

Tài chính vi mô và một số khuyến nghị đối với hoạt động tài chính vi mô ở nước ta

DOÃN HỮU TUỆ

Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB), trên hành tinh chúng ta hiện có khoảng hơn 600 triệu người sống trong nghèo đói và không có khả năng thoả mãn các nhu cầu cơ bản cuộc sống. Tuy nhiên, hàng triệu người trong số đó có khả năng phát triển các hoạt động sản xuất, kinh doanh nếu họ được vay vốn. Thế nhưng, tại các nước đang phát triển, chỉ có khoảng 20% số hộ gia đình được tiếp cận với các dịch vụ tài chính, nghĩa là đa số người nghèo không được hưởng lợi từ các dịch vụ này.

Những năm gần đây, kinh nghiệm thực tiễn ở nhiều nước đã cho thấy rằng, có thể tăng thu nhập cho người nghèo bằng cách tạo điều kiện thuận lợi cho họ tiếp cận với các dịch vụ tài chính vi mô (TCVM). Điều đó đã hé mở một giải pháp cho nhiều chính phủ, các nhà tài trợ, các tổ chức tài chính, các tổ chức hợp tác phát triển, và tất nhiên là cả những người dân được hưởng lợi từ các dịch vụ TCVM. Đây là một giải pháp có nhiều triển vọng nhưng phải vượt qua không ít những thách thức, khó khăn. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để đảm bảo cho các tổ chức TCVM phát triển bền vững mà vẫn phục vụ được một số lượng lớn khách hàng là những cá nhân, hộ gia đình có thu nhập thấp?

Những năm qua, hoạt động TCVM đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ ở hầu hết các châu lục. Ví dụ, Ngân hàng Grameen ở Banladesh đã phát triển một mô hình TCVM rất phổ biến hiện đang được nhiều nước trên thế giới áp dụng. Các mô hình Ngân hàng làng xã ở Tây Phi đã minh chứng rằng đến một thời điểm nào đó, khu vực tài chính phi chính thức có thể phối hợp với khu vực tài chính chính thức trong việc tiếp cận với các đối tượng khách hàng là

những hộ gia đình có thu nhập thấp. Kinh nghiệm ở Nam Phi cũng đã cho thấy rằng, việc ứng dụng các công nghệ mới trong việc cung cấp dịch vụ TCVM cho người nghèo có thể mang lại những hiệu quả rõ rệt, ngay cả ở những nơi có trình độ dân trí rất thấp. Mặc dù hoạt động TCVM được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, nhưng mô hình tổ chức tín dụng hợp tác (ngân hàng hợp tác, ngân hàng nhân dân, hợp tác xã tín dụng, quỹ tín dụng,...) là rất phổ biến ở nhiều nước đang phát triển và góp phần to lớn vào việc tài trợ các hoạt động kinh doanh của các hộ gia đình và các doanh nghiệp nhỏ.

Trong nhiều thập kỷ trước đây, các tổ chức tài chính cho rằng, người nghèo không có khả năng thực hiện các hoạt động tài chính bền vững và vì vậy, họ không có khả năng "làm ngân hàng". Tuy nhiên, những kết quả đã đạt được của hoạt động TCVM trong những năm gần đây đã làm thay đổi căn bản quan niệm này và ngày càng có nhiều tổ chức tham gia vào các hoạt động TCVM, đặc biệt là ở những nước đang phát triển. Mặc dù ngày nay TCVM đã trở thành một thuật ngữ phổ biến ở hầu khắp các nước trên thế giới, nhưng ở Việt Nam khái niệm này vẫn chưa được hiểu một cách thấu đáo đúng với bản chất của nó. Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi không có tham vọng đề cập đến tất cả các vấn đề liên quan, mà chỉ muốn hệ thống hóa một số nội dung cơ bản mang tính lý luận và thực tiễn của lĩnh vực TCVM; qua đó đề xuất một số khuyến nghị nhằm góp phần phát triển TCVM ở nước ta.

A. TỔNG QUAN VỀ TÀI CHÍNH VI MÔ

I- KHÁI NIỆM VỀ TÀI CHÍNH VI MÔ VÀ TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ

- *Khái niệm về tài chính vi mô:*

Về mặt ngữ nghĩa, “tài chính vi mô” tức là “tài chính” (“finance”) “có quy mô rất nhỏ” (“micro”), là hoạt động trung gian tài chính chủ yếu phục vụ các tác nhân kinh tế nằm ngoài vòng tròn khép kín của hoạt động ngân hàng. Tài chính vi mô cung cấp các dịch vụ chủ yếu như tín dụng, tiết kiệm và bảo hiểm với quy mô rất nhỏ.

Theo định nghĩa của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB): “*Tài chính vi mô là việc cung cấp các dịch vụ huy động tiền gửi, cho vay, thanh toán, chuyển tiền và bảo hiểm cho người nghèo, các hộ gia đình có thu nhập thấp và các doanh nghiệp nhỏ của họ.*”

- *Khái niệm về tổ chức tài chính vi mô (TCTCVM):*

Các TCTCVM (*Microfinance Institution-MFI*) là những chủ thể thực hiện việc cung cấp các dịch vụ tài chính với quy mô rất nhỏ, chủ yếu bao gồm các ngân hàng, các hợp tác xã, các tổ chức phi chính phủ (NGO), v.v... nhằm thực hiện các mục tiêu khác nhau (xoá đói, giảm nghèo, hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ, phát huy vai trò của phụ nữ và các mục tiêu xã hội khác) thông qua các phương thức hoạt động khác nhau (cho vay theo tổ nhóm, cho vay cá nhân, tiết kiệm tự nguyện, tiết kiệm bắt buộc,...). Khách hàng của các TCTCVM thường là các hộ gia đình có thu nhập thấp và thường phải chịu nhiều rủi ro hơn so với các đối tượng khách hàng của các ngân hàng.

Như vậy, có thể hiểu TCTCVM là một định chế cung cấp các dịch vụ tài chính cho các đối tượng khách hàng có thu nhập thấp. Khái niệm theo nghĩa rộng này bao hàm các chủ thể cung cấp các dịch vụ TCVM khác nhau về địa vị pháp lý, chức năng nhiệm vụ, phương thức hoạt động và khả năng bền vững. Tuy nhiên, chúng có những nét đặc trưng giống nhau trong việc cung cấp các

dịch vụ tài chính cho đối tượng khách hàng có thu nhập thấp và dễ bị tác động bởi các yếu tố rủi ro hơn so với khách hàng truyền thống của các ngân hàng. TCTCVM còn có thể được hiểu với một nghĩa rộng hơn nữa là bất cứ tổ chức nào - ngân hàng thương mại có quy mô nhỏ, quỹ tín dụng và tiết kiệm, các tổ chức tài chính phi chính phủ, các hợp tác xã tín dụng- thực hiện việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo.

