác, tài chính chỉ là một hợp phần của một chương trình rộng hơn. Cũng có những chương trình chỉ coi tài chính là một công cụ xã hội nhằm hỗ trợ cho một nhóm đối tượng đặc thù trong một giai đoạn nhất định.



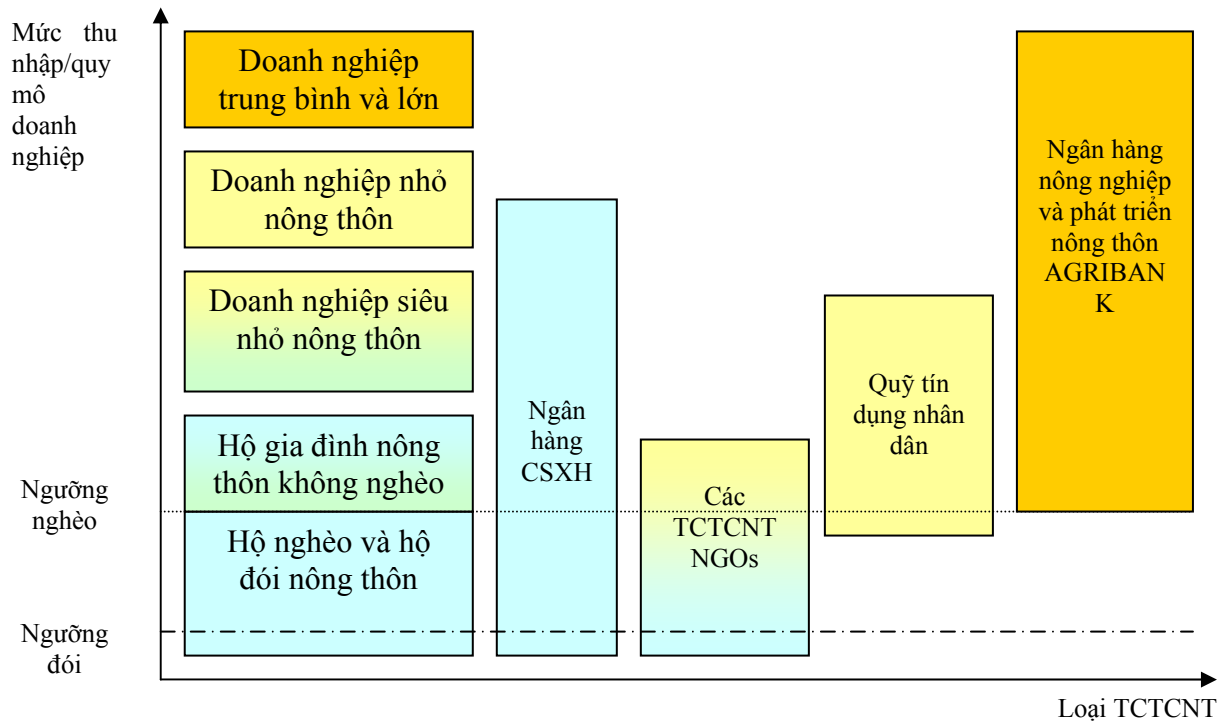
Cùng tham gia với các ngân hàng chính thức trong cuộc chiến chống đói nghèo, kể từ năm 1990, 57 tổ chức phi chính phủ (NGO) và Hội Phụ nữ Việt Nam đã thực hiện chương trình tài chính vi mô trên 2900 (29%) các xã phường ở Việt Nam trong 36 tỉnh (57% số tỉnh trên toàn quốc). Hiện tại có hai TCTCNT NGO lớn là quỹ tình thương TYM do Hội LHPN Việt Nam và quỹ trợ vốn cho người nghèo tự tạo việc làm CEP do Liên đoàn lao động Thành phố HCM thành lập năm 1992 đang dẫn đầu về quy mô và thành tích hoạt động.

Mặc dù mới chỉ có một tỷ lệ nhỏ các hộ gia đình được tiếp cận với nguồn vốn tín dụng này (351.298 khách hàng, tức chưa tới 6% hộ gia đình), nhưng các chương trình đã thành công trong việc tiếp cận với khu vực người nghèo nhất có hoàn cảnh thiết thòi nhất, những người không thể tiếp cận với các dịch vụ của NHCSXH và các chương trình dành cho người nghèo khác được nhà nước hỗ trợ. Các đối tượng chính của các TCTCNT NGOs là hộ nghèo, hộ dân tộc thiểu số, sinh sống ở vùng sâu vùng xa chưa có điều kiện tiếp cận với các TCTCNT chính thức. Các TCTCNT NGOs này cũng rất chú ý đến việc tiếp cận với phụ nữ trong nhóm các đối tượng này [25],[131].

Các TCTCNT cùng hoạt động trên thị trường TCNT, song có sự khác biệt nhất định về thị trường tập trung. Mục 2.1.3. sau đây trình bày về phân đoạn thị trường của các TCTCNT Việt Nam, và ảnh hưởng của phân đoạn tới hoạt động của các TCTCNT đó.

### **2.1.3. Phân đoạn thị trường tài chính nông thôn Việt Nam hiện nay**

Thị trường chính của AGRIBANK và QTDND tập trung vào nhóm khách hàng ở phân đoạn thị trường khách hàng thu nhập trung bình và thu nhập cao trong nông thôn, trong khi NHCSXH và các TCTCNT NGOs tập trung nhiều hơn vào phân đoạn khách hàng có thu nhập thấp, khách hàng nghèo đói.



**Hình 2.1. Phân đoạn thị trường tài chính nông thôn Việt Nam hiện nay**

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ các nguồn [20], [46]*

Sự phân đoạn thị trường này là do lịch sử phát triển, đặc điểm hoạt động và chiến lược của các TCTCNT. Kể từ khi thành lập tới nay, đối tượng khách hàng số một của NHCSXH là hộ nghèo, bên cạnh đó còn các đối tượng khác thuộc chỉ định hoặc thuộc các chương trình đặc biệt của Chính phủ như học sinh, sinh viên có hoàn cảnh khó khăn, các đối tượng chính sách cần vay vốn để giải quyết việc làm, các doanh nghiệp hoạt động trong khu vực khó khăn. Khách hàng thông thường có thể sử dụng các dịch vụ phi tín dụng của NHCSXH như nhận tiền gửi, thanh toán. Tuy nhiên, do NHCSXH hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, bản thân cán bộ ngân hàng cũng không có động cơ phát triển hoạt động này, và các chính sách lãi suất cũng như marketing của ngân hàng đối với các hoạt động này cũng không hấp dẫn.

Tương tự, mục tiêu chính của các TCTCNT NGOs là phục vụ cho các đối tượng khách hàng không tiếp cận được hoặc khó tiếp cận với khu vực chính thức, và họ thường là các đối tượng dưới ngưỡng nghèo.

AGRIBANK là TCTCNT duy nhất thâm nhập sâu vào phân đoạn thị trường khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, và doanh nghiệp lớn trong nông thôn. Trong giai đoạn 1988-1996, AGRIBANK chủ yếu cung cấp tín dụng cho các DNNN theo yêu cầu. Tới thời kỳ 1996-2003, AGRIBANK bắt đầu quan tâm nhiều hơn tới đối tượng là hộ dân nông thôn, một phần là do chỉ đạo của Chính phủ như là một cơ quan hỗ trợ phát triển. Trong năm 2003, Chính phủ đã chuyển đổi AGRIBANK trở thành một NHTM thực sự khi tách biệt hoạt động cho vay chính sách của ngân hàng người nghèo khỏi hoạt động chung của AGRIBANK. Trong định hướng hoạt động 10 năm 2001-2010, AGRIBANK phấn đấu từng bước trở thành “**lựa chọn số một**” đối với khách hàng hộ sản xuất, doanh nghiệp nhỏ và vừa, kinh tế trang trại, hợp tác xã tại các địa bàn nông nghiệp nông thôn và là “Ngân hàng chấp nhận được” đối với khách hàng lớn, dân cư có thu nhập cao tại khu vực đô thị, khu công nghiệp [63].

**Bảng 2.2. Số lượng hộ và tỷ trọng cho vay hộ của các TCTCNT chính thức**

Năm	AGRIBANK		NHCSXH		QTDND	
	Số lượng hộ (nghìn)	Tỷ trọng dư nợ hộ/Tổng dư nợ (%)	Số lượng hộ (nghìn)	Tỷ trọng dư nợ hộ/Tổng dư nợ (%)	Số lượng hộ (nghìn)	Tỷ trọng dư nợ hộ/Tổng dư nợ (%)
2001	5.000	54,9	2.571	100	808	100
2002	6.376	61,8	2.793	100	851	100
2003	7.000	66,2	3.054	100	912	100
2004	8.875	65,8	3.318	100	967	100
2005	9.000	58	4.125	100	1.029	100
2006	10.000	56,9	4.651	100	1.099	100
2007	11000	55,5	5.700	100	1220	100

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các số liệu của AGRIBANK (2001-2007), NHCSXH (2003-2007), QTDND (2001-2007)*

Tỷ trọng trên 50% đối với dư nợ của hộ gia đình của AGRIBANK chứng tỏ đây là phân đoạn thị trường chính họ. Điều này cũng đã được khẳng định trong nhiều báo cáo định hướng hoạt động của AGRIBANK. Mặc dù tỷ trọng hộ vay vốn không tăng nhiều, nhưng số lượng khách hàng là hộ vay vốn đã tăng gấp đôi trong vòng 6 năm, từ 5 triệu hộ năm 2001 lên hơn 11 triệu hộ năm 2007. Đối với các TCTCNT chính thức khác, số lượng khách hàng cũng tăng lên rất ấn tượng trong giai đoạn qua, với mức tăng trưởng trung bình hàng năm 12% của NHCSXH và 6% của QTDND.

Do đặc điểm hoạt động, cả NHCSXH, QTDND và các TCTCNT NGO đều tập trung vào khách hàng là hộ dân. Chỉ có AGRIBANK là đa dạng hóa đối tượng khách hàng. Thời gian qua chúng kiến sự thay đổi rõ nét nhất về hướng phát triển thị trường AGRIBANK đang hướng tới – các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hợp tác xã nông nghiệp. Tỷ trọng dư nợ đối với thành phần kinh tế này đã tăng từ 9,6% năm 2001 lên 32% năm 2007. Đây là thành phần kinh tế năng động, có khả năng tạo việc làm tốt cũng như đóng góp lớn vào sự phát triển kinh tế, nhất là ở khu vực nông thôn.

Sự thay đổi về chính sách cho vay không cần thế chấp đối với các khoản vay dưới 10 triệu đồng của AGRIBANK trong năm 2002 là một bước đột phá cho việc tăng cường tiếp cận của các hộ dân nông thôn. Điều này chứng tỏ AGRIBANK đã nắm bắt được nhu cầu thực tế của các hộ dân, giải quyết vấn đề cản trở lớn nhất trong tiếp cận dịch vụ tài chính của hộ dân là tài sản bảo đảm. Tuy vậy, điều này hiện chưa được thực hiện triệt để, nhiều chi nhánh AGRIBANK mặc dù tuyên bố không cần tài sản bảo đảm nhưng vẫn yêu cầu khách hàng liệt kê tài sản (do chính quyền địa phương chứng nhận) để đảm bảo cho khoản vay [13], [19], [21].

## 2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM

### 2.2.1. Thực trạng các hoạt động tài chính cơ bản

#### 2.2.1.1. Hoạt động tín dụng

Tất cả các TCTCNT Việt Nam đều thực hiện hoạt động tín dụng. Trong đó, AGRIBANK là ngân hàng có dư nợ tín dụng lớn nhất với số lượng sản phẩm tín dụng đa dạng nhất. Trong số các nhóm khách hàng, AGRIBANK là đơn vị duy nhất thực hiện cung cấp dịch vụ cho các khách hàng doanh nghiệp nông thôn. Tuy vậy, dư nợ doanh nghiệp nông thôn chỉ chiếm từ 10-15% tổng dư nợ của AGRIBANK. Vì vậy, phần phân tích này chỉ tập trung vào đối tượng khách hàng hộ gia đình/cá nhân.

Số liệu của các TCTCNT bán chính thức không sẵn có, vì vậy hai quỹ lớn nhất trong nhóm các TCTCNT bán chính thức là CEP và TYM được nghiên cứu để so sánh với các TCTCNT chính thức.

**Bảng 2.3. Dư nợ tín dụng của các TCTCNT Việt Nam, 2001-2007**

*Đơn vị: Tỷ VND*

TCTCNT	2001	2003	2004	2005	2006	2007	Tăng trưởng(%)
AGRIBANK - dư nợ hộ	35.432	70.320	91.713	93.000	122.411	134.377	25,97%
NHCSXH	6.194	20.034	13.484	17.305	24.140	34.940	47,74%
Trong đó: CV hộ nghèo	6.194	6.832	10.349	11.609	14.891	19.196	25,53
QTDND	3.288	5.591	7.109	8.959	11.381	10.832	27,24
Quỹ CEP	41	80	105	145	160	163	31,48
Quỹ TYM	17	34	39	51	53	55	26,86
Các TCTCNT NGO khác	-	157	-	-	256		

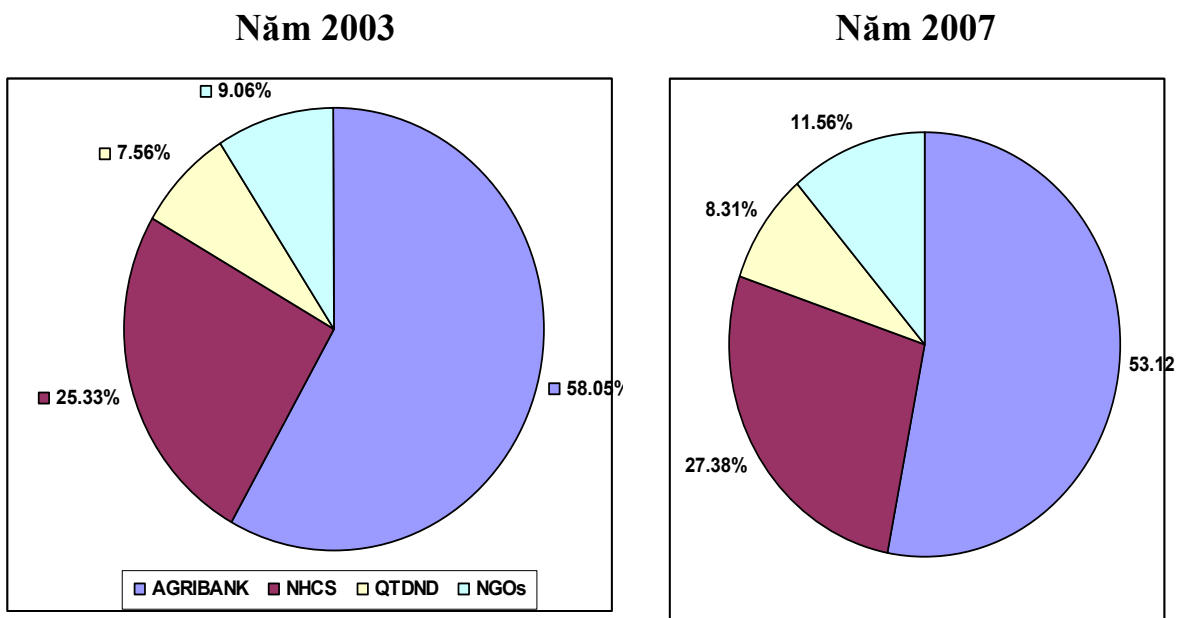
*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các số liệu của AGRIBANK (2001-2007), NHCSXH (2003-2007), QTDND (2001-2007)*

Hoạt động tín dụng của các TCTCNT đã có sự tăng trưởng vượt bậc trong những năm qua, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm trung bình đều trên 25%. Điều này thể hiện chính sách mở rộng tín dụng của tất cả các TCTCNT, phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế nông thôn trong việc tăng cường mở

rộng tiếp cận dịch vụ tín dụng, và cũng đúng với xu hướng của các chính sách khuyến khích khu vực nông thôn phát triển thời gian qua.

Trong đó, ấn tượng nhất là sự tăng trưởng của NHCSXH, với tỷ lệ trung bình 47,74%/năm. Điều này xuất phát từ chính sách của Chính phủ đối với việc tăng cường tiếp cận tín dụng cho các hộ nghèo và các đối tượng chính sách, sử dụng chính sách lãi suất thấp là một công cụ cho xóa đói giảm nghèo. Tuy vậy, nếu xét theo số dư tuyệt đối, AGRIBANK là đơn vị dẫn đầu về sự tăng trưởng số lượng, mặc dù tỷ lệ tăng trưởng chỉ đứng ở mức thứ ba, sau NHCSXH và quỹ CEP, với mức trung bình 25,97%/năm. Tổng dư nợ hộ của AGRIBANK đã tăng từ 35.423 tỷ VND năm 2001 lên 134.377 tỷ năm 2007. Dư nợ cho vay hộ của AGRIBANK bằng 77,28% tổng dư nợ cho toàn bộ khu vực nông thôn. Điều này xuất phát từ vị trí chủ đạo của AGRIBANK trong khu vực tài chính nông thôn, do khả năng về tài chính, nhân lực và mạng lưới bao phủ rộng khắp của mình.

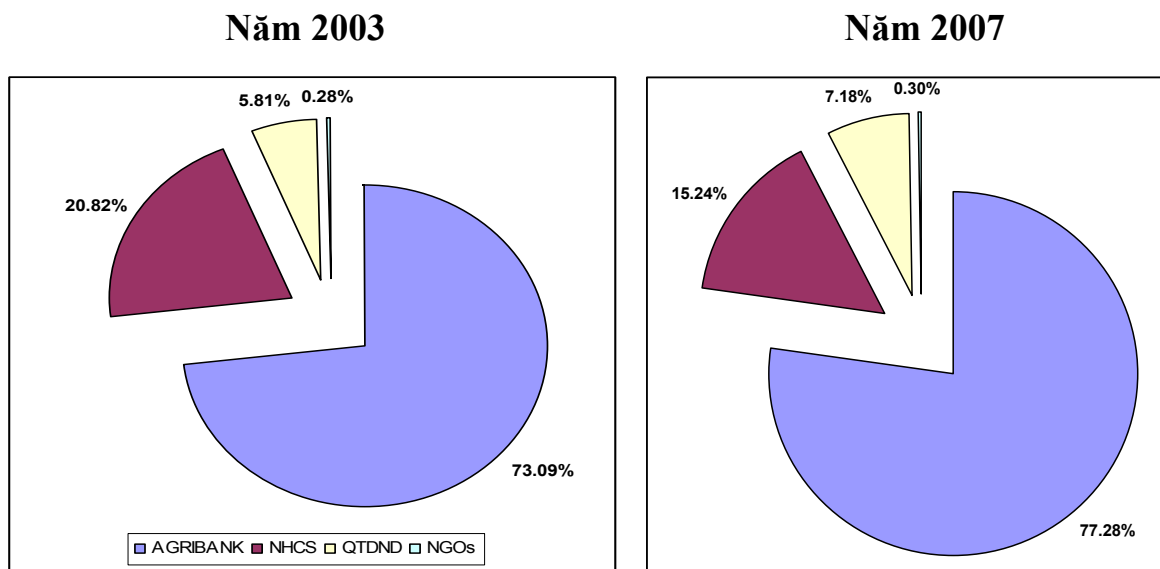
Nếu xét thị phần tín dụng nông thôn theo cả dư nợ và theo số lượng khách hàng, chúng ta có các kết quả như sau:



**Hình 2.2. Thị phần tín dụng khu vực nông thôn theo số lượng khách hàng**  
 Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND

Đo lường thị phần theo số lượng khách hàng, AGRIBANK chiếm hơn nửa thị phần tín dụng nông thôn, tuy tỷ trọng này có giảm đi 5% từ 2003 đến 2007. Các tổ chức khác đều có sự tăng trưởng thị phần tốt, đặc biệt là NHCSXH và các NGOs. Tuy vậy, xét theo con số tuyệt đối, tỷ lệ tăng khách hàng của AGRIBANK chỉ xếp sau NHCSXH. Hiện tại, có khoảng hơn 11 triệu khách hàng cá nhân hiện đang vay vốn tại AGRIBANK, trong khi con số này của NHCSXH là 4,6 triệu, và của hệ thống QTDND là hơn 1 triệu khách hàng.

Nếu tính theo dư nợ hiện tại, bức tranh về thị phần tín dụng có khác biệt so với thị phần theo số lượng khách hàng.



**Hình 2.3. Thị phần tín dụng khu vực nông thôn theo dư nợ**

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND*

Theo dư nợ hiện tại, thị phần của AGRIBANK tăng lên tới hơn 73% năm 2003 và 77,28% năm 2007. Điều này chứng tỏ số lượng khách hàng của AGRIBANK tăng chậm hơn so với các TCTCNT khác, và tỷ trọng khách hàng giảm, nhưng quy mô món vay của AGRIBANK tăng lên lớn hơn. Mặc dù NHCSXH có sự mở rộng về số lượng khách hàng, nhưng giá trị khoản vay trung bình không thay đổi nhiều. Vì vậy, thị phần tính theo dư nợ của NHCSXH giảm từ 20,82% năm 2003 xuống còn 15,24% năm 2007. So sánh thị phần theo cả hai

cách tính, QTDND vẫn chiếm một tỷ trọng tương đối nhỏ. Điều này chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của hệ thống này. Với các TCTCNT bán chính thức, mặc dù thị phần tính theo số lượng khách hàng tương đối lớn, khoảng 11% năm 2007, nhưng thị phần tính theo dư nợ lại rất thấp, chỉ chiếm khoảng 0,3%. Các TCTCNT này thường hoạt động tại các vùng sâu vùng xa, nơi các TCTCNT chính thức thường không tiếp cận được. Vì vậy, khách hàng của họ thường rất nghèo, với quy mô món vay nhỏ lẻ và chi phí hoạt động cao.

Tổng kết chung rút ra từ các số liệu trên là hoạt động tín dụng của các TCTCNT thời gian qua đã đạt được những thành tựu lớn, thông qua việc mở rộng cả khối lượng tín dụng cung cấp cho thị trường, cũng như số lượng khách hàng được tiếp cận. Các dịch vụ tín dụng cũng được đa dạng hóa hơn, nhưng vẫn tập trung vào tín dụng ngắn hạn cho mục đích sản xuất. Tín dụng tiêu dùng, tín dụng trung và dài hạn chưa phát triển.

#### **2.2.1.2. Hoạt động huy động tiết kiệm**

Tiết kiệm là hoạt động huy động vốn quan trọng nhất đối với các TCTCNT Việt Nam, mặc dù một số tổ chức như NHCSXH, NGOs hoạt động phụ thuộc phần lớn vào các nguồn tài trợ từ Chính phủ hoặc các nhà tài trợ. Ngoại trừ các TCTCNT bán chính thức thực hiện huy động tiết kiệm bắt buộc và một phần huy động tiết kiệm tự nguyện từ thành viên, các TCTCNT đều thực hiện huy động tiết kiệm từ dân cư.

**Bảng 2.4. Huy động tiết kiệm từ dân cư giai đoạn 2001-2007**

*Đơn vị: Tỷ VND*

	2001	2003	2004	2005	2006	2007	Tăng trưởng (%)
AGRIBANK	30.977	57,530	73,770	96.130	120.025	139.560	29,7%
NHCSXH	52	336	732	786	862	631	110,74%
QTDND	2.126	3.228	4.189	5.157	6,714	9.240	27,87%
Quỹ CEP	0,49	3,39	6,52	6,56	10,31	12,4	74,84%
Quỹ TYM	6,24	11,64	17,87	24,30	17,84	18,4	25,09%

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND*



AGRIBANK vẫn là đơn vị có sức hấp dẫn nhất trong việc huy động tiết kiệm trong khu vực nông thôn, với giá trị huy động tiết kiệm từ khu vực nông thôn lên đến hơn 139 ngàn tỷ VND năm 2007, và tỷ lệ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2001-2007 là 29,7%. Ngân hàng này được thừa hưởng từ hệ thống NHNN cũ trước đây, vì vậy uy tín đối với người dân có tiết kiệm trong khu vực nông thôn là rất lớn, với hệ thống chi nhánh khắp cả nước và số lượng nhân viên đông đảo. Hệ thống QTDND cũng có sự tăng trưởng ấn tượng, với mức số dư tiết kiệm đứng thứ hai trong các TCTCNT (6,7 ngàn tỷ VND năm 2006, và tỷ lệ tăng trưởng tiết kiệm hàng năm là 27,87%). Trong thực tế, do tính chất tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm trong hoạt động, các QTDND phụ thuộc phần lớn vào vốn huy động từ dân cư để tài trợ cho hoạt động của mình, và đây là một mô hình rất đáng khích lệ.

Nếu tính tỷ lệ tăng trưởng, NHCSXH hiện đang giữ kỷ lục với mức 110,74%/năm. Tuy vậy, số dư huy động tiết kiệm tuyệt đối của NHCSXH tương đối nhỏ, đặc biệt là trong thời kỳ NHCSXH đang còn là NHNg giai đoạn 2001-2002. Năm 2003 và 2004 là điểm khởi đầu để NHCSXH đột phá trong các chính sách khuyến khích huy động tiết kiệm từ dân cư, với mức số dư tăng từ 51 tỷ năm 2002 lên 335,6 tỷ năm 2003 và 731,87 tỷ năm 2004. Điều này phản ánh sự thay đổi chiến lược và cách làm của các nhà quản trị NHCSXH trong việc coi trọng huy động tiết kiệm từ dân cư.

Đối với các TCTCNT bán chính thức, việc huy động tiết kiệm từ thành viên thường là bắt buộc, nhưng mức độ huy động rất hạn chế do khách hàng thường có thu nhập thấp, mức tiết kiệm thường chỉ từ 5000-20000 VND/tháng.

Để đạt mục tiêu tự bền vững về lâu dài, các TCTCNT phải có được nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn. Tuy vậy, hiện nay vốn từ huy động tiết kiệm của các tổ chức này còn khá khiêm tốn, chỉ chiếm từ 20-65% tổng vốn, trừ hệ thống QTDND với tỷ lệ 89%. Đối với AGRIBANK, phần huy

động tiết kiệm từ khu vực nông thôn chỉ đáp ứng được 85% nhu cầu tín dụng của khu vực này, và tỷ lệ này đối với QTDND là 81%, còn NHCSXH chỉ có 3,5%. Điều này chứng tỏ các TCTCNT phải tìm các nguồn vốn khác để đáp ứng nhu cầu tín dụng cho khu vực nông thôn, hay khả năng huy động vốn của các TCTCNT này trong khu vực nông thôn chưa được khai thác hết.

### ***2.2.1.3. Các hoạt động trung gian khác***

Các TCTCNT hiện đang chấp nhận một thực tế là các hoạt động trung gian khác kém phát triển. Các TCTCNT chính thức thường theo đuổi cách tiếp cận “đơn năng”, do đó thường chỉ tập trung vào các hoạt động trung gian tài chính. Trong số các TCTCNT, chỉ AGRIBANK có hoạt động thanh toán tương đối phát triển. Hiện nay AGRIBANK là TCTCNT lớn nhất liên kết với mạng chuyển tiền quốc tế Western Union, thực hiện chuyển tiền trong nước, phát hành và quản lý thẻ ATM với hơn 400 máy ATM trên toàn quốc. AGRIBANK còn là đơn vị sáng lập của công ty chuyển mạch tài chính quốc gia Banknet. Việc thực hiện phát hành thẻ ghi nợ quốc tế và liên kết phát hành thẻ tín dụng quốc tế cũng đã được AGRIBANK thực hiện từ năm 1995. Tuy vậy, các hoạt động thanh toán ở khu vực nông thôn của AGRIBANK còn rất kém phát triển. Rất ít máy ATM được lắp đặt ở khu vực nông thôn, hoạt động thanh toán chủ yếu chỉ bao gồm chuyển tiền trong nước và nhận chuyển tiền quốc tế. Các hoạt động khác như bảo hiểm, bảo lãnh, mua bán vàng bạc ngoại tệ ... cũng đã được triển khai trong khu vực nông thôn, nhưng doanh số hoạt động rất thấp, và phần phí thu được từ các hoạt động này cũng mới chỉ chiếm khoảng 1,2-3% tổng thu của AGRIBANK giai đoạn 2001-2007.

NHCSXH và QTDND theo luật định cũng được thực hiện hoạt động thanh toán trong giới hạn nhất định, dưới sự giám sát chặt chẽ của NHNN.

Tuy vậy, hiện nay các QTDND cơ sở chưa được thực hiện bất kỳ một hoạt động nào liên quan đến thanh toán do sự cản trở của NHNN trong việc quản lý hệ thống này. NHCSXH cũng có rất nhiều nỗ lực trong việc phát triển hoạt động thanh toán. Ví dụ, năm 2003 NHCSXH chỉ thu được 1 triệu đồng tiền phí thanh toán, nhưng con số này đã tăng lên 114 triệu năm 2005 và 191 triệu năm 2007. Tuy vậy, doanh số từ hoạt động thanh toán chỉ chiếm 0,8% tổng thu lãi của NHCSXH.

Theo quy định của pháp luật, các TCTCNT quy mô nhỏ được cung ứng một số dịch vụ thanh toán như chuyển tiền cho khách hàng tài chính quy mô nhỏ, thu hộ, chi hộ, làm đại lý bảo hiểm, thực hiện dịch vụ tư vấn hỗ trợ cho khách hàng trong việc quản lý và sử dụng đồng vốn hiệu quả [39]. Tuy vậy, hiện nay hầu hết TCTCNT quy mô nhỏ đều chưa đăng ký hoạt động với NHNN, và chưa tổ chức nào cung cấp dịch vụ thanh toán.

Các hoạt động tài chính khác của các TCTCNT hiện nay hầu như chưa phát triển. Trong khi đó, các TCTCNT bán chính thức chủ yếu theo đuổi cách tiếp cận “tổng hợp”, kết hợp giữa “trung gian tài chính” và “trung gian xã hội. Những dịch vụ này bao gồm đào tạo về các kỹ năng kinh doanh cơ bản và thông tin về chăm sóc sức khỏe, sức khỏe sinh sản, dinh dưỡng cho trẻ em... Các khách hàng cho biết, sự khác biệt chủ yếu giữa các TCTCNT NGOs và các ngân hàng là ở mức độ đào tạo tiếp tục và trợ giúp kỹ thuật do các TCTCNT NGOs cung cấp sau khi giải ngân. Điều này được các khách hàng đánh giá rất cao vì nó đã giúp họ cải thiện được các kỹ năng quản lý kinh doanh và có thể sử dụng vốn hiệu quả hơn. Điều này khó áp dụng được cho các ngân hàng và các TCTCNT trong tương lai vì vấn đề nguồn lực tài trợ, do đặc điểm riêng biệt của các NGOs hiện hay.

## 2.2.2. Phân tích mức độ phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam

Phần này tập trung phân tích về mức độ phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam dựa trên các chỉ tiêu điển hình theo thông lệ quốc tế. Các khía cạnh chính được đánh giá là mức độ tiếp cận và tính bền vững.

### 2.2.2.1. Phân tích mức độ tiếp cận của các TCTCNT

Sử dụng các chỉ số đo lường độ tiếp cận ở chương I và so sánh với mức tiêu chuẩn, chúng ta có những phân tích như sau về mức độ tiếp cận của các TCTCNT

#### a. Độ rộng tiếp cận

##### a.1. Các dịch vụ tài chính nông thôn hiện chưa đa dạng, chủ yếu là cho vay và tiết kiệm

Hiện tại, AGRIBANK cung cấp dịch vụ linh hoạt, đa dạng nhất trong số các TCTCNT chính thức. AGRIBANK cung cấp tất cả các dịch vụ ngân hàng cho khu vực nông thôn bao gồm tín dụng, tiết kiệm, thanh toán, chuyển tiền....Do vậy, số lượng sản phẩm AGRIBANK cung cấp hiện nay là 287 dịch vụ, tương đương với các NHTM trung bình ở Việt Nam.

**Bảng 2.5. Số lượng sản phẩm của các TCTCNT Việt Nam tính đến 31/12/2007**

Loại dịch vụ	AGRIBANK	NHCSXH	QTDND	Các TCTCNT NGOs
Tiền gửi cá nhân	41	12	12	2
Tiền gửi tổ chức	32	5	0	0
Cho vay	27	15	14	5
Bảo lãnh	18	2	0	0
Dịch vụ thanh toán, chuyển tiền	55	11	1	0
Kinh doanh ngoại tệ, bảo hiểm vi mô, ủy thác, khác....	114	0	0	2
Tổng số	287	45	27	9

Nguồn: Tính toán của tác giả từ [www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn); [www.vbsp.com.vn](http://www.vbsp.com.vn);

Tuy vậy, nếu so sánh với các NHTM đô thị hiện đại, các dịch vụ của AGRIBANK còn hết sức kém phát triển. Thu từ các hoạt động dịch vụ khác của AGRIBANK chỉ chiếm 6-10%, còn lại là thu từ hoạt động tín dụng. Trong khi đó, nguồn thu chủ yếu của các ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh là dịch vụ ngân hàng với trên 30% thu nhập và trên 6000 nghiệp vụ kinh doanh khác nhau như thanh toán quốc tế, đầu tư dự án, tài trợ thương mại, quản lý tiền mặt, tư vấn đầu tư, dịch vụ thẻ,... Các NHTM đô thị ở Việt nam cũng có mức thu từ các hoạt động khác chiếm 15-20%, với hơn 400 dịch vụ khác nhau.

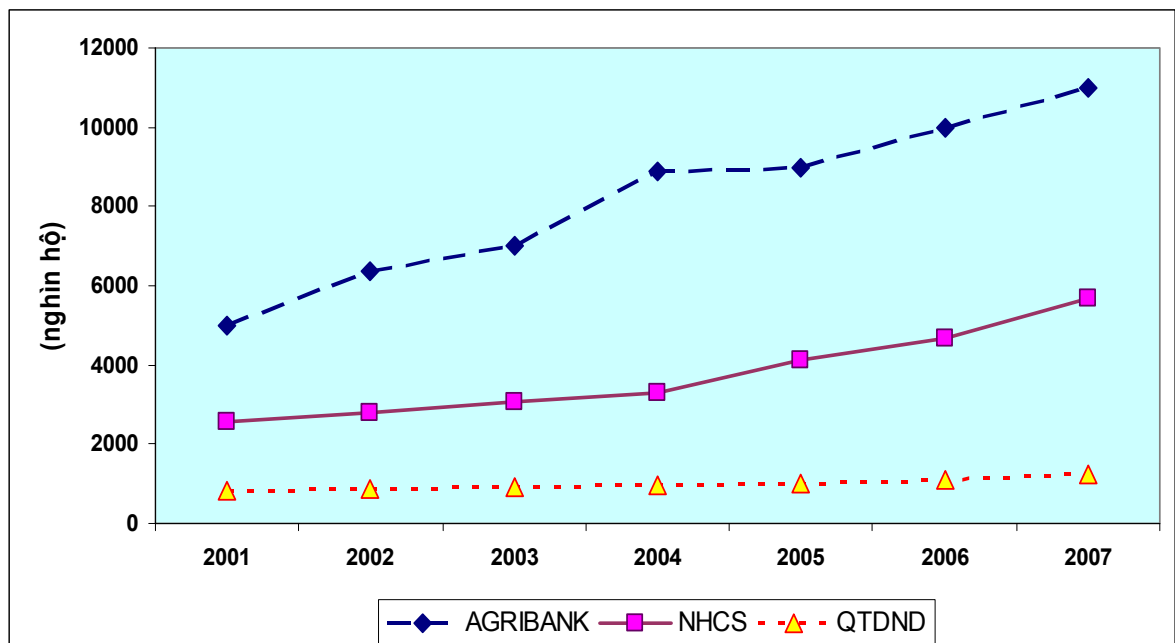
NHCSXH mặc dù được phép cung cấp một số dịch vụ ngân hàng, nhưng vì mục tiêu phi lợi nhuận và là ngân hàng sở hữu nhà nước 100% nên không đặt mục tiêu phát triển các hoạt động đa dạng. NHCSXH cũng có các loại tiền gửi theo kỳ hạn khác nhau, nhưng không nhận gửi bằng USD và cũng không đưa ra các hình thức khuyến mãi để thu hút khách hàng. Hơn nữa, NHCSXH không phải tham gia bảo hiểm tiền gửi, vì vậy vấn đề bảo đảm cho khách hàng gửi tiền không được đề cập ở đây. Hiện nay, NHCSXH chỉ có thế mạnh lớn về hoạt động cho vay, trong đó cho vay hộ nghèo chiếm 79,5% tổng dư nợ. Ngoài cho vay hộ nghèo, NHCSXH còn thực hiện cho vay các đối tượng khác theo chính sách hoặc theo chỉ định của NHNN và của Chính phủ như cho vay học sinh sinh viên có hoàn cảnh khó khăn, cho vay thí điểm chương trình nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn, cho vay giải quyết việc làm, cho vay làm nhà trên cọc.....

Còn QTDND và các TCTCNT NGOs bị hạn chế về cơ chế và các ràng buộc nên chỉ tập trung vào mảng cho vay và huy động tiền gửi tiết kiệm từ dân cư. Các TCTCNT NGOs thậm chí không được phép huy động tiết kiệm tự nguyện ngoài thành viên vì chưa có luật lệ quản lý vấn đề này. Hệ thống QTDND có lợi thế rất lớn là nằm trong địa bàn xã, các thành viên tham gia hiểu rõ về nhau và hiểu rõ về bản thân quỹ. Tuy vậy, do đặc điểm là tổ chức

tín dụng phi ngân hàng, hoạt động của QTDND chỉ bó hẹp trong phạm vi cung cấp các dịch vụ tài chính cho các thành viên của quỹ. Hiện nay, chỉ mới có 2 quỹ được phép tiến hành thử nghiệm dịch vụ chuyển tiền, trong khi nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng ở nông thôn đang ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ, đẩy vị thế hoạt động của các quỹ ngày càng eo hẹp [41]. Vì vậy, hiện nay số lượng dịch vụ của QTDND chỉ dừng lại ở mức 27 dịch vụ. Tuy vậy, lãi suất của các QTDND có biên độ rất rộng, từ 8,4% đến 17,4%. Điều này chứng tỏ các QTDND cung cấp dịch vụ tài chính theo nhu cầu khách hàng sát thực hơn so với các TCTCNT khác chỉ định hướng tín dụng.

#### a.2. Số lượng khách hàng của các TCTCNT tăng mạnh trong thời gian qua

Năm 2001, tổng cộng hệ thống TCTCNT chính thức có 8,3 triệu khách hàng, và sau 6 năm, số lượng khách hàng đã tăng hơn gấp đôi. Đây là sự tăng trưởng rất ấn tượng, nhất là trong giai đoạn cạnh tranh khốc liệt giữa các tổ chức tài chính trong việc giành giật khách hàng hiện nay.



**Hình 2.4. Số lượng khách hàng hộ dân của các TCTCNT 2001-2007**

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND*

Có hai nguyên nhân chính dẫn đến sự mở rộng ấn tượng về số lượng khách hàng của các TCTCNT như trên.

*Thứ nhất, các TCTCNT chính thức đều có chiến lược hướng tới khách hàng nông thôn.* Tỷ lệ tăng trưởng khách hàng bình quân của AGRIBANK trong giai đoạn 2001-2007 là 15,32%. Đây là kết quả của sự thay đổi chiến lược định hướng khách hàng từ tập trung vào các doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp lớn trong nông thôn trong giai đoạn 1990-2000 sang doanh nghiệp vừa và nhỏ và hộ nông dân trong giai đoạn 2001-2010. AGRIBANK cũng đã chứng tỏ được một sự lớn mạnh, thay đổi về chất khi chuyển đổi từ một tổ chức đảm nhận kênh dẫn vốn từ nguồn ngân sách sang một trung gian tài chính năng động và là tổ chức thu hút tiền gửi lớn nhất tại Việt Nam..

Đối với NHCSXH, kết quả tăng trưởng ấn tượng về số lượng khách hàng trung bình 12,5%/năm thể hiện những nỗ lực của ngân hàng khi phát triển từ NHNg, thực hiện tốt chủ trương của Đảng “... *phải hỗ trợ giúp người nghèo bằng cách cho vay vốn, hướng dẫn cách làm ăn, tranh thủ các nguồn tài trợ nhân đạo trong và ngoài nước, phấn đấu tăng hộ giàu đi đôi với xóa đói giảm nghèo...*” [53]. NHCSXH đã áp dụng phương thức cho vay ủy thác thông qua bốn tổ chức chính trị, xã hội, mở rộng chi nhánh và đã bao phủ được 100% xã trong cả nước. Tuy vậy, với số lượng hộ nghèo hiện nay ở Việt Nam trung bình khoảng 6,5 triệu, vẫn có rất nhiều hộ nghèo chưa tiếp cận được với NHCSXH. Điều này được lý giải một phần do chi phí giao dịch cao đối với khách hàng.

Bên cạnh đó, hệ thống QTDND cũng có sự tăng trưởng tương đối về số lượng khách hàng, với mức tăng trung bình 6,35%/năm. Tuy vậy, do có một số QTDND gặp khó khăn trong quá trình hoạt động và bị giải thể, phạt hoặc kiểm soát đặc biệt, số lượng khách hàng của QTDND chưa tăng trưởng xứng đáng với tiềm năng của nó.

*Thứ hai, số lượng chi nhánh và phòng giao dịch của các TCTCNT tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm qua.*

Hiện tại, cả AGRIBANK và NHCSXH đều có chi nhánh/phòng giao dịch tại tất cả các xã phường thuộc 64 tỉnh thành trong cả nước. QTDND hiện chưa có mặt tại 9 tỉnh, trong khi các TCTCNT NGOs hiện đang có mặt tại 36 tỉnh thành, 132 huyện thị và 2900 xã phường [25]. Lý do chính khiến cho hoạt động của các TCTCNT NGOs không mở rộng trong những năm qua là do vốn hạn chế (chủ yếu dựa vào nguồn tài trợ của các tổ chức quốc tế) và do các quy định luật pháp hiện tại về tính pháp lý của các TCTCNT này chưa rõ ràng, còn đang trong quá trình xây dựng và triển khai. Phụ lục 2.2. minh họa cụ thể hơn về mức độ phát triển mạng lưới và nhân viên của các TCTCNT Việt Nam.

### a.3. Quy mô dịch vụ tiết kiệm và tín dụng của các TCTCNT chính thức tăng mạnh

Qua sự tăng trưởng ấn tượng của số lượng khách hàng (15,3%/năm đối với AGRIBANK, 12,74%/năm đối với NHCSXH, và 6,35%/năm đối với QTDND), chúng ta thấy độ rộng tiếp cận về mặt số lượng khách hàng của các TCTCNT đã phát triển nhanh chóng trong 7 năm qua. Con số tăng trưởng dư nợ tín dụng và tiết kiệm cũng cho kết luận tương tự.

**Bảng 2.6. Dư nợ cho vay và tiết kiệm của các TCTCNT chính thức**

*Đơn vị: Tỷ VND*

Năm	AGRIBANK				NHCSXH				QTDND			
	Dư nợ	+/- (%)	Tiết kiệm	+/- (%)	Dư nợ hộ nghèo	+/- (%)	Tiết kiệm	+/- (%)	Dư nợ	+/- (%)	Tiết kiệm	+/- (%)
2001	35.432		30.977		6.194		52		2.559,1		2.126	
2002	54.618	54,15	34.270	10,63	6.832	10,30	51	-1,92	3.089,1	20,71	2.548	19,85
2003	70.320	28,75	57.530	67,87	10.349	51,48	336	558,04	4.049,6	31,09	3.227	26,66
2004	90.713	29,00	73.770	28,23	11.609	12,18	732	118,08	5.087,7	25,63	4.189	29,79
2005	93.000	2,52	96.130	30,31	14.891	28,27	786,4	7,45	6.433,0	26,44	5.156	23,09
2006	122.411	31,62	120.025	24,86	19.196	28,91	861,99	9,61	8.209,4	27,61	6.714	30,20
2007	134.377	9,78	139.560	16,25	23.430	22,06	631	-26,8	10.832	31,95	9.240	37,62
TB		25,97		29,7		25,53		110,74		27,24		27,87

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các số liệu của AGRIBANK (2001-2007), NHCSXH (2003-2007), QTDND (2001-2007)*



Tất cả các TCTCNT chính thức trong thời gian 2001-2007 vừa qua đều mở rộng cả hoạt động cho vay và huy động vốn trong nông thôn với mức tăng trưởng ấn tượng, trong đó thị phần của AGRIBANK lớn nhất. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ trung bình của tất cả các TCTCNT chính thức đều trên 26%/năm, tỷ lệ tăng trưởng huy động tiết kiệm từ 28% đến trên 110%. Mặc dù NHCSXH có sự tăng trưởng huy động tiết kiệm ấn tượng là 110,74%, mức huy động tuyệt đối không cao, chỉ hơn 630 tỷ trong năm 2007. Điều này xuất phát từ đặc điểm cơ bản của NHCSXH hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, huy động vốn từ dân cư có lãi suất kém hấp dẫn và không cần thiết là nguồn vốn hoạt động chính. Tuy vậy, mức độ tăng trưởng này thể hiện quyết tâm của NHCSXH. Đây là kết quả của những nguyên nhân cơ bản sau:

*Thứ nhất, các TCTCNT đã nỗ lực trong việc mở rộng đối tượng.* AGRIBANK đã và đang thực hiện theo định hướng trở thành “sự lựa chọn số một” cho hộ nông dân. Hệ thống QTDND cũng đang chứng tỏ khả năng mở rộng đáp ứng nhu cầu vốn của khu vực nông thôn thông qua phương thức hoạt động theo mô hình hợp tác xã của mình. Do vậy, số lượng khách hàng tăng lên nhanh chóng, là điều kiện để dư nợ cho vay và tiết kiệm tăng.

*Thứ hai, các chính sách tín dụng và huy động tiết kiệm trong khu vực nông thôn được thực hiện theo nhiều kênh khác nhau*

Cả NHCSXH và AGRIBANK đều phát triển cho vay thông qua nhóm, nhưng NHCSXH đã có những sáng kiến rất hiệu quả trong việc mở rộng cho vay đến đúng đối tượng thụ hưởng như áp dụng cho vay theo nhóm và cho vay cá nhân, sử dụng áp lực nhóm để giám sát khách hàng với chi phí thấp nhất và hiệu quả.

*Thứ ba, quy mô của các giao dịch tài chính trong nông thôn tăng lên.*

Mức vay và tiết kiệm trung bình của tất cả các TCTCNT chính thức đều tăng từ 1,5-3 lần trong giai đoạn 2001-2007. Đối với AGRIBANK, mức cho vay trung bình năm 2001 là 7 triệu VND và 12,3 triệu VND năm 2006; với QTDND là 3,3 triệu VND năm 2001 và 10,5 triệu VND năm. Trong giai đoạn này, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, trung bình 7,5%/năm, mức sống dân cư được cải thiện, quy mô các món vay và tiết kiệm vì vậy cũng có sự tăng trưởng mạnh mẽ. Đây là cơ sở quan trọng để các TCTCNT phát triển hoạt động của mình cả về số lượng và chất lượng.

