

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM

Đào Lan Phương¹, Đào Thúy Vân²

¹*Trường Đại học Lâm nghiệp*

²*Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*

TÓM TẮT

Ở Việt Nam, tài chính vi mô không chỉ là công cụ giảm nghèo mà còn được nhìn nhận là một phần không thể thiếu của hệ thống tài chính nhằm đảm bảo phổ cập đến các nhóm thu nhập thấp những dịch vụ an toàn, bền vững và theo nhu cầu vốn sẵn có cho các đối tượng khác trong hệ thống. Thông qua việc phân tích thực trạng hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam có thể thấy rằng: Bên cạnh những thành tựu đã đạt được trong việc mở rộng tiếp cận cả chiều rộng lẫn chiều sâu, vẫn còn không ít những “rào cản” hạn chế sự phát triển hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam như thể chế cho hoạt động tài chính vi mô chưa hoàn thiện, môi trường cạnh tranh bất bình đẳng hay những nguyên nhân từ chính bản thân các tổ chức tài chính vi mô như các tổ chức này còn hạn chế trong việc xây dựng chiến lược cụ thể nhằm phát triển sản phẩm, mở rộng phạm vi hoạt động, thực tiễn quản trị kém... Để tháo gỡ cần thực hiện đồng bộ một số giải pháp như tạo lập môi trường chính sách và pháp lý thuận lợi, nâng cao năng lực của các cơ quan quản lý nhà nước và của các tổ chức tài chính vi mô cũng như hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng cho ngành tài chính vi mô.

Từ khóa: Hoạt động tài chính vi mô, tổ chức tài chính vi mô, Việt Nam.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việt Nam đã thoát khỏi “ngưỡng nghèo” và gia nhập nhóm thu nhập trung bình của thế giới từ năm 2010. Tuy nhiên, theo đánh giá của Ngân hàng thế giới năm 2015, Việt Nam là một trong 25 quốc gia có 75% dân số không được tiếp cận các dịch vụ tài chính; chỉ khoảng 50% doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp cận được vốn vay của ngân hàng.

Tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính bởi tất cả mọi người hay còn gọi là tài chính toàn diện có ý nghĩa rất quan trọng và hữu ích đối với tất cả các cá nhân, doanh nghiệp, giúp tạo điều kiện thuận lợi, nâng cao năng lực và bảo đảm hoạt động kinh tế của họ. Tài chính toàn diện cũng hỗ trợ tăng cường ổn định tài chính và phát triển kinh tế trên diện rộng, giúp đảm bảo tăng trưởng toàn diện. Tài chính toàn diện yếu kém có thể khiến nền kinh tế tăng trưởng chậm và bất bình đẳng về thu nhập kéo

dài do nhóm thu nhập thấp chiếm phần lớn dân số không được tiếp cận tài chính.

Sau gần 30 năm hoạt động tài chính vi mô (TCVM) ở Việt Nam đã được nhìn nhận như một công cụ đắc lực đóng góp đáng kể vào thành công của Chương trình Giảm nghèo quốc gia giúp nước ta đạt được tỷ lệ giảm nghèo vô cùng ấn tượng từ 58% vào năm 1993 xuống chỉ còn 4,5% vào năm 2015 (Báo cáo Chính phủ trình Quốc hội tháng 11/2015). Thông qua việc cung cấp nhiều loại hình dịch vụ tài chính đa dạng như: tiền gửi, cho vay, dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, bảo hiểm cho các hộ nghèo và thu nhập thấp và các doanh nghiệp nhỏ. Tài chính vi mô chứng minh cho khái niệm người có thu nhập thấp có khả năng thoát khỏi cảnh đói nghèo nếu được tiếp cận với các dịch vụ tài chính. Có thể khẳng định rằng Phát triển TCVM là tiền đề cho tăng cường tài chính toàn diện vì nó tập trung phục vụ phần đa dân số không có khả năng tiếp

cận các dịch vụ tài chính.

Tuy nhiên, vẫn còn nhiều “rào cản” hạn chế sự phát triển hoạt động TCVM tại Việt Nam như thể chế cho hoạt động TCVM chưa hoàn thiện, môi trường cạnh tranh bất bình đẳng giữa các tổ chức tài chính vi mô (TCTCVM) hay những nguyên nhân từ chính bản thân các TCTCVM,... Vì vậy, nghiên cứu giải pháp phát triển hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam được lựa chọn với mục tiêu thúc đẩy hoạt động TCVM phát triển tương xứng với tiềm năng và là “trợ thủ đắc lực” cho phát triển tài chính toàn diện tại Việt Nam.

II. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

- Phương pháp thu thập số liệu: Các thông tin, số liệu được sử dụng trong nghiên cứu này được thu thập tại Báo cáo thường niên của Nhóm công tác TCVM các năm (2012 – 2016), báo cáo của ADB năm 2016 và các báo cáo chuyên ngành.

- Phương pháp xử lý, phân tích số liệu: Nghiên cứu sử dụng các phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh, phân tích và tổng hợp với bảng biểu...

