



TYM

Địa chỉ liên hệ: Nhà B Tầng 3, 20 Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 3.7281003 - 3.7281070 * Fax: (84-4) 3.7281071
Website: www.tymfund.org.vn * Email: tymfund@tymfund.org.vn



HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ VIỆT NAM
TYM



TÁC ĐỘNG CỦA TYM ĐỐI VỚI PHỤ NỮ THU NHẬP THẤP VÀ GIA ĐÌNH HỘ

Tháng 11 năm 2012

TÁC ĐỘNG CỦA TYM

ĐỐI VỚI PHỤ NỮ THU NHẬP THẤP VÀ GIA ĐÌNH HỘ

Mục lục

Lời giới thiệu	3
Phần I: Phương pháp luận	5
Phần II: Các nghiên cứu điển hình	7
✓ Diễn hình 1: Thành viên thành công - Tín dụng vì mỗ hay công cụ làm giàu hữu hiệu của người phụ nữ có tài làm kinh doanh	8
✓ Diễn hình 2: Những người phụ nữ năng động trong cộng đồng: Cơ hội phát triển kỹ năng lãnh đạo từ các hoạt động phi tài chính của chương trình tài chính vì mỗ	13
✓ Diễn hình 3: Con của thành viên: Suy nghĩ về vai trò của phụ nữ trong cộng đồng, tại nơi làm việc và trong gia đình.	18
✓ Diễn hình 4: Sức khỏe - yếu tố quan trọng tác động lên năng suất lao động và khả năng quản lý vốn của thành viên	21
Phần III: Đôi chiếu điển hình	25
Phần IV: Kết luận	33
Phụ lục: Danh sách thành viên, cán bộ tham gia phỏng vấn	35

Lời giới thiệu

Tổ chức Tài chính quy mô nhỏ Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tịnh Thương (TYM), tiền thân là Quỹ Tịnh Thương do TW Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam thành lập năm 1992 theo mô hình của ngân hàng Grameen - Bangladesh nhằm góp phần thực hiện chương trình xóa đói giảm nghèo của Chính phủ. Hoạt động chính của TYM là cung cấp các dịch vụ tín dụng, tiết kiệm, quỹ tương trợ và các hoạt động phi tài chính cho phụ nữ thu nhập thấp để phát triển sản xuất, tăng thu nhập cải thiện cuộc sống, nâng cao vị thế trong gia đình và ngoài xã hội.

Trải qua 20 năm hoạt động, TYM không ngừng lớn mạnh và trở thành tổ chức tài chính vì mỗ chính thức đầu tiên tại Việt Nam với hơn 350 cán bộ tận tụy làm việc vì phụ nữ nghèo và thu nhập thấp. Đến nay, TYM đã tiếp cận được 80.000 chị em phụ nữ, giúp hàng chục nghìn chị em phụ nữ thoát nghèo và vươn lên làm giàu.

Luôn trung thành với sứ mệnh xã hội, TYM không chỉ thường xuyên cải tiến, nâng cao chất lượng hoạt động, các sản phẩm cung cấp, mà còn thường xuyên xem xét và đánh giá các tác động của hoạt động TYM tại cộng đồng. TYM luôn đề cao công tác quản lý hiệu quả xã hội; thường xuyên đào tạo cho thành viên; ban hành và áp dụng Chính sách bảo vệ khách hàng; tham gia phong trào "Smart Campaign" - phong trào bảo vệ quyền lợi khách hàng của các tổ chức tín dụng. Không những thế, các cuộc đánh giá tác động độc lập do chuyên gia thực hiện cũng định kỳ được TYM tổ chức nhằm phản ánh khách quan về tác động của TYM đối với các khách hàng của mình.

Tài liệu này là bản tóm tắt của Báo cáo Nghiên cứu đánh giá tác động được thực hiện bởi ông Sebastian Say Gui Deng - NCS Tiến sĩ, Khoa Quản lý Chiến lược và Tổ chức, Đại học Minnesota, Hoa Kỳ với sự cố vấn và góp ý của Giáo sư Michael M. Gielnik, Khoa quản lý và tổ chức, Học viện kinh doanh, Đại học Quốc gia Singapore. Quý hợp tác các Ngân hàng Tiết kiệm Đức là đơn vị tài trợ thực hiện nghiên cứu đánh giá tác động này.

Trong khuôn khổ tài liệu này, bốn điển hình được lựa chọn nhằm đảm bảo câu chuyện của họ cung cấp cho người đọc về nhiều vấn đề từ nhiều khía cạnh khác nhau liên quan đến tác động của TYM. Bản tóm tắt này phản ánh đầy đủ, khách quan các kết quả đã được thực hiện với hình thức thể hiện ngắn gọn và dễ hiểu hơn.

