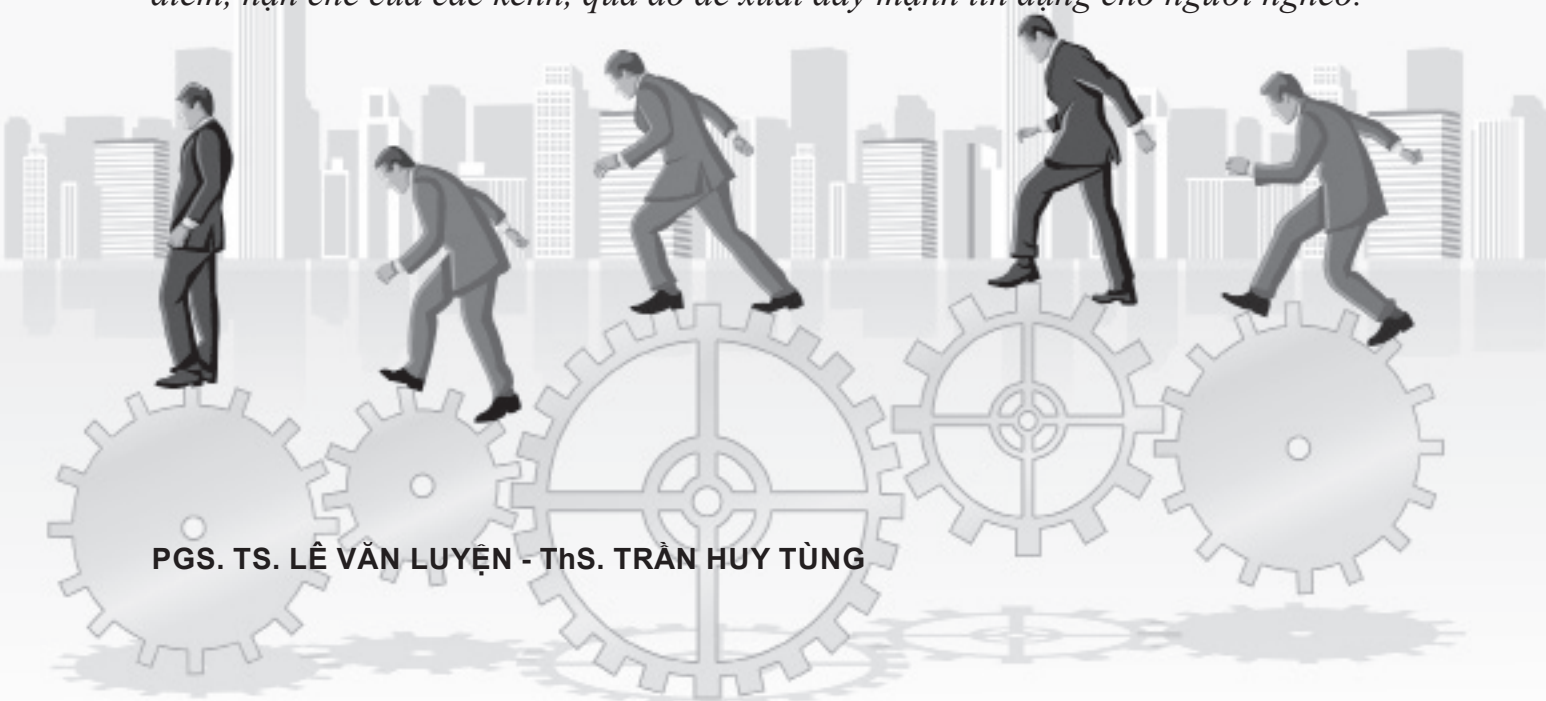


Tín dụng cho người nghèo qua các tổ chức tài chính vi mô chính thức và bán chính thức tại Việt Nam