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Thực trạng hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam hiện nay

Với dân số hơn 90 triệu trong đó 65% sống ở nông thôn có tỷ lệ hộ nghèo chiếm 95% cả nước; 97% số doanh nghiệp là doanh nghiệp nhỏ và vừa, thị trường Việt Nam là một “mảnh đất màu mỡ” cho dịch vụ TCVM phát triển. Điểm khác biệt nhất của thị trường TCVM Việt Nam so với các nước khác là sự tồn tại song song hai cách tiếp cận do Nhà nước dẫn dắt và cách tiếp cận dựa vào thị trường trong cung cấp các dịch vụ

TCVM đến các hộ nghèo và hộ gia đình nông thôn. Ngân hàng Chính sách Xã hội (NHCSXH) do Nhà nước sở hữu và quản lý tồn tại song song với 2 ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước nhưng hoạt động theo định hướng thị trường là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NHNo&PTNT) và Ngân hàng Hợp tác xã (NHHTX); cùng với 1.147 Quỹ Tín dụng Nhân dân (QTDND) hoạt động dựa vào các thành viên; 4 Tổ chức Tài chính vi mô (TCTCVM) được cấp phép; khoảng 50 chương trình/dự án tài chính vi mô (DA/CTTCVM) bán chính thức lớn, và trên 250 dự án tài chính vi mô (DATCVM) nhỏ hơn. Các TC/CT/DATCVM chủ yếu do các tổ chức chính trị xã hội, đoàn thể, các quỹ xã hội của chính quyền địa phương và các nhà tài trợ sở hữu hoặc hỗ trợ.

Quá trình phát triển thị trường TCVM Việt Nam bắt đầu bằng sự thay đổi lý luận từ quan điểm truyền thống về TCVM như là một công cụ giảm nghèo thông qua cung cấp tín dụng cho người nghèo sang quan điểm cấp tiến rằng TCVM là một phần không thể thiếu của hệ thống tài chính nhằm đảm bảo phổ cập đến các nhóm thu nhập thấp những dịch vụ an toàn, bền vững và theo nhu cầu vốn sẵn có cho các đối tượng khác trong hệ thống. Tuy nhiên, các sản phẩm tài chính dành cho các nhóm thu nhập thấp vẫn chủ yếu là tín dụng, thông qua các chương trình cho vay chính sách xã hội được trợ cấp của NHCSXH, tiết kiệm bắt đầu được triển khai nhưng vẫn ở quy mô nhỏ. Các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền và bảo hiểm vi mô chưa phát triển đầy đủ. Có thể thấy được thị trường TCVM đang phát triển của Việt Nam qua việc cung cấp các dịch vụ sau:

Dịch vụ tín dụng vi mô: Tại Điều 7, Thông tư số 07/2009/TT-NHNN có quy định: Tổng dư nợ cho vay của tổ chức tài chính quy mô nhỏ đối với một khách hàng tài chính quy mô nhỏ không được vượt quá 30 triệu đồng. Theo đó, tín dụng vi mô tại Việt Nam được hiểu là những khoản tín dụng với giá trị không lớn hơn 30 triệu đồng. Mức độ mở rộng tiếp cận theo chiều rộng tính trên cả quy mô giá trị dịch vụ và số lượng khách hàng của ngành TCVM Việt Nam là rất ấn tượng (bảng 1), trong đó hai ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước là NHCSXH và NHNNo&PTNT vẫn

thu hút tới 79% trong tổng số khách hàng vi mô và 86% dư nợ cho vay vi mô tính tới cuối năm 2015. NHCSXH tiếp tục chiếm ưu thế nổi bật trong cung cấp tín dụng vi mô với khoảng 6,9 triệu người đi vay vi mô (chiếm 71% thị phần), và dư nợ cho vay ở mức 6,25 tỷ USD (chiếm 77% thị phần) tính tới cuối năm 2015. Tiếp theo là NHNNo&PTNT và Hệ thống QTDND. Tính đến cuối năm 2015, hệ thống QTDND hiện có 1,2 triệu khách hàng vay vi mô (chiếm 12% tổng thị phần) và dư nợ tín dụng vi mô ở mức 1,67 tỷ USD (chiếm 19% thị phần).

Bảng 1. Tổng quan về số lượng khách hàng và dư nợ ngành tài chính vi mô Việt Nam, 2013 -2015

Tổ chức	Số lượng khách hàng vay vốn (triệu)				Dư nợ cho vay (triệu USD)			
	2013	2014	2015	% trên tổng 2015	2013	2014	2015	% trên tổng 2015
NHCSXH	6,98	6,9	6,9	71%	5.350	6.093	6.256	70%
NHNNo&PTNT	1,49	0,93	0,78	8%	1.390	945	767	9%
QTDND/NHHTX	1,12	1,23	1,2	12%	1.262	1.477	1.673	19%
Các TC/CT/DA TCVM	0,77	0,8	0,8	8%	189	198	198	2%
Tổng cộng	10,09	10,42	9,68	100%	8.223	8.713	8.894	100%

Nguồn: (ADB, 2016) và tính toán của tác giả

Thị phần khách hàng của tất cả các TCTCVM được cấp phép và các CT/DATCVM chưa được cấp phép mặc dù bằng với NHNNo&PTNT ở mức 8%, nhưng dư nợ cho vay chỉ chiếm con số rất nhỏ là 2% thị trường. Tuy nhiên, các hoạt động của các TC/CT/DATCVM đã phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây dưới sự hỗ trợ của Chính phủ và trợ giúp của ADB. Có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng của các TC/CT/DATCVM về số lượng khách hàng cũng như dư nợ cho vay còn rất chậm, cho thấy các TC/CT/DATCVM còn hoạt động rất yếu ớt trên

thị trường TCVM. Đối với hầu hết các TCTCVM, đặc biệt là các TCTCVM mới thành lập, hoạt động tín dụng còn nhiều hạn chế một phần là do ảnh hưởng của quy mô tiết kiệm nhỏ và nguồn tài trợ không nhiều.