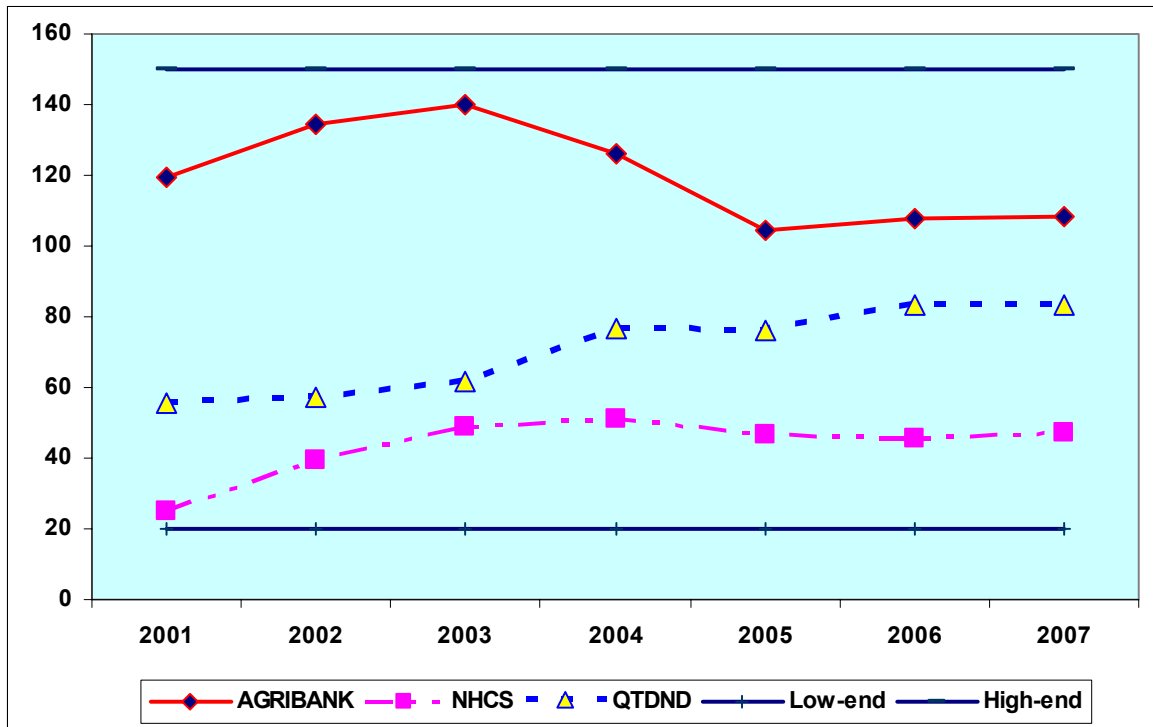
Tuy nhiên, việc mở rộng quy mô tín dụng nhanh chóng trong thời gian qua có thể gây ra tình trạng nợ nần quá nhiều, đặc biệt đối với nhóm khách hàng thu nhập thấp. Thị trường tăng đáy quá nóng, trong khi hiệu quả hoạt động tài chính thấp, khả năng tài chính hạn hẹp, không có hệ thống cảnh báo rủi ro sớm đối với khách hàng nông thôn. Điều này tạo ra khả năng xảy ra rủi ro lớn cho cả khách hàng và TCTCNT nếu không được kiểm soát chặt chẽ.

#### *b. Độ sâu tiếp cận*

Dựa trên các tiêu chí đã đưa ra ở hình 1.4, độ sâu tiếp cận của các TCTCNT Việt Nam được nhận định và phân tích như sau.

##### b.1. Các TCTCNT chính thức tập trung vào phục vụ nhóm khách hàng thu nhập trung bình

*Không có TCTCNT nào tập trung vào khách hàng ở tầng trên cùng (mức vay cao hơn 150% GDP đầu người bình quân). Điều này có nghĩa là các khách hàng giàu có thường không tìm đến các TCTCNT để vay vốn, hoặc số lượng hộ nông thôn có xu hướng vay lớn không nhiều. Các đối tượng này cũng thường là khách hàng tiềm năng của các NHTM khác.*



**Hình 2.5. Mức vay trung bình/GDP đầu người của các TCTCNT**  
Đơn vị: %

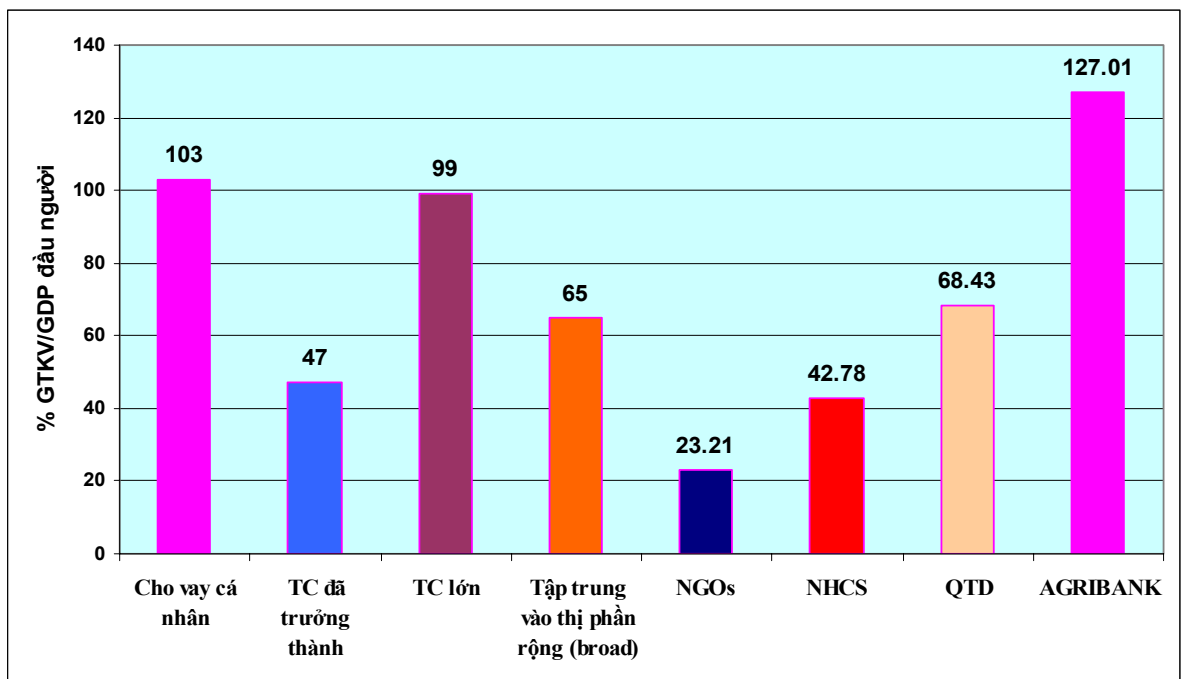
*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND; [31-34]; [50-66]; [69-77]; [132].*

AGRIBANK lựa chọn tập trung vào phân đoạn thị trường rộng ở phía trên (broad), vì tỷ trọng này trong khoảng 100-140%. Khách hàng là hộ dân nông thôn vay tại AGRIBANK thường với giá trị khoản vay tương đối lớn, phổ biến ở mức 8-13 triệu VND, và họ thường có thu nhập trên trung bình so với mức sống chung. Tuy vậy, không phải hộ dân nông thôn nào cũng tiếp cận tốt với AGRIBANK, vì chiến lược tập trung hộ sản xuất đã loại trừ những khách hàng nghèo.

Đối với hệ thống QTDND, mặc dù có thực hiện cho vay hộ nghèo, song hầu như các khách hàng vay vốn tại quỹ đều là thành viên có thu nhập trung bình. Họ cũng có khả năng tiếp cận tốt với AGRIBANK, nhưng lại chọn QTDND vì lý do chi phí tiếp cận thấp. Vì vậy, tầng thị trường khách hàng trung bình thuộc về QTDND với tỷ lệ món vay trung bình/GDP bình quân đầu người ở mức 55-85%.

Một điều ngạc nhiên là mặc dù NHCSXH tập trung vào tầng thấp, nhưng họ không tiếp cận tới tầng đáy (<20%). Chính sách của NHCSXH là tập trung cho vay hộ nghèo, nhưng do nhiều nguyên nhân, giá trị khoản vay trung bình của ngân hàng này đã tăng lên trong thời gian qua. Điều này chứng tỏ không phải người nghèo nào cũng được vay tại NHCSXH, và mức vay của các hộ nghèo đã tăng lên trong thời gian qua.

Khi so sánh tỷ lệ này của các tổ chức tài chính nông thôn trung bình tại các nước đang phát triển, kết luận rút ra là: AGRIBANK có xu hướng tập trung vào thị phần nông thôn thu nhập thấp kém hơn, trong khi QTDND và NHCSXH có độ tiếp cận tốt hơn, và các TCTCNT NGOs có độ tiếp cận sâu nhất.



**Hình 2.6. Độ sâu tiếp cận của các TCTCTN so với mức trung bình của các TCTCNT trên thế giới**

*Đơn vị: %*

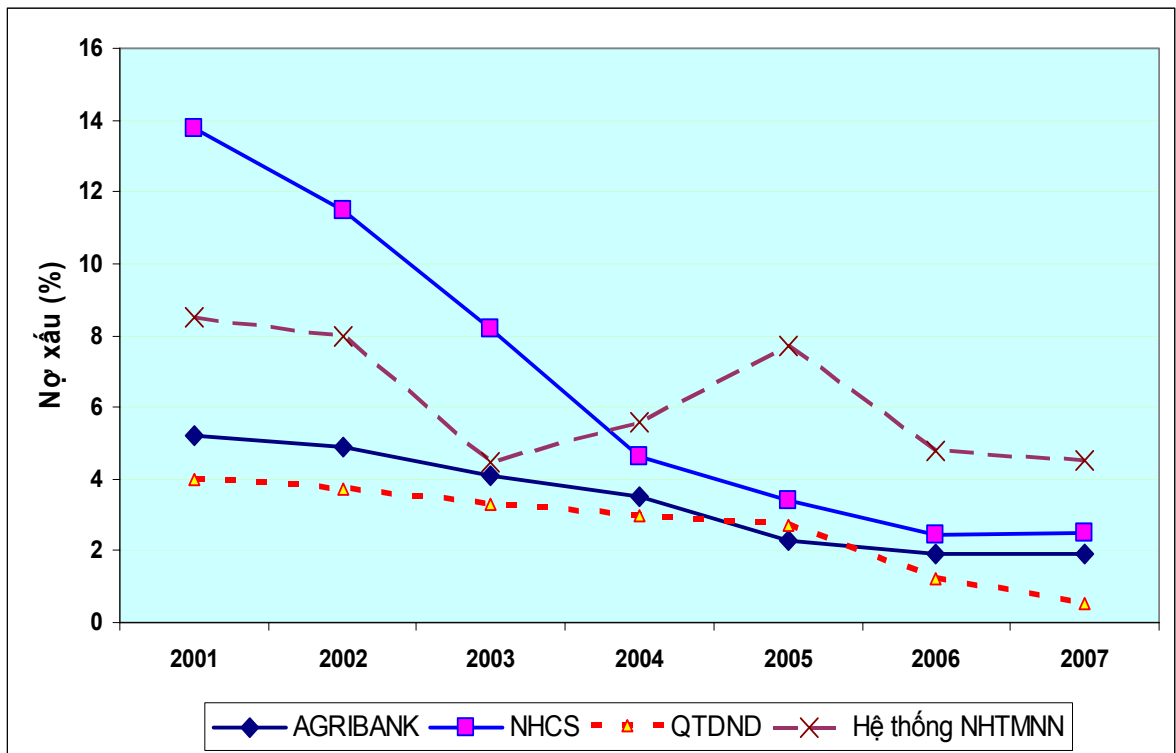
*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND; [31-34];[50-66];[69-77]; [132].*

Đối với các TCTCNT trung bình thực hiện chính sách cho vay cá nhân, tỷ lệ này là 103%; các tổ chức đã trưởng thành (có thời gian hoạt động trên 7 năm) đạt tỷ lệ 47%; hay các TCTCNT tập trung vào nhóm thị phần rộng có tỷ lệ này là 65%.

Trong khi đó, tỷ lệ trung bình của AGRIBANK trong giai đoạn 2001-2006 là 127,2%, hay khách hàng hộ vay của AGRIBANK có mức vay trung bình cao hơn GDP đầu người của Việt Nam đến 27,2%. NHCSXH có độ tiếp cận sâu tương đương mức tiếp cận của các TCTCNT đã trưởng thành với mức giá trị khoản vay bình quân trên GDP đầu người giai đoạn 2001-2006 là 42,76%, và tỷ lệ này của QTDND là 68,43%, tương đương với mức của các TCTCNT tập trung vào thị phần rộng. Các TCTCNT NGOs có độ tiếp cận sâu nhất với mức 23,21%. Các TCTCNT NGOs thường chọn địa bàn hoạt động là các vùng kém phát triển, ví dụ như thiếu đất canh tác, cơ sở hạ tầng kém, chịu ảnh hưởng của lũ lụt, thiên tai, địch họa.... Ví dụ, 90% khách hàng của Quỹ hỗ trợ phụ nữ tại Sơn La là phụ nữ dân tộc thiểu số; trung bình hộ nghèo chiếm tới 70% tổng số khách hàng thường xuyên của các TCTCNT NGOs” [25].

#### b.2. Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của các TCTCNT thấp hơn so với thông lệ quốc tế và các NHTMNN khác

Theo số thống kê chính thức do NHNN công bố, tỷ lệ nợ xấu của các NHTMNN khác vào khoảng 8,5% năm 2001, và đã giảm xuống còn 4,5% năm 2007. Trong khi đó, tỷ lệ này đối với các TCTCNT chính thức khá thấp, ở mức xấp xỉ 2% vào năm 2007, thấp hơn thông lệ quốc tế 3%.



**Hình 2.7. So sánh tỷ lệ nợ xấu của các TCTCNT với hệ thống NHTMNN**  
 Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDND, VinaCapital (2006) [31-34];[50-66];[69-77]; [202].

Các TCTCNT hoạt động trong khu vực nông thôn, nơi được coi là có nhiều rủi ro do những đặc điểm đã trình bày ở mục 1.1.1.2. Tuy vậy, tỷ lệ nợ xấu của các tổ chức này thấp hơn nhiều so với các NHTMNN khác. Lý do chính là: *Thứ nhất*, các khoản vay của các TCTCNT tương đối nhỏ so với các NHTMNN khác, vì vậy khối lượng khách hàng lớn, tính đa dạng của danh mục tín dụng cao hơn. *Thứ hai*, AGRIBANK và NHCSXH đã nỗ lực rất nhiều trong việc giảm nợ xấu, tái cơ cấu ngân hàng trong những năm qua. Năm 2005 là năm tài chính mạnh, AGRIBANK đã đảm bảo trích lập dự phòng rủi ro đủ theo quy định mới của NHNN là 5.104 tỷ đồng, cao hơn 5 năm trước cộng lại; đã hoàn thành xử lý 100% nợ xấu tồn đọng đến cuối năm 2000 theo Quyết định 149 của Chính phủ. NHCSXH đã thực hiện chính sách kết hợp với các tổ chức quản chứng trong giám sát các khoản vay, xử lý nợ tồn đọng từ NHNg. Bên cạnh đó, Bộ Tài chính đã sửa đổi cơ chế tài chính cho NHCSXH theo hướng tự chủ dần, tạo động lực

khuyến khích các chi nhánh làm việc hiệu quả. Thứ ba, thực chất khách hàng là hộ dân nông thôn ít khi có các thủ đoạn lừa đảo ngân hàng tinh vi vì họ không có ý định hoặc ít có khả năng làm việc đó. Các TCTCNT chắc chắn sẽ không bao giờ có những khách hàng “siêu lừa” như Minh Phụng – Epcó (Khách hàng của Incombank với khoản nợ xấu trên 4800 tỷ), hay vụ Lã Thị Kim Oanh (khách hàng của BIDV với khoản nợ xấu 500 tỷ). Sự trừng phạt xã hội trong nông thôn là rất lớn, người dân sống với nhau dựa trên các mối quan hệ và uy tín. Một trong những tiêu chí để đánh giá uy tín của người dân nông thôn là vay vốn trả nợ đúng hạn. Vì vậy, ngoại trừ trường hợp rủi ro do khách quan, các khách hàng của các TCTCNT thường sẽ cố gắng trả nợ đúng hạn.

Tuy nhiên, trong thực tế, tỷ lệ nợ quá hạn của các TCTCNT chính thức nói riêng và của cả hệ thống NHTMNN cao hơn rất nhiều so với con số này. Cũng như các NHTMNN khác, AGRIBANK thường xuyên phải thực hiện các khoản cho vay theo chỉ định của Chính phủ, cho vay chính sách. NHCSXH thực hiện cho vay hoàn toàn theo chỉ định của Chính phủ với 8 chương trình như hiện nay, và hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận. Vì vậy, động cơ quản lý các chương trình hiệu quả tương đối thấp. Rất nhiều các khoản nợ kê đọng nằm ngoài bảng cân đối kế toán và đang được theo dõi riêng. Hiệp hội QTDND đưa ra mức nợ xấu hiện nay của các QTDND là 0,53% tổng dư nợ, một tỷ lệ “ngành ngân hàng mơ cũng không thấy” [125]. Hệ thống QTDND đang trong quá trình phát triển và cơ cấu lại, nhiều quỹ hoạt động kém hiệu quả đã bị thu hồi giấy phép hoạt động, hoặc giám đốc quỹ bị cách chức. Một số QTDND có tỷ lệ nợ quá hạn lên tới 15%. Phụ lục 2.3. trình bày cụ thể hơn về bức tranh nợ xấu thực của các TCTCNTVN.

Hơn nữa, cách tính của các TCTC Việt Nam hiện áp dụng theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam. Theo Earnings & Young, nếu áp dụng tiêu chuẩn kế toán quốc tế, tỷ lệ nợ xấu của các NHTMNN VN khoảng 15-20%, còn VinaCapital thì ước tính tới mức 20-25% [202]. Kết luận về độ tin cậy thấp của các số liệu nợ

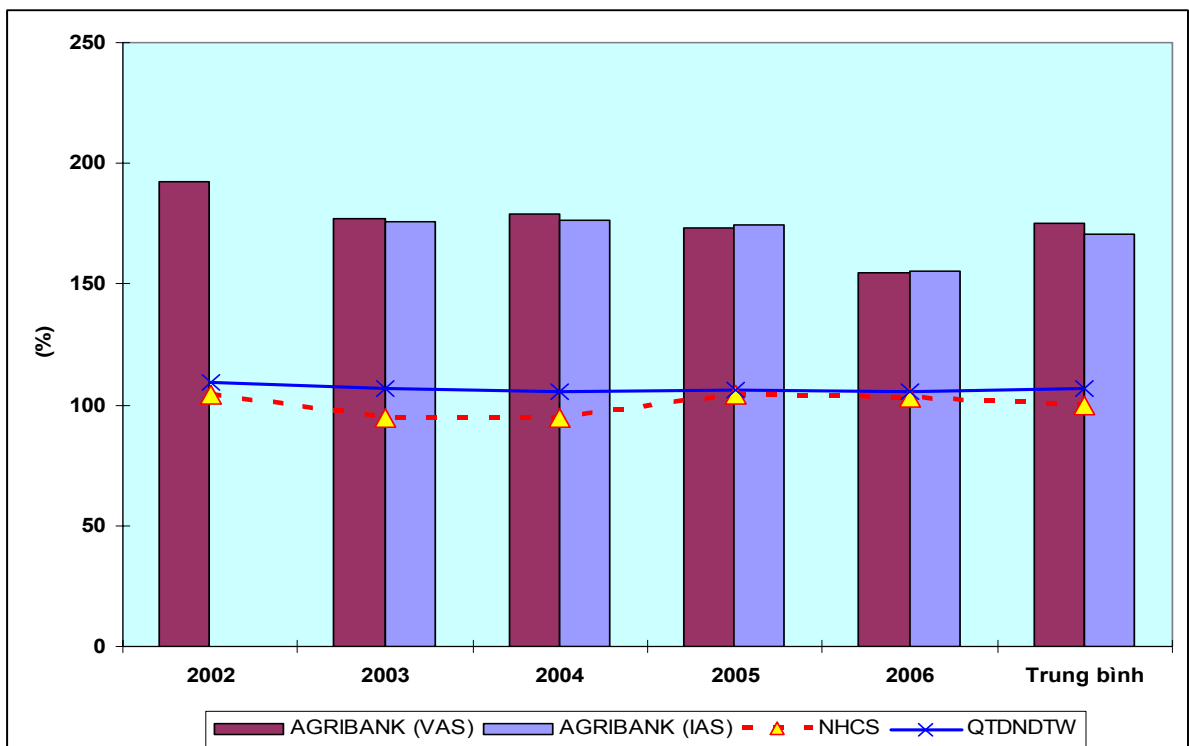
xấu từ AGRIBANK và NHCSXH cũng được xác nhận trong các báo cáo của WB [205], [206].

### 2.2.2.2. Phân tích tính bền vững

Sử dụng số liệu của các TCTCNT để tính toán và đánh giá hai nhóm chỉ tiêu tự vững về hoạt động OSS và tự vững tài chính FSS, và so sánh với tiêu chuẩn hoạt động của các TCTCNT bền vững chung trên thế giới là OSS tối thiểu 120%, FSS tối thiểu 100%; chúng ta có các phân tích và kết luận như sau

#### a. Mức độ tự vững về hoạt động OSS của các TCTCNT chính thức khá tốt

Tất cả các TCTCNT chính thức đều có mức OSS trung bình trên 100% (trừ NHCSXH có mức OSS trung bình là 99,98%). Điều này chứng tỏ nếu sử dụng các số liệu chưa được điều chỉnh bởi lạm phát và các khoản trợ cấp, các TCTCNT chính thức về căn bản có thể đảm bảo bù đắp các chi phí hoạt động từ các nguồn thu hoạt động của mình.



**Hình 2.8. Mức độ tự vững về hoạt động OSS của các TCTCNT chính thức**

Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDNDTW



Mặc dù số liệu theo IAS và VAS có nhiều khác biệt, chỉ số OSS tính theo cả hai tiêu chuẩn này của AGRIBANK khá tương đồng, với mức OSS bình quân trong giai đoạn 2002-2006 là khoảng 170%, đạt cao nhất trong số các TCTCNT chính thức. So với tỷ lệ tối thiểu 120%, AGRIBANK đã chứng tỏ khả năng tự vững về hoạt động của mình. Điều này có được là do sự đa dạng hóa dịch vụ một cách tương đối của AGRIBANK so với các tổ chức khác. Mặc dù tỷ lệ thu khác như thu phí và hoa hồng, thu cổ tức, thu khác... chỉ chiếm khoảng 4-6% tổng thu nhập, bản thân các dịch vụ về tín dụng của AGRIBANK cũng đa dạng hơn và cơ sở khách hàng lớn hơn.

Sự bền vững về hoạt động và tài chính của hệ thống QTDND cơ sở chưa được đảm bảo so với tiêu chuẩn 120%. Trong số 53 QTDND báo cáo dữ liệu về tài chính cho NHNN, chỉ có 18 QTDND có lãi cao hơn 1 tỷ. Trong một cuộc điều tra của WB năm 2006, chỉ có 10/25 QTDND trả lời câu hỏi có lãi. Lãi của rất nhiều QTDND ở mức thấp, với mức lãi 0,72%-2,62%, điều này cũng phản ánh kỹ năng tính toán kém của họ một cách tương đối so với các TCTCNT chính thức khác. Có 7 QTDND nhận được hỗ trợ kỹ thuật rất lớn từ DID trung bình có mức lãi cao hơn nhiều, khoảng 43% [46]. Tính toán sơ lược từ các báo cáo tài chính của các QTDND thực hiện cung cấp số liệu cho NHNN, mức OSS của một số quỹ tốt là 110-125%, và của cả hệ thống chắc chắn thấp hơn mức này.

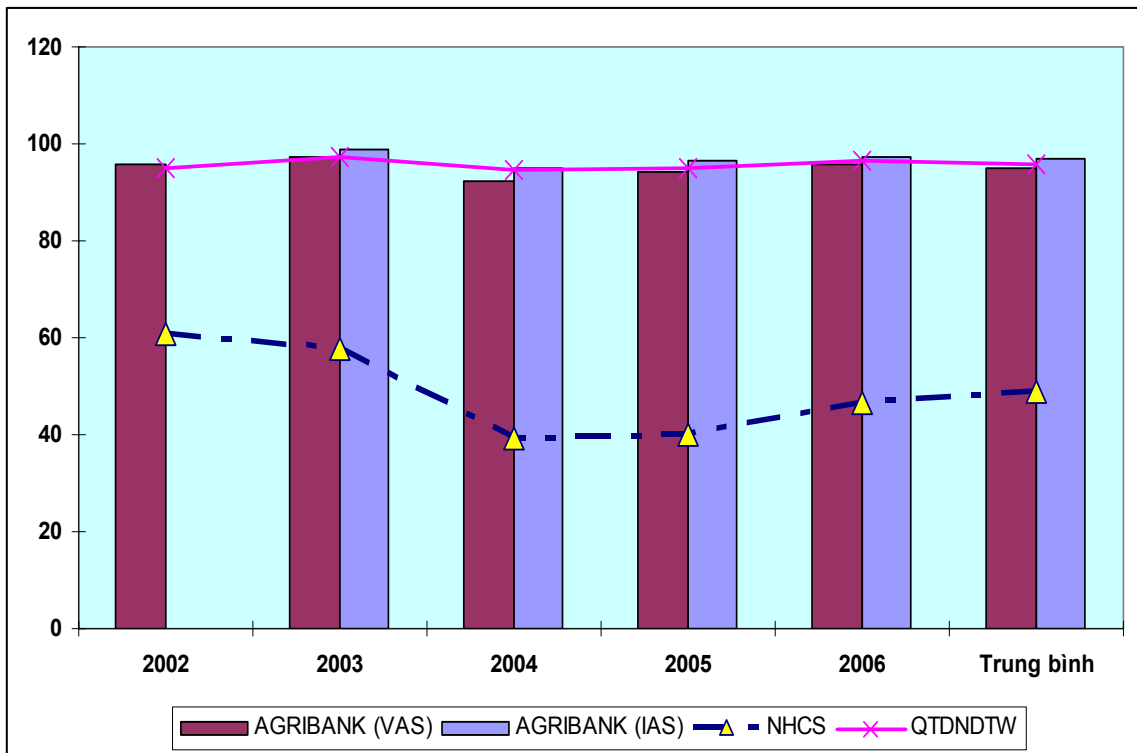
Phân tích riêng đối với QTDNDTW, mức OSS trung bình của QTDNDTW là 106,7%, cao hơn NHCSXH nhưng thấp hơn mức tối thiểu 120%. Điều này chứng tỏ khả năng bền vững về hoạt động của QTDNDTW chưa được bảo đảm. Lý do chính là hệ thống QTDND đang

trong quá trình hoàn thiện, chấn chỉnh hoạt động. Ngoài chức năng hoạt động như một QTDND thông thường, QTDNDTW còn là đầu mối về điều hòa vốn, thanh toán, cung ứng các dịch vụ theo yêu cầu hoạt động của các QTDND cơ sở; quản lý các quỹ bảo đảm an toàn hệ thống... Khả năng huy động vốn của QTDNDTW so với các QTDND khác từ các nguồn khác nhau như nguồn tài trợ song phương và đa phương của các dự án quốc tế, nguồn ODA, nguồn thương mại trên các địa bàn thành thị.....tốt hơn so với các QTDND khác. Tuy vậy, sự cạnh tranh khốc liệt của các NHTM khiến cho các nguồn vốn ngày càng đắt đỏ hơn, trong khi thu nhập của QTDND chỉ tập trung vào hoạt động tín dụng. Các hoạt động khác rất kém phát triển. Do vậy, mức độ tự vững về hoạt động OSS của QTDNDTW đạt được trong thời gian qua là một kết quả rất đáng khích lệ.

Mặc dù NHCSXH hoạt động “không vì mục tiêu lợi nhuận”, nhưng cơ chế tài chính trong thời gian qua của ngân hàng đã có những bước thay đổi theo hướng đáng khích lệ. Cơ chế quản lý tài chính của Chính phủ đối với NHCSXH đang được thực hiện là cơ chế khoán tài chính như một đơn vị sự nghiệp có thu, nâng cao dần tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm. Vì vậy, mức OSS của NHCSXH gần đạt 100%, tuy chưa đạt độ bền vững về tài chính cần thiết là 120%.

*b. Mức độ tự vững về tài chính FSS của tất cả các TCTCNT đều chưa đạt yêu cầu, trong đó NHCSXH là thấp nhất*

Theo chuẩn quốc tế, các TCTCNT tự vững về tài chính phải có mức FSS tối thiểu 100%. Tuy vậy, không TCTCNT nào ở Việt Nam đạt được mức này.



**Hình 2.9. Mức độ tự vững về tài chính FSS của các TCTCNT chính thức (%)**

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDNDTW*

Mặc dù FSS tính chung của AGRIBANK tương đối cao (95% theo VAS và 96% theo IAS), AGRIBANK đã phải đối mặt với lỗ ròng trong những năm 2002-2003, tuy mức độ được cải thiện dần. Mức độ cải thiện về thu nhập cũng được phản ánh trong độ ổn định thu nhập hoạt động. Các khoản thu nhập khác ngoài lãi (phí, hoa hồng...) cũng tăng dần lên. Tuy vậy, độ chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra của AGRIBANK đã giảm sút trong thời kỳ 2004-2006 do sự gia tăng nhanh chóng về chi phí lãi suất từ cạnh tranh huy động vốn. Thu nhập từ lãi trung bình đối với các danh mục vay vốn tăng từ 9,96% năm 2001 lên 10,17% năm 2003 và chỉ tăng lên 10,18% năm 2004; trong khi tỷ lệ chi phí lãi suất đối với các khoản tiền gửi và đi vay tăng trong cùng giai đoạn ở mức trung bình 7% [46].

QTDNDTW cũng đối mặt với vấn đề tương tự với FSS bình quân chỉ đạt 95,5%. Theo tính toán của WB (2006), mức FSS của các QTDND cơ sở được

khảo sát đều thấp hơn mức 100%, ở mức trung bình 95%. [46]. Tuy vậy, sự bền vững tài chính giữa các QTDND là rất khác nhau. Điều này đã được minh họa ở trên thông qua số lượng QTDND bị rút phép hoạt động qua các năm [67-69]. Con số này của NHCSXH là thấp nhất, 48,8%. Nếu tính điều chỉnh cả các khoản mục nguồn vốn rẻ, FSS của các TCTCNT chính thức chắc chắn còn thấp hơn nhiều. Vì vậy, có thể kết luận là các TCTCNT chính thức hiện tại đều đang hoạt động không bền vững về tài chính.

**Có hai lý do để giải thích cho vấn đề này.** *Thứ nhất*, hoạt động của tất cả các TCTCNT chính thức đều kém đa dạng, nguồn thu chủ yếu từ lãi cho vay, với tỷ lệ trung bình 80-95%. *Thứ hai*, chính sách lãi suất của các TCTCNT chính thức hiện nay đang có vấn đề lớn. Mặc dù về mặt nguyên tắc, hiện nay các TCTCNT (trừ NHCSXH) có quyền tự quyết về lãi suất, nhưng độ co giãn về lãi suất trên thị trường hiện nay rất kém. Hầu hết các TCTC đều áp dụng các mức lãi suất cho vay do các NHTMNN đưa ra. Sự không co giãn về lãi suất, và chênh lệch cận biên thấp được các NHTMNN sử dụng như một công cụ mạnh trong cạnh tranh. Điều này dẫn đến chính sách định giá không bình thường được các NHTMNN áp dụng để duy trì mức lãi suất ưu đãi, bất chấp mức lãi từ lãi suất của họ có thể không đủ để trang trải cả chi phí, rủi ro tín dụng và tăng trưởng tài sản. Về mặt ngắn hạn, độ kém co giãn này có thể có lợi cho các NHTMNN và người đi vay. Về mặt trung và dài hạn, điều này có thể tác động xấu đến hoạt động của các TCTCNT khác và tiềm năng tác động xấu đến thị trường tài chính cạnh tranh định hướng thị trường. Các NHTMNN, đặc biệt là AGRIBANK hiện đang định giá chỉ để trang trải hoạt động trực tiếp mà không có chiết khấu cho chi phí vốn thực, dự phòng rủi ro tín dụng, hoặc để xây dựng cơ sở vốn cho tăng trưởng trong tương lai [46]. Chính sách lãi suất thấp của NHCSXH cho các đối tượng vay vốn ưu đãi vốn đã bị chỉ trích rất nhiều; kinh nghiệm quốc tế cũng chỉ ra

phương pháp này không đem lại kết quả tốt, thậm chí còn ảnh hưởng xấu đến môi trường phát triển của ngành TCNT nói chung. Rất nhiều nhà tài trợ cũng như các tổ chức phi chính phủ đã nghi ngờ về sự đúng đắn của chính sách này. Rõ ràng là bản thân các khoản vay, dù được ưu đãi hay không, cũng chỉ là phương tiện để đạt được đích giảm nghèo. Nếu đồng vốn không được đầu tư hợp lý, hoặc trường hợp người vay đã nợ nần quá nhiều, cung cấp tín dụng theo phương thức này sẽ không phải là phương thức hữu hiệu nhằm tăng thu nhập. Bên cạnh đó, NHCSXH hiện đang phải đối mặt với rất nhiều thách thức về thể chế do các điểm yếu trong hoạt động của mình. Phần cụ thể về các điểm yếu này được trình bày trong phụ lục 2.4. Hiện tại, NHCSXH đang phát triển một chiến lược nhằm đạt được mức bền vững tài chính trong dài hạn. Chiến lược này coi mô hình phát triển của Ngân hàng BRI là bài học kinh nghiệm [194]. Với sự trợ giúp từ bên ngoài, NHCSXH hy vọng sẽ đẩy nhanh tiến độ thực hiện chiến lược chia thành 3 giai đoạn của mình trong vòng 22 năm tới. NHCSXH dự tính sẽ trở thành bền vững về hoạt động OSS sau năm 2021, và bền vững tài chính FSS sau năm 2028 [46].

*c. Mức độ tự vững của các TCTCN NGOs rất khác nhau*

Do đặc điểm hoạt động riêng biệt của các TCTCN NGOs không chuyên môn hóa trong lĩnh vực tài chính nông thôn, nhiều tổ chức không thực hiện thu thập và quản lý dữ liệu thường xuyên. Trong số 44 TCTCNT NGOs gửi báo cáo cho nhóm công tác tài chính vi mô MFWG, 70% có tỷ lệ OSS cao hơn 100%. Do đó, có 13 TCTCNT NGOs không báo cáo gì về các hoạt động tài chính của mình. Do thiếu tính chuẩn hóa trong tính toán, các TCTCNT NGOs quản lý tài chính không theo một khuôn mẫu nhất định, các chi phí tài chính hạn chế (rất ít vốn đi vay), năng lực và kỹ năng quản lý dựa chủ yếu vào các tổ chức quần chúng hợp tác như hội phụ nữ và hội nông dân. Do đó, tính tin cậy và so sánh của các con số này rất hạn chế. OSS của các TCTCNT

NGOs dao động trong khoảng 42% - 166%. Do vậy, mức độ tự vững về hoạt động của các NGOs rất khác nhau.

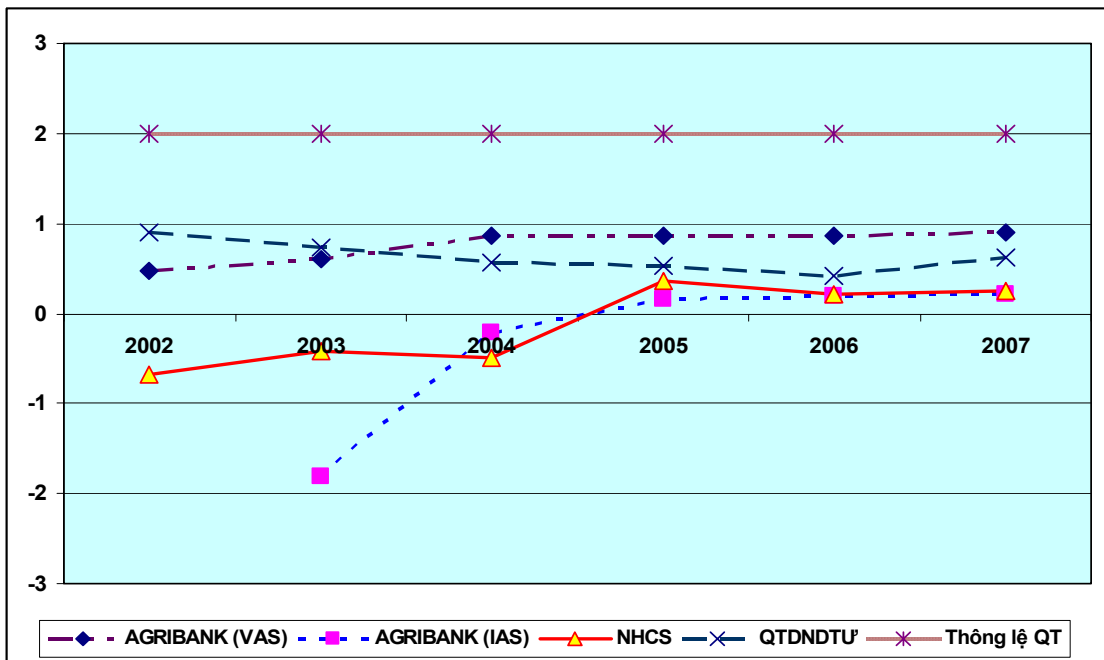
Số lượng TCTCNT NGOs đạt được độ bền vững tài chính thậm chí còn thấp hơn nhiều so với con số 70% của 44 TCTCNT NGOs. Một số TCTCNT NGOs lớn có thể áp dụng lãi suất cao hơn so với AGRIBANK hay QTDND khi cần thiết vì lợi thế chi phí giao dịch thấp của mình. Do vậy, họ có thể trang trải phần lớn các chi phí của mình. Đặc biệt, các TCTCNT NGOs lớn nhất như TYM, CEP đã sẵn sàng chuyển đổi thành TCTC chuyên nghiệp, thực hiện gia tăng mức lãi suất cho vay và kết quả là OSS của họ cao hơn ở mức 120-166%. Thậm chí một số tổ chức này còn đạt xấp xỉ mức tự vững tài chính FSS trong khoảng 85%-110%. Tuy vậy, phần lớn các TCTCNT NGOs nhỏ có các chỉ số sinh lời và tự vững về tài chính thấp hơn nhiều. Ước lượng của các TCTCNT NGOs thuộc nhóm MFWG có mức FSS từ 25%-95%.

Các lý do chính cho sự khác biệt về OSS và FSS của các TCTCNT NGOs là năng lực quản lý tài chính kém; quy mô hoạt động tương đối nhỏ; và khả năng tiếp cận đến các nguồn vốn đa dạng rất hạn chế do các tổ chức này không được phép huy động tiết kiệm tự nguyện từ dân cư. Tuy nhiên, không một tổ chức nào trong số các TCTCNT NGOs ở Việt Nam hiện tại có thể tiếp cận tới vốn thương mại và khối lượng vốn tài trợ từ các nhà tài trợ hạn chế. Tiếp cận đến vốn là hạn chế lớn nhất đối với sự tăng trưởng tiềm năng của các nhà cung cấp này. Sự ra đời của Nghị định 28 và Nghị định sửa đổi 165, cũng như thông tư 02 hướng dẫn thực hiện hai nghị định trên tạo ra cơ sở pháp lý cho các TCTCNT NGOs gia tăng tiếp cận đến các nguồn tài chính khác nhau [9], [11], [39]. Tuy vậy, bản thân các tổ chức này cũng cần xây dựng một kế hoạch kinh doanh rõ ràng nhằm xác định thị trường ngách của mình, tính toán

các dự toán vốn vay, đa dạng hóa sản phẩm, tăng cường khả năng quản trị và quản lý tài chính của mình.

*d. Mức độ sinh lời của các TCTCNT đều thấp hơn trung bình*

Dùng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ROA để phân tích về mức độ bền vững của các TCTCNT Việt Nam, chúng ta có nhận định chung là tất cả các TCTCNT đều có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn so với mức trung bình theo thông lệ quốc tế 2%, mặc dù được nhận trợ cấp trực tiếp hoặc gián tiếp. Thị trường tài chính nông thôn Việt Nam trong tương lai cũng sẽ không hấp dẫn các NHTM, vì vậy sự phát triển nội lực của các TCTCNT hiện tại là cơ sở quan trọng và bền vững nhất cho sự phát triển thị trường tài chính nông thôn nói riêng, sự phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn nói chung.



**Hình 2.10: ROA của các TCTCNT chính thức**

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các nguồn số liệu của AGRIBANK, NHCSXH, QTDNDTW*

Tất cả các TCTCNT đều có tỷ suất lợi nhuận thấp vào năm 2003, năm cuối cùng của giai đoạn suy thoái kinh tế và là năm đầu tiên có sự cạnh tranh

khôc liệt giữa các TCTC Việt Nam về lãi suất huy động và cho vay. Cả NHCSXH và AGRIBANK đều có lợi nhuận âm trong suốt thời kỳ từ 2001-2003, mặc dù điều này đã được cải thiện từ năm 2004. Nếu tính theo VAS, AGRIBANK là TCTCNT có tỷ suất sinh lời trung bình cao nhất trong các TCTCNT, với ROA trung bình là 0,73% và ROE trung bình là 14,56%. Tính theo IAS, ROA của AGRIBANK là -0,29%/năm. NHCSXH vẫn đứng cuối bảng về mức độ lợi tức, với ROA trong giai đoạn 2003-2007 là 0,085%/năm; và điều này hoàn toàn phù hợp với đặc điểm hoạt động của Ngân hàng này. QTDNDTW cũng có mức tỷ suất lợi nhuận thấp, trung bình ROA là 0,63% và ROE là 6,54%. Nếu tính cả hệ thống QTDND, tỷ lệ này còn thấp hơn nhiều. Chỉ 18 trong số 53 QTDND nộp các báo cáo tài chính cho NHNN (tính đến tháng 3/2006) có có mức lãi cao hơn 1 tỷ VND. ROA đạt trong khoảng từ 0,66%-2,16% [46]. Nếu so với mức lãi suất đầu tư chung trên thị trường và so với lãi suất huy động của các NHTM ở mức 6,5-8,5%/năm, rõ ràng là các TCTCNT chính thức đều hoạt động kém hiệu quả. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng bền vững và phát triển của các TCTCNT trong tương lai nếu không có sự thay đổi về hoạt động và thể chế.

Đối với các TCTCNT NGOs, tình hình cũng không khả quan hơn. Theo cuộc điều tra năm 2006 của WB về tài chính nông thôn, trong số 6 tổ chức có báo cáo tài chính, tỷ lệ chi phí hoạt động trên tài sản ở mức 16,2% đến 39,6%; cao hơn so với các TCTCNT chính thức; nhưng thấp hơn so với mức điển hình của các TCTCNT trong khu vực với mức 49,8% (2005). Điều này phản ánh chi phí lao động thấp và chi phí tài chính tương đối thấp ở Việt Nam. Tỷ lệ ROA của một số TCTCNT lớn có nộp báo cáo cho MFWG ở mức trung bình 4-5,29% [46], cao hơn nhiều so với các TCTCNT chính thức. Tuy vậy, con số này không thể hiện là các NGOs này sinh lời tốt hơn, mà thông thường là do quy mô tài sản của các tổ chức này rất nhỏ bé. Đối với rất nhiều



NGOs quy mô nhỏ, tỷ suất sinh lời của họ rất thấp và tính bền vững về hoạt động thậm chí còn không được bảo đảm.

### **2.2.3. Kiểm định mô hình về mối quan hệ giữa bền vững và sự tiếp cận của TCTCNT Việt Nam**

Số liệu của Việt Nam được sử dụng để kiểm nghiệm mô hình lý thuyết về quan hệ giữa sự bền vững và tiếp cận. Do số liệu hiện có của AGRIBANK, NHCSXH và các TCTCNT không đủ mẫu để chạy mô hình, và số liệu của các TCTCNT này cũng rất khác biệt nhau nên tác giả tập trung vào kiểm chứng số liệu của các QTDND. Số liệu này lấy từ một cuộc điều tra toàn quốc về tất cả các QTDND được thực hiện vào tháng 8/2007 do NHNN chủ trì.

Theo mô hình của Christen (1995) và Thys (2000), các biến độc lập sau sẽ bị loại khỏi mô hình này vì chỉ có giá trị duy nhất. Đó là biến Type (luôn =0 vì các QTDND không phải là NGO), Competition (vì mức độ tập trung thị phần đối với các QTDND là giống nhau), Method (luôn =100% do các QTDND chỉ cho vay theo phương pháp cá nhân). Vì vậy, mô hình OLS rút gọn cho các QTDND như sau:

$$AOL = a_1 + a_2 * Age + a_3 * Sustain + a_4 * Client + a_5 * Gender$$

***Trong đó:***

AOL = Giá trị khoản vay trung bình/GDP bình quân đầu người

Age = Thời gian hoạt động của QTDND

Sustain = Sự bền vững của tổ chức, trong trường hợp này chúng ta sử dụng ROA để tính toán.

Client = Số lượng khách hàng

Gender = tỷ lệ khách hàng nữ/tổng khách hàng.

Sau đây là kết quả kiểm định dựa trên số liệu của 477 QTDND với phương pháp OLS và xử lý các loại bệnh của mô hình. Các giá trị

$R^2$  điều chỉnh và các kiểm định t-test và F-test, Durbin Watson đều đạt yêu cầu thể hiện tính phù hợp của các biến độc lập và phụ thuộc trong mô hình. Phần chi tiết kết quả của các mô hình được trình bày trong phụ lục 2.5.

**Bảng 2.7. So sánh giá trị các biến độc lập trong mô hình hồi quy OLS của Việt Nam và các nước châu Mỹ La Tinh**

<b>Biến độc lập</b>	<b>Mô hình 1 (tất cả các biến)</b>	<b>Mô hình 2 (giảm các biến không có ý nghĩa thống kê)</b>	<b>Mô hình QTDND (1 - tỷ lệ thành viên nữ tham gia vay vốn)</b>	<b>Mô hình QTDND (2- tỷ lệ thành viên nữ tham gia tiết kiệm)</b>
Loại tổ chức	0.431			
Tuổi của tổ chức	-0.347	-0.334	8.1977	8.5458
ROA	0.332	0.374	4.0006	4.6794
Tổng thành viên/khách hàng	- 0.000029		0.0204	0.0237
Sự cạnh tranh	-0.174	-0.178		
Tỷ lệ thành viên nữ tham gia	0.035		0.9327	0.8556
Phương pháp cho vay	0.027			
Hằng số	17.094	20.977		
$R^2$	0.57	0.531	0.720	0.712
Adjusted $R^2$	0.42	0.472	0.717	0.709
Số lượng TCTCNT	28	28	477	477

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu điều tra các QTDND, Olivares-Polanco*

Số liệu từ mô hình các QTDND cho chúng ta kết luận là tất cả các biến đều có quan hệ thuận với AOL, trong đó hai biến tuổi của tổ chức và ROA có tác động lớn nhất đến AOL. Điều này thể hiện mối quan hệ ngược giữa hai biến bền vững và tiếp cận, và kết luận này phù hợp với mô hình Christen (1995) đưa ra: QTDND nếu được thành lập sớm hơn thì thường tập trung vào các thị phần khách hàng khá giả hơn, và điều này rất đúng trong bối cảnh cạnh tranh trong khu vực nông thôn ngày càng trở nên gay gắt. Mối quan hệ giữa ROA và AOL cũng chứng minh cho giả thuyết đã được nêu ra: nếu TCTCNT không đủ lớn thì để đạt mức độ bền vững cao, họ cần tập trung vào những thị trường nhất định, và điều này làm giảm sự tiếp cận của các khách hàng khác. Giá trị nhỏ của tham số đối với biến “tỷ lệ khách hàng nữ” trong cả hai mô hình khi chọn khách hàng nữ tham gia tiết kiệm và tham gia vay vốn thể hiện chính sách của các QTDND không tập trung cho đối tượng khách hàng nữ. So sánh với mô hình của các nước châu Mỹ La tinh, một biến có chiều ngược là biến tuổi do đặc điểm hoạt động của hệ thống QTDND Việt Nam.

Dùng mô hình phân tích nhân tố với bộ số liệu này, chúng ta cũng phải loại đi một số biến so với mô hình lý thuyết như sau:

- Biến grouploan (phương pháp cho vay): Các QTDND đều áp dụng phương pháp cho vay trực tiếp cho cá nhân, vì vậy biến này luôn = 0%
- Biến Povcrit: Các QTDND không lựa chọn khách hàng theo mức nghèo đói, mặc dù họ vẫn có các khách hàng nghèo. Do vậy, biến này luôn = 0
- Biến Collateral: Các QTDND yêu cầu tài sản thế chấp đối với khách hàng, do đó biến này luôn = 1.

Vì vậy, mô hình phân tích nhân tố chỉ còn 3 biến: Female (Tỷ lệ khách hàng là nữ), loansize (giá trị khoản vay bình quân), và ROA (thu nhập/tổng tài sản). Mô hình phân tích nhân tố cho kết quả như sau:

**Bảng 2.8: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình phân tích nhân tố**

	<b>Female</b>	<b>ROA</b>	<b>Loansize</b>
Female(% vay vốn)	1.0000	0.0231	0.0952
ROA	0.0231	1.0000	-0.0052
Loansize	0.0952	-0.0052	1.0000

	<b>Female</b>	<b>ROA</b>	<b>Loansize</b>
Female(% tiết kiệm)	1.0000	0.0049	0.0550
ROA	0.0049	1.0000	-0.0052
Loansize	0.0550	-0.0052	1.0000

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu điều tra các QTDND*

Ma trận tương quan với các giá trị tương đối nhỏ, kể cả khi chúng ta thay đổi tỷ lệ khách hàng nữ vay vốn hay tiết kiệm. Điều này thể hiện các biến trên không bị tự tương quan với nhau, và kết luận này hỗ trợ cho tính phù hợp thống kê của mô hình OLS ở trên. Hệ số tương quan âm giữa ROA và loansize cũng thể hiện mối quan hệ ngược chiều giữa sự tiếp cận và tính bền vững của các QTDND. Tuy vậy, kết quả mô hình này không cho kết luận cụ thể về QTDND tốt nhất hiện nay do thiếu chiều thời gian của số liệu.

