MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	2
TÓM TẮT	3
I. GIỚI THIỆU	5
A. THÔNG TIN CƠ BẢN	5
B. KHUÔN KHỔ KHÁI NIỆM	7
C. CÁC GIẢ THUYẾT XÓA ĐÓI GIẢM NGHÈO CỦA TYM	9
D. CÁC HẠNG MỤC NGHÈO	10
E. CÁC HẠNG MỤC BẢO ĐẢM THỰC PHẨM	10
F. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU: THIẾT KẾ VÀ CHỌN MẪU	10
II. BỐI CẢNH CỦA TYM	12
A. BỐI CẢNH KINH TẾ - XÃ HỘI	12
B. MIÊU TẢ QUỸ TYM VÀ CÁC SẢN PHẨM, DỊCH VỤ	13
Lịch sử	13
Tôn chỉ mục đích	13
Nhóm đối tượng	14
Các sản phẩm và dịch vụ	14
Lãnh đạo và quản lý	15
III. KHẢO SÁT TÁC ĐỘNG	15
A. TỔNG QUAN CÔNG CỤ KHẢO SÁT TÁC ĐỘNG	15
B. PHÁT HIỆN	15
Độ tuổi	16
Tình trạng hôn nhân	17
Mức độ biết chữ	18
Mức độ giáo dục	18
Tỉ lệ phụ thuộc	19
Sự trao quyền	14
Thu nhập hộ gia đình	26
TÁC ĐỘNG VÀO CÁC NGUỒN THU NHẬP CỦA HỘ GIA ĐÌNH, TÀI SẢN VÀ SỰ BẢO ĐẢM THỰC PHẨM: TÌNH TRẠNG NGHÈO HIỆN NAY	29
1. Các nguồn thu nhập của hộ gia đình	30
2. Sự sở hữu tài sản	33
3. Bảo đảm thực phẩm	34
C. KẾT LUẬN	35
IV. CÔNG CỤ TRAO QUYỀN	36
A. TỔNG QUAN CÔNG CỤ TRAO QUYỀN CHO THÀNH VIÊN	36
B. KẾT QUẢ	37
1. Nhận thức về giá trị bản thân và sự tự tin	37
2. Hộ gia đình: Những người biết tạo thu nhập và chăm sóc gia đình được nể trọng	39
3. Công việc kinh doanh: Các dòng thu nhập đa dạng	41
4. Cộng đồng: Sự tham gia nhiệt tình hơn và sự ghi nhận tốt hơn	42
C. KẾT LUẬN	43
V. CÔNG CỤ SỬ DỤNG VỐN	43
A. TỔNG QUAN VỀ CÔNG CỤ SỬ DỤNG VỐN, LỢI NHUẬN VÀ TIẾT KIỆM QUA THỜI GIAN	43
B. VIỆC SỬ DỤNG VỐN, CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG VỐN VÀ LỢI ÍCH	44
1. Việc sử dụng vốn	46
2. Chiến lược sử dụng vốn	47
3. Những lợi ích từ việc sử dụng vốn	47
4. Ra quyết định về việc sử dụng vốn	49
C. KẾT LUẬN	49
VI. KHẢO SÁT RA QUỸ	51
A. TỔNG QUAN KHẢO SÁT RA QUỸ	51
B. PHÁT HIỆN VÀ KẾT QUẢ	52
1. Hồ sơ mẫu thành viên ra quỹ của TYM	52
2. Nguyên nhân ra quỹ	53
3. Những điều trải qua trong TYM	56
4. Khả năng trở lại TYM	59
C. KẾT LUẬN	62
KHUYẾN NGHỊ	63
TỔNG KẾT	65
PHỤ LỤC	66

LỜI CẢM ƠN

Toàn bộ công việc này được thực hiện với sự hợp tác giữa Đơn vị Nghiên cứu CARD MRI và Nhóm Nghiên cứu TYM. Cả hai bên đều dành hàng giờ tại cơ sở để thu thập dữ liệu và đã có bao đêm thiếu ngủ để tìm ra ý nghĩa của những con số và những bản ghi chép. Chúng tôi vô cùng biết ơn những người đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nhiệm vụ này, đặc biệt là bà Hồ Thị Quý, bà Dương Thị Ngọc Linh và bà Trần Thị Tuyết Nhung vì sự hiểu biết sâu sắc và những đề xuất hữu ích trong quá trình tiến hành nghiên cứu này; Bà Đỗ Thị Tân, Lê Thị Lân, Phạm Hoài Giang, Nguyễn Bích Vượng và Nguyễn Thị Khánh Vân và các vị lãnh đạo Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam và các lãnh đạo huyện vì những chia sẻ cởi mở về đóng góp của họ cho sự phát triển của Quỹ TYM; Joerg Teumer và Trần Thị Ngọc Hà đã làm cầu nối ngôn ngữ; và Trịnh Thu Trang vì công tác hậu cần tốt, luôn đảm bảo xe đi đúng giờ, có phòng nghỉ cho mọi người và đến phỏng vấn đúng kế hoạch. Nhưng trên tất cả, với những thành viên TYM chia sẻ với chúng tôi những mảnh đời của họ với sự chân thực và tự hào, các chị đã giúp chúng tôi làm phong phú thêm hiểu biết của mình.

TÓM TẮT

Nghiên cứu Tác động của Quỹ TYM nhằm mục đích kiểm nghiệm giả thuyết rằng việc tham gia vào chương trình tài chính vi mô làm tăng mức độ thịnh vượng kinh tế của hộ gia đình, đẩy mạnh sự ổn định hay tăng trưởng của công việc kinh doanh, và trao quyền cho những nữ thành viên. Nghiên cứu này sử dụng bộ công cụ AIMS/SEEP, bao gồm Khảo sát Chính, Khảo sát Ra quỹ, Sự trao Quyền và Những Chiến lược Sử dụng vốn Qua Thời gian, với sự tham gia trả lời của tổng cộng 628 người.

Với Khảo sát Chính, 480 thành viên với quãng thời gian tham gia chương trình khác nhau (nửa năm, 3, 6 và 9 năm) được so sánh với nhóm 60 mẫu đối chiếu. Danh mục tình trạng nghèo phức hợp cho thấy thành viên sắp vào của TYM thuộc hạng mục nghèo: 60% nghèo vừa phải và 40%rất nghèo. Khi nhóm họ lại với nhau, chỉ 10% thành viên trưởng thành được nhận thấy là đã nâng cao vị thế từ nghèo lên không nghèo. Đại bộ phận thành viên nghèo vừa phải, dù thời igan tham gia Quỹ là bao nhiêu. Một số thành viên trưởng thành vẫn nằm trong hạng mục rất nghèo, trong đó 20%, 37% và 22% đã ở trong Quỹ TYM lần lượt 3 năm, 6 năm và 9 năm.

Cuộc nghiên cứu cho thấy tác động mạnh mẽ trên cấp độ hộ gia đình ở khía cạnh bảo đảm thực phẩm. Thành viên ở trong chương trình càng lâu thì hộ gia đình của họ càng dễ đạt đến độ bảo đảm thực phẩm, chẳng hạn đa số thành viên trưởng thành mua nhiều thực phẩm hơn và mua thực phẩm chất lượng hơn cho gia đình. Cuộc nghiên cứu cũng tìm thấy tác động tích cực đối với chi phí nâng cấp nhà cửa, cụ thể số lượng thành viên 6 và 9 năm đông hơn trong mục sử dụng hơn 100 USD để cải tiến điều kiện nhà cửa bằng cách xây thêm phòng hay nhà vệ sinh; sửa mái nhà, tường hay nền nhà; và xây nhà mới.

Sự tương quan tích cực về việc sở hữu một số tài sản lâu bền cũng được quan sát dưới góc độ quãng thời gian tham gia chương trình, kết quả là số thành viên trưởng thành lớn hơn trong mục sở hữu ti vi và xe máy. Đa số người trả lời phỏng vấn đã có khả năng mua những tài sản với giá trị tại thời điểm mua dưới 100 USD như quạt điện, xe đạp, giường có đệm, ghế tựa/ghế băng/bàn, nồi cơm điện, tủ và đầu đĩa cd/vcd. Thêm vào đó, thành viên trưởng thành có nhiều khả năng có tiết kiệm cá nhân cho các trường hợp khẩn cấp, để mua hàng hóa hay để đầu tư hơn thành viên sắp vào. Tỷ lệ thành viên cho biết có lượng tiết kiệm tăng, đối với mọi nhóm tuổi, đều lớn hơn thành viên sắp vào.

Các sản phẩm tài chính TYM cung cấp cũng giúp hộ gia đình thành viên đa dạng hóa nguồn thu nhập của họ. Tuy nhiên, kế sinh nhai của thành viên vẫn dựa vào nông nghiệp và có quy mô nhỏ. Cuộc nghiên cứu cũng tiết lộ tính thay thế được của những vốn vay, với những chi phí vào những lĩnh vực xa rời doanh nghiệp vi mô: những vốn vay đầu tiên được dùng để chu cấp cho con cái học hành và mua thêm thực phẩm cho gia đình. Những vốn quan trọng giúp hộ gia đình có khả năng mua sắm đồ dùng lâu bền và cải thiện điều kiện nhà cửa, cũng như để dành được tiền tiết kiệm.

Cuộc nghiên cứu cũng phát hiện ra rằng hộ gia đình của thành viên có vẻ đã cho con ăn học cao hơn, với phần đông con cái học hết cấp hai và cấp ba.

Những chiến lược sử dụng vốn và lợi nhuận mà 30 thành viên tích cực vay vốn đã áp dụng cũng được thăm dò. Như những phát hiện trong phần Khảo sát Tác động chính, thành viên có khả năng đa dạng hóa nguồn thu nhập của họ bằng cách làm thêm những công việc khác mà công việc đó vẫn duy trì ở quy mô nhỏ và dựa trên nông nghiệp. Lợi nhuận cũng được sử dụng rộng rãi vào việc cải thiện đời sống hộ gia đình, như mua sắm những đồ dùng cơ bản, những tài sản cho hộ gia đình, và cho con học hành. Số thành viên sử dụng lợi nhuận để tái đầu tư kinh doanh giảm xuống sau mỗi vòng vốn. Những phát hiện trên cấp độ kinh doanh nói chung không được như mong đợi. Tác động của việc vay vốn có thể đã bị giới hạn vì những vốn này không đáp ứng được nhu cầu kinh doanh của một số thành viên. Đó là lý do tại sao thành viên vay mức vốn thấp hơn mức được phép vay. Điều này cũng có nghĩa là họ bằng lòng với quy mô công việc kiếm sống của họ và không muốn vay thêm nữa. Việc cán bộ chi nhánh không muốn có rủi ro trong hoàn trả cũng có thể giải thích nguyên nhân của hiện tượng thành viên vay vốn thấp. TYM cần tiến hành nghiên cứu sâu hơn để hiểu rõ tác động kinh doanh kém hiệu quả từ những vốn vay của TYM.

Các cuộc thảo luận nhóm tập trung bao gồm 18 thành viên trưởng thành để xác định những thay đổi trên cấp độ cá nhân, hộ gia đình, công việc kinh doanh và cộng đồng qua việc thành viên tự phác họa chân dung bản thân trước khi vào Quỹ và hiện tại. Nhìn vào kết quả phần Khảo sát Tác động chính, tác động do thành viên tự nêu ra về mức độ tự tin của thành viên, đặc biệt đối với những người tham gia chương trình 3 năm trở lên là rất rõ rệt. Điều này được khớp phát hiện từ công cụ Trao quyền, trong đó nhiều thành viên báo cáo rằng là thành viên Hội phụ nữ, mức độ tham gia vào các hoạt động cộng đồng của họ đã tăng cao hơn. Tham gia vào các nhóm đoàn kết khiến sự tự tin của nhiều thành viên tăng lên vì nhiều người đảm nhận vai trò lãnh đạo trong cụm. Nhiều phụ nữ đã bắt đầu có công việc kinh doanh của riêng họ, mở rộng hình thức kinh doanh hiện có hay có thêm những hình thức kinh doanh mới, và đang đóng góp vào thu nhập của hộ gia đình. Những hoạt động này cho phép họ giành được sự tôn trọng hơn từ phía chồng con và những người khác trong cộng đồng và góp phần vào cảm giác giá trị bản thân và lòng tự tin tăng lên.

Bốn mươi (40) thành viên ra quỹ cũng được phỏng vấn để tìm ra nguyên nhân họ rời Quỹ TYM, những suy nghĩ của họ về mặt yếu và mặt mạnh của TYM và họ đã chịu sự tác động của chương trình như thế nào. Khoảng 60% những người này ra quỹ khi đã tham gia chương trình từ 3 năm trở lên, gần như một nửa số người trả lời phỏng vấn (49%) lấy chăn nuôi làm nguồn thu nhập chính. Đa số người trả lời phỏng vấn lặp lại rằng vốn vay của TYM đã giúp họ cải thiện chế độ ăn uống cho gia đình, hỗ trợ tài chính cho họ để họ có thể nuôi con ăn học, tăng lượng tài sản của hộ gia đình và giúp họ có khả năng nâng cấp điều kiện nhà cửa. Sáu mươi tám phần trăm (68%) nhắc đến việc tham gia chương trình của Quỹ TYM rất có ích với 60% có thu nhập tăng đáng kể. Tuy nhiên, chỉ có 33% sẵn sàng quay lại chương trình trong khi 40% vẫn còn lưỡng lự. Lý do thành viên bỏ chương trình có thể xếp

chung vào những vấn đề liên quan đến chính sách và thủ tục của Quỹ (59%), lý do liên quan đến công việc kinh doanh (24%) và lý do cá nhân (18%). Trong các chính sách và thủ tục, gần 68% thành viên ra quỹ nêu ra việc sinh hoạt cụm.

Vậy thì TYM làm thế nào để thúc đẩy tác động tích cực và hạn chế tối đa những tác động tiêu cực không mong muốn? Những đề xuất thu thập được là trang bị kĩ năng cho cán bộ cơ sở để giúp họ có khả năng thẩm định đơn xin vay vốn hiệu quả hơn dựa trên những yêu cầu tài chính của công việc kinh doanh, hơn là dựa vào vòng vốn; có hành động can thiệp để khắc sâu nhận thức của họ về tôn chỉ mục đích của Quỹ TYM để việc chăm sóc khách hàng sẽ là một hướng đi quan trọng; sắp xếp hợp lý các buổi họp cụm và các chương trình lồng ghép để những buổi họp trở nên sôi nổi, thành điểm gặp gỡ có ích cho thành viên học hỏi và tiếp thu kĩ năng; có chính sách khen thưởng phi vật chất cho cụm trưởng như Chuyến tham quan học tập; tiếp tục thiết kế các sản phẩm và dịch vụ đa dạng được đo ni đóng giày cho nhưng nhu cầu tài chính khác nhau của cá nhân, doanh nghiệp, hộ gia đình; tiến hành nghiên cứu thị trường theo địa bàn huyện để giúp thành viên xác định chiến lược sử dụng vốn tốt nhất; cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh để giúp thành viên đẩy mạnh công việc của họ; nghiên cứu thêm để hiểu vì sao thành viên xin vay vốn thấp và vay với tốc độ chậm; giám sát tỉ lệ ra quỹ sát sao hơn; và tiếp tục chủ trương một môi trường cho phép phát triển và thậm chí chủ trương một sân chơi cho ngành tài chính vi mô đang phát triển mạnh mẽ ở Việt Nam.

Các cuộc phỏng vấn và các buổi thảo luận với thành viên đã nêu bật vai trò quan trọng và lớn lao của các dịch vụ TYM cung cấp để giúp thành viên nâng cao chất lượng cuộc sống và tăng mức độ bảo đảm kinh tế. Làm việc giữa những người nghèo vùng nông thôn, những địa bàn không thể tiếp cận, mở ra một thực tế là đói nghèo và nhu cầu ở những nơi này là lớn nhất nhưng cơ hội kinh tế và lợi nhuận cho cả hai phía thành viên và Quỹ TYM đều thấp hơn. Tuy vậy, TYM đã đầu tư nguồn nhân lực và tài chính khá lớn nhằm lắng nghe và Lưu ý đến tiếng nói của thành viên trong một nỗ lực trở thành nhà cung cấp tài chính vi mô lấy thành viên là trung tâm. Vậy thì không có gì băn khoăn khi thành viên coi Quỹ TYM như một tổ chức biết quan tâm đến thành viên và thực sự là một tổ chức đã đưa sứ mệnh vào thực tiễn một cách hiệu quả.

I. GIỚI THIỆU

A. Thông tin cơ bản

Năm 1992, Quỹ TYM được thành lập như một dự án nằm trong Ban Gia đình và Đời sống của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Sứ mệnh chính của Quỹ là: xây dựng một tổ chức bền vững và tự vững tài chính, tạo mọi cơ hội cho phụ nữ liên tục tiếp cận được các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm để cải thiện đời sống của họ về mọi mặt, v.v dựa trên tinh thần kỷ luật, chăm chỉ, tiết kiệm và tôn trọng lẫn nhau. Để hoàn thành sứ mệnh được giao, Quỹ TYM cung cấp các dịch vụ tài chính vi mô theo phương thức tiếp cận điều chỉnh từ phương pháp của Ngân hàng Grameen cho phụ nữ thuộc các hộ nghèo vùng nông thôn sống trong những cộng đồng chủ yếu làm nông nghiệp trong các huyện, xã nghèo nhất tại các tỉnh miền Bắc Việt Nam. Từ

thành công của TYM, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đã thông qua Quyết định số 14 tháng 1 năm 1998, cho phép TYM trở thành một đơn vị có tư cách tương đương một ban, nhưng trực tiếp chịu sự quản lý của Đoàn chủ tịch Hội LHPNVN và hoạt động với cơ cấu cán bộ và con dấu riêng. Tháng 1 năm 2006, Hội LHPNVN chuyển đổi Quỹ TYM thành một đơn vị pháp nhân độc lập dưới sự lãnh đạo của một Hội đồng Quản trị.

Thành viên của TYM được tổ chức vào các nhóm 5 người, sau đó những nhóm này tập hợp nhau lại, hình thành một cụm với khoảng 6-8 nhóm (30-40 thành viên). Mức vốn đa dạng từ 300.000đ đến 20.000.000đ và lãi suất tính đều 1%/tháng. Quỹ không đòi hỏi thế chấp, thay vào đó thành viên bảo lãnh cho nhau. Đến tận năm ngoái, các cụm vẫn họp hàng tuần với sự có mặt của một cán bộ tín dụng để thu hoàn trả vốn và đóng tiết kiệm. Hiện nay khoảng 80% cụm của TYM chuyển sang sinh hoạt tháng. Các buổi họp này mang tính bắt buộc và đôi khi có các buổi đào tạo về công việc làm ăn, y tế và quản lý kinh doanh.

Hiện TYM đang vận hành 19 chi nhánh, với 13 chi nhánh đã hoạt động được trên 10 năm. TYM đang tiếp cận 23.825 thành viên với tổng dư nợ vốn 58.4 tỉ đồng (3,6 triệu USD), tiết kiệm gần 1,9 tỉ đồng (117.010 USD). Chất lượng dư nợ vốn rất xuất sắc khi hoàn trả duy trì gần tỉ lệ hoàn hảo. Phụ lục 1 cho thấy những điểm nổi bật về vận hành và tài chính của Quỹ tháng 6 năm 2007.

TYM tin rằng tài chính vi mô có thể là công cụ có tác động mạnh trong cuộc chiến chống đói nghèo. Trong khi TYM đã chứng minh rằng TYM là một mô hình hiệu quả trong việc tiếp cận người nghèo và đạt được bền vững tài chính, vậy mô hình này có hiệu quả trong việc giảm đói nghèo cho thành viên sau 15 năm không? Một câu hỏi khác TYM muốn tìm được lời đáp là trong quá trình theo đuổi mệnh lệnh là xây dựng một tổ chức bền vững thông qua hiệu quả và năng suất tổ chức cao hơn, TYM có thành công trong việc cân bằng mục tiêu tài chính và mục tiêu xã hội không?

Là một tổ chức tiếp nhận tài trợ để xóa đói giảm nghèo, TYM muốn xem liệu TYM còn đi đúng hướng là thực hiện sứ mệnh phục vụ phụ nữ nghèo và tạo nên sự khác biệt trong đời sống thành viên hay không. Đồng thời, TYM muốn chắc chắn rằng sản phẩm và dịch vụ của TYM vẫn phù hợp với nhu cầu của thành viên. Vì thế TYM sử dụng bộ công cụ AIMS/SEEP để đánh giá tác động không chỉ để giải trình trách nhiệm mà còn để giúp TYM cải tiến chương trình

Danh mục Kinh tế Hộ gia đình đã chọn lọc
Từ Wright 19---

Jennefer Sebstad và Monique Cohen định nghĩa một "Danh mục kinh tế hộ gia đình đã chọn lọc" trên những khía cạnh:

- **Tài sản Tài chính** (tiền mặt, tiết kiệm, vốn vay và tặng phẩm, tiền gửi định kì hay lương hưu, các chứng khoán tài chính khác)
- **Tài sản Vật chất** (nhà cửa, cao ốc, đất đai, và việc nâng cấp nhà cửa, đất đai và các đồ vật khác có giá trị được giữ nguyên hay tăng lên như trang sức vàng hay những đồ vật giảm giá trị bao gồm những vật dụng lâu bền như các thiết bị trong hộ gia đình, giày dép, quần áo, và phương tiện đi lại)
- **Tài sản con người** (các kĩ năng và kiến thức, khả năng lao động, sức khỏe dồi dào, lòng tự trọng, quyền mặc cả, quyền tự trị, quyền kiểm soát các quyết định)
- **Tài sản Xã hội** (mạng lưới, tư cách thành viên trong nhóm, những mối quan hệ tin cậy, khả năng tiếp cận các tổ chức rộng lớn hơn trong xã hội, không bị áp dụng các biện pháp cưỡng bức)

B. Khuôn khổ Khái niệm

Theo phương pháp truyền thống, tác động được quan sát qua ống kính thu nhập tăng/giảm. Việc chú trọng vào tăng thu nhập sẽ khiến chúng ta không nhận thấy tầm quan trọng của vai trò của các dịch vụ tài chính vi mô trong việc đa dạng hóa các nguồn thu nhập, giảm nhẹ các dao động thu chi, bảo vệ và xây dựng các tài sản gia đình quan trọng (cả về vật chất và con người), và trong sự phát triển các mối quan hệ xã hội và các kĩ năng chính (Wright, ---). Nhận thức được những điểm hạn chế của ống kính thu nhập, Chen và Dunn (1996) xem xét tác động trong bối cảnh Danh mục Kinh tế Hộ gia đình, một mô hình xem xét việc tạo ra và bảo vệ các tài sản tài chính, tài sản vật chất và con người, và tài sản xã hội như một cách giảm nhẹ mức độ tổn thương cho người nghèo.

Khuôn khổ khái niệm của công cụ Đánh giá Tác động của các Dịch vụ Doanh nghiệp Vi mô (AIMS) dựa trên Danh mục Kinh tế Hộ gia đình. Đặc biệt, khuôn khổ khái niệm tách từ phương pháp truyền thống trong đó bắt đầu bằng hộ gia đình thay vì doanh nghiệp (Gobezie và Carter 2007). Thêm vào đó, khuôn khổ khái niệm đặc biệt hữu ích trong việc giải quyết các vấn đề về tính chất thay thế được và sự quy kết (Nhóm AIMS, 2001). Mô hình này nhận ra rằng trên thực tế, các nguồn trong hộ gia đình thay thế được, và rằng thành viên sẽ sử dụng vốn vay cho các mục đích khác nhau. Doanh nghiệp vi mô được gắn vào kinh tế gia đình và chỉ thể hiện một hình thức trong các hoạt động sản xuất, tiêu thụ và đầu tư của hộ gia đình. Theo đúng lời Todd nói (2000), "bởi vì việc sử dụng vốn của thành viên được gắn vững chắc vào gia đình/hộ gia đình, đặc biệt trong các gia đình nghèo, việc tìm ra tác động đòi hỏi một ống kính quét vào tất cả những hoạt động kinh tế của gia đình/hộ gia đình." Bằng cách coi doanh nghiệp vi mô như một bộ phận trong kinh tế hộ gia đình rộng lớn, mô hình này xử lý những khó khăn của tính chất thay thế được. Vấn đề này có thể được giải quyết bằng việc mở rộng đơn vị phân tích cho việc đánh giá tác động từ doanh nghiệp đơn lẻ đến toàn bộ danh mục kinh tế trong đó có thể sử dụng vốn thay thế được. Mô hình này cũng góp phần xây dựng tình thế cho việc

quy kết bằng cách cung cấp một khuôn khổ khái niệm nhất quán nội tại mà có thể được sử dụng để kết nối sự can thiệp vào doanh nghiệp vi mô với tác động trong những mối quan hệ nhân quả hợp lý (Gobezie và Carter 2007).

Khuôn khổ này (AIMS/SEEP 2002) thừa nhận rằng tác động xuất hiện ở những lĩnh vực khác nhau có mối quan hệ với gia đình/hộ gia đình:

1. Trên *cấp độ gia đình/hộ gia đình*, các doanh nghiệp vi mô đóng góp vào mức tăng thuần trong thu nhập gia đình/hộ gia đình, việc tích lũy tài sản, và năng suất lao động. Thu nhập được đầu tư vào tài sản như tiết kiệm và giáo dục tăng sự bảo đảm kinh tế của gia đình/hộ gia đình qua việc có thể thỏa mãn những nhu cầu cơ bản khi luồng thu nhập bị gián đoạn.

2. Trên *cấp độ công việc kinh doanh*, tác động được thể hiện bởi những thay đổi trong thu nhập, việc làm, tài sản và khối lượng sản xuất.

3. Trên *cấp độ cá nhân*, thay đổi được đo bởi năng lực quyết định và đầu tư của thành viên khiến việc kinh doanh và thu nhập cá nhân tăng lên, lần lượt đẩy mạnh danh mục kinh tế gia đình/hộ gia đình và thường chuyển hóa thành sự trao quyền đối với cá nhân.

4. Trên *cấp độ cộng đồng*, các doanh nghiệp vi mô có thể tạo những cơ hội việc làm mới, kích thích những mối liên kết trước và sau với các doanh nghiệp khác trong cộng đồng và thu hút thu nhập mới từ bên ngoài cộng đồng. Đến mức mà người nghèo có thể hưởng lợi từ hoạt động kinh tế tăng thêm như thế, những hành động can thiệp vào doanh nghiệp vi mô có thể có những tác động bổ sung khuyến khích bình đẳng giới.

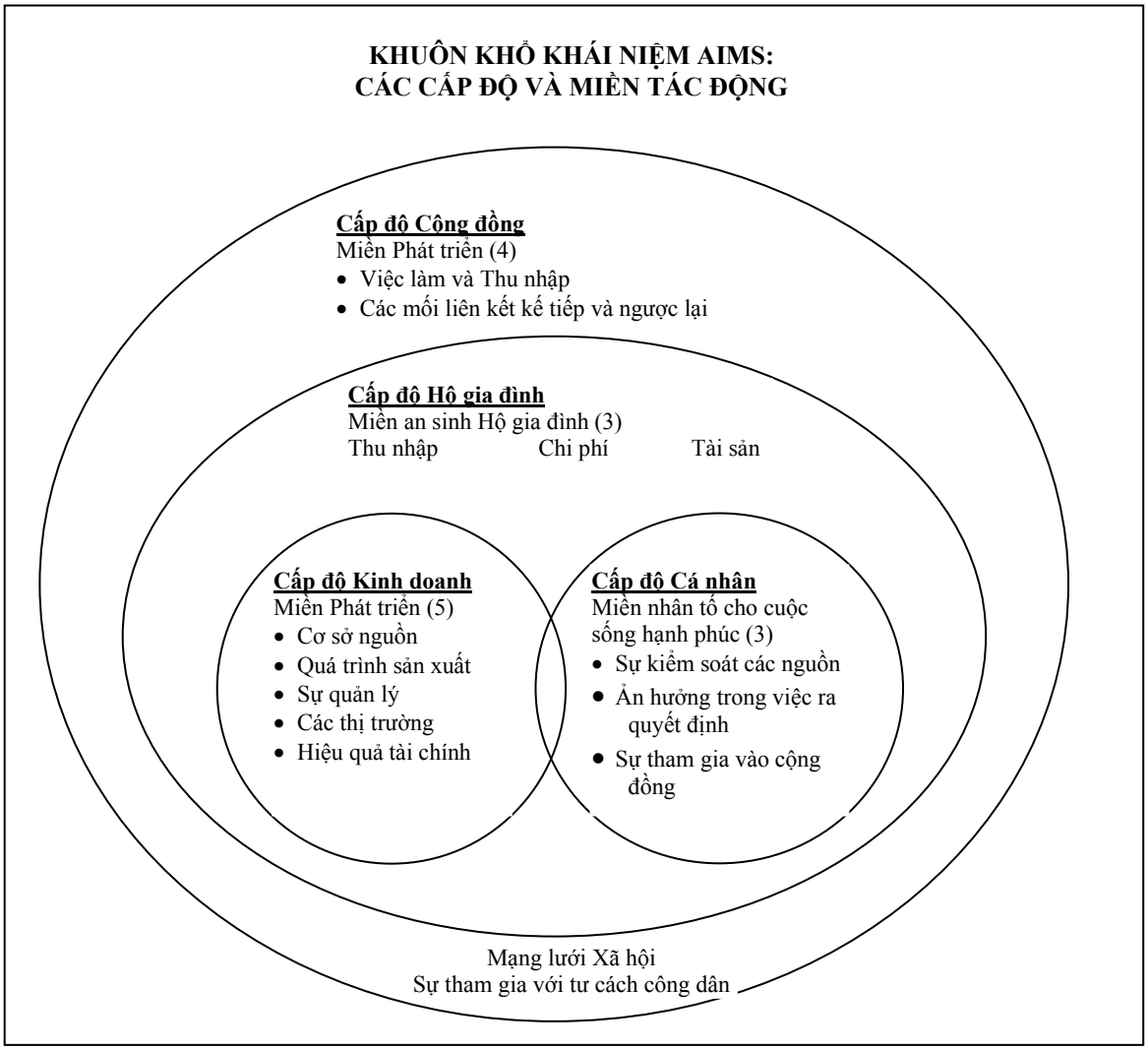
Những mối liên kết này tỏa sáng những hướng tác động mà nhờ đó việc tiếp cận các dịch vụ tài chính vi mô có thể đóng góp vào những mục tiêu xóa đói giảm nghèo và trao quyền cho phụ nữ nghèo. Những cấp độ và miền tác động được minh họa trong biểu đồ dưới đây.

1. *Gia đình/hộ gia đình* trở nên bảo đảm hơn về kinh tế và đạt đến khả năng mua được các tài sản sinh lợi có thể giữ vững được bước tiến thoát nghèo của họ;

2. *Các công việc kinh doanh* tăng tính khả thi, sự ổn định và tăng trưởng;

3. *Các cá nhân* tăng khả năng quản lý các nguồn và phát triển vị thế cũng như hạnh phúc gia đình; và

4. *Cộng đồng* xây dựng kinh tế thông qua các hoạt động kinh doanh/doanh nghiệpcung cấp hàng hóa và dịch vụ, tăng thu nhập, và tạo công ăn việc làm. Sự phát triển tại địa phương góp phần giảm tối đa sự di cư từ nông thông lên thành thị, và sự ly tán trong các gia đình. Phụ nữ nghèo tham gia tích cực hơn vào cộng đồng của họ.



Nguồn: *Tiếp thu từ Thành viên: Các công cụ Đánh giá cho các Nhà thực hành Tài chính Vi mô*

C. Các Giả thuyết Xóa đói Giảm nghèo của TYM

Cuộc nghiên cứu này tiến hành với giả định rằng là người nghèo, những thành viên tài chính vi mô tham gia các "hoạt động kiếm sống" hơn là "doanh nghiệp vi mô". Với thành viên TYM, những việc này bao gồm các hoạt động kinh tế đa dạng đầu tiên là sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi, đánh bắt cá, và lao động không cố định. Các quỹ vốn thường được giải ngân vào một số nếu không phải là tất cả các hoạt động này. Để đo được mức độ nghèo của họ, các chỉ số uỷ nhiệm (bảo đảm thực phẩm, tài sản hộ gia đình và các nguồn thu nhập) đã được sử dụng, mỗi chỉ số có tầm quan trọng gần như đồng đều nhau, tạo nên một một danh mục tình trạng nghèo phức hợp với 3 hạng mục: ***Rất nghèo, Nghèo vừa phải và Không nghèo***. Việc chuyển từ hạng mục này sang hạng mục khác được coi là thay đổi đáng kể trong tình trạng nghèo.

D. Các hạng mục nghèo

RN – thu nhập thấp, thất thường, tài sản sinh lợi tối thiểu vàmất an toàn thực phẩm vì tình trạng đói ăn trầm trọng. Ví dụ, lao động hợp đồng hay lao động không cố định, đánh bắt cá, trồng trọt theo truyền thống, nuôi vịt/gia cầm qui mô nhỏ, 1 con lợn. Bán hàng lưu động hay các dịch vụ với mức vốn kinh doanh nhỏ. Vợ lao động không cố định (như đóng gạch) hay không kiếm ra tiền (nội trợ). Lái xe phục vụ chuyên chở (không làm chủ/xe cũ). Không có thu nhập từ con cái, nếu chồng và vợ đang lao động.

NVP – thu nhập thường xuyên hơn, dựa trên việc sử dụng và sở hữu những tài sản sinh lợi nhỏ và không đảm bảo thực phẩm có/không có mức đói vừa phải. Sự tự làm chủ từ địa điểm cố định hay sử dụng máy móc hay vốn kinh doanh lớn hơn. Trồng trọt trên đất thuê dưới 1 mẫu Anh (0,4 hecta) hay đất của chính họ trên mảnh đất nửa mẫu Anh (0.2 hecta). Lồng cá hay thuyền gắn động cơ. Dịch vụ vận chuyển bằng tài sản sở hữu (ví dụ xích lô hay xe ôm). Thu nhập thêm của con cái từ lao động không cố định.