Dịch vụ tiết kiệm: So với sản phẩm tiết kiệm tại các NHTM thì số lượng sản phẩm tiết kiệm vi mô không đa dạng nhưng mang nhiều đặc tính riêng để phục vụ đối tượng nghèo, thu nhập thấp. Các TCTCVM cung cấp 2 loại tiết kiệm chính là tiết kiệm bắt buộc (chỉ có các TCTCVM mới áp dụng hình thức này, đây là một dạng đảm bảo

tăng tính liên kết và trách nhiệm giữa các thành viên tham gia) và tiết kiệm tự nguyện. Chính sách tiết kiệm không hạn chế mức cho dù chỉ là vài nghìn đồng nhưng phải gửi thường kỳ tại buổi họp nhóm/cụm nhằm tạo ý thức, thói quen và nghị lực thực hiện. Ngoài ý nghĩa thông thường này, tiết kiệm còn là điều kiện để thành viên tiếp cận được vốn vay. Sau một thời gian gửi tiền thành viên sẽ được vay vốn với mức cao gấp nhiều lần số dư tiết kiệm. Mức tiết kiệm bắt buộc tùy thuộc cách tính của mỗi tổ chức, thông thường theo giá trị khoản vay (từ 1 - 1,5%) hoặc theo giá trị tuyệt đối đóng góp hàng tháng (3 - 10 nghìn đồng). Hoạt động huy động tiết kiệm vi mô hiện tại còn tương đối nhỏ bé so với tín dụng. Trong số các TCTCVM, chỉ có 4 TCTCVM chính thức là TYM, M7-MFI, TCVM Thanh Hóa và mới đây là CEP được phép huy động tiết kiệm tự nguyện một cách rộng rãi từ dân cư (theo Luật các TCTD 2010). Các TCTCVM bán chính thức huy động tiết kiệm rất hạn chế chủ yếu dưới hình thức tiết kiệm bắt buộc. Khoản tiết kiệm bắt buộc thường được xem như là khoản đảm bảo một phần cho khoản vay vi mô của khách hàng và chỉ được rút ra khi đã thanh toán đầy đủ các khoản vay. Dịch vụ tiết kiệm tự nguyện cũng chỉ được các TCTCVM NGO cung cấp một cách hạn chế vì các tổ chức này có mạng lưới hoạt động nhỏ, nguồn vốn hoạt động chủ yếu là nguồn tài trợ miễn phí hoặc chi phí thấp từ bên ngoài nên không thể cạnh tranh trong việc thanh toán theo lãi suất thị trường cho các khoản tiết kiệm.

NHCSXH huy động tiết kiệm tự nguyện từ dân cư và phân chia danh mục sản phẩm tiết kiệm thành 3 loại: tiết kiệm không kỳ hạn, tiết

kiệm có kỳ hạn và tiết kiệm cho người nghèo. Tuy về bản chất cả 3 loại tiết kiệm này vẫn chỉ thuộc 2 nhóm: tiết kiệm có kỳ hạn và tiết kiệm không kỳ hạn nhưng sự phân loại trên nhằm mục đích phân biệt 3 loại sản phẩm có đặc tính khác nhau về phương thức, thời hạn hay đối tượng khách hàng. Trước năm 2009, NHCSXH chỉ triển khai cung cấp sản phẩm tiết kiệm tự nguyện kỳ hạn và không kỳ hạn, trong đó, người dân sẽ phải đến trực tiếp gửi tiết kiệm tại trụ sở của ngân hàng và số tiền tối thiểu gửi là 100.000 VND. Năm 2009, Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) lần đầu tiên triển khai sản phẩm tiết kiệm cho người nghèo thông qua Tổ tiết kiệm và vay vốn. Sản phẩm tiết kiệm này cho phép người dân nghèo được gửi tiền tiết kiệm với những khoản tiền nhỏ (từ 1.000 đồng) và có thể gửi trực tiếp tại các tổ tiết kiệm - vay vốn tại địa phương cho tổ trưởng hoặc nhân viên của NHCSXH mà không cần phải giao dịch tại trụ sở ngân hàng như trước.

Bảng 2 cho thấy, NHCSXH dẫn đầu số lượng khách hàng gửi tiết kiệm, với 6 triệu người, chiếm 70% thị phần. Tuy nhiên, tổng lượng tiền gửi chỉ đứng vị trí số 2, với 12% thị phần, xếp sau hệ thống các Quỹ TDND với 70% thị phần tiền gửi. Các TC/CT/DA TCVM có thị phần không đáng kể trên thị trường tiết kiệm vi mô xét cả về số lượng khách hàng (chiếm 7%) và quy mô tiền gửi (chiếm 2%). Các TCTCVM được cấp phép cung cấp các dịch vụ tiết kiệm nhưng sức cạnh tranh không cao do chi phí vận hành tương đối lớn. Trong khi đó, các CT/DA TCVM bán chính thức cũng huy động khoản tiết kiệm nhỏ chủ yếu thông qua các hình thức tiền gửi bắt buộc mà chỉ có thể được rút khi khách hàng trả đủ các khoản nợ.

