

Hoạt động tài chính vi mô: Kinh nghiệm của thế giới và bài học cho Việt Nam

PGS.,TS. Nguyễn Kim Anh^{**}

ThS. Nguyễn Đức Hải^{††}

Tài chính vi mô (TCVM) là việc cung cấp các dịch vụ tài chính như tín dụng, thanh toán, bảo hiểm và các dịch vụ khác cho các đối tượng có thu nhập thấp trong xã hội để phục vụ nhu cầu chi tiêu và đầu tư. Với cách hiểu như vậy cho thấy, TCVM đã xuất hiện từ rất lâu trên thế giới do các cá nhân giàu có, có thu nhập và địa vị cao trong xã hội cung cấp hoặc do các chủ cửa hàng, cửa hiệu, hiệu cầm đồ cung cấp cho người nghèo và với mức lãi suất rất cao, tồn tại phổ biến trong khu vực không chính thức.

Lần đầu tiên, người ta biết đến TCVM là vào những năm đầu thế kỷ thứ 17, do Jonathan Swift, một người Ailen, là cha đẻ của TCVM. Đến thế kỷ thứ 19, các hình thức cung cấp TCVM dưới dạng bán chính thức mới ra đời do F.W.Raiffeisen, một người Đức thiết kế và áp dụng từ những năm 1860 cho lĩnh vực nông nghiệp.

Theo phương pháp của F.W.Raiffeisen những nhóm tiết kiệm, vay vốn hoạt động dựa trên nguyên tắc giúp đỡ nhau, bằng những nguồn lực về tài chính, kỹ thuật, tổ chức của chính những thành viên trong nhóm. Những nguồn lực này nhằm giúp đỡ trước tiên cho các thành viên là những nông dân, những nhà sản xuất nhỏ trong khu vực nông nghiệp. Qua đó, giúp cho các thành viên không phải đối diện với các nguồn lực bên ngoài, được tính theo các điều kiện thị trường, thường với mức lãi suất rất cao, và kèm thêm các điều kiện thế chấp về tài sản. Trong những nguồn lực của nhóm, nguồn tài chính quan trọng nhất là sự tham gia đóng góp vốn của các thành viên. Những nguồn vốn đóng góp là cơ hội để cho các thành viên

^{**} Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

^{††} Học viện Ngân hàng

được vay, đầu tư vào sản xuất, cho các nhu cầu chi tiêu khác, bên cạnh đó, từ sự đóng góp vốn cũng tạo ra thu nhập cho những người góp vốn.

Mô hình của F.W.Raiffeisen được hình thành và phát triển không chỉ trong lĩnh vực nông nghiệp, mà còn được nhân rộng trong cộng đồng của xã hội, ngay cả trong khu vực thành thị. Cách thức tổ chức thành các nhóm tiết kiệm, vay vốn giúp cho nhiều người nghèo, đối tượng kinh doanh nhỏ trong khu vực thành thị, được đáp ứng nhu cầu về vốn và các nguồn lực thiếu hụt khác, nhằm phát triển sản xuất kinh doanh, tạo nguồn thu nhập ổn định. Thời gian gần đây, TCVM đã phổ biến rộng hơn, nhờ mô hình Grameen Bank được phát triển của Giáo sư Muhammad Yunus, người Bangladesh, mô hình đã có những tác động tích cực trong công cuộc xoá đói giảm nghèo ở nước này và trên thế giới, qua đó cũng làm thay đổi nhận thức của nhiều người về lĩnh vực TCVM.

1. Tài chính vi mô ở các khu vực trên thế giới

Khu vực châu Âu và Bắc Mỹ

TCVM với đối tượng khách hàng là những người nghèo, và chủ yếu ở các nước đang phát triển. Nhưng tại châu Âu, một lục địa già, với đa phần các nước đã thực hiện công nghiệp hoá từ vài trăm năm nay, lại có rất nhiều các tổ chức TCVM đang hoạt động. TCVM ở khu vực này chủ yếu hướng tới nhu cầu tìm việc làm cho người thất nghiệp, tạo thêm thu nhập cho người lao động nghèo (nhất là tại Đông Âu, nơi có tình trạng thất nghiệp cao) qua đó góp phần giảm bớt gánh nặng cho ngân sách quốc gia. Vì những lao động thất nghiệp có việc làm, đã không còn phải phụ thuộc vào trợ cấp thất nghiệp nữa. Bên cạnh đó, sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ ở khu vực này nhờ vào các khoản vay từ dịch vụ TCVM, đóng góp thêm thu nhập cho ngân sách, tạo ra nguồn cung hàng hoá đa dạng, đáp ứng cho nhu cầu dân cư và xã hội.