KN – thu nhập thường xuyên và cao hơn dựa trên sự sở hữu và sử dụng các tài sản sinh lợi lớn hơn, bảo đảm thực phẩm, có ao cá, thuyền gắn động cơ; trồng trọt trên đất sở hữu trên một nửa mẫu Anh (0.20235 ha.) hay thuê trên 1 mẫu Anh (0.4047 ha.); cho thuê đất hay cao ốc; công việc có lương thường xuyên; người thân trong gia đình lao động ở nước ngoài; việc tự làm chủ với vị trí cố định độc lập, vốn kinh doanh lớn và sở hữu máy móc hay trang thiết bị. Dịch vụ vận chuyển với giá trị cao hơn. Thu nhập thêm từ con cái làm việc trong nhà máy hay có công việc được trả lương, hay công việc hợp đồng đòi sự lành nghề hơn - ví dụ thợ hàn.

E. Các hạng mục Bảo đảm Thực phẩm

Một câu hỏi đơn lẻ do Phòng Nông nghiệp Hoa Kì (USDA) xây dựng được sử dụng để phân loại tình trạng bảo đảm thực phẩm của hộ gia đình những thành viên trưởng thành và thành viên sắp vào của TYM. Thường được coi là câu hỏi "đủ thực phẩm", những người trả lời phỏng vấn được yêu cầu đánh giá mức đủ thực phẩm của họ, cân nhắc cả số lượng và chất lượng thực phẩm của hộ gia đình. Phần mô tả và phân loại các hạng mục bảo đảm thực phẩm được trình bày trong phần Phụ lục 2.

F. Phương pháp Nghiên cứu: Thiết kế và Chọn mẫu

Thiết kế của cuộc nghiên cứu này bắt nguồn sâu sắc từ những kinh nghiệm của Đơn vị Nghiên cứu CARD trong việc đánh giá tác động của một TCTCVM tương đương ở Philipin năm 2000. Cũng như Đánh giá Tác động ASHI dưới sự chỉ đạo của Helen Todd của Công ty TNHH Dịch vụ Kĩ thuật CASHPOR và Carter Garber của IDEAS, Đánh giá Tác động năm 2007 của TYM cũng thực hiện theo phương pháp tiếp cận AIMS, bao gồm cả nghiên cứu định lượng và định tính.

Đánh giá định lượng thực hiện qua việc phỏng vấn 3 loại thành viên: trưởng thành (tham gia ít nhất 3 năm), thành viên mới (đã tham gia chương trình tối đa là 6 tháng) và thành viên sắp vào (vẫn trong giai đoạn đào tạo nhưng chưa công nhận). Để tránh thiên hướng tự lựa chọn, những thành viên sắp vào sẽ được xếp vào một nhóm đối chiếu. Sự khác biệt giữa ba nhóm này có thể chỉ ra tác động từ các dịch vu của TYM.

Nhóm đối chiếu
Gobezie và Carter 2007

"Để thấy được thay đổi trong điều kiện sống của người dân do bất kì sự can thiệp nào mang lại, cần phải xác định một nhóm đối chiếu. Khi phân tích bộ phận tiêu biểu, có thể sử dụng "Chỉ có thành viên", "Thành viên và những người không phải thành viên" hay "Thành viên trưởng thành và thành viên sắp vào" làm các nhóm đối chiếu. Nhóm đầu, mặc dù khá phổ biến, chỉ phụ thuộc vào những thông tin thành viên tự cung cấp; và việc thiếu nhóm đối chiếu khiến chúng ta không thể biết liệu những thay đổi mà thành viên miêu tả có tồn tại vì chương trình không hay liệu những điều đó chỉ đơn giản thể hiện những xu hướng chung trong khu vực. Phương án "Thành viên và những người không phải thành viên" có lẽ là mẫu tiêu biểu được dùng thông dụng nhất trong nghiên cứu đánh giá. Những câu trả lời của thành viên được so sánh với phần trả lời của những người không phải thành viên thông qua một khuôn khổ "có/không". Nhưng, động tác đó không thể giải quết vấn đề được biết đến dưới cái tên "Thiên hướng tự lựa chọn''. "Thành viên trưởng thành và sắp vào", là nhóm hứa hẹn nhất và đúng đắn nhất trong các phương pháp tiếp cận bộ phận tiêu biểu. Nhóm đối chiếu được hợp thành bởi các thành viên sắp vào chương trình. Họ đại diện cho nhóm đối chiếu tốt nhất vì họ chưa tham gia chương trình đủ lâu để biểu hiện tác động, nhưng họ nên là nhóm người tương tự và lựa chọn từ những vùng hoạt động của chương trình hay những vùng tương tự với những mẫu thành viên được chọn. Thêm nữa, lựa chọn một nhóm đối chiếu từ danh sách thành viên sắp vào hiện có sẽ dễ dàng hơn lựa chọn ngẫu nhiên những người không phải thành viên từ nhân dân địa phương.

Để đưa ra một bức tranh hoàn thiện hơn về cuộc đánh giá, nghiên cứu này cũng bao gồm dữ liệu định tính thu được qua các buổi phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm tập trung. Dữ liệu định tính thu được sau đó được lập dưới dạng tam giác với số liệu từ khảo sát định lượng và thông tin chương trình để khám phá những xu hướng đang nổi lên.

TYM hoạt động trên 19 chi nhánh tại các tỉnh phía Bắc Việt Nam. Chúng tôi đã thực hiện chọn chi nhánh theo phương pháp chọn mẫu phân tầng ngẫu nhiên để có được 8 chi nhánh với những mức độ trưởng thành khác nhau (Xem Phụ lục 3 phân chia mẫu theo khu vực và quãng thời gian tham gia). Chúng tôi đã tiến hành khảo sát tổng cộng 360 thành viên trưởng thành, 120 thành viên mới và 60 thành viên sắp vào. Để phục vụ nghiên cứu định lượng, một nhóm mẫu chọn riêng gồm 3 nhóm tập trung cho Công cụ Trao quyền và có 30 người đã tham gia phỏng vấn về Chiến lược sử dụng vốn.

Chúng tôi đã phân tích để xác định liệu có những biến chuyển trong tình trạng nghèo và những thay đổi trong 4 miền tác động: cá nhân, gia đình/hộ gia đình, công việc kinh doanh và cộng đồng.

II. BỐI CẢNH CỦA TYM

A. Bối cảnh kinh tế - xã hội

Đói nghèo ở Việt Nam vẫn là một hiện tượng xuất hiện ở các vùng nông thôn - theo con số ước lượng là 90% người nghèo sống ở các vùng nông thôn. TYM hoạt động tại các tỉnh nghèo nhất của Việt Nam, với tỉ lệ nghèo từ 58% năm 1993 đến 36% năm 2006 (theo Sứ quán Việt Nam, Ngân hàng Thế giới, Tin tức Thanh viên, tháng 5 năm 2007).

Người nghèo ở nông thôn có xu hướng lao động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp hay làm những công việc không ổn định, và có những cơ hội việc làm phi nông nghiệp hạn chế. Nói chung, trình độ học vấn của họ không cao, chuyên môn và kĩ năng kinh doanh hạn chế, ít điều kiện tiếp cận tín dụng, cơ sở hạ tầng vật chất và dịch vụ xã hội (CIE 2002). Sản xuất nông nghiệp mang tính rủi ro cao đối với các hộ nghèo vì tình trạng dễ bị tổn thương trước những điều kiện khí hậu hay các sự kiện, như lũ lụt, hạn hán và mưa bão. Vật nuôi đóng một vai trò then chốt trong hệ thống nông nghiệp Việt Nam (Ngân hàng thế giới 1999), và được coi là những tài sản quan trọng. Vì vậy khi cái chết hay bệnh tật tấn công, sẽ có nhiều ảnh hưởng có hại với đời sống kinh tế hộ gia đình.

Ngoài việc xác định mục tiêu địa lý, TYM đảm bảo góp phần vào xóa đói giảm nghèo bằng việc coi những phụ nữ trong những hộ nghèo này là điểm thâm nhập. Nói chung, cái nghèo ảnh hưởng đến phụ nữ nhiều hơn nam giới. Phụ nữ không có quyền ra quyết định, được học hành ít hơn, và có ít cơ hội hơn nam giới. Họ có lượng công việc nặng nề hơn và không có tiếng nói đối với các vấn đề trong gia đình, bao gồm vấn đề chủ yếu về việc sinh con đẻ cái, hay trong các vấn đề xã hội (IFAD 2007). Hộ gia đình nông thôn mà chỉ có phụ nữ và con cái thì đặc biệt có thể bị tổn thương vì đói nghèo và mất đất, vì số người phụ thuộc tương đối cao so với lực lượng lao động có sẵn (Minot và Baulch 2001).

Làm việc chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp nhẹ - đặc biệt công nghiệp dệt và may mặc, các dịch vụ quốc doanh và xã hội, phụ nữ làm thành một nửa lực lượng lao động có việc làm. Tuy nhiên, họ chỉ kiếm được 40% tổng thu nhập từ việc làm. Thu nhập của phụ nữ tính trung bình là 72% của nam giới và chỉ có 62% nam giới hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Phụ nữ dễ có những công việc không cố định, theo mùa vụ và tự làm chủ hơn nam giới, và cũng dễ ở thế có quyền thấp hơn. Vì vậy phụ nữ dễ bị ảnh hưởng bởi những đợt suy thoái kinh tế và các cú sốc khác (CIE 2002).

Một trong những khó khăn chính phụ nữ phải đối mặt là thiếu quyền lực trong hộ gia đình. Bản Đánh giá Tác nhân Gây nghèo (TNGN) xác định rằng việc thiếu quyền lực này bắt nguồn từ quyền ra quyết định không công bằng trong hộ gia đình, khối lượng công việc quá nặng nề với phụ nữ, bạo lực gia đình và quyền tự trị của phụ nữ không được thừa nhận trong chiến lược đối phó của hộ gia đình. Thậm chí ở nơi phụ nữ rõ ràng là người quản lý đồng tiền, họ không thực sự có quyền quyết định việc chi tiêu. Truyền thống bền vững là đất đai truyền lại cho con trai và vì

việc nam giới đăng kí vào giấy chứng nhận quyền sử dụng đất với tư cách chủ đất nên phụ nữ cũng có thể bị tước quyền sử dụng đất. Thực trạng này cũng góp phần dẫn đến quyền quyết định bị hạn chế của phụ nữ, một điều đi xa hơn cả phạm vi hộ gia đình. Nó cũng phản ánh trong tầm ảnh hưởng hạn chế đối với các quyết định trong cộng đồng rộng lớn hơn. Tỉ lệ lãnh đạo nữ so với lãnh đạo nam trong cơ cấu chính trị các cấp đều thấp nhưng thấp nhất ở cấp cơ sở, cụ thể tỉ lệ nữ đại biểu Quốc hội chỉ có 26,2%, 20,4% trong Hội đồng Nhân dân Tỉnh, 18,1% trong Hội đồng Nhân dân Huyện và 14,4% trong Hội đồng Nhân dân Xã1.

Phụ nữ phải chịu một khối lượng công việc không tương xứng - phụ nữ làm việc hơn nam giới trung bình 6-8 giờ đồng hồ mỗi ngày bởi vì họ làm hầu hết việc nhà. Điều này có thể góp phần vào các vấn đề sức khỏe; hạn chế phạm vi học tập không chính thức từ việc tham gia vào các hoạt động xã hội; cản trở việc tham gia vào các lớp xóa mù; và giới hạn việc tham gia vào các buổi họp của thôn và vì vậy hạn chế sự liên quan đến việc ra quyết định (Ngân hàng Thế giới 1999a).

Tiếp cận các dịch vụ y tế vẫn là một vấn đề nghiêm trọng với phụ nữ ở một số khu vực. Ví dụ, các dịch vụ tiền sản và hậu sản gần như không tồn tại ở rất nhiều thôn xóm xa xôi. Các vấn đề về sức khỏe của phụ nữ bị gây ra hay bị trầm trọng hơn bởi khối lượng công việc nặng nề mà họ phải đảm nhiệm. Điều này đặc biệt đúng trong lĩnh vực nông nghiệp, như nghiên cứu về cường độ và sự nặng nhọc của lao động nông nghiệp yêu cầu ở phụ nữ cho thấy con số tai nạn khá cao so với đa số các nước khác (Ngân hàng Thế giới 1999a). Việc thiếu thời gian rảnh rỗi cùng với khối lượng công việc nặng nề cũng giới hạn cơ hội tiếp cận giáo dục và kết quả là học thức của phụ nữ nói chung thấp hơn nam giới. Ở những vùng nông thôn xa xôi, phụ nữ thậm chí còn có ít khả năng tiếp cận giáo dục hơn .

B. Miêu tả Quỹ TYM và các Sản phẩm, dịch vụ[2]

Lịch sử

Quỹ TYM do Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam thành lập năm 1992 nhằm góp phần thực hiện chương trình xóa đói giảm nghèo của Chính phủ. Năm 1998, Quỹ trở thành một Ban độc lập của Hội LHPNVN với con dấu riêng. Năm 2006, TYM đã chuyển đổi thành một tổ chức tự quản với tư cách pháp nhân là "Đơn vị sự nghiệp công lập " dưới sự quản lý của Hội LHPNVN và có Hội đồng Quản trị.

Tôn chỉ mục đích

Quỹ TYM là tên viết tắt của "Tau yeu mai" - tên giao dịch quốc tế của Quỹ Tình Thương của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Tôn chỉ mục đích của Quỹ là:

[1] Hệ thống Liên hợp quốc, 1999. Trích dẫn trong 1999 Vietnam Development Report Attacking Poverty

[2] Mục này đa phần rút ra từ "Phát triển Tổ chức của Quỹ TYM" do ông Joerg Teumer, Cố vấn, Sparkassenstiftung fuer Internationale Kooperation (SBFIC), Đức chuẩn bị cho Dịp Kỉ niệm 15 năm của Quỹ TYM, tháng 10 năm 2007.

Nâng cao chất lượng cuộc sống và cải thiện địa vị của phụ nữ nghèo và gia đình họ thông qua các dịch vụ tín dụng - tiết kiệm cho các nhóm phụ nữ ở cộng đồng, tạo cơ hội cho phụ nữ tham gia vào các hoạt động kinh tế và nâng cao vai trò của họ trong xã hội.

Nhóm đối tượng

Phụ nữ có thu nhập dưới mức dói nghèo theo Quy định của chính phủ Việt Nam (hiện tại là thu nhập bình quân hàng tháng dưới 200.000 đồng hay 12,5 USD) và đáp ứng một số tiêu chuẩn khác được chấp thuận là thành viên của Quỹ. Các thành viên tham gia Quỹ TYM sẽ hình thành nên các nhóm 5 người và 6-8 nhóm hình thành một cụm. Trước khi được vay vốn, tất cả các thàh viên phải tham dự đào tạo 3 buổi về các chính sách, qui định và thủ tục của TYM, về vai trò của nhóm cụm/cộng đồng cũng như về các kĩ năng tài chính và kinh doanh cơ bản. Đến tháng 6 năm 2007 TYM hoạt động trên 19 chi nhánh trong 7 tỉnh (Hà Nội, Hưng Yên, Vĩnh Phúc, Hải Dương, Nam Định, Thanh Hóa, Nghệ An).

Các sản phẩm và dịch vụ

Tất cả các dịch vụ của TYM đều được thực hiện tại các cuộc họp cụm hàng tuần hay hàng tháng, ở đó đơn xin vay vốn được xét duyệt và thành viên đóng tiền hoàn trả vốn và tiết kiệm. Cụm cũng là điểm tụ họp để các thành viên của Quỹ trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm về phát triển sản xuất/kinh doanh, để cán bộ của TYM và các chuyên gia khác phổ biến, giáo dục kiến thức về gia đình, giới và giáo dục sức khỏe, v.v và là nơi các hoạt động xã hội của thành viên được tiến hành.

1) Vốn vay

Các loại vốn vay của Quỹ phát ra theo vòng, các mức vay bắt đầu từ 300.000 đồng đến tối đa 20 triệu đồng (1.250 USD). Thời hạn vay từ 10-100 tuần. Lãi suất 1%/tháng. Hoàn trả cả gốc và lãi theo tuần. Hầu hết các vốn vay được đầu tư vào các hoạt động tăng thu nhập. Ngoài ra, TYM còn cho vay vốn đa mục đích (vốn khẩn cấp) với mức vốn nhỏ hơn và thời hạn ngắn hơn và có thể sử dụng cho tiêu dùng. Đến cuối tháng 6 năm 2007 mức vốn trung bình là 2,5 triệu đồng hay 152 USD.

2) Tiết kiệm

Để xây dựng nguồn vố tự có và giáo dục thói quen tiết kiệm, tất cả các thành viên của TYM đều được yêu cầu đóng tiết kiệm bắt buộc là 3.000 đồng/tuần (0,20 USD). Tiết kiệm bắt buộc có lãi suất là 0,5%/tháng. Ngoài ra TYM còn khuyến khích thành viên gửi tiết kiệm tự nguyện, bắt đầu bằng số tiền nhỏ chỉ bằng 1.000 đồng/tuần (0,06 USD).Gần đây Quỹ đã bắt đầu giới thiệu tiền gửi có kì hạn 3 và 6 tháng (“tiết kiệm gia đình”). Đến tháng 6 năm 2007 tổng dư nợ tiết kiệm của Quỹ TYM là 31,1 tỉ đồng (1,9 triệu USD).

3) Quỹ Tương Trợ

Năm 1996 Quỹ TYM lập ra Quỹ Tương Trợ như một dịch vụ đi kèm cho thành viên. Mỗi một thành viên đóng góp 200 đồng (0,013 USD) hàng tuần vào Quỹ tương trợ để hỗ trợ các thành viên khi khó khăn, hoạn nạn như: chi tang lễ cho thành viên hoặc chồng con thành viên không may qua đời, chi xóa nợ cho thành viên khi mất mà chưa trả hết nợ và sau đó bổ sung trợ cấp viện phí cho các thành viên mắc phải một số bệnh hay trải qua một số dạng phẫu thuật chính.

Lãnh đạo và Quản lý

Cơ cấu tổ chức của TYM có thể thấy trong Phụ lục 4. Lãnh đạo TYM là một Hội đồng Quản trị đứng đầu là Phó chủ tịch Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Ban giám đốc gồm có Giám đốc và hai Phó giám đốc do Đoàn chủ tịch bổ niệm. Giám đốc đóng vai trò của một Giám đốc Điều hành chịu trách nhiệm về vận hành tổng thể của Quỹ, một Phó giám đốc phụ trách Vận hành, Đào tạo và Nghiên cứu; Phó giám đốc còn lại, vị trí này hiện giờ vẫn trống, phụ trách phòng Tài chính-Kế toán, và phòng Hành chính, Nhân sự và Đối ngoại. Để kiểm soát nội bộ, Quỹ cũng đã lập một phòng Kiểm toán Nội bộ.

Ở cấp cơ sở có 7 Trưởng khu vực, 19 Chi nhánh trưởng và 79 Cán bộ Tín dụng. Tổng cộng Quỹ TYM có 150 cán bộ nghiệp vụ.

III. KHẢO SÁT TÁC ĐỘNG

A. Tổng quan Công cụ Khảo sát Tác động

Khảo sát Tác động là công cụ định lượng chính được sử dụng trong cuộc đánh giá này và gồm có 36 câu hỏi. Bảng hỏi này được áp dụng với một nhóm mẫu thành viên với khoảng thời gian tham gia chương trình khác nhau (3 năm, 6 năm và 9 năm) và một nhóm đối chiếu. Để đơn giản hóa việc lựa chọn mẫu của nhóm đối chiếu, nhóm nghiên cứu đã dùng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên, chọn ra những người sắp là thành viên, những người đã quyết định tham gia chương trình nhưng đang trong quá trình đào tạo và chưa nhận vốn vay nào. Giả định là những người lựa chọn tham gia chương trình giống như những thành viên hiện có của Quỹ về các đặc điểm nhân khẩu học, động cơ thúc đẩy, và kinh nghiệm kinh doanh và do đó sẽ tạo ra một nhóm so sánh phù hợp và dễ nhận dạng (Nelson 2001).

B. Phát hiện

<u>Đặc điểm nổi bật của một thành viên Quỹ TYM là:</u>
Là phụ nữ trung niên trong khoảng 31-45 tuổi
Có chồng và có tỉ lệ phụ thuộc thấp
Thực hiện các hoạt động kinh doanh về lĩnh vực Thương mại/Mậu dịch/Buôn bán lẻ
Đã học cấp hai
Ưu tiên việc học hành của con cái, sửa chữa nhà cửa một khi có thu nhập phụ trội
Có đặc tính là thực hiện tiết kiệm như một cách giảm bớt rủi ro phát sinh từ những trường hợp khẩn cấp

Thể hiện sự trung thành với Quỹ TYM (đặc biệt những thành viên từ 6 năm trở lên)

Bảng III (a): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn theo độ tuổi.

Độ tuổi	Thành viên sắp vào (sl=60)	Thành viên mới (sl=120)	Thành viên trưởng thành (sl=360)
< 24	7	5	0
24 – 30	13	18	7
31 – 35	17	8	15
36 – 40	20	21	26
41 – 45	15	16	26
46 – 50	16	11	13
51 – 55	12	13	8
Trên 55	0	8	5
Tổng	**100**	**100**	**100**

Lưu ý:
- Thành viên sắp vào là những phụ nữ đã được lựa chọn để đào tạo nhưng chưa được chính thức chấp thuận vào Quỹ.
- Thành viên mới là những phụ nữ đã tham gia chương trình tối đa 6 tháng.
- Thành viên trưởng thành là những phụ nữ đã tham gia chương trình khoảng 3-9 năm.

Độ tuổi: Những độ tuổi trung bình của thành viên là 39, 40 và 44 lần lượt cho các nhóm thành viên sắp vào, thành viên mới và thành viên trưởng thành. Số lượng thành viên trong nhóm trẻ tuổi hơn – 20 đến 35 – chiếm 37% nhóm thành viên sắp vào, 31% nhóm thành viên mới và 22% nhóm trưởng thành. Trong khoảng 36 đến 50 tuổi, so với nhóm thành viên sắp vào (51%) và nhóm thành viên mới (48%) thì nhóm thành viên trưởng thành có nhiều người lớn tuổi hơn (65%).
Điều đáng Lưu ý là đa số thành viên bắt đầu tiếp cận các dịch vụ trong khi họ đang trong giai đoạn có nhiều khả năng sản xuất kinh tế nhất. Bằng việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho các phụ nữ trẻ từ rất sớm, TYM có thể tạo ra tác động tích cực nếu đó là giai đoạn quyết định trong vòng đời của họ; thành viên có khả năng tối đa hóa tiềm lực vật chất để tận dụng những năm tháng có nhiều khả năng sản xuất kinh tế nhất của họ.

Mức năng suất tính theo thu nhập của nhóm thành viên trẻ tuổi hơn có thể đạt tới đỉnh cao nhất vào thời điểm tuyển chọn thành viên. Họ khỏe mạnh hơn, một yếu tố cần thiết trong các hoạt động tạo thu nhập và họ có thể tham gia Quỹ lâu dài hơn. So sánh con số này với tuổi thọ trung bình của phụ nữ toàn quốc năm 20073 là 74 tuổi (tuổi thọ trung bình của nam giới chỉ có 68%), đến thời điểm những thành viên này đạt mức thành viên trưởng thành thì trung bình họ mới chỉ sống hết một nửa số tuổi thọ trung bình của mình. Với gói dịch vụ dành cho đúng đối tượng, TYM có một cơ hội lớn để xây dựng một nền tảng thành viên rộng lớn với những người đang trong độ tuổi sung sức và mạnh dạn nhất có thể sẽ trở nên trung thành khi họ trở thành thành viên trưởng thành.

Một thành viên TYM điển hình tham gia chương trình khi chị đó khoảng 36-40 tuổi, ví dụ 36 tuổi đối với thành viên 9 năm, 39 tuổi với thành viên sắp vào và 40 tuổi với thành viên mới. Nếu TYM tiếp tục kế hoạch cung cấp trợ cấp y tế và hưu trí, TYM

[3] 2007 World Fact Book do CIA xuất bản

phải ngăn chặn xu hướng tăng độ tuổi tham gia, bởi vì điều này có thể liên quan lớn đến định giá bảo hiểm.

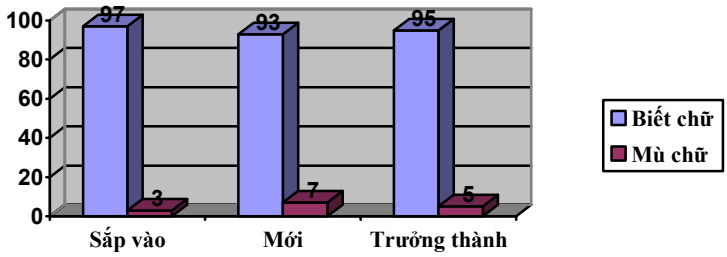
Bảng III (b): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn bằng tình trạng hôn nhân .

Tình trạng Hôn nhân	Thành viên sắp vào (sl=60)	Thành viên mới (sl=120)	Thành viên trưởng thành (n=360)
Có chồng	94	90	89
Ly thân/Ly hôn	2	0	4
Góa bụa	2	7	6
Đơn thân/Chưa bao giờ kết hôn	2	3	1
Tổng	**100**	**100**	**100**

Tình trạng Hôn nhân: Phần lớn thành viên có chồng **(**94% thành viên sắp vào, 90% thành viên mới và 89% thành viên trưởng thành**).** Số hộ gia đình đứng đầu là nữ giới (những phụ nữ góa bụa, ly hôn hay ly thân, hoặc chưa bao giờ kết hôn) là 11%, 10% và 6% lần lượt đối với thành viên trưởng thành, thành viên mới và thành viên sắp vào.

Hàm ý: Một trong những lời khen ngợi mà nhiều người dành cho các dịch vụ tài chính vi mô hướng đến phụ nữ là những lợi ích, một cách tự nhiên, từ từ nhỏ giọt xuống cả gia đình đặc biệt là con cái. Có thể có nhiều lý do tại sao những phụ nữ có chồng lại tiếp cận các dịch vụ tài chính, nhưng có thể lý do được hầu hết mọi người chấp nhận là họ có động lực thúc đẩy để góp phần gia tăng thu nhập gia đình. Tỉ lệ phụ nữ có chồng tham gia chương trình (thành viên sắp vào) là 94%. Trong khi khó dự đoán sự sụt giảm phần phụ nữ có chồng trong trường hợp các thành viên mới và cũ, đặc biệt đối với những thành viên cũ có thể lý giải rằng vì họ tham gia chương trình lâu hơn nên trong suốt những năm đó một số người có thể đã xin ra hay có thể đã trải qua nỗi đau chồng mất, trong tình trạng ly hôn hoặc góa bụa. Có một điều rõ ràng rằng thông qua việc phục vụ một tỉ lệ lớn thành viên có chồng, TYM có thể đã gián tiếp mở rộng lợi ích của chương trình đến những người thân trực tiếp trong gia đình. Trong khi mặt khác, chương trình không sao lãng nghĩa vụ xã hội là đem hi vọng đến cho những phụ nữ phải sống trong tình trạng ly hôn hay chồng mất. Tỉ lệ thành viên trưởng thành trong những hộ gia đình đứng đầu là nữ giới (11%) thực sự khá lớn và ngay cả khi họ chưa lập gia đình, họ đã ở trong chương trình từ 3 năm trở lên. Tương tự, người ta cho rằng những người có chồng sẽ ở trong chương trình và sẽ là một thành viên tốt vì họ có người giúp họ trong hoạt động kinh doanh của họ. Vì vậy, cung cấp các dịch vụ tài chính cho phụ nữ có chồng là một cách giảm bớt rủi ro đối với dư nợ vốn của TYM.

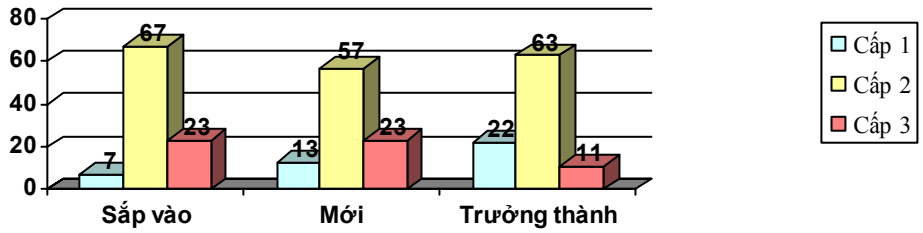
Hình III(a): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn theo mức độ biết chữ



Mức độ biết chữ: Mức độ biết chữ cao; đa số thành viên có thể đọc được. Chín mươi bảy phần trăm (97%) thành viên sắp vào biết đọc biết viết trong khi 93% thành viên mới và 95% thành viên trưởng thành biết chữ.

Hàm ý: Dựa trên những ước tính năm 2003, tỉ lệ biết chữ toàn quốc đối với phụ nữ là 92,3%, tỉ lệ hơi thấp hơn so với nam giới (95,8%). Dường như TYM đang tiếp cận những chị em biết chữ thuộc những hộ gia đình không nghèo lắm. Người ta cho rằng việc biết chữ có mối quan hệ tích cực với khả năng tạo thu nhập. Trong khi thật sự là khả năng đọc có thể là yếu tố cần thiết để thành công trong việc quản lý một công việc kinh doanh, nhưng trong trường hợp các doanh nghiệp vi mô, nơi là bối cảnh của các thị trường không chính thống, đa số các mẹo làm ăn buôn bán được học hỏi một cách khéo léo trên đường phố - hay còn được gọi là học hỏi qua thực hành. Tuy nhiên, nếu trong những năm tới TYM dự toán rằng một tỉ lệ lớn thành viên nên có khả năng tiếp nhận những mức vốn lớn hơn vì nhu cầu vốn tăng, theo ngụ ý có thể hiểu rằng thành viên có mức độ biết chữ cao sẽ là đối tượng hướng tới. Điều này cũng làm giảm chi phí đầu tư phát triển thành viên.TYM cũng có thể giới thiệu nhiều loại hình đào tạo thành viên tiên tiến hơn như hiểu biết tài chính hơn là những loại hình cơ bản như biết đọc biết viết. Hơn nữa, vì một tỉ lệ lớn thành viên biết đọc biết viết, có thể sẽ đỡ tốn kém hơn khi đào tạo thành viên về sản phẩm mới và tạo ra nhận thức về các chiến dịch có liên quan.

Hình III(b) : Phân chia phần trăm trả lời phỏng vấn theo trình độ học vấn



Mức độ Giáo dục: Đa số thành viên chỉ đạt mức giáo dục cấp hai. Sáu mươi bảy phần trăm (67%) thành viên sắp vào, năm mươi bảy phần trăm (57%) thành viên mới, và sáu mươi ba phần trăm (63%) thành viên trưởng thành đã học xong cấp hai.

Tỉ lệ thành viên học hết cấp 3 là 23% đối với thành viên sắp vào cũng như thành viên mới và mười một phần trăm (11%) đối với thành viên trưởng thành.

Hàm ý: Mức độ giáo dục liên quan trực tiếp đến mức độ biết chữ. Điều này nhất quán với thực tế là thành viên TYM hầu hết là những phụ nữ biết đọc biết viết—ít nhất là nhờ việc học cấp hai phần đông thành viên đã đạt được khả năng đọc viết nhất định---trong trường hợp này chữ R đầu tiên trong đọc viết thực dụng là reading (đọc)—một kĩ năng quan trọng trong việc hiểu được hợp đồng vay vốn, chính sách bảo hiểm, yêu cầu tiết kiệm, v.v. Đáng Lưu ý, theo quan sát dựa trên các kết quả thu được, thành viên sắp vào và thành viên mới có trình độ giáo dục cao hơn so với những thành viên cũ (thành viên trưởng thành).

Giáo dục và Việc biết chữ
Phân khu Nghiên cứu Liên Bang, Hồ sơ Việt Nam 2005

Năm 2003 tỉ lệ biết chữ ở Việt Nam là 94%, trong đó 95,8% với nam giới và 92,3% với nữ giới. Tuy nhiên, thành tích giáo dục thì kém ấn tượng hơn. Mặc dù 5 năm học tiểu học được coi là bắt buộc và có 92% trẻ em trong độ tuổi thích hợp đã đăng kí học tiểu học năm 2000, chỉ có 2/3 số này học hết lớp 5. Học phí, chi phí sách vở, đồng phục và nhu cầu kiếm tiền phụ thêm thu nhập gia đình là hai nguyên nhân chính dẫn đến bỏ học. Một sự chênh lệch lớn tồn tại trong số học sinh tuyển vào tiểu học giữa thành phố và các khu vực nông thôn Việt Nam. Ở một số khu vực nông thôn, chỉ 10% đến 15% trẻ em học qua lớp 3, trong khi gần 96% học sinh ở thành phố Hồ Chí Minh học hết lớp 5. Năm 2000 số học sinh tuyển vào trung học cơ sở chỉ đạt 62,5%, thấp hơn nhiều so với số liệu ở tiểu học. Một trong những mục tiêu của chính phủ là mở rộng cơ hội vào trung học cơ sở.