II- LỊCH SỬ HÌNH THÀNH TÀI CHÍNH VI MÔ

Trước đây, TCVM thường gắn liền với cho vay nặng lãi. Ở các vùng nông thôn, những người buôn bán thường cho các hộ gia đình vay những món tiền nhỏ để trang trải các chi phí phát sinh trong sinh hoạt (như giáo dục, chăm sóc sức khỏe, ma chay, cưới hỏi,...) hoặc các khoản chi tiêu bất thường khác. Lãi suất của các món vay này thường rất cao và đôi khi được hoàn trả bằng các sản phẩm nông nghiệp khi đến mùa thu hoạch. Hoạt động này đã đáp ứng phần nào nhu cầu của người dân, nhưng lại đẩy họ vào vòng nợ nần luẩn quẩn và hệ quả thấy rõ nhất là người giàu càng trở nên giàu hơn, người nghèo càng trở nên túng quẫn hơn.

Một trong những hoạt động khác liên quan đến lịch sử của TCVM là “hụi” (hay còn gọi là “hộ”), tức là các nhóm tiết kiệm và tín dụng không chính thức hoạt động dựa trên nguyên tắc quay vòng. Hình thức chơi hụi được biết đến từ thế kỷ XVI ở khắp nơi trên thế giới: châu Phi, Ca-ri-bê, In-đô-nê-xi-a, Phi-líp-pin, Ấn Độ,.. Có nhiều biến thể khác nhau từ loại hình này nhưng chúng đều cùng dựa trên một nguyên tắc là: đưa các sản phẩm (ví dụ như lúa gạo), sức lao động hoặc sau này là tiền vào sử dụng chung nhằm mục đích tích lũy cho thành viên của nhóm sử dụng theo thứ tự.

Tuy nhiên, có thể nói rằng TCVM được khởi xướng bắt nguồn từ hai phát hiện quan trọng trong những năm 1970: (i) Phát hiện thứ nhất cho rằng *người nghèo có khả năng và sẵn sàng hoàn trả các khoản vay theo lãi*

suất thị trường. Kinh nghiệm thực tiễn ở châu Mỹ - Latinh, châu Á đã chứng minh rằng các hộ nghèo có nhu cầu vay vốn và sẵn sàng trả mức lãi suất đủ để bù đắp các chi phí của các tổ chức cho vay. Phát hiện này đã loại bỏ định kiến rằng người nghèo không có khả năng trả nợ. Ngày nay, hầu hết các TCTCVM ghi nhận rằng tỷ lệ nợ quá hạn chỉ thấp hơn 5%. Với một tỷ lệ nợ quá hạn thấp như vậy, khả năng thành lập các TCTCVM bền vững trở nên thực tế đối với những tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính; (ii) Phát hiện thứ hai cho rằng, *áp lực tập thể có thể thay thế cho việc thế chấp tài sản*. Các nhà thực hành TCVM nhận thấy rằng việc cho vay đối với các nhóm phụ nữ thực hiện bảo lãnh món vay, đối với các thành viên của nhóm có tỷ lệ hoàn trả rất cao. Do phụ nữ nghèo thường không có phương tiện đảm bảo món vay, nên phát hiện này đã mở ra hình thức cho vay liên đới như là một phương tiện cung cấp các dịch vụ tài chính cho những đối tượng khách hàng thực sự nghèo đói.

Giáo sư kinh tế Mohamed Yunus ở Bangladesh đã chứng minh rằng vài đô-la cũng có thể giúp một phụ nữ nghèo thực hiện các hoạt động sinh lợi và thoát khỏi đói nghèo. Các món cho vay đầu tiên mà Giáo sư này thực hiện vào năm 1978 đã dẫn đến việc thành lập một NGO, tổ chức này chính là tiền thân của ngân hàng Grameen (Grameen Bank) hiện đang phụ vụ hàng triệu khách hàng.

Sau đó, hoạt động TCVM lan rộng ra các vùng khác nhau trên thế giới, nhất là khi nhu cầu của người nghèo tăng lên vào những năm 1980 và các Tổ chức tư nhân tình nguyện quốc tế (IVPO) và các NGO bắt đầu đưa hoạt động TCVM vào chương trình xóa đói, giảm nghèo. Các IVPO tài trợ vốn, tổ chức đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cho các NGO đối tác tại địa phương để thực hiện việc cung cấp các dịch vụ TCVM cho cộng đồng dân cư.

Hai "vị tiền bối" của các dự án TCVM này tiếp tục cùng tồn tại với các sáng kiến hiện nay trong cuộc chiến chống đói nghèo.

Khu vực TCVM đã có bước phát triển nhảy vọt trong vòng hai mươi năm qua. Năm 1997, trên thế giới có khoảng 7.000 tổ chức thực hiện các dự án TCVM cho vay các món nhỏ đối với các doanh nghiệp nhỏ, huy động tiền gửi phù hợp với nhu cầu của các hộ nghèo và thực hiện các dịch vụ tài chính khác như dịch vụ chuyển tiền. Cho đến nay, đại đa số các tổ chức này vẫn là các NGO hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận. Tuy nhiên, một số hợp tác xã tiết kiệm và tín dụng, nhất là ở châu Phi, bắt đầu cung cấp các dịch vụ TCVM và một số tổ chức tài chính chính thức cũng như một số ngân hàng thương mại bắt đầu tham gia vào lĩnh vực này.