Tại Mỹ, từ khi Luật Đầu tư Công cộng ra đời vào năm 1977, đã yêu cầu bắt buộc nhiều ngân hàng thương mại phải thực hiện việc đầu tư vào nhóm dân cư

nghèo sinh sống tại các khu đô thị, thành phố lớn và cả các vùng nông thôn. Ban đầu chỉ có một vài tổ chức phải thực thi Điều Luật trên, sau một thời gian thu được kết quả khích lệ, chính quyền liên bang đã mở rộng phạm vi áp dụng rộng hơn đến các tổ chức tài chính, tín dụng trên cả nước. Nhưng khác với nhiều nơi, mặc dù phải quan tâm đến TCVM nhưng các ngân hàng, tổ chức tài chính ở Mỹ thường thực hiện các nghiệp vụ TCVM thông qua các tổ chức phi chính phủ (NGOs), các tổ chức xã hội.

Khu vực Mỹ La tinh

Tại châu Mỹ La tinh, người ta thường biết đến sự hoạt động của Tổ chức Accion, Banco Ademi, Finca, Prodem. Đây là những tổ chức quốc tế có sự hoạt động trên phạm vi nhiều nước. Theo mô hình hoạt động của các tổ chức này, việc cho vay được thực hiện qua các tổ, nhóm nhưng sau đó được thực hiện trực tiếp đến từng người nghèo. Ở khu vực Mỹ La tinh, nơi mà mọi người thường có tính độc lập cao và tự chủ trong các quyết định của mình nên việc cung cấp dịch vụ TCVM trực tiếp đến từng người nghèo sẽ hiệu quả hơn. Trong khi đó, mô hình cho vay qua tổ, nhóm chỉ hoạt động hiệu quả nhất, khi các thành viên trong nhóm phải hoạt động, kinh doanh những ngành nghề giống nhau và gặp phải những khó khăn tương tự. Hàng ngày, tuần, tháng, các thành viên phải có những cuộc gặp gỡ để trao đổi, cung cấp các thông tin về các thành viên - một yêu cầu quan trọng trong thành công của các tổ chức TCVM điển hình trên thế giới. Do vậy, cách thức tổ chức theo tổ nhóm lại không thích hợp đối với khu vực này.

Khu vực châu Phi

Tại châu Phi, có một hình thức tổ chức của các nhà cung cấp TCVM rất phát triển mang rất nhiều tên gọi khác nhau ở tùy từng nước như Susus, Gamiyas... được hiểu là hiệp hội tín dụng, tiết kiệm quay vòng. Hiệp hội này bao gồm nhiều thành viên, tập hợp nhau thành nhóm và tự thỏa thuận về việc đóng góp các khoản tiết kiệm theo tuần, tháng. Lần lượt từng thành viên sẽ nhận được những khoản tiền nhất

định, cho đến những người cuối cùng trong nhóm. Thông thường, các nhóm sẽ có một cách thức tiến hành tương tự như việc quay xổ số nhằm chọn ra lần lượt từng người nhận vốn vay. Nhưng cũng có những trường hợp, do nhu cầu khẩn cấp của một thành viên trong nhóm mà khoản tiền vốn sẽ được ưu tiên cho thành viên đó nhận trước.

Khác với nhiều nơi, ở châu Phi, các tổ chức TCVM thường lựa chọn khách hàng vay thông qua việc kết hợp với hoạt động của các cơ quan thuộc Chính phủ hoặc tổ chức do Nhà nước sở hữu để triển khai các dịch vụ TCVM. Freedom from Hunger (FFH) là một tổ chức quốc tế hoạt động ở châu Phi. Để tiến hành cung cấp dịch vụ TCVM cho các nước ở khu vực này, FFH đã tìm kiếm các đối tác phù hợp với tiêu chí hoạt động cũng như mô hình của FFH. Chủ yếu những đối tác của FFH là các ngân hàng, hoặc các tổ chức chính thức của Chính phủ. Đây có thể là các tổ chức chưa từng có kinh nghiệm trong việc cung cấp dịch vụ TCVM, nên nhân viên sẽ được đào tạo và cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật với các phương thức tài chính phù hợp cho đối tượng thu nhập thấp. Sự phối hợp giữa FFH và các đối tác đảm bảo được rất nhiều yêu cầu, sự chuyên môn hóa về tài chính, giảm chi phí nhờ tận dụng mạng lưới của đối tác, tạo cơ hội cung cấp các dịch vụ tài chính. Cách thức hợp tác trên rất phù hợp với các nước châu Phi, nơi luôn có sự bất ổn cả về chính trị, kinh tế, khuôn khổ luật pháp chưa hoàn thiện, qua đó nhằm bảo hộ cho các hoạt động tài chính của các tổ chức và cả khách hàng.