Bảng III (c): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn theo Tỉ lệ Phụ thuộc

Tỉ lệ Phụ thuộc	Thành viên sắp vào (sl=60)	Thành viên mới (sl=120)	Thành viên trưởng thành (sl=360)
Cao (>3)	42	24	37
Trung bình (2-2.9)	3	3	16
Thấp (<2)	55	73	47
Tổng	**100**	**100**	**100**

Tỉ lệ phụ thuộc: Tỉ lệ phụ thuộc là số người trong hộ gia đình chia cho số người có thu nhập thường xuyên. Tỉ lệ phụ thuộc bằng 3 nghĩa là mỗi người tạo thu nhập đang nuôi 3 người trong hộ gia đình. Chúng tôi xếp loại phụ thuộc cao từ 3 trở lên, phụ thuộc trung bình từ 2 đến 2,9 và phụ thuộc thấp dưới 2.

Thành viên trưởng thành có tỉ lệ phụ thuộc khả quan hơn với 63% rơi vào mức trung bình và thấp. Mặt khác, 42% thành viên sắp vào có tỉ lệ phụ thuộc cao. Đối với thành viên mới, 76% cho thấy tỉ lệ phụ thuộc từ trung bình đến thấp.

Một điều góp phần vào tỉ lệ phụ thuộc thấp là độ lớn của hộ gia đình thậm chí đối với cả thành viên trưởng thành không tăng lên---trên 50% cho biết hộ gia đình của họ gồm 4-6 người.

Đối với TYM, tỉ lệ phụ thuộc thấp nói chung có thể là một tín hiệu tốt cho việc giảm nhẹ rủi ro. Chi phí hộ gia đình có thể được giữ ở mức thấp, các khoản thu từ công việc kinh doanh của thành viên có thể được tái đầu tư hay có thể được giữ như khoản tiết kiệm hơn là sử dụng hết vào chi tiêu của hộ gia đình. Như những con số tỉ lệ phụ thuộc cho thấy, từ thành viên sắp vào đến thành viên trưởng thành, tất cả đều ở mức độ thấp. Điều này thực sự nhất quán với thực tế rằng các nữ thành viên sống trong các hộ gia đình có ít nhất hai người kiếm được thu nhập thường xuyên. Con số này không gây ngạc nhiên vì dựa trên ước tính năm 2006 cả nước có mức độ thất nghiệp thấp dừng lại ở 2%.

Bảng III (d): Thực phẩm dùng trong hộ gia đình của người trả lời phỏng vấn trong vòng 12 tháng qua.

Mô tả thực phẩm	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Đủ số lượng và chúng tôi được ăn những món chúng tôi thích	33	42	68	50	72
Đủ số lượng nhưng không phải lúc nào cũng có loại thực phẩm chúng tôi muốn ăn	65	56	32	49	24
Thỉnh thoảng không đủ ăn	2	2	0	0	2
Thường không đủ	0	0	0	1	2
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Bảng III (d) mô tả thực phẩm dùng trong 12 tháng qua trong hộ gia đình thành viên sắp vào, thành viên mới và thành viên trưởng thành. Khi thành viên tham gia chương trình lâu hơn, hộ gia đình của họ có nhiều khả năng đạt mức bảo đảm thực phẩm như có thể thấy 72% và 50% thành viên đến nay đã ở trong chương trình được lần lượt 9 và 6 năm so với thành viên sắp vào (33%) hay thành viên mà quãng thời gian tham gia của họ chưa đầy 6 tháng (42%). Bảo đảm thực phẩm có thể là kết quả của việc cung cấp cơ hội tiếp cận liên tiếp đến các dịch vụ tài chính như tín dụng giúp thành viên có khả năng tham gia hay mở rộng doanh nghiệp vi mô của họ hay thông qua tiết kiệm cho phép họ xây dựng các tài sản tài chính. Lợi ích trực tiếp và đáng lưu ý nhất của việc nâng cao mức thu nhập và cơ sở tài sản của hộ gia đình là tăng chi tiêu cho thực phẩm vì những ưu tiên thực phẩm trong hộ gia đình theo kịp với mức tăng thu nhập và tài sản. Không phải chỉ khi thu nhập tăng thì thức ăn "xuất hiện trên bàn" mà quan trọng hơn là chất lượng và sự tự do lựa chọn loại thức ăn trở nên rõ rệt..

Bảng III (e): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn đã dùng trên 100 USD vào việc nâng cấp nhà cửa.

Nâng cấp nhà cửa	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Đã dùng >$100	53	45	59	66	58
Chưa dùng >$100	47	55	41	34	42
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Một tác động đáng lưu ý khác đối với thành viên từ các dịch vụ tài chính vi mô là việc tăng thu nhập cũng dẫn đến việc nâng cấp nhà cửa to đẹp hơn. Nhiều thành viên TYM trưởng thành (66% và 58% những người đã theo TYM lần lượt 6 đến 9 năm) đã tiêu hơn 100 USD để nâng cấp điều kiện nhà cửa trong vòng 2 năm qua. Trong khi đó 53% thành viên sắp vào và 45% thành viên mới nói rằng họ chịu chi phí nâng cấp nhà cửa trên 100 USD trong 2 năm qua.

Tác động của những lợi ích từ việc tiếp cận các dịch vụ tài chính vi mô trong số các thành viên đặc biệt về mức tương ứng với nâng cấp nhà cửa là một chỉ số quan trọng vì những chi phí như vậy hiếm khi lo được trừ khi có sự tăng mạnh trong thu nhập của hộ gia đình. Nâng cấp nhà cửa đòi hỏi khoản tiền lớn hơn, vì vậy trong số các hộ nghèo việc này không được ưu tiên trừ khi mức thu nhập tăng và theo dự tính sẽ vẫn giữ được mức ấy trong tương lai.

Bảng III (f): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn theo việc sở hữu các tài sản sinh lợi.

Sở hữu các tài sản sinh lợi trong 3 hạng giá trị	Nhóm đối chiếu	Mới	Thành viên trưởng thành	
	Sắp vào	0,5 năm	6 năm	9 năm
<1000 USD	13	29	28	30
<1000 USD	14	28	28	30
>100 USD	13	19	38	31

Bảng III (f) thể hiện việc sở hữu các tài sản sinh lợi trong 3 hạng giá trị. Sự tích lũy tài sản sinh lợi chỉ có thể xảy ra nếu hộ nghèo có khả năng duy trì một mức thu nhập khả quan. Trong trường hợp này thành viên TYM trưởng thành cho thấy các dịch vụ tài chính vi mô họ tiếp cận từ chương trình đã đưa đến việc xây dựng tài sản sinh lợi---31% và 38% thành viên trưởng thành (lần lượt tham gia 9 và 6 năm trong chương trình) có tài sản sinh lợi trên 1000 USD. Ngược lại, 13% thành viên sắp vào và 19% thành viên mới nói rằng họ có tài sản sinh lợi trị giá trên 1000 USD. Tác động đối với thành viên đang tiếp cận các dịch vụ tài chính vi mô có thể lớn hơn nếu ngay từ đầu họ có tài sản sinh lợi. Ví dụ, lợi ích ít ỏi của vốn bổ sung sẽ lớn hơn vì được kết hợp với tài sản sinh lợi hiện có, từ đó thành viên có thể tối đa hóa tiềm lực tạo thu nhập. Có vẻ như những thành viên đã vay từ TYM đã có khả năng sử dụng vốn vay để tự làm chủ bằng việc mở rộng các hoạt động sinh kế hiện có.

Bảng III (g): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn có tiết kiệm tiền mặt cá nhân cho các trường hợp khẩn cấp.

Tiết kiệm tiền mặt cá nhân cho các trường hợp khẩn cấp	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Có	53	80	79	63	76
Không	47	20	21	37	24
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Khi tiết kiệm tiền mặt cá nhân dành cho các trường hợp khẩn cấp được so sánh, Bảng III (g), thành viên mới (80%) có tỉ lệ để dành tiết kiệm tiền mặt cá nhân cao nhất, tiếp đến là thành viên trưởng thành (3 năm, 6 năm và 9 năm). Khoảng một nửa số thành viên sắp vào cho biết họ có tiết kiệm cá nhân phòng khi khẩn cấp. Rõ ràng, thành viên trưởng thành qua các năm đã xây dựng được kỷ luật tài chính, ví dụ minh họa chính là hành vi tiết kiệm của họ. Tuy nhiên, một lần nữa có thể suy ra rằng những thành viên sắp vào sẽ không phải chỉ có cơ sở tài sản sinh lợi mà hầu hết số này có tiết kiệm cá nhân. Có lẽ lý do tiết kiệm là vì họ không có sự lựa chọn nào cho nguồn tiền bên ngoài nên một biện pháp đối phó trong trường hợp khẩn cấp là tiết kiệm. Cũng có khả năng là những lợi ích của việc tiếp cận các dịch vụ tài chính của TYM là việc tích lũy tài sản tài chính, giúp thành viên có đủ tiền mặt, so với các hình thức truyền thống như giữ tiền dưới đệm hay trong lợn đất hoặc đầu tư vào vật nuôi nhỏ. TYM có thể quan sát tỉ mỉ việc làm thế nào để có thể rót vốn vào những nguồn tái huy động vốn tiềm năng này-mặc dù điều này có thể đòi hỏi việc quản lý khả năng tiền mặt tinh vi do những nguồn vốn này có thể không ổn định.

Bảng III (h): Phân chia phần trăm người trả lời phỏng vấn có tiết kiệm tiền mặt cá nhân để mua sắm hay đầu tư.

Tiết kiệm tiền mặt cá nhân để mua sắm hay đầu tư	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Có	18	49	36	46	54
Không	82	51	64	54	46
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Dựa vào bảng, phần trăm người trả lời phỏng vấn có tiết kiệm tiền mặt cá nhân để mua sắm hay đầu tư biểu thị một xu hướng tăng khi quãng thời gian tham gia tăng lên (3 năm-36%, 6 năm-46% và 9 năm-54%). So sánh với thành viên sắp vào, có một khoảng cách lớn giữa thành viên sắp vào và thành viên 9 năm (lần lượt là 18% và 54%).

Thật thú vị khi nhận thấy rằng trong khi đại bộ phận thành viên nói họ tiết kiệm phòng khi khẩn cấp thì khi đề cập đến việc tiết kiệm cho mua sắm hay đầu tư, câu trả lời là ngược lại. Mặc dù đối với thành viên trưởng thành, tỉ lệ phần trăm những người cho biết họ tiết kiệm để mua sắm và đầu tư so với những người cho biết họ không tiết kiệm chút nào cho mục đích này là gần như 50/50. Mặt khác 82% thành viên sắp vào không tiết kiệm vì mục đích này. Dường như có sự thiên vị cho việc sử dụng nguồn tiền bên ngoài khi nói đến mua sắm và đầu tư, trong trường hợp này là tiếp cận vốn vay từ Quỹ TYM. Trên một phương diện khích lệ hơn, có thể nói rằng thành viên càng ở trong chương trình lâu hơn thì họ càng hiểu biết về tài chính

nhiều hơn khi chúng ta bàn đến đầu tư hay tiêu dùng đồng tiền của bản thân họ. Sẽ rất thú vị khi chúng ta nhìn vào sự tăng trưởng dư nợ vốn của những thành viên này so với tiết kiệm của họ - đó là giả sử rằng họ gửi tiết kiệm vào TYM khoản tiền mà họ sử dụng cho việc đầu tư.

Động cơ thúc đẩy tiết kiệm vì mục đích này có thể nảy sinh từ thực tế rằng do họ thường xuyên vay vốn, tiết kiệm có thể được xem như nguồn rẻ hơn và tiện lợi hơn. Trừ khi họ cần nhiều vốn hơn cho việc đầu tư, mở rộng dư nợ vốn cho những nhóm thành viên này có thể tiếp tục được. Đối với những người mới vào, có thể hiểu rằng họ cần vốn để rót vào doanh nghiệp vi mô của họ; họ có mức tiết kiệm thấp nhưng có thể nghĩ rằng tiền cần cho trường hợp khẩn cấp chứ không phải cho đầu tư. Như vậy phụ thuộc vào độ dài của quãng thời gian ở trong chương trình, cũng có một sự tiến triển trong tính hữu ích của tiết kiệm. Một nhóm thành viên coi điều này như một một biện pháp giảm bớt rủi ro, những người khác coi đó là nguồn vốn tiềm tàng cho việc đầu tư.
Hàm ý của việc này là bằng cách cấp vốn cho các công việc kiếm sống TYM đã và đang trao cơ hội cho những phụ nữ dám nghĩ dám làm để họ tự làm chủ, có tiền cho các khoản đầu tư nhỏ cần thiết để quản lý một doanh nghiệp vi mô hay khởi đầu một hoạt động tạo thu nhập.

Bảng III (j): Trình độ cao nhất mà con cái của thành viên đã đạt được.

Trình độ	Thành viên sắp vào (sl=60)	Thành viên mới (sl=120)		Thành viên trưởng thành (sl=360)	
	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại
Không đi học	22	25	24	14	6
Cấp một	11	11	12	25	9
Cấp hai	25	25	24	34	34
Cấp ba	23	27	29	23	35
Trung cấp	12	3	3	1	6
Cao đẳng	2	2	2	2	6
Đại học	5	7	6	1	4
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Bảng này thể hiện khả năng nuôi con ăn học ở mức độ cao hơn. Đối với thành viên trưởng thành, trước khi tham gia Quỹ 14% không thể cho con đi học, nhưng hiện tại con số đó giảm xuống còn 6%. Trước đây, chỉ 27% có thể cho con đi học đại học nhưng bây giờ tỉ lệ này tăng lên 51%.

Quan sát sâu hơn về chất lượng của tác động, hộ gia đình thành viên có vẻ như đã cho con học lên trình độ cao hơn. Đại bộ phận con cái thành viên đã tốt nghiệp cấp hai và cấp ba. Ngược lại, đa số thành viên mới chỉ đạt đến trình độ cấp hai (khoảng 50% theo số liệu đã trích dẫn trước đó) Với tác động của các dịch vụ tài chính vi mô mà họ tiếp cận từ TYM, họ có khả năng chuẩn bị một tương lai tươi sáng hơn rất nhiều cho con cái so với bản thân họ. Tỉ lệ phần trăm con cái trong hộ gia đình tốt nghiệp cấp hai tăng lên so với trước đây khi họ không phải là một bộ phận của

chương trình. Điều này đặc biệt đúng với những thành viên ở trong chương trình lâu hơn.

Bảng III (k): Số tiền chi dùng cho giáo dục trong năm học 2005-2006 so với năm học 2006-2007.

Số tiền	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Giảm	0	0	4	6	3
Giữ nguyên	0	7	8	9	8
Tăng	68	63	68	63	57
Không biết	0	0	17	2	30
Không chắc chắn	32	30	3	20	2
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Về các khía cạnh tiền tệ, có thể thấy rằng thực sự việc tiếp cận giáo dục đã tăng lên, thể hiện bởi mức tăng tương ứng trong việc chi tiêu cho những mục này. Chỉ những hộ gia đình có được mức độ thặng dư nhất định mới có tự tin để đầu tư tiền cho giáo dục Điều này hướng đến một thực tế rằng thành viên đang đạt đến một mức độ ổn định nhất định và có dòng thu nhập đều đặn, đã tích lũy được một mức đáng kể tài sản tài chính và sinh lợi ở mức độ khá lớn. Những điều này đi đôi với triển vọng khả quan về sự đáng tin cậy của các dịch vụ do TYM cung cấp có thể thực sự đẩy mạnh sự tự tin cho thành viên khi đầu tư vào lĩnh vực giáo dục của con cái--- một mục chi phí hiếm khi được ưu tiên trong hộ gia đình, đặc biệt trong những hộ có dòng thu nhập thất thường, tài sản giá trị thấp và nhận thức không rõ ràng về tương lai.

Sự trao quyền

Bảng III (l): Mức độ tự tin của người trả lời phỏng vấn trước đây và hiện tại.

Mức độ tự tin	Nhóm đối chiếu	Thành viên mới		Thành viên trưởng thành					
	Sắp vào	0,5 năm		3 năm		6 năm		9 năm	
	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại
Cao	70	79	91	73	96	60	100	65	98
Thấp	25	21	9	27	3	39	0	34	1
Không biết	5	0	0	0	1	1	0	1	1
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Dựa trên kết quả, mức độ tự tin của người trả lời phỏng vấn thể hiện một xu hướng tăng lên khi quãng thời gian thành viên tham gia chương trình dài hơn (3 năm-96%, 6 năm-100% và 9 năm-98%). Khi so sánh với thành viên sắp vào, có một khoảng cách rộng giữa thành viên sắp vào và thành viên 9 năm (lần lượt là 70% và 98%).

Tác động lên mức độ tự tin của thành viên đặc biệt đối với những người tham gia chương trình từ 3 năm trở lên là rất rõ ràng. Trên 90% thành viên trưởng thành đáp rằng mức độ tự tin của họ có sự tăng lên theo chiều hướng khả quan hơn sau khi tham gia chương trình. Qua việc có quyền lựa chọn tham gia một hoạt động tạo thu

nhập hay chịu trách nhiệm của một người vay vốn, những phụ nữ này có vẻ đã tiến lên đảm đương cuộc sống của họ.

Bất kể thực tế là có lẽ họ xem dịch vụ của TYM như một nguồn họ có thể dựa dẫm vào và do đó có thể tiếp cận dễ dàng khi có nhu cầu, mối ràng buộc xã hội được hình thành khi những phụ nữ có mục tiêu giống nhau trong cuộc sống trao đổi với nhau trở thành chất keo xã hội gắn kết các thành viên với nhau và củng cố mức độ tự tin khi đại bộ phận thành viên có mức độ tự tin cao hơn sau khi tham gia chương trình từ 3 năm trở lên.

Một điều quan trọng là TYM nên có khả năng đánh giá ảnh hưởng của những thay đổi đang diễn ra trên khía cạnh xây dựng mức độ tự tin trong số các thành viên. Việc chuyển đổi tổ chức có dẫn đến tình trạng dễ thay đổi trong suy nghĩ của thành viên hay việc này có củng cố mức độ tự tin của họ không? Những thay đổi này được truyền đạt đến thành viên như thế nào chắc chắn sẽ tác động đến mức độ tự tin của họ và việc chấp hành của chính bản thân họ với tư cách thành viên.

Bảng III (m): Người ra quyết định

Người ra quyết định	Thành viên sắp vào	Thành viên mới		3 năm		6 năm		9 năm	
	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại	Trước đây	Hiện tại
Bản thân	17	23	24	28	30	29	39	40	45
Người thân là nam giới	78	76	75	64	63	67	58	52	45
Người thân là nữ giới	5	1	1	1	0	1	0	2	2
Cả hai vợ chồng	0	0	0	7	7	3	3	6	8
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Lưu ý: Người thân là nam giới bao gồm chồng, cha, anh em trai, chú bác, ông, bố chồng, anh em trai chồng. Người thân là nữ giới bao gồm mẹ, chị em gái, cô dì bác, bà và mẹ chồng.

Sự gia tăng trong mức độ tự tin của thành viên không đem lại kết quả trong việc ra quyết định chung trong hộ gia đình. Đại bộ phận cho biết việc ra quyết định vẫn là một đặc quyền của nam giới. Tuy nhiên, qua một cái nhìn cận cảnh chúng ta sẽ thấy một chiều hướng khích lệ trong vấn đề ra quyết định tiến triển như thế nào với những thành viên tham gia chương trình lâu hơn. Đầu tiên, 78% thành viên sắp vào trả lời rằng người chồng vẫn là người ra quyết định. Khi thành viên ở trong chương trình lâu hơn, việc ra quyết định từ phía nam giới giảm xuống và phụ nữ có nhiều tự do hơn để trở thành người ra quyết định. Đối với thành viên 9 năm trở lên 45% nói rằng họ tự quyết định và một tỉ lệ tương tự thành viên nói rằng trong hộ gia đình nam giới ra quyết định. Như trình bày ở Bảng III (m) phần đông thành viên nói rằng người thân là nam giới (chồng, cha và anh em trai) quyết định các vấn đề trong hộ gia đình.

Bảng III (n): Xếp loại sử dụng lợi nhuận của người trả lời phỏng vấn theo quãng thời gian tham gia chương trình.

Sử dụng lợi nhuận	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Mua thực phẩm	1	3	3	1
Việc học hành của con cái	2	4	2	3
Mua sắm những đồ dùng gia đình sử dụng lâu bền	4	2	4	4
Tái đầu tư vào công việc kinh doanh	3	1	1	2

Việc sử dụng lợi nhuận được xếp loại theo các nhóm khác nhau. Dựa trên kết quả thu được, 4 nhóm đứng đầu danh sách là mua thực phẩm, chi dùng cho việc học hành của con cái, để mua đồ dùng gia đình lâu bền và tái đầu tư vào công việc kinh doanh.

Như đã thấy trên bảng III (n), thành viên mới, 6 năm và 9 năm sử dụng lợi nhuận của họ để mua đồ dùng gia đình sử dụng lâu bền, mặc dù đó là ưu tiên ít nhất của họ. Tuy vậy, với thành viên 3 năm, mau sắm đồ dùng gia đình đứng hàng hai sau việc tái đầu tư vào kinh doanh. Việc học hành của con cái có vẻ chiếm được mức độ ưu tiên thấp nhất đối với nhóm tuổi này nhưng không phải như vậy trong các nhóm khác, thành viên mới (thứ hai), 6 năm (thứ hai) và 9 năm (thứ ba).

Đối với thành viên 3 năm và 6 năm, việc cần ưu tiên là phát triển doanh nghiệp vi mô và có thể đạt đến một mức độ ổn định thu nhập nhất định trước khi tính đến việc chi tiền cho các nhu cầu quan trọng khác của hộ gia đình. Hàm ý dành cho TYM là khi thành viên sắp vào KHÔNG có định hướng kinh doanh thì rủi ro có thể lớn hơn và khả năng xảy ra khó khăn hoàn trả trở nên lớn hơn. Mặt khác, có thể những thành viên này đáp ứng cho nhu cầu về vốn của công việc kinh doanh của họ bằng cách tiếp cận vốn vay của TYM hay các TCTCVM khác. Thành viên càng ở trong chương trình lâu thì việc chi tiêu nhiều hơn vào các nhu cầu thiết yếu khác càng trở nên rõ rệt. Điều này có thể là một yếu tố quan trọng cần cân nhắc nếu TYM nỗ lực phát triển sản phẩm mới hướng đến những thành viên này.

Thu nhập hộ gia đình

Bảng III (o): Phân chia phần trăm xu hướng thu nhập của người trả lời phỏng vấn trong 12 tháng qua.

Xu hướng Thu nhập của Thành viên	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Giảm	13	13	2	8	9
Giữ nguyên	40	32	16	22	10
Tăng	47	55	82	70	79
Không biết	0	0	0	0	2
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Khi chiều hướng thu nhập của thành viên trong 12 tháng qua được phân tích, tác động của chương trình trở nên rõ nét. Theo kết quả khảo sát xu hướng thu nhập của

thành viên trong năm qua đã tăng lên đối với mọi nhóm tuổi. Những thành viên trưởng thành hơn là những người có thể tận dụng các dịch vụ của TYM thông qua tăng thu nhập, với con số lớn nhất (79%) nằm trong nhóm thành viên đã tham gia chương trình được 9 năm.

Bảng III (q): Lý do tăng thu nhập của người trả lời phỏng vấn

Lý do	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Mở rộng doanh nghiệp hiện có	6	43	32	29	27
Có doanh nghiệp mới	0	5	3	4	3
Mua nguyên liệu/háng hóa đầu vào với giá rẻ hơn	3	6	5	5	2
Bán hàng ở chợ mới	2	4	4	5	6
Tìm được việc làm	7	5	11	16	16
Các câu trả lời khác	34	37	45	41	46
Không có câu trả lời	48	0	0	0	0
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Lưu ý: Các câu trả lời khác bao gồm Kinh doanh có lãi/ Có khả năng tăng doanh thu (buôn bán thịt lợn và các nông sản khác, nuôi vịt và cá), Có thái độ tốt hơn trong việc tiết kiệm tiền/Duy trì tiết kiệm, Tôi hay một người thân trong gia đình tìm được việc làm (chồng), Bội thu, Giảm chi phí, Tiết kiệm nhiều hơn, Tiết kiệm từ lương hưu, Sức khỏe của chồng khá lên và Chồng con hỗ trợ trong việc chăn nuôi.					

Mở rộng doanh nghiệp là một động thái chính mà thành viên đã thực hiện để tăng thu nhập. Điều này đặc biệt đúng đối với thành viên mới. Đáng chú ý là thành viên mới có thái độ tích cực với việc mở rộng doanh nghiệp. TYM có thể coi đây là một thách thức và nên lập trước kế hoạch tìm nguồn tái huy động vốn để kịp đáp ứng những nhu cầu trong tương lai. Thêm vào đó, những thành viên đã ở trong chương trình lâu năm có thể đã đạt đến độ trưởng thành và tự tin trong việc quản lý kinh doanh và do đó họ bộc lộ cách hành động xông xáo hơn và mạo hiểm hơn như bắt đầu một công việc kinh doanh mới hay bán hàng ở các chợ mới. Những thành viên sắp vào có thể cần hỗ trợ nhiều hơn về củng cố kĩ năng mở rộng kinh doanh vi mô. Một phần lớn thành viên viện dẫn những lý do khác cho việc tăng thu nhập, chẳng hạn doanh số/lợi nhuận/thu hoạch tăng, chi phí giảm, sức khỏe tốt hơn. Trong đó lý do cuối có thể khiến thành viên không mất chi phí y tế hay khả năng kiếm tiền được thu nhập, tăng sức lao động của gia đình cho công việc kinh doanh.

Bảng III (p): Lý do giảm thu nhập của người trả lời phỏng vấn

Lý do	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Tôi hay một người thân trong gia đình bị ốm	0	16	0	8	17
Doanh thu kém	2	21	50	25	0
Không thể nhập hàng hóa/nguyên liệu đầu vào	2	0	0	0	0
Sản xuất nông nghiệp kém năng suất	13	16	50	25	33
Các câu trả lời khác	0	47	0	42	50
Câu hỏi không phù hợp	83	0	0	0	0
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Lưu ý: Các câu trả lời khác bao gồm nghỉ hưu, chồng bị tai nạn, kinh doanh thất bại, cúm gia cầm, mới sinh con và chi phí tăng.

Thành viên tài chính vi mô phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau làm tăng tính rủi ro mất thu nhập. Trong trường hợp Quỹ TYM, một tỷ lệ khá lớn thành viên trưởng thành đưa ra những lý do như nghỉ lao động, tai nạn, kinh doanh thất bại, cúm gia cầm, việc sinh đẻ trong gia đình là những lý do góp phần làm giảm thu nhập. Những sự kiện này rất hạn chế khả năng duy trì dòng thu nhập đều đặn của hộ gia đình. Đáng ngạc nhiên là thậm chí những thành viên trưởng thành (50%) cũng viện ra những lý do này. Theo lôgic, thành viên trưởng thành lẽ ra đã phải xây dựng được một hệ thống giải quyết những vấn đề này. Như việc xây dựng tài sản tài chính, tiếp cận các sản phẩm bảo hiểm hay hưu trí. Đây là một lĩnh vực thành viên TYM có thể xem xét vì có lẽ một số lượng lớn thành viên có thể đạt đến một giai đoạn trong vòng đời, khi mà họ trở nên dễ bị tổn thương vì những lý do này, Việc thành lập một Hiệp hội Phúc lợi Tương trợ là một bước đi đúng hướng.

Bảng III (r): Loại hình kinh doanh khác ngoài sản xuất nông nghiệp-loại hình mang lại phần lớn thu nhập, phân chia theo quãng thời gian tham gia chương trình.

Hoạt động kinh doanh	Thành viên sắp vào	Thành viên mới	3 năm	6 năm	9 năm
Thương mại/ Mậu dịch/bán lẻ	87	77	64	76	95
Sản xuất	13	23	36	24	5
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Lưu ý: Thương mại/Mậu dịch/Bán lẻ bao gồm buôn bán nhỏ; quán nhỏ, hàng tạp phẩm; hàng tạp hóa; bán thuốc thú y, hoa quả, rau, thịt và mua bán phế liệu. Sản xuất bao gồm chế biến thực phẩm, sản xuất nguyên liệu dệt, hàng thủ công, đồ da và các sản phẩm mây tre đan.

Bảng III (r) thể hiện đa số thu nhập từ những hoạt động phi nông nghiệp xuất phát từ thương mại/mậu dịch/bán lẻ (sắp vào-87%, mới-77%, 3 năm-64%, 6 năm-76% và 9 năm-95%). Đây là những loại hình kinh doanh đem lại doanh thu nhanh và chỉ cần vượt qua những chướng ngại vật rất thấp. Vấn đề then chốt trong những loại hình kinh doanh này là vốn lưu động để khởi nghiệp. Bên cạnh đó dòng thu nhập của loại doanh nghiệp vi mô này chảy vào theo những chu kì đều đặn (hàng ngày hay hàng tuần) phù hợp với kế hoạch hoàn trả tuần của vốn vay.

Những người làm công việc sản xuất cũng khám phá ra rằng có một thị trường giới hạn cho những sản phẩm chuyên dụng như vậy và nó đòi hỏi mức kinh phi lớn hơn. Phải Lưu ý rằng 95% thành viên trưởng thành (9 năm) làm những việc xếp vào loại Thương mại/Mậu dịch/Bán lẻ. Tương tự 87% thành viên sắp vào cũng tham gia vào hoạt động kinh tế này.

Như vậy có thể thấy rằng trong nhiều hộ gia đình, để bảo vệ bản thân trước rủi ro, thông thường họ sử dụng chiến lược đa dạng hóa các nguồn thu nhập. Rõ ràng rất nhiều hộ gia đình đa dạng hóa để hạn chế những ảnh hưởng của việc sụt giảm thu nhập theo thời vụ. Các hoạt động phi nông nghiệp mang lại thu nhập thường xuyên hơn các hoạt động nông nghiệp. Thêm vào đó, những người khác trong hộ gia đình cũng phải đóng góp sức lao động và có cơ hội được kéo theo vào công việc kinh doanh của thành viên.

Tác động vào các Nguồn thu nhập của Hộ gia đình, Tài sản, và Sự bảo đảm thực phẩm: Tình trạng Nghèo Hiện nay

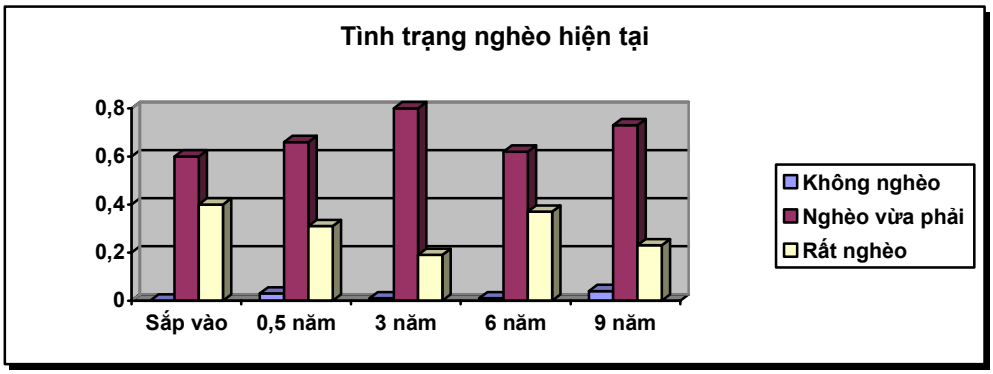
Một "Bảng chú dẫn Tình trạng nghèo" phức hợp được sử dụng trong cuộc nghiên cứu đánh giá tác động lần này. Bảng này kết hợp một số biến số thay thế cho thu nhập (nguồn thu nhập, các tài sản hộ gia đình, và sự bảo đảm thực phẩm).

Cuộc khảo sát đã xác định tình trạng nghèo hiện nay (xem Hình 1) bằng cách thu thập dữ liệu theo các chỉ số - nguồn thu nhập hiện tại của hộ gia đình, sự sở hữu các tài sản hộ gia đình hiện nay vad sự bảo đảm thực phẩm. Những chỉ số này được phân chia tầm quan trọng như sau: (1) Nguồn thu nhập hiện tại - 35%; (2) Sự sở hữu tài sản hộ gia đình - 35% và; (3) Sự bảo đảm thực phẩm - 30% qua đó tình trạng nghèo hiện tại được xác định. Điểm trên bảng chú dẫn này xác định việc nhóm các hộ gia đình vào các hạng nghèo: không nghèo, vừa phải và rất nghèo.

Danh mục tình trạng nghèo phức hợp (Bảng 1 và Hình 1) cho thấy thành viên sắp vào của TYM thuộc nhóm nghèo, 60% nghèo vừa phải và 40% rất nghèo. Khi nhóm họ lại với nhau, chỉ 10% số thành viên trưởng thành đã nâng vị thế của họ từ nghèo sang không nghèo. Phần đông, bất kể số năm tham gia chương trình, nằm trong nhóm nghèo vừa phải và một số lớn thành viên vẫn nằm trong nhóm rất nghèo, trong đó 20%, 37% và 22% đã ở trong Quỹ TYM lần lượt 3, 6 và 9 năm.

Bảng 1. Tình trạng nghèo hiện nay của nhóm đối chiếu, thành viên mới và thành viên trưởng thành, tháng 6, 2007.

	Nhóm đối chiếu		Thành viên mới		Thành viên trưởng thành					
Hạng mục tình trạng nghèo	Sắp vào	%	0,5 năm	%	3 năm	%	6 năm	%	9 năm	%
Không nghèo (KN)	0	0	3	2	3	2	3	2	7	6
Nghèo vừa phải (NVP)	36	60	79	66	93	78	73	61	86	72
Rất nghèo (RN)	24	40	38	32	24	20	44	37	27	22
Tổng	60	100	120	100	120	100	120	100	120	100



1. Các nguồn thu nhập của Hộ gia đình

Giả thuyết: Tiếp cận tín dụng giúp các hộ gia đình đa dạng hóa công việc kinh doanh của họ ngoài các hoạt động nông nghiệp và nghề đánh bắt cá.