Bảng 2. Tổng quan về tiết kiệm vi mô chính thức ở Việt Nam

(Đơn vị: triệu)

Tổ chức	Số khách hàng tiết kiệm vi mô				Tổng lượng tiền gửi (USD)			
	2013	2014	2015	% trên tổng 2015	2013	2014	2015	% trên tổng 2015
NHCSXH	6,88	5,4	6	70%	133	147	341	12%
NHNo&PTNT	1,05	1,05	0,4	5%	1.164	1.164	206	7%
NHHTX/Các QTDND	1,23	1,44	1,2	14%	22,9	1.837	2.018	70%
Công ty TKBD/LPB)	0,31	0,32	0,33	4%	204	241	267	9%
Các TCTCVM (chính thức & bán CT)	0,56	0,62	0,62	7%	48	48	48	2%
Tổng	9,73	8,83	8,55	100%	1.381,5	3.437	2.880	100%

Nguồn: (ADB, 2016) và tính toán của tác giả

Dịch vụ bảo hiểm: Bảo hiểm vi mô có nguồn gốc từ TCVM và đã được triển khai độc lập với chương trình TCVM từ cuối những năm 90 tại Việt Nam. Mặc dù nhiều hộ gia đình nông thôn vẫn còn hiểu sai về bảo hiểm vi mô, hoạt động này hiện nay đã được công nhận là quan trọng và là một loại hình bảo vệ xã hội đối với người nghèo, nhóm người dễ bị tổn thương nhất sau các cú sốc kinh tế gây ra do chết chóc, bệnh tật và mất mát tài sản. Các cơ chế đối phó thông thường của các hộ nghèo chống chọi với những thay đổi trong cuộc sống - chẳng hạn như dựa vào tiền tiết kiệm, vay và/hoặc bán tài sản - có thể đẩy họ vào tình cảnh nghèo hơn mà không có các biện pháp bảo vệ rủi ro với giá cả phải chăng và dễ dàng tiếp cận như bảo hiểm vi mô.

Theo báo cáo của Cục Quản lý và Giám sát Bảo hiểm - Bộ Tài chính năm 2015, tại Việt Nam chưa có khái niệm pháp lý trong các luật bảo hiểm hiện tại về bảo hiểm vi mô và bảo hiểm cho khách hàng thu nhập thấp do các sản phẩm bảo hiểm được phân loại theo các hoạt động bảo hiểm (tức là nhân thọ và phi nhân thọ), chứ

không theo phân đoạn thị trường. Một vài công ty bảo hiểm cung cấp sản phẩm thiết kế đặc biệt cho các nhóm khách hàng thu nhập thấp. Khách hàng, kể cả người nghèo, có thể tự do lựa chọn sản phẩm dựa trên nhu cầu. Đáng chú ý nhất là Công ty CP Bảo hiểm Bảo Việt Nhân Thọ, cung cấp nhiều sản phẩm bảo hiểm nhân thọ chi phí thấp, bảo hiểm vật nuôi và bảo hiểm sức khỏe. Các công ty khác như AIA chuyên môn hóa trong cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ tín dụng theo các hợp đồng đại lý với các ngân hàng. Prudential có sản phẩm bảo hiểm cho phụ nữ và trẻ em dưới 18 tuổi. Tuy nhiên, còn nhiều nguyên nhân khiến cho các nhà Bảo hiểm chính thức vẫn cảm thấy e dè khi cung cấp sản phẩm này như chi phí cao; ít hoặc không có lợi nhuận; và cản trở lớn nhất chính là việc phải tìm được kênh phân phối thích hợp (như: các TCTCVM tổ chức cộng đồng, tổ chức an sinh xã hội...). Hiện nay, tại Việt Nam có hơn 380.000 đại lý bảo hiểm chính thức và các hoạt động thông qua hệ thống của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam cũng như các tổ chức tương tự để tăng tiếp cận cho

người dân có thu nhập thấp tại khu vực xa xôi - khó khăn đang được khuyến khích phát triển. Bộ Tài chính cũng đang tiếp tục phát triển các sản

phẩm bảo hiểm cho mạng lưới an sinh xã hội và người nghèo như các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp.

Bảng 3. Các hoạt động bảo hiểm cho khách hàng thu nhập thấp (tính đến tháng 8/2015)

SSTT	Tên Công ty bảo hiểm	Giai đoạn hoạt động	Tỉnh/khách hàng mục tiêu	Số lượng hợp đồng có hiệu lực/ tổng HĐ (tính đến tháng 8/2015)	Doanh thu (Phí bảo hiểm thu được)	Ghi chú
21	Manulife	Kể từ tháng 9, 2009	Các hội viên HLHPN tại 19 tỉnh thành	Có hiệu lực: 73.959	15 tỷ	Tỷ lệ duy trì chính sách: 49,8%; Tổng tiền đã thanh toán: 4,5 tỷ. Manulife hợp tác với 19 HPN các tỉnh, thường xuyên sửa đổi các quy trình và tăng hoa hồng cho các đối tác HPN.
22	Prudential	2011-2013	Phụ nữ nghèo ở Huế, Quảng Trị, Khánh Hòa	3.102/3.144	1,8 tỷ	Prudential đã ngừng cung cấp sản phẩm này do chi phí vận hành cao (so với mức phí bảo hiểm thu được).
33	Daiichi		Công nhân tại các khu công nghiệp			Dịch vụ bảo hiểm vi mô chưa được cung cấp kể từ khi được Bộ Tài chính chấp thuận.