Khu vực châu Á

Ở khu vực châu Á, đây là nơi tập trung nhiều người nghèo nhất trên thế giới, hoạt động của các tổ chức TCVM rất phát triển và thành công, ban đầu chỉ là những tổ chức TCVM phát triển có qui mô nhỏ, hoạt động thiếu tính bền vững. Các chi phí bình quân cho hoạt động cao hơn so với nhiều khu vực khác trên thế giới. Nhưng từ những năm 1980 trở lại đây, TCVM khu vực này đã không ngừng mở rộng qui mô hoạt động do đã tìm ra những mô hình tổ chức phát triển phù hợp.

Các mô hình TCVM thành công nhất thế giới gồm Grameen Bank (Bangladesh), Nhóm tự quản - SHG (Ấn Độ), Ngân hàng Bank Rakyat Indonesia - BRI (Indonesia).

Đầu tiên phải kể đến là mô hình ngân hàng làng xã của Grameen Bank (GB) với đa phần là phụ nữ có thu nhập thấp. Để tiếp cận được các khoản vốn vay của GB, các phụ nữ nghèo thường tổ chức theo nhóm 5 thành viên, sống trong cùng một khu vực dân cư, có hoàn cảnh kinh tế gần giống nhau. Hàng tuần, nhóm có tổ chức họp để xem xét tình hình thực hiện các khoản vốn vay, xem xét khả năng tài chính, tình hình hoàn trả... Nếu một thành viên trong nhóm gặp khó khăn, các thành viên khác phải có trách nhiệm giúp đỡ, một thành viên không hoàn trả nợ đúng hạn, hay không trả được nợ sẽ làm ảnh hưởng đến tất cả những thành viên còn lại. Ngoài việc mỗi nhóm phải tuân theo những qui định mang tính bắt buộc về tài chính, qui định của ngân hàng, bản thân từng nhóm cũng tự tuân thủ những nguyên tắc xã hội khác. Những qui định đó bao gồm: gia đình sinh ít con, trẻ em đều phải được đến trường, các thành viên tương trợ lẫn nhau...

SHG (The self-help group) là một nhóm tự quản gồm, phổ biến từ 10 đến tối đa 20 thành viên, trong đó đa phần là phụ nữ. Nguồn vốn cho thành viên vay trong mỗi nhóm ban đầu là từ các khoản tiết kiệm của nhóm, ngoài ra còn các khoản khác như doanh thu, lãi, phí của hội viên. Ngoài ra, nhóm còn tìm kiếm từ các nguồn tài trợ như các ngân hàng thương mại, các nguồn vốn của các tổ chức quốc tế, tài trợ của Chính phủ... Hầu hết các SHG đều có sự liên kết với các tổ chức khác, có thể tổ chức đó là các NGOs. Có những SHG lại chọn hình thức liên kết với các ngân hàng, nhờ vào sự liên kết này mà các SHG có thêm các nguồn tài chính, giúp nâng cao trình độ quản lý, khả năng sử dụng hiệu quả các nguồn vốn, tiếp nhận các kỹ thuật phục vụ cho phát triển kinh tế và đời sống.

Nếu như các mô hình TCVM thành công của châu Á đều thuộc sở hữu tư nhân thì BRI lại là một mô hình thành công khác thuộc sở hữu Nhà nước. Ban đầu,

BRI chủ yếu cung cấp tín dụng bao cấp của Nhà nước cho người nghèo, nhưng sau một thời gian, do hệ quả của tín dụng bao cấp mà BRI đã bị rơi vào tình trạng khó khăn. Từ năm 1983 trở lại đây, BRI đã chia các hoạt động của mình ra thành các bộ phận riêng biệt, bộ phận khách hàng lớn; bộ phận khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa; bộ phận khách hàng nghèo... Trong đó, các bộ phận được tổ chức một cách riêng biệt và hạch toán độc lập. Tùy theo từng đối tượng khách hàng mà BRI áp dụng các mức lãi suất khác nhau, đối với các doanh nghiệp, khách hàng lớn, mức lãi suất khoảng 9 - 12%/năm; lãi suất cho vay khu vực nông thôn khoảng 20 - 24%, mức lãi suất được áp dụng cho các đối tượng trên, căn cứ vào mức rủi ro, chi phí hoạt động và không có sự bao cấp.

Qua việc nghiên cứu sự hình thành và phát triển TCVM ở các khu vực trên thế giới và những mô hình thành công, chúng ta có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm.