Hoạt động tín dụng cho người nghèo tại Việt Nam trong thời gian qua chủ yếu đến từ khu vực chính thức, đặc biệt là Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) thông qua các chương trình ưu đãi của Chính phủ nhằm mục tiêu xóa đói, giảm nghèo. Tuy nhiên, những khó khăn trong việc xác định đâu là đối tượng nghèo thực sự và cần vay vốn ưu đãi của Chính phủ cùng với sự quá tải trong hoạt động của NHCSXH đã khiến cho việc cấp tín dụng cho người nghèo chưa đạt hiệu quả vững chắc. Trong khi đó, sự phát triển của các tổ chức tài chính vi mô (TCVM) bán chính thức tại Việt Nam kể từ những năm 1990 trở lại đây đã đóng góp đáng kể vào công tác xóa đói giảm nghèo tại Việt Nam. Tuy vậy, thị phần hoạt động của các tổ chức TCVM so với NHCSXH và một số tổ chức thuộc khu vực chính thức khác là không đáng kể (Nguyễn Kim Anh và các cộng sự, 2014). Hơn nữa, mức độ tiếp cận về chiều sâu của các tổ chức TCVM (cả các tổ chức đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) cấp phép) là chưa lớn, chưa kể, các tổ chức này đang đối mặt với nhiều thách thức từ phía nguồn vốn; sự cạnh tranh từ khu vực ngân hàng cùng các định chế tài chính khác; rủi ro về mặt pháp lý, đặc biệt là các tổ chức TCVM bán chính thức.

Bài nghiên cứu phân tích các kênh tín dụng cho người nghèo qua các tổ chức TCVM chính thức và bán chính thức trong thời gian qua tại Việt Nam, chỉ ra những mặt ưu điểm, hạn chế của các kênh, qua đó đề xuất đẩy mạnh tín dụng cho người nghèo.





Từ khóa: *NHCSXH, TCVM, tín dụng cho người nghèo*

1. Tín dụng cho người nghèo thông qua khu vực chính thức

Khu vực chính thức trong hoạt động tín dụng cho người nghèo tại Việt Nam hiện nay bao gồm: NHCSXH, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank), Quỹ tín dụng Nhân dân (QTDND) và các tổ chức TCVM đã được NHNN cấp phép.

Khu vực chính thức chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động cấp tín dụng cho người nghèo so với khu vực bán chính thức (Lê Thanh Tâm, 2008). Trong khu vực chính thức, Agribank dù có nhiều chi nhánh tại các vùng nông thôn, tuy nhiên không có nhiều điểm giao dịch đến cấp xã nên các khoản tín dụng của ngân hàng chưa vươn tới được người nghèo một cách sâu rộng. Trong khi đó, QTDND chủ yếu ở các khu vực có nhiều hoạt động kinh tế và cơ sở hạ tầng tương đối phát triển nên đóng một vai trò hạn chế trong việc cung cấp tín dụng vì mô đến các khu vực khó khăn ở nông thôn. Về các tổ chức TCVM tại khu vực chính thức, chỉ có ba tổ chức chuyển đổi thành công từ các chương trình, dự án, đó là: TYM, Quỹ hỗ trợ phụ nữ tỉnh Thanh Hóa và M7. Tuy nhiên, sự khó khăn trong việc đáp ứng các giới hạn đảm bảo an toàn cùng với nguồn vốn khiến các tổ chức TCVM chính thức gặp nhiều khó khăn trong việc mở rộng cho vay người nghèo, chưa kể, các đối tượng của các tổ chức TCVM đa dạng và không nhất thiết là người nghèo.

Thị phần cấp tín dụng cho khách hàng là hộ nghèo chủ yếu thuộc về NHCSXH với tỷ trọng dư nợ chiếm tới 46,5%, tỷ trọng khách hàng

khoảng 60%. NHCSXH- tiền thân là Ngân hàng Phục vụ người nghèo- bắt đầu hoạt động từ năm 2003 tập trung cho vay hộ gia đình nghèo thông qua phối hợp với các tổ chức địa phương, tổ chức đoàn thể xã hội và Sở Lao động Thương binh & Xã hội trong xác định hộ nghèo và hỗ trợ thủ tục cho vay. Các tổ chức đoàn thể xã hội như Hội Liên hiệp Phụ nữ, Hội Nông dân giúp NHCSXH thành lập và giám sát các khoản vay theo nhóm, tổ. Các khoản vay cho các hộ nghèo từ NHCSXH không cần tài sản thế chấp và là các khoản vay đa mục đích. Tuy nhiên, việc xác định hộ nghèo lại không phụ thuộc vào NHCSXH, NHCSXH chỉ căn cứ trên danh sách hộ nghèo do Ủy ban Nhân dân phối hợp với Sở Lao động Thương binh & Xã hội cung cấp. Điều này có thể dẫn đến hai khả năng: (i) Cho vay người nghèo nhưng họ không nghèo; và (ii) không cho vay người nghèo do họ không có trong danh sách nghèo.