Hiện nay, nguồn vốn của các TCTCVM chủ yếu đến từ các nhà tài trợ và các chính phủ. Nhưng các tổ chức tài chính lớn lại nhận thấy rằng yêu cầu của khách hàng vượt xa nguồn vốn tài trợ đó. Bên cạnh đó, các tổ chức này cũng cho thấy có thể cung cấp các dịch vụ TCVM trên một cơ sở tài chính bền vững: khách hàng tìm thấy lợi ích của mình trong các dịch vụ mà TCTCVM cung cấp và họ sẵn sàng trả một mức giá phù hợp. Khi trở nên bền vững về mặt tài chính, một TCTCVM có thể bắt đầu tài trợ các khoản cho vay bằng tiền gửi huy động và các nguồn vốn thương mại khác. Như vậy, TCTCVM có thể thoát ra khỏi các hạn chế gắn liền với nguồn tài trợ do các tổ chức cấp vốn áp đặt nhưng vẫn đảm bảo được các dịch vụ tiết kiệm an toàn và thuận lợi cho khách hàng. Sự phát triển của lĩnh vực TCVM trong thời gian qua có xu hướng đáp ứng một nhu cầu hiển nhiên của việc đa dạng hóa các dịch vụ, từ việc cho vay đơn thuần đến các dịch vụ tài chính linh hoạt và có chất lượng nhằm thực hiện tốt hơn vai trò của TCVM trong cuộc chiến chống đói nghèo. Một trong những ví dụ thú vị nhất là dịch vụ bảo hiểm xã hội do Hiệp hội Phụ nữ tự quản (SEWA) tại nhiều bang ở Ấn Độ thực hiện. Ngoài ra, cũng có thể kể đến các hình thức dịch vụ thuê mua vi mô (micro-leasing) hay cho vay bằng hiện vật (vi dụ

cho vay bằng gia súc) nhất là đối với những người rất nghèo. Với đối tượng khách hàng này, các TCTCVM cũng bắt đầu cung cấp các khoản cho vay tiêu dùng để trang trải các chi phí giáo dục, y tế,... Việc cho vay tiêu dùng giúp cho các hộ nghèo trang trải các loại chi phí tiêu dùng mà không làm thâm thủng nguồn vốn sản xuất, kinh doanh của gia đình họ.

Định hướng của hoạt động TCVM và nhất là tín dụng vi mô đối với phụ nữ ngày càng trở nên rõ nét qua thực tế hoạt động của Ngân hàng Grameen ở Bangladesh. Mục tiêu xuất phát ban đầu là cho vay đối với phụ nữ cũng như đối với nam giới và lúc đầu không dễ gì có thể đạt được tỷ lệ cho vay đối với phụ nữ là 50%. Sau một thời gian ngắn, phụ nữ đã tỏ ra là đối tượng khách hàng đáng tin cậy và trả nợ sòng phẳng nhất. Ngày nay, 95% khách hàng vay vốn của Ngân hàng Grameen là phụ nữ và họ luôn là những khách hàng hoàn trả vốn vay tốt hơn so nam giới.

Điều ghi nhận này trở nên phổ biến và giải thích phần nào việc hoạt động tín dụng vi mô hướng tới phụ nữ. Một lý do khác giải thích cho hiện tượng này là hiệu quả ngày càng cao của cuộc chiến chống đói nghèo: đa số các nghiên cứu cho thấy rõ ràng khi có thu nhập, phụ nữ sẽ ưu tiên đầu tư vào việc học hành của con cái và vào hoạt động sản xuất, kinh doanh của gia đình. Điều đó góp phần cải thiện điều kiện sống của gia đình họ.

Hội nghị thượng đỉnh quốc tế về tín dụng vi mô được tổ chức vào tháng 02 năm 1997 tại Washington (Mỹ) đã rút ra kết luận rằng: "TCVM là công cụ sắc bén, có hiệu quả trong cuộc chiến chống đói nghèo và bảo đảm khả năng độc lập về kinh tế cũng như nhân phẩm của con người". Như vậy, có thể nói rằng TCVM ngày càng khẳng định được vai trò kinh tế - xã hội của mình và thu hút được sự quan tâm thích đáng của nhiều tổ chức, đặc biệt là chính phủ ở những nước đang phát triển.

III. CÁC HOẠT ĐỘNG CHỦ YẾU CỦA TÀI CHÍNH VI MÔ

Hoạt động TCVM chủ yếu bao gồm hoạt động tín dụng và hoạt động huy động tiết kiệm:

1. Hoạt động tín dụng

Các TCTCVM thường áp dụng 3 phương pháp cho vay: cho vay cá nhân, cho vay nhóm liên kết và cho vay ngân hàng làng xã.

(i). *Cho vay trực tiếp đến cá nhân*: một cá nhân được vay vốn khi có tài sản bảo đảm tiền vay và được TCTCVM tin tưởng. Việc thế chấp ở các TCTCVM nói chung ít bị ràng buộc hơn so ở các ngân hàng thương mại. Cho vay cá nhân thường phổ biến hơn cho vay tổ nhóm, nhất là ở In-đô-nê-xi-a và ở Sénégal. Phương pháp này cũng được áp dụng phổ biến ở Niger và ở Cô-lôm-bi-a nhưng với tỷ lệ thấp hơn nhiều.

(ii). *Cho vay theo nhóm liên kết*: phương pháp này được thực hiện dưới hình thức cho vay thông qua các nhóm nhỏ (thường từ 4- 10 người). Cam kết của nhóm thay cho tài sản thế chấp và là sự bảo lãnh món vay trong trường hợp một thành viên của nhóm không trả được vốn vay. Điều đó tạo nên một áp lực mang tính cộng đồng đối với các thành viên vay vốn và có tác dụng kích thích họ thực hiện cam kết. Phương pháp này ngày càng trở nên phổ biến và được áp dụng rộng rãi, nhất là ở các TCTCVM thành công như Ngân hàng Grameen ở Bangladesh, K-REP ở Kenya và Bancosol ở châu Mỹ - Latinh.

(iii). *Cho vay theo phương thức ngân hàng làng xã*: đây là phương thức cho vay theo từng nhóm khoảng 30 người trở lên. Nhóm vay chịu trách nhiệm quản lý món vay của từng thành viên (phương pháp được áp dụng tại các TCTCVM ở Burkina Faso, Costa Rica và Niger). Phương thức cho vay này tỏ ra hiệu quả khi các nhóm đã được đào tạo và các thành viên đã phát triển được khả năng quản lý và tin tưởng lẫn nhau.

Các nét đặc trưng chung của 3 phương pháp này là khả năng cho vay các món nhỏ,

ngắn hạn (tối đa 12 tháng), lãi suất tương đối cao so với các ngân hàng thương mại trên địa bàn. Hai phương pháp sau có nhiều đặc thù chung nhất; đặc biệt là việc sử dụng hình thức cho vay qua nhóm và áp lực mang tính cộng đồng để giảm thiểu tỷ lệ nợ quá hạn. Nói chung là hai phương pháp này chấp nhận các hình thức bảo đảm không mang tính truyền thống để khuyến khích việc hoàn trả nợ, cho vay với kỳ hạn rất ngắn và mức lãi suất cao. Một nét đặc trưng chung nữa là các phương pháp này cho phép tái tục các món vay tùy theo khả năng hoàn trả vốn vay. Những khách hàng trả nợ sòng phẳng còn có khả năng được vay những món ngày càng lớn hơn tùy theo khả năng hoàn trả. Một số TCTCVM ấn định một ngưỡng cho vay mà muốn vượt qua ngưỡng đó thì khách hàng phải đã từng được vay nhiều món nhỏ và đã từng thực hiện một mức tiết kiệm nào đó. Điều đó giúp khách hàng củng cố ý thức gắn bó với TCTCVM.