Các chỉ số:

- % hoạt động tạo thu nhập mang lại nhiều thu nhập nhất
- % hơn một hoạt động tạo thu nhập (HĐTTN)
- % số người trong hộ gia đình tích cực hoạt động kinh tế
- % người trả lời phỏng vấn làm thuê trong vòng 4 tháng qua

Cuộc khảo sát thu thập những thông tin về những hoạt động tạo thu nhập thứ nhất và thứ hai mà người trả lời phỏng vấn hay hộ gia đình làm chủ. Các hoạt động tạo thu nhập được phân loại vào 4 mục chính bao gồm thương mại, sản xuất, làm thuê và nông nghiệp và nghề đánh bắt cá. Ngoài những mục này, số người trong hộ gia đình tích cực hoạt động kinh tế cũng được đưa vào xem xét. Người ta tin rằng đó là một yếu tố quan trọng đem lại nguồn thu nhập thường xuyên cho gia đình.

a. Những hoạt động tạo thu nhập quan trọng nhất (HĐTTN)

Dựa trên những phát hiện của cuộc khảo sát, vẫn còn nhiều thành viên đánh bạo lấy nông nghiệp và nghề đánh bắt cá làm nguồn thu nhập quan trọng nhất của họ. Nhìn

vào bảng HĐTTN quan trọng nhất (xem Bảng 2), số liệu cho thấy số lượng thành viên trưởng thành tham gia vào các công việc nông nghiệp giảm đi, nhưng nhìn vào các HĐTTN khác chỉ có một vài thành viên trưởng thành liều lĩnh đầu tư vào kinh doanh ngoài nông nghiệp. Gần như một nửa số này vẫn dựa vào nguồn duy nhất là nông nghiệp. Vì vậy, giả định là khi thành viên nhận vốn họ sẽ sử dụng vào các hoạt động tạo thu nhập ngoài nông nghiệp không hoàn toàn đúng với tất cả mọi người. Chỉ một số người đề cập đến việc họ có hơn một HĐTTN: 3% đối với 0.5 và 6 năm, 2% đối với 3 năm và 5% đối với 9 năm.

Bảng 2. Các hoạt động tạo thu nhập của nhóm đối chiếu, thành viên mới và thành viên trưởng thành

	Nhóm đối chiếu		Thành viên mới		Thành viên trưởng thành					
Các HĐTTN	**Sắp vào**	**%**	**0,5 năm**	**%**	**3 năm**	**%**	**6 năm**	**%**	**9 năm**	**%**
Nông nghiệp (chăn nuôi và sản xuất mùa vụ nông nghiệp)	1	4	74	52	95	65	92	67	87	66
Dịch vụ (quán ăn, nhà hàng)	3	13	1	1	7	5	8	6	9	7
Sản xuất (nấu rượu, dệt chiếu, bó chổi, may quần áo)	2	9	13	9	19	13	3	2	0	0
Thương mại (các loại buôn bán nhỏ, buôn bán và bán rong)	17	74	54	38	26	17	34	25	35	27

Về hình thức sở hữu, phần đông người trả lời phỏng vấn kể rằng họ quản lý công việc kinh doanh của chính họ và đa số những công việc kinh doanh này chu kì kinh doanh hàng ngày. Trong khi 28% người trả lời phỏng vấn từ nhóm 3 năm nói rằng công việc kinh doanh của họ chủ yếu là của hộ gia đình và cho thu nhập hàng tuần (48%) (xem Bảng 3).

Bảng 3. Các dạng sở hữu công việc kinh doanh và chu kì sản xuất của nhóm đối chiếu, thành viên mới và thành viên trưởng thành

	Nhóm đối chiếu		Thành viên mới		Thành viên trưởng thành					
Các dạng sở hữu công việc kinh doanh	**Sắp vào**	**%**	**0,5 năm**	**%**	**3 năm**	**%**	**6 năm**	**%**	**9 năm**	**%**
Của bản thân	15	25	46	38	18	15	25	21	34	28
Của hộ gia đình	8	13	19	16	34	28	20	17	10	8
Chu kì sản xuất										
Hàng ngày	9	39	57	88	18	35	17	38	18	41
Hàng tuần	9	39	7	11	25	48	16	35	17	39
Hàng nửa tháng	1	4	0	0	1	2	1	2	0	-
Hàng tháng	1	4	2	1	5	10	10	22	5	11
Thời vụ	3	13	0	0	3	6	1	2	4	9
Tổng	23	100	65	100	52	100	45	100	44	100

b. Những người tích cực hoạt động kinh tế trong hộ gia đình

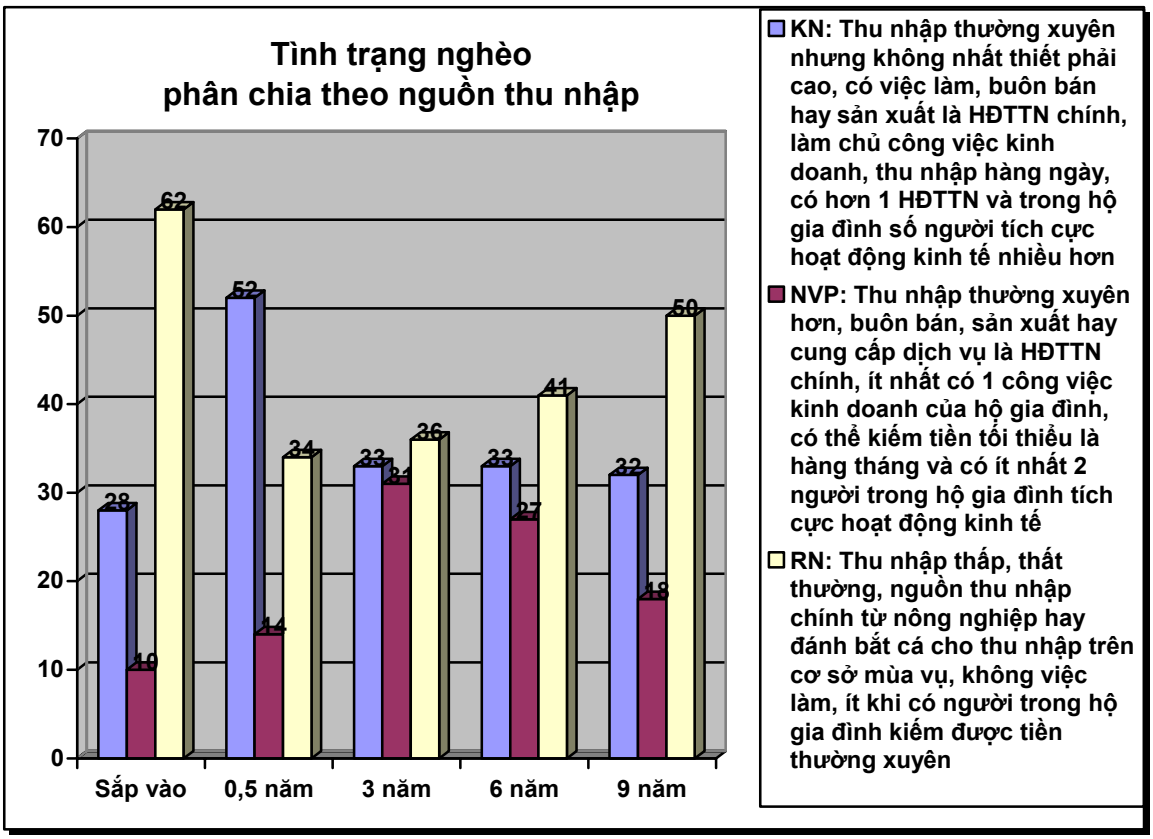
Sự tăng lên trong số lượng người tích cực hoạt động kinh tế trong hộ gia đình góp phần đáng kể vào bước phát triển trong tình trạng nghèo của gia đình. Dựa trên kết quả của cuộc khảo sát này, số ngườI tích cực hoạt động kinh tế trong hộ gia đình tăng lên theo quãng thời gian tham gia Quỹ (Xem Bảng 4). Có thể những thành viên trưởng thành có con cái học đại học có khả năng tìm được việc và làm tăng thu nhập của hộ gia đình, hay lao động của hộ gia đình được đưa nhiều hơn vào các hoạt động tăng trưởng/mở rộng các hoạt động kiếm sống.

Bảng 4. Tổng số người tích cực hoạt động kinh tế trong hộ gia đình của nhóm đối chiếu, thành viên mới và thành viên trưởng thành

	Nhóm đối chiếu		Thành viên mới		Thành viên trưởng thành					
Số người tích cực hoạt động kinh tế (trong hộ gia đình)	**Sắp vào**	**%**	**0,5 năm**	**%**	**3 năm**	**%**	**6 năm**	**%**	**9 năm**	**%**
0	0	-	2	2	1	1	1	1	0	-
1	4	7	17	14	14	3	13	11	12	10
2	36	60	78	65	81	68	59	49	61	51
3	12	20	11	9	11	9	28	23	25	21
4	3	5	11	9	8	7	12	10	16	13
5	3	5	1	1	1	1	5	4	2	2
6	2	3	0	-	2	3	1	1	3	3
7	0	-	0	-	2	3	1	1	1	1
Tổng	**60**	**100**	**120**	**100**	**120**	**100**	**120**	**100**	**120**	**100**

Lưu ý: Tích cực hoạt động kinh tế=người có thu nhập

Tất cả những yếu tố ảnh hưởng đến các nguồn thu nhập như các hoạt động tạo thu nhập, số người tích cực hoạt động kinh tế trong hộ gia đình, hình thức sở hữu và chu kì kinh doanh được đối chiếu và cho điểm để ước tính tình trạng nghèo của thành viên trên cơ sở các nguồn thu nhập của họ. Nhìn vào hình cuối cùng (xem Hình 2) và xem xét riêng số liệu về các nguồn thu nhập, đại bộ phận thành viên dưới mục nghèo vừa phải. Sẽ đủ chân thực khi chúng ta nhìn vào tình trạng tổng thể của những người trả lời phỏng vấn, phần đông thành viên ở dưới mức này.



Hình 2

2. Sự sở hữu tài sản

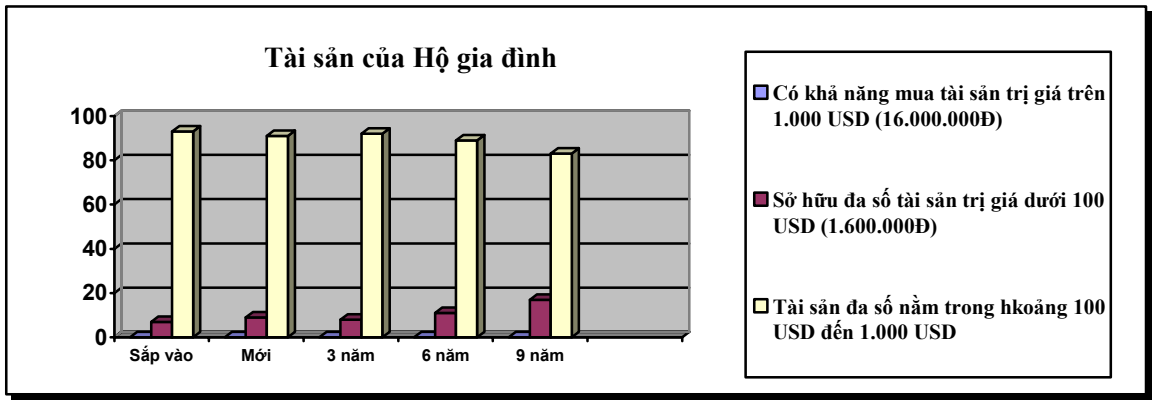
Giả thuyết: Việc tham gia vào các dịch vụ tài chính vi mô dẫn đến sự gia tăng trong số tài sản hộ gia đình.

Các chỉ số:

- % sở hữu tài sản hộ gia đình trong 3 mục giá trị
- % tài sản mua thường xuyên

Các tài sản hộ gia đình khác nhau được xác định và phân loại vào 3 mục: dưới 1.600.000Đ, trong khoảng từ 1.600.000Đ đến 16.000.000Đ, và trên 16.000.000Đ. Đa số người trả lời phỏng vấn có thể mua tài sản trị giá dưới 1.600.000 (xem bảng

3). Khi xếp hạng để xem tài sản nào trong mục này hay được mua thì quạt điện đứng đầu danh sách với tỉ lệ 96% người trả lời phỏng vấn, bất kể quãng thời gian tham gia chương trình dài ngắn khác nhau, xe đạp (94%), giường đệm (92%), bàn/ghế/ghế băng (87%), nồi cơm điện (77%), tủ (75%) và đầu đĩa cd/vcd (64%) cũng đứng ở phần đầu danh sách. Với những tài sản giá mua trong khoảng 1.600.000Đ đến 16.000.000Đ, ti vi (85%) và xe máy (68%) đứng đầu bảng. Trong khi đó máy kéo (1%), ô tô/xe tải nhỏ(1%) và xe môtô (1%) nằm trong danh sách của một số ít người có thể mua tài sản trị giá trên 16.000.000Đ.



Hình 3

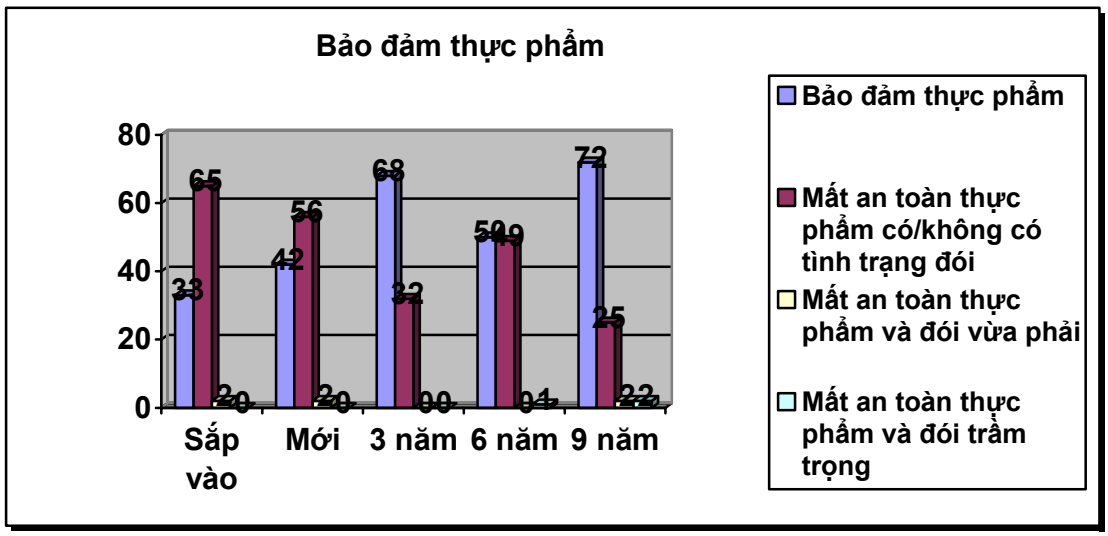
3. Bảo đảm thực phẩm

Giả thuyết: Liên tục tiếp cận chương trình sẽ giúp thành viên có thể cung cáp đủ thực phẩm và thực phẩm chất lượng cao hơn cho hộ gia đình.

Các chỉ số:

- % tiêu thụ thực phẩm trong 12 tháng vừa qua với bốn dạng mô tả soạn sẵn thể hiện những thực phẩm trong bữa ăn của hộ gia đình.
- Những lý do vì sao tình hình bảo đảm thực phẩm được cải thiện/bị xấu đi.

Những người trả lời phỏng vấn được đề nghị miêu tả những thực phẩm họ đã dùng trong 12 tháng qua và xác định liệu chế độ ăn uống được cải thiện hay bị giảm đi. Dựa trên các kết quả, đại bộ phận thành viên trưởng thành (3, 6, 9 năm) không chỉ có đủ số lượng thực phẩm mà họ cần mà còn có được những loại họ muốn, một dấu hiệu bảo đảm thực phẩm có được nhờ tình hình kinh tế được nâng lên. Ngược lại, đa phần thành viên mới và thành viên sắp vào có thể xếp vào mục không đảm bảo thực phẩm vì đói vì họ báo cáo rằng thường có đủ số lượng thực phẩm nhưng không phải lúc nào cũng là loại thực phẩm họ muốn có (xem Hình 4).



Hình 4

Đáng chú ý là 4 người trả lời phỏng vấn đã tham gia chương trình 6 năm và có 1 người 9 năm vẫn nếm trải tình trạng không đảm bảo thực phẩm ở những mức độ đói khác nhau. Đây là những thành viên nằm trong mục rất nghèo. Tuy vậy, lý do của việc giảm sút tình trạng bảo đảm thực phẩm không được nhắc đến. Đối với những người nói rằng việc tiêu dùng thực phẩm của họ tăng lên, 33% thành viên sắp vào nói rằng họ có thể ăn 3 bữa một ngày trong khi 22% thành viên mới nhắc đến khả năng mua nhiều hơn đồ gia vị, rau đậu để ăn cùng thực phẩm chính. Thành viên trưởng thành (30% từ 3 năm, 23% từ 6 năm và 25% từ 9 năm) nói rằng họ có thể mua nhiều hơn sản phẩm từ động vật và sữa (thịt, sữa, pho mát, trứng).

Kết luận

Hướng đến đói nghèo ở cấp độ thành viên là một phần quan trọng trong kế hoạch chương trình của các TCTCVM mong muốn tiếp cận *phần lớn* thành viên rất nghèo (Simanowitz 2002). Việc sử dụng Bảng kiểm tra tiêu chuẩn hộ gia đình có vẻ có tác dụng trong nỗ lực tiếp cận hầu hết hộ nghèo, như có thể thấy từ số liệu về tình trạng nghèo của thành viên mới và thành viên sắp vào. Chỉ 3 trong số những thành viên mới nằm trong mục không nghèo. Trong khi gần một nửa nhóm đối chiếu nằm trong số những người người nghèo nhất. TYMcũng đã đạt được những thành công đáng chú ý trong việc đưa những thành viên trưởng thành ít nhất là tiến một bước trên thang nghèo, từ Rất nghèo lên Nghèo trung bình.Tuy nhiên, đáng lo là gần một phần tư thành viên trưởng thành vẫn là những người nghèo nhất. Điều này có thể giải thích bằng thực tế là trong khi họ có những hoạt động sinh kế, chủ yếu trên cơ sở nông nghiệp, dường như mục đích của họ là chỉ cần đảm bảo một nguồn thu nhập chắc chắn và đủ cho nhu cầu của hộ gia đình, hơn là phát triển kinh doanh. Nếu qui mô của hoạt động nông nghiệp ở mức đủ sống và phả đối mặt với nguy cơ rủi ro cao đi kèm với các hoạt động kiếm sống chủ yếu dựa vào nông nghiệp thì thời tiết khắc nghiệt hay một đợt bệnh dịch phá hoại mùa màng có thể xóa sạch cunwngx công việc kiếm sống này và nhấn chìm hộ gia đình vào tình trạng đói nghèo nghiêm trọng hơn.

Trong số các thành viên trưởng thành có xu hướng mua đồ dùng gia đình giá trị thấp hơn (hàng tiêu dùng lâu bền như đồ dùng hộ gia đình, xe đạp và xe máy) nhưng đầu tư ít hơn vào các tài sản sản xuất mà có thể hỗ trợ kế sinh nhai của họ. Không rõ số tiền tiêu vào những đồ dùng này lấy từ vốn vay hay, thu nhập hay lợi nhuận từ HĐTTN của họ hay là kết hợp cả ba. Nếu tiền dành cho những đồ dùng này chỉ xuất phát từ tiền thu được từ vốn vay thì TYM phải có biện pháp bảo vệ thành viên trước nguy cơ thiếu nợ quá nhiều thông qua việc sử dụng quá nhiều vào lĩnh vực phi sản xuất từ vốn vay. Những biện pháp này có thể bao gồm việc cung cấp các bài giảng về giáo dục tài chính, giám sát nghiêm ngặt hơn việc sử dụng vốn và cung cấp một loạt vốn vay phi sản xuất.

TYM đạt được tác động tích cực trên khía cạnh bảo đảm cho hộ gia đình, thể hiện sự nâng lên trong năng lực làm kinh tế của phụ nữ và việc trao quyền cho phụ nữ. Khi quãng thời gian phụ nữ tham gia TYM tăng lên, phụ nữ có khả năng mua thực phẩm chất lượng cao hơn cho hộ gia đình và qua đó cải thiện mức dinh dưỡng cho con cái.

IV. CÔNG CỤ TRAO QUYỀN

A. Tổng qua Công cụ trao quyền cho Thành viên

"Một vai trò kém phần rõ ràng trong tài chính vi mô, nhưng lại là yếu tố then chốt, là việc trao quyền cho thành viên. Điều này đặc biệt quan trọng với phụ nữ nghèo. Việc trao quyền không chỉ bao gồm sự trưởng thành của cá nhân về lòng tự trọng và tính tự tin có được nhờ việc quản lý đồng tiền của BẢN THÂN họ mà cả sự tự do đến cùng với việc có nhiều sự lựa chọn"

(Monique Cohen, 2002)

Một hợp phần chính trong chương trình xóa đói giảm nghèo là trao quyền cho người nghèo, đặc biệt là phụ nữ, những người phải đối mặt với những rào cản mà nhiều nơi phải công nhận về các lĩnh vực văn hóa, tâm lý và kinh tế, ngăn cản họ tiếp cận các nguồn tài chính có thể giúp họ làm chủ cuộc sống của mình. Người ta thừa nhận rằng việc tham gia vào các nhóm người vay vốn ngang hàng nhau và tiếp cận tín dụng giúp phụ nữ xây dựng một nền tảng tài chính cho chính họ, tăng cường kĩ năng của họ, tiếp cận sự hỗ trợ giữa những người ngang hàng và giành được sự ghi nhận của xã hội. Những trải nghiệm này xây đắp lòng tự tin, từ đó trao quyền cho những người phụ nữ tiên phong đối phó với tương lai.

Chúng tôi đã đề nghị các chị ngồi thành nhóm 6 người, mỗi người vẽ một bức tranh về bản thân trước khi tham gia chương trình (trong quá khứ) và hiện tại với tư cách một người tham gia chương trình. Sau đó nhóm tự họa chân dung bản thân, trong quá trình đó họ thảo luận xem họ cảm thấy thế nào về bản thân, mối quan hệ với những người thân trong gia đình và với cộng đồng và họ nhìn nhận thế nào về vai trò và quyền ra quyết định của họ đối với công việc kinh doanh.

Chú giải về Công cụ Trao quyền
Nelson (Ed), 2001

Cuộc phỏng vấn sâu này giúp chúng ta xác định được những cách mà thành viên cảm nhận và thể hiện sự trao quyền nhờ việc họ tham gia vào chương trình. Những chuyên viên định giá cố gắng để hiểu được liệu và bằng cách nào việc tham gia vào chương trình tài chính vi mô đã tạo nên những thay đổi nội tại trong sự tự nhận thức và sự tự tin có thể đo được từ cách cư xử bên ngoài của thành viên. Kĩ thuật này tập trung vào những biểu hiện bên ngoài hay những thể hiện cụ thể của sự trao quyền được thấy trong những thay đổi về cách cư xử trong cá nhân thành viên, trong hộ gia đình, trong cộng đồng và trong công việc kinh doanh. Việc đặt trọng tâm vào cách cư xử hoặc là thái độ bắt nguồn từ giả thuyết rằng những người đã được trao quyền qua sự tham gia vào chương trình sẽ có những quyết định khác nhau và dám mạo hiểm hơn. Những thay đổI cụ thể nào trog cách cư xử hướng đến sự tro quyền sẽ phụ thuộc vào bối cảnh và nhóm thành viên. Mặc dù sẽ khác nhau rất nhiều, một số thí dụ thể hiện sự tăng lên trong lòng tự trọng và tự tin gồm có những điểm sau:

- *Những việc làm dám liều (làm những việc mà trước đây thành viên chưa từng làm);*
- *Ra quyết định (về những việc mà trước đây người khác quyết định);*
- *Tham gia vào những hoạt động mới (không phải một phần trong cách cư xử của thành viên hay trong những công việc thông thường hàng ngày trước đây);*
- *Một sự thay đổi trong những mối quan hệ và bổn phận gia đình (có thể là dấu hiệu cho thấy thành viên độc lập hơn hay một sự thay đổi trong những bổn phận trong gia đình);*
- *Phát triển một tầm nhìn cho sự thay đổi (ví dụ, thay đổi một dòng sản phẩm trong công việc kinh doanh, đặt mục tiêu cho việc học hành của con cái, v.v);*
- *Thực hiện việc làm chủ nhiều hơn đối với các nguồn tài chính;*
- *Tính biến đổi lớn hơn;*
- *Lên tiếng vì bản thân, thể hiện quan điểm của mình.*

Khi đánh giá về việc trao quyền, vấn đề quy kết là một thách thức. Trong khi có thể tương đối dễ dàng xác định được những thay đổi trong cách cư xử, làm thế nào chúng ta biết được liệu những thay đổi đó có là kết quả của việc tham gia chương trình hay không? Câu trả lời ngắn gọn là chúng ta chấp nhận cách thành viên quy kết những thay đổi trong cách cư xử của bản thân khi thành viên miêu tả bản thân trong quá khứ (trước khi tham gia chương trình) và hiện nay (là một người tham gia chương trình).

Quá trình này đã khai thác đầy đủ nhận thức của chính thành viên và tập trung phân tích vào những vấn đề quan trọng đối với thành viên và những khía cạnh thay đổi đáng kể theo sự nhìn nhận của thành viên. Những điều họ nói ra được đưa vào những nghiên cứu cá nhân cụ thể và sau đó được tóm tắt thành một bảng tổng hợp cho mỗi nhóm. Những bảng tổng hợp này sắp xếp các câu trả lời theo bốn miền tác động là bản thân, hộ gia đình, công việc kinh doanh và cộng đồng, sau đó được tóm tắt theo chi nhánh, trước khi được phân tích phục vụ cho báo cáo này. Tham gia vào 3 nhóm là những thành viên đến từ các chi nhánh Mê Linh, Kim Động và Quảng Xương.

B. Kết quả

1. Nhận thức về Giá trị Bản thân và Sự tự tin

"*Cuộc sống lúc đó thật khó khă*n" là điều mà đa số các chị hồi tưởng lại một cách sinh động cuộc sống của họ trong quá khứ. Họ thương tiếc cho một thực tế rằng họ

sinh ra trong những gia đình nghèo khó và đã tin rằng số của họ là phải chịu cuộc đời gian khổ - làm ruộng; thêm vào một cuộc sống cũng chỉ "Sau cả một ngày bán rong khoai tây, tôi có thể đem về nhà một cân gạo". Họ cũng nói về những ước mơ chưa thực hiện được "*Tôi muốn làm công nhân ở công ty nhưng tôi không thể; Tôi mới học hết lớp 8*." Và một nỗi đau đã trải qua: bị chủ nhà đuổi ra đường vì không có đủ tiền trả tiền thuê phòng, đã ly dị và một mình nuôi hai con nhỏ, quá nghèo đến nỗi vào ngày cưới chẳng có chút của hồi môn nào. Có một vài người cảm thấy bị cô lập, cảm thấy không ai muốn giúp đỡ chị hay thể hiện sự động viên tinh thần đối với chị hay chỉ là lắng nghe chị tâm sự. Một vài người nói rằng lòng tự trọng của họ không cao – ghen tị với mọi người vì họ có thể hòa nhập với những người khác; cảm thấy mình dốt nát, vụng về, lúng túng, không được thanh nhã. "*Tôi nghĩ tôi chỉ giỏi làm việc nhà và chăm sóc con cái*."

Họ cũng suy nghĩ về tương lai với sự lo lắng và băn khoăn không biết con cái họ sẽ xoay sở thế nào để sinh sống trong môi trường kinh tế đang thay đổi ở Việt Nam nếu họ vẫn nghèo khổ và không thể cho con cái học hành lên cao hơn "*Tôi thấy lo lắng cho con cái vì xã hội liên tục thay đổi và tôi sợ các con tôi đã sinh ra trong gia đình nghèo khó thì sẽ chẳng thể nào xoay sở được*".

Chủ đề được xoay quanh nhiều nhất khi các chị nói về cuộc sống của họ trong quá khứ là cảm giác không hi vọng, được sinh ra trong một gia đình nghèo khó, lại không được học hành nhiều. Không có gì đáng ngạc nhiên khi họ nói về khát vọng của họ, đầu tiên là giúp con cái thoát khỏi cảnh lao động chân tay vất vả, và tất cả họ đều tin rằng con đường duy nhất để thoát khỏi đói nghèo là thông qua giáo dục. Do đó, những phụ nữ này, vật lộn với cuộc sống để nuôi con trẻ trong khi phụ giúp chồng kiếm tiền cho gia đình – trên ruộng lúa, trong mảnh vườn nhỏ trồng rau, trong chuồng gia súc, thậm chí làm người đóng gạch thuê với những công việc vất vả - vẫn giữ trong tim vẹn nguyên một giấc mơ về một tương lai tốt đẹp hơn cho gia đình mà không một lời than vãn. Cũng không phải băn khoăn khi sức khỏe dồi dào cũng là một điều may mắn họ vẫn hằng cầu mong.

Bức tranh tự họa về hiện tại đầy đủ hơn với nhiều hoạt động hơn trong đó có sự tham gia của bản thân họ và gia đình. Đối với nhiều người, "*cuộc sống đã và đang thay đổi rất nhiều*". Con cái họ đã lớn hơn, và vì vậy chăm sóc con cái không còn là một việc tốn nhiều công sức như trước nữa. Điều này cũng có thể là lý do vì sao những người phụ nữ này kể về họ như bây giờ "*bây giờ thoải mái hơn*," có nhiều thời gian hơn để hưởng thụ những tiện nghi của gia đình. Một chị đã nói rằng "*với vốn vay của TYM, cuộc sống bây giờ đỡ vất vả*". Lợi nhuận từ những hoạt động do TYM cho vay vốn giúp chị nâng cấp được ngôi nhà tranh trước kia, ngôi nhà trước kia chị nghĩ là một nơi không tốt cho con nhỏ: "*Các con tôi luôn ốm đau*." Một người khác nói rằng trong khi kinh tế gia đình chị chưa phải đã là tốt, nhưng đã tốt hơn trước đây: " *Tôi cảm thấy tôi không còn nghèo nữa*. " Trong số những người phụ nữ này có cảm giác rằng bây giờ gia đình họ được mọi người trong làng ngoài xã kính trọng, đó là kết quả của những đổi mới rõ ràng trong điều kiện sống. Vị thế xã hội được cải thiện cũng làm tăng lòng tự tin cho nhiều phụ nữ*: "Xã hội đang thay đổi theo chiều hướng tốt, và tôi không còn thấy sợ hãi trước những thay đổi nữa."* Một số phụ nữ gắn những thay đổi trong bản thân họ với việc họ là thành viên của

cụm quỹ TYM, khẳng định rằng khả năng suy nghĩ, làm việc và trao đổi qua lại với mọi người đã được phát triển. Cảm giác về giá trị bản thân và tính tự trọng cao hơn cũng khiến một số chị em bạo dạn hơn, mong muốn tìm hiểu thế giới xa xa bên ngoài cánh cổng làng: " *Chúng tôi mong ước được đến thăm những nơi khác để chúng tôi có thể tiếp xúc và trao đổi với những người khác và trao đổi kinh nghiệm."*

2. Hộ gia đình: Những người biết tạo thu nhập và chăm sóc gia đình được nể trọng

Khi thành viên bàn về những thay đổi trong hộ gia đình, điều đầu tiên họ miêu tả là điều kiện nhà ở của họ trong quá khứ. Nhiều người có nhà tranh vách đất lợp bằng rạ hay lá mía. Họ coi bản thân họ trước hết là người vợ và người mẹ, quay cuồng với hàng tá việc sao cho kiếm đủ tiền sinh sống và nuôi nấng con cái. Việc nhà là phần của họ, nhưng giúp chồng làm ruộng cũng là một trách nhiệm. Đa số chiều theo những quyết định chính của chồng; có hai người đưa ra quyết định thì họ phải làm như vậy vì hoàn cảnh thúc ép, một người bởi vì góa chồng và người kia vì chồng bệnh tật. Có một số người tham gia vào việc quyết định cùng chồng.

Phần lớn những phụ nữ này đã có những tham vọng rất cao quý: xây một ngôi nhà to hơn, cho con đi học đại học. Còn những người khác, khát vọng của họ rất căn bản: trả hết những món nợ đang làm gia đình họ suy yếu hay có thêm nhiều thức ăn trên bàn.

Thật không may với một số người, họ không tránh được việc đối mặt với những sự kiện trong vòng đời, những sự kiện làm hạn chế hơn nữa khả năng tạo thu nhập của gia đình. 3 phụ nữ kể về việc "một mình"gánh vác toàn bộ trách nhiệm vì những cú sốc đột ngột. Một người phải đi bán hàng rong hàng ngày, mỗi sáng chị đặt ba con lên chiếc xe đạp cũ kĩ của chị, chở con đến nhà cha mẹ chị và đến chiều quay lại đón con về và quay lại với những bổn phận gia đình với một người chồng ốm yếu càng làm cuộc sống của chị và các con trở nên khó khăn hơn. Một người khác phải bảo con nghỉ học để ở nhà giúp chị dệt chiếu bán để có tiền mua thực phẩm và thuốc men.

Thành phố không phải là Đồng cỏ Xanh tươi hơn cho
Người mẹ nuôi con một mình Trịnh Thị Hơn

Họ ly dị khi đã có hai mặt con. Cố gắng xây dựng một cuộc đời mới, chị đưa các con vào miền Nam, nơi chị tìm được một công việc tại nông trường cao su. Mỗi tháng chị kiếm được 20.000 đ và 20 cân gạo. Với số tiền ấy chị phải tằn tiện để có được một ngôi nhà che mưa che nắng cho các con. Với sự giúp đỡ của bà con chòm xóm, chị cũng đã có thể xây được một ngôi nhà.