Theo Bảng 1, NHCSXH có thể rơi vào một trong hai hoặc cả hai trường hợp B hoặc C. Đối với *trường hợp B*, người không nghèo có thể được xác định là hộ nghèo nhằm tận dụng được chính sách ưu đãi của Chính phủ đối với khoản vay hộ nghèo. Đứng về phía ngân hàng, việc cho vay người không nghèo có thể đảm bảo việc trả nợ cho các khoản vay hơn là cho vay người thực sự nghèo, nhưng sẽ tạo ra hệ lụy lẫn át vốn ưu đãi cho người nghèo. Đối với *trường hợp C*, trong quá trình xây dựng nông thôn mới, việc cố gắng để giảm tỷ lệ hộ nghèo tại địa phương xuống dưới mức 3% nhằm đáp ứng tiêu chí nông thôn mới, chính quyền địa phương có thể loại bỏ người nghèo trong danh sách nghèo. Do đó, những người thực sự nghèo có thể sẽ không tiếp cận được với vốn ưu đãi của Chính phủ. Bên cạnh đó, về khả năng huy động vốn, NHCSXH gặp khó khăn hơn so với Agribank. *Tóm lại*, bên cạnh vai trò của Agribank và các tổ chức TCVM, tín dụng cho người nghèo thông qua các khu vực chính thức chủ yếu đến từ NHCSXH, nhưng sự khó khăn về nguồn vốn huy động và việc xác định đối tượng nghèo khiến cho việc cho vay người nghèo từ khu vực chính thức thiếu

Bảng 1. Sơ đồ mô tả quyết định cho vay và đối tượng cho vay

Quyết định cho vay	Người nghèo thực sự nghèo?	
	Có	Không
Có	(A) Đúng đối tượng	(B) Cho vay người không nghèo
Không	(C) Loại bỏ cho vay người nghèo	(D) Đúng đối tượng

Nguồn: Morestin và cộng sự, 2009



Bảng 2. Thị phần của một số tổ chức cho vay người nghèo từ khu vực chính thức

Tổ chức	Số lượng khách hàng (triệu người)	Tỷ trọng khách hàng (%)	Dư nợ cho vay (triệu USD)	Tỷ trọng dư nợ (%)	Số lượng tiết kiệm (triệu người)	Tỷ trọng khách hàng tiết kiệm (%)
NHCSXH	8,1	59,6	4.588	46,5	2,14	22,57
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn	3,2	23,5	3.500	35,5	5	52,74
Quỹ tín dụng nhân dân	1,7	12,5	1.700	17,2	1,5	15,82
Tổ chức TCVM chính thức	0,6	4,4	75	0,8	0,43	4,53

Nguồn: Nguyễn Thu Hằng và Lê Thanh Tâm (2014)

đi tính hiệu quả trong thời gian vừa qua.