2. Bài học kinh nghiệm cho sự phát triển TCVM ở Việt Nam

- Nâng cao nhận thức đối với các hoạt động TCVM

TCVM bao gồm nhiều hoạt động, không chỉ cung cấp dịch vụ tín dụng mà còn các dịch vụ thanh toán, bảo hiểm, các dịch vụ xã hội... nhưng cho đến nay, rất nhiều người còn nhầm lẫn TCVM với tín dụng vi mô. Mặt khác, **việc cung cấp các dịch vụ tài chính và dịch vụ xã hội không phải là một hoạt động từ thiện. Hoạt động TCVM cần áp dụng các nguyên tắc kinh doanh lành mạnh, hoạt động theo hướng bù đắp đủ chi phí và có lãi.**

- Các tổ chức TCVM cần có sự trợ giúp ban đầu của các nhà tài trợ, Chính phủ

Ban đầu khi mà các tổ chức TCVM chưa có khả năng huy động tiết kiệm, có thể do qui định của luật pháp hoặc chưa huy động được số tiền tiết kiệm lớn. Lúc này, các nguồn trợ giúp ban đầu rất quan trọng cho sự phát triển của các tổ chức TCVM. Hệ thống tín dụng của các nước như Ailen vào thế kỷ thứ 17, Đức và các

nước châu Âu khác vào thế kỉ 19 đã chỉ rõ điều này, có thể ở từng quốc gia sự hỗ trợ là rất khác nhau nhưng có vai trò quan trọng. Một số nước thông qua cách thức hỗ trợ trực tiếp, nhưng đa phần đều có sự hỗ trợ gián tiếp như chính sách lãi suất ưu đãi, các khoản vốn góp từ thiện của cộng đồng...

- Xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô thuận lợi cho TCVM phát triển

Một trong những chính sách kinh tế vĩ mô đầu tiên phải kể đến là chính sách lãi suất, **lãi suất phải đủ bù đắp được chi phí hoạt động, tình trạng mất vốn, tình trạng lạm phát.** Như kinh nghiệm của Indonesia, kể từ khi chính sách lãi suất được thay đổi theo hướng thị trường, các tổ chức TCVM được quyền quyết định lãi suất cho vay theo đối tượng khách hàng. Những khoản vay nhỏ, rủi ro lớn thường được tính lãi suất cao hơn còn những khoản vay lớn, rủi ro thấp được tính lãi suất thấp hơn.

Bên cạnh đó, cũng phải đưa ra chính sách thuế hợp lý, tại Argentina, hoạt động của các tổ chức TCVM không thành công được như những khu vực khác trên thế giới là do chính sách thuế giá trị gia tăng của nước này quá cao, lên tới 21% đã làm tăng chi phí cho các khoản vốn vay, người nghèo khó có khả năng tiếp cận. Trong khi ở những nước khác, mức thuế giá trị gia tăng thường thấp hơn rất nhiều, thậm chí còn được miễn thêm các khoản thuế như thu nhập, đối với các tổ chức TCVM trong những thời gian đầu thành lập. Còn trong quá trình hoạt động, khi mà các tổ chức TCVM theo đuổi các mục tiêu xã hội, hoặc đưa ra thêm các dịch vụ không tính lãi hay mức lãi suất thấp sẽ được một số Chính phủ xem xét miễn thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Cần phải minh bạch, công khai về tài chính

Một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng người nghèo bị tính lãi suất quá cao khi vay vốn, là do các tổ chức TCVM đã không minh bạch. Một mặt, họ công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng một tỉ lệ lãi suất thấp hơn, nhưng thực tế, đằng sau các khoản vay vốn là các khoản phí được tính thêm làm

cho lãi suất các khoản vay rất cao. Trường hợp của Banco Compartamos ở Mỹ La tinh là một điển hình, bên cạnh đó, họ còn mập mờ trong cách tính thời gian để tính lãi, làm cho các khoản vay tính theo năm đã phải tính dư thêm một tháng.

- Hoạt động TCVM thực sự là lĩnh vực đem lại lợi nhuận

Qua mô hình thành công của nhiều tổ chức TCVM cho thấy TCVM có khả năng sinh lời cao, không thua kém bất kỳ một ngành kinh doanh trong các lĩnh vực khác. Điều này, có cơ sở để tin tưởng rằng TCVM có khả năng phát triển bền vững. Hoạt động sinh lời của TCVM góp phần tăng trưởng nguồn vốn, tăng số lượng khách hàng được tiếp cận các dịch vụ TCVM, qua đó góp phần xoá đói, giảm nghèo, tăng thu nhập, nâng cao phúc lợi xã hội cho những người nghèo nhất. Đồng thời, khi mà hoạt động của các tổ chức TCVM theo đúng tôn chỉ hoạt động là vì người nghèo, thì các khoản lợi nhuận được phân chia cũng sẽ lại được chuyển đến với người nghèo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *HOLLIS, A. and SWEETMAN, A. (1997) Complementarity, Competition and Institutional Development: The Irish Loan Funds through Three Centuries, University of Calgary and University of Victoria.*
2. *LEDGERWOOD, J.,(1999) Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective, Washington: World Bank.*
3. *www.microfinance@idlo.int*
4. *http://www.bri.co.id/Home/tabid/54/Default.aspx*
5. *http://www.worldbank.org/html/cgap/cgap.html*
6. *http://www.cd vietnam.org*