Cuộc sống đột nhiên trở nên xấu đi khi chị gặp một tai nạn; mặt chị bị biến dạng và sức khỏe của chị bị giảm sút. Chị phải bán nhà để có tiền chữa trị, thuốc thang. Không thể làm nổi những việc nặng nhọc nữa, chị rời nông trường và đi lên phố bán vé số dạo. Các con chị nghỉ học và đi đánh giày. Một hôm, một vị bác sĩ người Mỹ trông thấy chị và nghe ai đó kể câu chuyện cuộc đời chị. Thương cảm với chị, ông mua quà cho bọn trẻ và cho chị một khoản tiền lớn để chị trả tiền phẫu thuật. Thêm vào đó, ông đề nghị nhận nuôi các con của chị. "Tôi yêu thương các con nhưng đó là cơ hội chỉ đến một lần trong đời! Tôi cố thuyết phục các con đi với ông bác sĩ" Nhưng các con tôi đã từ chối, một mực đòi ở lại với mẹ bất chấp cuộc sống vất vả.

Những nỗ lực không ngừng để xây dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn trên thành phố đã chìm vào vô vọng. Năm 2004, chị quyết định trở lại mảnh đất quê hương. Chị đã thuê được một miếng đất nhỏ của hợp tác xã và trở thành người nông dân.

Hiện nay nhiều phụ nữ tự hào kể về ngôi nhà to đẹp hơn của họ, và làm thế nào để họ trang bị được những đồ dùng tiết kiệm thời gian (máy giặt, tủ lạnh, bếp ga) hay các tiện nghi vật chất (tivi, quạt điện, bàn ghế và tủ).

Nhiều phụ nữ chia sẻ việc họ đã khởi đầu công việc kinh doanh của bản thân họ như thế nào, như chăn tằm hay mở một quán tạp hóa. Cùng với ruộng lúa họ đã có thêm ao hồ để nuôi cá hoặc vịt. Khi lợi nhuận dồn lại và được vay những vốn vay lớn hơn, những người khác bắt đầu mua bò về nuôi. Bằng nhiều cách, họ đang đóng góp vào thu nhập gia đình và thực tế này giúp họ giành thêm sự tôn trọng từ phía chồng con cũng như tăng thêm mức ảnh hưởng của họ trong quá trình ra quyết định trong gia đình. Đến lượt điều này khiến thành viên cảm thấy bản thân được quý trọng và một ý kiến được nhiều chị em bộc bạch: "Chồng tôi nói rằng tôi chăm chỉ và chịu khó làm ăn." "Trong gia đình tôi, mọi người nghĩ tôi là người vợ hiền lành và chăm làm" "Các con tôi coi tôi là một người mẹ tốt, đảm đang và gương mẫu".
Tuy nhiên, việc ra quyết định trong những vấn đề trọng đại vẫn là phạm vi của người chồng, đây là thực tế trong gia đình gần như một nửa số thành viên. Chỉ có một số chị nói rằng, "Bây giờ chồng tôi và tôi bình đẳng rồi, " để nhắc đến việc cùng nhau ra quyết định trong những khía cạnh quan trọng của cuộc sống. Tuy vậy, trong nhiều gia đình những mối quan hệ hài hòa đã và đang được thúc đẩy, vì thành viên thừa nhận rằng "*tình hình kinh tế gia đình tôi đã khá hơn." "Cuộc sống không còn khó khăn như trước nữa. Chúng tôi không chỉ đủ ăn mà còn có tiết kiệm để dựa dẫm vào."*

Họ cũng nói về cảm giác có nhiều triển vọng hơn trong việc thực hiện những ước mơ về một tương lai tốt đẹp hơn cho con cái, cho con cái học hành cao hơn bằng đồng tiền kiếm được nhờ công việc được TYM cho vay vốn. "*Với những vốn vay của TYM, chúng tôi có thêm tiền mua thức ăn cho con và nuôi con ăn học*."

Một vẻ mãn nguyện toát ra khi thành viên kể về hiện tại của họ. "Dự án của chúng tôi phát đạt nên cuộc sống của chúng tôi không còn khó khăn như trước nữa. Tôi rất hài lòng với tình hình gia đình và sự tiếp tục đi lên." Sự ghi nhận từ gia đình, họ

hàng, làng xóm thực sự là hoàn toàn xứng đáng với những người phụ nữ không phút giây nào sao lãng trách nhiệm của người kiếm thu nhập và chăm sóc gia đình.

3. Công việc kinh doanh: Các dòng thu nhập đa dạng

Trong quá khứ - Gần như tất cả thành viên phụ giúp chồng trong công việc đồng áng, chủ yếu là trồng lúa, rau củ. Bên cạnh đó họ còn nuôi một hoặc hai con lợn thịt. Tại Thanh Hóa, nơi trồng nhiều lác (loại cây mọc ở đầm lầy, hình trụ, đôi khi thân rỗng), phụ nữ đều dệt chiếu. Chỉ có một người đi buôn bán, chị là người vay vốn của xã để mở một hàng tạp phẩm để chị có thể vừa bán hàng vừa chăm sóc con. Những kế sinh nhai chiếm ưu thế này có thể rút ra đặc điểm chung là quy mô nhỏ, có thể làm tại nhà hay gần nhà vì phụ nữ còn phải chăm sóc con nhỏ. Người ta trồng các loại cây để có thực phẩm mà tồn tại và khắc phục đến mùa sau. "Chúng tôi chỉ mơ ước có đủ thức ăn cho gia đình." Năm thành viên chia sẻ rằng họ đã trải qua khó khăn khi bắt đầu hay khi duy trì công việc kinh doanh của họ vì lý do thiếu vốn. "Vay vốn của người ta khó lắm. Nếu tôi đi vay lãi bên ngoài, tôi phải chịu lãi suất rất cao."Một chị đã kể cho chúng tôi nghe thời tiết khắc nghiệt dẫn đến mất mùa và ao cá thì ngập nước. Đây là một rủi ro mà những người có công việc kinh doanh tương tự thường gặp phải. Những người khác nói về giá cả hàng hóa thị trường lên xuống có thể gây ra thua lỗ, ví dụ giá lợn. Thực tế này cũng đặt họ vào những tình huống dễ bị tổn thương.

Hiện tại. – Một phần ba số thành viên báo cáo rằng họ đã có công việc kinh doanh mới hoặc phụ thêm, giúp họ làm dịu đi sự giảm sút nhanh theo mùa trong mức thu nhập có thể kiếm được, một biểu hiện của mức độ phức tạp ngày càng tăng trong việc quản lý đồng tiền. " *Tôi có hai con lợn nái để làm giống, vài con lợn thịt để vỗ béo và khoảng 100 con gà. Tôi trồng một vườn rau và cây ăn quả. Ngoài đồng. tôi trồng ngô và đỗ. Chồng tôi hàng ngày cũng lao động để có tiền hoàn trả TYM hàng tuần. Chồng tôi và tôi hỗ trợ lẫn nhau để đạt được mục tiêu này."* Một người phụ nữ làm kinh tế đã nhận ra cơ hội kinh doanh trong thói quen thờ cúng tổ tiên[4]. Chị mua hàng mã và bán ở Hà Nội, một nguồn thu nhập ổn định bên cạnh việc trồng trọt. Một người khác kết hợp nuôi lợn thịt với quán bán bia và đồ ăn. "*Bây giờ trong khi tôi có hai khung dệt chiếu thì giá chiếu lại thay đổi bất thường, thế nên chỉ trông vào nghề dệt chiếu thì sẽ không đủ trang trải các chi phí. Bên cạnh nghề dệt chiếu, tôi cũng nuôi bò và làm ruộng thuê*"

Một phần ba khác bộc lộ suy nghĩ tích cực rằng sự tự tin về khả năng kinh doanh của họ đã tăng lên, thể hiện trong việc quản lý tốt hơn như phân chia trách nhiệm giữa hai vợ chồng, người nhập hàng vào, người bán hàng ra và quản lý nhân công, ghi chép các khoản bán chịu hay kiểm soát chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt. Một số người đã nhận biết được giá trị của việc gìn giữ mối quan hệ tốt với khách hàng và coi đó là một thói quen tốt trong kinh doanh. "Thậm chí đôi khi khách nói những

[4] Người Việt Nam tin rằng tổ tiên của họ tiếp tục sống ở một thế giới khác và người còn sống có nghĩa vụ đáp ứng những nhu cầu của người đã mất. Vì vậy vào các ngày lễ họ bày biện đồ cúng như hoa quả, báng kẹo và lễ vật. Những lễ vật đó là những thứ làm bằng giấy như tiền âm phủ, xe máy, ô tô, nhà cửa, v.v. Khi cúng khấn xong, họ hóa vàng tức là đốt những lễ vật này, rồi tổ tiên của họ trên thiên đường sẽ nhận được. Để đáp lại, tổ tiên của họ sẽ dẫn đường chỉ lối, phù hộ cho họ gặp nhiều may mắn. (Website Du lịch Haivenu).

từ ngữ không chấp nhận được, nhưng tôi không thèm đôi co với họ. Vì thế, khách của tôi khen tôi tính tình vui vẻ, thân mật và biết nhẫn nại". Một điều quan trọng cần để ý là một số thành viên mong muốn được vay vốn lớn hơn để đầu tư vào công việc kinh doanh của họ. Họ tự tin rằng những công việc này sẽ đem lại những khoản lợi nhuận lớn hơn.

Có nhiều hoạt động kinh tế khác nhau đòi hỏi nhiều người đóng góp cả thời gian và năng lực quản lý. Điều này đưa đến một hiện tượng là những người khác trong hộ gia đình cũng được tuyển dụng vào những công việc kinh doanh của thành viên. "*Mỗi người trong nhà tôi đều có trách nhiệm. Chồng tôi trông nom đàn vịt trong khi con tôi có thể phụ giúp chăn bò. Hàng ngày tôi làm việc ngoài đồng và làm phần lớn việc nhà.*"

Thành viên cũng nhận ra giá trị của vốn con người trong việc duy trì công việc kinh doanh. "*Chồng tôi và tôi không thể ốm được. Một ngày nằm trên giường là một ngày không có thu nhập.*"

4. Cộng đồng: Sự tham gia nhiệt tình hơn và Sự ghi nhận tốt hơn

Bởi vì những phụ nữ này trước đây thông thường là thành viên của Hội phụ nữ, Hội thanh niên hay Hội nông dân nên ngay cả trước khi họ tham gia vào Quỹ TYM việc tham gia hoạt động cộng đồng không phải là một điều mới lạ với phần đông những phụ nữ này (16 trên 18 người). Họ đã góp phần trong việc quyên góp cho các nạn nhân vùng bão, các phong trào thể thao, các buổi biểu diễn, quét đường và các dự án cho người tàn tật.

Trong số những người cảm thấy lạc điệu trong nhịp phát triển của trong xã hội, một chị chia sẻ rằng từ khi chị còn bé cuộc sống của chị đã rất khổ cực. Chị đã không có cơ hội tham gia vào các hoạt động xã hội. Chị không bao giờ than vãn hay tâm sự với bất kì người nào không phải người thân trong gia đình. Khi chị có điều gì vui, chị kể với chồng. Khi chị và chồng cãi nhau, chị tâm sự với con gái lớn nhất nhà. Sở dĩ có chuyện như vậy vì những người khác cũng quá bận rộn chăm sóc con cái.

Hiện tại, đa số thành viên đã và đang duy trì sự tham gia nhiệt tình trong các phong trào xã hội của cộng đồng, cho phép họ có thời gian hòa nhập xã hội với những người hàng xóm và nhờ đó giữ được những mối quan hệ tốt đẹp. Khoảng một phần ba số thành viên được phỏng vấn cảm thấy tự hào vì giành được sự tôn trọng và khâm phục từ những thành viên khác trong cộng đồng, những người bầu họ vào những vị trí lãnh đạo trong cộng đồng như những thành viên trong Ban phụ nữ, đội văn nghệ, ban thanh tra hay các cụm của Quỹ TYM. Về các cụm quỹ TYM, họ nói rất sôi nổi về lễ kỉ niệm hàng năm khi họ được yêu cầu thể hiện tài năng trước cả cộng đồng bằng việc múa hát, đọc thơ hay soạn bài hát. Nội dung của một bài hát như thế được trích như dưới đây (Xem phần đóng khung dưới đây).

Một lãnh đạo xã ở huyện Ý Yên, anh Kiên, kể lại chi tiết một bài hát có tính chất tác động mạnh mẽ do một thành viên sáng tác, trong đó kể lại những thay đổI đầy ấn tượng trong cuộ đời chị từ khi chị tham gia Quỹ TYM. Trước kia, chị thường đi bộ quanh làng để bán thực phẩm. Năm năm sau, từ thu nhập của bản thân chị mua được một cái xe đạp và việc bán hàng rong trở nên dễ dàng hơn. Mười năm sau chị mua được chiếc xe máy làm phương tiện đi lại cho cả gia đình. Thời gian đầu, chồng chị không biết lái nên chị tự đèo anh trên chiếc xe của mình. Chị cảm thấy rất tự hào về những gì đạt được, đặc biệt là mọI ngườI trong làng ngoài xã cũng nhận thấy điều đó và dành cho chị nhiều lời khen ngợi.

Một thành viên nhắc đến việc tham gia vào cuộc thi của Quỹ TYM gọi là "Thành viên vận động phụ nữ tham gia Quỹ" cho phép chị đi xa hơn khu vực chị đang sống để giải thích rằng TYM là gì và những lợi ích mà phụ nữ có thể thụ hưởng khi tham gia chương trình.

Một người phụ nữ từng bị trói buộc bởi vai trò sinh con giờ được tự do vì con cái đã lớn; chị thậm chí còn đảm nhiệm vị trí lãnh đạo trong ban chấp hành xã, đội văn nghệ trong cụm và ban thanh tra xã. Đáng buồn thay, người khác lại chưa tìm được sự tự do để được thoải mái tham gia chương trình vì chị thừa nhận rằng "Tôi thực sự rất muốn tham gia các hoạt động xã hội nhưng nếu chồng tôi không cho phép thì tôi cũng không đi".

C. Kết luận

Rõ ràng, Quỹ TYM, thông qua tình đoàn kết trong nhóm cụm, đã giúp thành viên có thể động viên và hỗ trợ lẫn nhau. Việc tham gia sinh hoạt trong Quỹ đã liên kết các cá nhân, các hộ gia đình và các doanh nghiệp thành một "mạng lưới quan trọng cho kinh doanh và quan hệ cá nhân", một mạng lưới giúp thành viên đối phó tốt hơn với những thách thức mà họ phải đương đầu.

Với một chương trình có điểm nhấn vào sự phát triển kinh doanh và cung cấp những vốn vay kì hạn đáp ứng được nhu cầu của thành viên, người ta có thể mong đợi tác động mạnh trên cấp độ công việc kinh doanh. Ngược lại, một chương trình đặt trọng tâm vào các mục tiêu cho vay khác có thể có nhiều tác động hơn trên cấp độ hộ gia đình hay cấp độ cá nhân. Điều này đúng với Quỹ TYM.

V. CÔNG CỤ SỬ DỤNG VỐN

A. Tổng quan về công cụ Sử dụng vốn, Lợi nhuận và Tiết kiệm qua thời gian

Là một cuộc phỏng vấn cá nhân chuyên sâu, công cụ định tính này tập trung vào việc thành viên đã sử dụng vốn vay như thế nào, lợi nhuận kinh doanh và số tiền tiết kiệm được qua thời gian. Công cụ này nhằm vào hai mục đích: xác định việc phân bổ và sử sụng vốn vay thay đổi thế nào qua thời gian; dùng tài liệu để dẫn chứng những thay đổi gắn liền với việc tham gia chương trình đối với cá nhân người vay, công việc kinh doanh, gia đình/hộ gia đình và cộng đồng

Đã có 30 người được phỏng vấn nhưng chỉ có 28 trường hợp được đưa vào bản phân tích này, trong đó: 10 người tại Kim Động, 9 tại Mê Linh và 9 tại Quảng Xương. Những người trả lời phỏng vấn có độ tuổi trung bình là 46 tuổi, và đã sử dụng từ 3 vòng vốn trở lên; một phần ba số người này đã vay trên 9 vòng vốn. Mức vốn trung bình là 7 triệu đồng, và mức vốn cao nhất là 20 triệu đồng.

B. Việc sử dụng vốn, Chiến lược sử dụng vốn và Lợi ích

1. Việc sử dụng vốn

Đa số thành viên sử dụng vốn vay đến vòng thứ ba hoàn toàn vì mục đích kinh doanh. Qua đánh giá, chúng tôi đã thấy được những thói quen sử dụng vốn phổ biến thể hiện ở thành viên như sau. Trong 3 chi nhánh này, nói chung thành viên có khuynh hướng mở rộng kinh doanh qua việc tăng số lượng vật nuôi (như bò, lợn) hay mua nguyên vật liệu thô với số lượng/khối lượng lớn để tăng hiệu suất. Đa dạng hóa các loại hình kinh doanh cũng là một thói quen thông thường: thành viên bắt đầu bằng việc chăn nuôi hay trồng trọt rồi sau đó có thêm loại hình kinh doanh thứ hai như mở hàng tạp hóa, bán gạo, hàng ăn, bán cá hay buôn bán lặt vặt khác.

Bảy trong số 9 thành viên tại Mê Linh đi từ chăn nuôi gia cầm hay chăn nuôi lợn lên chăn nuôi bò. Những lý do thành viên thường đưa ra là nuôi bò dù chỉ là một con sẽ cho thu nhập cao hơn, hơn nữa có thể tận dụng bò để cày ruộng, và một điều thuận lợi trong chăn nuôi bò là bò chỉ cần ăn cỏ và có thể để bò tự gặm cỏ ngoài đồng. Cuộc nghiên cứu cũng thấy rằng nhiều thành viên ở Quảng Xương (6 trên 9 thành viên) đầu tư vốn vay đầu tiên vào hai hay hơn hai dự án. Dệt chiếu là nghề phổ biến ở khu vực này, thêm vào đó thành viên có loại hình kinh doanh thứ hai như chăn nuôi hay bán tạp hóa. Với những vốn vay tiếp theo, họ có chiều hướng tập trung vào một dự án duy nhất (thường là dệt chiếu), nghề mang lại cho họ nhiều lợi nhuận hơn hay có nhiều tiềm năng trở thành một công việc kinh doanh bền vững.

Chăn nuôi và trồng trọt là nghề phổ biến ở cả 3 chi nhánh, hoặc là hoạt động ban đầu hoặc là hoạt động phụ thêm. Thường thường chuyển từ loài vật nuôi này sang loài khác là bước chuyển đổi thường thấy trong hoạt động kinh doanh của thành viên. Họ cho rằng chăn nuôi là hoạt động tạo thu nhập rất phù hợp với những người nông dân như họ. Tuy nhiên, chỉ đầu tư vào những dự án nông nghiệp như vậy có vẻ rất mạo hiểm đối với thành viên và tổ chức vì những mối đe dọa từ những bệnh tật trên vật nuôi và mùa màng bị phá hoại bên cạnh một thực tế là thu nhập từ những nguồn này về bản chất là mang nặng tính thời vụ.

Một phát hiện phổ biến trong số các thành viên của 3 chi nhánh là sử dụng những vốn vay lớn hơn cho những nhu cầu và tiêu dùng của gia đình. Khi công việc kinh doanh tương ứng của họ đủ ổn định để có thể trang trải các chi phí của chính hoạt động đó, thành viên và gia đình có xu hướng dùng những vốn vay gần đây nhất vào những chi phí liên quan đến gia đình như mua sắm đồ dùng gia đình, mua xe máy làm phương tiện đi lại cho gia đình, dùng tiền cho con cái học hành hay xin việc cho con và nâng cấp nhà cửa. Thành viên coi trọng việc đầu tư cho con cái học hành hay xin việc cho con vì họ muốn con mình không phải làm những công việc nhà nông vất vả; với họ, giáo dục là chìa khóa mở ra một tương lai tốt đẹp hơn.

Một số thành viên (4 trên 28) dùng một phần trong số vốn vay của họ để trả những món nợ khác. Thông thường, vốn vay từ những nguồn khác dùng cho việc xây nhà hay nâng cấp nhà cửa và phải chịu lãi suất cao hơn; bằng cách sử dụng vốn của TYM để trả món nợ này, họ tránh được việc phải trả lãi suất cao cho những người cho vay lãi này.

GIẤY THÔNG HÀNH ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG...

TYM luôn tuyên dương những phụ nữ dũng cảm bắt tay vào công việc kinh doanh của chính họ trong một xã hội mà phụ nữ được yêu cầu ở nhà trông nom nhà cửa. Vì vậy TYM nhiệt liệt hoan nghênh những thành viên có thể làm được cả hai việc này.

Mặc dù TYM hướng dẫn và trang bị cho những người phụ nữ này một tấm áo giáp để đương đầu với thử thách thì cũng chỉ những người có khả năng hiếm có mới có thể đổi mới và cải tiến kỹ thuật, từ đó thay đổi cuộc sống của gia đình họ và đồng thời thay đổi cộng đồng. Chị Dương Thị Quê là một ví dụ tiêu biểu. Chị làm việc chăm chỉ, có tài xoay sở và rất độc đáo trong dự án của mình, một công việc tạo nên xu hướng kinh doanh trong cộng đồng..

Như bao người phụ nữ nông thôn, chị Dương Thị Quê là người phụ nữ hiền lành, chăm chỉ. Chị lấy chồng cùng quê và nhanh chóng sinh được ba đứa con xinh xắn. Toàn bộ chi tiêu trong gia đình, từ ăn mặc, thuốc men, quần áo, tiền đóng học cho con đều từ hai xuất ruộng được hợp tác xã chia nên rất khó có đủ tiền sinh sống. Chị Quê mơ về một cuộc sống tốt hơn, nơi mà chị không phải lo kiếm đủ thức ăn đặt lên bàn cho các con và có đủ tiền cho các khoản chi tiêu khác. Chị đã nghĩ đến chuyện bắt đầu một công việc kinh doanh mà chị có thể làm tốt, lại dễ có lãi, sản phẩm thì dễ bán. Chỉ tự nhủ: "tại sao lại không nấu rượu nhỉ?" Và TYM đã cho chị cơ hội để thực hiện điều này.

Vòng vốn đầu tiên, chị vay 500.000đ. Cộng với tiền tiết kiệm của mình, chị mua nồi nấu rượu. Đầu tiên chị dùng thóc thu được từ vụ mùa để làm nguyên liệu. Rượu nấu đến đâu bán đến đấy nên chị nhánh chóng thu hồi được vốn. Mỗi tuần trung bình chị nấu được một nồi rượu, bán được 80.000đ. Chị dùng số tiền này để trả hàng tuần cho TYM (10.000đ) và tiết kiệm 50.000đ. Số tiền còn lại dùng để chi trả sinh hoạt phí hàng ngày.

Sau hai tháng nấu rượu, chị để ý thấy chị có thể tận dụng triệt để chỗ bã rượu làm thức ăn cho lợn. Thế nên chị quyết định sử dụng tiền tiết kiệm để mua lợn về nuôi. Đây là một bước chuyển đổi tốt. Nghề nấu rượu lại có thể hỗ trợ một công việc kinh doanh khác có được nhờ lãi từ chính việc nấu rượu này.

Sau khi đã hoàn trả đầy đủ vòng một, chị vay vốn vòng hai 1.000.000 đồng để mua thêm gạo nấu rượu. Thời gian này chị đã có kinh nghiệm nên rượu ngon hơn và khách hàng cũng nhiều hơn. Vì vậy mỗi tuần chị nấu hai nồi. Thu nhập của chị tăng lên gấp đôi và đời sống gia đình chị cũng được cải thiện. Đến vòng ba, chị mạnh dạn quyết định vay 3.000.000đ. Sau đó chị dùng vốn vay cùng tiền tiết kiệm xây dựng khu chuồng lợn kiên cố và mua thêm nhiều lợn về nuôi. Chăn nuôi lợn gặp thuận lợi và có lãi cao do tận dụng được nguyên liệu sẵn có từ nông nghiệp làm thức ăn.

Sau 5 năm vừa nấu rượu vừa nuôi lợn, chị xây lại nhà và công trình phụ, còn các con chị cũng được đến trường đầy đủ. Tuy nhiên, thời gian trôi đi, nghề nấu rượu ngày một khó khăn do rượu tự nấu không cạnh tranh được với rượu nhà máy, chưa kể nhiều người thích uống bia hơn rượu. Từ đó, lãi sút giảm nhiều.

Chị tự dặn lòng không thể dừng lại như vậy được. Chị đã làm việc rất vất vả và không thể để điều này làm chị nản chí. Óc sáng tạo của chị lại được dịp trỗi dậy. Chị để ý quan sát làng trên xóm dưới và tự hỏi mình rằng mọi người trong vùng đang cần gì.

Ý tưởng "cho thuê đồ tổ chức đám cưới" chợt xuất hiện. Chị bán lợn và vay vốn Quỹ TYM để mua bát đĩa, phông bạt, và các thứ cần thiết khác cho một đám cưới**.** Vì chị là người đầu tiên trong xã có dịch vụ này nên đa số các đôi uyên ương đều đến thuê dịch vụ nhà chị. Thu nhập từ công việc kinh doanh này rất cao; chị thường thu được 5.000.000đ một tháng và trong mùa cưới có khi thu nhập của chị còn lên đến con số kinh ngạc: 15.000.000đ một tháng. Chị sử dụng số tiền này để mua đồ dùng gia đình và cho con đi học nghề, rồi lại mua một chiếc xe máy cho chồng làm xe ôm. Việc chồng làm nghề xe ôm cũng là một cố gắng tạo thu nhập xuất phát từ những suy nghĩ sáng tạo của chị. Và tất nhiên việc học hành của con cái là điều chị xem là thành tích to lớn nhất.

Thấy công việc kinh doanh của chị có nhiều lợi nhuận, người dân trong xã quyết định theo chân chị cung cấp dịch vụ tương tự. Sự cạnh tranh, một lần nữa lại là đối thủ lớn nhất của chị. Làm thế nào để chiến thắng? Một lần nữa, tư duy sáng tạo và đổi mới của chị lại phát huy tác dụng. Chị nghĩ chị phải là người đi đầu. Vì vậy chị quyết định vay vốn đặc biệt để mua máy phát điện nhằm tăng lợi thế cạnh tranh và thu hút thêm khách hàng.

Sau 8 năm vay vốn Quỹ TYM, và với những chiến lược sử dụng vốn khôn ngoan, gia đình chị đã có nhiều thay đổi vượt bậc. Từ một người phụ nữ quanh năm làm ruộng không đủ ăn, nay chị đã có một ngôi nhà khang trang và một nghề có thu nhập cao. Sự kiên cường và khả năng ứng biến với thị trường hiện tại, sự đảm đang và khéo léo của chị Dương Thị Quê chính là giấy thông hành đi đến thành công.

2. Chiến lược Sử dụng vốn

Ba lý do đứng đầu trong các cách thành viên đầu tư những vốn vay đầu tiên là nhu cầu về vốn, thành viên quen với những hoạt động tạo thu nhập mà họ lựa chọn và tiềm năng thu nhập. Một phần tư số người trả lời phỏng vấn cũng cân nhắc tốc độ thu lại vốn đầu tư khi quyết định đầu tư vốn vay đầu tiên như thế nào, làm sao để đảm bảo nguồn tiền mặt có sẵn đều đặn để họ có thể thực hiện bổn phận hoàn trả hàng tuần cho TYM cũng như thỏa mãn được những nhu cầu của gia đình.

Với những vốn vay lớn hơn (vốn thứ ba và những vòng vốn hiện tại), một nửa số người trả lời phỏng vấn quyết định về những chiến lược sử dụng vốn dựa trên tiềm năng tạo thu nhập của công việc kinh doanh; yêu cầu về vốn chỉ là vấn đề cân nhắc thứ yếu. Họ sẵn lòng đầu tư hơn, thậm chí đầu tư cả vốn của chính họ vì họ đã nhận thức được tiềm năng thu nhập trong công việc kinh doanh của họ.

Thành viên không sử dụng những vốn vay đầu tiên của họ vào nhu cầu của cá nhân hay gia đình trừ hai trường hợp trong đó vốn vay được dùng để trả món nợ trước đó. Tuy nhiên, việc sử dụng một phần vốn vay không đúng mục đích đầu tư kinh doanh dần dần xuất hiện trong vòng vốn thứ ba (29%) và trong những vòng vốn hiện tại (61%). Thành viên nâng cấp nhà cửa, mua sắm tài sản gia đình, hay dành tiền cho việc học hành hay xin việc của con cái. Họ khẳng định có đủ tiền còn lại từ vốn vay sau khi đã đầu tư những thứ cần thiết trong công việc kinh doanh và tiếp tục sử dụng tiền vào những mục đích khác, một bằng chứng rõ ràng của tính chất thay thế được là "*Vịt và bò của tôi cho lãi nên tôi đầu tư vốn vay vào việc lát lại nền nhà.*" Một thành viên khác dùng vốn để mua xe máy cho con đã giải thích: "*Tiền tôi bán lợn và thu nhập của chồng tôi đủ cho chúng tôi tiêu dùng hàng ngày và tiếp tục công việc kinh doanh của chúng tôi."*

Thêm một hay một vài loại hình kinh doanh dường như là một chiến lược thành công. Trừ những hoạt động trồng trọt và chăn nuôi vẫn có, việc buôn bán lặt vặt hay bán lẻ có vẻ như đem lại nhiều thu nhập và lợi nhuận hơn cho gia đình. Cũng như vậy, những người khác trong gia đình giúp thành viên chú tâm vào nhưng công việc kinh doanh vẫn có hoặc công việc phụ thêm. Phát triển lên công việc chăn nuôi lớn hơn hay có lãi hơn cũng là một chiến lược thành công trong số các thành viên ở Mê Linh. Họ có thể mua một con bê giá 1 triệu đồng, nuôi nó lớn trong vòng tối đa một năm đến khi nó sinh con và con bê có thể bán được với giá 3 triệu đồng. Bên cạnh số tiền lãi từ bán bê, con bò vẫn là của họ, giúp họ cày ruộng và tiếp tục đẻ con. Thành viên tự hào giải thích rằng đó là một kế sinh nhai tốt vì "*Tôi không phải bỏ thêm chi phí nào khi nuôi con bò, trừ công chăn thả, và khi bò già, tôi có thể thay thế nó bằng con của nó và vẫn không cần phải tốn thêm tiền*".

3. Những lợi ích từ việc Sử dụng vốn

a) Những thay đổi trong việc sử dụng vốn: Thành viên nhận thấy vốn vay của TYM đã tạo nên tác động tích cực đối với kinh tế gia đình họ. Ở cấp độ công việc kinh doanh, đại bộ phận thành viên nói rằng họ mở rộng công việc kinh

doanh qua việc tăng số lượng sản phẩm từ vốn vay đầu tiên đến vốn vay hiện tại. Trong khi những người trả lời phỏng vấn khẳng định là thu nhập của họ tăng lên, họ thấy khó mà tính được con số này, bởi vì các dòng thu nhập rất khác nhau như hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng năm hay thời vụ , và các ghi chép về những chi phí này không được lưu lại theo hệ thống. Điều này thể hiện rõ ràng trong những số liệu thu nhập và lợi nhuận không nhất quán, khiến chúng tôi không thể cung cấp những con số tăng thu nhập đáng tin cậy. Mặc dù bây giờ thành viên đã khấm khá hơn trước khi tham gia Quỹ, theo những gì chúng tôi lượm lặt được từ nhận định hay hạch toán của họ, việc họ có khả năng thoát nghèo hay không cũng không rõ ràng với qui mô hạn chế của công việc kinh doanh hiện tại của họ.

Ở cấp độ hộ gia đình, an toàn thực phẩm trở thành tác động dễ thấy nhất từ việc vay vốn, thậm chí trong suốt vốn vay thứ nhất; có đủ thức ăn cho gia đình có thể đi liền với có thu nhập từ công việc kinh doanh mà họ đã khởi xướng. Khả năng gia đình cho con cái học hành và mua sắm tiện nghi gia đình (ti vi, tủ, quạt điện, nồi cơm điện, bàn ghế) được báo cáo là đã tăng lên. Cũng như vậy, trong những vốn vay hiện tại với mức vốn lớn hơn, họ bắt đầu đầu tư vào việc nâng cấp điều kiện nhà cửa.

Những thay đổi trong sự an sinh của hộ gia đình góp phần tạo nên cảm giác hoàn thiện bản thân trong những thành viên TYM. Trong khi thành viên bộc lộ rằng sự tự tin và tự hoàn thiện bản thân lớn lên, họ thừa nhận rằng họ có chiều hướng sao lãng nhu cầu vật chất của bản thân vì lợi ích của gia đình họ. Có khả năng tiếp cận vốn vay của TYM được một số thành viên đánh giá cao, bởi vì là người nghèo, họ đã từng gặp khó khăn khi vay mượn hàng xóm và họ hàng. Nhận thấy họ có khả năng thực hiện một công việc kinh doanh và thậm chí tạo công việc không chỉ cho bản thân mà còn cho chồng khiến tinh thần của họ trở nên phấn chấn và điều này khích lệ họ chấp nhận rủi ro qua việc tham gia vào các hoạt động kiếm sống, hoạt động mà họ chưa từng làm (nuôi bò) hay có thể khiến họ đi ra khỏi lũy tre làng (buôn bán nhỏ ngoài làng).

b) Sử dụng số dư: Như đã nêu, thành viên gặp khó khăn trong việc tính toán lợi nhuận thực, vì những dòng thu nhập khác nhau về tính đều đặn và những ghi chép về các khoản chi không được lưu lại một cách hệ thống. Cũng không rõ họ có phân biệt giữa tổng thu nhập và thu nhập thuần hay không. Gần như tất cả thành viên có hoạt động nông nghiệp vì vậy thu nhập của họ có tính thời vụ cao.