2. Tín dụng cho người nghèo thông qua khu vực bán chính thức

Các tổ chức TCVM chưa được cấp phép bởi NHNN là khu vực bán chính thức trong hoạt động cấp tín dụng cho người nghèo tại Việt Nam. Các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam ra đời vào khoảng đầu những năm 1980 thông qua các chương trình hợp tác, giao lưu về các hoạt động văn hóa, kinh tế, xã hội của các tổ chức quốc tế và Chính phủ Việt Nam. Cuối thập kỷ 80 và đầu thập kỷ 90, các tổ chức TCVM tại Việt Nam phát triển rất nhanh chóng với nhiều loại hình, hình thức và đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế- xã hội. Sang đầu những năm 2000, các chương trình, dự án của các Chính phủ, tổ chức quốc tế sắp kết thúc, các tổ chức TCVM bán chính thức được chuyển giao lại cho các địa phương hoặc đối tác trong nước quản lý. Cùng sự ra đời của các văn bản pháp lý như Nghị định 177/1999/NĐ-CP về Quỹ xã hội, Quỹ từ thiện (sau này sửa đổi thành Nghị định 30/2012/NĐ-CP cùng tên), Nghị định 28/2005/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ, Nghị định 165/2007/NĐ-CP sửa đổi, bãi bỏ một số điều của Nghị định 28/2005/NĐ-CP, hoạt động TCVM đã có một khuôn khổ hành lang pháp lý riêng. Đặc biệt, Luật các Tổ chức tín dụng (TCTD) 2010 ra đời đã quy định các tổ chức TCVM là loại hình TCTD chủ yếu thực hiện một số hoạt động ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu của các cá nhân, hộ gia đình có thu nhập thấp và doanh nghiệp siêu nhỏ. Theo đó, các tổ chức TCVM được phép huy động tiết kiệm bắt buộc, tiết kiệm tự nguyện, cấp tín dụng, làm đại lý bảo hiểm, nhận ủy thác và ủy thác vốn...

Các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng tín dụng cao trong khi chất lượng các khoản vay được đảm bảo. Các tỷ lệ rủi ro ($PAR > 30$, $PAR > 90$) thấp, có tổ chức có PAR xấp xỉ bằng 0. Hầu hết các tổ chức có tỷ lệ xóa nợ bằng 0, tức là việc lựa chọn các khách hàng có thiện chí trả nợ đã được sàng lọc kỹ càng. Số liệu thống kê này đã chứng minh sự hiệu quả của phương pháp cho vay theo nhóm hiện đang áp dụng tại các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam.

Tuy nhiên, các tổ chức TCVM bán chính thức ở Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều khó khăn từ vấn đề pháp lý, huy động vốn, huy động tiết kiệm, nguồn lực, hệ thống thông tin quản lý, kinh doanh bảo hiểm và thách thức lớn từ môi trường kinh doanh như sự cạnh tranh với các tổ chức có cung ứng dịch vụ TCVM từ khu vực chính thức hay thậm chí là các ngân hàng thương mại (NHTM). Cụ thể:

Thứ nhất, chưa có văn bản nào quản lý các tổ chức TCVM bán chính thức một cách thống nhất. Các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam hiện đang được quản lý bởi nhiều văn bản pháp luật khác nhau mặc dù có những hoạt động tương tự nhau. Căn cứ vào các quy định về pháp lý, các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam có thể được chia làm bốn loại, đó là: (i) Các quỹ xã hội, quỹ từ thiện; (ii) tổ chức Hội (NGO trong nước); (iii) tổ chức phi Chính phủ Quốc tế; và (iv) các tổ chức khác.

Ngoài quy định về hoạt động TCVM bán chính thức trong Khoản 6, Điều 161 Luật các TCTD 2010, cho đến nay ở Việt Nam vẫn chưa có một văn bản pháp lý nào quy định cụ thể hoạt động của tổ chức TCVM bán chính thức. Hiện nay, Dự thảo quy định về hoạt động của các chương