Các điều kiện cho vay khác nhau tùy theo từng TCTCVM và tùy theo bối cảnh từng nơi. Thời gian hoàn trả vốn vay cũng khác nhau, có thể hàng tuần hoặc hàng tháng. Lợi ích về lãi suất thường được áp dụng đối với những khách hàng hoàn trả vốn vay đúng hạn.

Các TCTCVM có xu hướng gần gũi với khách hàng hơn nhiều so với các tổ chức tài chính truyền thống. Nói chung, các thủ tục xin vay tương đối đơn giản và thời gian giải quyết cho vay được giảm xuống thấp nhất. Điều đó cho phép giảm thiểu các chi phí giao dịch với khách hàng. Các TCTCVM đã phát triển được một loạt các sản phẩm tài chính khá rộng rãi. Các sản phẩm này thay đổi theo từng nước, từng tổ chức hoặc thậm chí theo từng chi nhánh của cùng một TCTCVM. Các điều kiện cho vay, lãi suất cũng như các phương thức hoàn trả vốn vay cũng khác nhau tùy theo từng tổ chức và theo từng loại sản phẩm. Sự khác nhau này xuất phát từ mong muốn của TCTCVM trong việc cung cấp cho các đối tượng khách hàng mục tiêu của mình những sản phẩm phù hợp nhất.

2. Dịch vụ huy động tiết kiệm tại chỗ

Huy động tiết kiệm tại chỗ là một trong những hoạt động chủ yếu của các TCTCVM. Tuy nhiên, một số TCTCVM lại không nhất thiết phải huy động tiết kiệm; đó là những tổ chức có mối quan hệ ràng buộc lâu dài với các tổ chức tài chính có đủ nguồn vốn để đảm bảo sự luân chuyển vốn cần thiết cho nhu cầu tín dụng. Các lợi ích của tiết kiệm thì rất nhiều, cả về phía cung lẫn cầu. Ví dụ, về phía cung (tổ chức cho vay), tiền tiết kiệm cho phép: (i) Tạo lập nguồn vốn mới để cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng; (ii) Tận dụng mức lãi suất thấp hơn mức chi phí vốn sẵn có trong hệ thống tài chính trên địa bàn, điều đó mang lại cho TCTCVM và khách hàng các nguồn vốn có chi phí trung bình thấp hơn; (iii) Giúp cho TCTCVM đưa ra được các quyết định tốt nhất khi thẩm định đơn xin vay vốn. Việc huy động tiết kiệm làm cho TCTCVM trở nên có uy tín hơn đối với khách hàng gửi tiền và các thành viên; đây là cơ sở vững chắc cho TCTCVM phát triển một cách độc lập và bền vững; (iv) Tạo cho TCTCVM khả năng độc lập với các tổ chức cấp vốn và thông qua các chiến lược hoạt động nhằm đạt được khả năng bền vững.

Về phía khách hàng (cầu), tiết kiệm tạo nên: (i) Một phương tiện giúp những người gửi tiền xây dựng kế hoạch giao dịch; số tiết kiệm có thể thay thế cho các điều kiện bảo đảm truyền thống cần thiết để được vay vốn; (ii) Khoản tiền dự trữ có thể được sử dụng vào bất cứ lúc nào; nó cho phép người gửi tiền kiểm soát tốt nhất tình hình tài chính của mình trong tương lai và tạo thành nguồn dự phòng để sử dụng vào các khoản chi tiêu bất thường trong doanh nghiệp hoặc trong gia đình; (iii) Là một nguồn vốn độc lập với vốn vay.

Các TCTCVM thường cung cấp dịch vụ tiết kiệm bằng hai cách. Một số TCTCVM hoạt động tương tự như ngân hàng thương mại, tức là huy động tiết kiệm rộng rãi trong công chúng. Ngược lại, một số TCTCVM chỉ giới hạn huy động tiết kiệm trong nội bộ các thành viên của mình.

Các TCTCVM sử dụng nhiều cách để huy động tiết kiệm, ví dụ như bắt buộc mở một tài khoản tiết kiệm để được vay vốn. Dĩ nhiên trong trường hợp này, chỉ những thành viên của TCTCVM mới được vay vốn và tiền của họ không được sử dụng nếu không có sự đồng ý của nhóm.

Các hình thức tiết kiệm khác nhau tùy theo từng TCTCVM. Tiền tiết kiệm có thể ít nhiều mang tính bắt buộc, được hưởng hoặc không được hưởng lãi. Ví dụ, một tài khoản tiết kiệm ngắn hạn sẽ được hưởng lãi suất thấp hơn một tài khoản tiết kiệm dài hạn.

Thực tế cho thấy rằng, những khách hàng gửi tiền tiết kiệm mới thích các tài khoản không kỳ hạn hơn, ngay cả khi hình thức này không được hưởng lãi vì nó đảm bảo được an toàn và được rút ra bất kỳ lúc nào.

Tại một số nước, dịch vụ tiết kiệm của các TCTCVM thường bị chỉ trích do thiếu khả năng khuyến khích thành viên của mình gửi tiền. Điều đó có thể xảy ra khi TCTCVM áp đặt các chi phí cao đối với việc mở tài khoản tiết kiệm, hoặc lãi suất không hấp dẫn hay chi phí quản lý cao.

3- Các dịch vụ hỗ trợ cho TCVM

Các dịch vụ hỗ trợ có thể được chia làm hai loại như sau:

a- Dịch vụ đào tạo

Dịch vụ đào tạo tại các TCTCVM được thực hiện ở 3 cấp độ chủ yếu như sau:

- *Thứ nhất, đào tạo nhân viên của TCTCVM ở cấp khu vực:* đào tạo nhân viên của TCTCVM nhằm tăng cường khả năng xây dựng và quản lý các dịch vụ TCVM. Các chương trình đào tạo khác nhau tùy theo từng TCTCVM, nhưng chúng thường đề cập đến các khái niệm cơ bản về tài chính, kế toán, xây dựng ngân sách, lập dự án, kế hoạch kinh doanh, nghiên cứu thị trường của từng sản phẩm, tiếp thị,... Đào tạo tại chỗ thường gắn liền với những khoá đào tạo ngắn hạn ở nước ngoài, thường được các tổ chức cấp vốn tài trợ chi phí.