Tóm lại, mô hình chạy số liệu với các QTDND hỗ trợ cho kết luận đã được đưa ra về mối quan hệ phức tạp giữa bền vững và tiếp cận của các tổ chức tài chính nông thôn.

## 2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM

### 2.3.1. Những kết quả đạt được

*Thứ nhất, các TCTCNT đã đạt được độ rộng tiếp cận tốt.* 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. 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.* Dân chúng nông thôn và người nghèo có thể tiếp cận với một số dịch vụ tài chính cũng như hưởng lợi từ việc tự do hóa lãi suất, cũng như 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% trong số họ 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 [46]. Các khoản vay nhỏ khá sẵn có và dễ dàng đối với các nhà kinh doanh nhỏ và nông dân, phản ánh chính sách của Chính phủ sử dụng các công cụ tín dụng trợ cấp để thuận lợi hóa việc chuyển giao xã hội trong cuộc chiến chống đói nghèo. Trên thực tế, như tài liệu của phần lớn các báo cáo về khu vực tài chính nông thôn Việt Nam, hầu hết người nghèo và các hộ thu nhập thấp trong nông thôn đều đã tiếp cận với một số dịch vụ tín dụng của một hoặc nhiều TCTCNT chính thức. Rất ít người dân nông thôn bị loại khỏi hoàn toàn một loại hình dịch vụ tài chính nào đó. Khác với nhận thức chung, nhu cầu về tài chính trong khu vực nông thôn chưa được đáp ứng rất nhỏ. Tuy

nhiên, điều tối quan trọng là các TCTCNT hiểu biết thấu đáo nhu cầu và mong muốn của các khách hàng của mình để mở rộng và cải thiện việc tiếp cận đến các dịch vụ tài chính một cách sâu rộng hơn nữa.

***Thứ ba, khu vực tài chính bán chính thức có những đóng góp lớn cho sự phát triển thị trường tài chính nông thôn.*** Mặc dù quy mô và phạm vi hoạt động không lớn, nhưng các TCTCNT NGOs đã tạo ra một môi trường hoạt động bình đẳng hơn, lành mạnh hơn cho tài chính nông thôn thông qua các mô hình và chính sách ưu việt của mình. Chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng đối với các dịch vụ của các TCTCNT NGOs luôn được đánh giá cao hơn các TCTCNT chính thức. Ảnh hưởng của các TCTCNT NGOs đối với các chính sách của khu vực chính thức mặc dù còn tương đối thấp, nhưng đã có những tác động nhất định. AGRIBANK đã kết hợp với SCF/UK để phát triển mô hình hợp tác nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng cuối cùng. Dịch vụ của các TCTCNT chính thức cũng đa dạng và linh hoạt hơn. NHCSXH đang thực hiện chiến lược theo đuổi mục tiêu tự vững trong tương lai. Mô hình cho vay theo nhóm tự vững do các TCTCNT NGOs áp dụng đã phát huy hiệu quả, và hiện nay đều được cả AGRIBANK và NHCSXH áp dụng, tất nhiên ở mức độ khác nhau. Kể cả NHNN cũng đã quan tâm tới khu vực bán chính thức. Sự ra đời của thông tư 02/TT-NHNN ngày 2/4/2008 hướng dẫn thực hiện nghị định số 28 và 165 chắc chắn đã tạo nên hành lang pháp lý cụ thể cho hoạt động của khu vực này [9], [11],[39].

***Thứ tư, 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 NHCSXH 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 của các TCTCNT được cải thiện, đặc biệt với AGRIBANK và QTDND. Mặc dù FSS và ROA 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 về 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.

### **2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân**

#### **2.3.2.1. Hạn chế**

Tuy đã đạt được những thành tựu nhất định, hoạt động của các TCTCNT hiện nay vẫn chưa được đánh giá phát triển so với tiềm năng và 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 tất cả 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 như TYM, GRET. Tuy vậy, đây là một tiến trình chậm chạp và đòi hỏi nhiều thời gian thử thách trước khi thu được lợi nhuận.

Các TCTCNT chính thức chỉ cung cấp dịch vụ tài chính mà không có các dịch vụ hỗ trợ đi kèm như đào tạo, hướng dẫn, tư vấn.... Hoạt động tài chính nông thôn kết hợp với các hoạt động khác có thể khai thác tính kinh tế theo phạm vi hay cung cấp kiến thức trong sản xuất của hộ gia đình và cải thiện phúc lợi [168]. Bên cạnh đó, hình thức cho vay qua tổ nhóm của cả AGRIBANK và NHCSXH nhiều khi còn mang tính hình thức, sự liên kết giữa các thành viên trong nhóm không cao, và trách nhiệm của nhóm trưởng chủ yếu chỉ là đại diện [19], [21], [46].

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 (chi tiết xem phụ lục 2.6). 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 đoạn 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, và phần chạy mô hình của 477 QTDND cũng cho kết luận tương tự. 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 [46].

### 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 [205]. Khi phân tích động lực tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam, các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn phàn nàn 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 tầng 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.

Trong các nền kinh tế thị trường, các rủi ro đầu tư do nợ quá nhiều có thể được giảm nhẹ khi các nhà cung cấp điều chỉnh lãi suất, do đó tăng chi phí tiếp cận tín dụng, với giả định rằng chỉ các khách hàng thực sự cần và có thể sử dụng vốn hiệu quả mới tiếp tục vay với chi phí cao hơn. Tuy nhiên, điều này đã không xảy ra ở Việt Nam do chính sách lãi suất kém co giãn. Do đó, quan điểm tập trung cung kéo trong việc cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn cho “bất kỳ người nào, bất kỳ địa điểm nào” mà không cần củng cố thị trường đối với một số TCTCNT hiện nay cần phải được xem xét lại.

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 NHTMNN 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 khoanh 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 (xem phụ lục 2.3). 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 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 ROA trung bình đều dưới mức thông lệ quốc tế là 2%.

**2.3.2.2. Nguyên nhân**

**2.3.2.2.1. Các nguyên nhân chủ quan**

a. Nhận thức về phát triển hoạt động chưa rõ ràng

Các TCTCNT chưa nhận ra tầm quan trọng của phát triển hoạt động cho mục tiêu phát triển của tổ chức mình. Mục tiêu kinh tế và xã hội bị lẫn

lộn, không cho thấy mối quan hệ giữa phát triển hoạt động và mục tiêu đề ra. Không một tổ chức nào tuyên bố về sứ mệnh và tầm nhìn của mình trong các báo cáo, cũng như cụ thể hóa về việc phát triển hoạt động – cốt lõi cho sự phát triển tổ chức.

AGRIBANK tuyên bố về mục tiêu “với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển bền vững của khách hàng và ngân hàng, mục tiêu của AGRIBANK là tiếp tục giữ vững vị trí ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam tiên tiến trong khu vực và có uy tín cao trên trường quốc tế” [66]. Để thực hiện được điều đó, AGRIBANK đưa ra định hướng “Tập trung sức toàn hệ thống, thực hiện bằng được những nội dung cơ bản theo tiến độ Đề án tái cơ cấu lại AGRIBANK giai đoạn 2001-2010 đã được Chính phủ phê duyệt và tập trung xây dựng AGRIBANK thành tập đoàn tài chính; Chuẩn bị mọi điều kiện để thực hiện cổ phần hoá vào năm 2009; ....” [94]. Các hoạt động cơ bản để đạt được mục tiêu này, và yêu cầu về mức phát triển hoạt động không được cụ thể hóa. Chỉ có phần định hướng phát triển dịch vụ ủy thác, huy động vốn từ các dự án đầu tư nước ngoài để “hướng vào mục tiêu mở rộng tín dụng nông nghiệp phát triển nông nghiệp, nông thôn, chuyển dịch cơ cấu cây trồng vật nuôi, tạo công ăn việc làm, cải thiện đời sống người dân tại các vùng nông thôn Việt Nam” cho chúng ta thấy rõ tầm quan trọng của phát triển hoạt động đối với khả năng đạt mục tiêu của ngân hàng.

NHCSXH tập trung vào" mục tiêu chiến lược hàng đầu là vốn tín dụng chính sách được giải ngân trực tiếp đến người nghèo và các đối tượng chính sách khác, thực hiện nguyên tắc quản lý công khai hoá, dân chủ hoá kênh tín dụng này và thực hiện phương thức uỷ thác cho vay từng phần đối với các tổ chức chính trị - xã hội, nhằm phát huy sức mạnh tổng hợp của cả hệ thống chính trị - xã hội, của cộng đồng dân cư, cùng thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia về xoá đói giảm nghèo, nhằm ổn định xã hội, góp phần xây dựng xã

hội công bằng, dân chủ, văn minh” [57] . Tuy vậy, mục tiêu phát triển bền vững về tài chính và thể chế lại không được đề cập đến, mặc dù đây là cơ sở để ngân hàng có thể tồn tại lâu dài và hoàn thành mục tiêu của mình.

Các TCTCNT NGOs cũng trong tình trạng tương tự. Chỉ có hệ thống QTDND có mục tiêu hoạt động là rõ ràng nhất, tập trung vào “tương trợ giữa các thành viên, phát huy sức mạnh tập thể và của từng thành viên giúp nhau thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ cải thiện đời sống. Hoạt động của QTDND phải bảo đảm bù đắp chi phí và có tích lũy để phát triển” [6], [10].

#### b. Các phương thức cung ứng dịch vụ chưa đa dạng

Hầu hết các TCTCNT đều chưa cung cấp dịch vụ trên nền tảng công nghệ hiện đại. AGRIBANK đang thực hiện đề án hiện đại hóa sử dụng core-banking, nhưng vẫn chưa triển khai tới tất cả các vùng nông thôn. Phương thức giao dịch truyền thống với khách hàng đến chi nhánh ngân hàng vẫn được sử dụng là chủ yếu.

Mặc dù AGRIBANK và NHCSXH đang thực hiện cung ứng dịch vụ tín dụng và tiết kiệm theo hai phương thức là cá nhân và theo nhóm tương hỗ, mối liên kết giữa các thành viên trong nhiều trường hợp rất rời rạc và không tạo ra áp lực nhóm, mang tính chất hình thức. Hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính theo nhóm của AGRIBANK hiện đang gặp phải rất nhiều vấn đề khó khăn. Một số TCTCNT NGOs thực hiện hoạt động theo nhóm có hiệu quả hơn, nhưng tính bền vững của các nhóm này không được bảo đảm khi nhà tài trợ ngừng hoạt động.

Khi so sánh giữa các TCTCN, các QTDND là đơn vị cung cấp các dịch vụ tài chính được định hướng theo nhu cầu tốt nhất ở Việt Nam hiện nay thông qua đặc tính thu hút tiết kiệm và sở hữu thành viên. Tuy vậy, các tiêu

chí cho việc mở rộng hoạt động của các QTDND hiện tại rất khắt khe, chỉ chủ yếu tập trung cho các thành viên tham gia quỹ và trong phạm vi một xã.

c. Tiềm lực tài chính yếu kém

Quy mô tài sản và vốn chủ sở hữu của các TCTCNT quá nhỏ bé so với nhu cầu tài chính trong khu vực nông thôn, và so với các đối thủ cạnh tranh tiềm năng. AGRIBANK và NHCSXH có quy mô vốn chủ sở hữu ở mức trung bình so với các NHTMNN, nhưng các chi nhánh hoạt động trong khu vực nông thôn có mức vốn thấp, từ 5-50 tỷ VND đối với một chi nhánh cấp I. Các QTDND cơ sở có mức vốn trung bình rất nhỏ bé, với mức trung bình 573 triệu VND/quỹ năm 2005 và 676 triệu VND/quỹ năm 2006. Các TCTCNT NGOs thường nhỏ hơn, với mức vốn chủ sở hữu từ 100 -300 triệu.

Khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau của các TCTCNT rất giới hạn. Hiện tại, chỉ có AGRIBANK và NHCSXH được quyền huy động tiết kiệm từ dân cư, còn QTDND chỉ được phép huy động từ các thành viên, và các TCTCNT NGOs huy động tiết kiệm bắt buộc, về thực chất là một dạng “tài sản bảo đảm”. Đối với NHCSXH, trần lãi suất cho vay thấp khiến cho động cơ huy động vốn từ tiết kiệm của ngân hàng này không cao.

Các TCTCNT NGOs hiện nay không được phép vay vốn từ các NHTM hay từ các nhà đầu tư nước ngoài. Trên thực tế, các tổ chức này đã phải dựa chủ yếu vào các khoản đóng góp, viện trợ, và điều này hạn chế rất lớn tới khả năng tăng trưởng của họ. Một vấn đề quan trọng khác liên quan tới các nguồn tài trợ tiềm năng để chuyển đổi và tuân thủ các yêu cầu của Nghị định 28 và Nghị định 165 [9], [11]. Bên cạnh việc đáp ứng mức vốn điều lệ tối thiểu, các TCTCNT NGOs sẽ cần rất nhiều vốn để đầu tư vào việc tuyển dụng cán bộ, nâng cấp hệ thống hiện hành, thuê văn phòng phù hợp..... Yêu cầu về vốn, cơ cấu chủ sở hữu “hợp lý và thích

hợp” trong việc chuyển đổi đang mang lại những thách thức không nhỏ cho các TCTCNT NGOs này.

d. Chiến lược phát triển chưa cụ thể và chưa được đầu tư đúng mức

Các TCTCNT chính thức có đầu tư cho chiến lược phát triển trung hạn trong 3 hoặc 5 năm, nhưng rất ít tổ chức lập chiến lược dài hạn trong 10-20 năm. Các chiến lược cũng không được cập nhật thường xuyên và tính tới các thay đổi của môi trường kinh doanh, các đối thủ cạnh tranh. Các yếu tố nhân lực, vật lực chưa được đánh giá đầy đủ làm cơ sở cho các chiến lược. Do vậy, các giải pháp và chương trình hành động dài hạn để phát triển tổ chức nói chung, phát triển hoạt động nói riêng không được cụ thể hóa. Trong tất cả các báo cáo tổng kết hoạt động cuối năm, phần định hướng hoạt động cho năm tiếp theo thường rất chung chung, các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra mang tính chất chủ quan, nhiều chỉ tiêu không có tính khả thi. Các định hướng lớn của Chính phủ và các cơ quan quản lý được nhiều TCTCNT coi đó là chiến lược phát triển của mình. Tóm lại, cách lập chiến lược và kế hoạch từ trên xuống, không dựa trên các công cụ phân tích chiến lược hiện đại là lý do chính để cho các TCTCNT hoạt động không chuyên nghiệp, không kiên định mục tiêu và định hướng cụ thể.

e. Tính sở hữu chưa rõ ràng và mô hình tổ chức chưa hoàn thiện

NHCSXH là TCTCNT có khả năng hướng trực tiếp tới người nghèo. Tuy nhiên, ngân hàng hiện tại chỉ hoạt động theo nguồn cung định hướng, và do một số mục tiêu chính trị, xã hội “bao trùm”. Để NHCSXH có thể trở thành một đơn vị kinh doanh dịch vụ tài chính nông thôn thành công, nó phải được phép hoạt động như một ngân hàng thương mại, giúp ngân hàng có thể tăng khả năng huy động vốn. Ngân hàng còn cần phải thay đổi toàn bộ cơ cấu tổ chức, văn hóa và cách thức hoạt động để có thể đáp ứng nhanh và tốt nhất

nhu cầu thị trường. Đây không phải là một điều dễ dàng thực hiện được và cần có mô hình thích hợp để chuyển đổi dần.

Hiện tại, AGRIBANK là nhà cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn lớn nhất đối với các nông hộ ở Việt Nam, nhưng lại chưa có một bộ phận chuyên trách về hoạt động tài chính nông thôn. Tất cả các sản phẩm, quy trình phân tích khách hàng và định giá sản phẩm, quản lý rủi ro... đều chung cho toàn hệ thống, tức là chung giữa khu vực thành thị và khu vực nông thôn. Điều này gây ra sự cứng nhắc, làm giảm tính hiệu quả của tổ chức này khi hoạt động trong khu vực nông thôn. Tuy nhiên, mô hình phát triển cho AGRIBANK trong khu vực nông thôn chưa rõ ràng, đề án cổ phần hóa AGRIBANK năm 2008 chỉ tập trung vào mảng đô thị mà không có thể chế riêng phù hợp với đặc điểm hoạt động tại khu vực nông thôn.

Đối với hệ thống QTDND, sự liên kết chặt chẽ giữa các QTDND cơ sở rất lỏng lẻo. Các QTDND cơ sở hiện nay tồn tại và hoạt động khá độc lập với nhau, quy mô nhỏ bé, chưa nhận được sự trợ giúp cần thiết từ QTDNDTW và hiệp hội QTDND. Mô hình tổ chức hiện nay của QTDND còn nhiều bất cập, vừa công kênh vừa không hiệu quả, dễ bị một hoặc một số thành viên trong hội đồng quản trị thao túng [18]. Dự án do DID tài trợ đã giúp 7 quỹ nâng cao hệ thống kiểm soát và quản lý, và gần đây là sự thành lập của Hiệp hội các QTDND (do QTDNDTW tài trợ) hy vọng sẽ giúp cải thiện khó khăn này.

Trong khi đó, các TCTCNT NGOs không có cơ cấu quản trị tài chính tự chủ và rõ ràng, do họ thường trực thuộc các tổ chức chính trị - xã hội – đoàn thể như Hội phụ nữ, hội nông dân. Thậm chí một số cán bộ hội phụ nữ, hội nông dân cùng lúc đảm trách vai trò ủy thác của rất nhiều tổ chức, nhiều chương trình khác nhau. Mỗi chương trình có một quy trình riêng, yêu cầu về sổ sách riêng. Hậu quả là, các cán bộ đó hoặc làm việc quá tải vì phải thực hiện nhiều quy trình cùng một lúc, hoặc họ không áp dụng quy trình nào cả



mà làm theo cảm tính là chính. Hầu hết các TCTCNT NGOs nhỏ hơn chủ yếu hoạt động như một “dự án” do một tổ chức quản chúng làm đầu mỗi điều phối, không có sự kiểm soát nội bộ, kiểm tra kỹ thuật, khả năng quản lý cũng như không có khả năng kiểm soát để theo dõi, ghi nhận và báo cáo hoặc phân tích dữ liệu thực hiện. Hiện nay, NHNN đang cân nhắc đến việc cho phép các TCTCNT NGOs sáp nhập lại thành những công ty lớn hơn theo bảo lãnh của một bên thứ ba nhằm tăng cường năng lực pháp lý và tài chính của các tổ chức này [46].

#### f. Nguồn nhân lực thiếu về số lượng, thấp về chất lượng

Tất cả các TCTCNT đều bị hạn chế về cả số lượng lẫn chất lượng nguồn nhân lực, kể cả các TCTCNT chuyên biệt. AGRIBANK có khả năng tốt nhất để thu hút được một khối lượng lớn các nhân viên có trình độ chuyên môn đúng chuyên ngành do chính sách chung của ngân hàng. Tuy vậy, hiện nay hầu hết các cán bộ, nhất là cán bộ tín dụng của AGRIBANK đều bị quá tải với khối lượng công việc lớn. Trung bình mỗi cán bộ tín dụng quản lý khoảng 5 tỷ VND với 1040 khoản vay. Điều này dẫn đến tình trạng cán bộ tín dụng khó kiểm soát được khách hàng, dễ dàng gây ra rủi ro đạo đức từ phía khách hàng.

Đối với NHCSXH, nhân viên của NHCSXH phần lớn là các cán bộ của AGRIBANK chuyển sang, sự kết hợp giữa quy định chính sách về tín dụng trợ cấp và sự thiếu hụt chuyên môn về tài chính vi mô trong NHCSXH đã dẫn tới việc cung ứng dịch vụ hướng theo nguồn cung chứ không dựa trên phân tích nhu cầu. Giống như AGRIBANK, nhân lực của NHCSXH đang phải đối mặt với những khó khăn về năng lực hiểu biết thị trường, lập kế hoạch kinh doanh, áp dụng hệ thống hoạt động, cơ chế phân phối và định hướng khách hàng hướng theo nhu cầu thay đổi của đối tượng nghèo.

Các TCTCNT NGOs cũng gặp vấn đề lớn về nhân lực. Nguồn nhân lực của các tổ chức này có kỹ năng lập kế hoạch và phát triển cộng đồng rất tốt.

Tuy vậy, kỹ năng chuyên môn về tài chính nông thôn, về kiểm soát nội bộ, kiểm tra kỹ thuật... rất kém.

Đặc biệt trong trường hợp của các QTDND mới được thành lập gần đây, ngoài mối quan ngại về năng lực đội ngũ, các hệ thống kế toán và kiểm tra năng lực vẫn tỏ ra không hiệu quả, được thực hiện một cách thủ công với rất ít trợ giúp của công nghệ và kỹ thuật.

#### g. Năng lực quản trị rủi ro thấp

Điều này thể hiện thông qua nhận thức về rủi ro, quản lý thông tin và mức độ chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ của TCTCNT.

#### *Nhận thức về rủi ro chưa rõ ràng*

Như đã trình bày ở mục 2.3.2.1.e., các TCTCNT hiện nay chưa nhận thức đúng đắn về mức độ nguy hiểm của rủi ro nên vẫn còn tình trạng báo cáo số liệu nợ xấu, nợ quá hạn thấp hơn so với thực tế, điều chỉnh số liệu hoặc sử dụng nhiều biện pháp như cơ cấu lại thời hạn trả nợ, đảo nợ, khoan nợ... để có con số thấp hơn kế hoạch. Các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động như dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR trong nhiều trường hợp không được thực hiện đầy đủ hoặc thực hiện mang tính chất đối phó. Nhận thức không đúng đắn về rủi ro, che dấu rủi ro là cách nhanh nhất để một tổ chức tài chính rơi vào khủng hoảng và thậm chí phá sản.

#### *Quản lý thông tin kém*

Cả AGRIBANK và NHCSXH đều dựa vào thông tin của lãnh đạo địa phương cung cấp. Tuy nhiên, lãnh đạo địa phương không có thông tin đầy đủ về các hoạt động tín dụng trong địa bàn của mình phụ trách, và cũng không thể khẳng định tất cả hộ gia đình của địa phương đều được tiếp cận thông tin. Đôi khi những người có phương án đầu tư hiệu quả không được tiếp cận với các chương trình cho vay vốn; trong khi họ hàng, bạn bè của các nhà chức trách địa phương lại thường có tên trong danh sách được hưởng những

chương trình vay vốn ưu đãi. Việc ghi lại và báo cáo dữ liệu riêng biệt cho khu vực nông thôn vẫn chưa được thực hiện, dữ liệu tài chính được đánh giá là tuân theo một tiêu chuẩn rất thấp.

Các quỹ tín dụng nhân dân cũng gặp khó khăn về thông tin và chia sẻ thông tin trong hệ thống do tính rời rạc, lẻ tẻ và hiệu quả hoạt động của Hiệp hội QTDND chưa cao. Trong năm 2005, QTDNDTW đã tiến hành chuyển đổi thành công việc quản lý thông tin sang hệ thống BMS (banking management system), và DID đang tiếp tục hỗ trợ để triển khai xây dựng đề án hệ thống phần mềm ngân hàng bán lẻ thống nhất cho toàn hệ thống QTDND (PCFs-BMS). Tuy nhiên, hệ thống này cho tới hiện nay vẫn chưa xây dựng xong.

Việc liên kết thông tin của các TCTCNT NGOs có vẻ tốt hơn do họ phát triển được tổ công tác về tài chính vi mô và chia sẻ các thông tin liên quan tới chương trình qua email thường xuyên, cũng như tổ chức các hội thảo và chuẩn bị bản tin tài chính vi mô theo quý. Tuy vậy, việc chia sẻ thông tin về khách hàng vẫn còn rất hạn chế. Điểm yếu lớn nhất của các TCTCNT NGOs là không có hệ thống quản lý thông tin (MIS) hữu hiệu và tự động hóa để theo dõi và giám sát kết quả hoạt động tài chính cũng như cho vay. Ngoại trừ CEP và dự án tín dụng Việt – Bỉ, việc quản lý thông tin hiện nay tại các TCTCNT NGOs rất thủ công, chỉ làm trên Excel hoặc bằng tay.

#### *Quy trình nghiệp vụ chưa được chuẩn hóa*

Hiện tại, chỉ có AGRIBANK là có quy trình chuẩn cho hoạt động tín dụng của mình thông qua sự hỗ trợ kỹ thuật của ADB với số vốn 590 ngàn USD. Tuy vậy, quy trình này không áp dụng được vào thực tế, và hiện nay các cán bộ tín dụng vẫn làm theo quy trình cũ. NHCSXH và QTDND cũng có quy trình, nhưng mức độ chuẩn hóa theo tiêu chuẩn quốc tế chưa được đặt ra.

PWC đã ký hợp đồng soạn thảo sách hướng dẫn kiểm toán nội bộ cho dự án tín dụng Việt – Bỉ, trong khi KPMG đã cung cấp đào tạo về quản lý tài chính cho các nhà cung cấp tài chính vi mô và thực hiện kiểm toán các chương trình cho NHCSXH. Các TCTCNT NGOs thường không có quy trình rõ ràng cho các nghiệp vụ tài chính của mình mà áp dụng nhiều phương thức khác nhau.

### **2.3.2.2.2. Các nguyên nhân thuộc về môi trường luật pháp**

#### **a. Các quy định pháp lý cho hoạt động của các TCTCNT vừa thiếu vừa yếu**

Hiện nay, các quy định pháp lý điều chỉnh hoạt động của các TCTCNT không hề tính đến đặc trưng riêng có khu vực này. Vì vậy, các đơn vị này chịu sự điều chỉnh giống như các TCTC đô thị. Các quy định về quản lý an toàn, về trích lập, xử lý rủi ro, về dự trữ, về phát triển dịch vụ, về thuế thu nhập.... được áp dụng chung cho mọi loại TCTCNT. Trong khi đó, khả năng rủi ro, lợi nhuận, cơ sở khách hàng... của các TCTCNT rất khác biệt, và điều này vô tình đã tạo ra sân chơi không bình đẳng cho các TCTCNT. Đặc biệt, hệ thống QTDND hiện nay bị điều chỉnh tương tự như một ngân hàng lớn, với các chỉ tiêu CAR, nợ quá hạn, thuế suất thuế thu nhập... tương đương.

Các QTDND có điểm mạnh rất lớn là định hướng hoạt động theo đúng nhu cầu khách hàng. Tuy vậy, các quỹ này không được phép mở rộng phạm vi đối tượng phục vụ của mình ra quá nhóm thành viên đã đăng ký của họ (trừ trường hợp cho vay người nghèo). Điều này đã gây ra hạn chế rất lớn cho việc tăng trưởng quy mô của các quỹ. Để lấy được giấy phép của NHNN, và đạt được độ bền vững về hoạt động và tài chính, các QTDND phải cân bằng nguồn vốn của mình, và không thể tập trung riêng – hay thậm chí chủ yếu – đến mảng khách hàng nghèo trong cộng đồng. Ngân hàng nhà nước và Chính phủ chưa tin tưởng vào sự hoạt động

an toàn của các QTDND nên đã có các phương thức, biện pháp quản lý giám sát quá trực tiếp, hành chính đối với hệ thống này.

Trước khi có sự ra đời của nghị định 28, Việt Nam chưa có một khung pháp lý nào đối với hoạt động tài chính quy mô nhỏ, và cũng chưa có sự nhất trí nào về một chính sách tài chính vi mô hợp lý. Nghị định 28 đưa ra nền pháp lý cần thiết cho khu vực tài chính bán chính thức, nhưng ngay từ khi ra đời, nghị định này đã gây ra rất nhiều tranh cãi [9].

Tới cuối năm 2007, Chính phủ đã có nghị định 165 sửa đổi, bổ sung và bãi bỏ một số điều của Nghị định 28. Những điểm nổi bật của Nghị định 165 là: cho phép TCTC quy mô nhỏ được hạch toán theo hướng dẫn của Bộ Tài chính chứ không nhất thiết theo hướng dẫn của NHNN (sửa đổi điều 30); cho phép các TCTC quy mô nhỏ không huy động tiết kiệm tự nguyện được quyền tiếp tục hoạt động như bình thường (sửa đổi điều 37 khoản 2), bãi bỏ một số quy định về việc thu hồi giấy phép, phá sản, góp vốn và chuyển nhượng và miễn trừ (bãi bỏ điểm đ khoản 2 Điều 13, Điều 15, Điều 20 và Điều 36) [9, 11]. Tuy vậy, một số vướng mắc như: chế tài TCTC quy mô nhỏ như NHTM, vấn đề về vốn pháp định, phạm vi hoạt động... vẫn tồn tại. Do đó, việc triển khai nghị định 28 và nghị định 165 đã bị chậm trễ. Ngày 2/4/2008, tức sau hơn ba năm ra đời nghị định 28, NHNN mới hoàn thành và ban hành thông tư hướng dẫn thực hiện nghị định [39].

Các hạn chế khác đòi hỏi việc tăng cường can thiệp pháp lý để phát triển hoạt động của các TCTCNT ở Việt Nam bao gồm :

- Nhu cầu cấp thiết để tạo ra và duy trì cơ sở dữ liệu thông tin cập nhật và liên tục về các tổ chức tài chính phục vụ thị trường, kể các chất lượng tài sản, các nguồn vốn, và phân đoạn thị trường để tăng cường quản lý rủi ro

- Việc thiếu hệ thống tham chiếu tín dụng (văn phòng) với ít nhất hệ thống đăng ký vay cũng làm tăng rủi ro của việc quá nhiều tín dụng, và do đó không phát hiện được rủi ro của danh mục đầu tư tại thị trường hoạt động tốt

- Sự xếp hạng thường xuyên của các TCTCNT lớn và trung bình (chính thức và bán chính thức) cũng cải thiện lòng tin và hiểu biết thị trường tài chính trong ngành này.

Với quy định khuyến khích và địa vị pháp lý rõ ràng, các TCTCNT bán chính thức dường như cũng phát triển khả năng lớn hơn để sánh vai với các TCTCNT chính thức, tiếp thu kinh nghiệm quốc tế, tăng cường nỗ lực để hoạt động chuyên nghiệp hơn. Việc tuân thủ các quy định pháp lý mới chắc chắn sẽ làm phát sinh chi phí, nhưng tạo cơ sở để tăng cường khả năng về tổ chức và thể chế của các TCTCNT này. Trong tương lai, các TCTCNT sẽ cần đầu tư nhiều hơn vào đào tạo nhân viên và quản lý, phát triển hệ thống thông tin quản lý và kế toán để đáp ứng các quy định bổ sung yêu cầu các TCTCVM phải tuân thủ theo các tiêu chuẩn báo cáo mới của NHNN [46].

#### b. Việc áp dụng các tiêu chuẩn kế toán quốc tế hiện tại chưa được thực hiện tốt.

Các quy định của NHNN ban hành liên quan tới các tỷ lệ đảm bảo an toàn và quản lý rủi ro đã tiến gần tới tiêu chuẩn quốc tế [21], [43], [46-48], nhưng các chế tài kiểm tra việc thực hiện còn nhiều vấn đề. Số liệu tài chính của các TCTCNT gặp rất nhiều vấn đề, có sự chênh lệch lớn giữa số liệu theo chuẩn kế toán Việt Nam và chuẩn kế toán quốc tế. Phần phụ lục 2.7 minh họa rõ hơn vấn đề số liệu và các chuẩn kế toán của các TCTCNT Việt Nam.

#### c. Quan niệm chưa hợp lý về cách cung cấp tín dụng cho người nghèo

Cách tiếp cận tín dụng đối với người nghèo hiện nay vẫn là chính sách lãi suất thấp, thể hiện rất rõ thông qua hoạt động của NHCSXH và các

chương trình hỗ trợ của chính phủ. Điều này có thể dẫn đến ba sai lệch như sau.

- Hạn chế hoàn toàn khả năng đưa ra mức lãi suất của các TCTCNT để có thể trang trải mọi chi phí thông qua các giới hạn lãi suất. Kết quả là các TCTCNT khác bị đẩy ra khỏi thị trường, các NHTM và các TCTCNT mới không được khuyến khích tham gia vào thị trường

- NHCSXH chịu một nửa lãi suất của AGRIBANK, là đối tượng được miễn thuế và được Chính phủ bảo lãnh. Các chính sách liên quan tới NHCSXH và một chừng mực nào đó liên quan tới NHPT cho dù là có thiện chí, đã gây ra những sai lệch trong hệ thống, giảm huy động vốn và có thể ảnh hưởng nghiêm trọng tới mức độ ổn định bền vững của các TCTCNT khác.

- Tăng thái độ trông chờ, ỷ lại, phụ thuộc vào bao cấp của các hộ nghèo

Vì vậy, thị trường tài chính nông thôn không có sự cạnh tranh lành mạnh, bị bóp méo. Đây là những khó khăn thách thức trong thời kỳ quá độ của một nền kinh tế thị trường tự do.

### **2.3.2.2.3. Các nguyên nhân thuộc về môi trường kinh tế**

#### **a. Chưa có chiến lược chung cho sự phát triển của khu vực tài chính nông thôn**

Tại Việt Nam, tài chính nông thôn thường được coi là phương tiện trợ cấp cho người dân nông thôn, và các mục tiêu định lượng lớn nhất là đáp ứng được nhu cầu tài chính của người dân, đặc biệt là người nghèo. Điều này đưa đến nỗ lực cung kéo do Chính phủ Việt Nam thực hiện, minh chứng bằng sự phát triển của NHCSXH, hệ thống QTDND, các quỹ tín dụng quay vòng, và các chương trình xã hội và phát triển cộng đồng có định hướng rõ ràng, các nhà tài trợ và các NGOs. Tuy vậy, có rất ít sự quan tâm dành cho chất lượng tài chính của các khoản tín dụng được cung

cấp, sự bền vững của các tổ chức này trong việc cung cấp dịch vụ, và khả năng hoàn trả của người vay.

Hiện nay Việt Nam chưa có chiến lược toàn diện nào đề ra tầm nhìn và định hướng chiến lược của tài chính nông thôn trong 10 năm tới. Có hai lý do chính. *Thứ nhất*, tài chính nông thôn thường được nhìn nhận như một công cụ xã hội hơn là một công cụ kinh tế. Vì vậy, không có sự liên kết chặt chẽ giữa tài chính nông thôn với chính sách tiền tệ hay chiến lược phát triển khu vực tài chính của đất nước. Xu thế chủ yếu là xem tài chính nông thôn như một công cụ xã hội chống lại đói nghèo và cần được bao cấp. *Thứ hai*, giữa các TCTCNT hiện đang rất thiếu tính liên kết mạng lưới và điều phối, cũng như sự phối hợp với ngành tài chính nông thôn quốc tế. Do vậy, các tổ chức này thiếu sự so sánh với các nhà cung ứng khác về khả năng thực hiện, khả năng công nghệ, kiến thức thực hành.

#### b. Môi trường cạnh tranh trên thị trường tài chính nông thôn còn nhiều bất cập

Môi trường cạnh tranh về vốn vay còn nhiều hạn chế, sân chơi không bình đẳng. Ngân hàng Chính sách đang gặp những khó khăn vì phụ thuộc vào tài trợ của Chính phủ, khả năng huy động vốn hạn chế do mạng lưới hầu như không có chi nhánh độc lập, tỷ lệ hoàn vốn cho vay còn thấp... nên không thể đồng thời cải thiện phúc lợi khu vực nông thôn và bảo tồn vốn kinh doanh.

Nếu cho vay gặp thiên tai địch họa thì chỉ có các TCTD Nhà nước được xoá nợ, còn các TCTD khác như QTDND hay các TCTCNT NGOs phải tự bù đắp. Đây là một bất bình đẳng. Trong cơ chế cạnh tranh lãi suất, nhiều tổ chức tín dụng nhỏ đã không thể nâng lãi suất huy động quá cao, mà đành thu hẹp phạm vi hoạt động do không đủ nguồn vốn đầu tư.

Như báo cáo đề án của NHNN: "Các NHTMNN cho vay vùng có điều kiện khó khăn chỉ ưu đãi một phần lãi suất, còn cơ chế về nghiệp vụ



áp dụng theo cơ chế tín dụng thương mại" Gọi là chính sách tín dụng ưu đãi đối với vùng khó khăn, nhưng thực chất chỉ là giảm lãi suất và do các Ngân hàng cơ sở tự xác định, dẫn đến tình trạng mỗi địa phương làm một cách, có nơi không giảm lãi suất, không được giám sát kiểm tra chặt chẽ. Như vậy tín dụng chính sách đối với vùng đặc biệt khó khăn chưa có một cơ chế quy định cụ thể ưu đãi về vốn, về điều kiện và các quy định về thủ tục, quyền hạn và trách nhiệm của các ngành, các cấp, các tổ chức. Các TCTCNT mới vẫn đang trong tình trạng thiếu vốn, vốn chủ sở hữu của họ rất nhỏ so với AGRIBANK đã thành lập từ lâu và có sự trợ giúp lớn từ nhà nước.

Sự cạnh tranh trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính nông thôn chưa được khuyến khích, tạo ra sân chơi bình đẳng. Bản thân AGRIBANK và NHCSXH nhận được rất nhiều hình thức hỗ trợ khác nhau từ phía nhà nước, nhưng các TCTCNT NGOs cũng nhận được nhiều hỗ trợ vật chất, kỹ thuật và cả hỗ trợ ngầm từ phía các nhà tài trợ. Sự không minh bạch về tài chính trong khu vực này làm cho việc đánh giá thực tế chất lượng hoạt động của các TCTCNT gặp rất nhiều khó khăn.

Việt Nam đã gia nhập WTO từ cuối năm 2006, thị trường tài chính Việt Nam đang được mở cửa rộng rãi. Từ 1/4/2007, các tổ chức tài chính nước ngoài được phép hoạt động bình đẳng như các tổ chức trong nước. Điều này tạo ra cơ hội hợp tác, tăng cường năng lực tài chính và công nghệ cho các TCTCNT. Tuy vậy, sức ép trong cạnh tranh gay gắt, chi phí đổi mới công nghệ đắt đỏ tăng lên. Rủi ro trong việc mở rộng các hoạt động quốc tế đối với các TCTCNT cũng đa dạng và phức tạp hơn, đòi hỏi các TCTCNT phải hiểu biết rộng rãi các thông lệ và quy định quốc tế. Đây là những thách thức lớn mà các TCTCNT phải đối mặt.

c. Khu vực nông thôn thu nhập thấp, kinh tế nông thôn bị ảnh hưởng nặng nề của sự thay đổi giá cả, thiên tai dịch họa

Mức thu nhập tương đối thấp của nông thôn Việt Nam hiện nay – khoảng 1/2 đến 2/3 so với thu nhập dân cư đô thị kéo theo nhu cầu thực tế tương đối thấp về các dịch vụ ngoài tín dụng và tiết kiệm. Không những thế, quy mô cầu tương đối thấp và bị chia cắt bởi các yếu tố địa lý khiến cho khả năng phát triển các sản phẩm tài chính trong khu vực nông thôn gặp khó khăn.

Bên cạnh đó, giá cả đầu vào của các ngành sản xuất chính trong khu vực nông thôn tăng lên chóng mặt trong những năm qua, trong khi quy mô sản xuất giảm dần do tốc độ đô thị hóa. Tỷ suất sinh lời của nông dân giảm xuống, khả năng đa dạng hóa sản xuất, thâm canh nâng cao chất lượng sản phẩm và năng suất trở nên hạn hẹp. Hơn nữa, trong vòng bốn năm qua, các dịch bệnh như cúm gia cầm, dịch lợn tai xanh, dịch lở mồm long móng... xuất hiện tại hầu hết các vùng nông thôn Việt Nam đã gây ra những hậu quả khôn lường đối với sự phát triển kinh tế của khu vực nông thôn. Nhiều hộ gia đình ở Đồng Nai, Thái Bình trở nên khánh kiệt sau khi đã đầu tư toàn bộ vốn cho nghề chăn nuôi vào đúng thời điểm dịch bệnh bùng phát. Bên cạnh đó, Việt Nam là một nước chịu nhiều thiên tai trong vùng, ảnh hưởng xấu tới khả năng sản xuất và đời sống của nhân dân.

Do những tác động trên, khả năng sinh lời của các khách hàng trong khu vực nông thôn ở Việt Nam bị ảnh hưởng nặng nề. Vì vậy, quy mô nhu cầu đối với các dịch vụ ngoài tín dụng và tiết kiệm còn rất hạn chế, các TCTCNT đối mặt với bài toán chi phí – lợi ích khi thực hiện phát triển hoạt động đa dạng. Hơn nữa, vấn đề nợ xấu của các TCTCNT trong rất nhiều trường hợp là do yếu tố khách quan, TCTCNT không thể phạt khách hàng mà

thậm chí còn phải thực hiện cho vay thêm, giảm lãi hay thậm chí xóa nợ để tránh đẩy khách hàng vào bước đường cùng.

#### **2.3.2.2.4. Các nguyên nhân thuộc về môi trường xã hội**

Khu vực nông thôn Việt Nam vẫn giữ được nhiều bản sắc văn hóa truyền thống như: trọng chữ tín, coi trọng các mối quan hệ trong cộng đồng – là cơ sở quan trọng để phát triển các hoạt động dựa vào nhóm. Tuy vậy, cùng với làn sóng đổi mới kinh tế, mở cửa hội nhập, đô thị hóa các quan niệm xã hội cũng thay đổi dần. Tại nhiều địa phương, người có sức lao động di cư ra thành phố làm ăn, để lại trẻ em và người già, những người mất sức lao động ở nông thôn. Nhu cầu về dịch vụ tài chính của các nhóm người này tương đối thấp. Mối quan hệ ràng buộc trong cộng đồng cũng bị suy giảm do những bất đồng trong cạnh tranh về ranh giới đất đai, sở hữu..... Các vấn nạn như AIDS, tiêm chích heroin, cướp giết.... đã trở nên rất nóng bỏng tại nhiều khu vực nông thôn. Tất cả những điều này làm cho việc sử dụng bảo đảm bằng uy tín hay áp lực xã hội trong cộng đồng trở nên khó khăn hơn, khả năng mở rộng và nâng cao chất lượng các hoạt động của TCTCNT gặp nhiều trở ngại.

\*

\*                      \*

Trong thời gian qua, các TCTCNT Việt Nam đã đạt được những kết quả quan trọng trong phát triển hoạt động. Các TCTCNT mở rộng tiếp cận tới các khách hàng nhanh chóng, với độ sâu ấn tượng. Khu vực tài chính chính thức đang phát triển mạnh mẽ. Khu vực bán chính thức có đóng góp lớn cho sự phát triển thị trường tài chính nông thôn. Mức độ tự vững về hoạt động OSS của các TCTCNT đã được cải thiện, đặc biệt là với AGRIBANK và hệ thống QTDND.

Tuy vậy, phải khẳng định rằng hoạt động của các TCTCNT Việt Nam hiện nay vẫn chưa phát triển so với tiềm năng, và so với yêu cầu của quá trình mở cửa hội nhập hiện nay. Sản phẩm hiện tại của các TCTCNT cung cấp còn kém đa dạng, chi phí giao dịch cao và chất lượng không đồng bộ. Quy mô tiếp cận dịch vụ tài chính của các khách hàng lớn có thể dẫn đến những rủi ro tiềm ẩn do thị trường tăng đáy quá nóng. Chưa một TCTCNT nào đạt được sự bền vững về tài chính, kể cả AGRIBANK. Mức độ sinh lời của các TCTCNT còn rất thấp so với thông lệ quốc tế và so với các TCTC khác.

Những lý do chủ quan chính của các yếu kém trên là do nhận thức về phát triển hoạt động chưa rõ ràng, các phương thức cung ứng dịch vụ kém đa dạng, tiềm lực tài chính yếu, chiến lược phát triển chưa cụ thể và chưa được đầu tư đúng mức, mô hình tổ chức chưa hoàn thiện, nguồn nhân lực giới hạn, năng lực quản trị rủi ro thấp. Tuy vậy, các nguyên nhân khách quan cũng đóng vai trò quan trọng gây ra những hạn chế trong phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam. Khung pháp lý cho hoạt động của các TCTCNT vừa thiếu vừa yếu, tiêu chuẩn kế toán quốc tế chưa được áp dụng tốt, cách cung cấp tín dụng cho người nghèo hiện nay còn bất hợp lý. Ngoài ra, một số nguyên nhân khách quan khác cũng khiến cho hoạt động của các TCTCNT gặp nhiều thách thức.

Những phân tích và tổng kết trên là cơ sở cho các giải pháp trong chương tiếp theo.

### **CHƯƠNG 3**

## **GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

### **3.1. QUAN ĐIỂM VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

Do đặc trưng của các TCTCNT, cộng với những yêu cầu đặt ra đối với khu vực tài chính nông thôn trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, sự phát triển hoạt động của các TCTCNT cần được đảm bảo những yêu cầu cơ bản. Những yêu cầu này cũng được phản ánh trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2001-2010 và tầm nhìn đến 2020 định hướng phát triển cho hoạt động và môi trường hoạt động của các tổ chức tài chính nói chung, các tổ chức tài chính nông thôn nói riêng của Đảng và Chính Phủ Việt Nam.

#### **3.1.1. Mục tiêu hoạt động rõ ràng, cân bằng lợi ích giữa các bên**

Một trong bốn mục tiêu quan trọng của phát triển nông thôn trong thời gian 5 năm tới là “cải thiện mức sống và điều kiện sống của dân cư nông thôn, đặc biệt là người nghèo thông qua tăng cường vai trò của người dân”, tiếp tục duy trì công cuộc giảm nghèo ấn tượng trong thời gian qua. Để đạt được mục tiêu này, có tám chiến lược chính, trong đó có chiến lược “tăng khả năng tiếp cận đến các dịch vụ tài chính ở nông thôn để hỗ trợ cho các hộ gia đình ổn định thu nhập của họ bằng tiết kiệm, bảo hiểm cây trồng vật nuôi, bình ổn giá”.

Để tăng cường độ sâu tiếp cận, từng TCTCNT cần làm rõ mục tiêu hoạt động chủ chốt vì tài chính hay vì phát triển để đề ra chính sách phát triển hoạt động rõ ràng.

Đối với tổ chức hoạt động vì mục tiêu tài chính, cách tiếp cận “đơn năng” cần được áp dụng, tức là TCTCNT đó chuyên môn hóa trong việc cung

cấp các dịch vụ tài chính. Với mục tiêu phát triển, các TCTCNT có thể áp dụng cách tiếp cận “tổng hợp”, kết hợp giữa các hoạt động trung gian tài chính với trung gian xã hội và các dịch vụ phát triển khác. Theo định hướng của Chính phủ, NHCSXH cần phải áp dụng cách tiếp cận tổng hợp để đạt mục tiêu phát triển kinh tế xã hội vùng khó khăn. Điều 4, Luật các tổ chức tín dụng quy định: "Nhà nước thành lập các Ngân hàng chính sách hoạt động không vì mục đích lợi nhuận để phục vụ người nghèo và các đối tượng chính sách khác; phục vụ miền núi, hải đảo, vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn; phục vụ nông nghiệp, nông thôn và nông dân nhằm thực hiện các chính sách kinh tế- xã hội của Nhà nước"; Điều 2 Nghị định số 78/2002/NĐ-CP của Chính phủ quy định đối tượng được vay vốn tín dụng ưu đãi gồm "các tổ chức kinh tế và hộ sản xuất, kinh doanh thuộc hải đảo, thuộc khu vực II, III miền núi và thuộc chương trình phát triển kinh tế - xã hội các xã đặc biệt khó khăn miền núi, vùng sâu, vùng xa" và Nghị quyết của Chính phủ về chính sách tín dụng đối với vùng khó như đã đề cập trên đây.

Hai mục tiêu chính cần đạt được đối với các TCTCNT là mức độ tiếp cận và tính bền vững tốt, tuy nhiên mức độ có thể khác nhau giữa các tổ chức. Do đặc điểm khách hàng nông thôn chủ yếu có trình độ giới hạn, quy mô giao dịch nhỏ, việc phát triển hoạt động của các TCTCNT cần phải cân bằng lợi ích giữa các bên: khách hàng, TCTCNT, và xã hội. Nếu chỉ tập trung cho lợi ích của TCTCNT, mục tiêu hỗ trợ phát triển khu vực nông thôn trở nên xa vời và TCTCNT đó dễ gặp phải khó khăn trong việc nâng cao uy tín và phát triển hoạt động của mình trong khu vực hoạt động. Tuy vậy, TCTCNT không thể chỉ vì lợi ích của khách hàng, giảm lãi suất và phí suất tới mức không thể tự bền vững về hoạt động và tài chính. Mục tiêu xã hội cũng cần được xem xét, nhất là trong điều kiện hội nhập hiện nay, khu vực nông thôn sẽ đối mặt với

nhieu rủi ro tiềm ẩn của bất bình đẳng, giá cánh kéo mềm bất lợi cho nông thôn, tình trạng mất đất của dân chúng, và các vấn đề xã hội khác.