Bảng 3. Phân loại các tổ chức TCVM bán chính thức tại Việt Nam

Loại hình tổ chức	Đặc điểm	Một số tổ chức
Các quỹ xã hội, quỹ từ thiện	Được thành lập và hoạt động theo điều chỉnh của <i>Nghị định số 30/2012/NĐ-CP ngày 12/04/2012</i> quy định về tổ chức, hoạt động của quỹ xã hội, quỹ từ thiện.	Quỹ phụ nữ phát triển kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
Tổ chức Hội (NGO trong nước)	Được thành lập thuộc các tổ chức hội theo <i>Nghị định số 45/2010/NĐ-CP ngày 21/4/2010</i> quy định về tổ chức, hoạt động và quản lý hội.	Trung tâm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ (SEDA), Quỹ hỗ trợ người nghèo và đối tượng xã hội tỉnh Vũng Tàu (CAFPE).
Tổ chức phi chính phủ quốc tế (INGO)	Được đăng ký và hoạt động theo <i>Nghị định số 12/2012/NĐ-CP ngày 01/03/2012</i> về đăng ký và quản lý hoạt động của các tổ chức phi Chính phủ nước ngoài tại Việt Nam.	Quỹ Dariu, Tổ chức Anh Chị Em.
Các tổ chức khác	Các tổ chức có cung cấp TCVM còn lại không thuộc 3 loại hình tổ chức kể trên.	Quỹ trợ vốn cho người lao động nghèo tự tạo việc làm (CEP), Trung tâm vì phụ nữ và phát triển cộng đồng (CWCD).

Nguồn: Nguyễn Đức Hải và cộng sự (2015)

trình, dự án TCVM do các tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức phi chính phủ trong nước và nước ngoài thực hiện đang được lấy ý kiến đóng góp từ các cơ quan quản lý, tổ chức và cá nhân trước khi Chính phủ ban hành. Tuy nhiên, trong Dự thảo Quyết định, có thể thấy hoạt động TCVM bán chính thức do các Quỹ xã hội, các Bộ, ngành, tổ chức thành lập vẫn không nằm trong phạm vi điều chỉnh của những quy định trên. Các quy định liên quan đến hoạt động của tổ chức TCVM bán chính thức như: Quy định về lãi suất (theo Luật Dân sự), chính sách thuế (theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp), đặc biệt là Quy định về bảo hiểm vi mô còn chưa phù hợp. Trong các quy định hiện nay, các tổ chức TCVM bán chính thức không được phép kinh doanh dịch vụ bảo hiểm kết hợp với những sản phẩm TCVM khác. Thay vào đó, họ phải tự thành lập một quỹ Bảo hiểm tương hỗ độc lập, với số vốn gấp đôi số vốn thành lập một tổ chức TCVM thông thường, điều này vượt quá khả năng của một tổ chức TCVM. Tóm lại, việc hoạt động trong môi trường pháp lý yếu đã khiến các tổ chức TCVM bán chính thức gặp nhiều khó khăn và làm mất đi động lực chuyển đổi, hướng tới hoạt động bền vững.

Thứ hai, các tổ chức TCVM bán chính thức

tại Việt Nam hiện nay gặp khó khăn lớn về vốn nhằm phục vụ cho mục tiêu mở rộng mức độ tiếp cận khách hàng. Hầu hết các tổ chức TCVM bán chính thức đang phụ thuộc chủ yếu vào vốn tài trợ, vốn góp từ nhà đầu tư nước ngoài theo các chương trình, dự án. Với thời gian hoạt động ít ỏi cùng sự thiếu vắng cơ sở pháp lý khiến các tổ chức TCVM bán chính thức rất khó thu hút được vốn đầu tư của các nhà đầu tư dài hạn. Trong thời gian 3 năm gần đây, các tổ chức TCVM nói chung và các tổ chức TCVM bán chính thức nói riêng đã tích cực trong công tác minh bạch hóa thông tin, cụ thể là đã đăng tải các dữ liệu hoạt động của tổ chức lên trang thông tin chính thức¹ nhằm thu hút nhà đầu tư. Tuy nhiên, thời gian duy trì việc công bố thông tin chưa đủ dài, hơn nữa, nhiều tổ chức vẫn không đưa được đầy đủ thông tin của tổ chức lên trang web², ảnh hưởng tiêu cực tới quyết định bỏ vốn của nhà đầu tư. Thứ ba, không chỉ gặp khó khăn về vấn đề thu hút vốn từ phía các nhà đầu tư dài hạn, các tổ chức TCVM bán chính thức ở Việt Nam còn gặp khó khăn về huy động tiết kiệm từ phía khách

¹ Ví dụ như: <http://www.mixmarket.org>

² Chỉ khoảng 9 tổ chức TCVM Việt Nam trên tổng số hơn 40 tổ chức đã đăng ký đạt hạng 3 sao trong việc công bố đầy đủ thông tin.