- *Thứ hai, đào tạo nhân viên tại chỗ (cấp làng, xã):* đào tạo các nhân viên tại chỗ là hết sức cần thiết cho việc khởi đầu hoạt động của mọi TCTCVM. Chương trình đào tạo này cung cấp các khái niệm đơn giản về quản lý dịch vụ tài chính cũng như các phương pháp tổ chức nhóm. Các lớp đào tạo này thường được thực hiện bằng tiếng địa phương, vì trình độ học vấn của các học viên thường rất thấp. Trước khi giao nhiệm vụ, các TCTCVM thường yêu cầu các nhân viên của mình thực tập tại một ngân hàng ở trên địa bàn để làm quen với hoạt động của hệ thống tài chính.

- *Thứ ba, đào tạo khách hàng:* đào tạo khách hàng được thực hiện theo nhiều cách khác nhau tùy theo từng TCTCVM. Một số TCTCVM tổ chức đào tạo thông qua các buổi sinh hoạt vận động, tuyên truyền về phương thức hoạt động của TCTCVM. Một số TCTCVM gắn công tác đào tạo khách hàng với các hoạt động TCVM. Các chủ đề đào tạo cũng rất đa dạng, phong phú.

b- Các dịch vụ bổ sung cho TCTCVM

Đa số các TCTCVM còn cung cấp các dịch vụ phi tài chính. Chính các NGO can thiệp nhiều nhất vào loại hình dịch vụ bổ sung này. Ví dụ, một số NGO ở châu Mỹ - Latinh đưa vào thực hiện các dịch vụ cung ứng nguyên liệu, vật liệu xây dựng và các sản phẩm đầu vào khác. Các TCTCVM được hưởng mức chênh lệch trung bình là 6% trên doanh số bán hàng, trong khi đó các doanh nghiệp vi mô thành viên tiết kiệm được 15% từ hoạt động này. Dịch vụ này cho phép tăng bổ sung các khoản thu. Ngân hàng Grameen thực hiện một số hoạt động phi tài chính khác giúp xoá đói, giảm nghèo như: phân phối hạt giống, tổ chức các trường học ở làng, thực hiện các dịch vụ kế hoạch hóa gia đình, giáo dục trẻ em,...

Các TCTCVM còn có khả năng phát huy các giá trị xã hội khác. Một trong những đặc trưng của TCTCVM là khả năng tổ chức các cuộc họp thường xuyên của các nhóm liên kết. Các cuộc họp này không những cho phép các thành viên hoàn trả vốn vay, mà còn

nhằm tăng cường tình đoàn kết giữa các thành viên. Ngoài ra, các cuộc gặp này còn tạo cơ hội để các thành viên cùng nhau thảo luận về các vấn đề chung (về sức khỏe, vệ sinh môi trường, kế hoạch hóa gia đình, giáo dục, nước sạch, công ăn việc làm,...) để tìm ra các giải pháp và các hành động cần thực hiện để giải quyết vấn đề đặt ra.

IV. CÁC TỔ CHỨC CUNG CẤP DỊCH VỤ TÀI CHÍNH VI MÔ

Nhiều tổ chức thực hiện các chương trình TCVM đã hình thành trong các thập niên gần đây. Ngay cả khi mục tiêu chung là cung cấp các dịch vụ tài chính cho đối tượng khách hàng có thu nhập thấp, các tổ chức này đã xây dựng các phương pháp tiếp cận khác nhau để đạt được mục đích đó. Những kết quả mà các tổ chức này đạt được rất khác nhau và đôi khi không đáng kể do chúng theo đuổi các mục tiêu cũng rất khác nhau. Có thể phân biệt 4 loại hình tổ chức cung cấp dịch vụ TCVM tùy theo chức năng chủ yếu của chúng:

1. Ngân hàng phát triển

Ngân hàng phát triển được biết đến nhiều nhất là các ngân hàng phát triển nông nghiệp và nông thôn. Cách đây khoảng 3 thập niên, khi các ngân hàng này bắt đầu khuếch trương hoạt động, các chính phủ đã hy vọng tăng khối lượng vốn đầu tư vào nông nghiệp, tăng dư nợ cho vay đối với các hộ sản xuất nông nghiệp và củng cố các tổ chức đóng vai trò làm kênh dẫn nguồn tín dụng nông nghiệp đến với bộ phận dân cư nghèo nhất.

Chi phí quản lý tín dụng cao, việc thiếu khả năng đa dạng hóa khối lượng tín dụng, sự can thiệp của chính phủ vào việc quản lý các tổ chức này, sự thờ ơ của các ngân hàng đối với việc huy động tiết kiệm tại chỗ là những yếu tố liên quan đến việc cung ứng dịch vụ làm ảnh hưởng đến khả năng bền vững của các ngân hàng nông nghiệp. Người ta nhận thấy sự mất cân đối giữa các dịch vụ tài chính và các nhu cầu của khách hàng vay vốn, nhất là những người nghèo. Mặt khác, khu vực nông nghiệp có rủi ro cao

và khả năng sinh lợi thấp đã khiến cho các nhà đầu tư có định kiến làm hạn chế khả năng tiếp cận tín dụng nông nghiệp.

Một số nghiên cứu thực tế cho thấy rằng ảnh hưởng và sự đóng góp của các dự án tín dụng đã bị xem nhẹ. Trên thực tế, trong số các dự án được tài trợ bởi Ngân hàng Thế giới (WB), người ta nhận thấy rằng một số dự án đã góp phần tăng sản lượng nông nghiệp và công nghiệp thực phẩm, giúp mua sắm thiết bị nông nghiệp, là kênh dẫn một phần vốn tài trợ từ nước ngoài và cải thiện khả năng tiếp cận tín dụng của các hộ nghèo. Hơn nữa, vai trò của WB trong việc tái cơ cấu các hệ thống ngân hàng tại nhiều nước trong những năm 1980 là rất quan trọng.

Công cuộc cải cách các ngân hàng phát triển nông nghiệp và nông thôn đã đề cập đến việc thông qua các chiến lược nhằm đảm bảo khả năng bền vững về tài chính như: tăng cường huy động tiết kiệm tại chỗ, phát triển quan hệ đối tác với các tổ chức khác hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tài chính, sự hiểu biết tốt nhất về các nhu cầu và sự ưa thích của khách hàng vay vốn, cung ứng sản phẩm và dịch vụ nhằm đáp ứng các nhu cầu.