Cần tách bạch rõ ràng giữa mục tiêu kinh doanh và mục tiêu xã hội trong hoạt động tài chính nông thôn để có chính sách cụ thể phù hợp. Tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu lại hệ thống ngân hàng. Phân biệt chức năng của Ngân hàng Nhà nước và ngân hàng thương mại nhà nước, chức năng thực hiện cho vay theo chính sách với chức năng kinh doanh tiền tệ của ngân hàng thương mại.

### **3.1.2. Phát triển hoạt động trên nguyên tắc thị trường**

Nguyên tắc thị trường cần được áp dụng trong các hoạt động của TCTCNT, nghĩa là đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách tốt nhất, phát triển sản phẩm dịch vụ dựa trên nhu cầu khách hàng. Quy trình hoạt động của các TCTCNT cần chặt chẽ để đảm bảo tính an toàn hệ thống, nhưng các sản phẩm cung ứng cần có độ linh hoạt để phù hợp với từng nhóm khách hàng khác nhau. Hơn nữa, từng TCTCNT cần đảm bảo hoạt động của mình không ảnh hưởng xấu đến hoạt động của các TCTCNT khác, bóp méo thị trường, cạnh tranh không lành mạnh. Chính sách lãi suất thấp, chính sách giành giật thị trường bằng cách tung tin xấu về đối thủ cạnh tranh..., đều không chấp nhận được. Các chính sách này sẽ ảnh hưởng không chỉ đến các TCTCNT khác, mà còn đến bản thân TCTCNT đó, và đến uy tín chung của cả hệ thống tài chính nông thôn. Cần từng bước tự do hóa việc gia nhập thị trường, khuyến khích cạnh tranh giữa các TCTCNT theo nguyên tắc thị trường.

Chính phủ Việt Nam cam kết bảo đảm sự phát triển an toàn, lành mạnh của thị trường tài chính - tiền tệ trong toàn bộ nền kinh tế; bảo đảm quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh, bảo đảm quyền kinh doanh của các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết của Việt Nam với quốc tế. Các cơ quan ngành dọc giúp đỡ và thúc đẩy

các TCTD trong nước nâng cao năng lực quản lý và trình độ nghiệp vụ, có khả năng cạnh tranh với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

### **3.1.3. Phát triển hoạt động theo hướng hiện đại đáp ứng yêu cầu hội nhập**

Mặc dù sức ép về yêu cầu hiện đại, hội nhập trong khu vực nông thôn không lớn như khu vực đô thị, các TCTCNT cần phải có tầm nhìn xa đối với việc phát triển các hoạt động của mình. Hiện nay sự thay đổi của công nghệ diễn ra mạnh mẽ, chi phí công nghệ ngày càng đắt đỏ nhưng lại rất cần thiết cho việc phát triển các hoạt động hiện đại của các TCTCNT. Nhu cầu thị trường ngày càng phức tạp, biến đổi nhanh chóng, sự cách biệt về địa lý ngày càng giảm. Yêu cầu về hoạt động theo hướng hiện đại có thể được hiểu là: tăng cường tính chuyên nghiệp hóa, hiện đại hóa, đa dạng hóa, tăng cường liên kết với các TCTCNT khác, các TCTD trong nước và nước ngoài. Tăng cường hợp tác trên cơ sở đôi bên cùng có lợi, tham gia các công ước quốc tế, các diễn đàn khu vực và quốc tế về tài chính nông thôn. Phát triển quan hệ hợp tác đa phương và song phương trong lĩnh vực tài chính nông thôn nhằm tận dụng nguồn vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến từ bên ngoài; phối hợp với các cơ quan thanh tra, giám sát tài chính phát hiện, ngăn chặn, phòng ngừa và xử lý rủi ro trên phạm vi khu vực và toàn cầu.

Điều này phù hợp với phương châm hành động của các TCTD Việt Nam đã được Chính phủ đề ra trong định hướng hoạt động và tầm nhìn đến năm 2020 là: “An toàn – hiệu quả - phát triển bền vững – hội nhập quốc tế”.

Theo định hướng của Chính phủ Việt Nam, hệ thống các TCTD cần được cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN với cấu trúc đa dạng về sở hữu, về loại hình TCTD, có quy mô hoạt động lớn hơn, tài chính lành mạnh. Đảm bảo các TCTD, kể cả các TCTD nhà



nước hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận. Các sản phẩm ngân hàng được phát triển và đa dạng hóa, đặc biệt là huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán với chất lượng cao và mạng lưới phân phối phát triển hợp lý nhằm cung ứng đầy đủ, kịp thời, thuận tiện các dịch vụ, tiện ích ngân hàng cho nền kinh tế trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

#### **3.1.4. Hệ thống chính sách và các điều kiện môi trường vĩ mô đồng bộ để tạo điều kiện, tạo sân chơi công bằng cho các TCTCNT phát triển**

Để tạo điều kiện cho các TCTCNT phát triển hoạt động, môi trường luật pháp, kinh tế, chính trị... cần phải đồng bộ hóa. Các điều luật, quy định cho hoạt động của các TCTCNT cần phải lưu ý đến các đặc trưng riêng của chúng. Không hạn chế quyền tiếp cận của các tổ chức, cá nhân đến thị trường dịch vụ ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu và đáp ứng đủ các yêu cầu về năng lực, thủ tục, điều kiện giao dịch được tiếp cận đến các dịch vụ tài chính. Giảm dần sự chồng chéo giữa các quy định, tạo khung pháp lý mở cho các TCTCNT trên cơ sở quản lý sử dụng các công cụ gián tiếp nhiều hơn.

Chính phủ Việt Nam định hướng về vấn đề này như sau: Hoàn thiện chính sách tài chính nông thôn, mở rộng khả năng tiếp cận các nguồn tài chính, tín dụng ở nông thôn, nâng cao vai trò của QTDND và các chương trình tài chính vi mô trong khu vực nông thôn. Đưa hoạt động của QTDND đi đúng hướng và phát triển vững chắc, an toàn, hiệu quả. Phát triển QTDND thực sự trở thành TCTD hợp tác độc lập, dựa trên nguyên tắc tự nguyện, tự chủ, tự chịu trách nhiệm kết quả hoạt động và nhằm mục đích chủ yếu là tương trợ giữa các thành viên. QTDND hoạt động theo luật các TCTD và luật Hợp tác xã. Phạm vi hoạt động chủ yếu của QTDND là huy động vốn và cho vay các thành viên ở khu vực nông thôn

nhằm huy động các nguồn lực tại chỗ để góp phần phát triển kinh tế, xóa đói giảm nghèo và đẩy lùi cho vay nặng lãi. Xây dựng đề án tuyên truyền và phát triển hoạt động tài chính quy mô nhỏ, nâng cao vai trò của hoạt động tài chính quy mô nhỏ trong công cuộc xóa đói giảm nghèo. Nâng cao vai trò quản lý, giám sát của NHNN đối với các TCTD phi ngân hàng và các tổ chức không phải là TCTD có hoạt động ngân hàng, bao gồm cả các tổ chức tài chính quy mô nhỏ và những tổ chức khác có hoạt động liên quan chặt chẽ với hoạt động ngân hàng.

## **3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM**

### **3.2.1. Nhận thức đúng đắn hơn về tầm quan trọng của phát triển hoạt động**

Để hoạt động có hiệu quả và lâu dài, đạt được mục tiêu đề ra, các TCTCNT cần nhận thức đúng đắn hơn về tầm quan trọng của việc phát triển hoạt động. Chỉ có phát triển hoạt động mới giúp TCTCNT giữ vững thị trường, bền vững về tài chính. Yêu cầu phát triển hoạt động là nhân tố thúc đẩy sự thay đổi tiến bộ trong các khía cạnh khác của tổ chức như cơ cấu tổ chức, quy mô hoạt động, nhân sự.... Theo kinh nghiệm quốc tế, hoạt động TCNT cần áp dụng các nguyên tắc kinh doanh lành mạnh, hoạt động theo hướng bù đắp chi phí và có lãi, hoạt động này không phải là từ thiện.

Các TCTCNT cần thường xuyên đánh giá sự phát triển hoạt động của mình theo các tiêu chuẩn quốc tế như mức độ tiếp cận (độ rộng, độ sâu), tính bền vững (OSS, FSS, ROA), hoặc áp dụng các tiêu chuẩn CAMELS hoặc PEARLS như đã trình bày trong phụ lục 1.3. So sánh mức độ phát triển hoạt động ngang (theo chuỗi thời gian của chính tổ chức) và dọc (tại một thời điểm với các tổ chức khác); đánh giá mức độ đạt được mục tiêu đã đề ra để có chiến lược cho tương lai.

Bên cạnh đó, các TCTCNT cần tăng cường ý thức kinh doanh, nghiên cứu thị trường, lấy thông tin phản hồi từ khách hàng nhằm điều chỉnh hoạt động của mình, và tạo ra những sản phẩm và hệ thống phân phối thích ứng được nhu cầu thị trường luôn thay đổi. Như kinh nghiệm thế giới đã chứng minh, các TCTCNT hoạt động hiệu quả nhất, và khi đó sẽ phục vụ khách hàng nghèo cũng như các khách hàng nông thôn khác tốt hơn khi các tổ chức này hướng tới phục vụ các nhu cầu của khách hàng. Trong tài chính nông thôn, chất lượng dịch vụ quan trọng hơn số lượng dịch vụ; và sự cạnh tranh lành mạnh giữa các TCTCNT sẽ xóa bỏ được rào cản phát triển ngành cũng như tăng cường hiệu quả hoạt động của chính các tổ chức này.

### **3.2.2. Đa dạng hóa loại hình dịch vụ cung ứng**

Các TCTCNT cần phát triển hệ thống dịch vụ tài chính đa dạng, đa tiện ích, được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế. Tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ tài chính truyền thống, đồng thời tiếp cận nhanh các dịch vụ tài chính ngân hàng hiện đại có hàm lượng công nghệ cao. Nâng cao năng lực cạnh tranh của các dịch vụ tài chính theo nguyên tắc thị trường, minh bạch, hạn chế bao cấp và chống độc quyền cung cấp dịch vụ tài chính.

Theo kinh nghiệm quốc tế, các dịch vụ cần được thiết kế chuyên biệt cho thị trường nông thôn. Giải pháp cụ thể đối với ba loại nhóm dịch vụ như sau:

#### ***a. Đa dạng hóa các dịch vụ tài chính truyền thống***

Đối với các dịch vụ hiện hữu, các TCTCNT cần rà soát lại quy trình của từng dịch vụ để đảm bảo tính thống nhất chặt chẽ, nhưng linh hoạt trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng, nâng cao kỹ năng và chuyên môn của cán bộ tài chính, cải thiện công tác quản lý thông tin khách hàng. Chi phí giao dịch cho khách hàng cần được giảm ở mức tối đa, nhất là đối với các sản phẩm tín dụng. Các quy trình thủ tục nghiệp vụ của TCTCNT cần được đơn giản và

chuẩn hóa; thực hiện chấp thuận cho vay trên cơ sở các tiêu chí cụ thể và dễ dàng thực hiện. Tăng cường quản lý nợ có vấn đề, xử lý triệt để nợ xấu đã có và ngăn ngừa nợ xấu chưa xảy ra bằng các biện pháp nghiệp vụ, tránh để tình trạng lây lan rủi ro. Kéo dài thời gian giao dịch của các kênh truyền thống như chi nhánh, điểm giao dịch để tạo thuận lợi cho khách hàng. Giảm thời gian chuyển tiền và thanh toán qua hệ thống ngân hàng.....

Việc đa dạng hóa các dịch vụ tài chính truyền thống của các TCTCNT tập trung vào hai mảng: tín dụng và tiết kiệm. Ví dụ, sản phẩm tiết kiệm có thể áp dụng nhiều loại khác nhau: tiết kiệm chỉ được rút gốc và lãi cuối kỳ nhưng có lãi suất cao; tiết kiệm có thể rút trước với lãi suất bậc thang hoặc lãi suất thực gửi; tiết kiệm không kỳ hạn hoặc tự động chuyển kỳ hạn ngắn theo yêu cầu khách hàng; tiết kiệm gửi góp; tiết kiệm kèm với dịch vụ quản lý hộ tài sản... Tại Việt Nam, vấn đề tăng cường dịch vụ tiết kiệm nói chung, huy động vốn nói riêng không phải là sự phát triển quy mô theo số lượng, ngoại trừ tại vùng sâu, vùng xa. Điều quan tâm chủ yếu của khách hàng là các dịch vụ tiết kiệm an toàn, thuận tiện, linh hoạt (thanh khoản cao, nhưng có lãi), với mức độ cân bằng tối thiểu. Các TCTCNT do vậy cần tập trung vào việc chăm sóc khách hàng và thích ứng sản phẩm để duy trì và phát triển các khoản gửi có số lượng lớn nhưng giá trị thấp – đặc điểm chung của tiết kiệm nông thôn.

Đối với sản phẩm tín dụng, các TCTCNT cũng có thể đa dạng hóa để phù hợp với nhu cầu từng nhóm khách hàng. Ngoài hình thức cho vay từng lần phổ biến hiện nay, có thể mở rộng thêm cho vay theo hạn mức, cho vay luân chuyển cho các khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa hoặc các hộ sản xuất kinh doanh. Cho vay dựa trên bảo lãnh của bên thứ ba hoặc tín chấp cần được xem xét phát triển do đặc thù về tài sản bảo đảm trong khu vực nông thôn thường có tính lỏng thấp. Cho vay theo nhóm cũng cần được xem xét trong những điều kiện phù hợp.

Mảng cho vay tiêu dùng trong khu vực nông thôn cũng cần được đầu tư phát triển và đa dạng hóa. Các sản phẩm tín dụng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng hiện nay đang trở nên rất hấp dẫn như: cho vay tiêu dùng cư trú (cho vay mua nhà, sửa nhà, đổi nhà), cho vay đầu tư phương tiện (ô tô, xe máy), cho vay chi trả học phí cho con em, cho vay đáp ứng các nhu cầu thiết yếu ngắn hạn như đám cưới, đám ma, chữa bệnh....

Nếu khách hàng thực hiện đúng theo các điều khoản trong hợp đồng tín dụng hoặc tiết kiệm, nên thực hiện các biện pháp khuyến khích bằng vật chất (quà, tiền) hay tinh thần (giấy khen, bằng khen, thư cảm ơn...).

***b. Phát triển các dịch vụ tài chính mới***

Quá trình xây dựng và phát triển các dịch vụ tài chính mới của các TCTCNT cần phải được thử nghiệm và điều chỉnh tại một cơ sở thí điểm trước khi được triển khai rộng rãi. TCTCNT cần nghiên cứu cụ thể nhu cầu và độ lớn nhu cầu, khả năng thanh toán của nhóm khách hàng tiềm năng trước khi phát triển dịch vụ mới.

Một số dịch vụ có thể sẽ được phát triển dần dần hoặc cần phải có theo nhu cầu thị trường là:

- Các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm mới
- Thanh toán, chuyển tiền.
- Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm y tế, bảo hiểm mùa màng
- Quỹ đầu tư, quỹ hưu trí
- Các hoạt động trung gian khác: các cam kết ngoại bảng, quản lý hộ tài sản, dịch vụ kết sắt...

Với các dịch vụ tín dụng, các TCTCNT có thể thử áp dụng cho thuê tài chính, chiết khấu các công cụ chuyển nhượng, bao thanh toán, bảo lãnh... đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa và các hộ sản xuất kinh doanh.

Đối với dịch vụ thanh toán, hiện nay ngoài AGRIBANK, các TCTCNT khác hoặc không cung cấp, hoặc cung cấp nhưng quy mô rất hạn chế. Trong khu vực tài chính nông thôn, VNPT hiện cũng chiếm một thị phần lớn (khoảng 38%) về mảng dịch vụ chuyên tiền. Vì vậy, phát triển các dịch vụ thanh toán là cơ hội lớn cho các TCTCNT đa dạng hóa hoạt động, tăng cường thu hút khách hàng, tăng nguồn thu, và cũng là động cơ để các TCTCNT đầu tư chiều sâu cho công nghệ phần mềm phần cứng, hợp tác với các tổ chức tài chính khác trong và ngoài nước. Tất nhiên, các TCTCNT muốn phát triển hoạt động này cần phải được sự đồng ý bằng văn bản của NHNN trước khi dự định triển khai.

Sản phẩm thanh toán đơn giản nhất là chuyển tiền, cần được thử nghiệm phát triển trước. Dịch vụ thanh toán bằng séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu cần được phát triển khi TCTCNT đã nối kết với trung tâm thanh toán bù trừ, hoặc kết nối trực tiếp với các ngân hàng khác. Tuy vậy, yêu cầu về đầu tư công nghệ và nhân lực đối với hoạt động thanh toán khá lớn. TCTCNT cần cân nhắc giữa quy mô hoạt động và vốn hiện tại với nhu cầu thị trường về sản phẩm này để đưa ra thời gian thực hiện đầu tư và phát triển hoạt động phù hợp.

Đối với các sản phẩm thanh toán khác như thẻ ATM, thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng phải đòi hỏi đầu tư lớn cho công nghệ, vì vậy việc phát triển các sản phẩm này cần tính tới quy mô nhu cầu, số lượng khách hàng tiềm năng và quy mô sử dụng. Hơn nữa, rút kinh nghiệm từ sự phát triển thị trường thẻ trong khu vực thành thị Việt Nam thời gian qua, các TCTCNT cần liên kết chặt chẽ với nhau ngay từ đầu trong việc đầu tư máy móc, phần mềm, kết nối để mở rộng phạm vi phục vụ và chia sẻ thị trường hơn là cạnh tranh trực tiếp, vừa lãng phí nguồn lực vừa không hiệu quả.

Các sản phẩm khác có thể mở rộng phạm vi dịch vụ tài chính nông thôn và khuyến khích các khách hàng nông thôn tiếp cận với các dịch vụ này.

Sản phẩm bảo hiểm hiện nay cũng là lựa chọn thử nghiệm của rất nhiều TCTD thành thị. Các TCTCNT có cơ hội phát triển các sản phẩm này song song với các chương trình hỗ trợ của Ngân hàng thế giới, Ngân hàng phát triển Châu Á trong việc thử nghiệm đưa các sản phẩm này vào thị trường tài chính nông thôn Việt Nam.

Các TCTCNT cần chú ý tới sự thay đổi nhu cầu khu vực nông thôn do tác động của quá trình di dân cơ học ra thành thị. Nhu cầu tài chính như bảo hiểm vi mô, tiết kiệm phòng ngừa rủi ro, chuyên tiền, tín dụng cho chi tiêu thường xuyên trở nên quan trọng hơn đối với khách hàng khu vực nông thôn, trong khi nhu cầu tín dụng cho sản xuất kinh doanh tạo thu nhập có xu hướng giảm đi.

***c. Phát triển các dịch vụ hỗ trợ/dịch vụ xã hội***

Các dịch vụ hỗ trợ giúp khách hàng sử dụng dịch vụ tài chính tốt hơn. Theo cách tiếp cận tổng hợp, các TCTCNT có thể lựa chọn một hoặc một số nhóm dịch vụ hỗ trợ như: nhóm dịch vụ phát triển doanh nghiệp (đào tạo kinh doanh, sản xuất, marketing), nhóm dịch vụ trung gian xã hội (đào tạo quản lý, tính liên kết, nâng cao năng lực xã hội)... Đặc biệt, với khách hàng vay vốn trong khu vực nông thôn, các dịch vụ khuyến nông lâm ngư, tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật có tác dụng nâng cao hiệu quả sử dụng các dịch vụ tài chính cho khách hàng, giúp cho khách hàng gắn bó trung thành đối với tổ chức.

TCTCNT có thể lựa chọn thuê một/một số tổ chức chuyên nghiệp trong lĩnh vực hỗ trợ, hoặc tự cung ứng dịch vụ thông qua phát triển các phòng ban chức năng phối hợp. Trong trường hợp thuê ngoài, TCTCNT trở thành đầu mối trung gian hiệu quả nối kết cung và cầu trên thị trường, giúp khách hàng giảm chi phí thuê hỗ trợ thông qua lợi thế quy mô. Thông thường, các TCTCNT chính thức nên

áp dụng cách này, còn các TCTCNT NGOs lựa chọn cách thứ hai. Việc lựa chọn phụ thuộc vào quy mô nhu cầu, khả năng thanh toán của khách hàng và khả năng về tài chính – nhân lực của TCTCNT.

Những TCTCNT thành công sẽ là những tổ chức biết điều chỉnh các sản phẩm, dịch vụ và cơ chế phân phối sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường; đồng thời tăng mức độ an toàn của các danh mục tài sản rủi ro và duy trì được sự tự vững về tài chính.

### **3.2.3. 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 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, thực hiện dân chủ công khai hoạt động tín dụng chính sách và đảm bảo việc giải ngân trực tiếp đến 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.



***Đối với các TCTCNT chưa áp dụng biện pháp cung cấp dịch vụ tài chính qua nhóm:*** Tìm hiểu các mô hình nhóm khác nhau, lựa chọn mô hình phù hợp và thực hiện thử tại một số nơi. Nếu phù hợp, có thể triển khai kết hợp cả hình thức nhóm và cá nhân. Tại các khu vực mà hình thức cho vay cá nhân tỏ ra có hiệu quả hơn thì các TCTCNT nên phát triển hình thức tài chính này, ví dụ như hiện nay các QTDND đều chỉ thực hiện cho vay trực tiếp đến cá nhân. Kinh nghiệm quốc tế của các TCTCNT cho thấy, hình thức nhóm phù hợp hơn với phân đoạn thị trường khách hàng nghèo, hoặc tại các vùng sâu vùng xa hơn, vì giảm chi phí giao dịch cho tổ chức tài chính, tăng cường hiệu quả giám sát nhóm, tăng cường sử dụng các hình thức thế chấp phi truyền thống, giảm thông tin không cân xứng cho các TCTCNT. Còn tại các khu vực như ven đô, các khu vực có khách hàng có thu nhập trung bình khá, TCTCNT có thể giám sát khách hàng dễ dàng, thông tin về khách hàng đầy đủ, vấn đề thế chấp không phải là trở ngại lớn đối với khách hàng, thì hình thức tài chính cá nhân hiệu quả hơn rất nhiều.

***Đối với các TCTCNT đã tiến hành cung cấp dịch vụ tài chính qua tổ nhóm:*** Tập trung củng cố, sắp xếp lại hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn, nâng cao chất lượng hoạt động của tổ, tiến hành đánh giá, phân loại tổ tiết kiệm và vay vốn theo văn bản đã thoả thuận với từng tổ chức chính trị - xã hội. Thường xuyên phân tích, xây dựng kế hoạch thu hồi nợ, xử lý nợ tồn đọng đến từng món vay. Kiên quyết xử lý các trường hợp lợi dụng, xâm tiêu, vay ké... Cần nghiên cứu xây dựng mô hình mẫu về hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn theo hướng chọn huyện, chọn xã làm điểm. Từ trung ương đến các chi nhánh địa phương của các TCTCNT cần tăng cường phối hợp với các tổ chức chính trị xã hội triển khai thực hiện tốt các nội dung công việc theo văn bản thoả thuận uỷ thác đã ký với từng tổ chức Hội và làm tốt công tác tuyên truyền chính sách, cơ chế, thể lệ tín dụng bằng nhiều hình thức, trên nhiều phương tiện thông tin đại

chúng. Tránh tình trạng cho vay qua tổ nhóm nhưng trách nhiệm của các thành viên trong tổ nhóm không rõ ràng, phí hoa hồng quá thấp, hoặc chỉ mang tính hình thức như thực trạng tại các tổ nhóm của AGRIBANK hiện nay.

Gần đây, một số tổ chức đã có sáng kiến hợp tác với các TCTCNT chính thức trong cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn như SCF/US kết hợp với AGRIBANK, theo xu hướng thương mại hóa hoạt động tài chính vi mô nông thôn. Công ty dịch vụ ra đời nhằm thực hiện trợ giúp NH trong việc thực hiện mô hình tài chính nông thôn, với phần vốn góp chính là từ tổ chức NGO. NH có thể lựa chọn là đối tác đầu tư, hoặc trở thành ngân hàng bán buôn cho công ty này. Tuy nhiên, mô hình này chỉ nên áp dụng với những quốc gia có cơ sở pháp lý chính thức cho hoạt động của các TCTC vi mô không rõ ràng [151]. Vì vậy, cách thức hợp tác này có thể có tác dụng tốt trong giai đoạn hiện nay, khi khung pháp lý cho hoạt động của các TCTC vi mô vẫn chưa cụ thể rõ ràng, NHNN chưa ban hành thông tư hướng dẫn thực hiện nghị định 28 và nghị định 165 về hoạt động của TCTC quy mô nhỏ.

#### **3.2.4. 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 lành 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:

##### **3.2.4.1. Tăng quy mô vốn điều lệ**

Có nhiều biện pháp khác nhau để tăng vốn điều lệ như: cấp bổ sung vốn, cổ phần hóa (đối với các TCTCNT thuộc sở hữu nhà nước), phát hành trái phiếu dài hạn, phát hành trái phiếu chuyển đổi và các công cụ nợ khác, đánh giá lại giá trị tài sản cố định và chứng khoán đầu tư; kêu gọi các cổ đông

hiện tại góp thêm vốn như các QTDND, yêu cầu các nhà tài trợ bổ sung thêm vốn điều lệ đối với trường hợp các NGOs; tăng phân lợi nhuận để lại; cho phép các TCTCNT được thực hiện sáp nhập, mua lại. Trường hợp TCTCNT nào quá yếu kém và có khả năng gây ra các rủi ro lớn cho hệ thống tài chính nông thôn thì phải kiên quyết xử lý, bao gồm cả biện pháp giải thể, phá sản theo quy định pháp luật, song đảm bảo không gây tác động lớn về mặt kinh tế - xã hội. Với các TCTD chính thức, yêu cầu về vốn tự có phù hợp với quy mô tài sản rủi ro thực hiện theo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu do NHNN đưa ra và phù hợp với quy định Basel I là 8%. Minh họa với trường hợp của AGRIBANK và QTDND, các giải pháp cụ thể được đưa ra như sau.

a. Tăng vốn điều lệ cho AGRIBANK

Hiện tại AGRIBANK là ngân hàng lớn nhất ở Việt Nam tính theo tổng tài sản và vốn điều lệ, nhưng mức vốn này quá nhỏ so với các ngân hàng trong khu vực. Yêu cầu tăng vốn điều lệ của AGRIBANK rất cấp thiết để tăng cường sức mạnh cho ngân hàng trong giai đoạn hội nhập cạnh tranh hiện nay. Theo định hướng phát triển của AGRIBANK, mức vốn điều lệ dự kiến cho tới năm 2015 phải ít nhất đạt mức 18-20 ngàn tỷ VND mới đảm bảo giúp AGRIBANK đạt được mục tiêu trở thành tập đoàn tài chính hàng đầu ở Việt nam và trong khu vực.

AGRIBANK thuộc sở hữu nhà nước nên có nhiều cách để tăng vốn.

- *Cách thứ nhất: Nhà nước cấp bổ sung ngân sách.* Kinh nghiệm của các Ngân hàng Nông nghiệp của Trung Quốc và Nga cho thấy, đây là cách làm hiệu quả và nhanh chóng nhất để giúp cho ngân hàng nông nghiệp chuẩn bị các điều kiện vật chất, công nghệ cần thiết, mở rộng quy mô hoạt động cần thiết, đảm bảo bảo các tỷ lệ an toàn và nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế. Đặc biệt, do vai trò quan trọng của Ngân hàng nông nghiệp đối với sự phát triển nông thôn, giải pháp tăng vốn từ cấp bổ

sung ngân sách càng trở nên quan trọng. Giải pháp này nằm trong tầm thực hiện của Việt Nam ngay trong ngắn hạn. Nhà nước có thể dùng nguồn dự trữ ngoại tệ dồi dào để bổ sung ngân sách cho AGRIBANK. Điều này rất phù hợp với Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, khi dự trữ ngoại tệ đang dồi dào trong khi cung tiền đồng thiếu thốn.

- *Cách thứ hai: Đánh giá lại giá trị các tài sản cố định và đầu tư.* Phần này giúp làm tăng vốn cấp hai của AGRIBANK. Đây cũng là một giải pháp có thể thực hiện trong ngắn hạn, do giá trị sổ sách của các tài sản cố định thuộc AGRIBANK trên toàn quốc hiện đang quá thấp so với quy định mới về điều chỉnh giá đất đai của Chính phủ và hướng dẫn thực hiện của các tỉnh, thành phố.

- *Cách thứ ba: Tiếp tục phát hành thêm trái phiếu chuyển đổi.* Cách này đã được AGRIBANK thực hiện, nhưng mức độ hấp dẫn đối với thị trường không cao vì các điều khoản ràng buộc chưa rõ ràng, lãi suất tương đối thấp. AGRIBANK nên tiếp tục thực hiện giải pháp này, với các quy định rõ ràng hơn về lãi suất, khả năng thanh khoản, quyền lợi của trái chủ cũng như mức độ chuyển đổi sang cổ phiếu. Bài học cay đắng của các trái chủ Vietcombank qua đợt IPO vừa qua tạo nên một cú sốc bất lợi cho AGRIBANK cũng như các NHTMNN khác trong việc phát hành trái phiếu chuyển đổi, vì vậy AGRIBANK cần chú ý hơn đến chính sách marketing để xóa đi những nghi ngờ, thất vọng của các nhà đầu tư tiềm năng.

- *Cách thứ tư, sử dụng các quỹ như quỹ dự phòng tài chính, quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, lợi nhuận để lại để tăng vốn điều lệ tới mức tối đa có thể.*

- *Cách thứ năm, xây dựng và hoàn thiện đề án cổ phần hóa.*

Đề án cổ phần hóa AGRIBANK theo yêu cầu của Thủ Tướng Chính phủ phải hoàn thành trong năm 2008. Tuy vậy, việc xây dựng đề án này cần phải lưu ý những vấn đề sau:

*Thứ nhất*, cổ phần hóa AGRIBANK nhưng vẫn phải đảm bảo mục tiêu hỗ trợ khu vực nông thôn phát triển của ngân hàng này. Đây là vấn đề khó khăn nhất vì cổ phần hóa đòi hỏi đi đôi với tăng lợi nhuận, giảm chi phí; các hoạt động không mang lại lợi ích cao cho cổ đông chắc chắn sẽ bị hạn chế tới mức tối thiểu. Như vậy, nếu AGRIBANK tiến hành cổ phần hóa thông thường, và hướng tới việc hình thành tập đoàn Agribank vì mục tiêu lợi nhuận, địa bàn nông thôn, đặc biệt là những vùng sâu vùng xa sẽ “nằm ngoài” tầm ngắm của AGRIBANK. Điều này sẽ gây khó khăn cho khu vực nông thôn Việt Nam với hơn 75% dân số và 65% lao động đang sinh sống. Đặc biệt thời gian qua, tất cả các NHTM nông thôn đều chuyển thành đô thị do làn sóng góp vốn, đầu tư mua cổ phần của các tập đoàn kinh tế, yêu cầu đa dạng hóa hoạt động. Vì vậy, số lượng TCTC hoạt động trong khu vực nông thôn giảm đi nhiều. Nếu AGRIBANK rút khỏi niều thị trường tài chính nông thôn, khoảng trống cung tài chính sẽ rất lớn.

*Thứ hai*, yếu tố khác biệt trong kinh doanh khu vực nông thôn và thành thị cần được lưu ý để tìm ra mô hình hoạt động phù hợp với đặc điểm của AGRIBANK. Có thể lựa chọn các chi nhánh hoạt động tại khu vực thành thị tách riêng thành một nhóm hoạt động như các NHTM thông thường, còn khu vực nông thôn sẽ có sản phẩm và quy trình riêng phù hợp với đặc trưng khách hàng trong khu vực này. Tuy nhiên, cả hai nhóm vẫn phải hoạt động theo sứ mệnh và tầm nhìn chung, vì khách hàng và vì mục tiêu tự vững.

*Thứ ba, AGRIBANK có thể thực hiện thí điểm cổ phần hóa một số đơn vị trực thuộc, chi nhánh đô thị và một số chi nhánh trong khu vực nông thôn.* Để thực hiện quyết định số 888/2005/QĐ-NHNN ngày 16/6/2005 và hiện nay là quyết định số 13/2008/QĐ-NHNN ngày 29/4/2008 về Quy định về việc mở, thành lập và chấm dứt hoạt động sở giao dịch, chi nhánh, văn phòng đại diện, đơn vị sự nghiệp của ngân hàng thương mại, AGRIBANK đã phải thực hiện giảm số chi nhánh, sở giao dịch trực thuộc xuống còn 1005, trong đó 370 chi nhánh cấp 2 và 3 phải điều chỉnh xuống phòng giao dịch cho tới hết tháng 6/2008. Điều này làm hạn chế quá trình phát triển mạng lưới của AGRIBANK nói riêng, các TCTCNT Việt Nam nói chung. Để giải quyết vấn đề này, AGRIBANK nên thí điểm cổ phần hoá một số chi nhánh tại một số huyện có đủ điều kiện trở thành các NHTMCP nông nghiệp và nông thôn, thay vì phải chuyển đổi mô hình từ Chi nhánh xuống Phòng giao dịch. Nghĩa là chúng ta có thể đi trước một bước bắt đầu từ cổ phần hóa ở cấp Chi nhánh nhằm nâng mức “vốn điều lệ” của Chi nhánh lên trên 20 tỷ VNĐ theo qui định. Việc làm này vừa huy động được nội lực từ chính các cán bộ NHNo (nếu họ tự nguyện cùng nhau chung sức góp vốn, xây dựng NHTMCP), mặt khác còn huy động được sức mạnh toàn dân ngay trên chính địa bàn mà Chi nhánh đã có bề dày lịch sử và thâm niên hoạt động. Xã hội hoá ngân hàng, hay xã hội hoá trong quá trình cổ phần hoá ngân hàng là xu thế tất yếu, chúng ta không nhất thiết phải cổ phần hoá cùng một lúc NHNo&PTNTVN, mà có thể lựa chọn một số chi nhánh đủ điều kiện để chuyển đổi và phát triển thành ngân hàng nông thôn hoạt động độc lập, hoặc trở thành “công ty con” của Tập đoàn tài chính ngân hàng. Đặc biệt, nếu NHNo&PTNTVN hướng tới trở thành Tập đoàn tài chính – ngân hàng

thì hướng đi này là giải pháp góp phần đa dạng hoá mô hình các công ty con nằm trong tổ hợp Công ty mẹ – công ty con của Tập đoàn [86].

*Thứ tư*, mặc dù nhu cầu cổ phần hóa từ chính nội tại AGRIBANK là thiết yếu, AGRIBANK nên xem xét thời điểm cổ phần hóa hiện nay có phù hợp không, có mang lại cho AGRIBANK kết quả như kỳ vọng không. Thị trường chứng khoán Việt Nam mặc dù có sự phát triển mạnh mẽ trong năm 2005-2006 và đầu năm 2007, nhưng hiện nay đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thị trường sụt giảm mạnh trong thời gian qua và chưa có dấu hiệu phục hồi rõ nét. Các vụ IPO của các doanh nghiệp nhà nước lớn gần đây như Bảo Việt, Ngân hàng Ngoại thương Vietcombank đều mang lại kết quả không như mong muốn. Vì vậy, thời điểm cổ phần hóa là một yếu tố quan trọng mà AGRIBANK phải tính tới.

*Thứ năm*, AGRIBANK nên xem xét kinh nghiệm hoạt động và cổ phần hóa của Ngân hàng nông nghiệp thuộc các quốc gia đang phát triển có các điều kiện tương đồng Việt Nam. Trong thực tế, rất nhiều các ngân hàng nông nghiệp ở các nước có nền kinh tế tương tự Việt Nam như Trung Quốc, Ấn độ, Thái Lan đều không cổ phần hóa hoặc rất thận trọng trong cổ phần hóa Ngân hàng nông nghiệp do những đặc trưng của tổ chức này trong khu vực nông thôn.

Theo tác giả, đề án cổ phần hóa AGRIBANK không nên thực hiện trong giai đoạn 2008-2009 do những yếu tố chủ quan từ chính AGRIBANK, đặc điểm đa dạng và vai trò chủ lực của AGRIBANK trong khu vực tài chính nông thôn; yếu tố khách quan về sự giảm sút của thị trường chứng khoán hiện nay; và kinh nghiệm quốc tế trong vấn đề phát triển ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

*b. Vấn đề tăng vốn điều lệ của QTDND*

Định hướng của Chính phủ đến 2020, “phát triển QTDND thực sự trở thành TCTD hợp tác độc lập, dựa trên nguyên tắc tự nguyện, tự chủ, tự chịu trách nhiệm kết quả hoạt động và nhằm mục đích chủ yếu là tương trợ giữa các thành viên”. Mục tiêu hoạt động của hệ thống QTDND nhằm “hoàn thiện chính sách tài chính nông thôn, mở rộng khả năng tiếp cận các nguồn tài chính, tín dụng ở nông thôn, nâng cao vai trò của QTDND và các chương trình tài chính vi mô trong khu vực nông thôn” [2].

Để trở thành một TCTD hợp tác và nâng cao vai trò của QTDND, yêu cầu tăng vốn là bắt buộc. Cuối năm 2007, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt phương án bổ sung vốn điều lệ cho QTDND TW từ nguồn vốn hỗ trợ của Nhà nước cho hệ thống QTDND với mức 1.911 tỷ VND trong giai đoạn 2007-2009. Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch đầu tư cân đối nguồn vốn để bố trí cấp đủ số tiền này. Bên cạnh đó, hàng năm QTDNDTW tiếp tục sử dụng 50% số lợi tức thu được từ vốn hỗ trợ của Nhà nước cho hệ thống QTDND để bổ sung vốn điều lệ.

Tuy vậy, mức độ tăng vốn như trên hiện còn quá ít so với yêu cầu phát triển của QTDNDTW và so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 về mức vốn pháp định cho các TCTD, các NHTM Việt Nam phải có mức vốn tối thiểu 1000 tỷ vào cuối năm 2008 và 3000 tỷ vào cuối năm 2010. Việc tăng vốn điều lệ của các NHTM trong thời gian qua diễn ra hết sức rầm rộ, nhất là các NHTM cổ phần. Do vậy, QTDNDTW cần phải tiếp tục lộ trình tăng vốn điều lệ theo các cách khác nhau chứ không nên chỉ trông chờ vào Chính phủ. Chính phủ cũng cần quan tâm tới vấn đề tiếp tục bổ sung vốn điều lệ cho QTDNDTW. QTDNDTW cần phấn đấu đạt mức vốn điều lệ là 2000 tỷ vào 2010 và 3000 tỷ vào 2020.



Các biện pháp khác để QTDNDTW tăng vốn điều lệ là: sử dụng tối đa các quỹ và lợi nhuận để lại; phát hành trái phiếu chuyển đổi cho các thành viên (các quỹ thành viên, các cá nhân...) với các quy định về quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng; đánh giá lại tài sản cố định và các khoản đầu tư; tăng cường mở rộng đối tượng thành viên; liên doanh liên kết với các đối tác.

Mặc dù quy định về mức vốn điều lệ tối thiểu của các QTDND cơ sở vẫn chỉ là 100 triệu, nhưng con số này thực sự quá khiêm tốn so với nhu cầu tài chính nông thôn, và khả năng phát triển hoạt động của các quỹ cơ sở. Vì vậy, các QTDND cơ sở nên tự đưa ra mức vốn điều lệ tối thiểu cần đạt đến năm 2010 là 1 tỷ; và mức này tại các vùng ven đô, vùng kinh tế phát triển cần ở mức cao hơn như 2-3 tỷ. Các QTDND cơ sở có thể tăng vốn điều lệ bằng cách huy động nội lực, tăng cường lợi nhuận để lại (theo nghiên cứu của DID năm 2008, lợi nhuận để lại của các QTDND cơ sở chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng vốn – trung bình ở mức 10,2%). Rất nhiều QTDND cơ sở không quan tâm tới vấn đề lợi nhuận để lại, họ thường chia cổ tức với tỷ lệ cao hơn nếu lợi nhuận tăng. Bên cạnh đó, việc sáp nhập một số QTDND cơ sở gần nhau có thể giúp các quỹ nhỏ bé tăng cường năng lực tài chính và hoạt động.

**3.2.4.2. 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 như trên. Tuy vậy, các TCTCNT 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, dây dưa.

**3.2.4.3. Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối**, đặc biệt đối với trường hợp của AGRIBANK và NHCSXH. Các TCTCNT 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.

*Đối với nợ thuộc nhóm 1 (có tài sản bảo đảm):* Cần kiên quyết xử lý, kết hợp với các ban ngành liên quan để hoàn thiện khung pháp lý nhằm giải phóng các tài sản bảo đảm đang còn tồn đọng; yêu cầu tòa án và các ban ngành dọc hỗ trợ trong việc thi hành án, thanh lý tài sản thông qua các AMC. Đối với AGRIBANK, tận dụng các công ty quản lý tài sản và khai thác nợ của các NHTM khác, còn nợ tồn đọng của NHCSXH cần được xử lý dứt điểm qua Công ty Quản lý tài sản và khai thác nợ quốc gia thuộc Bộ Tài chính.

*Với nợ thuộc nhóm 2 (nợ không có tài sản bảo đảm và không có đối tượng để thu nợ):* Các TCTCNT cần chấp nhận thiệt thòi, xóa nợ và dùng các nguồn khác để bù đắp. Nguồn vốn xử lý nợ tồn đọng có thể được lấy từ nguồn dự phòng rủi ro đã được trích lập hàng năm; nguồn từ NHNN đã tái cấp vốn cho các TCTD để cơ cấu lại nợ, khoan nợ, khắc phục thiên tai, cho vay theo chỉ định của Chính phủ; nguồn từ WB và IMF cho vay cơ cấu lại nợ xấu; hoặc nguồn từ việc phát hành các trái phiếu dài hạn với mục tiêu xử lý nợ tồn đọng.

*Với nợ thuộc nhóm 3 (không có tài sản bảo đảm, chủ nợ vẫn còn và đang gặp khó khăn),* tùy thuộc vào mức độ khó khăn và tiềm năng trong

tương lai của chủ nợ, TCTCNT có thể lựa chọn biện pháp thích hợp. Trong một số trường hợp, TCTCNT thậm chí còn cần cho vay thêm để trợ giúp khách hàng vượt qua khó khăn tạm thời, phát triển và đủ sức trả nợ. Trong trường hợp này, TCTCNT đã có được một khách hàng ,+

thành tuyệt đối. Nhưng nếu khách hàng không có tiềm năng, tổ chức cần tận thu bằng nhiều cách khác nhau.

### **3.2.5. 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. Các công cụ hiện đại cần được áp dụng trong việc xây dựng chiến lược như mô hình SWOT, ma trận TOWS/SWOT, mô hình PEST, mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Porter.

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).

**Chẳng hạn, chiến lược phát triển hoạt động dựa trên mô hình SWOT đối với các QTDND cơ sở được xây dựng như sau.**

Dựa trên phân đánh giá về các điểm mạnh, điểm yếu của các QTDND cơ sở, cũng như xem xét các cơ hội và thách thức hiện tại từ môi trường hoạt động tài chính nông thôn trong điều kiện Việt Nam đã gia nhập WTO, bảng SWOT của các QTDND cơ sở được thiết lập như sau.

**Bảng 3.1. Phân tích các QTDND cơ sở Việt Nam theo mô hình SWOT**

<b><u>Điểm mạnh (Strengths)</u></b>	<b><u>Điểm yếu (Weaknesses)</u></b>
<p>S1: Hiểu rõ nhu cầu khách hàng nông thôn, cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn sát nhu cầu khách hàng nhất</p> <p>S2: Mô hình hoạt động hợp tác, linh hoạt, bộ máy gọn nhẹ</p> <p>S3: Chi phí giao dịch thấp, thủ tục đơn giản</p> <p>S4: Hoạt động tự chủ về tài chính</p>	<p>W1: Phạm vi hoạt động bó hẹp, khách hàng và các dịch vụ cung ứng kém đa dạng</p> <p>W2: Vốn chủ sở hữu và tổng tài sản tương đối nhỏ so với các TCTC khác</p> <p>W3: Chất lượng hoạt động của các QTDND không đồng đều, liên kết kém chặt chẽ</p> <p>W4: Nguồn nhân lực chất lượng thường không cao</p>
<b><u>Cơ hội (opportunities)</u></b>	<b><u>Thách thức (Threats)</u></b>
<p>O1: Công nghệ phát triển, tạo điều kiện cho các QTDND ứng dụng phát triển các sản phẩm của mình</p> <p>O2: Môi trường luật pháp cho các TCTC hiện đang được cải thiện rõ rệt</p> <p>O3: Kinh tế nông thôn có điều kiện phát triển hơn khi cánh cửa WTO mở rộng, môi trường chính trị xã hội Việt Nam ổn định</p> <p>O4: Cạnh tranh và hợp tác giữa các TCTCNT tăng lên, tạo động lực cho QTDND phát triển</p>	<p>T1: Chi phí hoạt động ngày càng tăng, công nghệ ngày càng đắt đỏ</p> <p>T2: Chưa có luật lệ riêng cho hoạt động của QTDND</p> <p>T3: Khu vực nông thôn nghèo đi tương đối so với khu vực thành thị do cánh kéo giá, bất bình đẳng tăng và những tác động tiêu cực từ WTO.</p> <p>T4: Cạnh tranh gay gắt giữa các TCTC trên tất cả các lĩnh vực và phạm vi hoạt động</p>

*Nguồn: Phân tích của tác giả dựa trên các tài liệu của QTDND*

Dựa vào mô hình SWOT trên, chúng ta có thể tổng kết các chiến lược phát triển hoạt động như sau đối với các QTDND cơ sở:

***Thứ nhất: Chiến lược phát triển SO (maxi – maxi): Sử dụng tối đa các điểm mạnh, kết hợp với các cơ hội.***

Các QTDND chọn lựa, đầu tư công nghệ để phát triển đa dạng hóa hoạt động, đa dạng hóa đối tượng khách hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng (S1,S2 kết hợp với O1,O2,O3). Hiện nay, khả năng mở rộng hoạt động liên xã của các QTDND đã được thử nghiệm áp dụng và sẽ mở rộng đại trà nếu mô hình thử nghiệm có hiệu quả. QTDND cần xác định cho mình một địa bàn hợp lý, đủ nhỏ để gần gũi thành viên, bao quát và kiểm soát được các rủi ro nhưng cũng đủ lớn để có một thị trường tối thiểu nhằm đạt được tính hiệu quả về quy mô. Gắn địa bàn hoạt động với khu vực thị trường bao quát đủ lớn, do QTDND tự lựa chọn, chứ không chịu sự quản lý hành chính từ cơ quan nhà nước.

Vẫn trên cơ sở hoạt động tự chủ về tài chính, các QTDND nên phát triển việc hợp tác toàn diện với các TCTCNT khác cùng địa bàn trên nguyên tắc bình đẳng, hai bên cùng có lợi. Ví dụ, các QTDND góp vốn liên doanh, làm đại lý cho các ngân hàng, quản lý hộ khách hàng, phân tích nhu cầu thị trường theo đơn đặt hàng (S1,S3, S4 kết hợp với O2 và O4).

***Thứ hai, chiến lược cạnh tranh WO (mini – maxi): Tận dụng tối đa các cơ hội để khắc phục các điểm yếu của hệ thống QTDND.***

Mở rộng phạm vi hoạt động khi được luật pháp cho phép, cung cấp các sản phẩm đa dạng hơn cho các nhóm khách hàng khác nhau, phân đoạn thị trường để hiểu rõ khách hàng hơn (W1 kết hợp với O2,O3,O1). Ví dụ, để khắc phục hạn chế về giới hạn trần cho vay tối đa tính theo vốn tự có đối với một khách hàng, QTDND cần hợp tác với QTDND TW để triển khai đồng tài trợ các món lớn, giữ lại khách hàng trong hệ thống QTDND.