Để đẩy mạnh tín dụng cho người nghèo qua các tổ chức tài chính vi mô chính thức và bán chính thức tại Việt Nam: (i) Cần tạo ra cơ chế bán vốn giữa NHCSXH và các tổ chức TCVM; (ii) thay vì việc cấp tín dụng trực tiếp cho người nghèo như hiện nay, tín dụng nên được tập trung đưa vào các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động địa phương hoặc các công trình phúc lợi có thể tạo ra nguồn thu nhập tốt hơn cho các hộ gia đình tại khu vực nông thôn.

hàng, đặc biệt là các khoản tiết kiệm tự nguyện. Việc chuyển đổi thành các tổ chức TCVM chính thức theo quản lý của Luật các TCTD 2010 mới giúp các tổ chức này có thể khơi thông nguồn huy động tiết kiệm tự nguyện. Nếu không, việc một số các tổ chức TCVM bán chính thức vẫn huy động tiết kiệm tự nguyện như hiện nay là vi phạm pháp luật. Một số tổ chức khi được phỏng vấn là có dự định chuyển đổi không thì câu trả lời là không muốn chuyển đổi do sự vướng mắc về các vấn đề pháp lý, cụ thể là khung thể chế cho lĩnh vực TCVM chưa rõ ràng. Sự lo ngại này của các tổ chức TCVM bán chính thức càng có cơ sở khi một số tổ chức TCVM đã chuyển đổi lên khu vực chính thức vẫn tiếp tục đương đầu với nhiều khó khăn trong vấn đề huy động vốn, chưa kể phải đảm bảo các yêu cầu khắt khe khác như tỷ lệ an toàn vốn, vốn pháp định tối thiểu...

Thứ tư, hoạt động của các tổ chức TCVM bán chính thức ở Việt Nam còn gặp khó khăn trong vấn đề nguồn lực lẫn công nghệ. Do đặc thù của tổ chức, nhiều cán bộ đang công tác chỉ là cán bộ làm công tác kiêm nhiệm hoặc từ ngành nghề khác chuyển sang nên tính chuyên nghiệp chưa cao. Chưa kể hiện tại ở Việt Nam vẫn chưa đào tạo hệ cử nhân ngành TCVM, tuy các trung tâm TCVM cùng các nhóm tư vấn, nhóm công tác TCVM³ đã tổ chức các khóa học nhằm nâng cao năng lực cho các cán bộ ngành TCVM nhưng hiệu quả của các khóa học này chưa được đánh giá, kiểm chứng. Về các cán bộ tín dụng, tỷ lệ cán bộ tín dụng trong các tổ chức TCVM bán chính thức Việt Nam đạt trung bình khoảng trên 51%. Tuy nhiên, giữa các tổ chức, con số này có sự khác biệt nhau rõ rệt, chẳng hạn tại quỹ An Phú, tỷ trọng cán bộ tín dụng đạt khoảng 33%, trong khi tại SEDA, CEP hay M7 STU, con số này đạt tới gần 75%. Ngay cả Quỹ

Hỗ Trợ Phụ nữ tỉnh Thanh Hóa- một tổ chức mới đây đã được cấp phép bởi NHNN cũng chỉ đạt tỷ trọng cán bộ tín dụng tầm 58%. Việc số lượng cán bộ tín dụng thấp trong các tổ chức TCVM bán chính thức sẽ gián tiếp làm hạn chế khả năng mở rộng tín dụng của các tổ chức này nếu có thêm nguồn tài trợ từ bên ngoài. Không chỉ gặp khó khăn về nguồn nhân lực chất lượng, hệ thống thông tin quản lý của nhiều tổ chức TCVM bán chính thức ở Việt Nam còn yếu kém, khiến chi phí hoạt động của tổ chức tăng lên.