Chúng tôi hi vọng tài liệu này sẽ giúp các cá nhân, tổ chức quan tâm có được những thông tin đầy đủ, khách quan và sâu sắc hơn về hoạt động của TYM, từ đó có sự hợp tác, phối hợp, chia sẻ hiệu quả với mục tiêu chung là phục vụ chị em phụ nữ có thu nhập thấp một cách tốt nhất.

Phân I Phương pháp luận

1. Phương pháp tiếp cận điển cứu

Trong nghiên cứu này, nhằm tìm hiểu sâu về cách suy nghĩ của các thành viên, phương pháp điển cứu đã được áp dụng.

Đây là phương pháp kết hợp nhiều nguồn thông tin đa dạng như tài liệu, phỏng vấn, quan sát, ghi chép, từ đó tìm hiểu được từng trường hợp thành viên ở nhiều khía cạnh khác nhau, trả lời được các câu hỏi “như thế nào” và “tại sao”, từ đó phân tích được vai trò và tác động của TYM trong việc hỗ trợ các thành viên trong phát triển kinh tế cũng như xã hội.

Lý do lựa chọn phương pháp:

- Phương pháp này cho phép kết hợp giữa số lượng, sự đa dạng của thành viên phỏng vấn và quan sát của cán bộ nghiên cứu để có thể có được cái nhìn toàn cảnh về quan điểm của đại đa số thành viên.
- Phản ánh được những thông tin mới mẻ mà chỉ những con số thì không thể phản ánh được.

2. Câu hỏi nghiên cứu

Câu hỏi nghiên cứu chính:

Tài chính vi mô đã tạo ra những thay đổi bền vững về điều kiện kinh tế - xã hội của thành viên TYM trưởng thành tại vùng nông thôn Việt Nam như thế nào? Và tại sao lại xảy ra thực tế đó?

Câu hỏi nghiên cứu nhỏ:

Cách hỗ trợ các hoạt động kinh doanh của tài chính vi mô đã tác động tới sự thay đổi về điều kiện kinh tế của thành viên theo thời gian như thế nào? Và tại sao lại xảy ra thực tế đó?

Tài chính vi mô và các hoạt động của TYM đã có tác động tới địa vị xã hội của người phụ nữ là thành viên TYM trong gia đình và trong cộng đồng theo thời gian như thế nào? Và tại sao lại xảy ra thực tế đó?

Phân II

Các nghiên cứu điển hình

Điển hình 1



Thành viên thành công - Tin dụng vĩ mô hay công cụ làm giàu hữu hiệu của người phụ nữ có tài làm kinh doanh

"Nếu không có TYM hỗ trợ, tôi tin mình vẫn có thể đạt được những thành quả như những gì tôi đang có... nhưng có lẽ phải nỗ lực hơn rất nhiều"

Chị Nguyễn Thị Lan, doanh nhân vĩ mô Citi năm 2010

Bối cảnh

Gia đình chị Nguyễn Thị Lan hiện sở hữu một cửa hàng tạp hóa nhỏ khá phát đạt. Nhìn vào cơ ngơi hiện nay của anh chị, khó ai có thể hình dung họ đã phải trải qua những mệt mỏi và khó khăn như thế nào. Khi chị mới lấy chồng, sống xa nhà ngoại và còn chưa tham gia TYM, gia đình chị đã trải qua một quãng thời gian dài khó khăn. Bố mẹ cho hai anh chị ngôi nhà đơn sơ và một miếng đất nhỏ cần cỗi nên chẳng trồng trọt được gì. Ngay sau đó chị quyết định giảm dần sự phụ thuộc vào nghề nông. Chị cho thuê miếng đất nhỏ và tập trung vào việc mà chị thích nhất, buôn bán thay vì sản xuất. Vào giữa những năm 1996 - 1997, tình hình tài chính của gia đình chị ở tình trạng tồi tệ nhất. Chị Lan nhớ lại: "Con gái lớn của tôi bị bệnh tim và tôi cần phải bán đi nhiều tài sản có giá trị trong nhà, từ xe máy tới tivi, để chi trả tiền thuốc thang cho cháu. Tôi cũng làm thêm nhiều công việc khác như nấu rượu hay chăn nuôi lợn để đỡ gánh nặng kinh tế. Cuộc sống lúc đó quả thật vô cùng khó khăn". Nhưng nhờ có khoản vay 1 triệu đồng từ người chủ, chị Lan đã vượt qua giai đoạn khó khăn đó. Sau này, chị cho xuất chuồng lứa lợn nhà nuôi 6 tháng để trả lại tiền cho chủ.