Hiện nay, các loại hình tổ chức này đã có thể đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực TCVM. Ví dụ như trường hợp của Ngân hàng Phát triển nông nghiệp và nông thôn Thái Lan. Nhưng để cho các dịch vụ này có hiệu quả, các tổ chức này cần phát triển các cơ cấu chuyên môn trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo. Ví dụ, Ngân hàng Phát triển nông nghiệp - nông thôn quốc gia Ấn Độ (NABARD) có một chương trình giúp liên kết 200 NGO với các tổ chức tài chính trong vòng chưa đầy 2 năm.

2. Các tổ chức tín dụng hợp tác

Tổ chức tín dụng hợp tác có nhiều hình thức và được biết đến với nhiều tên gọi khác nhau tùy theo từng nước: Quỹ tiết kiệm và tín dụng (Burkina Faso), Ngân hàng nhân dân (Rwanda), Quỹ tiết kiệm và tín dụng (Mali), Quỹ tín dụng nông nghiệp tương hỗ

địa phương (Bénin),... Sau đây chúng tôi xin gọi chung là tổ chức tín dụng hợp tác khi nói đến loại hình tổ chức này.

Phương pháp tiếp cận hợp tác xã trao cho các thành viên một quyền lực rất lớn. Các thành viên phải tự tổ chức để huy động tiết kiệm và cho vay. Các quyết định về lãi suất, các điều kiện cho vay và hoàn trả vốn vay cũng như các chiến lược hoạt động của tổ chức tín dụng hợp tác đều do các thành viên tự quyết định. Cách thức này cho phép sự luân chuyển các nguồn vốn tại chỗ trong cộng đồng. Lợi nhuận của tổ chức tín dụng hợp tác được phân bổ cho thành viên trong cộng đồng và các quyết định được đưa ra bởi chính những người được thụ hưởng. Các chi phí giao dịch được giảm thiểu ở giai đoạn khởi đầu hoạt động do các thành viên làm việc tự nguyện không hưởng lương. Phương pháp này khác với phương pháp của đại đa số các NGO, hoặc các tổ chức chuyên môn khác được thiết lập và quản lý bởi những người ở bên ngoài cộng đồng dân cư địa phương.

Các hình thức pháp lý điều chỉnh các tổ chức này cũng rất khác nhau tùy theo mức độ phát triển của chúng. Nói chung, các tổ chức này được thừa nhận như là các tổ chức tài chính, thường được điều chỉnh bởi luật hợp tác xã. Một tổ chức tín dụng hợp tác có thể gia nhập vào một tổ chức hiệp hội để được hưởng các lợi ích như: được tổ chức này làm đại diện ở cấp quốc gia, được hưởng các dịch vụ về đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật cũng như tiếp cận dễ dàng hơn với các chương trình tiết kiệm tín dụng ở cấp độ quốc gia và quốc tế. Ví dụ, ở châu Mỹ - Latinh, các hợp tác xã tiết kiệm và tín dụng được coi như là các ngân hàng hợp tác, vừa được điều chỉnh bởi luật ngân hàng, vừa được điều chỉnh bởi luật hợp tác xã. Các ngân hàng này có thể được tham gia vào thị trường tài chính như các ngân hàng thương mại. Chúng cũng có thể được huy động các nguồn vốn từ bên ngoài và giao dịch với Ngân hàng Trung ương. Hình thức ngân hàng hợp tác xã được xem là hình thức tiên tiến nhất trong số các loại hình tổ chức tín dụng hợp tác. Các hợp tác xã tín

dụng vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong lĩnh vực TCVM. Nhưng vấn đề đặt ra là liệu sự tham gia của chúng có khả năng tăng lên hơn nữa hay không. Nhiều tác nhân tham gia vào lĩnh vực TCVM cũng tự hỏi là cần có những động thái cần thiết nào để giúp các tổ chức tín dụng hợp tác tăng cường vai trò của chúng trong lĩnh vực TCVM. Việc hiện đại hóa các dịch vụ có thể sẽ hướng tới việc mở rộng các dịch vụ tiết kiệm với các mức lãi suất khác nhau, và phát triển các dịch vụ cho vay đa dạng nhằm đáp ứng nhu cầu rộng rãi của khách hàng.

3. Các tổ chức phi chính phủ (NGO)

Nhiều NGO và tổ chức trung gian chuyên môn hiện đang tham gia vào việc cung ứng các dịch vụ TCVM và một số loại hình tổ chức khác cũng có ý định tham gia vào hoạt động này. Thậm chí có những tổ chức đã chuyển đổi các hoạt động TCVM thành các ngân hàng thực thụ. Hình thức tham gia của các nhân tố này cũng rất khác nhau. Các NGO đã phát triển nhiều phương pháp tiếp cận khá đa dạng và phù hợp với các bối cảnh hoạt động cụ thể.

Một nghiên cứu được thực hiện tại 4 nước châu Á về sự tham gia của 5 NGO trong lĩnh vực TCVM thông qua phương pháp tổ nhóm liên kết đã cho thấy mức độ đa dạng rất cao giữa các hình thức tham gia liên quan đến cấu trúc, chức năng và tỷ lệ thành công.

Về khả năng tiếp cận, tất cả các NGO đã thành công trong việc tiếp cận với các hộ nghèo ở nông thôn, đặc biệt là những người phụ nữ mù chữ. Tuy nhiên, vấn đề tồn tại là khả năng bền vững của tổ chức. Yếu tố thành công có vẻ như là một cam kết của các NGO về khái niệm cơ bản “khách hàng là chủ sở hữu”. Điều này tạo thuận lợi cho việc tăng tỷ lệ thu hồi vốn cho vay, do mọi nguồn vốn, hoặc ít nhất là một phần vốn, được huy động tại chỗ.

Kinh nghiệm cho thấy khi các TCTCVM hướng tới một viễn cảnh bền vững về tài chính thì sẽ có một rủi ro lớn trong việc giảm thiểu các phúc lợi xã hội đối với những người

nghèo. Phương pháp ưu đãi tín dụng thông qua việc chỉ theo đuổi tiêu chí bền vững sẽ cản trở khả năng tiếp cận các hộ nghèo. Ngay cả những khách hàng được vay vốn cũng gặp khó khăn trong việc sử dụng có hiệu quả vốn vay nếu họ không được tiếp cận với các dịch vụ hỗ trợ khác giúp họ cải thiện khả năng hiểu biết hoặc trước hết là làm thoả mãn các nhu cầu cơ bản của họ. Các NGO hướng tới các chương trình tín dụng bền vững thường đánh mất các lợi thế so sánh trong lĩnh vực phát triển; tức là khả năng cung ứng các dịch vụ xã hội cho người nghèo nhất.