Thứ năm, do thị trường TCVM trong nước còn mang nặng tính bao cấp nên đã xảy ra vấn đề vốn ngân sách lấn át hoạt động của các tổ chức TCVM bán chính thức. Thị trường TCVM Việt Nam hiện do NHCSXH chiếm ưu thế nhờ một phần vào sự bao cấp của Ngân sách Nhà nước, tổ chức này có một hệ thống mạng lưới rộng trên khắp cả nước và đang cung cấp tín dụng cho khách hàng nghèo tương tự như khách hàng mà các tổ chức TCVM đang hướng tới, nhưng với mức lãi suất ưu đãi (thường thấp hơn lãi suất cho vay thông thường của các NHTM). Điều này cản trở sự phát triển, mở rộng đối tượng khách hàng của các tổ chức TCVM bán chính thức. Trong thời gian qua, tổ chức TCVM bán chính thức chủ yếu nhắm đến đối tượng khách hàng mà NHCSXH không có khả năng đáp ứng về vốn, đồng thời thu hút khách hàng bằng cách cung cấp sản phẩm dịch vụ đa dạng, ngoài sản phẩm vốn vay, TCVM bán chính thức còn cung cấp các dịch vụ tiết kiệm, dịch vụ phi tài chính cho khách hàng. Nhưng điều này lại càng làm tăng chi phí vốn vay cho khách hàng nghèo cao hơn nhiều so với NHCSXH, vì vậy cơ hội cạnh tranh bình đẳng giữa các tổ chức cung cấp TCVM trên thị trường với NHCSXH ngày càng khó khăn hơn.

³ Microfinance Working Group, <http://www.microfinance.vn>



3. Kết luận và khuyến nghị

xem tiếp trang 30

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Kim Anh, Lê Thanh Tâm, Nguyễn Mạnh Cường, Nguyễn Văn Thuyết & Nguyễn Thị Tuyết Mai (2014), *Tài chính vi mô Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị chính sách*, Trung tâm Tư vấn Nguồn lực tài chính vi mô Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa (VMFWG), Hà Nội.
2. Lê Thanh Tâm (2008), *Phát triển các tổ chức tài chính nông thôn Việt Nam*, Đại học Kinh tế Quốc dân.
3. Morestin, F., Grant, P., Ridde, V., 2009, *Criteria and processes for identifying the poor as beneficiaries of programs in developing countries*, truy cập tại: http://www.help-ev.de/fileadmin/media/pdf/Downloads/Polis_Papers/Brief_Identifying_poor_english.pdf
4. Nguyễn Thu Hằng và Lê Thanh Tâm (2014), *Mô hình phát triển bền vững cho các tổ chức tài chính vi mô: trường hợp Việt Nam*, VEPR.
5. Nguyễn Đức Hải, Trần Huy Tùng, Chu Khánh Lâm và các cộng sự (2015), *Hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô bán chính thức ở Việt Nam, Đề tài Cấp ngành 2014*.

SUMMARY

Credit to the poor through formal and semi-formal microfinance institutions from formal and semi-formal in Vietnam

Credit to the poor in Vietnam during recent years has been mainly offered by formal sector where Vietnam Bank for Social Policies (VBSP) plays very actively through Government prioritized programs of hunger and poverty elimination. However, such problems as how to correctly identify the poor needed concession loans and the over-workload of VBSP staffs have been negatively affecting the effectiveness of lending to the poor programs. Meanwhile, the development of semi-formal microfinance institutions (MFIs) in Vietnam since 1990 has made significant contribution in eliminating hunger and reducing poverty. Though, the market share that these MFIs have held has been very small in comparison with VBSP and other institutions from formal sector (Nguyen Kim Anh et al., 2014). Moreover, the outreach level at both formal and semi-formal MFIs has been negligible. And almost every MFI faces many difficulties such as capital insufficient, strong competition from other financial institutions, legal status (for semi-formal MFIs only). This article analyses credit channels through formal and semi-formal MFIs to the poor in Vietnam recent years, indicates advantages and disadvantage of each type, then, proposes two main suggestions: (i) creating capital market for the poor from VBSP to MFIs; (ii) rather than directly giving loan to the poor as now, credit should finance business or welfare infrastructure in rural areas which employs the poor, generating better income source for them.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Lê Văn Luyện, Phó Giáo sư, Tiến sỹ

Đơn vị công tác: Phó Giám đốc, Học viện Ngân hàng

Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kinh tế vĩ mô, Tài chính - Ngân hàng, Kế toán

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Ngân hàng, Tạp chí Kiểm toán, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng

Email: luyenvhvn@yahoo.com

Trần Huy Tùng, Thạc sĩ

Đơn vị công tác: Học viện Ngân hàng

Lĩnh vực nghiên cứu chính: Tài chính - Ngân hàng

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Ngân hàng, Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ, Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng, Tạp chí Tài chính

Email: tranhuytung249@gmail.com



China (Social Science Edition), No. 4.