(Nguồn: ADB, 2016)

Dịch vụ thanh toán, chuyển tiền: Cần khẳng định luôn rằng không phải mọi tổ chức cung ứng TCVM đều được cung cấp dịch vụ thanh toán và cung cấp mọi thể thức thanh toán, tùy thuộc theo quy định của từng quốc gia. Theo Luật TCTD Việt Nam thì chỉ có ngân hàng mới được cung ứng dịch vụ thanh toán. Cùng với quyền rút tiền mặt và quyền viết séc, dịch vụ thanh toán còn bao gồm cả việc chuyển tiền. Các khách hàng TCVM chủ yếu ở khu vực nông thôn, họ 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 để chu cấp cho những người ở nhà. Để cung cấp dịch vụ chuyển tiền, các tổ chức cung ứng phải có thể thực hiện nếu là ngân hàng thương mại hoặc phải có một hệ thống chi nhánh hoặc mối quan hệ đại lý rộng rãi với một hoặc nhiều ngân hàng. Đối với các TCTCVM, dịch vụ thanh toán nói chung

vẫn còn nhiều hạn chế về số lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ và số lượng tham gia thực hiện thanh toán. Mặc dù NHCSXH cũng cung cấp các dịch vụ chuyển tiền cho khách hàng, nhưng hoạt động này bị giới hạn bởi cơ sở hạ tầng chỉ tập trung vào cung cấp dịch vụ tín dụng tập trung và điểm giao dịch một vài lần/tháng. Tuy nhiên, môi trường cạnh tranh sẽ tạo điều kiện cho hộ gia đình nông thôn nghèo có thể tiếp cận các dịch vụ với mức giá cả phù hợp và hợp lý và giá cả phải chăng. Điều này có thể được cải thiện hơn nữa nếu hệ thống QTDND thực hiện cung cấp một loạt các dịch vụ tương tự, do các quỹ này hiện đang hiện diện tại cấp xã phường. Trong số các ngân hàng thương mại, NHNo&PTNT và Ngân hàng thương mại Cổ phần Bưu điện Liên Việt (LPB) hiện đang có vị thế tốt nhất trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng có chất lượng, đặc biệt là các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền do quy mô chi nhánh và mạng lưới phòng giao dịch rộng khắp (LPB gắn kết chặt chẽ với các phòng giao dịch bưu điện), và việc ứng dụng các dịch vụ ngân hàng trên nền tảng công nghệ theo định hướng phù hợp nhất cho phần lớn khách hàng TCVM. Tuy nhiên, các khuôn khổ pháp lý cho ngân hàng kỹ thuật số cũng như ngân hàng đại lý còn rất mới mẻ, vì vậy đây vẫn là trở ngại lớn cho việc khai thác các tiềm năng, cung cấp những dịch vụ thanh toán và chuyển tiền cho các khách hàng TCVM.

Dịch vụ phi tài chính: Một trong các nội dung tạo nên sự thành công của TCTCVM là bên cạnh việc cung cấp các dịch vụ tài chính còn triển khai các dịch vụ phi tài chính. Đây là một công việc

không thể thiếu trong các hoạt động của TCTCVM nhằm tạo thêm các cơ hội và nâng cao năng lực của khách hàng, qua đó, tăng cường tính hiệu quả của việc sử dụng các dịch vụ tài chính. Trên thị trường TCVM Việt Nam, các tổ chức có số lượng khách hàng lớn nhất và mạng lưới hoạt động rộng nhất là các tổ chức cung cấp TCVM chính thức như NHNo&PTNT, NHCSXH và QTDND lại không cung cấp dịch vụ phi tài chính cho khách hàng mà chỉ cung cấp dịch vụ tài chính đơn thuần. Trong khi đó, các TCTCVM lại làm rất tốt nhiệm vụ này. Các dịch vụ phi tài chính của các TCTCVM tập trung chủ yếu vào các dịch vụ: hỗ trợ sinh kế, đào tạo nâng cao năng lực, đào tạo về giới và môi trường... Mặc dù mạng lưới hoạt động không thể bằng các tổ chức lớn cung cấp TCVM chính thức (NHNo&PTNT, NHCSXH và QTDND), nhưng chính các dịch vụ phi tài chính này đã giúp cho các TCTCVM ngày càng dành được sự tín nhiệm từ phía khách hàng. Có thể kể đến dịch vụ phi tài chính ở một số TCTCVM tiêu biểu như: TYM, CEP. Các hoạt động phi tài chính của TYM bao gồm: đào tạo, nâng cao năng lực cho thành viên, tổ chức các hoạt động xã hội và phát triển. TCTCVM CEP thì bên cạnh việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho khách hàng, CEP còn cung cấp dịch vụ phát triển cộng đồng, dịch vụ này được thiết kế nhằm nâng cao sự tác động của các dịch vụ tài chính đến vấn đề an sinh của các khách hàng. Những dịch vụ đó như là cung cấp kiến thức về giáo dục sức khỏe, vệ sinh môi trường, kiến thức tự quản lý về tài chính, lập cân đối ngân sách, những hỗ trợ lương thực, thực

phẩm. Theo báo cáo kết quả khảo sát của Worlbank năm 2012, thông qua quá trình khách hàng tham gia vào các hoạt động do các TCTCVM triển khai với mục đích giúp khách nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay như xây dựng và vận hành các tổ nhóm, tham gia các lớp học về tài chính, các buổi tập huấn về kiến thức nông nghiệp, kiến thức kinh doanh, bình đẳng giới... đã giúp cho họ có những thay đổi lớn về kiến thức cũng như vị thế xã hội. Hầu hết khách hàng đều đánh giá cao về các lợi ích xã hội mà các dịch vụ phi tài chính lại. Họ thấy mình hiểu biết hơn, tự tin hơn, tham gia nhiều hơn vào các hoạt động cộng đồng, chất lượng cuộc sống do đó cũng được nâng lên.