Một vấn đề khác đối với các NGO là những người được thụ hưởng thường ít có quyền tác động đến các quyết định, điều này trái ngược với các tổ chức tín dụng hợp tác, nơi mà những người thụ hưởng cũng đồng thời là những người sở hữu tổ chức. Các NGO còn thường gặp phải những khó khăn trong việc đảm bảo một hệ thống huy động tiết kiệm và độc lập với các khoản tài trợ từ bên ngoài. Ngược lại, chúng rất có khả năng tiếp cận với những người nghèo nhất.

Về phần các NGO, điều quan trọng là phải phân biệt hình thức tham gia của các NGO quốc tế với hình thức tham gia của các NGO trong nước. Các NGO quốc tế ngày càng chuyên môn hóa trong việc hỗ trợ thành lập các TCTCVM cấp quốc gia và rút lui dần để các NGO trong nước đảm đương các hoạt động và hướng tới khả năng tự bền vững. Các NGO quốc tế có thể giúp các NGO trong nước thực hiện các hoạt động dưới mọi hình thức, cơ cấu để có thể tiếp cận với một số lượng cá nhân lớn hơn.

V. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN KHẢ NĂNG BỀN VỮNG CỦA CÁC TCTCVM

1. Các tiêu chí bền vững của các TCTCVM

Việc xác định các tiêu chí bền vững của một TCTCVM phụ thuộc vào các số liệu sẵn có của bản thân nó hoặc của toàn hệ thống ngân hàng trong nước. Vấn đề đặt ra là phải tìm được các số liệu hiện tại đáng tin cậy có

thể sử dụng trong việc theo dõi và đánh giá hiệu quả về tài chính và kinh tế của các TCTCVM.

Người ta có thể thiết lập một bộ chỉ số tài chính và kinh tế, nhưng nó sẽ chẳng có tác dụng gì nếu các số liệu cần thiết để xác định các chỉ số này lại không đảm bảo chính xác. Trong nhiều TCTCVM, "các nỗ lực hướng tới việc thiết lập hệ thống thu thập số liệu phải phục vụ cho việc áp dụng một hệ thống theo dõi và đánh giá thực sự"¹. Cơ sở dữ liệu cần thiết lập để xác lập các chỉ số phân tích hiệu quả của các TCTCVM nên đề cập đến danh mục đầu tư tín dụng và đối tượng khách hàng, chính sách lãi suất, thu nhập của TCTCVM, các chi phí và bảng tổng kết tài sản. Các số liệu về danh mục đầu tư tín dụng và khách hàng gồm số món và số tiền xin vay, số món và doanh số cho vay, số món và số dư tiền gửi, dư nợ quá hạn. Ngoài ra, cũng nên đặc biệt lưu ý đến các số liệu cho phép thiết lập các chỉ số về khả năng thu hồi vốn, chính sách tín dụng, quy mô cho vay, các nguồn lực tài chính cũng như hiệu quả quản lý như năng lực của đội ngũ nhân viên, trình độ quản lý và chi phí theo từng đơn vị dịch vụ.

Sự thành công của việc thu thập số liệu chủ yếu dựa trên khả năng nghiệp vụ kế toán của TCTCVM. TCTCVM càng phát triển thì đòi hỏi các công cụ quản lý tài chính phải càng tinh vi.

Các tiêu chí được sử dụng để đo lường khả năng bền vững của một TCTCVM có rất nhiều. Các tiêu chí này cũng chính là các chỉ số phân tích tài chính được phân làm 3 nhóm như sau:

- *Nhóm thứ nhất*: bao gồm các chỉ số nhằm xác định xem các nguồn lực tài chính sẵn có hôm nay có thể đáp ứng được các nhu cầu trong tương lai hay không. Nếu một TCTCVM dự định cung cấp các dịch vụ dài hạn thì khả năng bền vững về tài chính là

1. Phương pháp luận được sử dụng trong đánh giá các tổ chức tài chính vi mô - Ngân hàng Thế giới, 1998.

rất quan trọng. Khả năng bền vững được định nghĩa như là khả năng phục vụ khách hàng mà không cần sử dụng đến sự hỗ trợ từ bên ngoài. Như vậy, nhiều chỉ số được sử dụng để đo lường các khía cạnh của khả năng bền vững.

- *Nhóm thứ hai*: bao gồm các chỉ số đo lường hiệu quả tài chính xác định khả năng của TCTCVM trong việc phục vụ một số lượng khách hàng lớn bằng nguồn vốn tự có và với chi phí thấp. Các chỉ số này cung cấp thông tin chính xác về hiệu quả của đội ngũ nhân viên và các chiến lược hoạt động, về khả năng tạo thu nhập và cung ứng nguồn vốn;

- *Nhóm thứ ba*: bao gồm các chỉ số về chất lượng của danh mục cho vay và xác định độ cần trọng của TCTCVM trong việc quản lý tài sản có. Nếu quản lý danh mục cho vay kém, TCTCVM sẽ có nguy cơ phá sản. Việc theo dõi chất lượng dư nợ cho vay cho phép biết được các khoản cho vay có hiệu quả hay không.

Người ta thường gắn các chỉ tiêu về hiệu quả tài chính với các chỉ tiêu theo dõi và đánh giá các dịch vụ phi tài chính. Việc làm này nhằm tìm cách thể hiện là đến điểm nào thì TCTCVM có khả năng cung cấp các dịch vụ phi tài chính mà không cần dựa vào các hình thức tài trợ từ bên ngoài sau một giai đoạn thí điểm và tăng trưởng.

Việc theo dõi một số chỉ số trong một khoảng thời gian nhất định cho phép theo dõi các biến động xảy ra từ từ. Tuy nhiên, bản thân các chỉ số không đủ để lý giải hiệu quả đã đạt được. Chúng phải được đặt trong bối cảnh riêng biệt của từng TCTCVM. Ví dụ, hai TCTCVM có cùng một chỉ số nhưng trong thực tế, chúng không ở cùng một giai đoạn phát triển giống nhau. Trong trường hợp đó, sẽ sai lầm nếu như xem chúng có cùng hiệu quả khi mà chúng không ở cùng mức độ phát triển. Các chỉ số về hiệu quả cần được đánh giá một cách tương đối tùy theo các giai đoạn phát triển của TCTCVM. Thực vậy, các TCTCVM bắt đầu hoạt động không nhất

thiết phải đáp ứng tất cả các yêu cầu như các TCTCVM đã hoạt động qua nhiều năm và đã có một số lượng khách hàng lớn.