Tăng vốn kinh doanh và/hoặc mở thêm một công việc kinh doanh mới là những chiến lược mà thành viên đã vận dụng. Tuy nhiên xu hướng này có chiều đi xuống từ 15 thành viên trong vòng vốn thứ nhất đến 13 thành viên trong vòng vốn thứ ba và một con số đáng buồn 3 thành viên trong những vòng vốn hiện tại. Có thể thành viên đã đạt được mức độ tăng trưởng trong doanh nghiệp vi mô đã lựa chọn và không còn mong muốn mở rộng hơn nữa, theo chiều rộng hay theo chiều sâu. Mặt khác, điều này có thể cũng liên quan

tới phát hiện rằng đại bộ phận thành viên không sử dụng những vốn vay hiện tại của họ vào công việc kinh doanh, do đó những báo cáo không có số dư cũng tăng lên.

Lợi nhuận cũng được sử dụng rộng rãi để cải thiện điều kiện an sinh của gia đình, như mua những đồ vật phục vụ nhu cầu thiết yếu, tài sản gia đình và việc học hành của con cái.

c) **Đối phó với khủng hoảng:** Gần như tất cả thành viên không gặp phải bất kì khủng hoảng hay những sự việc không ngờ tới trong bất kì vòng vốn nào. Có những trường hợp riêng khi vật nuôi bị bệnh dẫn đến thua lỗ khiến thành viên phải hoặc làm thuê hoặc dùng tiết kiệm cá nhân/gia đình hoặc vay mượn từ những nguồn khác để đối phó với áp lực tài chính sa sút mà họ đang phải chịu.

4. Ra quyết định về việc Sử dụng vốn

Một điều đáng Lưu ý là phần đông những người trả lời phỏng vấn (68%) tự quyết định về việc sử dụng vốn vay đầu tiên của họ. Tuy nhiên, xu hướng này giảm xuống khi thành viên nhận những vốn vay lớn hơn (19 người trong vòng vốn đầu tiên, 14 người trong vòng vốn thứ ba và 9 người trong vòng vốn hiệntại). Thực tế này đưa ra giả thuyết là khi mức vốn trở nên lớn hơn thì chồng hoặc người thân khác trong gia đình tham gia vào doanh nghiệp vi mô của thành viên, do vậy những quyết định cũng trở thành công việc chung. Những thành viên vay vốn cũng thừa nhận rằng họ có xu hướng bàn bạc với những người thân khác trong gia đình về những khoản đầu tư quan trọng hơn bởi vì khả năng rủi ro cao hơn.

C. Kết luận

1. **Các dòng thu nhập đa dạng – Một chiến lược sử dụng vốn hiệu quả**. Trong suốt những vòng vốn đầu tiên, phần lớn thành viên chỉ để tâm vào những dự án nông nghiệp. Đầu tư độc nhất vào chăn nuôi và trồng trọt đặt gia đình thành viên vào tình thế rủi ro lớn hơn. Có một trường hợp, thành viên đầu tư một triệu đồng để nuôi gà vịt. Sau 3 tháng thì dịch cúm gia cầm ập đến; chị đã bán nốt số gà vịt còn lại và chỉ thu được một nửa số tiền. Chồng con chị đã phải đi làm thuê để giúp chị trả hết vốn vay.

   Khi thành viên tiếp tục vay những vốn lớn hơn, dựa trên tính thường xuyên của các dòng thu nhập có thể thấy nổi lên một mẫu hình thành công trong số nhiều người vay vốn là tiến hành kết hợp nhiều hoạt động. Những công việc kinh doanh đem lại thu nhập hàng ngày và hàng tuần giúp họ có khả năng chu cấp những chi phí thông thường. Thu nhập một món từ các hoạt động thời vụ được tiết kiệm dành cho các chi phí được dự tính (học phí, lễ tiệc, v.v) và/hoặc những chi phí nằm ngoài kế hoạch (các trường hợp khẩn cấp). Có thể lấy ví dụ là những thành viên đang có các dự án chăn nuôi và trồng trọt (đây là những nguồn thu nhập một món quan trọng mang tính chu kì), sau đó làm thêm những việc

khác như bán cá, bán hàng tạp hóa hay bán gạo lẻ (để có dòng tiền hàng ngày và nộp hoàn trả hàng tuần).

Một chiến lược khác mà một số thành viên trình bày là rót vốn vào hoạt động kinh doanh của chồng hay của con như trường hợp thành viên mua gỗ cho xưởng mộc của chồng, hay một thành viên ở Kim Động vì tuổi đã cao nên trao vốn vay cho con gái để mở một sạp hoa quả tại Hà Nội. Những chiến lược này khiến thu nhập của gia đình tăng lên đáng kể.

2. **Tính thay thế của tín dụng**. Cuộc nghiên cứu cũng hé mở ra rằng đa số thành viên sử dụng vốn vay hiện nay của họ một phần hay toàn bộ vào những nhu cầu của gia đình hay hộ gia đình, thể hiện tính thay thế của những món vốn đã vay. Trong khi thành viên vay tiền nhằm một mục đích được nêu rõ, ví dụ đầu tư vào công việc kinh doanh, vốn vay lại được sử dụng vào một việc hoàn toàn khác, như cho con học hành, mua sắm tiện nghi gia đình hay nâng cấp nhà cửa. Qua quan sát, xu hướng như vậy cũng tồn tại trong số các khách hàng tài chính vi mô trên các nước khác nhau (xem phần đóng khung sau đây).

Tính thay thế của Tín dụng: Những bài học rút ra từ Pêru, Ấn Độ, Zimbawe
Cohen 2005
Việc sử dụng và nhu cầu về các dịch vụ tài chính là một chức năng của cơ sở nguồn và danh mục hoạt động kinh tế của hộ gia đình. Các cuộc nghiên cứu ở Peru, Ấn Độ và Zimbawe cho thấy các vốn vay tiếp cận được qua các TCTCVM được sử dụng phổ biến nhất vào đầu tư kinh doanh. Trong những hộ gia đình có nhiều loiaj hình kinh doanh, công việc đượ nêu ra làm cơ sở cho vốn vay không phải bao giờ cũng có tiềm năng phát triển lớn nhất hoặc không phải công việc được sử dụng vốn vay. Những cuộc nghiên cứu này cũng phát hiện ra rằng thành viên sử dụng vốn vay cho một loạt món đầu tư phi thương mại như nâng cấp nhà cửa, cho co cái học hành, và thực hiện các nghĩa vụ xã hội. Với những người vay liên tục, những vốn sau thường được đầu tư vào các hoạt động mạo hiểm hơn đối với cả thành viên và TCTCVM.

Thói quen này có thể làm tăng mức rủi ro không hoàn trả nếu thành viên tiếp tục tận dụng những phần ngày càng lớn trong món vốn vào những khoản chi tiêu không tạo ra thu nhập. TYM có thể cần phải xem lại các mẫu đánh giá đơn xin vay vốn và những qui trình của cán bộ cơ sở. Có thể phải thận trọng đến mức tính cả các tiêu chí về khả năng hoàn trả của thành viên, tình trạng công việc kinh doanh của họ, thời gian tham gia chương trình và việc thực hiện, những điều có thể liên quan đến mục đích sử dụng vốn. Thêm vào đó, giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn vay và giáo dục tài chính cho thành viên là những việc làm hợp lý.

3. **Ngừng vay quá lâu hay Trần kính/Trần vô hình?** Cuộc đánh giá cũng lưu ý một số thành viên đã tham gia Quỹ được một thời gian khá dài nhưng vay vốn thất thường. Ví dụ, ở Kim Động có một thành viên tham gia Quỹ được 8 năm nhưng mới chỉ vay 3 vốn, vốn cuối cùng lên đến 20 triệu đồng. Có phải những thành viên này chỉ ngừng vay vốn từ Quỹ TYM hay có phải họ đang vay vốn từ những nhà cung cấp dịch vụ khác? Có phải họ đang trải qua trần thủy tinh trong việc sử dụng vốn có lãi?

Trần kính/Trần vô hình: Học hỏi từ Philippin

MkNelly và Alip, 2002

Các nhóm tập trung được tiến hành để thăm dò liệu thàh viên CARD có chạm đến "trần kính" trong khả năng sử dụng những vốn vay lớn hơn một cách có lãi không và nếu vậy thì tạI sao? Trong những cụm có tổ chức các nhóm tập trung, tìm thấy rất ít thành viên đã vây nhiều hơn 30.000 P dù là hầu hết những cụm này đã hoạt động từ 3 đến 6 năm. Chất kìm hãm chính khiến thành viên không thể vay những vốn tương đối lớn là họ sợ sẽ gặp khó khăn hoàn trả và gây ra các vấn đề cho cụm. Ví dụ, một điều có vẻ phổ biến là thành viên chia nhỏ vốn vay của họ cho một vài dự án và cách sử dụng như trồng lúa và bán thực phẩm hay vỗ béo lợn và trang trải chi phí giáo dục hay họ cũng có thể mua một tài sản nào đó. Thành viên cân nhắc rất tỉ mỉ liệu họ ó khả năng cáng đáng khoản hoàn trả hàng tuần lớn hơn từ dự án của họ, một sự án cho thu nhạp ổn định, hay liệu họ có thể đáp ứng được nghĩa vụ hòan trả từ các nguồn thay thế. Cán bọ CARD cũng bộc lộ sự ảnh hưởng đáng kể đối với mức vay mà cuốI cùng thành viên nhận được và vì họ có động cơ thúc đẩy rõ rệt nên họ cũng tích cực cố gắng và giảm nguy cơ rủi ro về khó khăn hoàn trả. Thông tin định lượng thứ cấp của chương trình cũng được sưu tập để ước tính khoảng cách giữa mức vốn mà thành viên CARD đề nghị và mức vốn họ nhận được. Khoảng cách này có thể được coi như một ước tính gần đúng về sự thận trọng của cán bộ CARD – Cán bộ Kĩ thuật và/hay Trưởng chi nhánh –trong việc xác định mức vốn so với nhu cầu của bản thân thành viên. Dựa trên một mẫu thông tin vốn vay từ 5 chi nhánh, mức vốn đã phát xấp xỉ 75% mức vốn thành viên đề nghị.

TYM có thể cân nhắc để tiến hành một cuộc nghiên cứu sâu để xem xét việc hấp thu vốn chậm/thấp trong số các thành viên trưởng thành. Khi hiểu được đúng nguyên nhân, TYM có thể xây dựng những điều chỉnh có thể áp dụng cho những chính sách hiện hành cũng như những dịch vụ mới mà có nhiều tiềm năng cho phép thành viên sử dụng những vốn lớn hơn một cách nhanh chóng và thành công, ví dụ chính sách về ngừng nghỉ và đào tạo về việc quản lý dự án và tài chính.

4. **Tín dụng với Giáo dục là yếu tố quyết định**. TYM có thể xem xét việc hợp nhất phần Tín dụng với Đào tạo về Giáo dục Tài chính cho Người nghèo trong suốt các buổi họp cụm. Việc này có thể bao hàm cả những bài học cơ bản về việc quản lý tiền giỏi như quản lý các nguồn tài chính cá nhân và của hộ gia đình (tạo ra một ngân sách, mở đầu một chiến lược tiết kiệm, giảm chi phí, chuẩn bị cho những sự kiện xảy ra trong vòng đời, đối phó với những trường hợp khẩn cấp, quản lý tiền nợ, duy trì việc tiếp cận tín dụng và đưa ra những quyết định đầu tư có tính chiến lược) hay giáo dục mọi người về các dịch vụ tài chính.

VI. KHẢO SÁT RA QUỸ

A. Tổng quan Khảo sát Ra quỹ

Một việc quan trọng giúp TYM đạt được mục tiêu về tài chính và xã hội là giữ được những thành viên tốt. Từ triển vọng kinh doanh, để mất thành viên dẫn đến những chi phí không mong muốn vì sự đào tạo của tổ chức là biểu hiện của một khoản đầu tư và chính những thành viên lâu năm hơn là những người có vốn lớn hơn sinh ra thu nhập tương ứng cao hơn trên một người vay. Từ triển vọng tác động xã hội, người ta cho rằng bước tiến quan trọng giúp thành viên thoát khỏi đói nghèo đòi hỏi một loạt những vốn vay lãi lớn hơn và tích lũy tiết kiệm, điều này chỉ có thể xảy ra qua quá trình tham gia chương trình liên tục. Những thành viên ra quỹ sau chỉ một

thời gian có hạn trong chương trình có khả năng chỉ chịu những tác động tích cực bên lề và đóng góp một chút hay thậm chí làm chậm lại quá trình đạt được những chỉ tiêu tài chính. Tất nhiên, có nhiều lý do không liên quan đến những dịch vụ của chương trình mà có ảnh hưởng đến quyết định ra quỹ của thành viên. Thăm dò những lý do đằng sau việc thành viên ra quỹ cho chúng ta sự hiểu biết sâu sắc có ích và quan trọng về vấn đề thỏa mãn của thành viên nói chung. Có một đội ngũ thành viên hài lòng và trung thành là một mục tiêu danh giá và quan trọng đối với bất kì doanh nghiệp cung cấp dịch vụnào. Hơn nữa, việc lựa chọn bất kì bước đi nào để giảm tỉ lệ thành viên ra quỹ phụ thuộc vào sự hiểu biết thấu đáo hơn về những yếu tố khiển thành viên xin ra quỹ.

Khảo sát Ra quỹ là một trong những công cụ định tính trong gói công cụ đánh giá AIMS/SEEP. Công cụ này giúp tổ chức xác định được nguyên nhân thành viên ra khỏi chương trình và họ nghĩ điều gì là tác động của việc tham gia chương trình đối với bản thân họ và hoạt động tạo thu nhập của họ.

Tổng số 40 người từng là thành viên của TYM và đã ra quỹ trong vòng 12 tháng vừa qua đã được lựa chọn ngẫu nhiên và được phỏng vấn sử dụng những bảng hỏi có kết cấu được xây dựng trên bối cảnh của TYM. Thêm vào đó, những dữ liệu chương trình được xem xét lại nhằm đánh giá mức độ thành viên ra quỹ cân đối với số thành viên mới và tổng số thành viên tích cực (Phụ lục 5). Trên cơ sở dữ liệu, tỉ lệ quỹ hàng năm tính được là 9,6%. Tuy vậy, khi số thành viên ra quỹ được tính như một phần trong số thành viên mới, những hàm ý về qui mô và khả năng ra nhóm trở nên rõ ràng hơn. Trong 6 tháng từ tháng 1 đến tháng 6 năm 2007, tổng cộng 1.147 thành viên rời Quỹ, chiếm 46% số lượng thành viên mới (2.475). Kết hợp với sự ra đi của ¾ thành viên trưởng thành, những số liệu này thể hiện một lượng chi phí quan trọng đối với TYM – cả về những đầu tư đã mất vào việc đào taọ và chuẩn bị môi trường xã hội; chi phí cơ hội trong việc mất đi những thành viên già dặn hơn và từng trải hơn, đều là những người có nhiều khả năng vay vốn lớn hơn.

B. Phát hiện và Kết quả

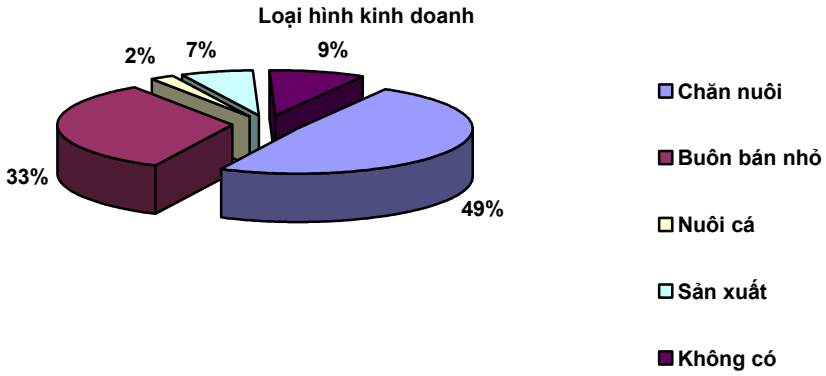
1. Hồ sơ Mẫu thành viên ra quỹ của TYM

Dựa trên kết quả khảo sát (Bảng 1) TYM đang trải qua một số lượng lớn thành viên ra quỹ (32,5%) giữa năm thứ ba và năm thứ 4 trong quỹ. Một số lượng đáng kể thành viên đã ở trong quỹ được 6 năm (27,5%) cũng rời bỏ chương trình. Chỉ 22,5 % số người trả lời phỏng vấn đã tham gia chương trình dưới 2 năm. Vì vậy, những người ra khỏi chương trình hầu như là những thành viên trưởng thành hơn.

Bảng 2 thể hiện kết quả đối chiếu chéo giữa số vốn đã nhận với tổng thời gian là thành viên của những người ra quỹ. Gần như 53% thành viên có đã nhận tối đa 4 vốn vay trước khi ra quỹ và đang trong giai đoạn năm thứ ba và thứ 4 trong chương trình. Kết quả cho thấy có những thành viên TYM ở trong chương trình khá lâu nhưng không tích cực vay vốn. Suy ra từ những lý do ra quỹ mà thành viên đưa ra, có thể họ không thích các đặc tính của sản phẩm vốn đi kèm với mức vốn (quá nhỏ), tốc độ phát vốn (quá chậm) và kì hạn vốn (quá ngắn).

Gần như một nửa (48%) những vốn vay cuối cùng từ Quỹ TYM là dưới 2 triệu đồng, với gần như 1/4 trong khoảng 2-4 triệu (Bảng 3). Có những thành viên ra nhóm ở Kim Động, Quang Xương và Nghi Lộc rời chương trình khi chưa hề vay một vốn nào. Ngược lại, mức vốn cao nhất đã phát cho một thành viên ra quỹ ở Bình Xuyên là 15 triệu đồng. Tất cả những người trả lời phỏng vấn đều báo cáo rằng họ đã trả hết vốn vay trước khi ra quỹ, chỉ có một người cụm phải hoàn trả giúp với số tiền là 120.000.

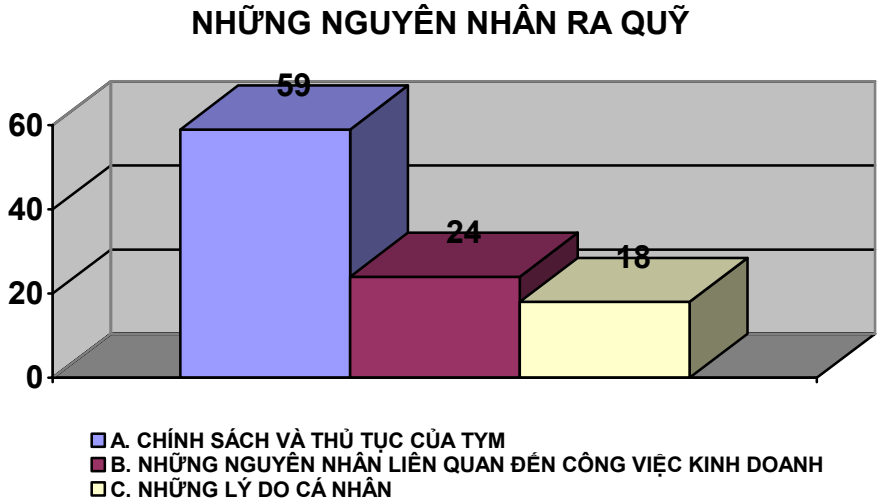
Sinh sống tại một cùng cơ bản là nông thôn, gần như một nửa số người trả lời phỏng vấn (49%) có nguồn thu nhập chủ yếu là chăn nuôi (Hình 1). Loại hình doanh nghiệp vi mô phổ biến thứ hai là buôn bán nhỏ gồm có bán hàng tạp hóa, bán hoa quả, rau, cá hay thịt. Cũng có một số thành viên ra nhóm nuôi cá, dệt chiếu, bện chổi và may quần áo. Một thành viên ra quỹ thừa nhận rằng chị không có công việc kinh doanh nào cả và không vay vốn nào.



Hình 1

2. *Nguyên nhân ra quỹ*

Nguyên nhân thành viên rời bỏ chương trình có thể phân chia đại khái thành những vấn đề liên quan đến chính sách và thủ tục của TYM (59%), những nguyên nhân liên quan đến công việc kinh doanh (24%), và lý do cá nhân (18%). Trong những chính sách và thủ tục, sinh hoạt tuần được 68% người dẫn ra (Bảng 4). Một vài người (15%) đề cập đến vấn đề xét vốn chậm và không thể thực hiện tất cả các chính sách của TYM/Cụm (10%). Trong những nguyên nhân liên quan đến công việc kinh doanh, 1/3 khẳng định rằng họ có đủ vốn lưu động cho công việc kinh doanh của họ, vì vậy họ không còn cần đến vốn vay của Quỹ nữa. Khoảng 8% nói rằng họ quyết định chấm dứt công việc kinh doanh đó và chuyển sang làm một việc gì khác, điều này có thể liên quan đến việc chuyển địa điểm cư trú (Tôi chuyển đi), có thể để làm việc ở nơi khác. Một thành viên trở nên rất dễ tổn thương trước những khó khăn hoàn trả khi chị phải nhờ một người thân khác trong gia đình hoàn trả thay vì lấy từ thu nhập kinh doanh của chị. Điều này được nêu ra bởi 8% người trả lời phỏng vấn, những người cuối cũng phải ra quỹ khi phải liên tục đối mặt với khó khăn hoàn trả, hậu quả của việc mất đi sự hỗ trợ từ nhu nhập của một ngừi thân trong gia đình.



Hình 2

Nguyên nhân dẫn đến việc ra quỹ có thể là một chuỗi các sự kiện. Ví dụ, tháng 8 năm 2006, một Báo cáo Hỗ trợ Kỹ thuật[5] trích dẫn rằng họp cụm không thường xuyên (một tháng một lần) là nguyên nhân của sự chậm trễ trong việc xét vốn. Vì những đòi hỏi trong việc xét duyệt vốn vay phải được nộp trong buổi họp cụm nên bất kì yêu cầu nào chưa được thực hiện chỉ có thể được hoàn tất vào buổi họp cụm lần sau, kết quả là thành viên phải chờ nhiều ngày đến tháng sau. Những vốn vay bị trì hoãn có nghĩa là thành viên để tuột mất cơ hội kinh doanh, một ảnh hưởng rất xấu làm mất đi động lực đi họp cụm và cuối cùng là mất đi động lực tham gia chương trình.

[5] Gerardo Garcia và Marivic Austria. Báo cáo Hỗ trợ Kỹ thuật, 2006. 11pp.

KHI TẤM MÀN NHUNG KHẾP LẠI….

Quỹ TYM luôn luôn có một mục đích là trao quyền cho phụ nữ, trao cho họ cơ hội trở nên độc lập bằng cách làm chủ công việc kinh doanh của chính họ. Trong đa số các trường hợp, những phụ nữ này có khả năng thành công, cả trên khía cạnh chuyên nghiệp qua việc kiếm tiền cho gia đình và cải thiện lối sống và trên khía cạnh cá nhân qua việc nhận ra giá trị bản thân và có được lòng cam đảm và tự tin để đối mặt với những thử thách phía trước.

Những phụ nữ này, chỉ cần được hướng dẫn và trang bị những kĩ năng chuyên môn để có được một "cú huých". Cũng như bạc cần được đánh bóng đến khi sáng lên, những buổi họp cụm, đào tạo và hội thảo nâng cao kiến thức của họ về việc quản lý công việc kinh doanh và cho phép họ trao đổi với những thành viên khác.

TYM là một yếu tố thiết yếu trong thành công của những phụ nữ này. Nhưng đôi khi, dù một thành viên có thắng lợi đến đâu và dù những tiềm năng của người đó là gì thì những tình huống ngoài tầm kiểm soát của TYM có thể dẫn đến việc mất đi một thành viên đáng quý và đáng khen. Đó chính là trường hợp của chị Đoàn Thị Nghĩa.

Trong số tất cả thành viên cụm 41 thôn Thụy Quang, xã Yên Lương, huyện Ý Yên, chị Đoàn Thị Nghĩa là một thành viên được nhiều người quý mến. Chị là người chăm chỉ, nhiệt tình và chăm đi sinh hoạt cụm. Chị Nghĩa sinh năm 1958. Chồng chị, anh Hoàng Văn Thiện, sinh năm 1955 là thợ xây. Anh chị sinh được 3 con ---2 trai, một gái. Hai cháu lớn đang làm nghề may; còn con út đang học lớp 9.

Chị Nghĩa vào Quỹ ngày 05/03/2003 và ra nhóm ngày 22/03/2007. Khi chị mới tham gia Quỹ, chị còn nhút nhát, rụt rè và ngập ngừng. Nhưng nhắc đến chuyện buôn bán, cái duyên ẩn chứa trong chị mới bộc lộ ra. Vào vòng vốn đầu tiên, chị vay 500.000đ để đầu tư buôn bán hàng khô như măng, miến, mắm muối. Như bất kì một thành viên nào, chị muốn phát triển kinh doanh để kiếm thêm thu nhập cho gia đình.

Vạn sự khởi đầu nan, và hoàn trả tuần còn khó khăn hơn chị tưởng lúc ban đầu. Nhưng tính kiên trì và thái độ làm việc chăm chỉ của chị đã được đền đáp. Chị kiêms được nhiều tiền hơn và việc hoàn trả trở nên dễ dàng hơn. Dần dần công việc kinh doanh của chị khấm khá hơn. Đến vòng vay thứ 3, chị xin vay vốn 3.000.000 đồng. Lần này chị, nới rộng mặt bằng và mua thêm tủ đựng. Từ một cái chõng che với vài ba mặt hàng đơn giản, đến nay chị đã có một cửa hàng tạp hóa nho nhỏ với đầy đủ chủng loại hàng.

Chị thật mãn nguyện khi nhìn thấy công việc kinh doanh ổn định, đầy triển vọng và gia đình có nhiều tiến bộ.

Chị tâm sự rằng từ khi vay vốn, cuộc sống của gia đình chị đã thay đổi rất nhiều. Anh chị đã mua được đồ đạc, thiết bị và vật dụng trong gia đình như ti vi, xe đạp. Chị nói đây là điều chị không thể đạt được nếu không có Quỹ TYM và vì vậy chị rất biết ơn Quỹ.

Một điều rất đặc biệt biệt ở chị Nghĩa là chị rất thích đi họp cụm. Trong suốt mấy năm tham gia Quỹ, chị chưa hề bỏ một buổi họp cụm nào và bao giờ cũng dự từ đầu đến cuối. Chị thấy đi họp thật vui và bổ ích, giúp chị xây dựng được các mối quan hệ, và luôn luôn cập nhật những thông tin mới nhất trên thị trường. Ngoài ra, chị nghĩ họp cụm là nơi các chị học hỏi kinh nghiệm làm ăn. Và quan trọng hơn, chị có thể rút kinh nghiệm từ các thành viên khác, áp dụng những việc tốt và tránh những điều không tốt. Tại các cuộc họp, chị chia sẻ rằng chị không chỉ bàn về chuyện làm thế nào để tăng cường kinh doanh mà còn bàn về cuộc sống gia đình---làm sao để nuôi dạy con đúng cách và gìn giữ gia đình khỏe mạnh, hạnh phúc.

Không cần phải nói, chị Nghĩa rất bằng lòng và mong muốn được sinh hoạt trong Quỹ TYM nhiều năm nữa.Chị rất vui và không quên cảm ơn chồng cùng hai con đã hỗ trợ kinh tế không chỉ để chị trả tiền tuần mà còn có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển công việc kinh doanh của chị. Chị cũng rất muốn cám ơn con út đã đỡ đần việc nhà để chị có thời gian tham gia sinh hoạt.

Tuy vậy đến năm 2007, khó khăn bắt đầu xuất hiện khi chị phải cố gắng thu xếp công việc kinh doanh và làm tròn bổn phận với gia đình. Lúc đó, con út của chị bước vào lớp 9 và cần quan tâm nhiều hơn đến việc học hành. Hơn nữa, thực tế cho thấy có quá nhiều việc khiến chị không kham nổi. Ngoài công việc buôn bán, chị còn phải làm 6 sào ruộng, và nuôi 5 con bò. Và trên hết là trách nhiệm gia đình, cơm nước cho chồng con và trông nom nhà cửa.

Với tất cả những trách nhiệm ấy, chị Nghĩa lúc nào cũng tất bật. Chị không thể tập trung buôn bán, không thể thu xếp thời gian và không thể lưu tâm đến những vấn đề liên quan đến công việc.

Chồng chị cũng bắt đầu để ý thấy chị không thể làm nổi quá nhiều việc như vậy. Mỗi khi đi làm về, anh lại thấy chị làm việc vất vả. Anh nghĩ đi họp cụm và tham gia các hoạt động của TYM mất quá nhiều thời gian. Do đó anh yêu cầu chị ra nhóm để không ảnh hưởng đến trách nhiệm gia đình và công việc ruộng vườn. Chị đã cố gắng giải thích với anh về sự thỏa mãn chị đã tìm được từ Quỹ TYM bên cạnh những phần thưởng tài chính từ công việc kinh doanh. Nhưng anh đã quyết định rồi và không nghe chị nữa.

Quan niệm vợ phải nghe lời chồng đóng vai trò rất lớn trong quyết định ra quỹ của chị. Chị tự nhủ: "thuyền theo lái, gái theo chồng", thế nên dù chuyện này làm chị đau lòng, chị vẫn phải viết một lá đơn xin ra nhóm. Khi được hỏi chị có khả năng quay lại Quỹ không, chị cười buồn và nói nếu TYM cho thành viên sinh hoạt theo quý, biết đâu chồng chị sẽ thông cảm hơn và thay đổi ý kiến. Được như vậy, chị sẽ lại vào Quỹ.

Nỗi buồn còn vương trong ánh mắt, chị nói rằng nếu chị có cơ hội làm lại, chị vẫn vào Quỹ TYM. Bởi vì ở đó chị tìm thấy niềm vui được là chính mình. Chị có thể thực hiện ước mơ có được một công việc kinh doanh cho riêng mình và cùng với TYM chị đã tìm thấy được giá trị và khả năng của bản thân.

Quyết định Ra Quỹ

Trong số 40 người trả lời phỏng vấn:

- 70% nói rằng bản thân họ đưa ra quyết định này chủ yếu là vì họ không còn sẵn sàng đi sinh hoạt cụm nữa.

- 20% nío rằng quyết định này là của một người thân trong gia đình. Trong số này, 73% nói rằng đó là quyết định của chồng, 18% nói rằng đó là quyết định của con trai và 9% nói rằng đó là quyết định chung của chồng và con dâu.

- 3% nói rằng cụm yêu cầu chị ra nhóm vì vấn đề sinh hoạt cụm.

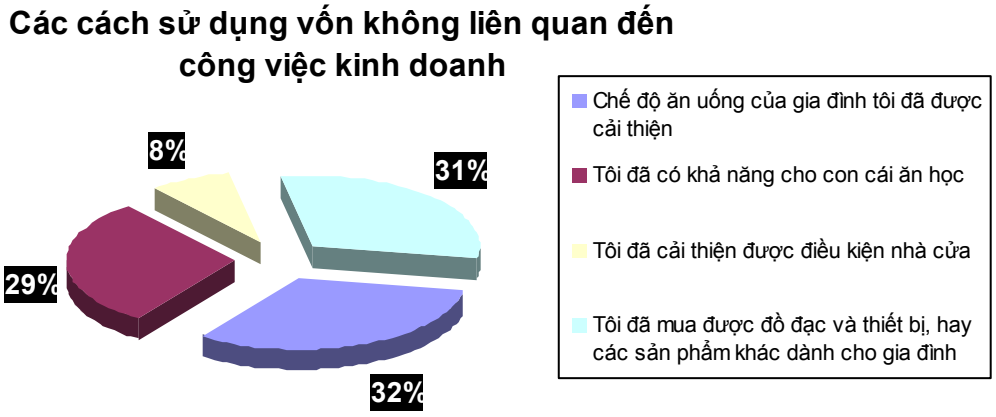
Phần đông thành viên ra quỹ tự quyết định việc này trong khi 1/5 ra quỹ vì người khác yêu cầu chủ yếu từ phía người chồng. Đi họp cụm có thể đã cản trở các hoạt động tái sản xuất (trên phương diện gia đình) và các hoạt động sản xuất (trên phương diện kinh doanh) của thành viên nên nó trở thành vấn đề chính trong việc ngừng sinh hoạt của thành viên. Ngay cả những người bị cụm yêu cầu ra quỹ cũng cho biết lý do họ bị yêu cầu ra nhóm là không thể đi sinh hoạt cụm.

3. *Những điều đã trải qua trong Quỹ TYM*

a. Những điều đã trải qua với những vốn vay từ TYM

Khi được hỏi vốn vay đã giúp họ như thế nào trong công việc kinh doanh, 53% nói rằng vốn vay giúp họ rất nhiều để duy trì công việc kinh doanh, 30% nói rằng vốn vay giúp họ mở rộng kinh doanh trong khi 9% nói rằng vốn vay giúp họ khởi đầu một công việc kinh doanh của chính họ. 7% còn lại là những người chưa có khả năng vay vốn trước khi ra khỏi chương trình.

Trong số các cách sử dụng vốn vay không liên quan đến công việc kinh doanh do một vài người trả lời phỏng vấn nêu ra có việc mua thực phẩm cho gia đình (32%), mua tài sản cho gia đình (31%); và cho việc học hành của con cái (29%). Tám phần trăm (8%) sử dụng vốn vay để cải thiện điều kiện nhà cửa (Xem Hình 3).