Có thể thấy rằng ngành TCVM Việt Nam đã có những động thái tích cực để thực hiện mục tiêu phát triển đồng hành cùng cả hệ thống tài chính nhằm thực hiện mục tiêu, chiến lược quốc gia về tài chính toàn diện. Tuy nhiên, để TCVM có thể phát triển tương xứng với tiềm năng và là “trợ thủ” đắc lực cho tài chính toàn diện tại Việt Nam thì cần phải có nhiều giải pháp và chương trình hành động cụ thể hơn nữa từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước cũng như từ chính bản thân các tổ chức TCVM.

3.2. Đánh giá chung về hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam

3.2.1. Những kết quả đạt được

Mặc dù ngành TCVM Việt Nam còn chưa phát triển tương xứng với tiềm năng, vẫn có những “điểm sáng” là cơ sở tiền đề cho TCVM Việt Nam phát triển đồng hành cùng cả hệ thống tài chính nhằm thực hiện mục tiêu, chiến lược

quốc gia về tài chính toàn diện trong thời gian tới. Nhìn chung các tổ chức TCVM Việt Nam có mức độ tiếp cận tương đối tốt kể cả về chiều rộng cũng như chiều sâu.

Về chiều rộng, các TCTCVM được phân bố rộng khắp 64 tỉnh thành trong cả nước. Trong đó, nhiều tổ chức có mạng lưới hoạt động vượt ra khỏi phạm vi một địa phương, vùng miền. Một số TCTCVM triển khai chính thức hóa hoặc tăng thêm chi nhánh để mở rộng hoạt động. Số lượng các sản phẩm, dịch vụ tài chính và phi tài chính được đa dạng hóa và thiết kế cho phù hợp với các nhóm đối tượng khách hàng khác nhau của TCVM. Vì vậy, số lượng khách hàng, dư nợ tín dụng đã tăng lên so với những năm trước.

Về chiều sâu, các TCTCVM Việt Nam đã vươn đến nhóm khách hàng yếu thế bao gồm phụ nữ và người nghèo tương đối tốt.

3.2.2. Hạn chế và nguyên nhân

*** Hạn chế:**

Có thể thấy rằng mặc dù có nhiều cố gắng nhưng các TCTCVM Việt Nam còn hoạt động khá yếu ớt trên thị trường. Mức độ bền vững chưa cao, khả năng cạnh tranh với các định chế tài chính khác còn nhiều hạn chế:

- Mức độ tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính còn rất thấp so với tiềm năng của Việt Nam.

- Các TCTCVM chiếm thị phần nhỏ bé so với các tổ chức lớn của Nhà nước (NHCSXH và NHNo&PTNT).

- Sản phẩm tài chính cung cấp còn kém đa dạng, chủ yếu là tín dụng vi mô và tiết kiệm vi mô. Trong đó, hoạt động tín dụng vi mô vẫn là

hoạt động cốt lõi. Sản phẩm bảo hiểm vi mô đã bước đầu được triển khai thực hiện. Tuy nhiên, hàm lượng công nghệ trong các sản phẩm tài chính cũng như quy mô còn nhiều hạn chế. NHCSXH và các TCTCVM được cấp phép đã triển khai các sản phẩm bảo hiểm trên cơ sở liên kết với các công ty bảo hiểm thương mại nhưng quy mô vẫn còn hạn chế, sự hợp tác còn ít vì các công ty bảo hiểm chưa mặn mà với các sản phẩm bảo hiểm này do nguồn thu không đáng kể. Tuy nhiên, với gần 70% dân số sống ở khu vực nông thôn, nhu cầu về sản phẩm bảo hiểm là rất lớn và không thể bỏ ngỏ thị trường do những lợi ích an sinh xã hội mà bảo hiểm mang lại là hết sức cần thiết.

- Khả năng huy động vốn từ nguồn tiết kiệm của công chúng và các nguồn khác còn rất nhiều hạn chế. Đối với các TCTCVM được cấp phép có khả năng huy động tiết kiệm tương đối rộng rãi. Tuy nhiên, đối với các TCTCVM bán chính thức thì khả năng huy động theo quy định còn nhiều khó khăn.

- Đối với các sản phẩm phi tài chính như giáo dục tài chính, đào tạo... của các TCTCVM rất hiệu quả nhưng rất khó khăn trong việc trang trải chi phí hoạt động. Điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng tồn tại bền vững lâu dài của các TCTCVM.

- Hệ thống quản trị thông tin, mô hình hoạt động chưa đáp ứng được khả năng đảm bảo giảm thiểu rủi ro hoạt động.

- Quá trình chuyển đổi các tổ chức còn diễn ra chậm.

*** Nguyên nhân:**

- Nguyên nhân từ các tổ chức cung cấp dịch vụ TCVM:

+ Các TCTCVM bán chính thức vừa bị hạn chế do quy định, vừa tự hạn chế phạm vi hoạt động (về mặt địa lý và thành viên), dẫn đến hạn chế sự tăng trưởng và hoạt động của các tổ chức này. Có nhiều TCTCVM nhỏ chưa có chiến lược cụ thể cũng như chưa cho phép phát triển sản phẩm vay vốn để cho vay lại. Đây cũng là nguyên nhân khiến cho các TCTCVM chưa lấp đầy được khoảng trống khi ngân hàng không tiếp cận được với khách hàng. Mặt khác, do còn nhiều hạn chế về vốn, về nhân lực và về công nghệ đã ảnh hưởng lớn đến khả năng mở rộng khách hàng TCVM.