Các hình thức cho vay cần đa dạng hơn. Tăng vốn chủ sở hữu cũng như tổng tài sản thông qua việc tận dụng các nguồn lực trong nông thôn, liên doanh liên kết (W2 kết hợp với O3,O4). Để tránh cho hoạt động của QTDND bị một nhóm số ít thành viên chi phối do góp nhiều vốn, QTDND cần hướng dẫn trong điều lệ mẫu về tỷ lệ góp vốn tối đa của một thành viên, ví dụ từ 5-10% vốn điều lệ. Điều này sẽ đảm bảo cho một cơ cấu vốn điều lệ lành mạnh và ổn định, tạo thuận lợi cho QTDND hoạt động vì quyền lợi chung của tất cả các thành viên. Ngoài ra, QTDND cần dành nhiều phần lợi nhuận để lại để tăng vốn tự có. Đây là nguồn vốn rẻ, ổn định để nâng cao năng lực tài chính của QTDND.

Tích cực nâng cao chất lượng nhân lực về lượng và chất, cải thiện và nâng cao chất lượng hoạt động thông qua đào tạo, liên doanh liên kết, chuyển giao công nghệ, ứng dụng công nghệ hiện đại, nhất là khi Việt Nam đã gia nhập WTO (W4, W3 kết hợp với O1,O3,O4)

***Thứ ba, chiến lược chống đối ST (maxi – mini): Để có thể chiến thắng các nguy cơ bên ngoài, giảm thiểu những tác động xấu do môi trường gây ra, các QTDND cần tận dụng tối đa các sức mạnh hiện có của mình.***

Cụ thể như sau: Tận dụng sự hiểu biết sâu sắc về nhu cầu khách hàng, phát triển các sản phẩm đa dạng để có các nguồn thu khác nhau, từ đó tăng cường sức cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo tự chủ về tài chính (S1,S4 kết hợp với T3,T4). Đưa ra các chính sách lãi suất và phí hợp lý, cạnh tranh, trợ giúp khu vực nông thôn phát triển chống lại tác động tiêu cực của WTO (S2,S3 kết hợp với T1,T3). Các QTDND thông qua tiếng nói chung của Hiệp hội QTDND thực hiện các hoạt động PR, vận động hành lang đối với các cơ quan chức năng để điều chỉnh các luật lệ cho phù hợp với hoạt động của hệ thống quỹ. Điều này đòi hỏi hiệp hội QTDND phải tăng cường năng lực. DID hiện đang có một dự án lớn nhằm đánh giá nhu cầu của các QTDND thành viên, từ đó hỗ trợ kỹ thuật xây dựng năng lực cho hiệp hội QTDND để đáp ứng nhu

cầu tăng cường năng lực và chất lượng hoạt động cho hiệp hội. Tuy vậy, giải pháp cụ thể nhất và có hiệu quả nhất là chính bản thân hiệp hội tự đưa ra giải pháp xây dựng năng lực cho mình.

***Thứ tư, chiến lược phòng thủ WT (mini – mini):*** Trong tình huống tiềm lực bên trong yếu kém, điều kiện ngoại cảnh không thuận lợi, hệ thống QTDND cần có chiến lược sáng suốt để giảm thiểu cả hai vấn đề này. Chiến lược mini – mini dưới cái nhìn bi quan thì QTDND sẽ bị phá sản và giải thể, còn dưới cái nhìn lạc quan thì các QTDND cần phải cố gắng để đứng vững lại trên thương trường hoặc là liên kết với các tổ chức khác như làm đại lý cho Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn, cho Ngân hàng Chính sách xã hội, liên doanh, chia sẻ thị phần, tận dụng khả năng chuyên giao công nghệ.... Bên cạnh đó, các QTDND cần giảm thiểu chi phí hành chính, có chính sách quản trị rủi ro tốt để chờ thời cơ để xoay chuyển tình hình.

Trong từng thời điểm khác nhau, các QTDND có thể vận dụng một hoặc một số chiến lược trong bốn chiến lược trên, tận dụng các điểm mạnh và cơ hội của mình để giảm thiểu các điểm yếu cũng như thách thức. Đó chính là nền tảng để các QTDND phát triển bền vững, góp phần phát triển nông nghiệp nông thôn trong giai đoạn gia nhập WTO hiện nay.

Các chương trình hành động cụ thể cần được thiết lập để thực hiện từng chiến lược. Trong chương trình hành động, những vấn đề cần quan tâm chính là: những công việc cụ thể cần phải làm là gì? Công việc nào mang tính chất ngắn hạn, trung hạn hay dài hạn; Ai/đơn vị nào chịu trách nhiệm chính trong việc thực hiện; Nguồn lực tài chính và nhân lực cần là bao nhiêu, lấy từ nguồn nào? Kết quả được đo lường, kiểm nghiệm ra sao.

### **3.2.6. Xác định cụ thể tính chất sở hữu và mô hình tổ chức**

Đây là giải pháp cần được định hướng từ cấp quản lý cao hơn – như Chính phủ, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước; nhưng chính TCTCNT phải

nhận thức được tầm quan trọng và những công việc cần làm để khuyến nghị các cơ quan quản lý về vấn đề này. Mục tiêu chung là: dù tính chất sở hữu và mô hình tổ chức như thế nào, TCTCNT phải đảm bảo vì mục tiêu phát triển hoạt động của mình; dựa trên những đặc trưng hoạt động tại địa bàn nông thôn.

### **3.2.6.1. Đối với AGRIBANK**

Tính chất sở hữu của AGRIBANK đã được Chính phủ xác định thông qua yêu cầu cổ phần hóa nhanh chóng. Vấn đề cốt yếu là: tỷ lệ nắm giữ cổ phần của Nhà nước là bao nhiêu thì phù hợp, và tỷ lệ này khác nhau giữa các vùng – miền, các chi nhánh như thế nào. Các chi nhánh ở vùng sâu, vùng xa rõ ràng sẽ không thu hút được các nhà đầu tư, trong khi vai trò của ngân hàng rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội ở những vùng này.

Mô hình tổ chức của AGRIBANK khi chuyển đổi thành tập đoàn Ngân hàng – Tài chính vẫn theo định hướng: tận dụng lợi thế mạng lưới rộng lớn để phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ, nâng cao năng lực tài chính và phát triển giá trị thương hiệu trên cơ sở đẩy mạnh và kết hợp với văn hoá doanh nghiệp; đáp ứng được yêu cầu chuyên dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn; mở rộng và nâng chất lượng dịch vụ ngân hàng đủ năng lực cạnh tranh; tập trung đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hoá, đủ năng lực cạnh tranh và hội nhập [84].

Trong mô hình tập đoàn ngân hàng – tài chính, AGRIBANK cần có một bộ phận chuyên trách về tài chính nông thôn. Bộ phận này chịu trách nhiệm điều chỉnh các vấn đề về các sản phẩm, quy trình phân tích khách hàng và định giá sản phẩm, quản lý rủi ro... phù hợp với thị trường nông thôn và với từng thị phần cụ thể để tăng hiệu quả hoạt động trong khu vực nông thôn.



### 3.2.6.2. *Đối với NHCSXH*

Tính chất sở hữu của NHCSXH sẽ không thay đổi trong trung hạn. Tuy nhiên, vấn đề quan tâm nhất hiện nay là mô hình tổ chức nhằm đạt được mức bền vững tài chính trong dài hạn. Chiến lược phát triển tổ chức của NHCSXH lấy mô hình phát triển của Ngân hàng Rakyat Indonesia làm bài học kinh nghiệm.

#### *a. Chiến lược thay đổi mô hình tổ chức và hoạt động trong dài hạn*

Với sự trợ giúp từ bên ngoài, NHCSXH hy vọng sẽ đẩy nhanh tiến độ thực hiện mô hình phát triển theo kinh nghiệm BRI, chia thành 3 giai đoạn trong vòng 22 năm tới như sau [14], [56], [57], [194 ]:

**Giai đoạn 1 (đến hết 2010)**: NHCSXH sẽ tiếp cận người nghèo với trợ cấp của Chính phủ, sau đó sẽ chuyển đổi hoạt động theo hướng cho vay phi trợ cấp. Sự chuyển đổi này sẽ được thực hiện thông qua sự thay đổi các quy định, hoạt động của ngân hàng, thay đổi suy nghĩ của khách hàng vay vốn về ngân hàng. NHCSXH sẽ chỉ cung cấp vốn vay ưu đãi cho một số nhóm nhất định, còn các nhóm khác có nguồn thu nhập tốt hơn (như người lao động từ nước ngoài trở về) sẽ thực hiện cho vay với lãi suất thông thường. NHCSXH cần sự trợ giúp kỹ thuật từ bên ngoài và các khoản vay mềm để giúp chuyển đổi từ một ngân hàng phụ thuộc hoàn toàn vào trợ cấp sang một ngân hàng bền vững về hoạt động

**Giai đoạn 2 (Đến 2021)**: Ngân hàng sẽ đạt được mức bền vững về hoạt động, có thể bù đắp chi phí kinh doanh, nhưng chưa đạt được mức bền vững về tài chính vì vẫn còn thực hiện cho vay theo chính sách với lãi suất ưu đãi. Tuy vậy, nhu cầu này sẽ giảm sút trong giai đoạn này nếu Việt Nam vẫn tiếp tục đà tăng trưởng kinh tế và giảm đói nghèo ấn tượng như thời gian qua.

**Giai đoạn 3 (đến 2028)**: Tất cả các khoản vay chính sách đều kết thúc, và ngân hàng đạt mức bền vững tài chính toàn diện.

Kế hoạch phát triển này mang tính dài hạn và tính khả thi của nó đang là vấn đề lớn. Giai đoạn 1 là giai đoạn khả thi nhất, và NHCSXH sẽ đi theo hai hướng khác nhau sau giai đoạn này, hoặc là cải thiện tình hình hoạt động một chút, hoặc sẽ chuyển thành một ngân hàng vi mô thương mại. Sự lựa chọn sẽ phụ thuộc vào việc ra quyết định một cách do dự (sẽ chọn giải pháp 1) hoặc một quyết định dứt khoát (giải pháp 2). Tuy vậy, thông qua các định hướng về hoạt động tín dụng đối với khu vực nông thôn nói chung, với người nghèo nói riêng ở trên, chắc chắn lựa chọn thứ nhất sẽ được thực thi, mặc dù kèm theo nó là rất nhiều chi phí và rủi ro. Hơn nữa, không dễ gì thay đổi được “văn hóa” tín dụng rẻ cho người nghèo trong suy nghĩ của cả người vay vốn, cán bộ tín dụng, lẫn các quan chức địa phương. Ngoài ra, NHCSXH sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc đồng thời thực hiện nhiều chương trình khác nhau với bản chất thị trường và ưu đãi khác nhau.

Thay vào đó, thông qua sự cải thiện hoạt động và chính sách của NHCSXH, sự minh bạch về thông tin và kế toán, cũng như năng lực quản lý và năng lực tác nghiệp của cán bộ nhân viên NHCSXH sau giai đoạn 1 sẽ giúp cho Chính phủ và các bên quản lý liên quan hiểu thấu đáo hơn chi phí tiềm tàng cũng như tác động của Chính phủ. Điều này sẽ giúp các nhà hoạch định chính sách thực hiện (hoặc không thực hiện) các quyết định cần thiết để tạo điều kiện cho NHCSXH chuyển đổi thành một mô hình tổ chức tài chính tự vững trong tương lai

Hiện nay, trong Chính phủ cũng đã có sự tán thành rộng rãi (nhưng không phải là 100%) rằng lãi suất được trợ giá của NHCSXH không cần thiết và cũng không hữu ích. Từ quan điểm của khách hàng là người nghèo, sự bền vững là điều mấu chốt nhất đảm bảo rằng họ *luôn* tiếp cận được các dịch vụ tài chính nhằm giúp họ tận dụng được các cơ hội và quản lý được rủi ro, chứ không phải là những khoản vay “chỉ có một lần” hoặc “lúc có lúc không” [206]

*b. Mô hình ngân hàng bán buôn – bán lẻ*

Trong giai đoạn hiện nay, NHCSXH có thể tăng cường hiệu quả hoạt động của mình thông qua mô hình ngân hàng bán buôn – bán lẻ. NHCSXH sẽ đóng vai trò là “NH bán buôn” các nguồn vốn tín dụng ưu đãi của Chính phủ hay nguồn vốn tự huy động được để cho các TCTC nông thôn nhỏ vay lại như: các QTDND cơ sở, các tổ chức tài chính nông thôn NGOs, các HTX tín dụng, các tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội, các chi nhánh ngân hàng thương mại (muốn tham gia)...để các tổ chức này tiến hành bán lẻ (cung ứng tín dụng và dịch vụ) đến người dân nông thôn, đặc biệt là người nghèo. Các tổ chức bán lẻ được hưởng chênh lệch lãi suất giữa bán buôn-bán lẻ và phí quản lý vốn từ NHCSXH. Tuy vậy, phải đảm bảo rằng lãi suất cho vay đến người vay cuối cùng phải dựa trên nguyên tắc lãi suất thị trường, chỉ có như vậy mới đảm bảo góp phần giúp NHCSXH và các tổ chức tham gia tự vững được về tài chính, hoạt động, và thể chế theo thông lệ quốc tế. Rõ ràng, ngoài việc phát triển mạng lưới từ nội lực NHCSXH, NH còn phải tạo ra các quỹ đạo cho NH, quỹ đạo đó có thể là các Tổ chức, có thể là một nhóm người tự nguyện đứng ra nhận vốn và tự chịu trách nhiệm trước NH, như thông lệ quốc tế đối với Grameen Bank ở Bangladesh, BANK CARD Philippines, Balco Sol ở Bolivia.

**3.2.6.3. Đối với hệ thống QTDND**

Tính sở hữu của hệ thống QTDND đã được khẳng định theo định hướng của Đảng và Nhà nước “QTDND thực sự trở thành TCTD hợp tác độc lập, dựa trên nguyên tắc tự nguyện, tự chủ, tự chịu trách nhiệm kết quả hoạt động và nhằm mục đích chủ yếu là tương trợ giữa các thành viên. QTDND hoạt động theo luật các TCTD và luật Hợp tác xã”.

Mô hình tổ chức hiện nay của QTDND còn nhiều bất cập, vừa công kênh vừa không hiệu quả. Mặc dù hoạt động theo luật hợp tác xã, ảnh hưởng

của các cổ đông lớn khiến cho QTDND tương tự như công ty cổ phần. Vì vậy, các QTDND cần chú trọng tới yếu tố hợp tác trong các hoạt động của mình, đảm bảo quyền lợi cho các thành viên nhỏ. Việc chuyển đổi từ mô hình ba cấp thành hai cấp gồm QTDNDTW và các QTDND cơ sở như hiện nay là phù hợp với yêu cầu thực tiễn, nhưng những bất cập của mô hình này hiện nay tập trung ở mối quan hệ hợp tác giữa QTDNDTW và các quỹ cơ sở. Rất nhiều quỹ cơ sở cho rằng vai trò của QTDNDTW trong việc điều phối hoạt động, liên kết giữa các thành viên là chưa đạt hiệu quả cao.

Theo kinh nghiệm quốc tế, hệ thống các TCTD hợp tác thường có hai bộ phận chính: Bộ phận trực tiếp hoạt động kinh doanh gồm các tổ chức thuộc loại hình hợp tác xã, chủ yếu thực hiện các hoạt động tài chính như huy động tiết kiệm, tín dụng, các dịch vụ khác. Bộ phận thứ hai thực hiện liên kết phát triển hệ thống, thực hiện vai trò đại diện quyền lợi, định hướng phát triển và cung cấp các dịch vụ nhằm bảo đảm cho hệ thống an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững. Hiện tại, bộ phận thứ nhất trong hệ thống QTDND phát triển tương đối tốt, nhưng bộ phận thứ hai còn chưa phát triển. Hiệp hội QTDND đang đảm trách một phần nhiệm vụ của bộ phận này, nhưng hiệu quả còn rất thấp.

Hiện tại Việt Nam có trên 955 Quỹ TDND cơ sở, vì vậy để mở rộng mạng lưới và địa bàn hoạt động cho một số Quỹ có đủ điều kiện, Ngân hàng Nhà nước VN có thể xem xét, lựa chọn một số Quỹ tín dụng nhân cơ sở hoạt động tốt, chuyển đổi thành ngân hàng làng xã, hoặc hợp nhất các QTDND cơ sở trên cùng địa bàn (Tỉnh, Huyện) thành một ngân hàng làng xã, biến các quỹ cơ sở thành các Chi nhánh nằm trên địa bàn tỉnh, huyện. Tuy nhiên, để làm được điều này, NHNN cần qui định lại mức vốn pháp định khi thành lập một ngân hàng làng xã ở một mức hợp lý, chẳng hạn như : 30 tỷ -50 tỷ VND là cho phép thành lập các ngân hàng làng xã (có trụ sở chính đóng tại địa bàn

Huyện), hoặc 100 tỷ cho trụ sở chính đóng trên địa bàn Tỉnh.... Chỉ như vậy mới khuyến khích các cá nhân và tổ chức đứng ra bỏ tiền thành lập ngân hàng, góp phần phát triển các TCTC nông thôn trên phạm vi rộng lớn. Mặc dù việc cho phép thành lập các ngân hàng làng xã từ các Quỹ tín dụng nhân dân sẽ đặt ra cho các Cơ quan quản lý Nhà nước, đặc biệt là NHNN nhiều vấn đề cần giải quyết như thanh tra, giám sát, cấp phép, thay đổi các cơ chế chính sách.....

Đã đến lúc NHNN cần phải nghiên cứu hướng đi này, để tạo ra sự phát triển có tính kế thừa đối với các TCTC nông thôn. Thu hẹp khoảng cách giàu – nghèo, khoảng cách này phụ thuộc vào sự lớn mạnh của các TCTC nông thôn, và quá trình tiếp cận của người nghèo tới các dịch vụ tài chính chính thức.

### **3.2.6.3. Đối với các TCTCNT bán chính thức**

Để giải quyết yếu kém của các TCTCNT này như: không có cơ cấu quản trị tài chính tự chủ và rõ ràng, do họ thường trực thuộc các tổ chức chính trị - xã hội – đoàn thể, quy mô nhỏ, mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn đối với các TCTCNT rất phù hợp. Các bên tham gia góp vốn bao gồm các nhà tài trợ trong nước và quốc tế, các tổ chức phi chính phủ, các cá nhân đơn vị quan tâm, thậm chí có thể bao gồm cả các đoàn thể và đối tượng thụ hưởng trong cộng đồng. Tỷ lệ góp vốn, cơ cấu tổ chức cụ thể do các bên thảo luận thống nhất trong khung luật pháp Việt Nam.

### **3.2.7. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực**

Chất lượng nguồn nhân lực hiện tại 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 Chính phủ 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.

Để đảm bảo chất lượng học, các cơ sở đào tạo nên thu phí, mặc dù trong thời gian đầu có thể cần sự trợ giúp từ bên ngoài. Theo kinh nghiệm của Philipin, Chính phủ thành lập Quỹ ủy thác phát triển nhân dân (People's Development Trust Fund) để tạo nguồn cho các TCTCNT xây dựng năng lực đào tạo ban đầu. Đây có thể là một cách làm hữu hiệu mà chúng ta áp dụng được.

Khi mới bắt đầu, chương trình đào tạo có thể tận dụng các khóa đào tạo hiện có của Ngân hàng thế giới WB, Viện Ngân hàng Phát triển Châu Á ADBI, Nhóm tư vấn hỗ trợ người nghèo CGAP, Quỹ phát triển vốn của Liên hiệp quốc UNDCF, tổ chức lao động quốc tế ILO, Microsave Africa, .... và

các tổ chức khác đã thiết kế; địa phương hóa các bài tập tình huống cho phù hợp với Việt Nam. Theo kinh nghiệm quốc tế, các chương trình quan trọng và có thể cấp “chứng chỉ” bao gồm:

- Phương pháp cho vay, tín dụng cơ bản, phân tích khách hàng, quản lý nợ quá hạn
- Kế toán cơ bản
- Kiểm toán và kiểm soát nội bộ
- Phân tích tài chính tổ chức
- Nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm mới
- Kỹ năng sử dụng hệ thống thông tin quản lý (MIS)
- Quản lý rủi ro

Để việc đào tạo thành công, cần thực hiện đào tạo đi đôi với thực hành, đào tạo các huấn luyện viên (TOT – training of trainers), nhất là các TOT tại địa phương là tốt nhất. Việc đào tạo nên thông qua nhiều hình thức thích hợp, đào tạo tập trung, đào tạo tại chỗ, giao lưu học hỏi kinh nghiệm của các TCTCNT khác.

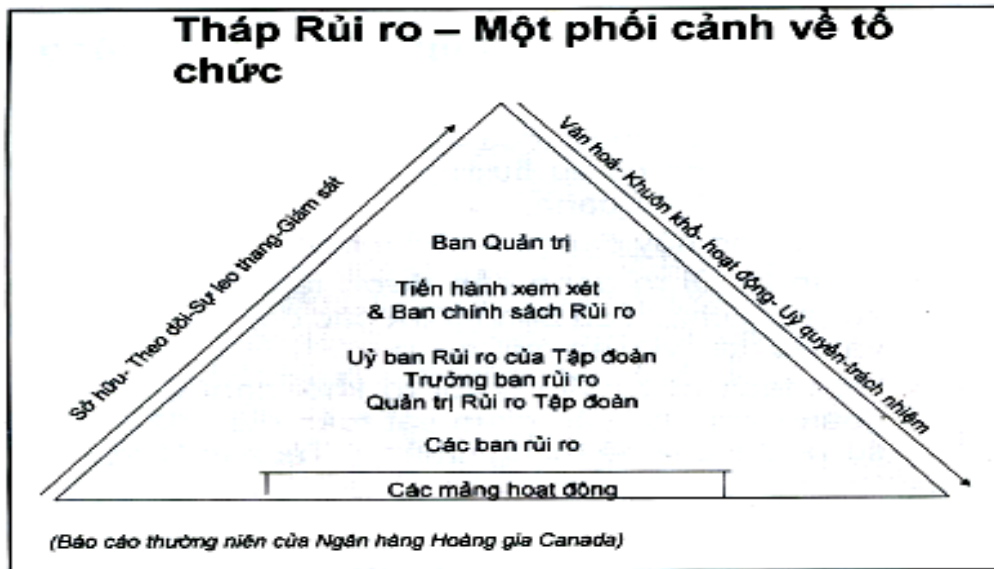
### **3.2.8. Tăng cường năng lực quản lý rủi ro**

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

#### ***3.2.8.1. Tăng cường nhận thức về vấn đề 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 sau khi rủi ro đã 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 sự 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, như được minh họa trong tháp rủi ro dưới đây.



**Hình 3.1. Tháp rủi ro – Một phối cảnh về tổ chức**

*Nguồn: Báo cáo thường niên của Ngân hàng Hoàng gia Canada*

Quản lý rủi ro là công việc chung của cả tổ chức, trong đó các mảng hoạt động đóng vai trò quan trọng, giúp phòng ngừa rủi ro chưa xảy ra trong quá trình thực hiện nghiệp vụ; nhận diện các rủi ro tiềm ẩn. Ủy ban quản trị rủi ro chung của tổ chức chịu trách nhiệm chính để xử lý khi rủi ro đã xảy ra, giám sát việc phòng ngừa rủi ro của các mảng hoạt động.

Trên góc 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).

### **3.2.8.2. 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 MIS 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.

### ***3.2.8.3. Chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ***

Để thực hiện tăng cường quản lý rủi ro trước khi xảy ra, các TCTCNT cần thực hiện 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 số tay tín dụng của AGRIBANK.

### ***3.2.8.3. Xử lý triệt để các tổn thất***

Đối với cơ chế xử lý nợ rủi ro cũng cần được xem xét sửa đổi cho phù hợp với thực tế theo hướng có chính sách hỗ trợ người vay sau rủi ro. Đồng thời, tăng cường trách nhiệm cho các chi nhánh cấp dưới trong việc thực hiện xử lý nợ rủi ro theo hướng phân quyền, những rủi ro bất khả kháng thì cả hệ thống TCTCNT sẽ cùng “gánh vác”, còn những rủi ro do bản thân tổ chức có thể khắc phục được thì phải thực hiện ngay từ cấp dưới. Các TCTCNT còn có thể sử dụng các công cụ như bảo hiểm rủi ro tín dụng, trích lập dự phòng rủi ro, sử dụng các công cụ phái sinh nếu có thể.

### 3.3. KIẾN NGHỊ

#### 3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng nhà nước

##### 3.3.1.1. Xây dựng chiến lược quốc gia về tài chính nông thôn

Để ngành tài chính nông thôn có thể phát triển một cách lành mạnh và bền vững, những người làm chính sách và các nhà thực tế cần cùng nhau xây dựng một chiến lược quốc gia toàn diện. NHNN cần thành lập một ban soạn thảo gồm những bên liên quan để chuẩn bị cho chiến lược này. NHNN là đơn vị chịu trách nhiệm chính, nhưng sự tham gia của Bộ Tài chính, Bộ kế hoạch đầu tư, các cơ quan có liên quan cũng như chính các TCTCNT.

Những vấn đề cần được đề cập đến trong chiến lược phát triển hoạt động của các TCTCNT là:

- *Xem xét và phân tích toàn bộ hệ thống tài chính nông thôn* như là một phần quan trọng của cải cách tổng thể hệ thống tài chính quốc gia
- *Phát triển một khuôn khổ pháp lý phù hợp và các tổ chức hoạt động bền vững* theo những thông lệ tốt và dựa vào đội ngũ quản lý chuyên nghiệp.
- *Khuyến khích một thị trường cạnh tranh và minh bạch cho tài chính nông thôn*. Sự cạnh tranh trong khu vực tài chính nông thôn sẽ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo tiền đề phát triển khu vực này. Xóa bỏ hoặc giảm bớt những yếu tố làm bóp méo thị trường như chính sách trợ giá, bao cấp. Đây là điều thiết yếu cho việc phát triển đúng đắn của ngành tài chính nói chung, tài chính nông thôn nói riêng. Cho phép các TCTCNT kết hợp cung cấp các dịch vụ tài chính và hỗ trợ xã hội gián tiếp, tùy vào khả năng của tổ chức và nhu cầu khách hàng.
- *Xem xét lại chính sách tín dụng giá rẻ*. Các khoản tín dụng nhỏ là phương tiện nâng cao được nỗ lực phát triển xã hội nhằm xóa nghèo, nhưng tập trung vào tín dụng giá rẻ để phát triển xã hội có thể dẫn đến sự hiểu lầm

ngghiêm trọng về vai trò của hệ thống tài chính nông thôn. Sự kết hợp các yếu tố thị trường và phi thị trường khiến cho kỳ vọng về dịch vụ tài chính không tương thích với các thông lệ quốc tế tốt được chấp nhận trong tài chính nông thôn, đặc biệt là tầm quan trọng của sự bền vững, và dẫn đến việc các nguyên tắc quản lý tài chính đúng đắn thường bị vi phạm.

- *Khuyến khích sự tham gia của các TCTC khác vào thị trường tài chính nông thôn, tạo thêm cung để đáp ứng khoảng trống cung cho cầu dịch vụ tài chính— các hộ không nghèo nhưng gần ngưỡng nghèo, và các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ trong nông thôn.*

- *Phát triển các tổ chức tài chính nông thôn đa dạng về sở hữu, về loại hình tổ chức.* Khuyến khích các NHTM cũng tham gia vào thị trường nông thôn. Mặc dù thời gian qua, các NHTM cổ phần nông thôn đã chuyển thành mô hình NHTM đô thị do nhiều nguyên nhân, nên tiếp tục khuyến khích việc cơ cấu lại các tổ chức tài chính hiện có, hoặc thành lập các ngân hàng nông thôn, ngân hàng tiết kiệm... tạo điều kiện phát triển khu vực tài chính nông thôn. Cơ chế giám sát đối với công cuộc cơ cấu lại hoặc thành lập mới các tổ chức tài chính nông thôn chặt chẽ nhưng phải bảo đảm tăng tính cạnh tranh cho khu vực này.

- *Tạo sân chơi bình đẳng cho các TCTCNT phát triển hoạt động.* Cho phép các QTDND được tham gia đấu thầu cung cấp dịch vụ ủy thác cho các chương trình xóa đói giảm nghèo, chương trình tạo việc làm, chương trình hỗ trợ trực tiếp của Chính phủ.....Xác định tỷ lệ dự trữ bắt buộc tương đương nhau giữa các TCTCNT và có cơ chế thưởng, phạt nghiêm minh với các tổ chức này nếu có vi phạm.

- *Xác định rõ vai trò của các tổ chức quần chúng (TCQC) trong hệ thống tài chính nông thôn.* Hiện nay, không thể phủ nhận vai trò quan trọng của các tổ chức quần chúng, đặc biệt là Hội phụ nữ (HPN) trong việc điều phối và tham gia

vào quá trình cung ứng dịch vụ tài chính nông thôn, đặc biệt cho NHCSXH và các TCTCNT NGOs. HPN cũng là cầu nối làm giảm bớt chi phí giao dịch và các yêu cầu bảo đảm cho các hội viên khi tiếp cận đến AGRIBANK.

Có hai lựa chọn cho vai trò của các tổ chức quần chúng nói chung, của HPN nói riêng như sau

**+ Lựa chọn 1:** Các TCQC tự chuyển đổi từng phần hoặc hoàn toàn sang một nhà cung cấp trên thị trường với vốn độc lập và tự chủ. Tuy nhiên, cách thức này có thể làm giảm vai trò quan trọng hiện nay của các tổ chức này là tạo điều kiện thuận lợi và tăng cơ hội tiếp cận các dịch vụ tài chính và phi tài chính cho khách hàng nông thôn, đặc biệt là người nghèo, với tư cách là tổ chức xác định mục đích vay vốn và giúp tổ chức các nhóm tín dụng tiết kiệm. Hơn nữa, các TCQC hiện nay cũng không chuẩn bị để đón nhận và cũng không được cơ cấu một cách thích hợp để thực hiện vai trò của một nhà cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn chuyên nghiệp, tự chủ về tài chính

**+ Lựa chọn 2:** Tại cấp trung ương, các TCQC đóng vai trò là người điều hành hợp pháp của các TCTCNT bán chính thức, và là pháp nhân sở hữu tương lai của một vài TCTCNT để tạo điều kiện phát triển thuận lợi hơn cho ngành tài chính nông thôn chuyên nghiệp hơn. Đối với các TCTCNT bán chính thức quy mô nhỏ, cần phải tiếp tục các hoạt động hỗ trợ tổ chức nhóm tín dụng và giám sát thanh toán.... tại cấp làng xã. Với các tổ chức không chuyển đổi, phải làm việc với MFWG và sử dụng các báo cáo tiêu chuẩn phù hợp với các thông lệ tốt được quốc tế công nhận. Các TCQC trở thành nhà điều phối chuyên nghiệp để phối hợp các sáng kiến chung, giải quyết các vấn đề và các mối quan ngại trong khu vực tài chính nông thôn.

- *Giải pháp phát triển các TCTCNT quy mô nhỏ:* Khẩn trương hoàn thành việc soạn thảo thông tư hướng dẫn thực hiện nghị định 28 và nghị định

165, tránh tình trạng chậm trễ như điều đã xảy ra đối với nghị định 28. Sử dụng các kinh nghiệm quốc tế, thuê chuyên gia tư vấn trong nước và quốc tế trong lĩnh vực tài chính vi mô để trợ giúp NHNN đưa ra hướng dẫn phù hợp, tạo khung pháp lý linh hoạt nhưng trong tầm kiểm soát an toàn.

### ***3.3.1.2. Tăng cường vai trò quản lý hoạt động trên thị trường tài chính nông thôn***

- Tăng cường khả năng xây dựng một cơ sở dữ liệu thông tin thống nhất và cập nhật về tất cả các TCTCNT hiện đang hoạt động trên thị trường, bao gồm việc đánh giá chất lượng, phạm vi tiếp cận, các nguồn vốn, phân đoạn thị trường nhằm quản lý rủi ro tốt hơn.

- NHNN cần làm điều phối viên trong việc hợp tác và chia sẻ thông tin giữa các TCTCNT, phát triển hệ thống tham khảo tín dụng mà trước mắt là tăng cường năng lực của Trung tâm thông tin tín dụng CIC để xác định rõ các trường hợp cho vay trùng lặp hay việc các khách hàng của một TCTCNT nợ quá nhiều. Các rủi ro mang tính hệ thống tiềm tàng nhưng không hề được các TCTCNT đánh giá cần phải được cảnh báo gấp để tránh đổ vỡ hệ thống.

- Khuyến khích các TCTCNT tối đa hóa việc sử dụng công nghệ thông tin trong quản lý tài chính, quản lý khách hàng, sử dụng một/một số chương trình thống nhất và có tính chia sẻ thông tin mạnh với mã nguồn mở

- Điều phối việc phân bổ nguồn lực trợ cấp hay vốn vay dành cho đào tạo đội ngũ và đào tạo các nhà quản lý trong các TCTCNT chính thức và đang chuyển đổi thông qua Hiệp hội ngân hàng, hiệp hội QTDND, Trung tâm đào tạo ngân hàng và các cơ sở đào tạo về ngân hàng – tài chính có tiếng tăm trong nước và khu vực.

- Kết nối giữa khu vực chính thức và bán chính thức, tiếp xúc và tạo điều kiện cho các đơn vị này phối hợp với nhau trên thị trường tài chính nông thôn, từ đó tối đa hóa sức mạnh của từng bên.

- Tăng cường quản lý bằng các chính sách gián tiếp thay cho trực tiếp, ví dụ dỡ bỏ quy định hành chính về địa bàn hoạt động của QTDND, quy định về các hình thức tín dụng ưu đãi trực tiếp đối với AGRIBANK và NHCSXH.

- Ban hành các chính sách tài chính theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế, có các chế tài cụ thể để giám sát việc ứng dụng các tiêu chuẩn này của các TCTCNT.

### **3.3.2. Kiến nghị với Chính phủ và các cơ quan liên quan**

#### ***3.3.2.1. Hoàn thiện khung pháp lý***

Khuôn khổ các chính sách tài chính nói chung hiện nay đang được điều chỉnh theo các yêu cầu của WTO và các chuẩn mực quốc tế. Chính phủ Việt Nam đang được các nhà tài trợ hỗ trợ, và các nhà tài trợ có liên quan tới tài chính hiện đang cộng tác rất chặt chẽ với NHNN. GTZ đang thực hiện trợ giúp NHNN rà soát lại Luật NHNN và luật các TCTD, còn IMF đang hỗ trợ việc soạn thảo các quyết định khác nhau về việc tăng cường khuôn khổ giám sát pháp lý ngân hàng và hoạt động của các ngân hàng hiện nay. Ngoài ra, còn nhiều hỗ trợ khác tập trung vào việc tăng cường giám sát và điều chỉnh hệ thống kế toán kiểm toán ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, khi Nghị định 28 và Nghị định 165 về tổ chức và hoạt động của TCTC quy mô nhỏ ở Việt Nam có hiệu lực, sẽ có thể nảy sinh một số vấn đề về các trách nhiệm giám sát của NHNN đối với các TCTC quy mô nhỏ.

Để đảm bảo tính hiệu lực chung của môi trường pháp lý, NHNN cần tăng cường việc kiểm tra giám sát để thúc đẩy sự phát triển hơn nữa khu vực tài chính nông thôn, và đảm bảo rằng những hạn chế sẽ được khắc phục. Các luật lệ có liên quan trực tiếp và gián tiếp tới sự phát triển các TCTCNT có thể bao gồm:

- Luật về ngân hàng và các tổ chức tài chính phi ngân hàng, ví dụ có thể hợp nhất nhiều nghị định liên quan đến việc cung cấp dịch vụ tài chính trong một Luật sửa đổi về các TCTD

- Luật hợp tác xã và các quy định liên quan đến hệ thống QTDND và các hợp tác xã tín dụng.

- Luật về các hiệp hội, và có thể là cả một luật mới về các tổ chức phi chính phủ

- Luật về các giao dịch bảo đảm, Luật về quyền sở hữu (đất đai, nhà cửa, ...)

- Luật doanh nghiệp, trong đó có liên quan đến các TCTCNT NGOs chuyển đổi thành các công ty TNHH có bảo lãnh

- Luật kinh doanh có liên quan đến khu vực tài chính, đặc biệt là luật chống cạnh tranh không lành mạnh. Các luật này không chỉ bảo vệ sự tồn tại và phát triển của các TCTCNT mà còn bảo vệ lợi ích của khách hàng – phần đông là dân chúng có thu nhập trung bình và thấp, cũng như bảo vệ uy tín của nhà nước trước cộng đồng xã hội.

### **3.3.2.2. Đảm bảo môi trường kinh tế - chính trị - xã hội nông thôn ổn định**

Để đảm bảo môi trường kinh tế - chính trị - xã hội nông thôn ổn định, tạo điều kiện cho các TCTCNT phát triển lành mạnh bền vững, Chính phủ cần theo đuổi chính sách làm giảm bớt sự biến động kinh tế vĩ mô như sử dụng chính sách tài khóa, tiền tệ thận trọng, ổn định giá cả, duy trì chính sách ngoại hối ổn định và thích hợp. Sự can thiệp của nhà nước đối với thị trường chỉ dừng lại ở mức hướng dẫn và hỗ trợ thị trường hoạt động theo đúng hướng. Đối với những tác động xấu có thể xảy ra khi các cam kết WTO có hiệu lực, Chính phủ cần có các chương trình hỗ trợ bảo vệ người dân nông thôn để giảm thiểu tình trạng nghèo đói, phân biệt đối xử. Giải quyết vấn đề

bất bình đẳng và khoảng cách giàu – nghèo ngày càng tăng giữa khu vực nông thôn và thành thị thông qua hệ thống an sinh xã hội.

***3.3.2.4. Đảm bảo sự hỗ trợ đặc lực của chính quyền địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội, các hiệp hội***

Như kinh nghiệm quốc tế, các TCTCNT chỉ có thể thành công lâu dài nếu biết kết hợp nhuần nhuyễn khung pháp lý chính thức và phi chính thức. Môi quan hệ làng xóm, các thành viên trong các hiệp hội, tổ chức chính trị xã hội tạo thành sức mạnh cộng đồng, giúp khách hàng của TCTCNT phát triển kinh tế, nâng cao đời sống. Sức mạnh này cũng trở thành sức ép để khách hàng thực hiện các điều khoản đối với TCTCNT, giảm chi phí giao dịch cho cả tổ chức và khách hàng. Sự hỗ trợ đặc lực của chính quyền địa phương và các cơ quan, đơn vị là yếu tố cực kỳ quan trọng giúp cho TCTCNT hoạt động ổn định, an toàn, hiệu quả. Các cơ quan này cũng cần nhìn nhận tầm quan trọng của TCTCNT trong địa bàn hoạt động của mình đối với sự phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Kinh nghiệm từ các TCTCNT thành công cho thấy, mối quan hệ hỗ trợ lẫn nhau giữa TCTCNT và các cơ quan địa phương cần được củng cố thông qua cơ chế chính sách hợp tác rõ ràng, hai bên cùng có lợi và vì mục tiêu chung là phát triển cộng đồng.

\*

\*                    \*

Phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam cần đảm bảo tuân thủ theo các quan điểm nhất định, và các quan điểm này được phản ánh trong các định hướng lớn của Đảng và Nhà nước ta cho tới 2020. Đó là: mục tiêu hoạt động rõ ràng, cân bằng lợi ích giữa các bên; phát triển hoạt động trên nguyên



tắc thị trường, theo hướng hiện đại đáp ứng yêu cầu hội nhập; các yếu tố vĩ mô đồng bộ tạo điều kiện và sân chơi công bằng cho các TCTCNT phát triển.

Dựa trên các quan điểm trên và kết quả của phân tích thực trạng về các kết quả đạt được cũng như hạn chế- nguyên nhân hạn chế trong phát triển hoạt động hiện tại của các TCTCNT, tám nhóm giải pháp đã được luận giải trong chương ba. Đó là (i) nhận thức đúng đắn hơn tầm quan trọng của phát triển hoạt động đối với tổ chức, (ii) đa dạng hóa loại hình dịch vụ cung ứng, (iii) phát triển các phương thức cung ứng dịch vụ, (iv) tăng cường tiềm lực tài chính, (v) xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển hoạt động, (vi) xác định cụ thể tính sở hữu và mô hình tổ chức, (vii) nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, và (viii) tăng cường năng lực quản lý rủi ro. Các giải pháp đều đưa ra trên giác độ chung và cụ thể hóa cho một hoặc một số TCTCNT. Bên cạnh đó, một số kiến nghị cụ thể đã được nêu ra đối với NHNN như xây dựng chiến lược quốc gia về tài chính nông thôn, tăng cường vai trò quản lý hoạt động của các TCTCNT; kiến nghị đối với Chính phủ cũng như các cơ quan liên quan cũng được đề cập đến.

Mục tiêu cuối cùng của tất cả các giải pháp và kiến nghị này là tạo điều kiện và giúp các TCTCNT Việt Nam phát triển hoạt động mạnh mẽ hơn, xứng đáng với tiềm năng và đạt yêu cầu trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội nông thôn. Từ đó, khu vực kinh tế - xã hội nông thôn có điều kiện phát triển mạnh mẽ, nâng cao thu nhập và đời sống dân cư, giảm đói nghèo và bất bình đẳng, kinh tế nông thôn đủ sức đứng vững và có tính cạnh tranh trong điều kiện mới hiện nay.

## KẾT LUẬN

Trên cơ sở tập hợp, luận giải, minh chứng, phân tích các dữ liệu của các TCTCNT thông qua các phương pháp khoa học, luận án đã hoàn thành một số nội dung sau:

**Thứ nhất:** Hệ thống hóa những vấn đề mang tính lý luận về các TCTCNT, các hoạt động cơ bản, cũng như các vấn đề liên quan đến lý thuyết về phát triển hoạt động của các tổ chức này. Định nghĩa tổng quát về tổ chức tài chính nông thôn được đúc kết dựa trên luận giải các khái niệm, định nghĩa khác nhau. Sự phát triển hoạt động của các TCTCNT là điều kiện để các TCTCNT hoàn thành các vai trò quan trọng của mình trong quá trình phát triển nông thôn. Do vai trò “kép” của các TCTCNT cả về kinh tế và phát triển, chúng được coi là phát triển hoạt động nếu các hoạt động đóng góp cho sự phát triển của khu vực nông thôn trên cả hai khía cạnh: tài chính và phát triển xã hội. Tác giả đã xây dựng cụ thể hai nhóm tiêu chí đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT bao gồm: mức độ tiếp cận (độ rộng tiếp cận và độ sâu tiếp cận), và tính bền vững (OSS, FSS, ROA). Hai mô hình kinh tế lượng (mô hình OLS và mô hình phân tích nhân tố) về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững đã được chọn lọc, tổng kết làm cơ sở cho phần phân tích thực trạng trong chương 2. Bảy nhóm nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển hoạt động của TCTCNT được tổng kết. Kinh nghiệm về phát triển hoạt động của năm mô hình TCTCNT thành công và thất bại trên thế giới đã được đúc kết, rút ra bốn bài học cho sự phát triển các TCTCNT.

**Thứ hai:** Phân tích thực trạng hoạt động và đánh giá sự phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam, đặc biệt tập trung vào các TCTCNT chính thức và một số TCTCNT bán chính thức. Các chỉ tiêu về mức độ tiếp cận và tính bền vững được định lượng hóa, so sánh với các chuẩn mực quốc tế và các số liệu của một số TCTCNT trên thế giới. Kết luận rút ra là: mặc dù độ

rộng tiếp cận của các TCTCNT Việt Nam rất ấn tượng nhưng tiềm ẩn rủi ro thị trường quá nóng ở tầng đáy, độ sâu tiếp cận chưa tốt; chưa tổ chức nào đạt được mức độ bền vững tài chính FSS, mức độ bền vững hoạt động OSS vẫn chưa đạt so với yêu cầu quốc tế; và khả năng sinh lời thấp. Mô hình về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững trong phát triển hoạt động của một TCTCNT cũng đã được kiểm chứng bằng số liệu của 477 QTDND, và kết quả thực nghiệm hỗ trợ cho các giả thuyết đã đưa ra trong phần lý thuyết cho về mối quan hệ ngược chiều trong phạm vi nhất định giữa tiếp cận và bền vững. Tác giả khẳng định: mặc dù các TCTCNT Việt Nam đã có những nỗ lực phát triển hoạt động của mình cả về chiều rộng lẫn chiều sâu trong thời gian qua, nhưng vẫn trong tình trạng kém phát triển so với tiềm năng và so với yêu cầu của khu vực kinh tế nông thôn. Các nguyên nhân chủ quan và khách quan đã được phân tích và minh chứng cụ thể.

**Thứ ba**, với định hướng và mục tiêu phát triển cụ thể đối với hệ thống tài chính nông thôn nói chung, với các TCTCNT nói riêng, tác giả đã đưa ra tám nhóm giải pháp chính. Các giải pháp đều đưa ra trên giác độ chung và cụ thể hóa cho một hoặc một số TCTCNT. Các giải pháp trong luận án đều dựa trên cơ sở giải quyết các nguyên nhân của hạn chế trong phát triển hoạt động hiện tại, phát huy những nguyên nhân thành công và bài học kinh nghiệm của các nước trên thế giới, kết hợp với định hướng phát triển hoạt động của khu vực tài chính nông thôn nói riêng, các TCTCNT nói chung trong 10 năm tới. Để thực thi các giải pháp có hiệu quả hơn, tác giả đã mạnh dạn đưa ra một số kiến nghị đối với các cơ quan liên quan, đặc biệt là NHNN, đơn vị quản lý trực tiếp tài chính nông thôn.

Tác giả hy vọng luận án đóng góp được một phần nhỏ trong việc phát triển hoạt động của các TCTCNT Việt Nam, tạo cơ hội hỗ trợ cho khu vực nông thôn Việt Nam phát triển mạnh mẽ hơn, giảm thiểu được những thách

thức và tận dụng tốt các cơ hội khi các cam kết song phương và đa phương đối với WTO được thực thi.

Theo tác giả, những vấn đề cần nghiên cứu tiếp tập trung vào cụ thể hóa các giải pháp trong luận án, bao gồm:

- Phát triển các dịch vụ mới đối với các TCTCNT (Hiện nay, rất nhiều tổ chức như WB, ADB, các ngân hàng nông thôn trên thế giới đang tập trung nghiên cứu phát triển các dịch vụ như: bảo hiểm vi mô, ngân hàng điện thoại).
- Xây dựng/hoàn thiện chiến lược phát triển hoạt động cho từng TCTCNT cụ thể dựa trên mô hình SWOT, PEST hoặc mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Michael Porter.
- Rủi ro và quản trị rủi ro trong tài chính nông thôn đối với từng tổ chức cụ thể, hoặc đối với các TCTCNT nói chung.
- Chiến lược quốc gia về tài chính nông thôn Việt Nam trong điều kiện hội nhập

## **CÁC CÔNG TRÌNH TÁC GIẢ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ**

1. Lê Thanh Tâm (1998), *An Analysis of the Impacts of Rural Financial Systems on Agricultural Development and Rural Poverty Reduction: The Case of Thanh Hoa Province since 1988*, Master Thesis, Vietnam-Netherlands Master Program in Development Economics, National Economics University – Institute of Social Studies.
2. Lê Thanh Tâm (2001), “Microfinance Provision: Opportunity and Challenges for Poverty Reduction and Rural Development in Vietnam”, *Paper for the International Conference: Managing Education for the 21<sup>st</sup> Century*, Hochiminh City, September 12-14 ([www.swissait.com/conference](http://www.swissait.com/conference))
3. Lê Thanh Tâm và các cộng sự (2001), “Credit”, in Haughton, D. J. Haughton and Nguyen Phong (eds), *Living Standard During an Economic Boom – The Case of Vietnam*, Statistical Publishing House, Hanoi.
4. Lê Thanh Tâm (2005), “Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt nam trong công cuộc xóa đói giảm nghèo Việt nam”, Trong Vũ Thanh Sơn, *Nâng cao vai trò của nhà nước trong cung cấp các hàng hóa và dịch vụ công nhằm khắc phục khuyết tật của cơ chế thị trường ở Việt nam hiện nay*, Đề tài tiềm lực, Học viện chính trị quốc gia Khu vực I.
5. Lê Thanh Tâm (2006), “Mở rộng cạnh tranh đối với Ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam trong quá trình hội nhập”, trong Vũ Thanh Sơn, *Mở rộng cạnh tranh trong khu vực công để nâng cao hiệu quả cung ứng hàng hóa và dịch vụ công ở Việt nam hiện nay*, Đề tài cấp bộ, Học viện chính trị quốc gia Khu vực I.
6. Lê Thanh Tâm (2007), “Xây dựng khung pháp lý cho tài chính vi mô- Kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn ở Việt nam”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển số chuyên san*, tháng 4.
7. Lê Thanh Tâm (2007), “Sử dụng công cụ SWOT cho xây dựng chiến lược hoạt động của hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân trong điều kiện hội nhập hiện nay”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển số* 125 Tháng 11/2007.
8. Lê Thanh Tâm (2007), “Mức độ bền vững của các TCTCNT Việt nam - Thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng số* 67, tháng 12/2007.
9. Tôn Thanh Tâm và Lê Thanh Tâm (2008), “Bàn về phát triển các tổ chức tài chính nông thôn tại Việt nam”, *Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ số* 6 (252), 15/3/2008.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. TIẾNG VIỆT

1. Kim Anh (2007), “Bàn về cổ phần hóa Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn”, *Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ* số 22 (244) ngày 15/11/2007.
2. Ban Chấp hành Trung ương Đảng (2001), *Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001-2010*, Báo cáo của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa VIII tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX của Đảng. <http://www.chinhphu.vn> cập nhật ngày 11/9/2001
3. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2005) , *Khung kế hoạch phát triển 5 năm ngành nông nghiệp và phát triển nông thôn*.
4. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1996), *Quyết định 339/QĐ-TTg ngày 24/5/1996 về việc thiết lập Ủy ban các vấn đề về các tổ chức phi chính phủ NGOs*.
5. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2000), *Công văn số 209/CV-TTg ngày 17/1/2000 do Thủ tướng Chính phủ ký cho phép Hội liên hiệp phụ nữ Việt nam tiếp tục thực hiện chương trình tiết kiệm để xóa đói giảm nghèo*.
6. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2001), *Nghị định số 48/2001/NĐ-CP ngày 13/8/2001 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Quỹ tín dụng nhân dân*.
7. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2001), *Quyết định số 59/QĐ-TTg ngày 24/4/2001 về việc thành lập Ủy ban về các vấn đề các tổ chức phi chính phủ NGO nước ngoài*.

8. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2002), *Chiến lược toàn diện về tăng trưởng và xóa đói giảm nghèo*, Văn bản số 2685/VPCP-QHQT ngày 21/5/2002 của Chính phủ.
9. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Nghị định 28/2005/NĐ-CP ngày 9/3/2005 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ ở Việt nam*.
10. Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Nghị định số 69/2005/NĐ-CP ngày 26/5/2005 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 48/2001/NĐ-CP ngày 13/8/2001 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Quỹ Tín dụng nhân dân*.
11. Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam (2007), *Nghị định 165/2007/NĐ-CP ngày 15/11/2007 Sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ một số điều Nghị định 28/2005/NĐ-CP ngày 9/3/2005 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ ở Việt nam*.
12. Lê Huy Du (2004), *Giải pháp đẩy mạnh công tác huy động vốn của Ngân hàng Chính sách Xã hội*, Luận án Thạc sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
13. Trần Thanh Hà (2003), *Chiến lược mở rộng hoạt động bán lẻ của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong giai đoạn hiện nay*, Luận án Thạc sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
14. Hà Thị Hạnh (2003), *Giải pháp hoàn thiện mô hình tổ chức và cơ chế hoạt động của Ngân hàng Chính sách xã hội*, Luận án tiến sỹ, Đại học Kinh tế Quốc dân.
15. Phạm Thị Hiền (2006), “Quỹ TDND Phú Tân: Vững bước sau cơn sóng gió”, [www.div.gov.vn](http://www.div.gov.vn) cập nhật ngày 27/10/2006.

16. Lê Minh Hồng (2000), *Giải pháp hoàn thiện và phát triển hệ thống Quỹ Tín dụng nhân dân trong khu vực kinh tế nông thôn Việt nam*, Luận án Tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
17. Bùi Chính Hưng (2003), *Giải pháp phát triển Quỹ Tín dụng nhân dân ở Việt nam*, Luận án Thạc sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
18. Bùi Chính Hưng (2004), *Quỹ tín dụng nhân dân: Mô hình tín dụng hợp tác kiểu mới xóa đói giảm nghèo ở Việt nam*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
19. Đào Văn Hùng (2000), *Các giải pháp tín dụng đối với người nghèo ở Việt Nam hiện nay*, Luận án tiến sỹ, Đại học Kinh tế Quốc dân.
20. Đào Văn Hùng (2001), *Báo cáo mở rộng tiếp cận*, Dự án mở rộng tiếp cận tài chính nông thôn Canada.
21. Nguyễn Thị Thanh Hương (2002), *Các giải pháp phát triển thị trường tài chính nông thôn trong quá trình chuyển đổi cơ chế kinh tế ở Việt Nam*, Luận án Tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
22. Trần Kiên – Hoài Linh (2006), “Chân dung chủ nhân giải Nobel Hòa bình 2006”, [www.vietnamnet.vn](http://www.vietnamnet.vn) cập nhật lúc 17h16’ ngày 13/10/2006
23. Lê Lâm (2003), *Tài chính vi mô ở Việt nam: Cơ hội và thách thức*, Báo cáo tại hội thảo quốc tế về tín dụng vi mô và giảm nghèo, 21-23/5/2003, Thành phố Hồ Chí Minh.
24. Lê Lâm (2006) , “Tâm lòng gắn bó Việt nam của người đoạt giải Nobel Hòa bình”, [www.tuoitre.com.vn](http://www.tuoitre.com.vn) cập nhật lúc 18.59 ngày 14/10/2006.
25. Lê Lâm và Trần Như An (2005a), *Hướng tới một ngành tài chính vi mô tự vững ở Việt nam: Các vấn đề đặt ra và những thách thức*, Văn phòng ILO tại Việt nam – Tài liệu nghiệp vụ số 5.
26. Lê Mai Lan và Như An Trần (2003), *Tham gia vào thị trường mới: Các ngân hàng thương mại và cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ/siêu nhỏ*, Tài liệu làm việc của Tổ chức lao động quốc tế ILO Việt nam số 3, 2003.



27. Vũ Lê (2007), “Chiến lược kinh doanh của các ngân hàng thương mại trước sức ép hội nhập”, <http://www.saigontimes.com.vn>, 7/6/2007
28. Nguyễn Linh (2007), “Nông thôn đòi hỏi vốn”, *Thời báo kinh tế Việt nam* Số 224, ngày 9/12/2007.
29. Trương Thị Hoài Linh (2004), *Mở rộng cho vay đối với hộ nghèo của Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt nam*, Luận án Thạc sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
30. McCarty. A. (2001), *Tài chính vi mô ở Việt Nam: Nghiên cứu các dự án và các vấn đề đặt ra*, Báo cáo của Bộ Phát triển Quốc Tế Anh và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
31. Ngân hàng Người nghèo (2001), Báo cáo thường niên năm 2000
32. Ngân hàng Người nghèo (2002), Báo cáo thường niên năm 2001
33. Ngân hàng Người nghèo (2003), Báo cáo thường niên năm 2002
34. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (1999), *Công văn số 699/CV-NHNN của NHNN khẳng định ủng hộ hoạt động tín dụng và tiết kiệm của HLHPN trong cả nước*
35. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2004), *Quyết định 1160/2004/QĐ- NHNN ngày 13/9/2004 “Quy chế về tiền gửi tiết kiệm”*
36. Ngân hàng nhà nước Việt nam (2005), *Báo cáo thường niên 2004*
37. Ngân hàng nhà nước Việt nam (2006), *Báo cáo thường niên 2005*
38. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Quyết định 47/2006/QĐ- NHNN ngày 25/9/2006 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của quy chế về tiền gửi tiết kiệm ban hành kèm theo Quyết định số 1160/2004/QĐ- NHNN ngày 13/9/2004.*
39. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), *Thông tư số 02/2008/TT-NHNN ngày 2/4/2008 hướng dẫn thực hiện Nghị định 28/2005/NĐ-CP ngày 9/3/2005 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Tổ chức tài chính*

*quy mô nhỏ tại Việt nam và Nghị định 165//2007/NĐ-CP ngày 15/11/2007 Sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ một số điều Nghị định 28/2005/NĐ-CP ngày 9/3/2005 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ ở Việt nam.*

40. Ngân hàng nhà nước Việt nam (2007), *Báo cáo thường niên 2006*
41. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Báo cáo tình hình hoạt động quỹ tín dụng nhân dân đến 31/11/2007*, Báo cáo số 330/BC-TDHT của Vụ Các tổ chức tín dụng hợp tác ngày 3/12/2007.
42. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Báo cáo tình hình hoạt động quỹ tín dụng nhân dân đến 31/12/2006*, Báo cáo số 38/BC-NHNN của Vụ Các tổ chức tín dụng hợp tác ngày 14/2/2007.
43. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Quyết định số 14/2007/QĐ-NHNN ngày 9/4/2007 ban hành Quy chế xếp loại Quỹ tín dụng nhân dân.*
44. Ngân hàng thế giới WB (2003), *Việt nam trong quá trình chuyển sang cơ chế thị trường*, Working paper.
45. Ngân hàng thế giới WB (2004b), *Báo cáo phát triển Việt nam 2004.*
46. Ngân hàng thế giới WB (2006a), *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, Phần I – Được chuẩn bị bởi DFC và Mekong Economics, 30/9.*
47. Ngân hàng thế giới WB (2006d), *Thúc đẩy công cuộc phát triển nông thôn ở Việt nam- Tăng trưởng, công bằng và đa dạng hóa - Ba trụ cột trong phát triển nông thôn*, WB khu vực Đông á và Thái Bình Dương, Vụ Phát triển Nông thôn và Tài nguyên.
48. Ngân hàng thế giới WB (2006e), *Thúc đẩy công cuộc phát triển nông thôn ở Việt nam- Tăng trưởng, công bằng và đa dạng hóa - Khái quát chung,*

WB khu vực Đông á và Thái Bình Dương, Vụ Phát triển Nông thôn và Tài nguyên.

49. Đỗ Tất Ngọc (2007), “Cung ứng dịch vụ ngân hàng trực tiếp tới hộ nông dân”, *Thời báo Ngân hàng* số 103 ngày 28/8/2007.
50. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2004), *Báo cáo thường niên năm 2003*
51. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2005), *Báo cáo thường niên năm 2004*
52. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2006), *Báo cáo thường niên năm 2005*
53. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2006), *Báo cáo tổng kết 3 năm (2003-2005) thực hiện chính sách tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác – Phương hướng mục tiêu giai đoạn 2006-2010*, Hà nội, ngày 4/4/2006.
54. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2007), *Báo cáo 438/BC-TD - Tổng kết chuyên đề tín dụng năm 2006, phương hướng năm 2007*, Hà nội, 26/3/2007.
55. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2007), *Báo cáo thường niên năm 2006*.
56. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2008), *Báo cáo kết quả hoạt động năm 2007, kế hoạch nhiệm vụ năm 2008*.
57. Ngân hàng Chính sách Xã hội (2008), *Tài liệu hội nghị triển khai nhiệm vụ năm 2008*.
58. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2001), *Báo cáo thường niên năm 2000*.
59. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2002), *Báo cáo thường niên năm 2001*.
60. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2003), *Báo cáo thường niên năm 2002*.
61. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2004), *Báo cáo thường niên năm 2003*.

62. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2005), *Báo cáo thường niên năm 2004*.
63. NHNo&PTNT Việt nam (2006), *Báo cáo thường niên năm 2005*.
64. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2007), *Báo cáo thực hiện các dự án nước ngoài đến 31/12/2006*.
65. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2007), *Báo cáo thường niên năm 2006*.
66. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam (2008), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 và mục tiêu, giải pháp trọng tâm năm 2008*.
67. Hồng Phúc (2004) , “Thu hồi giấy phép của 81 Quỹ tín dụng nhân dân”, <http://www.vnexpress.net> cập nhật 17:32' 29/06/2004 (GMT+7)
68. Hồng Phúc (2005), “Cách chức giám đốc Quỹ tín dụng nhân dân tại TP HCM” <http://www.vnexpress.net> cập nhật Thứ năm, 5/5/2005, 10:49 GMT+7
69. Quỹ Tín dụng Nhân dân (2007), *Báo cáo tình hình hoạt động và tiến độ củng cố, chấn chỉnh của hệ thống QTDND*, Báo cáo cho Ngân hàng nhà nước số 38/BC-NHNN ngày 14/2/2007.
70. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2001), *Báo cáo thường niên năm 2000*
71. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2002), *Báo cáo thường niên năm 2001*
72. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2003), *Báo cáo thường niên năm 2002*
73. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2004), *Báo cáo thường niên năm 2003*

74. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2005), *Báo cáo thường niên năm 2004*
75. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2006), *Báo cáo thường niên năm 2005-06*
76. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2008), *Báo cáo tình hình hoạt động năm 2007, phương hướng nhiệm vụ năm 2008*, ngày 10/1/2008.
77. Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương (2008), *Báo cáo tổng kết hoạt động 5 năm (từ 2002-2007) và định hướng phát triển giai đoạn từ 2008-2013*, ngày 10/1/2008.
78. Quốc hội Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1995), *Bộ luật dân sự*, 9/11/1995
79. Quốc hội Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1998), *Luật các TCTD* ngày 12/12/1997
80. Quốc hội Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2003), *Luật hợp tác xã* ngày 26/11/2003
81. Quốc hội Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2004), *Luật về Điều chỉnh và bổ sung luật các TCTD* ngày 15/6/2004
82. Quỹ tiền tệ quốc tế tại Việt nam IMF (2006), *Báo cáo phát triển hàng năm về chiến lược xóa đói giảm nghèo số 06/337*, Ghi nhận tư vấn tham mưu, tháng 9/2006. [www.imf.org/external/pubs/ft/scr/06337.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/06337.pdf).
83. Quỹ tiền tệ quốc tế tại Việt nam IMF (2006b), *Tăng trưởng và giảm nghèo – báo cáo hàng năm giai đoạn 2003-2004*, tháng 2/2006.
84. Ngọc Quyết (2008), “Agribank tận dụng mạng lưới rộng lớn để phát triển dịch vụ ngân hàng”, [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn) cập nhật ngày 15/1/2008.
85. Rose, P. (2001), *Quản trị Ngân hàng thương mại* (sách dịch), Nhà xuất bản tài chính, Hà nội.

86. Tôn Thanh Tâm và Lê Thanh Tâm (2008), “Bàn về phát triển các tổ chức tài chính nông thôn tại Việt nam”, *Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ* số tháng 2/2008.
87. Lê Thanh Tâm (2005), “Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt nam trong công cuộc xóa đói giảm nghèo Việt nam”, Trong Vũ Thanh Sơn, *Nâng cao vai trò của nhà nước trong cung cấp các hàng hóa và dịch vụ công nhằm khắc phục khuyết tật của cơ chế thị trường ở Việt nam hiện nay*, Đề tài tiềm lực, Học viện chính trị quốc gia Khu vực I.
88. Lê Thanh Tâm (2007), “Mức độ bền vững của các tổ chức tài chính nông thôn Việt nam – Thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng* số 67, tháng 12/2007.
89. Lê Thanh Tâm (2007), “Sử dụng công cụ SWOT cho xây dựng chiến lược hoạt động của hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân trong điều kiện hội nhập hiện nay” *Tạp chí Kinh tế và Phát triển* số 125 Tháng 11/2007.
90. Tạp chí Tài chính vi mô Việt nam VNMFB (2005), *Bản tin tài chính* do nhóm công tác tài chính vi mô biên soạn số 6, tháng 3.
91. Đoàn Văn Thắng (2003), *Giải pháp hoàn thiện hoạt động của NHNo&PTNT Việt nam phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông thôn*, Luận án Tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
92. Trịnh Hữu Thắng (1996), *Giải pháp nhằm hoàn thiện và mở rộng hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn tỉnh Hà Bắc*, Luận án Thạc sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
93. Trịnh Hữu Thắng (2003), *Giải pháp nhằm củng cố và hoàn thiện hệ thống Quỹ tín dụng nhân dân ở nước ta hiện nay*, Luận án Tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.

94. Thủ tướng Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2006) *Quyết định số 1729/2006/QĐ-TTg ngày 29/12/2006 về việc cổ phần hóa Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam.*
95. Thủ tướng Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2006), *Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 về việc phê duyệt Đề án phát triển ngành ngân hàng Việt nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.*
96. Thủ tướng Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2007), *Quyết định số 1563/2007/QĐ-TTg ngày 16/11/2007 về phê duyệt Phương án bổ sung vốn điều lệ cho Quỹ tín dụng nhân dân Trung ương.*
97. Vũ Toàn (2006), “Dự án 135 ở Nghệ An: những công trình làm nghèo dân”, [www.tuoiitre.com.vn](http://www.tuoiitre.com.vn) cập nhật ngày 7/1/2007
98. Tổng cục thống kê (2003), *Niên giám thống kê năm 2002*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội
99. Tổng cục thống kê (2004), *Kết quả điều tra mức sống dân cư Việt nam 2002*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà nội.
100. Tổng cục thống kê (2004), *Niên giám thống kê năm 2003*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội
101. Tổng cục thống kê (2005), *Niên giám thống kê năm 2004*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
102. Tổng cục thống kê (2006), *Kết quả điều tra mức sống dân cư Việt nam 2005*, Nhà xuất bản Thống kê.
103. Tổng cục thống kê (2006), *Niên giám thống kê năm 2005*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
104. Tổng cục thống kê (2007), *Niên giám thống kê năm 2006*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội

105. Âu Văn Trường (1999), *Vận dụng công nghệ quản lý ngân hàng hiện đại vào hoạt động kinh doanh của NHNo Việt nam giai đoạn hiện nay*, Luận án Tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà nội.
106. Trung Việt (2007), “Trung Quốc quyết định đưa thịnh vượng về nông thôn”, [www.vneconomy.vn](http://www.vneconomy.vn) cập nhật ngày 23/8/2007.
107. Nhật Vy (2007), “Trung Quốc: Bộ Tài chính giữ cổ phần trong Ngân hàng nông nghiệp”, [www.vietnamnet.vn/kinhte](http://www.vietnamnet.vn/kinhte) cập nhật ngày 12/3/2007.
108. [www.vnpost.dgpt.gov.vn](http://www.vnpost.dgpt.gov.vn) (2006), “Trung Quốc thành lập Ngân hàng Tiết kiệm bưu chính” cập nhật ngày 21/11/2006.
109. [www.vcb.com.vn](http://www.vcb.com.vn) (2007), “Vốn tín dụng của ngân hàng nông nghiệp Nga tăng 1,4 lần” cập nhật ngày 27/8/2007.
110. [www.dantri.com.vn](http://www.dantri.com.vn) (2007), “Việt Nam phổ biến kinh nghiệm phát triển Việt nam ra khắp thế giới” cập nhật ngày 15/2/2007.
111. [www.dictionary.bachkhoatoanthu.gov.vn](http://www.dictionary.bachkhoatoanthu.gov.vn) , Từ điển bách khoa toàn thư Việt nam trực tuyến.
112. [www.hoilhpn.org.vn](http://www.hoilhpn.org.vn) (2006), “Quỹ Tình thương - Tổ chức đầu tiên của Việt Nam tiếp cận vốn vay từ Quỹ Tài chính vi mô quốc tế” cập nhật 10/11/2006
113. [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn) (2006), “Cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước: Hiệu quả cao nhưng triển khai chậm, vì sao?” cập nhật ngày 7/11/2006.
114. [www.mpi.gov.vn](http://www.mpi.gov.vn) (2007), “Chiến lược và chính sách phát triển nông nghiệp trong tiến trình hội nhập AFTA”, cập nhật ngày 10/6/2007
115. [www.NHNo&PTNT Việt nam.com.vn](http://www.NHNo&PTNT Việt nam.com.vn)
116. [www.saigontimes.com.vn](http://www.saigontimes.com.vn) (2006), “Loanh quanh nợ xấu” cập nhật ngày 31/8/2006.
117. [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn) (2007), “Quỹ an toàn hệ thống Quỹ Tín dụng nhân dân – đòi hỏi từ thực tiễn hoạt động” cập nhật ngày 12/6/2007.



118. [www.thanhtra.com.vn](http://www.thanhtra.com.vn) (2008), “NHNo&PTNT Việt nam: Hướng tới một tập đoàn ngân hàng – tài chính”, cập nhật ngày 23/1/2008.
119. [www.tuoiitre.com.vn](http://www.tuoiitre.com.vn) (2007), “Việt nam đã đạt kết quả to lớn về xóa đói giảm nghèo” cập nhật ngày 1/3/2007.
120. [www.tuoiitre.com.vn](http://www.tuoiitre.com.vn) (2007), “Trung Quốc mở rộng các ngân hàng nông thôn”, cập nhật ngày 5/3/2007.
121. [www.tuoiitre.com.vn](http://www.tuoiitre.com.vn) (2007), Toàn văn cuộc đối thoại của Thủ tướng với nhân dân cả nước, cập nhật ngày 9/2/2007
122. [www.vnagency.com.vn](http://www.vnagency.com.vn) (2006) , “68 000 lao động nghèo được hỗ trợ vốn từ quỹ CEP”, cập nhật 6/11
123. [www.vnexpress.net](http://www.vnexpress.net) (2005) , “ Nhân viên ngân hàng bắt tay cò tín dụng” cập nhật ngày 13/5/2005.
124. [www.vnexpress.net](http://www.vnexpress.net) (2006) , “Bình quân thu nhập theo đầu người đạt 715 USD”, Thứ ba, 14/11/2006, 07:06 GMT+7
125. [www.vnpost.dgpt.gov.vn](http://www.vnpost.dgpt.gov.vn) (2007), “Khi ngân hàng tăng tốc, quỹ tín dụng có lùi bước ?”, cập nhật ngày 14/6/2007
126. Yunus, M. (2003), *Giảm phân nửa nghèo đói vào năm 2015*, Báo cáo tại hội thảo quốc tế “Tín dụng nhỏ trong mục tiêu xóa đói giảm nghèo và những thách thức”, Quỹ trợ vốn CEP và Cơ quan hợp tác phát triển quốc tế Úc AusAID đồng tổ chức, Thành phố Hồ Chí Minh, 21-24/5/2003.
127. Zook, D. (2005), “Tài chính vi mô và chiến lược giảm đói nghèo”, *Vietnam Microfinance Bulletin* số 6, tháng 3/2005.

## II. TIẾNG ANH

128. Adams, D.W. (1995), “From Agricultural Credit to Rural Finance”, *Quarterly Journal of International Agriculture*, Vol. 34, No. 2, pp.109-120.

129. Adams, D.W., and J. D. Von Pischke (1992), "Micro-Enterprise Credit Programs: Déjà Vu," *World Development*, Vol. 20, No. 10, pp. 1463-1470.
130. Alip, P. (2006), "Transformation of CARD NGO into CARD bank in the Phillipines", Presentation in the video conference of the Third Microfinance Distance Learning Course, Global Development Learning Network -
131. Nguyễn Thanh An (2004), *Notes from preliminary Review on Micro-finance for Poverty Reduction in Vietnam*, Asia Resource Centre for Microfinance - Ford Foundation, September 2004.
132. Asian Development Bank Institute ADBI and Tokyo Development Learning Network (2001), *Microfinance Training of Trainer course*.
133. Beckhard, R. (1969), *Organization Development: Strategies and Models*, Addison-Wesley, Reading, MA.
134. Ben, Rogaly (1996), "Microfinance evangelism, 'destitute women' and the hard selling of a new anti-poverty formula", *Development in Practice Journal*, no.6 (2)
135. Bennett, L. and C. Carlos (1996), "Special Issue: Sustainable Banking with the Poor", *Journal of International Development* No. 8 (2), 1996.
136. Brown, W. and C. Churchill (1999), "Providing Insurance To Low-Income Households: Part I: A Primer On Insurance Principles and Products", *Microenterprise Best Practices Project*. Bethesda MD DAI/USAID.
137. Christen, R. ; E. Rhyne; R.C. Vogel and C. McKean, (1995). *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Rural Finance Programs*. USAID Program and Operations Assessment Report No. 10: Washington, DC.

138. Christen, R., and D., Drake (2001), *Commercialization of Rural Finance*, the work supported by the U.S. Agency for International Development, the Micro-enterprise Best Practices (MBP) Project
139. CIA world factbook, <http://www.indexmundi.com>
140. Conning, J.H. (1996), *Financial Contracting and Intermediary Structures in a Rural Credit Market in Chile: A Theoretical and Empirical Analysis.*, Ph.D dissertation, Yale University.
141. Comprehensive Poverty Reduction and Growth Strategy (2003), Report of Steering Committee
142. Trần Thọ Đạt (1998) , *Borrower Transaction Costs, Segmented Markets and Credit Rationing: A Study of the Rural Credit Market in Vietnam*, Ph.D Thesis, Australian National University.
143. David, B. (ed) (1993), *Insurance Principles and Practice*, The Financial Publishing House.
144. Dichter, T. (2007), “Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement”, <http://www.microfinancegateway.com/content/article/detail/31747>
145. Ellis, F. (1992), *Agricultural Policies in Developing Countries*, Cambridge University Press.
146. Flannery, Mark (1999), “Retail Bank Deposits as Quasi-fixed Factor of Production”, *Journal of American Economics* No.3, p. 527-536.
147. Fries, R.J., S. C. Gabriel, J. F. Greeneisen, J. C. Walton (2003), *Making Rural financial Institutions Sustainable - A Guide to Supportive Rules and Standards*, A U.S./Republic of South Africa Bi-National Commission Project

148. Glewwe, P., M.Gragmolati và H.Zamm (2002), “Who gained from Vietnam’s Boom in the 1990s?”, *Economic Development and Cultural Change* Vol 50(4): 773-92
149. Graham A.N. Wright (2000), *Principles and Practice: Myths of Regulation and Supervision*, MicroSave – Africa
150. GTZ (2003), “Donor Program Review: Sharing Insights, Lessons and experience in rural finance”, Paper presented in *Paving the way Forward for Rural Finance: An international conference on best practices*, Washington D.C. June 2-4, 2003.
151. Nguyễn Hồng Hạnh (2004), *Innovation in Save the Children/US Microfinance Program in Vietnam*, Presentation made during the BWTP microfinance regional workshop, Phnom Penh, December
152. Quách Mạnh Hào (2005), *Access to Finance and Poverty Reduction: An Application to Rural Vietnam*, Ph.D thesis, University of Birmingham.
153. Holloh, D. (1998), *Microfinance in Indonesia: Between State, Market and Self-Organization*, LIT, Hamburg.
154. Hulme, D. and P. Mosley (1996b), “Finance for the Poor or the Poorest? Financial Innovation, Poverty and Vulnerability”, in *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh*, edited by G.D. Wood and I. Sharif, Dhaka: University Express Limited (Zed Books, UK, 1997).
155. Đào Hùng et al (1999). *Microfinance Sector in Vietnam*. Hanoi, Vietnam: Asian Development Bank.
156. IFAD (2000), *Thematic Study on Rural Finance in China within the framework of IFAD projects - Main Report*
157. IFAD (2000), *IFAD Rural Finance Policy, Executive Board – Sixty Ninth Session*, Rome 3-4 May.

158. IFAD (2001), *Rural Financial Service in China – Thematic Study*, 2001. Report no. 1147-CN. [www.ifad.com](http://www.ifad.com),
159. In Channy (2004), “Rural Financial Institutions: Start ups: The case study of ACLEDA bank”, a paper for *Paving the Way Forward: an International Conference on Best Practices in Rural Finance*, Washington, D.C., 2-4 June 2003.
160. Johnson, S. and R. Ben (1997), *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxfam and ActionAid, Oxford and London, U.K., 1997, p.
161. Khandker, S. R. (1998), *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, New York, Oxford University Press, Inc.
162. Klein, B., R. L. Meyer, A. Hannig, J. Burnett, and M. Fiebig. (1999), *Better practices in agricultural lending*, Food and Agricultural Organization (FAO) and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
163. Kono, H. (2007), *Is group lending a good enforcement scheme for achieving high repayment rates? Evidence from framed field experiments in Vietnam*, Institute of Developing Economies, Japan.
164. Lê Lân (2005), “Microfinance in Vietnam and the Decree 28/05/ND-CP”, Paper for the Conference “Microfinance in Vietnam “, Hochiminh City, June.
165. Ledgerwood, J. (1999), *Rural Finance Handbook, An Institutional and Financial Perspective*, The World Bank, Washington, D.C. 1999
166. Littlefield, K., L. Morduch and N. Hashemi (2003), "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goals?," *CGAP Focus Note* No. 24, January, 2003, [www.cgap.org/docs/FocusNote\\_24.pdf](http://www.cgap.org/docs/FocusNote_24.pdf)

167. Luzzi, G.F, and S. Weber (2006), *Measuring the Performance of Rural Finance Institutions*, CRAG, Geneva.
168. McCarty, A. (2001), *Microfinance in Vietnam: A Survey of Schemes and Issues*. Hanoi, Vietnam: British Department of International Development.
169. McKinnon, R.I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*. Washington DC: Brookings Institution.
170. Meyer, R., and G. Nagarajan (1992), “An assessment of the role of informal finance in the development process”, In the book *Sustainable Agricultural Development: The Role of International Cooperation*, edited by G.H Peters, and B.F Stanton. Brookfield: Dartmouth Press, pp. 644-654.
171. Meyer, R., and G. Nagarajan (2000), “Rural Financial Markets in Asia: Policies, Paradigms, and Performance” in *A study of rural Asia 3* by the Asian Development Bank. New York: Oxford University Press, Inc.
172. Microbanking Bulletin, 9/ 2000, page. 1
173. Mishkin, F.S. (2001), *The Economics of Money, Banking and Financial Markets* (6 Ed.) Addison-Wesley.
174. Mondal, W.I and R.A., Tune (1993), “Replicating the Grameen bank in North America: The good faith fund experience”, Walid, ANM (ed): *The Grameen Bank: Poverty Relief in Bangladesh*, Westview Press, San Francisco.
175. Mosley, P. (1996) “Indonesia: BKK, KURK, and the BRI unit desa institutions”, Chapter 11 in *Finance Against Poverty*, David Hulme and Paul Mosley, eds. London: Routledge.
176. Nguyễn Ngọc Oánh and Phạm Ngọc Phong (eds.) (1996), *Overview of Vietnam Banking Sector*, pp.274-278.

177. Olivares-Polanco, F. (2002), *Commercializing Rural Finance and Deepening Outreach: Empirican Evidence from Latin America*, Central American Institute of Business Administration (INCAE), [www.coady.stfx.ca](http://www.coady.stfx.ca)
178. Orlando J. S., J. Gallardo and B. Randhawa (1997), “A Commercial Bank's Microfinance Program: The Case of Hatton National Bank in Sri Lanka”, *Worldbank Discussion Paper*, August: ISBN: 0-8213-4002-
179. Padmandabhan, K.P (1988), *Rural Credit: Lessons for Rural Bankers and Policy Makers*, Intermediate Technology Publication Ltd, London.
180. Patten, R.H., J.K. Josengard & D.E. Johnston (2001), *Microfinance Success admist macroeconomic failure: The experience of Bank Rakyat Indonesia during the East Asian Crisis*. World Development Vol. 29, No. 6, pp. 1056-1069.
181. Pattern, R.H., and J.K., Rosengard (1991), *Progress with Profits: The Development of Rural Banking in Indonesia*, San Francisco: International Center for Economic Growth. – BRI
182. Pischke, V. et al (1983), *Rural Financial Markets in Developing Countries: Their use and abuse*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
183. Pitt, M, and S., Khandker (1996), “Household and intrahousehold impact of the Grameen Bank and similar targeted credit programs in Bangladesh.” *World Bank Discussion Paper* 320.
184. Rasmussen, V. & L.T.Tâm (2005), “Support to the streamlining of the DANIDA financed credit schemes in Vietnam”, DANIDA Hanoi Report.
185. Rhyne, E., and M., Otero (1994), “Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions”, In *The New World of*

- Microenterprise Finance*, Maria Otero and Elisabeth Rhyne (eds) .  
West Hartford: Kumarian Press.
186. Rich, R. (2006), *Review of UNDP Microfinance Portfolio*, CGAP,  
January
187. Robinson, M.S. (1997), "Sustainable microfinance", in *Assisting  
Development in a Changing World*, ed. By D. H. Snodgrass and J. J.  
Stern, Cambridge: Harvard Institute for International Development, pp.  
255-283
188. Robinson, M.S. (2001), *The microfinance revolution: Sustainable  
finance for the poor*, the World Bank.
189. Rogaly, B. (1996), "Microfinance evangelism, 'destitute women' and the  
hard selling of a new anti-poverty formula", *Development in Practice  
Journal* No.6 (2)
190. Schreiner, M. (1999), *Aspects of Outreach: A Framework for the  
Discussion of the Social Benefits of Microfinance*, Microfinance Risk  
Management and Center for Social Development, June.
191. Schreiner, M. and J. Yaron (1999), "The Subsidy Dependence Index and  
Recent Attempts to Adjust It", *Savings and Development* (Milan) Vol. 23  
No. 4, tr. 375-406
192. SCJ and JBIC (2003), *Research on Non-Governmental Organisations  
Microfinance Programmes in Vietnam*, Working paper.
193. Seibel, H.D. and P.Schmidt (2000), "How an Agricultural Development  
Bank Revolutionised Rural Finance: the case of BRI", *IFAD Rural  
Finance Working Paper* No. B5, November.
194. Seward, J. (2004), *Financial Sector Policy Note: Vietnam Bank for  
Social Policies*, The World Bank Financial Sector Group, East Asia and  
Pacific Region, August 27.



195. Shaw, E.S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. New York NY: Oxford Univ. Press
196. Nghiêm Hồng Sơn (2006), *Efficiency and Effectiveness of Rural Finance in Vietnam: Evidence from NGO Schemes in the North and the Central Regions*, PhD Thesis Presentation, Centre for Efficiency and Productivity Analysis (CEPA), School of Economics, the University of Queensland
197. Steinwand, D. (2003), “*The challenge of sustainable outreach: Five case studies from Asia*”, GTZ Division 14, Financial Development and Banking Services, GTZ, Eschborn, Germany
198. Lê Thanh Tâm (1998), *An Analysis of the Impacts of Rural Financial Systems on Agricultural Development and Rural Poverty Reduction: The Case of Thanh Hoa Province since 1988*, Master Thesis, Vietnam-Netherlands Master Program in Development Economics, National Economics University – Institute of Social Studies.
199. Lê Thanh Tâm et al (2001), “Credit”, in Haughton, D. J. Haughton and Nguyen Phong (eds), *Living Standard During an Economic Boom – The Case of Vietnam*, Statistical Publishing House, Hanoi.
200. Thys, D. (2000), “Depth of Outreach: Incidental Outcome or Conscious Policy Choice?”, *Journal of Freedom from Hunger Publication* available at: [www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE\\_DepthOfOutreach.pdf](http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_DepthOfOutreach.pdf)
201. Vijay, M. & B. G. Ramola (1996), “Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability”, *Journal of International Development* 8(2), tr. 211-24.
202. VinaCapital (2006), *Banking Sector Report – Vietnamese Bank: A great growth story at inflated prices*, 15/8/2006.

203. Walinsky, J.L (1963), *The Planning and Execution of Economic Development*, McGraw Hill, NewYork.
204. World Bank (2006b), “What will the Nobel Prize mean for Microfinance?” Phỏng vấn Syed Hashemi, Chuyên gia cao cấp về Tài chính vi mô của CGAP, World Bank Website Today Article on Oct. 17, 2006
205. World Bank (2006c), *Vietnam Development Report : Business*.
206. World Bank (2006f), *Vietnam: Developing a Comprehensive Strategy to Expand Access [for the poor] to Microfinance Services. Promoting Outreach, Efficiency and Sustainability – Volume II: Options for a Comprehensive Strategy*, 30 September.
207. [www.basis.wisc.edu/live/basbrief40.pdf](http://www.basis.wisc.edu/live/basbrief40.pdf)
208. [www.bwtp.org/arcm/cambodia/II\\_Organisations/MF\\_Providers/Print\\_Versions/ACLEDA\\_Cambodia.pdf](http://www.bwtp.org/arcm/cambodia/II_Organisations/MF_Providers/Print_Versions/ACLEDA_Cambodia.pdf)
209. [www.fao.org/ag/ags/subjects/en/ruralfinance/financial.html](http://www.fao.org/ag/ags/subjects/en/ruralfinance/financial.html)
210. [www.finca.org](http://www.finca.org)
211. [www.finfacts.ie/biz10/globalworldincomepercapita.htm](http://www.finfacts.ie/biz10/globalworldincomepercapita.htm)
212. [www.ifad.org/lrkm/theme/input/finance.htm](http://www.ifad.org/lrkm/theme/input/finance.htm) 17/3/2005, “Rural Financial Services in China – Thematic Study Volume 1”, Report No. 1147-CN Rev.I, December 2001.
213. [www.ifad.org/pub/other/rural\\_e.pdf](http://www.ifad.org/pub/other/rural_e.pdf)
214. [www.ifc.org/ifcext/publications.nsf/AttachmentsByTitle/Making\\_a\\_Difference\\_Frontier\\_Mkts/\\$FILE/Making\\_a\\_Difference\\_Frontier\\_Markets.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/publications.nsf/AttachmentsByTitle/Making_a_Difference_Frontier_Mkts/$FILE/Making_a_Difference_Frontier_Markets.pdf)
215. [www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/12/pdf/yaron.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/12/pdf/yaron.pdf)
216. [www.microfinance.com](http://www.microfinance.com)
217. [www.primaff.affrc.go.jp/english/publications/seisaku/9/9-1.pdf](http://www.primaff.affrc.go.jp/english/publications/seisaku/9/9-1.pdf)

218. [www.ruralfinance.org](http://www.ruralfinance.org)
219. [www.state.gov/r/pa/ei/bgn/4130.htm](http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/4130.htm),
220. [www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsaug98/pdf/article1.pdf](http://www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsaug98/pdf/article1.pdf)
221. Yaron, J . (1992), “Successful Rural Finance Institutions”, *World Bank Discussion Paper* No. 150, The World Bank, Washington D.C
222. Yaron, J. (1992), *Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis*, World Bank Discussion Paper No. 174 ;
223. Yaron, J., M.Benjamin & S.Charitonenko (1998), “Promoting Efficient Rural Financial Intermediation”, *The World Bank Research Observer*, Vol. 13, no. 2 (August 1998), pp. 147–70
224. Yaron, J.; M. Benjamin & G. Piprek, (1997), “Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices”, *Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs* Series 14. Washington, D.C.: World Bank.
225. Yunus, M. (2005), “Expanding Microcredit to Reach the Millennium Development Goal”, Grameen Bank, Bangladesh, Paper for the Conference *Microfinance in Vietnam*, Hochiminh City, June.
226. Zeller, M. (2001), “On the safety net role of micro-finance for income and consumption smoothing” In: Lustig, N. (ed.) *Shielding the poor: Social protection in developing countries*, pp. 217-237. Washington, D.C: The Brookings Institution and Interamerican Development Bank.
227. Zeller, M. (2003), “Models of Rural Financial Institutions”, Lead Theme Paper for *Paving the Way Forward: an International Conference on Best Practices in Rural Finance*, BASIS-CRSP & WOCCU, Washington, D.C., 2-4 June 2003.
228. Zeller, M., and R. L. Meyer (eds) (2002), *The triangle of rural finance: Financial sustainability, outreach, and impact*, Johns Hopkins University

Press in collaboration with the International Food Policy Research Institute (IFPRI), Baltimore and London.

229. Zeller, M., M. Sharma, C. Henry, and C. Lapenu (2001), “An operational tool for evaluating poverty outreach of development policies and projects”, *Discussion Paper* No. 111, Food Consumption and Nutrition Division, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C, June.

# PHỤ LỤC

## CÁC PHỤ LỤC CỦA LUẬN ÁN

### PHỤ LỤC 1.1: CÁC NGUYÊN TẮC CHO VAY LÀNH MẠNH ĐỐI VỚI MỘT TCTCNT

Để đảm bảo tính bền vững về mặt tài chính cũng như hiệu quả của hoạt động tín dụng, một số nguyên tắc nhằm đảm bảo hoạt động cho vay lành mạnh đối với các TCTCNT đã được tổng kết lại dựa trên kinh nghiệm của một số quốc gia như sau:

*Nguyên tắc 1: Phù hợp với quyền lợi và mục tiêu của các doanh nghiệp nhỏ, bao gồm*

- Thời hạn vay ngắn, phù hợp với cấu trúc thu nhập và chi phí của doanh nghiệp. Ngân hàng Grameen thường cho vay trong thời hạn 1 năm, BRI từ 6 tháng đến 1 năm. Chương trình quốc tế ACCION là một chương trình điển hình cho các doanh nghiệp nhỏ vay trong thời hạn 3 tháng.

- Các khoản vay tuần hoàn: Việc thanh toán đầy đủ một khoản vay sẽ tạo cơ hội cho lần vay tiếp theo. Cho vay tuần hoàn cho phép hỗ trợ về quản lý tài chính, tạo động lực cho khách hàng vay vốn tuân thủ theo các điều khoản trong hợp đồng.

- Sử dụng vốn với mục đích không giới hạn. Các TCTCNT lựa chọn khách hàng và hỗ trợ khách hàng hoạt động. Vì vậy, khi khách hàng đã sử dụng các dịch vụ đến một mức nhất định và đã trở thành khách hàng tốt, họ cần chấp nhận thực tế là khách hàng có thể sử dụng các khoản vay vốn cho mục đích kinh doanh hoặc mục đích phát triển cuộc sống của họ.

- Những khoản vay nhỏ dành riêng cho những nhu cầu tài chính hàng ngày của các doanh nghiệp nhỏ. mức vay bình quân tại GB và quỹ tín dụng Badan Kredit Kecamatan là dưới 100 USD, tại BRI là từ 200-800 USD.

- Phương pháp thân thiện với khách hàng. TCTCNT cần đặt các trụ sở giao dịch gần với doanh nghiệp, sử dụng những mẫu đơn từ giản lược (thường chỉ 1 trang) và giới hạn thời gian từ khi đệ đơn đến khi giải quyết công việc chỉ trong vòng vài ngày. TCTCNT cần xây dựng một hình ảnh về cách tiếp cận thân thiện với khách hàng, dễ gần gũi và vì khách hàng.

*Nguyên tắc 2: Tăng các hoạt động đơn giản làm giảm mức chi phí.* Tối thiểu hóa thời gian đối với mỗi khoản vay, chuẩn hóa quy trình cho vay. Tạo ra mẫu đơn từ đơn giản và tích hợp trên nền tảng cơ sở những yêu cầu phù hợp, không quá cao đối với khách hàng. Thực hiện việc chuyển những khoản vay được chấp thuận tới doanh nghiệp ngay khi doanh nghiệp cần. Duy trì các điểm liên lạc, văn phòng đại diện. Quỹ tín dụng Badan Kredit Kecamatan làm

việc tại một trạm thông thương buôn bán tại làng quên một lần trong tuần, trong những lán trại nhỏ hẹp. Họ chỉ phải trả một mức chi phí rất thấp cho việc tìm hiểu khách hàng nông thôn thông qua cách tiếp cận này. TCTCNT nên tuyển chọn nhân viên từ những người địa phương, bao gồm cả những người có trình độ văn hóa thấp hơn (và mức lương, cũng như những đòi hỏi sẽ thấp hơn) so với nhân viên được đào tạo chính quy.

*Nguyên tắc 3: Cơ chế thúc đẩy khách hàng hoàn trả khoản vay đúng hạn phù hợp.* Những cơ chế thúc đẩy khách hàng trong khu vực nông thôn rất đặc trưng, thường bao gồm những loại hình sau.

- Thứ nhất, cơ chế trách nhiệm liên đới áp dụng giữa những người vay. Việc quản lý do một nhóm những người đi vay đảm bảo khả năng thu hồi vốn vay tốt hơn do áp lực nhóm cũng như sự lo sợ về “trừng phạt xã hội” của những người trong nhóm đối với người vay không tuân thủ theo hợp đồng. Phương pháp này đã chứng tỏ rất thành công ở nhiều quốc gia khác nhau áp dụng mô hình ngân hàng GB. Ở Việt Nam, mô hình này cũng đã được nhiều tổ chức ứng dụng như AGRIBANK (thử nghiệm từ năm 1998), NHCS (2005), quỹ TYM (1999), quỹ CEP (2004), tuy mức độ ứng dụng là khác nhau. Cho vay dựa theo tính cách và uy tín cá nhân chỉ có thể đạt hiệu quả nếu cấu trúc xã hội liên kết chặt chẽ, môi trường luật pháp cơ bản rõ ràng. Điều đó đã được chứng minh qua các TCTCNT ở Indonesia.

- Thứ hai, cơ chế khuyến khích khách hàng rõ ràng. Cơ chế này bao gồm: hứa cho vay, số tiền vay tăng dần và mức giá ưu đãi cho những khách hàng trả đúng hạn. Các TCTCNT thành công trong việc khuyến khích hoàn trả và nâng cao năng lực của cán bộ nhân viên, cũng như tạo ra một cái nhìn chung đối với khách hàng rằng họ rất nghiêm túc trong việc đòi nợ.

*Nguyên tắc 4: Yêu cầu thanh toán đầy đủ lãi và phí.* Các khoản vay nhỏ cho những người có thu nhập thấp có thể phát sinh các chi phí buộc TCTCNT phải áp dụng mức lãi suất cao hơn so với các NHTM thông thường (mặc dù còn thấp hơn nhiều so với lãi suất cho vay nặng lãi). Những doanh nghiệp nhỏ và có thu nhập thấp thường bày tỏ sự sẵn sàng và khả năng trả mức lãi suất cao để được tiếp cận với các dịch vụ có đặc tính phù hợp với nhu cầu của họ.

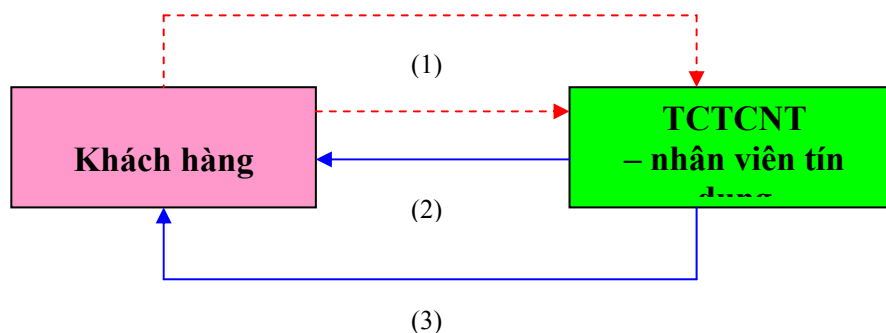
## PHỤ LỤC 1.2. GIỚI THIỆU CỤ THỂ VỀ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA TCTCNT

### A. CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG THÔNG DỤNG CỦA TCTCNT

Các TCTCNT thường cung cấp tín dụng theo ba hình thức: cho vay cá thể; cho vay theo nhóm tương hỗ và cho vay gián tiếp theo nhóm tương hỗ qua trung gian thứ ba.

- Các khoản cho vay cá thể thường có những đặc điểm sau:
  - Bảo đảm đối với khoản vay thường là một số dạng thế chấp truyền thống như tài sản cố định bảo lãnh của bên thứ ba.
  - TCTCNT đánh giá khách hàng thông qua các yếu tố cá nhân như tính cách, năng lực, và thông qua các chỉ tiêu tài chính của khách hàng.
  - Các điều khoản vay vốn được xác định và thay đổi phù hợp với nhu cầu khách hàng.
  - Mọi quan hệ giữa nhân viên tín dụng và khách hàng gần gũi. Nhân viên thường bỏ khá nhiều công sức để tìm hiểu khách hàng, marketing và chăm sóc khách hàng khi cần thiết.
  - Chi phí và nhân lực ít tốn kém hơn so với cho vay theo nhóm, vì từng nhân viên có thể quản lý rất nhiều khách hàng đơn lẻ cùng một lúc.

**Hình P.1.2.1. Quy trình cho vay đơn lẻ của TCTCNT đối với khách hàng**  
(4)



(1): Khách hàng có nhu cầu vay vốn tại TCTCNT

(2): Nhân viên tín dụng hướng dẫn khách hàng các thủ tục, đánh giá khách hàng theo các tiêu chí truyền thống của tổ chức tín dụng..