Về thực tiễn, việc sử dụng các tiêu chí có tính đến các yếu tố khác nhau thường gặp phải những khó khăn trong việc thu thập số liệu. Cần xem xét các tiêu chí như lợi nhuận ròng, món cho vay trung bình, số tiền lũy kế trung bình trong các tài khoản tiết kiệm, các điều chỉnh theo nguồn tài trợ và lạm phát, khả năng tự chủ về tài chính, hiệu suất của tài sản có và vốn tự có, các tỷ lệ phần trăm của chi phí quản lý so với dư nợ cho vay, hiệu quả của dư nợ cho vay và hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân viên.

Ngoài ra, cũng nên xem xét hai khía cạnh quan trọng khác. Đó là các chỉ tiêu liên quan đến kết quả kinh doanh tài chính: tỷ lệ thu hồi nợ cao (tức là khoảng 90-95% vốn cho vay), các khoản cho vay không sinh lãi, số món cho vay, khả năng tự chủ về tài chính và tự chủ về kinh doanh. Tiếp đó, các chỉ tiêu liên quan đến hoạt động kinh doanh như: năng lực quản lý và kế toán; các hệ thống thông tin, tín dụng và quản lý tài chính lành mạnh, sự tồn tại của một cơ sở tài chính và sự tăng trưởng; tự chủ về tài chính; cơ cấu quản lý lành mạnh; kế hoạch kinh doanh và kế hoạch tài chính.

2. Các chỉ tiêu về khả năng tiếp cận của đối tượng khách hàng mục tiêu

Việc xác định các chỉ số về khả năng tiếp cận của đối tượng khách hàng mục tiêu cũng được đặt dưới các ràng buộc như các chỉ số về khả năng bền vững về tài chính. Nếu tầm quan trọng của các chỉ số về khả năng bền vững về tài chính phụ thuộc vào các số liệu kế toán, thì việc thu thập số liệu cho phép đo lường mức độ tiếp cận với các dịch vụ tài chính của các đối tượng khách hàng mục tiêu lại thường phụ thuộc vào việc thu thập các số liệu tại chỗ, dẫn đến việc chi phí điều tra đôi khi rất cao.

Các TCTCVM có thể sử dụng các chỉ số sau đây để đánh giá khả năng tiếp cận của đối tượng khách hàng mục tiêu:

- *Thứ nhất, quy mô khách hàng*: số lượng khách hàng vay vốn, mức tăng trưởng của số lượng khách hàng vay vốn, số lượng nhân viên của TCTCVM;

- *Thứ hai, khối lượng món vay*: dư nợ cho vay, các món cho vay mới, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay, số tiền trung bình của một món vay, dư nợ bình quân của một khách hàng;

- *Thứ ba, khối lượng tiền gửi*: tỷ lệ tăng trưởng khối lượng tiền gửi, số lượng người gửi tiền, số lượng tài khoản tiết kiệm, quy mô trung bình của một tài khoản tiết kiệm.

Như vậy, nếu dựa trên các số lượng chính xác của các tiêu chí cần sử dụng thì sẽ rất phức tạp. Vì vậy, nên sử dụng các chỉ số khác nhau tùy theo khả năng sẵn có của các số liệu và mục tiêu của việc phân tích. Ví dụ, các chỉ tiêu có thể liên quan đến tổng dư nợ tiền gửi, số lượng món tiền gửi và số dư tiền gửi, dư nợ cho vay, số món và dư nợ cho vay, tỷ lệ tăng trưởng tài sản có hàng năm, tỷ lệ số dân trên địa bàn được tiếp cận với các dịch vụ của TCTCVM.

3. Các yếu tố xác định khả năng bền vững của các TCTCVM

“Khả năng bền vững của một TCTCVM chủ yếu phụ thuộc vào khả năng của bản thân nó trong việc làm cho khách hàng tham gia vào các quy trình ra quyết định”². TCTCVM cần khuyến khích sự độc lập về kinh tế của các cá nhân và sự tham gia vào việc ra các quyết định của tổ chức.

“Thành công trước hết là kết quả của trách nhiệm tập thể bao hàm đồng thời cả TCTCVM lẫn các khách hàng”³. Theo kết quả của nhiều nghiên cứu, thành công của các TCTCVM phụ thuộc vào nhiều yếu tố, nhất là khi chúng có khả năng:

- Hình thành được các dịch vụ đáp ứng nhu cầu của khách hàng, giúp họ tiếp cận một cách nhanh chóng và thuận tiện với các khoản vay để làm nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của họ;

- Tạo thuận lợi cho việc cung cấp các dịch vụ tín dụng và dịch vụ hỗ trợ khách hàng;

- Nâng cao ý thức sở hữu TCTCVM và trách nhiệm tương trợ của các khách hàng vay vốn;

- Sử dụng các thủ tục đơn giản để phân tích và thẩm định một cách nhanh chóng các đơn xin vay vốn;

- Thiết lập các cơ chế giúp khách hàng được tiếp cận với món vay lớn hơn khi họ thể hiện được khả năng hoàn trả vốn vay;

- Áp dụng các mức lãi suất đủ để trang trải các chi phí hoạt động;

- Phát huy khả năng giải ngân nhanh chóng các khoản cho vay ngắn hạn (từ 3 đến 12 tháng);

- Đảm bảo tỷ lệ hoàn trả vốn vay cao nhờ vào các dịch vụ vừa nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng, vừa ràng buộc các mối quan hệ tin tưởng, tác động lẫn nhau như là các phương tiện để giảm thiểu các rủi ro;

- Giảm chi phí bằng cách sử dụng các phương pháp đơn giản và hiệu quả;

- Lập các điểm huy động tiết kiệm thuận tiện, khuyến khích các khoản tiết kiệm nhỏ, đảm bảo an toàn tiền gửi và áp dụng các mức lãi suất thoả đáng nhằm thu hút tiền gửi của khách hàng;

- Thực hiện công tác đào tạo đối với những người thụ hưởng về các phương pháp ra quyết định một cách dân chủ.

Cuối cùng, khả năng bền vững của một TCTCVM dựa vào năng lực cần thiết của đội ngũ nhân viên và việc thiết lập một cơ cấu tổ chức thích hợp với bối cảnh kinh tế - xã hội của đất nước.

(Còn nữa)

-
2. An toàn tiền gửi tiết kiệm cho tổ chức tài chính vi mô - Christian Lee, Mỹ - tháng 4-1996
 3. Nghiên cứu về tổ chức tài chính vi mô - Christen et Ramola, Ngân hàng Thế giới, 1998.