Hình 3

b. Nhận thức về Tác động của TYM

Đa số người trả lời phỏng vấn lặp lại rằng vốn vay của Quỹ TYM đã giúp họ cải thiện chế độ ăn uống của gia đình, đem đến cho họ sự hỗ trợ tài chính cho việc học hành của con cái họ, tăng giá trị tài sản của gia đình họ và giúp họ có khả năng cải

thiện điều kiện nhà cửa. Sáu mươi tám phần trăm (68%) kể ra là việc tham gia Quỹ TYM rất có lợi cho họ. Chỉ có một người nói rằng trách nhiệm thành viên của TYM là gánh nặng đối với chị. Một tỷ lệ rất cao (88%) người trả lời phỏng vấn nói rằng việc hoàn trả vốn cuối cùng của họ diễn ra rất tốt. Vốn vay đủ để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của họ và hoàn trả cũng dễ dàng. Chỉ có một người có khó khăn trong việc hoàn trả vốn vay.

Những người trả lời phỏng vấn được hỏi về sự thay đổi trong thu nhập của họ khi họ đầu tư vốn vay. Sáu mươi phần trăm (60%) nói rằng thu nhập của họ tăng lên đáng kể, 28% nói rằng thu nhập tăng nhẹ và chỉ 3% nói rằng thu nhập của họ vẫn như cũ. Những câu trả lời của họ ngụ ý rằng sự can thiệp từ những vốn vay của TYM đem lại lợi ích kinh tế cho đại bộ phận những người đã ra khỏi chương trình.

c. Nhận thức về Số thành viên trong Cụm

Mặc dù việc sinh hoạt cụm được nhắc đến như lý do chính khiến thành viên rời bỏ chương trình, khi được hỏi rằng việc tham gia cụm đã giúp ích cho họ thế nào, 33% nói rằng điều đó giúp họ có thêm bạn bè và phát triển kĩ năng lãnh đạo (22%). Mười sáu phần trăm (16%) kể rằng họ đã nâng cao kĩ năng kinh doanh qua các buổi đào tạo tại cụm và nhờ việc trao đổi ý kiến và những lần tiếp xúc giữa các thành viên.

Những câu trả lời này hướng đến giá trị của các nhóm đoàn kết, rằng khi có thời gian và mỗi người được tạo điều kiện hình thành một mối quan hệ sản xuất, có thể trở thành nền móng vững chắc cho sự hỗ trợ, bảo lãnh và trao quyền lẫn nhau.

d. Các cấp độ thỏa mãn

Sự trải nghiệm nói chung

- 7.5% nói rằng điều này rất tích cực
- 22.5% nói rằng điều này tích cực, và
- 70% nói rằng sự trải nghiệm của họ trong TYM nói chung là tốt.

Không ai trong số những người ra khỏi chương trình có nhận thức tiêu cực về những gì họ trải qua trong TYM.

Chị sẽ khuyến khích một người bạn hay họ hàng tham gia chương trình chứ?

- 53% nói họ sẽ vẫn quảng bã về TYM với những người khác chủ yếu là vì có thể vay vốn không cần thế chấp, và đồng thời có thể học hỏi các thành viên khác.
- 47% nói họ có thể không, chủ yếu là vì gánh nặng trong việc sinh hoạt cụm.

Trong khi hơn một nửa đánh giá cao vốn vay và việc học hỏi từ người khác, các buổi họp cụm được những người khác coi là gánh nặng, suy nghĩ này khiến họ không có ý định động viên những người khác tham gia TYM.

Những đặc điểm của chương trình khiến thành viên hài lòng nhất

Sự hiểu biết sâu sắc về khía cạnh thỏa mãn của thành viên nổi lên từ lời đáp của những người từng là thành viên TYM về những điều họ thích nhất về Quỹ TYM. Dù là họ có khó khăn trong việc đi sinh hoạt cụm, nhiều người trong số họ vẫn đánh giá cao giá trị của tình đoàn kết trong nhóm. Đây là nơi họ tìm được những người bạn mới và học hỏi những điều mới mẻ mà chính những điều này đã trao quyền cho họ theo một cách nào đó. Vay vốn không cần thế chấp cũng cho phép họ tiếp tục kinh doanh, mang lại nguồn thu nhập ổn định. Việc là một thành viên TYM cũng làm cho họ có khả năng chuẩn bị cho những sự kiện có thể bất ngờ xảy ra trong tương lai thông qua những dịch vụ tiết kiệm và bảo hiểm vi mô.

- Tình đoàn kết trong nhóm và/hay động lực nhóm (31%)
- Dễ bảo lãnh hơn các dạng vay vốn khác (20%)
- Nguồn vốn luân chuyển ổn định (18%).
- Chia sẻ kinh nghiệm và học hỏi từ CBKT cũng như các chị em thành viên khác (12%)
- Kì hạn dễ hơn (hoàn trả hàng tuần) (12%)
- Tiết kiệm và bảo hiểm (6%)
- Đào tạo hay hỗ trợ kĩ thuật (4%)

Những đặc điểm của chương trình khiến thành viên không hài lòng nhất

Lãi suất cao cộng với các buổi họp cụm dài và diễn ra thường xuyên là một nguồn dẫn đến sự không thỏa mãn đối với nhiều người đã ra quỹ. Cũng có một số người lo lắng về mức và tần suất hoàn trả . Một vài người trong số những thành viên ra quỹ này cũng nhận thấy rằng nếu vốn vay không được phát đúng hạn, cơ hộI kinh doanh của họ cũng qua đi. Những vấn đề kém quan trọng hơn là những chính sách cụ thể về tính đúng giờ, trích phần trăm ban đầu, và việc sử dụng vốn. Ngày Quốc tế Phụ nữ (8/3)hay Ngày Phụ nữ Việt Nam (20/10) là những dịp đặc biệt ý nghĩa với thành viên TYM, và 8% những người ra quỹ nói rằng TYM không cho họ sự công nhận mà họ đáng được hưởng vào những ngày này.

- Lãi suất cao (22%)
- Tần suất các buổi họp quá thường xuyên hay các buổi họp diễn ra quá lâu (22%)
- Chính sách hoàn trả (tần suất và mức hoàn trả) (12%)
- Thành viên mất nhiều phí giao dịch hơn nếu vốn vay không được phát đúng hạn (5%)
- Không có chương trình đào tạo về nông nghiệp (8%)
- Phạt đến muộn (8%)
- Một số thành viên vay hộ hoặc cho vay ké (8%)
- TYM không quan tâm đến những ngày kỷ niệm của phụ nữ cho thành viên (8%)
- Khoản trích phần trăm ban đầu cao (8%)
- Tiết kiệm hay bảo hiểm bắt buộc (5%)

Những khuyến nghị từ thành viên ra quỹ

Sự hiểu biết sâu sắc về khía cạnh không thỏa mãn của thành viên cũng nổi lên từ những đề xuất về việc làm cách nào TYM có thể cải tiến dịch vu hơn nữa và danh sách những hệ thống/thủ tục cụ thể mà họ muốn có sự thay đổi nhất. Mặc dù có một số phần trùng lặp hay có mối tương quan, những ý kiến của họ có thể được phân loại trên một số mặt.

- Họp cụm: Những thành viên ra quỹ nói rằng họ muốn chuyển từ họp tuần sang họp tháng và thời lượng của buổi họp cũng ngắn hơn.

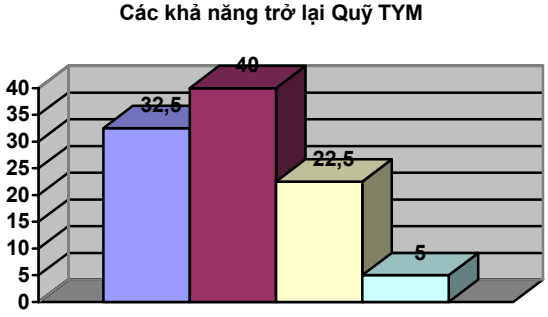
- Các chính sách và thủ tục về vốn vay. Tương tự, họ muốn thấy TYM giảm tần suất hoàn trả thành trả dần tháng một lần hoặc 2 tuần một lần, giảm lãi suất và tăng tốc độ phát vốn

- Cán bộ Kĩ thuật: Họ muốn Cán bộ Kĩ thuật có thái độ và cách cư xử tốt hơn. Đặc biệt, họ đễ xuất rằng Cán bộ Kĩ thuật nên nhiệt tình và linh hoạt hơn..

- Đào tạo và tham quan học tập: Có đề xuất rằng TYM nên tổ chức những hoạt động cụm cho thành viên như tham quan học tập liên cụm, và có đào tạo kĩ thuật hay đào tạo nghề.

5. *Khả năng trở lại TYM*

Một phần ba hay 33% vẫn sẵn sàng trở lại TYM trong khi bốn mươi phần trăm (40%) vẫn chưa dứt khoát có quay trở lại hay không. Có 23% nói rằng họ sẽ không quay lại TYM nữa. 5% nói rằng họ sẽ trở lại nếu bắt đầu có những thay đổi, chẳng hạn như thái độ của cán bộ tốt hơn (quan tâm và linh hoạt hơn) và thời lượng buổi họp cụm rút ngắn hơn.



Sẽ trở lại	32,5
Có thể sẽ trở lại	40
Sẽ KHÔNG trở lại	22,5
Sẽ CHỈ trở lại NẾU..	5

Bảng VI (a). Phân loại Người trả lời phỏng vấn theo Thời gian là thành viên

	T.số	%
Số năm là thành viên		
<= 6 tháng	**1**	**2.5**
7 - 24 tháng(đến 2 năm)	**8**	**20.0**
25 - 48 tháng (đến 4 năm)	**13**	**32.5**
49 - 72 tháng (đến 6 năm)	**7**	**17.5**
> 72 tháng (> 6 năm)	**11**	**27.5**
TỔNG	**40**	**100.0**

Bảng VI (b). Phân loại Tổng số Món vốn đã nhận theo Thời gian là thành viên

	<= 6 tháng	7-24 tháng (đến 2 năm)	25-48 tháng (đến 4 năm)	49 - 72 tháng (đến 6 năm)	> 72 tháng (> 6 năm)	**TỔNG**	**%**
Tổng số món vốn đã nhận	1	8	13	7	11	**40**	**100%**
0 - 4	1	8	9	3		**21**	**52,5**
5 - 8			2	3		**5**	**12,5**
9 - 12				1	1	**2**	**5,0**
13 - 16			2		5	**7**	**17,5**
17 - 20					1	**1**	**2,5**
> 20					4	**4**	**10,0**
Tối thiểu (tổng số món vốn)	0						
Tối đa (tổng số món vốn)	25						
Trung bình (số món vốn đã nhận)	7.1						

Bảng VI (c). Mức vốn của vốn vay cuối cùng phân loại theo chi nhánh

	Sóc Sơn	Mê Linh	Bình Xuyên	Kim Động	Ý Yên	Quảng Xương	Hưng Nguyên	Nghi Lộc	TỔNG	%
Mức vốn cuối cùng	5	5	5	5	5	5	5	5	**40**	**100,0**
Dưới 2.000.000 đ	1	3	1	2	3	3	2	4	**19**	**47,5**
2.000.001 - 4.000.000 đ	3	0	0	2	2	0	1	1	**9**	**22,5**
4.000.001 - 6.000.000 đ	1	2	1	1	0	2	0	0	**7**	**17,5**
6.000.001 - 8.000.000 đ	0	0	1	0	0	0	2	0	**3**	**7,5**
Trên 8.000.000 đ	0	0	2	0	0	0	0	0	**2**	**5,0**
Tối thiểu (mức vốn)	1.000.000	1.000.000	1.500.000	0	1.000.000	0	1.000.000	0		
Tối đa (mức vốn)	5.000.000	4.500.000	15.000.000	6.000.000	3.000.000	5.000,000	7.000.000	3.000.000		
Trung bình (mức vốn)	3.200.000	2.600.000	8.700.000	2.900.000	2.100.000	2.800.000	4.000.000	800.000		

Bảng VI (d). Những nguyên nhân thành viên TYM ra quỹ

Nguyên nhân	T.số	%
Những Chính sách và Thủ tục của TYM:	**47**	**59**
▪ Tôi không sẵn sàng đi họp cụm (họp cụm quá dài)	27	
▪ Vốn vay đắt quá	6	
▪ Phát vốn mất nhiều thời gian quá	4	
▪ Tôi không thể theo tất cả những chính sách của Quỹ TYM/Cụm	3	
▪ Mức vốn quá nhỏ/Không thể đòi hỏi mức vốn	2	
▪ Tôi không thích cách cán bộ kĩ thuật đối xử với tôi, hay tôi có vấn đề với nhân viên Quỹ TYM. (không hài lòng với cán bộ kĩ thuật)	2	
▪ Kì hạn quá ngắn	1	
▪ Tôi không thích cách hoàn trả	1	
▪ Cụm yêu cầu tôi ra quỹ (có vấn đề về việc sinh hoạt cụm)	1	
Nguyên nhân liên quan đến công việc kinh doanh	**19**	**24**
▪ Bây giờ tôi có đủ vốn kinh doanh	15	
▪ Tôi quyết định chấm dứt công việc kinh doanh này và làm một việc khác	3	
▪ Tôi không thể hoàn trả vốn vay của mình vì gặp khó khăn trong kinh doanh, như doanh thu/lợi nhuận thấp.	1	
Lý do Cá nhân	**14**	**18**
▪ Chồng tôi hay một người thân khác trong gia đình có thu nhập đã đi nơi khác và tôi không thể duy trì công việc kinh doanh của mình	3	
▪ Tôi chuyển đi	3	
▪ Tôi phải chăm sóc một người khác	2	
▪ Sợ vay vốn vì tôi già và cảm thấy không thể hoàn trả cho TYM được	2	
▪ Tôi có vấn đề cá nhân với những thành viên khác trong Cụm	2	

▪ Tôi không thể tiếp tục hoàn trả vốn vay vì tôi đã sử dụng tiền vào một đợt khủng hoảng hay một buổi kỉ niệm của gia đình	1	
▪ Chồng và con tôi đều có lương nên không cần phải vay vốn trả lãi nữa	1	

C. Kết luận

Những phát hiện từ các cuộc phỏng vấn thành viên ra quỹ nêu bật lên một số thách thức cơ bản đối với việc cho người nghèo vay trên cơ sở nhóm thành viên, đặc biệt trong các khu vực tương đối trưởng thành của chương trình. Trừ Nghi Lộc, các chi nhánh được chọn mẫu của TYM đều hoạt động được 4 đến 13 năm. Cùng với thời gian, nhiều vấn đề được thành viên nhận ra càng trở nên sâu sắc và dễ ảnh hưởng đến quyết định ra quỹ của thành viên.

Qua thời gian, một thực tế đơn giản là có nhiều khả năng thành viên cảm thấy mệt mỏi với các buổi họp cụm. Thành viên cũng mong đợi TYM cung cấp những dịch vụ hiệu quả, bởi vì đó là một tổ chức trưởng thành và theo lý tưởng thì TYM nên cung cấp những dịch vụ hiệu quả và ưu việt. Thành viên của TYM và những thành viên triển vọng đã bắt đầu so sánh giá thành của những vốn vay và lãi suất của TYM được nhìn nhận là cao, không được ưa chuộng so với những sản phẩm Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Ngân hàng Chính sách Xã hội cung cấp. Tất cả những điểm yếu này không thể tô vẽ được một bức tranh tươi đẹp về hình ảnh TYM trong cộng đồng, khiến Cán bộ Kĩ thuật khó phát triển thành viên mới, từ đó ảnh hưởng đến mục tiêu của TYM về mở rộng khả năng tiếp cận, chưa nói đến việc tiếp cận sâu hơn.

TYM có thể cân nhắc việc cải thiện các buổi họp cụm để thời gian sinh hoạt trở nên có ích hơn với thành viên thông qua việc cung cấp các Bài Giáo dục Tài chính giúp thành viên cải tiến các chiến lược sử dụng vốn. Các chính sách khuyến khích phi vật chất cũng có thể được đưa ra cho những người chăm chỉ đi họp cụm, chẳng hạn có sự ghi nhận đối với những thành viên có tỉ lệ sinh hoạt cao, bởi vì thành viên đánh giá cao việc được công nhận trong các lễ kỉ niệm của chi nhánh. TYM cũng có thể cân nhắc một chương trình Tham quan Học tập cho Cụm trưởng, một chương trình hiệu quả tại CARD Philippin để họ hiểu sâu hơn sứ mệnh và tầm nhìn của tổ chức và hiểu rõ họ góp phần thế nào trong viêch đạt được các mục tiêu của tổ chức. TYM có thể tổ chức một diễn đàn để chị em chia sẻ và học hỏi lẫn nhau, thúc đẩy giá trị của sự xuất sắc trong cả hai lĩnh vực kinh tế và đạo đức. CARD đã đưa vào khái niệm công nhận vai trò của Cụm trưởng là những đối tác của CARD trong việc duy trì kỉ luật tín dụng tại các cụm. Cũng như CARD, cụm trưởng của TYM không có chế độ thưởng vật chất; Cuộc Tham quan Học hỏi có thể củng cố lòng tận tụy của họ, để họ làm tốt vai trò người giám thị, cố vấn, người phân xử, người thu ngân cùng các phận sự không thể đếm xuể nhưng không lợi lộc gì trong việc theo đuổi sự phát triển của cụm.

TYM cũng phải chủ trương một sân chơi cân bằng, đặt trên một vị trí tốt trong cơ cấu Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Cuộc nghiên cứu gần đây đối với những người ra quỹ ở Băngladét (ASA, 1996 và Háhemi, 1997) đặc biệt đề xuất rằng thành viên

rời TCTCVM thường là vì họ không thỏa mãn với chất lượng của các dịch vụ tài chính do tổ chức cung cấp...hay đã tìm được những dịch vụ tốt hơn do một tổ chức khác cung cấp. Thành viên "xem xét kĩ lưỡng" để tìm được những dịch vụ tốt nhất, cách này cũng dẫn đến hiện tượng phổ biến: một người là "thành viên của nhiều tổ chức tài chính vi mô"-một hiện tượng có thể làm tăng lên sự thiếu nợ quá nhiều, một điều đối lập với các mục tiêu xóa đói giảm nghèo của cả chính phủ và các cơ quan phát triển tư nhân. Vì vậy, tỉ lệ ra quỹ đáng kể không chỉ có hại cho thành viên hay TYM mà cho cả ngành tài chính vi mô rộng lớn hơn.

KHUYẾN NGHỊ

Làm thế nào để TYM đẩy mạnh tác động tích cực của Quỹ và hạn chế tối đa tác động tiêu cực không mong muốn?

1. Nhận ra tính có thể thay thế được của các quỹ tín dụng và khả năng mắc nợ và rủi ro không thanh toán nếu thành viên tiếp tục sử dụng phần tiền ngày càng tăng từ vốn vay vào những chi phí không tạo ra thu nhập, TYM cần phải trang bị cho cán bộ cơ sở những kiến thức để thẩm định đơn xin vay vốn một cách hiệu quả hơn dựa trên những yêu cầu tài chính của công việc kinh doanh. Để thận trọng, chúng ta nên tính đến các tiêu chí về khả năng hoàn trả , tình hình công việc kinh doanh, quãng thời gian tham gia chương trình và việc thực hiện của thành viên. Điểm nhấn mạnh nên dồn vào *khả năng hoàn trả của người vay chứ không dồn quá nhiều vào việc sử dụng vốn* với điều kiện các thành viên trong nhóm sẵn sàng bảo lãnh. Điều này sẽ giảm thiểu chi phí giao dịch trong việc vin vay vốn và theo dõi sử dụng, tăng năng suất lao động của cán bộ và tạo nên một đội ngũ thành viên vui vẻ và trung thành hơn.

   TYM cũng có thể xem xét việc kết hợp bài học Tín dụng với Giáo dục (TvG) trong vấn đề Giáo dục Tài chính cho Người nghèo trong các buổi họp cụm. Giáo dục Tài chính có thể bao gồm các bài học cơ bản về việc khéo quản lý tiền như quản lý tài chính cá nhân và hộ gia đình (lập ra một ngân sách, khởi động một chiến lược tiết kiệm, giảm chi tiêu, lên kế hoạch cho những sự kiện trong vòng đời, bảo vệ quỹ tài chính trước những tình huống khẩn cấp, quản lý khoản nợ, duy trì đường tiếp cận nguồn tín dụng, và ra quyết định về khoản đầu tư chiến lược). Liên kết với các tổ chức quan tâm đến việc xây dựng giáo trình giáo dục tài chính cho người nghèo mà TYM có thể đặt quan hệ, như Microfinance Opportunities và Freedom from Hunger.

2. Để giải quyết những băn khoăn về việc tỷ lệ sinh hoạt cụm, TYM có thể cân nhắc việc cải tiến nội dung buổi họp cụm bổ ích hơn đối với thành viên bằng cách đào tạo và chia sẻ kinh nghiệm về giải quyết mâu thuẫn, sức khỏe, đẩy mạnh tổ chức cộng đồng và những bằng chứng về công việc kinh doanh. Tuy nhiên, một điều quan trọng là hệ thống hóa khoảng thời gian, nội dung và tài liệu cho khóa đào tạo. Bên cạnh đó cũng có thể có hình thức thi đua khen thưởng phi tài chính cho những người đi họp cụm chăm chỉ như ghi nhận họ

là thành viên xuất sắc trong việc chấp hành sinh hoạt cụm, bởi vì thành viên đánh giá cao việc được công nhận trong buổi lễ kỉ niệm của chi nhánh. TYM cũng có thể thăm dò khả năng tiến hành họp cụm trong khoảng thời gian ngắn hơn như "Nộp tiền rồi về" trong suốt các mùa hoạt động tập trung trong nông nghiệp như mùa cấy và mùa gặt. Điểm lại trình tự buổi họp để tổ chức cho tốt hơn, việc đó cũng có ích trong vấn đề này.

3. Tiếp tục thiết kế các sản phẩm và dịch vụ mới để cải tiến những sản phẩm cũ, đem lại nhiều điểm thuận lợi cho TYM trong việc tăng thị phần, tăng mức độ duy trì thành viên ở lại Quỹ và giảm chi phí vận hành không chỉ để giải quyết các vấn đề về cạnh tranh và sự không thỏa mãn của thành viên như thành viên "biểu quyết bằng chân". Ví dụ, TYM có thể xem xét việc cung cấp một loạt vốn vay không sinh lời như Vốn vay Giáo dục và Mua sắm Tài sản.

4. Không còn nghi ngờ gì nữa, trách nhiệm của các Cụm trưởng đòi hỏi họ phải dành nhiều thời gian và năng lực. Họ thực sự là những đối tác trung thành của TYM trong việc xây dựng các nhóm đoàn kết. Để thưởng công cho những nỗ lực này, TYM có thể nên cân nhắc việc trao những phần thưởng phi vật chất cho Cụm trưởng. Phần thưởng này có thể là một Chuyến đi trong Chương trình Học tập cho Cụm trưởng, bao gồm hai ngày chia sẻ và học hỏi giữa các chị em, tham quan Văn phong Trung Ương và một số chi nhánh được lựa chọn, và đến thăm các dự án thành công.

5. Để khuyến khích thành viên thực hiện các công việc có tiềm năng tăng trưởng và để góp phần tăng lợi nhuận từ các hoạt động kinh tế nông nghiệp, TYM có thể tiến hành nghiên cứu thị trường theo qui mô huyện và xác định công việc kinh doanh nào có lãi; quảng bá các dịch vụ và sản phẩm của thành viên cho các thành viên khác để mở rộng thị trường cho họ; và quảng bá việc sử dụng công nghệ thích hợp để nâng cao năng suất. Có thể đi đôi với những nỗ lực bổ sung nhằm giảm nhẹ rủi ro về khó khăn hoàn trả của thành viên và qua các dịch vụ phụ thêm như bảo hiểm y tế và bảo hiểm nhân thọ và việc giáo dục nhằm đẩy mạnh việc xem xét các chiến lược đầu tư vốn hiệu quả nhất.

6. TYM có thể cân nhắc đến việc tiến hành một cuộc nghiên cứu sâu để nhìn vào vấn đề chậm vay vốn hay vay vốn thấp trong số các thành viên trưởng thành. Đó là vì thành viên đang trải qua một trần vô hình về việc làm thế nào để sử dụng những vốn vay lớn hơn một cách có lãi? Hay có phải chính sự không thích rủi ro của cán bộ chi nhánh có thể giải thích tình trạng này? Để hiểu được lý do thật sự, TYM có thể xây dựng một số điều chỉnh có thể áp dụng hiện nay cũng như các dịch vụ mới có tiềm năng cho phép thành viên sử dụng những vốn lớn một cách thành công và nhanh chóng.

7. TYM phải xem xét tỉ mỉ tỉ lệ ra quỹ ảnh hưởng đến chương trình như thế nào, vì có những công cụ đơn giản và ít tốn kém để theo dõi thành viên ra

quỹ. Một nhà chủ trương việc quản lý hoạt động xã hội đã vạch ra một cách chính xác rằng: "Trong tài chính vi mô, hoạt đọng xã hội và tài chính được liên kết và tương hỗ với nhau. Những người chú ý đến sứ mệnh cải thiện cuộc sống của người nghèo cũng sẽ cải thiện được điểm mấu chốt về tài chính của họ."

8. Sớm khắc sâu vào giá trị tổ chức vấn đề lấy thành viên làm trung tâm khi cung cấp các sản phẩm và dịch vụ sẽ báo trước điểm hay trong thái độ của Cán bộ Tín dụng đối với người nghèo, những người mà họ có sứ mệnh phục vụ. Do đó đào tạo cán bộ mới nên nhấn mạnh việc thấu hiểu sâu sắc sứ mệnh của TYM và việc làm thế nào để thể hiện sự quan tâm với thành viên, một yếu tố khiến thành viên hài lòng.

9. Quỹ TYM là một mô hình thể hiện thành công nhận định rằng một chương trình tài chính vi mô có thể đạt được khả năng tiếp cận người nghèo và sự bền vững tài chính xứng đáng được gạch chân bằng hai nét với điều kiện Quỹ giữ vững các nguyên tắc thực hành tốt nhất. Vì vậy TYM phải tiếp tục chủ trương một môi trường cho phép và thậm chí thủ thế trong ngành tài chính vi mô, và tận dụng vị trí duy nhất có quyền thực hiện như vậy trong Hội LHPNVN.

TỔNG KẾT

Qua các buổi phỏng vấn và thảo luận, thành viên đã nêu bật lên vai trò quan trọng và đầy ý nghĩa của những dịch vụ của TYM trong việc hỗ trợ thành viên cải tiến chất lượng cuộc sống và bảo đảm kinh tế. Thành viên TYM không khó khăn gì khi miêu tả các khía cạnh cụ thể mà các dịch vụ của TYM đã giúp họ tăng và/hoặc đa dạng hóa thu nhập của gia đình, xây dựng tài sản hộ gia đình, có đủ tiền để cho con theo học cao hơn và mua được nhiều thức ăn ngon cho bữa ăn gia đình. Những thay đổi về kinh tế và đời sống cũng như kĩ năng và kinh nghiemj thu được qua việc tham gia chương trình tài chính vi mô của Quỹ mang lại những thay đổi tích cực trong nhận thức của nhiều chị em và trong khả năng tác động lẫn nhau với những người khác trong hộ gia đình, cộng đồng hay với các cấu trúc chính trị và xã hội rộng lớn hơn.

Làm việc với những người nghèo vùng nông thôn, những khu vực không thể tiếp cận đem lại cho Quỹ thực tế rằng đói nghèo và nhu cầu lớn nhất nằm ở những vùng này nhưng cơ hội kinh tế và lợi nhuận cho cả thành viên và TYM đều thấp hơn. Tuy nhiên, TYM đã đầu tư nguồn nhân lực và tài chính đáng kể để lắng nghe và chú ý đến tiếng nói của thành viên trong việc không ngừng cải tiến và đổi mới dịch vụ. Không có gì đáng ngạc nhiên khi thành viên coi TYM là tổ chức chu đáo, và thực sự là một tổ chức đã đưa sứ mệnh vào thực hành một cách hiệu quả.

PHỤ LỤC

Trích nguyên văn phát biểu của các vị lãnh đạo [6]

Năm 1992, TYM bắt đầu đi vào hoạt động như một dự án của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam với giấy phép đặc biệt do Thủ tướng cấp và sau đó là một trong những tổ chức đi đầu trong lĩnh vực tài chính vi mô tại Việt Nam. Hai vị nguyên giám đốc Quỹ, bà Đỗ Thị Tân và bà Nguyễn Bích Vượng cùng hai vị nguyên phó giám đốc Quỹ, bà Lê Thị Lân và bà Nguyễn Khánh Vân đã nói về những năm đầu của Quỹ TYM, những thách thức họ đã đối mặt và những yếu tố góp phần vào thành công trong thời kì đầu.

Học từng bước một

Lúc bấy giờ (năm 1992) tài chính vi mô rất mới mẻ với Việt Nam. Chúng tôi thì như người đói kiến thức, và muốn được nếm tất cả. Trong khi chúng tôi học hỏi những khái niệm chung từ Ngân hàng Grameen rồi đến khi được tận mắt chứng kiến những điều này được áp dụng như thế nào ở CARD thì mọi vấn đề trở nên cụ thể, rõ ràng hơn. Chúng tôi đã đặt ra rất nhiều câu hỏi, ngay cả trong bữa ăn, và ghi chép lại tất cả. Về nhà, chúng tôi, đặc biệt là chị Lân, đọc lại và suy nghĩ rất nhiều về những điều ghi được. Chúng tôi phỏng theo CARD toàn bộ, tuy nhiên vì trình độ của mình tương đối thấp hơn, nên phải điều chỉnh mọi thứ đơn giản hơn cho bản thân chúng tôi cũng như cho cán bộ. Và chúng tôi sớm nhận ra rằng nếu muốn thành công thì mình phải tiến hành từng bước một.

Bà Đỗ Thị Tân, Giám đốc đầu tiên

Những vất vả và đạt được trong ngày đầu thành lập

Chúng tôi muốn tiếp cận những phụ nữ rất nghèo khổ. Bão to gió lớn hay nắng gắt cũng không thể ngăn cản chúng tôi đến những vùng xa xôi. Chúng tôi đi bộ, đi ô tô, đi xe máy và có khi đi cả thuyền. Chúng tôi đã tận mắt thấy các gia đình nghèo cần vốn đến thế nào để cải thiện cuộc sống.

Bà Lê Thị Lân, Nguyên phó giám đốc

Năm 1992 chúng tôi bắt đầu học tập mô hình tài chính vi mô. Lúc đầu cái gì cũng lạ, cái gì cũng ghi, cái gì cũng chép và làm hăng say. Chúng tôi, trong nhóm công tác của Ban Gia đình và Đời sống, rất hồ hởi, nhiệt tình và không nghĩ đến thất bại vì tài chính vi mô là một khái niệm rất mới mẻ. Và trong khóa huấn luyện đầu tiên, chúng tôi như tờ giấy trắng. Sau đó bắt đầu có ước mơ cho TYM và muốn có thêm kiến thức. Điều đó giải thích vì sao lúc nào chúng tôi cũng mang theo giấy bút để học và ghi chép, như học sinh! Về sau, chúng tôi cũng đã phát vốn và thu vốn về. Vì là vốn đầu tiên nên chúng tôi rất sợ mất tiền. Chúng tôi cũng lo làm sao phát vốn đến tận tay thành viên đầy đủ, chính xác và liệu những tuần tiếp theo chúng tôi có thu được vốn không.

Bà Nguyễn Thị Khánh Vân, Nguyên phó giám đốc

Đặt nền móng

Điều ấn tượng nhất với tôi khi bắt đầu làm việc với Quỹ TYM là sự tận tụy và niềm say mê công việc của lãnh đạo và cán bộ Quỹ. Tôi còn nhớ hình ảnh cô Tân, cô Vân, với một cái nón đi bộ dọc các đồng lúa để vận động mọi người vào Quỹ; rồi một Hội nghị thành viên ở xã Tiên Dược vào một ngày mùa đông 8°C và trong 700 thành viên chỉ có 5 người vắng mặt; và câu chuyện về anh Hệ - trước kia là Cán bộ Kỹ thuật, giờ là Trưởng khu vực - đã đến thăm 100 gia đình thành viên trong mấy ngày Tết và mọi người đồn rằng anh hiểu hết hoàn cảnh của mỗi thành viên do anh Quản lý; về những cán bộ khác ở chi nhánh 13 Hưng Nguyên, để đến địa điểm họp cụm họ phải đi qua một khúc sông, khi mưa lớn nước lụt họ phải đi vòng 30 km qua Nghi Lộc rồi vòng lại Hưng Nguyên để dự họp cụm. Tôi nghĩ các chị lãnh đạo tiên phong đã đặt một nền móng rất vững chắc cho việc trau dồi, tu dưỡng tinh thần tận tụy, chăm chỉ và tình yêu thương con người trong nội bộ tổ chức, những giá trị tích cực giúp TYM đến gần trái tim mọi người.

---

[6] Aniceta R. Alip, Trần Thị Ngọc Hà, Dương Thị Ngọc Linh, Trần Thị Tuyết Nhung, Trịnh Thu Trang.

Bây giờ khi tôi có cơ hội quan sát các dự án khác, tôi có thể nói rằng TYM vẫn là tổ chức tốt nhất. Cán bộ TYM vẫn duy trì được kỉ luật tín dụng cao. Động lực của cán bộ xuất phát từ một hệ thống đối xử công bình và khen thưởng kịp thời. Mọi người dưới huyện và xã vẫn nhắc đi nhắc lại rằng nếu tất cả cán bộ đều tận tâm như cán bộ Quỹ TYM thì xã hội sẽ phát triển rất tốt. Gần đây các cán bộ lãnh đạo địa phương cũng ghi nhận những cố gắng của cán bộ TYM, điều này rất quan trọng đối với vị thế của TYM trong khu vực.