+ Thực tiễn quản trị kém, hệ thống quản lý thông tin và áp dụng các chuẩn mực kế toán thấp chưa đáng ứng được yêu cầu về an toàn hoạt động của TCTCVM.

- Nguyên nhân từ môi trường pháp lý

Cơ chế chính sách chưa hoàn thiện và sự bất cập của cơ chế hiện tại đang ảnh hưởng đến hoạt động của các TCTCVM như:

+ Về cơ chế tiếp nhận vốn vay nước ngoài, nhiều TCTCVM quy mô vừa và nhỏ đang không thể vay và trả nợ nước ngoài do vướng mắc trong cơ chế vay vốn từ các tổ chức và cá nhân bằng ngoại tệ.

+ Thiếu các thiết chế hỗ trợ, chẳng hạn các dịch vụ tư vấn kỹ thuật, các quy định về chất lượng và tiêu chuẩn, các dịch vụ thu nhập, tổng hợp dữ liệu, các tổ chức kiểm toán/xếp hạng có kinh nghiệm về TCVM.

+ Trần lãi suất do ngân hàng trung ương định ra ảnh hưởng lớn đến ngành TCVM.

+ Khung pháp lý cho hoạt động chuyển đổi TCTCVM còn chưa thông thoáng như yêu cầu cao về vốn pháp định để gia nhập thị trường, thủ tục giấy tờ phiền hà, các hạn chế về sở hữu.

- Nguyên nhân khác:

+ Thiếu một hệ thống thông tin tín dụng có chứa dữ liệu của TCTCVM

+ Thị trường TCVM Việt Nam còn do các ngân hàng nhà nước thống lĩnh và chưa mang tính cạnh tranh. Hoạt động cho vay trợ cấp của NHCSXH đang bóp méo thị trường hoạt động TCVM, sự cạnh tranh của các loại hình tổ chức tín dụng khác.

+ Sau năm 2010 Việt Nam trở thành nước có thu nhập trung bình cùng với khủng hoảng kinh tế thế giới những năm gần đây đã khiến cho các nguồn tài trợ cho hoạt động TCVM giảm dần.

+ Ngân sách quốc gia suy giảm nhiều năm liền đã ảnh hưởng lớn đến nguồn vốn cho ngành TCVM.

+ Các Ngân hàng thương mại không mặn mà khi cho vay đối với các TCTCVM kể cả TCTCVM chính thức do các tổ chức này không có tài sản thế chấp.

3.3. Một số giải pháp phát triển hoạt động tài chính vi mô tại Việt Nam

Việt Nam còn thua xa nhiều nước trong khu vực trong tiến trình thúc đẩy tài chính toàn diện. TCVM lại là nền tảng cho tài chính toàn diện tại Việt Nam. Vì vậy, để phát triển hoạt động TCVM hướng tới tài chính toàn diện tại Việt Nam cần thực hiện đồng bộ một số giải pháp sau:

Thứ nhất, cần tạo lập môi trường chính sách và pháp lý thuận lợi để hỗ trợ phát triển thị trường TCVM theo hướng thị trường và thúc đẩy

tài chính toàn diện nhằm tạo sân chơi bình đẳng để mở rộng sự lựa chọn nhà cung cấp và dịch vụ TCVM cho khách hàng. Hiện nay, thị trường TCVM vẫn còn có sự can thiệp của Chính phủ và thống lĩnh thị trường thông qua NHCSXH và còn thiếu các quy định liên quan đến sự phát triển dịch vụ của TCVM, tài chính toàn diện như quy định đối với các dịch vụ tài chính số giúp giảm chi phí, mở rộng khả năng tiếp cận và phát triển dịch vụ: bảo đảm bảo vệ quyền lợi và an toàn của khách hàng hay Luật Bảo hiểm không đưa ra định nghĩa về bảo hiểm vi mô... Vì vậy, đây được coi là giải pháp quan trọng cần phải được thực hiện trước tiên để “cởi trói” cho ngành TCVM qua đó giúp cho TCVM có thể phát triển bền vững theo định hướng thị trường, là “hạt nhân” quan trọng thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam.

Thứ hai, cần tăng cường củng cố năng lực quản lý giám sát TCVM của các cơ quan quản lý nhà nước. Sự phát triển nhanh chóng của các dịch vụ tài chính số đã tạo ra nhiều lỗ hổng trong công tác giám sát. Vì vậy, cần tăng cường kỹ năng cũng như năng lực của các cơ quan quản lý để đáp ứng sự phát triển mới nhất của các dịch vụ tài chính số. Cụ thể: xây dựng văn bản hướng dẫn giám sát hoạt động TCVM; đào tạo cán bộ quản lý giám sát, thanh tra của NHNN, Bộ Tài chính đối với các TCTCVM; tái cơ cấu để xây dựng đội ngũ thanh tra giám sát có trình độ và giàu kinh nghiệm phụ trách hoạt động TCVM. Các TCTCVM và QTDND phải tuân thủ các quy định về bảo đảm an toàn theo các tiêu chuẩn quốc tế và giám sát tài chính để đảm bảo tính ổn định của tổ chức và bảo vệ khách hàng gửi tiền.