(3) Nhân viên tín dụng soạn thảo hợp đồng tín dụng, ký hợp đồng với khách hàng, giải ngân, giám sát khoản tín dụng



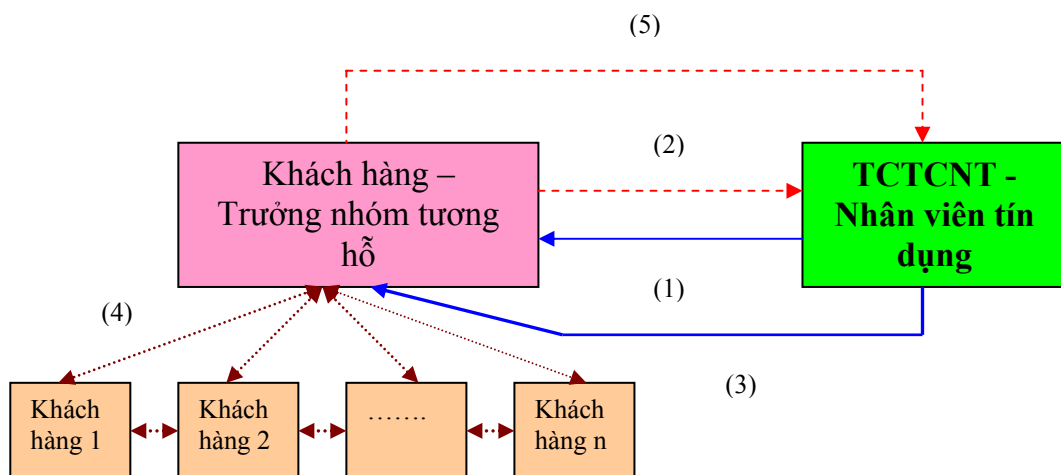
(4) Khách hàng hoàn trả gốc và lãi theo các điều khoản trong hợp đồng tín dụng

Các TCTCNT thường áp dụng cho vay đối với một khách hàng trong các trường hợp doanh nghiệp vừa và nhỏ nông thôn, các cá nhân khá giả. Lý do vì các khách hàng thu nhập thấp thường không đủ những yêu cầu bảo đảm theo các tiêu chí truyền thống. Vì vậy, các NHTM, NH phát triển, các quỹ tín dụng nhân dân hoặc hợp tác xã tín dụng thường cho vay đơn lẻ.

- Cho vay theo nhóm tương hỗ

Cho vay theo nhóm liên quan tới việc hình thành các nhóm người có cùng chung nguyện vọng muốn tiếp cận tới các dịch vụ tài chính. Phương pháp cho vay theo nhóm thường xây dựng nên hoặc mô phỏng các nhóm tiết kiệm và cho vay phi chính thức như *hụi, họ, phường*.

**Hình P.1.2.2. Quy trình cho vay theo nhóm của TCTCNT**



(1): TCTCNT thành lập các nhóm tương hỗ - đào tạo, hỗ trợ cho nhóm làm việc với nhau; đào tạo phương pháp tự giám sát lẫn nhau trong hoạt động tài chính sau này

(2): Nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn tại TCTCNT

(3): Nhân viên tín dụng hướng dẫn trưởng nhóm các quy trình vay vốn, giám sát. Nhân viên tín dụng và trưởng nhóm (hoặc cùng với các thành viên) soạn thảo hợp đồng tín dụng chung cho cả nhóm, ký hợp đồng với nhóm, giải ngân, giám sát định kỳ.

(4) Các khách hàng vay vốn, hoàn trả gốc và lãi và chuyển cho các thành viên khác trong nhóm vay, tự giám sát lẫn nhau và chịu trách nhiệm theo nhóm

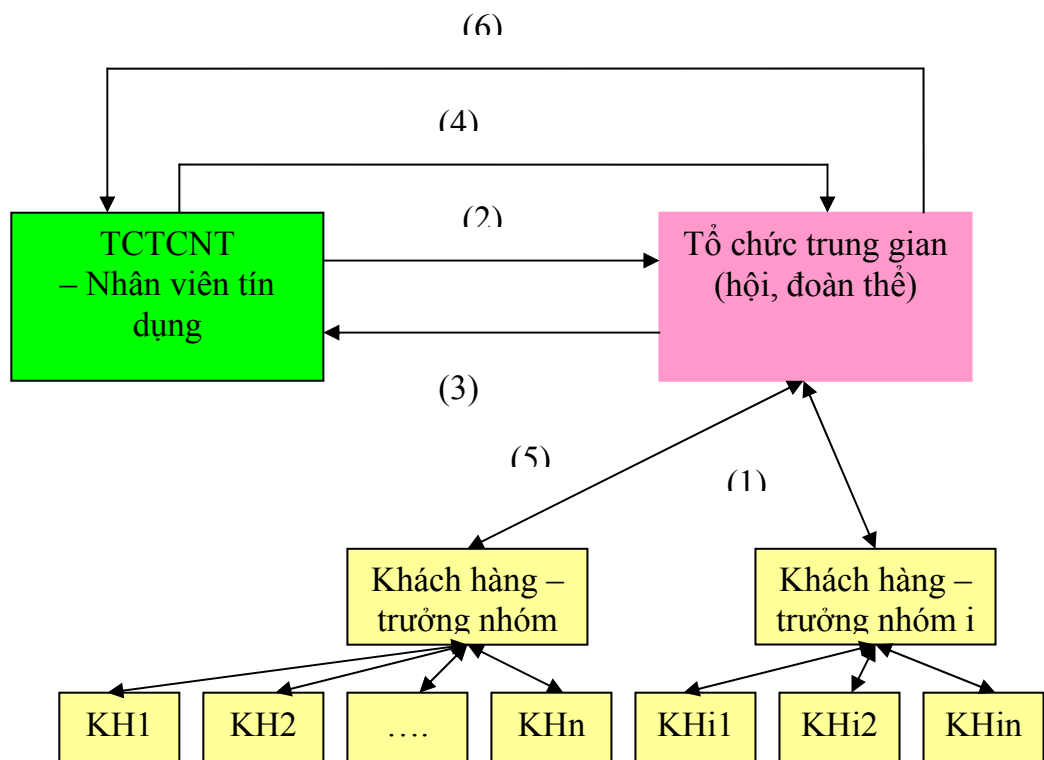
(5) Trưởng nhóm cung cấp các báo cáo cho nhân viên tín dụng về vốn vay và sử dụng vốn vay trong nhóm; chuyển trả lại cho cán bộ tín dụng nếu các thành viên khác trong nhóm không có nhu cầu vay vốn tiếp theo; hoặc nhân các khoản vay mới cho nhóm từ nhân viên tín dụng.

Mô hình Grameen Bank áp dụng cách thức cho vay theo nhóm như trên. Tuy nhiên, cách cho vay này tỏ ra không hiệu quả do các chi phí thành lập và giám sát nhóm lớn, sự bền vững khó đạt được nếu không dựa trên các yếu tố văn hóa xã hội truyền thống. Vì vậy, nhiều tổ chức tài chính nông thôn đã dùng cho vay gián tiếp theo nhóm tương hỗ qua trung gian.

- Cho vay gián tiếp theo nhóm tương hỗ qua trung gian

Phương pháp cho vay này vẫn sử dụng những điểm mạnh của cho vay theo nhóm, nhưng sẽ có một tổ chức trung gian đứng ra thành lập và quản lý nhóm, cũng như chịu trách nhiệm chung về hoạt động của các nhóm. Thông thường, các tổ chức đoàn thể, xã hội như hội nông dân, hội phụ nữ.....được lựa chọn làm trung gian này. Họ sẽ thực hiện một số công đoạn trong quá trình cho vay của TCTCNT như thu nợ hộ, giải ngân hộ....

**Hình P.1.2.3. Quy trình cho vay gián tiếp theo nhóm tương hỗ qua trung gian**



(1): Các trung gian đoàn thể thành lập các nhóm tương hỗ dựa trên các nhóm hiện có trong tổ chức hoặc thành lập mới với các thành viên thuộc trung gian

(2) TCTCNT ký kết hợp đồng với tổ chức trung gian trung gian trong cung cấp dịch vụ tín dụng, cấu trúc lại nhóm, - đào tạo, hỗ trợ cho nhóm làm việc với nhau; đào tạo phương pháp tự giám sát lẫn nhau; Nhân viên tín dụng hướng dẫn tổ chức trung gian các quy trình vay vốn, giám sát.

(3): Nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn tại TCTCNT chuyển yêu cầu qua trung gian, trung gian chuyển cho TCTCNT

(4): Nhân viên tín dụng chuyển giao một số công đoạn trong quy trình tín dụng cho tổ chức trung gian như thu hộ nợ (gốc hoặc lãi, hoặc cả gốc và lãi), giám sát sử dụng vốn vay, xử lý nếu có vấn đề phát sinh

(5) Các khách hàng vay vốn, hoàn trả gốc và lãi và chuyển cho các thành viên khác trong nhóm vay, tự giám sát lẫn nhau và chịu trách nhiệm theo nhóm với sự giám sát và quản lý của tổ chức trung gian

(6) Tổ chức trung gian cung cấp các báo cáo cho nhân viên tín dụng về vốn vay và sử dụng vốn vay trong các nhóm; chuyển trả lại cho cán bộ tín dụng nếu các nhóm không có nhu cầu vay vốn tiếp theo; hoặc nhận các khoản vay mới cho nhóm từ nhân viên tín dụng.

## II. CÁC HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIẾT KIỆM CỦA TCTCNT

Theo luật Mỹ, tài khoản tiền gửi tiết kiệm được lập ra để thu hút vốn của những người muốn dành riêng một khoản tiền cho những mục tiêu hoặc cho một nhu cầu về tài chính được dự tính trong tương lai và hưởng thu nhập từ tài khoản tiền gửi tiết kiệm. Theo luật VN, tiền gửi tiết kiệm là khoản tiền của cá nhân được gửi vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm, được xác nhận trên thẻ tiết kiệm, được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm và được bảo hiểm theo quy định của pháp luật về bảo hiểm tiền gửi [NHNN, QĐ 1160, 2005, tr. 3]

Tuy nhiên, nhiều khách hàng của khu vực nông thôn có xu hướng giữ tiết kiệm dưới dạng hiện vật như lương thực, vật nuôi (trâu, bò), vàng, đất đai hoặc các tài sản thanh khoản thấp. Tiết kiệm bằng tiền mặt đối với họ đôi khi là không an toàn. Hơn thế nữa, các ngân hàng truyền thống thường huy động tiết kiệm không hiệu quả vì hạn chế mạng lưới chi nhánh hay không sẵn lòng với các khoản tiền nhỏ vì hiệu quả chi phí thấp. Vì vậy, huy động tiết kiệm trong khu vực nông thôn vẫn đang là một hoạt động tiềm năng lớn. Nếu hoạt động huy động tiền gửi có hiệu quả có thể cùng lúc đem lại lợi nhuận cho các hộ gia đình, các tổ chức kinh doanh, các tập đoàn cùng với sự tham gia của các TCTC và chính phủ, thậm chí có thể giúp góp phần phát triển kinh tế địa

phương, khu vực và quốc gia đồng thời giúp cải thiện sự công bằng xã hội [Robinson, 1994, tr. 35].

Hoạt động huy động tiết kiệm có thể đem lại khá nhiều rủi ro cho cả tổ chức nhận gửi tiết kiệm và khách hàng, tập trung vào hai loại rủi ro cơ bản là rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất. Vì vậy, để đảm bảo an toàn cho cả người gửi tiền và tổ chức huy động, chính phủ cần phải giám sát hoạt động huy động tiết kiệm của các TCTCNT công khai trực tiếp hoặc thông qua một tổ chức quản lý có hiệu quả (ví dụ như bảo hiểm tiền gửi).

Hoạt động huy động tiết kiệm của TCTCNT phải tuân thủ theo những nguyên tắc chung như sau:

- Thứ nhất, để huy động tiết kiệm từ dân cư, TCTCNT phải tham gia vào bảo hiểm tiền gửi. Đây là cơ sở pháp lý bắt buộc đối với TCTCNT, đảm bảo quyền lợi cho người gửi tiền nếu có điều gì rủi ro xảy ra. TCTCNT, bên cạnh việc đóng phí bảo hiểm trên số dư bình quân nguồn tiền gửi tiết kiệm, phải thực hiện đảm bảo các tỷ lệ an toàn cho hoạt động.

- Thứ hai, TCTCNT thực hiện tính toán và quản lý dự trữ bắt buộc dựa trên giá trị bình quân các khoản tiền gửi. Điều này nhằm giúp TCTCNT đảm bảo mức thanh khoản khi cần thiết.

- Thứ ba, các khoản tiền gửi tiết kiệm thường có mức thanh khoản cao, TCTCNT phải thực hiện chi trả bất cứ lúc nào khách hàng yêu cầu, trừ khi trong hợp đồng có những ràng buộc (như tiết kiệm bắt buộc chẳng hạn). Vì vậy, hoạt động huy động tiết kiệm thường có tính rủi ro tương đối cao, nhất là trong điều kiện khu vực nông thôn với cung thanh khoản hạn chế.

Quá trình cung ứng dịch vụ tiết kiệm của TCTCNT có thể đóng góp vào sự phát triển của các dịch vụ trung gian tài chính thông qua các bước sau:

- Cung cấp cho khách hàng một nơi an toàn để cất giữ tiền tiết kiệm của họ, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, hạn chế rủi ro và tích lũy tài sản trong khi thu được tỷ lệ sinh lời cao hơn khi giữ tại gia đình hoặc cất giữ dưới dạng các tài sản tiết kiệm khác.

- Cải thiện sự hiểu biết của khách hàng về “quyền sở hữu” đối với một TCTCNT, và cũng được xem như một khoản cam kết trả nợ “tiềm năng” khi khoản vay không thu hồi được.

- Khuyến khích TCTCNT nỗ lực hoạt động tạo niềm tin cho khách hàng, tăng cường quản lý tín dụng để thu hồi nợ, đảm bảo quay vòng vốn tốt và quản lý thanh khoản.

- Cung ứng vốn cho TCTCNT hoạt động, là cơ sở để mở rộng cho vay, tăng cường khả năng tự chủ tài chính, giảm sự phụ thuộc vào các khoản trợ cấp của chính phủ, các nhà tài trợ, đối tác....

Tuy vậy, với đặc trưng khu vực nông thôn và tập trung vào các nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và khách hàng cá nhân thu nhập thấp, thông thường các TCTCNT cung cấp ba loại tiết kiệm chính là tiết kiệm bắt buộc, tiết kiệm tự nguyện, và tiết kiệm cho các doanh nghiệp nhỏ

- *Tiết kiệm bắt buộc (Hay số dư bù)*

Xét về bản chất, tiết kiệm tự nguyện khác căn bản so với tiết kiệm tự nguyện. Tiết kiệm bắt buộc (hay số dư bù) là số tiền do người vay đóng góp như là một điều kiện để nhận được tiền vay. Nó có thể được tính bằng phần trăm của món vay, hoặc là một giá trị danh nghĩa nào đó. (Minskin, 2001)

Nhìn chung, tiết kiệm bắt buộc có thể được xem như một phần của sản phẩm cho vay chứ không phải là một sản phẩm tiết kiệm thực sự, vì nó quan hệ rất chặt chẽ với việc nhận và hoàn trả món vay. Tất nhiên, đối với người vay, tiền gửi tiết kiệm bắt buộc thể hiện là tài sản trong khi món vay thể hiện nguồn nợ của khách hàng, do đó người vay về mặt danh nghĩa không thể coi tiết kiệm bắt buộc như một phần của khoản vay.

Tiền gửi tiết kiệm bắt buộc có những đặc điểm như sau

- Phản ánh giá trị tiết kiệm thường xuyên của khách hàng
- Đóng vai trò như một cơ chế bảo đảm bổ sung cho việc hoàn trả, hay là một hình thức bảo đảm phi truyền thống
- Phản ánh khả năng quản lý dòng tiền và thực hiện sự đóng góp thường kỳ của khách hàng.
- Giúp hình thành nên cơ sở tài sản cho khách hàng.

Tuy vậy, tiết kiệm bắt buộc được khách hàng nhìn nhận một cách đúng đắn như một khoản “phí” mà họ phải trả để tham gia và để tiếp cận được tín dụng. Nhìn chung, các thành viên không thể rút tiền tiết kiệm bắt buộc khi họ vẫn còn dư nợ. Vì vậy, khách hàng không thể sử dụng tiền tiết kiệm của họ cho đến khi món vay được hoàn trả. Trong một số trường hợp đối với các TCTCNT NGOs, tiết kiệm bắt buộc không thể được rút ra cho đến khi người vay thực sự rút quyền là thành viên của TCTCNT. Điều này nhiều khi dẫn đến một thực tế là khách hàng vay một lượng tiền nhỏ hơn số tiền tiết kiệm bắt buộc cộng dồn của họ. Tuy nhiên, một số TCTCNT NGOs đã nhận ra thực tế không công bằng này và cho phép khách hàng rút tiền tiết kiệm bắt buộc nếu họ không còn vay nữa, hoặc TCTCNT chỉ cần nắm giữ một lượng nhất định tiền tiết kiệm.

Đối với các NHTM hoặc các NHPT, tiết kiệm bắt buộc chính là phần số dư bù, tính toán bằng phần trăm trên giá trị khoản vay. Khoản tiền này sẽ được trả lại cho khách hàng khi khách hàng thanh toán xong khoản tín dụng. Đối với các hợp tác xã tín dụng hoặc quỹ tín dụng nhân dân, tiết kiệm bắt buộc có thể có hoặc không, nhưng có một khoản tiền ban đầu được đóng góp vào việc xây dựng quỹ. Khoản này được coi như “phí thành viên”, và sẽ được rút ra khi khách hàng không là thành viên của hợp tác xã nữa.

- *Tiết kiệm tự nguyện của dân cư*

Hoạt động huy động tiết kiệm tự nguyện dựa trên giả thiết rằng khách hàng đã biết và đã có tiết kiệm, vấn đề họ cần là dịch vụ huy động tiết kiệm do TCTCNT đưa ra phù hợp với nhu cầu của họ. Đối tượng khách hàng đa dạng, mở rộng với cả khách hàng đã vay vốn và không vay vốn, khách hàng là thành viên và không là thành viên (trong trường hợp các hợp tác xã, TCTC NGOs. Để có thể huy động tiết kiệm tự nguyện hiệu quả, TCTCNT cần đảm bảo những yêu cầu sau:

- Tạo được niềm tin vững chắc vào hoạt động của TCTCNT (hay TCTCNT phải đảm bảo an toàn)

- Đảm bảo an toàn cho khách hàng gửi tiền bằng tính thanh khoản cao và linh hoạt, cơ sở vật chất đảm bảo giữ tiền tốt.

- Có lãi suất tiền gửi thực dương

- Các công cụ tiết kiệm đa dạng và linh hoạt. Ngoài thời hạn cho tiền gửi tiết kiệm đa dạng, cần đảm bảo tính linh hoạt trong việc tính lãi, kết hợp tiết kiệm thông thường với tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm kết hợp với tiền gửi thanh toán như tài khoản NOW, SNOW, MMDA, thấu chi.....trong trường hợp khách hàng có nhu cầu đa dạng hóa tiền gửi và TCTC đủ khả năng cung ứng [Peter Rose, 2001, tr. 463-467].

- Khách hàng có thể tiếp cận tới khoản tiền gửi dễ dàng. Điều này phụ thuộc vào địa điểm các chi nhánh của TCTCNT, sự nối kết giữa các chi nhánh tạo điều kiện cho khách hàng có thể gửi một nơi rút nhiều nơi, hoặc hệ thống cán bộ/ chi nhánh lưu động. Tuy vậy, vấn đề này phụ thuộc rất nhiều vào vốn TCTCNT có thể bỏ ra để đầu tư. Ví dụ, hệ thống core banking có chi phí rất đắt và thông thường chỉ các TCTC có quy mô lớn với hiệu suất huy động và cho vay cao mới có thể đủ sức đầu tư.

- Nhân viên của TCTCNT có động lực và nỗ lực huy động tiết kiệm. Việc phát triển hoạt động huy động tiết kiệm dựa nhiều vào khả năng khai thác nhu cầu của các nhân viên này.

- *Tiền gửi cho các doanh nghiệp nhỏ*

Do đặc trưng của doanh nghiệp khác với dân cư về mục đích sử dụng tiền gửi chủ yếu cho mục tiêu thanh toán, hoạt động huy động tiền gửi của doanh nghiệp cần phải được thiết kế một cách phù hợp. Các sản phẩm đưa ra mang tính chất hỗn hợp với nhiều mức thanh toán tiền mặt khác nhau để đáp ứng những đặc trưng và nhu cầu tài chính của các mảng thị trường khác nhau. Thông thường, có ba nhóm tiền gửi của doanh nghiệp nhỏ dựa vào mức độ thanh toán bằng tiền mặt: tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm.

- Tiền gửi không kỳ hạn của doanh nghiệp (tiền gửi giao dịch): Đây là loại tiền gửi có tính thanh khoản cao nhất tạo sự thuận tiện cho khách hàng, nhưng hưởng lãi suất thấp nhất, thậm chí nhiều TCTC không trả lãi suất. Khách hàng có quyền gửi tiền hay rút tiền bất kỳ lúc nào. Việc quản lý thanh khoản với loại tiền gửi này là điều đáng quan tâm nhất của cán bộ huy động vốn do tính không ổn định của nguồn này. Tuy vậy, TCTCNT sẽ có thêm các khoản thu khác từ nguồn này như phí thanh toán. TCTC cũng sẽ tạo dựng và phát triển mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng được thông qua loại tiền gửi này, đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách tốt nhất vì các doanh nghiệp thường có nhu cầu sử dụng dịch vụ này. Nếu có nhiều doanh nghiệp cùng gửi tiền không kỳ hạn vào TCTC và thực hiện thanh toán qua TCTC, tính ổn định của nguồn này sẽ tăng lên và TCTC sẽ có cơ hội sử dụng một phần nguồn ổn định này để tài trợ cho các hoạt động tín dụng của mình.

- Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp: Đây là loại tiền gửi có tính thanh khoản thấp hơn tiền gửi không kỳ hạn. Khách hàng có thể thường xuyên rút tiền với số lần hạn chế mỗi tháng vào quỹ tiền gửi bất kỳ lúc nào. Mức lãi suất mà khách hàng được hưởng đối với loại tiền gửi này thấp, đôi khi được tính toán dựa trên mức số dư tối thiểu trong tài khoản được đưa theo thời kỳ (hàng tháng, hàng năm). Loại tiền gửi này được đưa ra để khuyến khích

- Tiền gửi tiết kiệm của doanh nghiệp: là các khoản tiền gửi thời hạn cố định được “khóa” trong một khoảng thời gian nhất định. Một số doanh nghiệp tính toán xác định được lượng tiền dư thừa tạm thời trong thời gian xác định đã gửi vào tài khoản này vì mục tiêu lợi nhuận. Lãi suất trả cho loại tiền gửi này là cao nhất và yêu cầu về tính thanh khoản là thấp nhất trong số ba loại tiền gửi trên cho đối tượng doanh nghiệp. Do tính ổn định tương đối của nguồn tiền, TCTCNT có thể sử dụng khoản này để cho vay trong thời hạn tương ứng.

Việc cung cấp các dịch vụ tiền gửi phụ thuộc vào nhu cầu khách hàng và khả năng khai thác nhu cầu khách hàng của nhân viên huy động vốn. Nguyên tắc “bán chéo” hay “bán mềm” được sử dụng một cách tối đa để nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn này. Tuy nhiên, cần nhấn mạnh là việc lựa chọn dịch

vụ tiền gửi của khách hàng phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Bảng 1.1. sau đây liệt kê những yếu tố quan trọng nhất đối với sự lựa chọn này.

**Bảng 1.2.2. Các yếu tố cho việc lựa chọn của khách hàng đối với các dịch vụ tiền gửi**

<i>Các yếu tố hộ gia đình xem xét khi lựa chọn mở tài khoản tiền gửi giao dịch</i>	<i>Các yếu tố hộ gia đình xem xét khi lựa chọn mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm</i>	<i>Các yếu tố doanh nghiệp xem xét khi lựa chọn mở tài khoản tiền gửi</i>
1. Địa điểm thuận lợi	1. Quen thuộc	1. Tình hình tài chính của TCTCNT
2. Các loại hình dịch vụ đa dạng	2. Lãi suất	2. Khả năng cho vay của TCTCNT
3. An toàn	3. Giao dịch thuận tiện	3. Chất lượng và thái độ của cán bộ
4. Lệ phí thấp và số dư tối thiểu thấp	4. Địa điểm thuận lợi	4. Lãi suất cho vay
5. Lãi suất tiền gửi cao	5. Dịch vụ đa dạng, sẵn có	5. Chất lượng tư vấn tài chính
	6. Lệ phí phải trả	6. Dịch vụ đa dạng, đặc biệt là dịch vụ quản lý tiền mặt

*Nguồn: [85]*



### PHỤ LỤC 1.3. GIỚI THIỆU VỀ CÁC NHÓM CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ SỰ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CỦA TCTC

Có nhiều nhóm chỉ tiêu phản ánh sự phát triển hoạt động của các TCTCNT như CAMELS, PEARLS, nhóm chỉ tiêu về sự tiếp cận và tính bền vững. Ngoài ra, một số chỉ tiêu khác cũng được sử dụng như quy mô và chất lượng dư nợ, quản lý tài sản và vốn đi vay, hiệu suất hoạt động và hiệu quả hoạt động.

Sau đây là phần giới thiệu về các nhóm chỉ tiêu PEARLS, CAMELS.

#### A. PEARLS

PEARLS là hệ thống gồm 44 chỉ tiêu tài chính được Ủy ban thế giới về hiệp hội tín dụng (WOCCU) sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới để giám sát hoạt động tín dụng. Nó được bắt nguồn và áp dụng từ cuối năm 1980, tại hiệp hội tín dụng Guatemala

#### Các thành phần của hệ thống PEARL

##### 1. Các chỉ số bảo vệ

P = CÁC CHỈ SỐ BẢO VỆ		Các mức chuẩn
P1	Dự phòng rủi ro tín dụng/cho vay quá hạn > 12 tháng	100%
P2	Dự phòng rủi ro tín dụng/Cho vay quá hạn 1-12 tháng ròng	35%
P3	Tổng số các khoản vay quá hạn > 12 tháng được xoá	100%
P4	Tổng số nợ xoá hàng năm/Dư nợ bình quân	Tối thiểu
P5	Các khoản cho vay thu hồi được lũy kế/Tổng nợ xoá lũy kế	100%
P6	Chỉ số thanh toán (giá trị tài sản ròng/Tổng vốn và tiền gửi)	>=110%

##### 2. Cơ cấu Tài chính Hiệu quả

E= CƠ CẤU TÀI CHÍNH HIỆU QUẢ		Mức chuẩn
E1	Giá trị các khoản cho vay ròng/Tổng tài sản	70%-80%
E2	Các khoản đầu tư có tính thanh khoản cao/Tổng tài sản	Tối đa 20%
E3	Đầu tư tài chính/Tổng Tài sản	Tối đa 10%
E4	Đầu tư phi tài chính/Tổng Tài sản	0%
E5	Tiền gửi tiết kiệm/Tổng Tài sản	70%-80%
E6	Vay nợ bên thứ ba/Tổng Tài sản	Tối đa 5%
E7	Vốn cố định /Tổng tài sản	10-20%
E8	Vốn tổ chức /Tổng Tài sản	Tối thiểu 10%
E9	Vốn tổ chức ròng /Tổng Tài sản	Như E8

### 3. Chất lượng tài sản

<b>A = Chất lượng tài sản</b>		<b>Mức chuẩn</b>
A1	Tổng cho vay chậm trả/ Tổng giá trị danh mục cho vay	$\leq 5\%$
A2	Tài sản không sinh lợi	$\leq 5\%$
A3	Nguồn vốn không chịu chi phí (Vốn thuần của tổ chức và vốn chuyển đổi + Công nợ không phải chịu lãi)/Tài sản không sinh lời	$> 200\%$

### 4. Tỷ suất thu hồi vốn và chi phí

<b>R = Tỷ suất thu hồi vốn</b>		<b>Mức chuẩn</b>
R1	Thu nhập từ hoạt động cho vay ròng/số dư bình quân ròng của danh mục cho vay	Mức lãi đầy đủ
R2	Tổng thu nhập từ các khoản đầu tư ngắn hạn/ Số dư bình quân các khoản đầu tư ngắn hạn	Lãi suất thị trường
R3	Tổng thu nhập từ các khoản đầu tư tài chính/ Số dư bình quân các khoản đầu tư tài chính	Lãi suất thị trường
R4	Tổng thu nhập từ các khoản đầu tư phi tài chính/ Số dư bình quân các khoản đầu tư phi tài chính	$> R1$
R5	Tổng chi phí lãi tiền gửi tiết kiệm/ Số dư bình quân tiền gửi tiết kiệm	Lãi suất thị trường $>$ tỷ lệ lạm phát
R6	Tổng chi phí vay bên thứ ba/ Số dư bình quân khoản vay	Lãi suất thị trường
R7	Tổng chi lãi cổ tức/ Giá trị vốn cổ phần trung bình	Lãi suất thị trường $\geq R5$
R8	Tổng lãi gộp/Tổng số dư tài sản bình quân	Biến động, phụ thuộc R9, R11, R12
R9	Tổng chi phí hoạt động/ Tổng số dư tài sản bình quân	5%
R10	Tổng chi phí dự phòng rủi ro tín dụng/ Tổng số dư tài sản bình quân	Phụ thuộc vào các khoản cho vay chậm trả
R11	Thu nhập hoặc chi phí bất thường/ Tổng số dư tài sản bình quân	Mức thấp nhất
R12	Thu nhập ròng/ Tổng số dư tài sản bình quân	Phụ thuộc E9

### 5. Tính thanh khoản

L = Tính thanh khoản		Mức chuẩn
L1	Đầu tư ngắn hạn + Tài sản dễ chuyển đổi - Phải trả ngắn hạn/ Tiền gửi tiết kiệm	Thấp nhất là 15%
L2	Dự trữ thanh khoản / Tiền gửi tiết kiệm	10%
L3	Tài sản dễ chuyển đổi không sinh lợi/ Tổng giá trị tài sản	<1%

### 6. Dấu hiệu tăng trưởng

S=Dấu hiệu tăng trưởng		Mức chuẩn
S1	Tăng trưởng danh mục cho vay khách hàng	<u>Phụ thuộc vào E1</u>
S2	Tăng trưởng các khoản đầu tư có tính thanh khoản cao	<u>Phụ thuộc vào E2</u>
S3	Tăng trưởng các khoản đầu tư tài chính	<u>Phụ thuộc vào E3</u>
S4	Tăng trưởng các khoản đầu tư phi tài chính	<u>Phụ thuộc vào E4</u>
S5	Tăng trưởng các khoản tiền gửi tiết kiệm	<u>Phụ thuộc vào E5</u>
S6	Tăng nợ vay từ bên thứ ba	<u>Phụ thuộc vào E6</u>
S7	Tăng vốn cổ phần	<u>Phụ thuộc vào E7</u>
S8	Tăng vốn của tổ chức	<u>Phụ thuộc vào E8</u>
S9	Tăng vốn ròng của tổ chức	<u>Phụ thuộc vào E9</u>
S10	Tăng số lượng khách hàng thành viên	>12%
S11	Tăng trưởng tổng giá trị tài sản	>Tỷ lệ lạm phát

#### B. CAMEL (hoặc CAMEL mở rộng - CAMEL HIS)

Hệ thống CAMEL phân tích năm khía cạnh truyền thống được xem là quan trọng nhất trong hoạt động của một trung gian tài chính. Năm lĩnh vực phản ánh các điều kiện tài chính và khả năng hoạt động nói chung của một TCTD, được miêu tả như sau

1. *C (capital)*- *Khả năng tự cân đối vốn*: Đây là phần vốn chủ sở hữu của TCTD và khả năng của TCTD đáp ứng các món vay ngày càng mở rộng cũng như các định hướng phát triển tài sản tiềm năng mà TCTD cần đạt được. Hệ thống phân tích CAMEL xem xét khả năng của TCTD trong việc huy động thêm vốn chủ sở hữu trong trường hợp thua lỗ và khả năng cũng như chính sách để thiết lập dự trữ trong trường hợp có rủi ro hoạt động.

#### Các chỉ tiêu sử dụng để phân tích vốn

- Cơ cấu vốn, tập trung vào mức độ quan trọng tương đối của vốn cấp 1, cấp 2: Vốn cấp 2 tối đa bằng 100% vốn cấp 1
- Chất lượng của các cổ đông có ảnh hưởng lớn
- Tuân thủ quy định về mức vốn tối thiểu cần thiết
- Tuân thủ quy định về tỷ lệ thanh khoản/vốn phù hợp
- Chất lượng và khả năng tài chính của các cổ đông
- Sự tham gia của các cổ đông trong ban giám đốc và quyền biểu quyết
- Những thay đổi như dự kiến trong cơ cấu vốn góp
- Chỉ số vốn dự trữ = Dự trữ mất vốn thực tế/Dự phòng mất vốn điều chỉnh theo CAMEL

2. *A (assets) - Chất lượng tài sản*. Chất lượng nói chung của các món vay và các tài sản khác, bao gồm các khoản cho vay cơ sở hạ tầng. Điều này đòi hỏi việc xem xét phải xem xét sự phù hợp của hệ thống phân loại các món vay, quá trình thu thập thông tin và các chính sách xoá nợ.

#### **Tập trung vào tiền mặt và tín dụng**

- **Tiền mặt:**

+ Dự báo dòng tiền vào, ra do giải ngân và thanh toán các khoản vay, huy động, rút tiền gửi

+ Các biện pháp bảo đảm giữ tiền và vận chuyển tiền

3. *M (management) – Quản lý*: Các chính sách về quản lý con người, các chính sách quản lý chung của tổ chức, các hệ thống thông tin, các chế độ kiểm soát và kiểm toán nội bộ, các kế hoạch chiến lược và ngân sách đều được xem xét một cách riêng rẽ để phản ánh toàn bộ chất lượng của hoạt động quản lý

#### **Phân tích nhân sự và phong cách làm việc của**

- Hội đồng quản trị
- Ban quản lý
- Mối quan hệ giữa hai bên

4. *E (earning) – Lợi nhuận*: Đây là nhân tố quan trọng của việc phân tích doanh thu và chi phí, bao gồm cả mức độ hiệu quả của hoạt động và chính sách lãi suất cũng như các kết quả hoạt động tổng quát được đo lường bằng các chỉ số.

Phân tích khả năng tạo đủ thu nhập để bù đắp chi phí và tăng vốn bền vững

- Các chỉ tiêu sử dụng
- Các chỉ số về mức độ bền vững về tài chính
- Các chỉ số về hiệu quả hoạt động
- Các chỉ số về chất lượng danh mục cho vay.

- **Các chỉ số về mức độ bền vững về tài chính**
  - ✓ *thu nhập trên tài sản = TN ròng/Tổng TS bình quân*
  - ✓ *chỉ suất chi phí huy động vốn = (lãi nợ vay + lãi tiền gửi) / tổng TS bình quân*
  - ✓ *lợi nhuận tài chính gộp = (thu nhập tài chính - chi phí tài chính) / tổng TS bình quân*
  - ✓ *chỉ số chi phí hoạt động = các chi phí hoạt động / tổng TS bình quân*
  - ✓ *chỉ số tự lực hoạt động OSS = Tổng thu nhập tài chính / Tổng chi phí tài chính*
  - ✓ *chỉ số tự lực tài chính FSS = Tổng thu nhập tài chính / (Tổng chi phí tài chính + Chi phí vốn + chi phí hoạt động + dự phòng rủi ro)*
- **Các chỉ số về hiệu quả hoạt động**
  - ✓ *Chi phí tính trên một đơn vị cho vay = chi phí hoạt động / Số tiền giải ngân trong kỳ*
  - ✓ *Chi phí trên một khoản cho vay = chi phí hoạt động / số khoản cho vay mới trong kỳ*
  - ✓ *Số lượng khách hàng vay trên một cán bộ tín dụng.*
- **Các chỉ số về chất lượng danh mục cho vay.**
  - ✓ *Hệ số dự phòng rủi ro tín dụng*
  - ✓ *Danh mục cho vay gặp rủi ro*
  - ✓ *Tỷ lệ mất vốn.*
- **Các dấu hiệu cảnh báo**
  - ✓ *Lợi nhuận giảm, hoặc phát sinh lỗ*
  - ✓ *Lợi nhuận tăng bất thường thông qua các giao dịch như thanh lý tài sản, mua bán chứng khoán, tiền tệ...*

5. *L (liquidity) – tính lỏng*: Đây là nhân tố được sử dụng khi phân tích khả năng của tổ chức trong việc xác định nhu cầu tài trợ cho dự án nói chung cũng như nhu cầu vốn cho vay nói riêng. Cấu trúc nợ và vốn chủ sở hữu của tổ chức, khả năng thanh toán của các tài sản ngắn hạn cũng là một nhân tố rất quan trọng trong việc đánh giá tổng quan khả năng quản lý tính lỏng của tổ chức.

Khả năng hữu dụng của tài sản ngắn hạn =  $(1 - \text{doanh thu từ lãi dưới dạng tiền mặt và gần như tiền mặt}) / [(\text{tiền mặt trung bình tháng} + \text{các khoản gần như tiền} - \text{dự trừ thanh toán}) * \text{Lãi suất áp dụng cho chứng chỉ tiền gửi kỳ hạn 6 tháng}] + (\text{dự trừ thanh toán} * \text{Lãi suất tiết kiệm trung bình})$

- *Khả năng thanh khoản:*
  - ✓ *Mức độ công nợ và nghĩa vụ thanh toán công nợ*
  - ✓ *Biến động tiền gửi và rút vốn*
  - ✓ *Các khoản phải trả*

- ✓ Các khoản trích trước
- ✓ Công nợ tiềm tàng (tài khoản ngoại bảng)
- *Dấu hiệu cảnh báo sớm:*
- ✓ Mức độ phụ thuộc ngày càng tăng vào nợ ngân hàng, đặc biệt với lãi suất cao hơn
- ✓ Khách hàng tiền gửi rút nhiều
- ✓ Tỷ suất thanh khoản giảm
- ✓ Tăng các khoản chậm trả hoặc khó đòi

## CÁC KHOẢN MỤC MỞ RỘNG HIS

### *a. Nguồn nhân lực (Human resources)*

- Tuyển dụng và chính sách đãi ngộ
- Sự phân công trách nhiệm và công việc rõ ràng
- Kết quả công việc được đánh giá và khen thưởng
- **Cảnh báo**
- Cán bộ không có động cơ làm việc
- Có nhiều ý kiến than phiền của nhân viên

### *b. Kiểm soát nội bộ (Internal Control)*

- Các thủ tục cần thiết trong việc cho vay và thu nợ, đặc biệt hệ thống có hai chữ ký
- Tính chính xác trong việc ghi nhận doanh thu và chi phí
- Các biện pháp đảm bảo an toàn cần thiết trong quản lý và lưu trữ tiền tệ
- Tính đầy đủ của các thủ tục kiểm soát và giám định
- Mức độ thường xuyên và chương trình của các chuyến kiểm tra địa bàn
- **Dấu hiệu cảnh báo**
- Trình độ cán bộ kiểm soát yếu kém
- Các chính sách không rõ ràng, dễ gây nhầm lẫn
- Sự can thiệp của lãnh đạo cao cấp
- Các chuyến kiểm tra địa bàn thừa thớt, bị bỏ qua

### *c. Các hệ thống (Systems)*

#### **Hệ thống (kế toán và MIS)**

- **HT kế toán**
- Ghi nhận các giao dịch kịp thời, chính xác
- Tần suất và độ nghiêm trọng của các lỗi ghi chép
- **MIS**
- Mức độ máy tính hóa và thủ công
- Quy trình thu thập, quản lý thông tin
- Kiểm tra tính chính xác, thích hợp và tiện lợi của các báo cáo từ MIS

**Ba sự khác nhau cơ bản giữa hệ thống PEARLS và CAMELS là:**

- PEARLS chủ yếu sử dụng các chỉ số định lượng trong khi CAMEL sử dụng cả chỉ số định lượng và định tính, ví dụ như Quản lý. PEARLS cung cấp một cách đánh giá khách quan về kết quả hoạt động tài chính bằng cách rà soát các kết quả của các dấu hiệu định lượng.
- PEARLS đánh giá cơ cấu tài chính của bảng cân đối tài sản. Cơ cấu tài chính có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả và khả năng sinh lời của tổ chức tài chính bởi vì một tổ chức càng tối đa hoá các tài sản có khả năng sinh lời, tổ chức đó càng có khả năng tạo ra nhiều thu nhập.
- PEARLS đánh giá tỉ lệ tăng trưởng. Giám sát sự tăng trưởng trong các lĩnh vực khác nhau không chỉ cho phép các tổ chức đánh giá mức độ hài lòng của các khách hàng, mà còn trợ giúp các nhà quản lý duy trì cơ cấu tài chính hiệu quả hiện tại vì độ tăng trưởng ảnh hưởng trực tiếp đến cơ cấu tài chính.

## **PHỤ LỤC 2.1. BỐI CẢNH KINH TẾ - XÃ HỘI CHI PHỐI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM**

Việt Nam là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới, và xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục trong năm 2007 và những năm tiếp theo. GDP của Việt Nam đã tăng trưởng với mức độ trung bình 7,5% trong giai đoạn 2001-2005 và 8,2% trong năm 2006 [Thời báo kinh tế Việt Nam 1/2007]. Những cam kết của Chính phủ đối với tự do hóa kinh tế và hội nhập quốc tế, những phát triển nổi bật, và những cải cách ngày càng gia tăng để hiện đại hóa nền kinh tế đã giúp Việt Nam chính thức trở thành thành viên WTO vào năm 2006. Tuy vậy, Việt Nam vẫn là một nước kém phát triển, với 76% dân cư và 85% người nghèo sống trong khu vực nông thôn [WB, 2006a, tr. 17].

Từ khi thực hiện đổi mới năm 1986 đến nay, Việt Nam đã dành được rất nhiều kết quả ấn tượng về phát triển nông nghiệp, nông thôn và xóa đói giảm nghèo. Năm 1986, Chính phủ Việt Nam quyết định thực hiện chính sách quốc gia xóa đói giảm nghèo thông qua việc thúc đẩy các hoạt động sản xuất của người nghèo. Với những thành tựu đã đạt được, Việt Nam được xem là một trong những nước thực hiện thành công nhất mục tiêu xóa đói giảm nghèo với tỷ lệ đói nghèo giảm gần một nửa, từ 58% năm 1993 xuống 29% vào năm 2002 [Dan Zook, 2005, tr. 3] và 24% vào năm 2005 theo tiêu chuẩn Liên Hiệp Quốc. Bên cạnh đó, thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng trung bình 7,3%/năm trong suốt mười năm qua.

Kinh nghiệm phát triển của Việt Nam đã được WB phổ biến ra khắp thế giới thông qua việc đưa lên mạng tại trang chủ của mình [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) từ 14/2/2007 bằng bảy ngôn ngữ khác nhau. “Chắc không có nước nào trên thế giới trong vòng 15 năm qua đã phát triển nhanh và mạnh như vậy” ông Klaus Rohland, cựu Giám đốc WB tại Việt Nam cho biết trong cuộc phỏng vấn được đưa lên mạng. “Việt Nam đã phát triển từ một nước phải nhập khẩu lương thực để trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ hai thế giới”. Trong chiến lược của NHTG hoạt động tại Việt Nam, sự thành công của Việt Nam đối với vấn đề phát triển, xóa đói giảm nghèo và khuyến khích phát triển kinh tế được miêu tả là “rất ngoạn mục”.

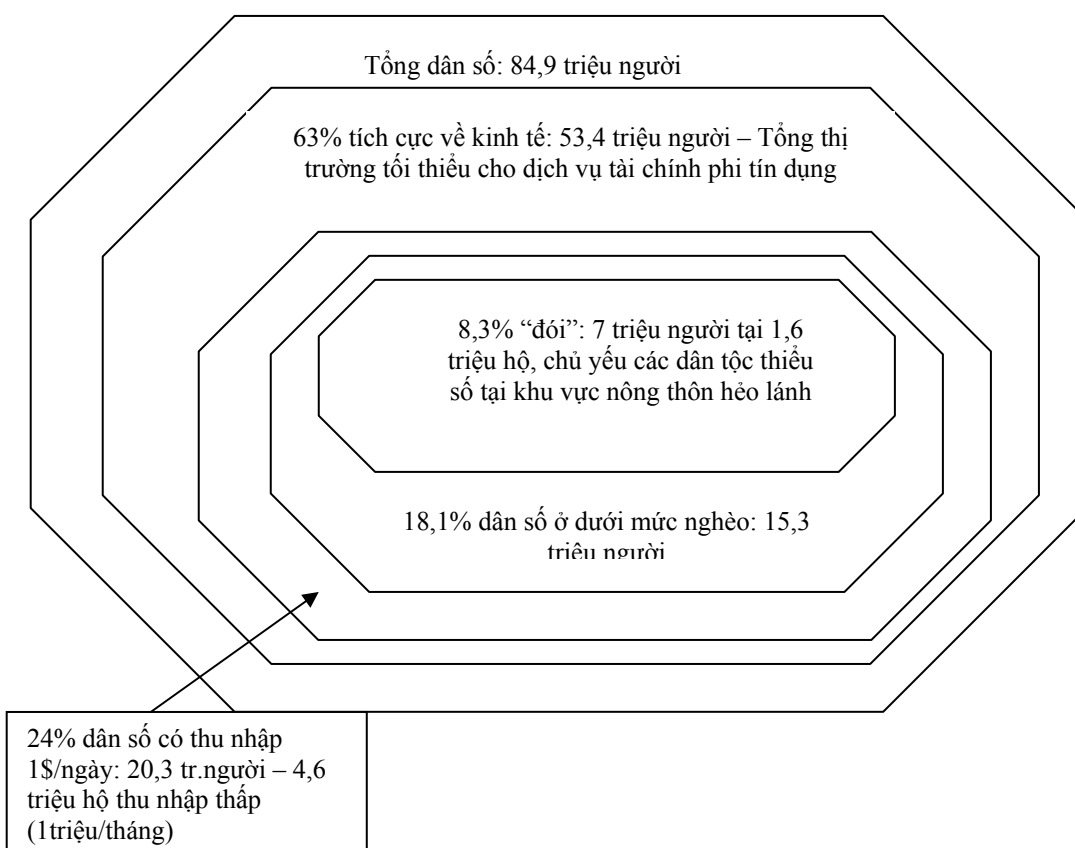
Nhân tố chính trong sự phát triển ấn tượng này là việc hiện đại hóa nhanh chóng nền nông nghiệp và sự phát triển bền vững của khu vực nông thôn cũng như việc giải quyết các vấn đề xã hội trong khu vực nông thôn, nhất là vấn đề xóa đói giảm nghèo. Các khoản đầu tư và tái cơ cấu trong khuôn khổ ngành nông nghiệp chủ đạo đã làm gia tăng thời gian có việc làm của dân cư nông thôn từ mức 77,66% năm 2003 lên mức 79,1% năm 2006, giảm thất nghiệp xuống còn 1,1% [Ngân hàng nhà nước Việt Nam, 2005, tr.], [IMF, 2006, PRSP tháng 2]. Đa dạng hóa nông nghiệp đã và đang nhận được



sự quan tâm của Chính phủ và nông dân nhằm thích ứng với cơ chế thị trường và tiến tới giảm sản lượng những mặt hàng nông sản có xu hướng rớt giá.[WB, 2006a, tr. vii] Nông nghiệp phát triển bền vững góp phần tạo việc làm chính cho lực lượng lao động Việt Nam thời gian qua. Bên cạnh đó, những cải cách chính sách làm tăng cường tính minh bạch và tính chịu trách nhiệm của các cơ quan bộ ngành đã tạo điều kiện cho Việt Nam có một khuôn khổ pháp lý lành mạnh dần, là cơ sở có việc gia tăng đầu tư cũng như tạo việc làm. Các cải cách chính sách trong các lĩnh vực xã hội thúc đẩy phát triển con người thông qua việc tăng cường khả năng tiếp cận của người nghèo đối với giáo dục và y tế, cũng như đảm bảo sở hữu tài sản theo quy định.

Bên cạnh những thành tựu Việt Nam đã đạt được, báo cáo của WB cũng nêu bật thực tế là nghèo đói ở Việt Nam tập trung chủ yếu trong khu vực nông thôn, và quá trình giảm nghèo đối với các dân tộc thiểu số khá chậm chạp. Dân cư thuộc dân tộc thiểu số chiếm 13% tổng dân số, nhưng chiếm tới 39% tổng số người nghèo của quốc gia.