Bà Nguyễn Bích Vượng, Giám đốc thứ hai

Những nhân tố góp phần đưa đến thành công

Chúng tôi nhận ra rằng việc tuyển chọn và đào tạo cán bộ từ ban đầu chính là chìa khóa dẫn đến việc thực hiện chương trình trôi chảy. Câu hỏi chúng tôi đưa ra là: anh/chị ấy có thể đảm nhiệm công việc này không? Một khi việc tuyển chọn và đào tạo đã hoàn tất theo đúng qui trình, quan trọng là phải đặt định mức và xây dựng một bản đánh giá hoạt động rõ ràng. Khi chúng tôi đến thăm Bănglađét và CARD, chúng tôi thấy rằng cán bộ của họ rất giỏi, rất thành thạo và tuân thủ kỷ luật tín dụng rất tốt. Chũng tôi đã mơ ước rằng cán bộ của mình cũng được như vậy.

Bà Đỗ Thị Tân

Hội nghị thành viên xã Tiên Dược diễn ra trong điều kiện thời tiết giá lạnh. Và 5 thành viên vắng mặt - trên tổng số 700 thành viên - đều có lý do chính đáng như đi đám cưới hoặc đám ma. Không thể tin được là phong trào của TYM lại có ý nghĩa quan trọng với chị em đến thế. Mặc dù chúng tôi không báo trước với Hội phụ nữ huyện Sóc Sơn, toàn bộ ban thường trực đã đến. Tóm lại chỉ có vài người không đến dự Hội nghị. Thế thì có hai lý do vì sao sự kiện này được coi trọng: Trước hết, toàn bộ cán bộ TYM quá hết mình với công việc và sự tận tụy vô cùng này đã thấm vào thành viên.Thứ hai, có sự phối hợp rất tốt giữa cán bộ TYM, lãnh đạo địa phương và Hội phụ nữ các cấp. Do đó, TYM đã có được những kết quả xuất sắc và kỷ luật tín dụng mà không thể thấy được ở nơi nào khác.

Bà Nguyễn Bích Vượng

Mỗi khi tỉ lệ hoàn trả đạt 100%, chúng tôi cảm thấy rất phấn khởi. Sau 3 tháng, chúng tôi tổ chức hội nghị sơ kết lần thứ nhất. Anh Kết, Phó bí thư Đảng ủy huyện Sóc Sơn, đã tới dự và nói: "Mô hình Grameen rất hay, không mang nhiều giá trị về kinh tế nhưng có giá trị xã hội rất cao. Thứ nhất, chị em nghèo được vay vốn. Thứ hai là Quỹ giúp chị em phụ nữ hoạt động kinh tế tích cực hơn để hoàn trả và vay vốn vòng sau. Thứ ba, TYM yêu cầu thành viên trả vốn bằng những món nhỏ, không giống như cách hoàn trả truyền thống của ngân hàng là trả một khoản tiền lớn vào cuối kì". Lời nhận xét của anh thật khách quan và công bằng khiến tôi rất thích. Từ đó ấn tượng của tôi lúc ấy là với mô hình này, tài chính vi mô đã được thực hiện ở các nước khác như Bănglađét và Philippin thì cũng có thể làm được ở Việt Nam.

Bà Nguyễn Thị Khánh Vân

TYM, ngay từ những ngày đầu, đã nhận được sự ủng hộ của chính phủ Việt Nam cũng như lãnh đạo Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Quỹ cũng được hỗ trợ nhiều từ các bạn bè quốc tế. Chính tiến sĩ Alip là người có công tìm kiếm nguồn hỗ trợ kỹ thuật và vốn cho TYM. Với khóa huấn luyện đầu tiên cho cán bộ TYM, anh đã cử cán bộ sang giúp TYM, đó là chị Dorie Torres và chị Lorenz Banes, hiện là giám đốc điều hành và phó chủ tịch điều hành của Ngân hàng CARD. Cũng thời điểm đó, Thủ tướng Võ Văn Kiệt đến thăm huyện Sóc Sơn. Biết chúng tôi đang mở lớp huấn luyện

cán bộ làm chương trình cho phụ nữ nghèo, thủ tướng đã sang thăm. Chuyến thăm của ông khiến tôi cảm thấy vô cùng hạnh phúc; chúng tôi cảm động lắm vì đã có người đứng đầu Nhà nước đã bày tỏ sự quan tâm đối với chương trình. Ông Võ Văn Kiệt đã truyền cảm hứng cho chúng tôi khi ông dặn rằng: " Công việc xóa đói giảm nghèo là công việc cực kì vất vả, mong tất cả các chị Hội phụ nữ sẽ cố gắng như đầu tầu để thúc đẩy chương trình xóa đói giảm nghèo." Sau hai năm hoạt động, tại xã đó, chúng tôi tổ chức một hội nghị do UNICEF tài trợ. Bà Trương Mỹ Hoa, lúc đó là Chủ tịch hội LHPNVN có mời Giáo sư Yunus tới dự hội nghị. Chúng tôi tranh thủ dịp này mời ông tới thăm dự án; ông đã đồng ý ngay. Sau đó vào năm 1994, chúng tôi tổ chức một cuộc tiếp xúc với ông Phan Văn Khải để thu hút thêm sự ủng hộ cho Quỹ TYM. Những nguồn quan tâm này đã làm tăng lên tầm nhìn của TYM trong và ngoài nước, một yếu tố quan trọng với hình ảnh của Quỹ.

Bà Đỗ Thị Tân

Năm 1998, để cho Quỹ TYM quyền tự quản cao hơn trong bối cảnh khuôn khổ pháp lý áp dụng cho tài chính vi mô ở Việt Nam, Hội LHPNVN đã thông qua Nghị định 14/QD/DCT đưa Quỹ TYM từ một dự án nằm trong Ban Gia đình và Đời sống thành một đơn vị có tư cách tương đương, nhưng chịu sự quản lý trực tiếp của Đoàn chủ tich Hội LHPNVN và hoạt động với cơ cấu cán bộ và con dấu riêng. Đây là một quyết định có tính bước ngoặt trong lịch sử của Hội LHPNVN. Bà Vượng và Giám đốc đương nhiệm của TYM, bà Hồ Thị Quý đã nói đến chuyện từ đó sự phát triển này đã đem lại lợi ích cho TYM như thế nào.

Có cơ cấu và con dấu riêng nghĩa là TYM có đội ngũ cán bộ chuyên trách để cung cấp sản phẩm và dịch vụ đến với thành viên. Do đó chúng tôi có thể mở nhánh nhanh hơn để tiếp cận được nhiều thành viên hơn. Điều này cũng có nghĩa là TYM thực sự có khả năng chuyên nghiệp hóa cán bộ để đạt được chỉ tiêu. Với những trách nhiệm phức tạp hơn, chúng tôi đầu tư nhiều vào việc phát triển năng lực cán bộ thông qua việc cử cán bộ và lãnh đạo đến các tổ chứcphương pháp thực hiện tài chính vi mô tốt nhất trong và ngoài nước để học tập.

Bà Nguyễn Bích Vượng

Có nhiều thời gian hơn để tập trung vào chức năng cốt lõi, ban giám đốc và cán bộ chú trọng vào việc làm thế nào để thành viên thỏa mãn hơn với các sản phẩm và dịch vụ của chương trình. Định kì thu thập ý kiến thành viên giúp chúng tôi hiểu thành viên của mình hơn và nhanh chóng đáp ứng được nhu cầu của họ. Những phát hiện trong đoạt đánh giá thành viên và nghiên cứu thị trường được đưa vào kế hoạch phát triển của chúng tôi, đầu ra sẽ là những cải tiến về chính sách, thủ tục và sản phẩm..

Bà Hồ Thị Quý, Giám đốc đương nhiệm của Quỹ TYM

Đến dịp kỉ niệm 15 năm thành lập, Quỹ TYM là một tổ chức tự quản có tư cách pháp nhân riêng là một "Đơn vị sự nghiệp công lập" dưới sự quản lý của Hội LHPNVN. TYM đang thực hiện các bước chuẩn bị để đăng kí với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngay khi Nghị định 28 có hiệu lực. Bà Hòa, Chủ tịch Hội LHPNVN kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản trị Quỹ TYM, bà Lê Lân, Nguyên phó giám đốc, bà Giang, Trưởng ban quan hệ Quốc tế và là phiên dịch đầu tiên của TYM, ông Joerg Teumer, Cố vấn Tài chính đã bàn về sự biến đổi thể chế và tương lai của TYM.

Quyết định của Đoàn chủ tịch Hội LHPNVN về vệc cho phép TYM có mức tự quản cao hơn và cuối cùng là để TYM theo những quy định và sự kiểm soát của một thế lực bên ngoài Ngân hàng Nhà nước) là một quyết định dũng cảm và táo bạo, vì đa số các chương trình tài chính vi mô khác của Hội LHPNVN vẫn hoạt động trên tư cách "Dự án". Hội LHPN chỉ mới đang xem xét nên chăng và khi nào họ có thể và nên chuyển đổi theo Nghị định 28. Vì vậy một lần nữa TYM lại đóng vai trò tiên phong, thử nghiệm một đường biên mới cho một trong những người chơi lớn nhất trong lĩnh vực tài chính vi mô ở Việt Nam.

Ông Joerg Teumer, Cố vấn Quản lý Quỹ TYM

Việt Nam cần nhiều nhà cung cấp tài chính vi mô, và mỗi nhà cung cấp lại có lợi thế riêng. Ngân hàng Chính sách Xã hội có vốn vay cho đầu tư, với kì hạn dài hơn và lãi suất thấp hơn. Ngân hàng này cũng có vốn vay dành cho sinh viên, vốn vay tạo công ăn việc làm, vốn vay cho lao động xuất khẩu, v.v. Các TCTCVM nhỏ hơn thì linh hoạt hơn, họ có thể cung cấp vốn vay, tiết kiệm và bảo hiểm vi mô. Những TCTCVM này có thể hoạt động trên cơ sở tự trang trải chi phí và vì vậy có thể tiếp nhận tiền và hỗ trợ từ các nguồn khác nhau, không phải chỉ từ Chính phủ. Thế mạnh lớn nhất của TYM là một Quỹ của phụ nữ và vì phụ nữ. TYM rất sâu sát với thành viên và với Hội phụ nữ xã và huyện. TYM cho phép phụ nữ học hỏi và tập hợp để bàn bạc các vấn đề khó khăn. TYM không chỉ có sứ mệnh kinh tế mà còn mang tronmg mình sứ mệnh xã hội. Vì vậy thành viên rất trung thành với TYM và sẵn sàng trả lãi suất cao hơn. Tôi tự tin rằng khi các vị lãnh đạo của chúng tôi nâng cao hiểu biết về việc tài chính vi mô nên hoạt động thế nào để đạt được sự bền vững, sẽ có sự thay đổi trong lối suy nghĩ của họ về lãi suất. Về việc chuyển đổi Quỹ TYM thành một công ty trách nhiệm hữu hạn, trong đó có việc chia sẻ quyền sở hữu TYM với các đối tác quốc tế thân hữu, tôi đoán trước được rằng khi các vị lãnh đạo của chúng tôi hiểu sâu hơn về lợi ích của TYM thì từng bước từng bước những thay đổi sẽ được thực thi.

Bà Nguyễn Thị Thanh Hòa, Chủ tịch Hội LHPNVN

Hội LHPNVN công nhận TYM là một mô hình tốt vì đã chứng tỏ được khả năng tiếp cận người nghèo như đã biết, sự bền vững trong vận hành và tạo nên những tác động với phụ nữ nghèo. Trong khi Hội cũng nhận thấy giá trị vươn xa của việc thành lập một Ngân hàng Phụ nữ thì ý kiến này còn rất mới mẻ. Ngoài ra, vào thời điểm này, năng lực thể chế của TYM và Hội chưa đủ cho một công việc to lớn như vậy. Hiện giờ, ngành tài chính vi mô của Việt Nam cần nhiều mô hình để phục vụ cho các lỗ hổng khác nhau của thị trường. Lỗ hổng thị trường của TYM vẫn là người nghèo.

Bà Phạm Hoài Giang

Mặc dù TYM đã đạt được nhiều thành tựu, vẫn có những mặt TYM có thể cải tiến tốt hơn. Trong khi tích cực láng nghe ý kiến thành viên, TYM cũng phải sẵn sàng lẵng nghe cán bộ của mình, đặc biệt là cán bộ cơ sở. Phân chia trách nhiệm quản lý nên được quy định rõ ràng, để kiến lập trách nhiệm giải trình. TYM nên đẩy mạnh cán bộ quản lý cấp trung, và xây dựng một gói khen thưởng nhấn mạnh vào năng lực và việc hoàn thành chỉ tiêu. Nếu có phần thưởng, hệ thống đánh giá hoạt động cũng nên xem xét hình thức phạt đối với những trường hopự không đạt được chỉ tiêu. Với tôi, chỉ có bền vững tài chính thì chưa đủ. TYM phải có khả năng tiếp tục phát triển và giữ được cán bộ. Nói cho cùng, chính cán bộ vận hành tổ chức.

Bà Lê Thị Lân

Sau nhiều năm hoạt động tại các khu vực nông thôn nghèo, các cuộc nghiên cứu đã cho thấy Quỹ TYM đã thay đổi cuộc sống của các thành viên như thế nào. Hội phụ nữ địa phương và các nhà chức trách trong chính quyền đã tận mắt thấy những thay đổi này, không chỉ là những thay đổi đối với chị em phụ nữ, mà trong cả những làng xã của họ. Các vị lãnh đạo huyện Quảng Xương, Ý Yên, Kim Động đã nói lên những suy nghĩ của họ về Quỹ TYM, những tác động mà họ đã quan sát được và những đề xuất giúp Quỹ cải tiến hoạt động. Họ cũng kể lại những câu chuyện về một số phụ nữ đã thay đổi cuộc sống nhờ tham gia chương trình của TYM.

Tác động trên cấp độ cá nhân

Hội phụ nữ cũng có chương trình cho vay dành cho hội viên nhưng chúng tôi không có đủ vốn cho tất cả mọi người. Khi Quỹ TYM về đây, tất cả phụ nữ nghèo đều có thể vay vốn và trong quá trình tham gia Quỹ họ nhận ra rằng họ có thể kiếm tiền, tích lũy tiền, ca hát và sinh hoạt.Họ cảm thấy rất phấn khởi, đây chính là động lực của họ. Có nhiều người tâm sự là từ khi vào Quỹ thì họ tự tin hơn nhiều, không còn cảm thấy e dè, ngại ngùng khi tham gia các chương trình của Hội. Bên cạnh đó, họ cư xử với chồng con cũng nhẹ nhàng, đúng mực hơn.

Lãnh đạo xã Quảng Văn

Trước đây, đứng trước đám đông họ còn nhút nhát. Nhờ Quỹ TYM, họ tự tin hơn nên họ tham gia thường xuyên hơn và đóng góp tích cực hơn vào các hoạt động của xã.

Lãnh đạo xã Quảng Đức

TYM góp phần nâng cao chất lượng của các phong trào của Hội và thu hút thêm hội b\viên cho Hội phụ nữ. Yếu tố này rất quan trọng. TYM cũng góp phần phát hiện những chị em có năng lực và bồi dưỡng kiến thức cho họ. Những phụ nữ này sẽ trở thành nguồn lãnh đạo nữ trong khu vực. TYM rất quan tâm đến thành viên và hỗ trợ họ khi gặp khó khăn. Vì vậy, nhiều phụ nữ đã vượt qua được khó khăn trong cuộc sống.

Phạm Văn Hải, Phó chủ tịch huyện Quảng Xương

Tácđộng trên cấp độ hộ gia đình

Cái được lớn nhất của Quỹ TYM là TYM dám cho chị em nghèo vay tiền trong khi, những người này không có tài sản và không vay được từ các tổ chức khác. Dù vốn vay của TYM nhỏ nhưng đã đủ để các chị em này phát triển kinh tế. TYM giúp họ xóa đói giảm nghèo.

Ông Kính, xã Hiệp Cường, huyện Kim Động

Nói chung là chị em bây giờ thông qua Quỹ thì có khác nhiều lắm. Ví dụ, họ không dám cãi lại chồng. Nhà cửa thì gọn gàng hơn và họ biết cách làm gia đình êm ấm hơn. Nhiều chị em chủ động hơn trước, biết cách sử dụng và quản lý đồng tiền. Ví như ngày trước chồng hay đi chơi đề đóm, cờ bạc vợ còn đi vay tiền cho chơi, nhưng giờ chị em hiểu rằng vay tiền về để đầu tư vào các hoạt động có thu và đầu tư cho con ăn học. Chị em cũng tiến bộ nhiều trong quan hệ giao tiếp với mọi

người, trong hiểu biết và ý thức.Trớc khi vào Quỹ chồng là người quyết định còn bây giờ có sự bàn bạc giữu hai vợ chồng với nhau..

Ông Đỉnh, xã Ngũ Lão, huyện Kim Động

Khi TYM bắt đầu về hoạt động ở thị trrans thì gặp rất nhiều khó khăn vì chị em chưa hiểu và chưa làm quen được với phương pháo này. Nhưng sau đó từ chiến dịch vận động của Hội phujnuwx thì chị em mới vào Quỹ. Một năm sau thì công việc của TYM có vẻ thuận lợi hơn vì chị em được vay vốn dễ và được trả theo tuần và đến cuối kì thì không phải lo trả nợ nữa.TYM cũng tạo cho chị em một thói quen. Họ trở nên đảm đang hơn để có tiền trả tuần, ví dụ bán quả trứng hay mớ rau. Thêm nữ, trong lúc nông nhàn, họ được gặp gỡ học hỏ lẫn nhau hay thậm chí học một nghề phụ như mây tre đạn. Trước kia nhiều chị em nhút nhát chưa từng dám ra khỏi thôn hay xã. Nhưng bây giờ họ khác rồi. Họ đã mạnh dạn hơn và dám đi làm ăn xa.

Chị Hà, thị trấn Lương Bằng, huyện Kim Động

Với cương vị cập tỉnh thì điềuthay đổi mà chúng tôi đánh giá cao nhất và nhận thấy rõ nhất là từ khi các chị tham gia vay vốn ở Quỹ thì họ đã tự tin lên rất nhiều. Họ không còn mặc cảm là mình nghèo và bắt đầu tham gia nhiều hơn vào các công tác hội. Điều này có thể chứng minh bằng việc họ lên biểu diễn hôm nay. Các thành viên trong cụm tự tin lên hát múa trong một hội nghị lớn.

Chị Nguyễn Thị Quyết, Phó thường trực tỉnh hội Thanh Hóa

Riêng đối với Hội phụ nữ, chúng tôi nhận thấy rằng chị em đã tự tin hơn trước. HQ biết hạch toán chi tiêu trong gia đình. Họ biết đối xử đúng mực với mọi người. Điều quan trọng nhất là họ làm phong trào Hội mạnh hơn lên. Bên cạnh đó, việc đào tạo khiến họ tăng nhận thức về việc sử dụng vốn tích cực và đầu tư cho con cái học hành. Trước kia, họ cho co đi học chỉ để biết đọc biết viết nhưng giờ họ hiểu rằng học cao thì dễ xin được việc có lương cao hơn.Họ muốn chuẩn bị một tương lai tươi sáng cho con em mình.

Chị Vũ Thị Mên, Chủ tịch Hội phụ nữ huyện Kim Động

Tác động trên cấp độ Công việc kinh doanh

Cái hay của Quỹ là làm thủ tục giản đơn, không cần phải thế chấp như giấy tờ công chứng hay sổ đỏ. Chị em trong cùng nhóm cụm có thể bảo lãnh vốn vay cho nhau chính thế mà các chị em nghòe cũng có cơ hội tiếp cận vốn vay. Sau mười năm, đời sống chị em nâng lên rõ rệt. Chị em đã biết ngoài làm ruộng thì còn có thể kết hợp chăn nuôi, trồng trọt hay một số nghề phụ như bán rau, làm bún và làm sản phẩm mây tre đan. Chị em năng động hơn rất nhiều trong việc tổ chức cuộc sống.

Chị Bảy, xã Ngũ Lão, huyện Kim Động

Khi chị em phụ nữ bắt đầu với Quỹ, có những khó khăn như họ không quen với phương pháp sinh hoạt tuần và trả tuần. Nhưng đến bay giờ trong xã có 230 thành viên, trong đó co mấy người vay mức 10 triệu đồng và vẫn có thể xoay sở để trả hàng tuần. Trước kia họ chỉ vay ngân hàng 1-2 triệu mà vẫn thấy khó hoàn trả nhưng bây giờ với vốn 8-10 triệu đồng họ có thể chuẩn bị đầy đủ cho các khoản hoàn trả tuần. Hơn nữa họ có thể tham gia các hoạt động và lân lượt thay nhau làm cán bộ cụm.

Lãnh đạo xã Quảng Đức, huyện Quảng Xương

Tác động trên cấp độ Cộng đồng

Quỹ TYM đã giảm tỉ lệ hộ nghèo thông qua việc cho phụ nữ nghèo vay vốn. Hơn nữa, TYM đã củng cố tình thương yêu của chị em phụ nữ. Bất cứ khi nào ai đó ốm đau hay gặp chuyện không may thì những người khác lại đến thăm và động viên. Tôi nghĩ rằng ý nghĩa "Quỹ Tình Thương" thể hiện rất đúng.

Ông Đỉnh, Phó chủ tịch xã Ngũ Lão, huyện Kim Động

Thành viên TYM quản lý được vốn của họ nên phát triển kinh doanh để kiếm tiền thêm. Tham gia Quỹ TYM khiến họ được giải phóng. Với thành viên mới, thay đổi chưa thể thấy ngay được; việc là hội viên tạo cho họ một cơ sở để họ tiến lên. Ngày nay phụ nữ tự tin hơn khi tham gia và lên tiếng tại các diễn đàn cộng đồng.

Nguyễn Thị Nhuận, Chủ tịch Hội phụ nữ xã Quảng Khê, huyện Quảng Xương.

TYM mang lại rất nhiều thế mạnh cho chị em. Đó là: vay vốn không cần thế chấp để tạo công ăn việc làm cho bản thân và gia đình; kỷ luật; dễ huy động chị em khi chúng tôi cần tuyên truyền những quy định mới của chính phủ; chị em tự tin tham gia các phong trào khác; và kĩ năng quản lý nâng lên vì được làm cụm trưởng, ví dụ có thể tự triệu tập và điều hành cuộc họp của họ. TYM cũng củng cố tinh thần tập thể.

Lãnh đạo huyện Quảng Xương

Trước đây, vì mọi người không có thu nhập nên họ không hoàn thành mức đóng thuế. Bây giờ họ vay vốn kinh doanh, họ có sản phẩm, họ có thu nhập nên đóng thuế kịp thời hơn, nghiêm túc hơn. Khi có tiền thì việc chăm sóc cho bản thân , cho gia đình cũng tốt hơn. Họ có tiền đi chợ. Họ cũng có trứng ở nhà, có cá dưới ao và có rau quả trong vườn. Quan trọng hơn là thay đổi tư duy của chị em. Nó còn tốt hơn việc có vốn làm ăn. Hơn nữa, bây giờ chị em dám tranh luận với chồng nói riêng và với nam giới nói chung.

Ông Nguyễn Đức Xuân, Bí thư Đảng ủy huyện Quảng Xương

Những đề xuất cho sự cải tiến

Khi TYM bắt đầu về hoạt động tại địa bàn huyện, tình hình kinh tế xã hội của huyện có nhiều khó khăn. Ví dụ huyện không có trụ sở nên chúng tôi phải mượn một phòng của công ty ngoại thương cũ cho TYM. Cùng với sự phát triển của huyện sau 10 năm thì các cơ quan được xây dựng khang trang. Như các bạn cũng biết, chúng tôi đã dành một văn phòng tốt hơn cho chi nhánh Quỹ TYM. Hồi đầu chỉ có Quỹ TYM cung cấp tín dụng và tiết kiệm. Nhưng bây giờ chúng tôi có Ngân hàng Chính sách Xã hội, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Tuy nhiên không phải ai cũng đến Ngân hàng Chính sách hay Ngân hàng Nông nghiệp. Họ có nhóm đối tượng khác so với TYM. Hoạt động của TYM sâu sát với phụ nữ hơn. Thế mạnh của TYM là TYM cung cấp vốn vay cho các dự án nhỏ vì vậy tốt cho những phụ nữ chỉ cần ít vốn. TYM lại họp hàng tuần nên chị em có thể trao đổi thông tin với nhau. TYM có thể duy trì thành viên vì cơ chế/phương pháp của Quỹ vẫn phù hợp với người nghèo; những kinh nghiệm thành công của thành viên trưởng thành trở thành điển hình cho người dân ở các xã khác; chị em phụ nữ mở rộng tầm nhìn nhờ việc TYM cho họ cơ hội trao đổi kinh nghiệm, và tài năng không chỉ trong thôn của mình mà còn lên đến cấp huyện.

Nhân tố thành công của Quỹ tại huyện của tôi chính là sự nhiệt tình của cán bộ TYM. Ví dụ có những buổi tối họ tổ chức đốt nến sinh hoạt cho thành viên. Thứ hai là sự quan tâm của cán bộ cơ sở như chi hội phụ nữ xã, lãnh đạo xã và lãnh đạo thôn. Thứ ba là quy chế hoạt động của quỹ tương đói chặt chẽ. Ví dụ, để duy trì những thành công này, TYM phải điều chỉnh phù hợp với điều kiện kinh tế hiện nay. Nhiều phụ nữ được TYM hỗ trợ giờ đã khá lên rồi và có thể cần nhiều vốn hơn mức vốn Quỹ cung cấp. TYM phải cung cấp những vốn lớn hơn để hỗ trợ các dự án kết hợp như nuôi cá với trồng trọt. Mức vốn nên phụ thuộc vào yêu cầu về vốn, chứ không phụ thuộc vào vòng vốn.

Ông Trần Thế Thái, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân huyện Kim Động

Các ngân hàng đã đẩy mạnh hoạt động trên địa bàn huyện thông qua các tổ chức quần chúng và những người này được trả công để tuyển chọn người vay triển vọng. TYM có thể chống lại sự cạnh tranh này bằng cách cải thiện hình ảnh của Quỹ trên các địa bàn hoạt động với các văn phòng to đẹp hơn; nâng cao kĩ năng của cán bộ để gặp gỡ và tiếp xúc các kiểu tổ chức khác nhau; nâng cao kĩ năng chuyên môn, kĩ năng tuyên truyền và kĩ năng vận động. Nói cách khác, TYM phải luôn làm mới mình để theo kịp thời đại. Trước đây, thành viên rất nghèo và thiếu kiến thức và kĩ năng. Bây giờ họ biết so sánh các nhà cung cấp rồi. Vì vậy TYM phải đầu tư phát triển kĩ năng của cán bộ và quản lý để đối phó với những thay đổi trong xử sự của thành viên.

Chị Vũ Thị Mên, Chủ tịch Hội phụ nữ huyện Kim Động

Những câu chuyện thành viên

Xã Yên Đồng, câu chuyện về chị Hà Thị Ninh, cụm 37

Khi chị Hà Thị Ninh vào Quỹ, chị vay 500.000 đồng. Chị đầu tư vốn này vào chăn nuôi lợn và một quán tạp hóa nhỏ tại nhà. Sau 10 năm tham gia Quỹ, chị mới vay vốn 15.000.000 đồng để mua một máy xát gạo và máy xay thức ăn gia súc. Ngoài ra, hai nguồn này chị còn có một trang trại nuôi 7 con lợn nái và 70 con lợn thịt. Thêm vào đó, chị ó ao cá. Trước khi vào Quỹ chị có một căn nhà nhỏ lợp mái ngói. Nhờ vốn vay từ Quỹ và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, chị đã phát triển kinh doanh rất tốt và xây được một ngôi nhà 3 tàng với diện tích 100 m^2. Hiện nay chị đang nuôi một con học đại học và một con học trung cấp kỹ thuật.

Thị trấn Lâm, câu chuyện về chị Trần Thị Trưng, cụm 35

Trước khi vào Quỹ, cuộc sống của chị Trưng rất vất vả. Chị sinh ra tại thị trấn Lâm nhưng lấy chồng xã khác. Không may, chồng chị mất sớm để lại cho chị 4 con nhỏ. Chị và các con quay lại thị trấn Lâm sống với mẹ chị và người em trai. Chị không có chút vốn nào để chăn nuoi hay buôn bán. Sau đó Hội phụ nữ thị trấn giới thiệu chị vào Quỹ TYM., nuôi lợn và cho con đi học nghề. Với sự hỗ trợ của các chị em khác trong xã, chị đã có thể tiết kiệm được tiền. Bây giờ chị đã có mootjngooi nhà ring gồm 3 buồn. Con cái chị có việc làm và thu nhập. Chị đã mua một cái tivi và mua một xe máy cho con đi làm. Kinh tế gia đình chị bay giờ đã ổn định.

Xã Yên Cường, câu chuyện về chị Nguyễn Thị Ngọc, cụm 5

Trước khi tham gia Quỹ, chị nuôi lợn với quy mô nhỏ (5 đến 10 con) và chưa có kiến thức về chăn nuôi. Chị cũng ngại phải nói trước đám đông. Sau khi vào Quỹ rồi, chị quết định đầu tư xây chuồng trại. Hiện giờ chị nuôi 150-200 con lợn. Đồng thời, chị có một quán xay cám, bán cám cho dân làng. Có thu nhập từ trang trại và máy xay, chị đã mua xe máy và có thể ho con đi học lên mức cao hơn. Một trong các con của chị đang học đại học. Thế còn bản thân chị? Chị không còn e dè trước đám đông nữa. Chị thậm chí còn tận dụng buổi họp cụm để tuên truyenf kiến thức chăn nuôi và giới thiệu sản phẩm cám cho gia súc với các thành viên khác.

Những kinh nghiệm rút ra trong quá khứ đã và đang giúp TYM chuẩn bị bước vào tương lai. TYM vẫn kiên định với sứ mệnh tiếp cận người nghèo và đạt được mức sự bền vững tài chính. Bà Quý chia sẻ những kế hoạch của TYM khi TYM tiến bước trong ngành tài chính vi mô phát triển mạnh mẽ và năng động ở Việt Nam.

Việc lắp đặt hệ thống phần mềm vi tính hóa đã gần như hoàn thiện và chúng tôi hi vọng rằng hệ thống này sẽ đem lại hiệu quả vận hành. TYM đã sẵn sàng nâng cấp Quỹ Tương Trợ lên một bậc cao hơn vì quyền lợi của thành viên bởi vì những kết quả từ cuộc nghiên cứu thị trường mới đây cho thấy rằng đại bộ phận thành viên TYM muốn TYM mở rộng mức độ che phủ bảo hiểm và sẵn sàng đóng phí bảo hiểm cao hơn để nhận được trợ cấp lớn hơn Hiện TYM đang cải tiến sản phẩm vốn và tiết kiệm để thỏa mãn nhu cầu thành viên ở mức cao hơn.

Bà Dương Thị Ngọc Linh, Phó giám đốc Quỹ TYM

Mỗi một giai đoạn thì phù hợp với từng mô hình và mỗi mô hình chỉ có giới hạn, cho nên chúng tôi cần thay đổi. TYM đã thấy hạn chế của biện pháp chịu trách nhiệm chung và bây giờ đang thử nghiệm phương pháp ASA tại hai chi nhánh.

Chúng tôi có rất nhiều kinh nghiệm để chia sẻ và rất nhiều người có năng lực để chia sẻ những kinh nghiệm này. Do đó tôi đồng ý với các chị nguyên lãnh đạo Quỹ rằng trong tương lai chúng ta cần lập một trung tâm đào tạo riêng nhằm chia sẻ những kiến thức và kĩ năng này một cách hệ thống ra một phạm vi rộng hơn của ngành tài chính vi mô.

Tôi tự tin rằng TYM sẽ tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của các vị lãnh đạo Hội LHPNVN.Xét cho cùng, họ là những người có công dẫn dắt Quỹ TYM đến ngày hôm nay.Chị Thân là người đầu tiên quyết định thành lập Quỹ TYM. Chị Mỹ Hoa là người hướng mũi nhọn cho việc đẩy mạnh Quỹ TYM thành một đơn vị độc lập. Hiện nay chị Khiết cũng rất quan tâm tới TYM. Chị Hòa, giờ là Chủ tịch Hội LHPNVN, là chủ tịch Hội đồng Quản trị Quỹ TYM của Quỹ TYM. Và chúng tôi rất vui mừng rằng chị Hòa và chị Khiết vừa trúng cử đại biểu Quốc hội. Như vậy trong các diễn đàn chính trị cao nhất của đất nước đã có đại biểu của chúng ta.

Trong khi đó, kĩ năng của cán bộ Quỹ TYM còn hạn chế nên nên họ phải cố gắng học để đáp ứng nhu cầu công việc. Thêm vào đó, nhiều tổ chức muốn hỗ trợ TYM nên mỗi cán bộ TYM lại phải đảm đương nhiều nhiệm vụ. Hơn nữa, TYM lại nằm dưới cái ô của Hội nên chỉ có cán bộ chi nhánh và cán bộ khu vực có thể thực sự tập trung vào duy nhất công việc tài chính vi mô. Thế nên, tôi nghe lời khuyên của các chị nguyên lãnh đạo là: Tôi phải bình tĩnh và tiến hành mọi việc từng bước một. Tôi cũng phải cho cán bộ VPTW một chút thời gian đi cơ sở, nếu không họ không thể hiểu được bản chất công việc và không thể yêu công việc được.TYM cũng phải ghi nhận nhiều hơn vai trò quan trọng của các cán bộ cụm trong quá trình vận hành và phải trao cho họ những phần thưởng phi vật chất. TYM đã và đang được biết đến là một tổ chức quan tâm đến thành viên và TYM sẽ tiếp tục xứng đáng với tên gọi của mình: Quỹ Tình Thương.

Bà Hồ Thị Quý, Giám đốc Quỹ TYM