Quy trình thủ tục và việc thực hành giám sát cần được xây dựng phù hợp với đặc tính riêng của hoạt động TCVM.

Thứ ba, cần tăng cường năng lực các tổ chức tín dụng hoạt động TCVM, tạo điều kiện cung cấp dịch vụ toàn diện, bền vững, giá cả phù hợp và đáp ứng nhu cầu khách hàng thu nhập thấp. Hoạt động trong một thị trường phân đôi (theo định hướng nhà nước và cơ chế thị trường) và sân chơi bình đẳng, năng lực của các TCTCVM còn hạn chế hoặc yếu kém như NHCSXH tiếp tục phụ thuộc vào nguồn vốn Chính phủ với gánh nặng tài chính không bền vững và ngày càng tăng. Ngân hàng HTX và hệ thống QTDND với mức tăng trưởng chậm về độ tiếp cận, nguồn lực và dịch vụ, chưa phát huy hết tiềm năng sẵn có. Vai trò của các tổ chức, CT/DA TCVM vẫn rất thấp dù có tiềm năng lớn do mối quan hệ thị trường. Vì vậy, trong thời gian tới cần chuyển đổi NHCSXH thành một tổ chức tài chính có khả năng tự vững cao và hoạt động theo cơ chế thị trường; tăng cường năng lực hoạt động của QTDND thông qua hỗ trợ kỹ thuật và hỗ trợ tài chính để hệ thống QTDND trở thành các tổ chức tài chính do thành viên làm chủ dựa vào cộng đồng với hiệu quả hoạt động cao hơn; .

Thứ tư, hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng cho ngành TCVM hướng tới tài chính toàn diện. Mặc dù cơ sở hạ tầng cho Ngành đã được xây dựng nhưng chưa đạt được tiềm năng đầy đủ. Trung tâm TCVM Học viện Ngân hàng chưa đạt được vai trò là trung tâm kiến thức cho Ngành. Hệ thống trao đổi thông tin tín dụng vi mô được thiết lập tại Trung tâm Thông tin tín dụng (CIC)

nhưng mức độ sử dụng còn thấp. Cần nâng cao hiểu biết về tài chính; nhận thức về các nguyên tắc và mục tiêu của tài chính toàn diện cho các tổ chức.

IV. KẾT LUẬN

Thông qua việc phân tích thực trạng hoạt động TCVM tại Việt Nam có thể thấy rằng: Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, vẫn còn tồn tại không ít những “rào cản” đối với sự phát triển hoạt động TCVM tại Việt Nam. Vì vậy, để thúc đẩy hoạt động TCVM tại Việt Nam phát triển thì phải thực hiện đồng bộ một số giải pháp như: cần tạo lập môi trường chính sách và pháp lý thuận lợi để hỗ trợ phát triển thị trường TCVM theo hướng thị trường, tăng cường củng cố năng lực quản lý giám sát TCVM của các cơ quan quản lý nhà nước, cần tăng cường năng lực các tổ chức tín dụng hoạt động TCVM và hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng cho ngành TCVM.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ADB. (2016). *Việt Nam tăng tốc phát triển khu vực tài chính vi mô hướng tới tài chính toàn diện*. Hà Nội: Nhóm tư vấn ADB TA 8587- VIE.
2. Chính Phủ (2015). *Báo cáo của Chính Phủ trình Quốc hội*, tháng 11/2015.
3. HPN. (2015). *Báo cáo khảo sát hoạt động của các TCTCVM, quỹ xã hội, chương trình dự án hoạt động TCVM thuộc HLHPN Việt Nam*. Hà Nội: Báo cáo nội bộ cung cấp cho đoàn tư vấn ADB về TCVM.
4. Nhóm công tác tài chính vi mô (2012 – 2016). *Báo cáo thường niên về hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô Việt Nam*.
5. NHNN – Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2015). *Báo cáo Kết quả Kiểm tra, Giám sát, Tái cơ cấu và Quản lý Nợ xấu năm 2015 và một số nhiệm vụ chính năm 2016. Báo cáo Hội nghị tổng kết năm ngành Ngân hàng số 350/BC-NHNN ngày 24/12/2015*.

SITUATION AND SOLUTION FOR IMPROVING MICROFINANCE IN VIETNAM

Dao Lan Phuong¹, Dao Thuy Van²

¹*Vietnam National University of Forestry*

²*State bank of Vietnam*

SUMMARY

Microfinance is not only poverty reduction tool but also considered as an integral part of the financial system in Viet Nam to ensure low income households can access sustainable and safe financial services, other objects can approach available fund in the system. Through the analysis of the real situation of microfinance operations in Vietnam, it can be seen that besides the achievements gained in broadening the access to both breadth and depth, there are still many "barriers" to limiting the development of microfinance operations in Vietnam as institutional arrangements for inadequate microfinance, unfair competitive environment or the causes themselves of microfinance institutions such as these organizations Limited in the development of specific strategies for product development, expansion of scope of activity, poor governance practices... In order to solve these problems, it is important to implement several solutions at the same time such as: creating favourable legal environment and policy, enhancing the administrative capacity of administrative state organizations and microfinance institution as well as supporting microfinance infrastructure development.

Keywords: Microfinance activities, microfinance institutions, Viet Nam.

Ngày nhận bài : 12/5/2017

Ngày phản biện : 10/8/2017

Ngày quyết định đăng : 02/10/2017