### Hình P.2.1. Cơ cấu nghèo trong dân số Việt Nam – khách hàng tiềm năng của các TCTCNT



Nguồn: [WB, 2006a, tr. 44]

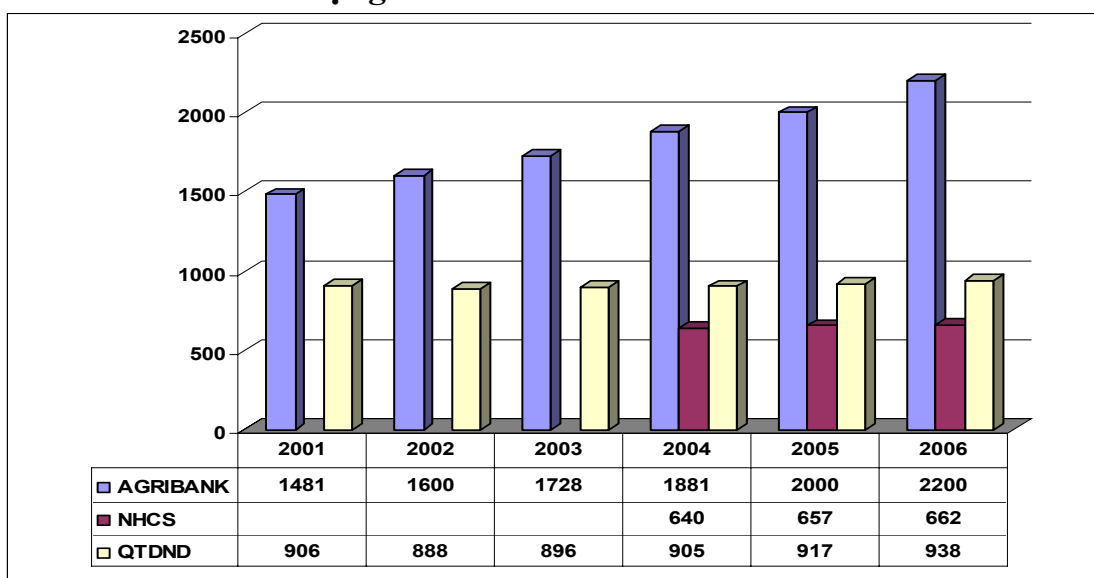
Sử dụng mức nghèo chuẩn quốc gia, mức nghèo chung của Việt Nam là khoảng 18,1% dân số vào năm 2004, hay khoảng 15,3 triệu người thuộc 3,5 triệu hộ gia đình. Tuy vậy, nếu tính theo chuẩn quốc tế là 1 USD/ngày (480.000 VND/đầu người/tháng), tỷ lệ người nghèo ở Việt Nam tăng lên 24% dân số hay 20,3 triệu người trong 4,6 triệu hộ gia đình nghèo hoặc thu nhập thấp, nằm ở tầng dưới cùng của tháp kinh tế. Trong số đó, theo ước tính của IMF, có khoảng 74% hộ thu nhập thấp là sống ở nông thôn. [IMF, 2006b]

Dân cư nông thôn có thu nhập chủ yếu từ nông nghiệp cơ bản (56%), tập trung vào sản xuất trồng trọt cây lương thực (lúa, ngô, rau, cây hoa màu...) và chăn nuôi nhỏ. Trong quá trình phát triển hiện nay và trong tương lai, vấn đề lớn nhất mà Việt Nam đối mặt phải là khoảng cách giàu nghèo ngày càng gia tăng giữa thành thị và nông thôn, giữa dân tộc kinh và các nhóm dân tộc thiểu số (trừ người Hoa).

## PHỤ LỤC 2.2. MỨC ĐỘ PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI VÀ NHÂN VIÊN CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM

Hiện tại, cả AGRIBANK và NHCS đều có chi nhánh/phòng giao dịch tại tất cả các xã phường thuộc 64 tỉnh thành trong cả nước. QTDND hiện chưa có mặt tại 9 tỉnh, trong khi các TCTCNT NGOs hiện đang có mặt tại 36 tỉnh thành, 132 huyện thị và 2900 xã phường [Lê Lân và Trần Như An, 2005, tr. 11]. Lý do chính khiến cho hoạt động của các TCTCNT NGOs không mở rộng trong những năm qua là do vốn hạn chế (chủ yếu dựa vào nguồn tài trợ của các tổ chức quốc tế) và do các quy định luật pháp hiện tại về tính pháp lý của các TCTCNT này chưa rõ ràng, còn đang trong quá trình xây dựng và triển khai. Điều này đã được trình bày trong mục 2.1.3 ở trên.

**Hình 2.8. Số lượng chi nhánh của các TCTCNT chính thức**



*Nguồn: Báo cáo của AGRIBANK, NHCS, QTDND*

Trong số các TCTCNT chính thức, AGRIBANK có mạng lưới chi nhánh và số lượng cán bộ nhân viên lớn nhất trên cả nước, với 2200 chi nhánh cho đến thời điểm cuối 2006. Tỷ lệ tăng trưởng số lượng chi nhánh là 8%/năm trong giai đoạn 2001-2006. Từ khi thành lập, AGRIBANK đã có lợi thế tương đối với các chi nhánh có mặt tại 64 tỉnh thành trong cả nước, và quá trình phát triển của AGRIBANK gắn liền với việc mở rộng địa bàn, thành lập thêm các chi nhánh mới. Trong các báo cáo, AGRIBANK luôn được đánh giá “là ngân hàng thương mại mạnh nhất Việt nam cả về vốn, tài sản, đội ngũ CBNV, mạng lưới hoạt động và số lượng khách hàng”. Bên cạnh đó, AGRIBANK còn thành lập thêm nhiều chi nhánh ngân hàng liên xã, ngân làng lưu động. Lý do là vì trụ sở chi nhánh cấp huyện thường được đặt tại thị trấn, thị xã của huyện. Vì vậy, các khách hàng là hộ dân nông thôn phải mất một quãng đường xa mới đến được để giao dịch. Sự phát triển ngân hàng liên xã và ngân

hàng lưu động chứng tỏ nỗ lực thực sự của AGRIBANK trong việc tiếp cận cộng đồng dân cư nông thôn.

NHCS là TCTCNT có mức độ bao phủ mạng lưới lớn thứ hai trên cả nước. Sau khi tách khỏi AGRIBANK và chuyển từ NHNg sang NHCS, thường trực HĐQT và Ban điều hành của ngân hàng đã có quyết sách triển khai mạng lưới giao dịch và cán bộ từ trung ương đến các xã, phường trong toàn quốc theo chủ trương của Đảng và Chính phủ đưa tín dụng đến gần hộ nghèo hơn. Số lượng chi nhánh và phòng giao dịch đã tăng mạnh trong những năm qua. Đến 31/12/2006, mạng lưới của NHCS gồm có: Hội sở chính ở Trung ương, Sở giao dịch, 64 chi nhánh NHCS cấp tỉnh, thành phố, 597 Phòng giao dịch huyện, 8.500 điểm giao dịch lưu động tại xã, phường có khoảng cách xa Phòng giao dịch cấp huyện từ 3 km trở lên và quản lý 231.695 Tổ tiết kiệm & vay vốn làm dịch vụ tín dụng tại các thôn, bản, xã, phường. Về đội ngũ cán bộ: khi mới thành lập được NHNo & PTNT bàn giao 498 người. Đến nay có 7155 người, trong đó có 39 cán bộ có trình độ trên đại học, 4.732 cán bộ có trình độ đại học, cao đẳng; 1.744 cán bộ là Đảng viên, 401 cán bộ là người dân tộc thiểu số, 2.900 cán bộ là nữ. Đi đôi với đội ngũ cán bộ chuyên trách có 6.500 cán bộ các ngành quản lý nhà nước làm việc bán chuyên trách và hàng vạn cán bộ các hội, đoàn thể chính trị- xã hội từ trung ương đến xã làm uỷ thác cho NHCS. Mô hình quản lý trong hệ thống NHCS là mô hình đặc thù thể hiện sâu sắc bản chất xã hội hoá, dân chủ hoá kênh tín dụng chính sách của Chính phủ, khác xa so với các tổ chức tín dụng thương mại truyền thống và phù hợp với mô hình quản lý của nhiều nước trên thế giới. Nhờ có lực lượng đông đảo làm việc bán chuyên trách và lực lượng của các đoàn thể chính trị – xã hội, các Tổ tiết kiệm và vay vốn mới có mạng lưới rộng khắp trên mọi miền đất nước và hoàn thành các nhiệm vụ được giao trong thời gian qua. Hai năm (2003, 2004) triển khai một bước đến Phòng giao dịch cấp huyện, tổ chức lựa chọn, tuyển dụng nhân viên bình quân chi nhánh cấp tỉnh 25 người, Phòng giao dịch cấp huyện 7 người. Năm 2005 và 2006, NHCS tập trung nâng cao chất lượng đội ngũ, đào tạo và đào tạo lại tay nghề, tổ chức sắp xếp lại mạng lưới giao dịch và đội ngũ cán bộ điều hành từ Trung ương đến địa phương và triển khai khâu cuối cùng của mô hình quản lý về tới cấp xã trên mọi miền đất nước. Đến nay, mô hình quản lý và đội ngũ cán bộ đi vào thể ổn định; nhìn chung đội ngũ cán bộ chuyên trách, các đoàn thể chính trị làm uỷ thác có trách nhiệm, nhiệt tình, trung thành với sự nghiệp, đã chủ động tổ chức và điều hành có kết quả các công việc được giao, được Đảng bộ, chính quyền các cấp và đa số nhân dân rất đồng tình tạo mọi điều kiện cho NHCS hoạt động. [NHCS, Báo cáo tổng kết 2005, 2006].

Mặc dù chưa có mặt tại tất cả các tỉnh thành trong cả nước, sự phát triển của hệ thống QTDND trong thời gian qua đã góp phần làm sôi động thị trường

tài chính nông thôn cả nước. Số lượng QTDND tăng giảm qua các năm là do một số QTDND hoạt động kém, bị giải thể, và một số QTDND khác được thành lập mới, nhất là trong giai đoạn chấn chỉnh, hoàn thiện (2000-2004). Điều này minh chứng cho quan điểm chất lượng các QTDND không đồng đều, phụ thuộc nhiều vào vị trí địa lý và chất lượng nhân sự của quỹ đó.

Mạng lưới QTDND trong giai đoạn 1993-1999 được chia thành 3 cấp: Các QTDND khu vực, QTDND ở địa phương và QTDND trung ương. Vào thời điểm cao trào năm 1998, cả nước có tới 977 QTDND cơ sở, 12 QTDND khu vực và QTDND TW. Cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1998-1999 đã ảnh hưởng đến hệ thống NHTM VN, kể cả mạng lưới QTDND. Nhiều QTDND rất khó khăn trong việc duy trì thị trường cho vay và các chỉ số hoạt động lành mạnh của mình. Năm 2000, NHNN đã quyết định tổ chức lại mạng lưới QTDND với cơ cấu tổ chức theo mô hình hai cấp, gồm QTDND cơ sở và QTDND TW. Hầu hết các QTDND khu vực đều chuyển thành chi nhánh của QTDND TW. Hiện tại, mạng lưới QTDND hoạt động trên 55 tỉnh, 1000 xã, chiếm 12% tổng số xã trên toàn quốc.

QTDND chỉ được thành lập ở những nơi đáp ứng tất cả các tiêu chí kinh tế xã hội như: có tiềm năng huy động vốn và có nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh và dịch vụ; có nguồn nhân lực đủ khả năng quản lý hoạt động của QTDND; có hệ thống giao thông và bưu chính viễn thông hoạt động tốt và thuận tiện cho các giao dịch kinh doanh, vv...Do đó, QTDND không phù hợp ở khu vực miền núi, là nơi khó có thể thực sự đáp ứng được các điều kiện này.

### **PHỤ LỤC 2.3. THỰC TRẠNG BỨC TRANH NỢ XẤU CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM**

Trong thực tế, tỷ lệ nợ quá hạn của các TCTCNT chính thức nói riêng và của cả hệ thống NHTMNN cao hơn rất nhiều so với con số này. Cũng như các NHTMNN khác, AGRIBANK thường xuyên phải thực hiện các khoản cho vay theo chỉ định của Chính phủ, cho vay chính sách. Gần đây, AGRIBANK cùng với 3 NHTM còn lại đang thực hiện cho vay các chương trình trọng điểm của Chính phủ như chương trình xây dựng Nhà máy thủy điện Sơn La theo chỉ định của Chính phủ. Công văn ghi rõ: “Căn cứ quyết định đầu tư dự án thủy điện Sơn La đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, các ngân hàng thương mại xét duyệt cho vay, không phải thẩm định phương án vay, trả nợ”. ([www.saigontimes.com.vn](http://www.saigontimes.com.vn) cập nhật ngày 31/8/2006). Lý do là vì có nhiều chương trình cho vay theo chỉ định của Chính phủ như chương trình mía đường, chương trình cho vay đánh bắt xa bờ, chương trình xi măng... Theo sự chấp thuận của NHNN, nợ xấu từ các khoản cho vay này được theo dõi ngoại bảng, dưới dạng « nợ khoanh », hay « nợ treo ». AGRIBANK còn nhận được các hỗ trợ trực tiếp của Chính phủ khi các khu vực cho vay của AGRIBANK bị thiên tai như hạn hán, lũ quét... NHCS thực hiện cho vay hoàn toàn theo chỉ định của Chính phủ với 8 chương trình như hiện nay, và hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận. Vì vậy, động cơ quản lý các chương trình hiệu quả tương đối thấp. Hơn nữa, cách tính của các TCTC Việt Nam hiện áp dụng là theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam. Theo Earnings & Young, nếu áp dụng tiêu chuẩn quốc tế thì tỷ lệ nợ xấu của các NHTMNN VN khoảng 15-20%, còn VinaCapital thì ước tính tới mức 20-25% [VinaCapital, 2006, tr. 10].

Đơn cử như đối với NHCS, số nợ kê đọng nằm ngoài bảng cân đối kế toán còn khá nhiều, và được theo dõi riêng. Chủ yếu các khoản này là dư nợ nhận bàn giao từ các chương trình như cho vay hộ nghèo nhận bàn giao từ NHNo, cho vay giải quyết việc làm nhận bàn giao từ Kho bạc Nhà nước, cho vay HSSV nhận bàn giao từ Ngân hàng Công thương Việt Nam. Theo báo cáo của các chi nhánh NHCS địa phương, sau khi loại trừ số nợ bị rủi ro đề nghị Bộ LĐTĐ&XH xoá nợ số tiền 36,3 tỷ đồng, đến nay số nợ nhận bàn giao không có khả năng thu hồi của NHCS còn lại 325,45 tỷ đồng, trong đó nợ không có khả năng thu hồi do nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan không xác định được người trả nợ gửi hồ sơ đề nghị TW xử lý 267,25 tỷ đồng và nợ không có khả năng thu hồi do nguyên nhân chủ quan xác định được người trả nợ để lại địa phương xử lý 58,2 tỷ đồng. Chi tiết từng chương trình như sau:

**Bảng P.2.3. Số nợ khê đọng của NHCS tính đến 31/12/2006**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chương trình	Tổng số	Số nợ đề nghị TW xử lý			Số nợ để lại địa phương xử lý
		Tổng số	Trong đó		
			Do khách quan	Do chủ quan	
<b>I. Phát sinh trong kiểm kê</b>	<b>193,25</b>	<b>162,45</b>	<b>159,7</b>	<b>2,75</b>	<b>30,8</b>
1. Hộ nghèo	151,6	141,6	140,0	1,6	10,0
2. G. quyết việc làm	39,0	19,7	18,7	1,0	19,3
3 Học sinh sinh viên	2,65	1,15	1,0	0,15	1,5
<b>II. Phát sinh sau kiểm kê</b>	<b>132,20</b>	<b>104,80</b>	<b>104,2</b>	<b>0,60</b>	<b>27,4</b>
1. Hộ nghèo	121,54	99,44	99,0	0,44	22,1
2 G. quyết việc làm	8,08	3,88	3,8	0,08	4,2
3. Học sinh sinh viên	2,58	1,48	1,4	0,08	1,1
<b>III. Tổng cộng</b>	<b>325,45</b>	<b>267,25</b>	<b>263,9</b>	<b>3,35</b>	<b>58,2</b>

*Nguồn: NHCS, 2007, Báo cáo số 438.*

Rõ ràng nếu tính số nợ này vào tổng nợ xấu của NHCS, con số nợ xấu sẽ không giảm ấn tượng như trên. Kết luận về độ tin cậy thấp của các số liệu nợ xấu từ AGRIBANK và NHCS cũng được xác nhận trong các báo cáo của WB [WB, 2006a, tr.67], [WB, 2004a].

Đối với hệ thống QTDND gồm 955 quỹ, tỷ lệ nợ xấu của từng quỹ là rất khác nhau do địa bàn hoạt động, phương thức và kỹ năng quản lý. Tuy vậy, cơ chế độc lập tự chủ về tài chính và dưới sự giám sát chặt chẽ của NHNN tạo động lực mạnh mẽ cho các quỹ này hoạt động hiệu quả với nợ quá hạn thấp, được duy trì ở mức xấp xỉ 3% [WB, 2006a, tr. 67]. Tuy nhiên, mức độ tin cậy của con số này đang là vấn đề, vì thậm chí, hiệp hội QTDND đưa ra mức nợ xấu hiện nay của các QTDND là 0,53% tổng dư nợ, một tỷ lệ “ngành ngân hàng mơ cũng không thấy”. Hệ thống QTDND đang trong quá trình phát triển và cơ cấu lại, nhiều quỹ hoạt động kém hiệu quả đã bị thu hồi giấy phép hoạt động, hoặc giám đốc quỹ bị cách chức. Một số QTDND có tỷ lệ nợ quá hạn lên tới 15%. Tuy vậy, con số tổng thể của hệ thống QTDND trong giai đoạn 2001-2006 vẫn nằm dưới giới hạn an toàn cho phép là 3% [WB, 2006a, tr. 67].

Các TCTCNT NGOs có tỷ lệ nợ quá hạn rất khác nhau, nhưng số liệu do 22 TCTCNT NGOs cung cấp báo cáo trực tiếp cho cơ sở dữ liệu MIX toàn cầu cho thấy, tỷ lệ này của các TCTCNT NGOs tiêu biểu trong khoảng 5% theo tiêu chuẩn quốc tế, và điều này không gây ra lo ngại gì đối với tình hình tài chính của họ [WB 2006a, tr. 67].



## PHỤ LỤC 2.4. NHỮNG ĐIỂM YẾU TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NHCSXH

Trong báo cáo chính sách của WB năm 2004, các vấn đề mà NHCS gặp phải có thể được tổng kết thành 4 vấn đề như sau:

- (i) *Sự giám sát kém của Chính phủ đối với hoạt động của NHCS, mô hình quản lý chồng chéo*, do đây là một ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động nhưng lại không chịu sự chi phối của các quy định tài chính thông thường. Phó thống đốc NHNN lại đóng vai trò là một thành viên trong hội đồng quản trị, vì vậy vai trò giám sát của NHNN bị chồng chéo. Hệ thống thông tin và kế toán chỉ được kiểm toán nhà nước thực hiện kiểm tra, gây ra mối quan ngại rất lớn về tính minh bạch của thông tin.
- (ii) *Sự bảo vệ đối với các khoản tiền gửi của công chúng tại NHCS không rõ ràng*, vì NHCS không thực hiện dự trữ bắt buộc, không tham gia bảo hiểm tiền gửi. Hơn nữa, phần tiền gửi bắt buộc 2% từ các NHTMNN là một khoản mục rất không rõ ràng, không có lộ trình rõ ràng về việc thanh toán lại cho các NHTMNN.
- (iii) *Là tác nhân “gây nhiễu” trong thị trường tài chính nông thôn*. Sự mở rộng mạnh mẽ của NHCS về cả mạng lưới và số lượng khách hàng do ý chí chủ quan của nhà nước trong việc kiến tạo NHCS trở thành nhà cung cấp tài chính cho người nghèo và các đối tượng chính sách ở Việt nam đã làm cho hoạt động của các TCTCNT khác, nhất là các NGOs gặp rất nhiều khó khăn. Các TCTCNT chính thức khác cũng bị “nhụt chí” khi phát triển thị trường trong khu vực nông thôn của mình do chính sách lãi suất thấp của NHCS.
- (iv) *Các khoản chi phí và nợ liên quan tới hoạt động của NHCS không rõ ràng*. Hoạt động cho vay của NHCS được mở rộng nhanh chóng nhưng không quan tâm nhiều đến tính khả thi của dự án vay vốn cũng như khả năng trả nợ của người nghèo. Nợ xấu trong những năm qua đã tăng mạnh, nhưng NHCS đã thực hiện nhiều biện pháp như gia hạn nợ, xóa nợ, khoan nợ... nên tỷ lệ nợ xấu không tăng. Tuy vậy, điều này tạo ra chi phí hoạt động lớn, cũng như gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Dựa vào các thông tin thu thập được từ NHCS, khó có khả năng ngân hàng sẽ áp dụng các chính sách quản lý rủi ro tín dụng triệt để theo tiêu chuẩn quốc tế.

*Nguồn: [WB, 2004a, tr. 4-17]*

**PHỤ LỤC 2.5. KẾT QUẢ CHẠY MÔ HÌNH MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA TIẾP CẬN VÀ BỀN VỮNG TÀI CHÍNH - SỐ LIỆU CỦA CÁC QTDND VIỆT NAM - SO SÁNH VỚI SỐ LIỆU CHẠY CỦA CÁC NƯỚC CHÂU MỸ LA TINH**

**1. Kết quả chạy mô hình với số liệu của các nước châu Mỹ Latinh**

**Bảng P.2.5.1. Giá trị các tham số với biến phụ thuộc là giá trị khoản vay trung bình/GDP**

<b>Biến độc lập</b>	<b>Model</b>
Loại tổ chức	-545,863 (-1.526)
Tuổi của tổ chức	15,363 -0,503
ROA	12,58 -0,518
Tổng thành viên/khách hàng	-0,0102 (-1.072)
Sự cạnh tranh	-6,103 (-0.587)
Tỷ lệ thành viên nữ tham gia	-5,901 (-0.485)
Phương pháp cho vay	5,213 -0,76
Hằng số	1.524,56 -1,196
R <sup>2</sup>	0,185
Adjusted R <sup>2</sup>	-0,1
Giá trị F	0,649 (7, 20)
Số lượng TCTCNT	28

*Note:* numbers in parentheses are t-values, except for F-value (degrees of freedom)

\* p [ 0.05

\*\* p [ 0.01

\*\*\* p [ 0.001

**Bảng P.2.5.2. Tham số của các biến độc lập với biến phụ thuộc là giá trị khoản vay bình quân trên GDP đầu người bình quân của 20% dân số nghèo nhất**

<b>Biến độc lập</b>	<b>Model 1 (full)</b>	<b>Model 2 (reduced)</b>
Loại tổ chức (NGO – Financial Inst.)	0,431 -0,251	
Tuổi của tổ chức	-0.347* (-2.360)	-0.334* (-2.520)
ROA	0.332** -2,837	0.374** -3,663
Tổng thành viên/khách hàng	-0,000029 (-0.637)	
Sự cạnh tranh	-0.174** (-3.490)	-0.178*** (-4.123)
Tỷ lệ thành viên nữ tham gia	0,035 -0,601	
Phương pháp cho vay	0,027 -0,803	
Hằng số	17.094* -2,789	20.977*** -5,778
R <sup>2</sup>	0,57	0,531
Adjusted R <sup>2</sup>	0,42	0,472
Giá trị F	3.790** (7, 20)	9.053*** (3, 24)
Số lượng TCTCNT	28	28

**Bảng P.2.5.3. Giá trị tham số của mô hình chạy trên số liệu của 477 QTDND Việt nam, trường hợp có hằng số**  
**Biến phụ thuộc: Giá trị khoản vay trung bình/GDP (%)**

	Unstandardized Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B		Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	104,3980	12,86		8,12	0,00		
Tuoi cua QTDND	1,8829	1,16	0,07	1,62	0,11	0,99	1,01
Tong thanh vien cua QTDND	0,0090	0,00	0,10	2,24	0,03	0,99	1,01
Thu nhap sau thue/Tong tai san 2006 (%)	-0,4056	1,86	-0,01	0,22	0,83	0,99	1,01
Thanh vien nu vay von(%)	0,3057	0,15	0,09	2,05	0,04	1,00	1,00
(Constant)	103,5791	12,28		8,43	0,00		
Tuoi cua QTDND	1,8986	1,16	0,07	1,64	0,10	1,00	1,00
Tong thanh vien cua QTDND	0,0089	0,00	0,10	2,23	0,03	1,00	1,00
Thanh vien nu vay von(%)	0,3051	0,15	0,09	2,05	0,04	1,00	1,00
(Constant)	117,3162	9,00		13,04	0,00		
Tong thanh vien cua QTDND	0,0089	0,00	0,10	2,23	0,03	1,00	1,00
Thanh vien nu vay von(%)	0,2944	0,15	0,09	1,98	0,05	1,00	1,00

**ANOVA của ba mô hình trên**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	80850,65	4,00	20212,66	3,02	0,02
	Residual	3156208,30	472,00	6686,88		
	Total	3237058,95	476,00			
2	Regression	80532,23	3,00	26844,08	4,02	0,01
	Residual	3156526,73	473,00	6673,42		
	Total	3237058,95	476,00			
3	Regression	62602,43	2,00	31301,21	4,67	0,01
	Residual	3174456,53	474,00	6697,17		
	Total	3237058,95	476,00			

**R<sup>2</sup> và R<sup>2</sup> điều chỉnh của ba mô hình trên**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,158039796	0,02497658	0,016713667	81,77335746	
2	0,157728274	0,02487821	0,018693503	81,69099108	
3	0,139065781	0,01933929	0,015201483	81,83621244	1,801528743

**Bảng P.2.5.4. Giá trị tham số của mô hình chạy trên số liệu của 477 QTDND Việt nam, trường hợp không có hằng số**

	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta		Tolerance	VIF	
Tuoi cua QTDND	8,1977	0,92	0,38	8,91	0,00	0,32	3,15
Tong thanh vien cua QTDND	0,0204	0,00	0,20	5,11	0,00	0,40	2,53
Thu nhap sau thue/Tong tai san 2006 (%)	4,0006	1,90	0,07	2,11	0,04	0,55	1,83
Thanh vien nu vay von(%)	0,9327	0,14	0,29	6,88	0,00	0,33	3,03

**ANOVA của mô hình trên**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	9240656,27	4	2310164,067	303,77	3,61E-129
Residual	3597186,8	473	7605,046089		
Total	12837843,1	477			

**R2 và R2 điều chỉnh của mô hình trên**

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
0,85	0,72	0,72	87,21	1,83

**Bảng P.2.5.5. Giá trị tham số của mô hình chạy trên số liệu của 477 QTDND Việt nam, trường hợp không có hằng số với biến gender thay bằng thành viên nữ gửi tiết kiệm**

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
Tuoi cua QTDND	8,5458	0,9433	0,4008	9,0593	0,0000	0,3112	3,2138
Tong thanh vien cua QTDND	0,0237	0,0040	0,2298	5,9859	0,0000	0,4132	2,4199
Thu nhap sau thue/Tong tai san 2006 (%)	4,6794	1,9137	0,0812	2,4453	0,0148	0,5522	1,8108
thanh vien nu tham gia tiet kiem (%)	0,8556	0,1491	0,2338	5,7401	0,0000	0,3671	2,7240

**ANOVA của mô hình trên**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	9138739,7	4	2284684,924	292,14	2,646E-126
Residual	3699103,37	473	7820,51453		
Total	12837843,1	477			

**R2 và R2 điều chỉnh của mô hình trên**

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
0,84	0,71	0,71	88,43	1,87

**Bảng P.2.5.6. So sánh giữa mô hình QTDND với mô hình đã chạy ở các nước châu Mỹ Latinh**

<b>Biến độc lập</b>	<b>Mô hình 1 (tất cả các biến)</b>	<b>Mô hình 2 (giảm các biến không có ý nghĩa thống kê)</b>	<b>Mô hình QTDND (1 - tỷ lệ thành viên nữ tham gia vay vốn)</b>	<b>Mô hình QTDND (2- tỷ lệ thành viên nữ tham gia tiết kiệm)</b>
Loại tổ chức	0,431			
Tuổi của tổ chức	-0,347	-0,334	8,1977	8,5458
ROA	0,332	0,374	4,0006	4,6794
Tổng thành viên/khách hàng	-0,000029			
Sự cạnh tranh	-0,174	-0,178	0,0204	0,0237
Tỷ lệ thành viên nữ tham gia	0,035			
Phương pháp cho vay	0,027		0,9327	0,8556

Hằng số	17,094	20,977		
R <sup>2</sup>	0,57	0,531	0,720	0,712
Adjusted R <sup>2</sup>	0,42	0,472	0,717	0,709
Số lượng TCTCNT	28	28	477	477

---



**PHỤ LỤC 2.6. CHI PHÍ GIAO DỊCH CỦA CÁC TCTCNT CHÍNH THỨC VÀ TÌNH TRẠNG VAY KÉ**

Chi phí tiếp cận được tính bằng cả lãi suất đầu vào/đầu ra và chi phí giao dịch của khách hàng.

Nếu so sánh về lãi suất huy động và cho vay, AGRIBANK có thể mạnh tương đối so với các TCTCNT khác. Tuy vậy, tổng chi phí tiếp cận của AGRIBANK thường cao hơn, do chi phí giao dịch cao. Ngược lại, lãi suất cho vay của NHCSXH thấp nhất so với các TCTCNT khác, nhưng chi phí giao dịch luôn là vấn đề khiến cho khách hàng khó tiếp cận với họ.

Hiện tại, lãi suất cho vay và huy động của AGRIBANK ở mức trung bình, cao hơn so với NHCSXH nhưng lại thấp hơn QTDND và các TCTCNT NGOs.

**Bảng P.2.6.1. Lãi suất cho vay và huy động đối với khách hàng cá nhân của các TCTCNT**

*Đơn vị: %/ tháng*

	AGRIBAN K	NHCSX H	QTDN D	TYM	CEP	WVI
<b>a. Lãi suất huy động</b>						
- Không kỳ hạn	0,25	0,2	-	-	-	-
- Kỳ hạn 6 tháng	0,65	0,6	0,7	-	-	-
- Kỳ hạn 12 tháng	0,7	0,65	0,8-0,9	-	-	-
<b>b.Lãi suất cho vay</b>						
- Không kỳ hạn	0,61	-	-	-	-	-
- Kỳ hạn 6 tháng	1,01	0,45-0,7	1,05- 1,2	1,5-2	1,5-2	1,5-2
- Kỳ hạn 12 tháng	1,15-1,3	0,45-0,7	1,2-1,8	1,5-3	1,5-3	1,5-3

*Nguồn: [www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn); [www.vbsp.com.vn](http://www.vbsp.com.vn)*

Lãi suất cho vay còn phụ thuộc vùng hoạt động của chi nhánh AGRIBANK, những vùng sâu vùng xa (trong diện vùng III) phải chịu lãi suất cao hơn, do ngân hàng tính cả chi phí giao dịch. So với NHCSXH, lãi suất của AGRIBANK cao hơn vì đây là NHTM, hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận, trong khi hoạt động của NHCSXH được trợ cấp và vì mục tiêu trợ giúp lãi suất rẻ cho người nghèo và các đối tượng chính sách. Chính sách lãi suất của NHCSXH hoàn toàn phụ thuộc vào quyết định của Bộ Tài chính và các chương trình đặc biệt do Chính phủ chỉ định. Chẳng hạn, chương trình cho vay làm nhà vượt lũ khu vực ĐBSCL chỉ đưa ra mức lãi suất 3%/năm. Phần chênh lệch thiếu giữa cho vay lãi suất thấp và huy động lãi suất cao được ngân sách cấp bù. Chính điều này làm cho khả năng hoạt động bền vững của

NHCSXH trở thành bất khả thi, và cũng ảnh hưởng rất lớn tới các TCTCNT khác.

Nếu so với các TCTCNT khác như QTDND, quỹ TYM, quỹ CEP....., mức lãi suất của AGRIBANK rất cạnh tranh. Điều này có được là do khả năng huy động vốn của AGRIBANK từ các nguồn tiết kiệm và nguồn nhân rỗi trên thị trường liên ngân hàng là tốt nhất. Ngân hàng cũng có mạng lưới chi nhánh rộng khắp cả nước, trung tâm điều chuyển vốn của ngân hàng có thể chuyển các nguồn vốn nhân rỗi với lãi suất đầu vào thấp để cung cấp cho các chi nhánh có khả năng huy động kém hơn. Hơn nữa, hiện nay AGRIBANK đang quản lý 103 dự án với số vốn qua AGRIBANK là 2,7 tỷ USD, đã giải ngân được 1,1 tỷ USD. Trong số đó, rất nhiều dự án cho vay vốn với lãi suất thấp thuộc nhóm A với tổng số tiền lên đến 628,06 triệu USD. Ngoài ra, AGRIBANK còn nhận được 92,81 triệu USD từ các dự án hỗ trợ nâng cao năng lực của ngân hàng (hiện đã giải ngân được 31,39 triệu USD), 5,79 triệu USD viện trợ không hoàn lại để trợ giúp kỹ thuật.

**Bảng P.2.6.2. Một số dự án nước ngoài ủy thác vốn cho vay AGRIBANK với lãi suất ưu đãi, tính đến 31/12/2006**

Tên dự án	Bên tài trợ	Vốn ký kết qua AGRIBANK (triệu USD)	Vốn đã giải ngân	Thời hạn vay (năm)	Lãi suất (%)
Đa dạng hóa nông nghiệp	WB	56,90	54,4	20	4,5
Khoản vay chương trình khu vực nông nghiệp	ADB	46,33	46,33	15	2,0
Chương trình tín dụng I,II,III	AFD	86,43 (tr. EUR)	86,43	20	4
Xóa đói giảm nghèo I,II,III	KFW	11,25 (tr. EUR)	11,25		
Chương trình người hưởng	EC	23,50	23,50		

*Nguồn: AGRIBANK,*

Bên cạnh các nguồn huy động đa dạng, AGRIBANK còn tận dụng được rất nhiều nguồn vốn không phải trả lãi như các nguồn từ các dự án làm dịch vụ, các nguồn trong thanh toán của khách hàng. Tính đến 31/12/2006, có 42 dự án giải ngân qua AGRIBANK với tổng vốn đăng ký lên đến 1947,34 triệu USD, trong đó đã giải ngân được 429,3 triệu USD. Khi NH thực hiện dịch vụ giải ngân hộ thì thu được phí giải ngân. Ngoài ra, ngân hàng còn có thể sử dụng nguồn vốn nhân rỗi chưa giải ngân để thực hiện kinh doanh ngắn

hạn. Vì vậy, AGRIBANK có thể mạnh trong việc đưa ra mức lãi suất huy động và cho vay hấp dẫn hơn so với các TCTCNT khác.

Tuy vậy, theo đánh giá của các khách hàng, chi phí giao dịch của việc tiếp cận tới các dịch vụ AGRIBANK và NHCSXH cao hơn nhiều so với các TCTCNT khác, đặc biệt đối với khách hàng là hộ dân. Điều này đã được tranh luận và đồng ý trong diễn đàn của Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Nông thôn châu Á - Thái Bình Dương (APRACA) lần thứ 47 tại Hà Nội . Lý do là địa bàn nông thôn rộng, món vay nhỏ và thủ tục quá phức tạp. Chi phí giao dịch này đã đẩy lãi suất cho vay tăng và làm tăng gánh nặng nợ nần của nông dân. Mặc dù chưa có một báo cáo chính thức cho việc tính toán chi phí giao dịch trung bình trên một đơn vị vay vốn tại AGRIBANK, trường hợp nghiên cứu điển hình sau có thể minh họa điều đó.

## Hộp 2. 2. Chi phí giao dịch cho việc tiếp cận tới dịch vụ tài chính của AGRIBANK

Ông Phạm Văn Bàn, nông dân ở Huyện Thọ Xuân, Thanh Hóa giải thích về việc không vay vốn tại AGRIBANK sau khi tính toán tổng chi phí phải trả cho khoản vay của mình. “Mặc dù có tài sản bảo đảm là quyền sử dụng 2 sào đất thổ cư, nhưng tôi vẫn không đi vay AGRIBANK. Tôi đã tính cả rồi. Nếu tính tổng chi phí, vay của NH còn đắt hơn vay lãi của bà Hoa trong xóm tôi. Đợt trước tôi muốn vay ngân hàng 5 triệu trong 6 tháng để buôn bò. Bà Hoa sẵn sàng cho tôi vay ngay với lãi suất 3%/tháng, vì chi tôi sẽ phải trả 900 ngàn nhưng vay được ngay. Tôi tìm hiểu rồi. Để được vay NH, chi phí để trả cho xác nhận của ủy ban xã ít nhất là 25 ngàn đồng. Rồi trà nước, phong bì lót tay cho cán bộ tín dụng để nhanh chóng được vay mất khoảng 150 ngàn nữa. Lãi suất hiện nay của NH là 1,3%/tháng, vì chi tổng lãi phải trả là 390 ngàn đồng. Tôi còn phải đi phô tô các loại tài liệu, rồi chụp ảnh,... hết khoảng 30 ngàn và 1 ngày làm việc. Riêng chi phí cho việc vay vốn tại NH đã mất 595 ngàn. Ngoài ra, tôi còn phải đi lại lên ngân hàng 3-4 lần để hoàn thành hồ sơ, lấy tiền về và mất thêm 1 ngày để đi trả nợ nữa chứ. Nếu không phải đi lại, tôi có thể làm thuê ở đây, khoảng 40 ngàn/ngày, tức là tôi có được 240 ngàn từ 6 ngày đi đi lại lại (*chú thích: đây là chi phí cơ hội*). Hơn nữa, chi phí xăng xe, nước uống của chính tôi trong các ngày đó khoảng 50 ngàn nữa. Tổng cộng, tôi mất 885 ngàn. So với mức 900 ngàn thì chi ít hơn có 25 ngàn. Nếu tôi vay ít hơn 5 triệu thì chắc chắn tổng chi phí đi vay tại ngân hàng đã cao hơn rồi. Hơn nữa, đi vay ngân hàng chưa chắc đã được vay, vì vậy rủi ro chi phí bị đội lên rất nhiều. Tôi thấy vay tại bà Hoa rõ ràng là nhanh hơn và hiệu quả hơn”.

*Nguồn: Phòng vấn trực tiếp khách hàng tại Thanh Hóa, Điều tra dự án tài chính của AGRIBANK do AFD tài trợ năm 2006.*

Do chi phí giao dịch cao, khách hàng khó tiếp cận đến ngân hàng nên đã nảy sinh tình trạng “cò tín dụng”, một số cán bộ ngân hàng bắt tay với cò để cho vay thông qua trung gian và những khách hàng bị trung gian vay kén. Tất nhiên, tình trạng này không phải là điển hình nhưng đã xuất hiện tại một số địa bàn của AGRIBANK và NHCSXH.

### Hộp 2.3. Nhân viên ngân hàng bắt tay cò tín dụng

Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP HCM vừa có công văn gửi lãnh đạo các tổ chức tín dụng trên địa bàn cảnh báo về tình trạng một số cán bộ, nhân viên có dấu hiệu thông đồng với các tổ chức bên ngoài để cho vay thông qua trung gian và những khách hàng được vay bị trung gian vay ké.

Năm 1998, AGRIBANK chi nhánh Củ Chi đặt phòng giao dịch tại chợ Củ Chi, nhằm giúp tiểu thương có nhu cầu vay tăng vốn kinh doanh. Từ khi có văn phòng giao dịch này, bà con tiểu thương trong chợ không phải chạy vay khắp nơi vay nóng, lãi suất cao nữa. Nhưng đến ngày 19/4, những tiểu thương vay vốn dự cuộc họp đối chiếu trực tiếp tiền vay với thành viên đoàn kiểm tra ngân hàng không khỏi kinh hoàng khi số tiền vay ban đầu vượt 5-6 lần so với số vay thực.

Qua biên bản kiểm tra đối chiếu, ông Trần Văn Tại vay 50 triệu đồng, nhưng trong sổ ngân hàng lại ghi 250 triệu đồng. Số tiền chênh lệch 200 triệu đồng do bà Nguyễn Thị Thu Hà, Trưởng phòng Kinh doanh Chi nhánh kê không lên để “vay ké”. Ngoài ra, số tiền hơn 35

*Nguồn: “ Nhân viên ngân hàng bắt tay cò tín dụng” www.vnexpress.net cập nhật ngày 13/5/2005*

Chính vì chi phí giao dịch của hai ngân hàng cao hơn, nhiều khách hàng là hộ dân nông thôn đã lựa chọn dịch vụ từ QTDND hoặc các TCTCNT NGOs khác. “Quỹ tín dụng nhân dân xuất hiện đã buộc lãi chợ đen giảm mạnh đến 90%” - ông Nguyễn Văn Thái, Giám đốc Quỹ tín dụng nhân dân Bàn Tân Định, Kiên Giang khẳng định. Cho vay nặng lãi từng hoành hành các địa phương, trước đây, thời kỳ cao điểm, ở Kiên Giang, lãi suất cho vay chợ đen thậm chí lên đến 30%/tháng. Khi các quỹ tín dụng ra đời, giải quyết phần lớn nhu cầu vay vốn ở nông thôn, đẩy lùi nạn cho vay lãi chợ đen. Thay vào đó, các quỹ tín dụng chỉ cho vay với lãi suất 1,42%, cao hơn ngân hàng chút ít. Nhiều hộ dân ở nông thôn, làm kinh tế nhỏ, chỉ có nhu cầu vài triệu đồng, thậm chí là vài trăm ngàn cho một lần đầu tư. Tâm lý người dân ngại đi ngân hàng thương mại vì xa, chi phí tốn kém, thủ tục cũng phức tạp hơn. “Nếu lên ngân hàng, không phải ai cũng vay được, thủ tục cũng không đơn giản. Trong khi đến Quỹ tín dụng ngay trong xã, vay nhanh mà thủ tục cũng gọn nhẹ hơn. Quỹ có thể giải quyết cho vay bất cứ lúc nào, thời gian thẩm định ngắn hơn, vì đối tượng cho vay nằm trong khu dân cư, có thể phối hợp với các ấp, tổ, cụm để thẩm định rất nhanh chóng. Thậm chí 500 ngàn đồng cũng có thể trả dần thành nhiều lần”, ông Thái cho biết. Đặc biệt, đối với những khoản vay nhỏ, thì lãi suất chênh khoảng 0,2-0,4%/tháng cũng không phải là nhiều.

Theo báo cáo của ILO năm 2005 tính trên 60 xã khó khăn có các chương trình tài chính nông thôn do các NGOs cung cấp, có tới 43% khách hàng vay vốn tại các TCTCNT NGOs, trong khi tỷ lệ này của AGRIBANK là 30% và NHCSXH là 27% [Lê Lâm & Trần Như An, 2005, tr. 15]. Điều này được lý giải là do chi phí giao dịch của hai ngân hàng cao hơn, yêu cầu chặt chẽ hơn. “NHCSXH có thời hạn giải ngân chặt chẽ và không có các chu kỳ giải ngân thường xuyên, nên hầu hết các hộ nghèo có ít cơ hội vay vốn...AGRIBANK có xu hướng cung cấp các khoản vay với mức vốn lớn hơn, điều này có thể không phù hợp với một số hộ nghèo nhất định...” [Lê Lâm & Trần Như An, 2005, tr. 17].

## PHỤ LỤC 2.7. TIÊU CHUẨN KẾ TOÁN QUỐC TẾ VÀ CÁC VẤN ĐỀ VỀ SỐ LIỆU CỦA CÁC TCTCNT VIỆT NAM

Rất nhiều nghiên cứu luôn đặt dấu hỏi về tính chính xác của các số liệu tài chính do các TCTCNT cung cấp [VinaCapital, 2006; WB, 2006a], đặc biệt là các TCTCNT chính thức. Lý do chính cho sự thiếu minh bạch và công khai về các số liệu tài chính là do các tổ chức này hiện chưa chịu áp lực lớn từ bên ngoài trong việc cung cấp thông tin kịp thời chính xác, và không có cơ chế phạt nào nếu họ không thực hiện. Hơn nữa, theo thói quen từ thời bao cấp, các số liệu tài chính của các TCTC nói chung, các TCTCNT nói riêng đều được xem là “số liệu mật”, chỉ cung cấp cho các cơ quan quản lý trực tiếp như NHNN hay Bộ Tài chính. Sức mạnh thương lượng của khách hàng nông thôn đối với các tổ chức này dường như rất thấp, vì vậy các TCTCNT không nhận thấy nhu cầu cần thiết phải cung cấp dữ liệu tài chính thường xuyên cho khách hàng của mình.

Hơn nữa, việc áp dụng tiêu chuẩn kế toán quốc tế IAS và tiêu chuẩn kế toán Việt nam VAS cũng cho các kết quả rất khác nhau. Trường hợp của AGRIBANK là một ví dụ điển hình về sự khác biệt giữa VAS và IAS.

**Bảng P.2.8.1. So sánh một số số liệu điển hình của AGRIBANK theo hai tiêu chuẩn kế toán**

Chỉ số		2003	2004	2005	2006	Bình quân
<b>Lợi nhuận sau thuế (Tỷ VND)</b>	IAS	-1,113.03	-298.10	290.09	394.23	-181.70
	VAS	699.05	1,328.64	1,627.08	1,904.00	1,389.69
	<i>Khác biệt (IAS)/VAS (%)</i>	<i>-159.22</i>	<i>-22.44</i>	<i>17.83</i>	<i>20.71</i>	<i>-35.78</i>
<b>Vốn CSH (Tỷ VND)</b>	IAS	5,423.66	6,113.66	6,382.00	8,216.60	6,533.98
	VAS	7,192.00	9,078.19	9,445.36	11,738.00	9,363.39
	<i>Khác biệt (IAS)/VAS (%)</i>	<i>75.41</i>	<i>67.34</i>	<i>67.57</i>	<i>70.00</i>	<i>70.08</i>

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ các báo cáo tài chính của AGRIBANK.*

Nếu theo IAS, AGRIBANK có lợi nhuận âm trong hai năm 2002-2003, trong khi số liệu lợi nhuận theo VAS thì vẫn rất ấn tượng, với mức gần 700 tỷ năm 2002 và 1328 tỷ năm 2003. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế theo IAS năm 2006 chỉ bằng 20% so với theo VAS. Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu theo IAS của ngân hàng cũng thấp hơn nhiều so với theo VAS, chỉ bằng trung bình 70% theo VAS. Lý do chính cho sự khác biệt trên là yêu cầu về dự phòng theo IAS cao hơn nhiều, trong khi VAS tập trung nhiều hơn các số liệu mang tính danh nghĩa. Vì vậy, nhiều TCTCNT không áp dụng IAS trong tính toán các dữ liệu tài chính. Sự khác biệt về số liệu theo hai tiêu chuẩn kế toán này

khuyến cho bức tranh thực về sức mạnh tài chính của các TCTC nói chung ở Việt nam, các TCTCNT nói riêng bị bóp méo. Tuy vậy, chúng ta cũng có thể đánh giá được phần nào sự bền vững về tài chính của các TCTCNT thông qua các số liệu hiện có.

Một vấn đề nữa cũng phát sinh trong quá trình tính toán OSS và FSS. FSS sử dụng các số liệu về thu nhập và chi phí hoạt động sau khi điều chỉnh bởi lạm phát, các khoản trợ cấp và ưu đãi. Thực tế, AGRIBANK cũng như QTDNDTW cũng nhận được rất nhiều nguồn vốn rẻ từ các khoản ODA ưu đãi, các khoản “vay mềm”, các khoản cấp bù..... Còn NHCS thì nhận được rất nhiều khoản trợ cấp trực tiếp và nguồn vốn ưu đãi. Các khoản cấp trực tiếp được trừ trực tiếp khi tính FSS, nhưng các khoản mục nguồn vốn “rẻ” không bị trừ đi để đảm bảo tính phù hợp với việc tính toán và so sánh với số liệu của AGRIBANK và QTDND.



**Bảng P.2.8.2. Các khoản mục nguồn vốn ưu đãi của NHCS**

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2006	Thực hiện 2006	Kế hoạch 2007
Tỷ lệ nguồn vay lãi suất thấp/tổng nguồn huy động (%)	11.50	10.49	13.12
Tỷ lệ nguồn vay lãi suất thấp/tổng nguồn vốn (%)	6.88	6.70	8.47
<b>NGUỒN VỐN VAY LÃI SUẤT THẤP</b>	<b>1,794.00</b>	<b>1,684.00</b>	<b>2,755.00</b>
<i>Trong đó</i>			
Vay Ngân hàng Nhà nước (0,2%/tháng)	1,511.00	1,492.00	1,492.00
Vay nước ngoài (2%/năm) (dự án doanh nghiệp vừa và nhỏ, dự án trồng rừng, vay Quỹ OPEC)	283.00	192.00	263.00
Vốn tồn ngân từ Kho bạc nhà nước	-	-	1,000.00
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>26,090.00</b>	<b>25,133.00</b>	<b>32,526.00</b>

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ báo cáo tổng kết của NHCS, 2006*

Việc tách biệt các khoản vay ưu đãi này và điều chỉnh lại theo lãi suất chung hiện đang là vấn đề lớn, nhất là đối với số liệu của AGRIBANK và QTDND.