4. Onwumere, J. (2008), *Policy Issues in Enhancing the Output Of Agribusiness Small And Medium Scale Piggery Enterprises (AGRI-SMEs) in Abia State, Journal of Agricultural Extension, Vol 12, No. 2.*

5. Nguyễn Thị Cành (2008), *Khả năng tiếp cận nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Tạp chí Phát triển kinh tế số 212.*

6. Nguyễn Đình Hương (2002), *Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, NXB Chính trị Quốc Gia Hà Nội.*

7. Lại Tiến Đình và Nguyễn Hồng Hà (2012), *Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận các chính sách ưu đãi đầu tư cho các doanh nghiệp tỉnh Trà Vinh, Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng số 126.*

8. Võ Thành Danh (2014), *Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp tư nhân ở đồng bằng Sông Cửu Long, tại www.cantholib.org.vn/Present/Part.asp%3FID%3D243.*

9. Hoàng Minh (2007), *Tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, Tạp chí Ngân hàng số 14 (p13).*

SUMMARY

The Analysis of factors affecting the level of satisfaction of investors on investment environment in Tra Vinh Province

The objective of the study was to evaluate the factors affecting the level of satisfaction of investors on investment environment in Tra Vinh province through the collection of data of 300 enterprises manufacturing business and services in Tra Vinh province, that is based on a theoretical framework and practical economists in Vietnam by means of factor analysis and multivariate regression to quantify the factors that influence. The study results proved that the factors affecting the investment environment, such as: trade promotion and marketing of local, land rented policy, credit assistance, technology transfer and tax policies ... In particular, credit assistance, trade promotion and marketing of local that impact to the satisfaction of investors for the investment environment in Tra Vinh province.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Nguyễn Hồng Hà, Tiến sỹ

Đơn vị công tác: Trường Đại học Trà Vinh

Lĩnh vực nghiên cứu chính: Tài chính - Ngân hàng.

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng, Tạp chí Thị Trường Tài chính- Tiền tệ số, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng...

Email: honghaicbtv@yahoo.com.vn

tiếp theo trang 14

Bài nghiên cứu tập trung phân tích những khó khăn hiện nay của hoạt động cấp tín dụng cho người nghèo từ khu vực chính thức và bán chính thức. Theo đó, NHCSXH đóng vai trò chủ yếu trong việc cấp tín dụng cho người nghèo nhưng không chắc chắn về đối tượng mục tiêu. Các tổ chức TCVM cả khu vực chính thức lẫn bán chính thức đều đang gặp khó khăn trong việc huy động vốn và đặc biệt là về vấn đề pháp lý, cấu trúc thị trường, nguồn nhân lực... QTDND chưa mở rộng tín dụng ra các khu vực có điều kiện khó khăn. Do vậy, với tình hình thực tế,

trước mắt để hoạt động cấp tín dụng cho người nghèo phát triển có hiệu quả, Chính phủ cần tạo lập cơ chế bán vốn từ NHCSXH và Agribank cho các tổ chức TCVM nhằm tăng cường mức độ tiếp cận với khách hàng. Bên cạnh đó, thay vì tập trung vào việc cấp tín dụng trực tiếp cho người nghèo thông qua nhiều chương trình như hiện nay, tín dụng có thể cấp gián tiếp cho các doanh nghiệp địa phương sử dụng nhiều lao động, hoặc đi vào các công trình thủy lợi, trường học, trạm xá, chợ, nhà văn hóa... nhằm vừa tạo việc làm vừa cải thiện đời sống, tinh thần cho người nghèo, giúp người nghèo thoát nghèo một cách bền vững. ■