Năm 2001, chị tham gia TYM để vay vốn làm ăn. Lúc này anh chị đã có một cửa hàng nhỏ sửa chữa và bán phụ tùng xe máy. Số tiền vay từ TYM giúp cho họ có thêm vốn mở rộng mặt hàng kinh doanh. Công việc kinh doanh đang khá suôn sẻ thì vụ cháy lớn năm 2006 xảy ra tại cửa hàng chị đã thiêu rụi hầu hết tài sản của cả gia đình, đáng nói là suýt lấy đi tính mạng của chồng chị khi anh đang cố gắng dập tắt ngọn lửa. Kể từ sau tai nạn, chồng chị Lan từ một thợ sửa chữa lành nghề, có nhiều kinh nghiệm, là trụ cột của gia đình đã mất tới 80% sức lao động và không còn khả năng làm việc.

Điều này đã thay đổi cuộc đời của cả gia đình và cũng là khởi đầu cho những nỗ lực lớn của chị Lan để xây dựng lại cuộc sống cũng như cơ nghiệp của mình.

Quyết định mở cửa hàng tạp hóa của chị Lan này sinh trong hoàn cảnh đó. Quyết định này vừa nhằm vực dậy kinh tế gia đình, vừa giúp cho người chồng đau yếu vẫn có thể hỗ trợ vợ con và ổn định tinh thần cũng như cuộc sống của các thành viên trong gia đình.

Tuy nhiên, chị Lan vẫn luôn hi vọng mở lại kinh doanh xe máy như trước vì chị thừa nhận rằng lãi thu được từ cửa hàng tạp hóa của chị rất thấp, chỉ khoảng 500-1.000 đồng mỗi mặt hàng và hàng ngày chị đều phải trả tiền cho các nhà bán buôn. Ngoài ra, chị còn có kế hoạch mua một chiếc xe khách 30 chỗ vì chị nhận thấy tiềm năng phát triển lớn của loại hình dịch vụ này. "Nếu có vốn, tôi sẽ mua ngay một chiếc xe khách. Dịch vụ xe khách đang phát triển vì mọi người có mức sống cao hơn và nhu cầu đi du lịch của họ cũng tăng lên", chị chia sẻ.

Sự hỗ trợ của TYM

Về kinh tế

"Trước năm 2001, tôi đã luôn muốn mở rộng hoạt động kinh doanh của mình và bán thêm các loại phụ tùng nhưng việc vay vốn chẳng hề đơn giản. Vì lý do này, tôi đã để mất nhiều cơ hội". Điều khiến tôi hài lòng nhất ở TYM đó chính là TYM không yêu cầu tài sản thế chấp khi cho vay. Khoản vay cũng chỉ trong một năm và tôi có thể hoàn trả lại khoản vay trong khoảng thời gian đó".

Đối với chị Lan, TYM là nơi cung cấp các chương trình cho vay bền vững, hợp pháp mà không cần tài sản thế chấp. Điều này giúp chị Lan phần nào tự tin vì có thể vay vốn mà không cần dựa dẫm, phụ thuộc vào ai. Trước khi vay vốn của TYM, chị thường vay vốn thông qua người chủ vì chị không có tài sản thế chấp, điều này khiến chị rất ái ngại với chủ của mình. Hiện nay kể cả khi có tài sản thế chấp để vay ngân hàng, chị Lan vẫn khẳng định rằng chị sẽ không rời bỏ chương trình của TYM. Chị Lan thích nhận được các khoản vay từ TYM vì thủ tục rất đơn giản và TYM cũng tạo được sự tin cậy đối với chị.

Là một nữ doanh nhân có năng lực, chị luôn có những ý tưởng và sẵn sàng đưa những ý tưởng đó vào thực tế. Trước năm 2001, để mở rộng hoạt động kinh doanh, chị Lan đã



Vợ chồng chị Nguyễn Thị Lan và các con

phải rất mệt mỏi tính toán: liệu có nên vay thêm tiền không, hay nên mua chịu hàng hóa. TYM bước vào cuộc sống của chị từ năm 2001 và giúp chị mở rộng hoạt động kinh doanh của mình thuận lợi hơn và đầu tư vốn vào các cơ hội thị trường như nhu cầu về phụ tùng xe máy. Chị chia sẻ: "Tôi vẫn luôn có nhiều ý tưởng kinh doanh. Nhưng kể từ ngày tham gia TYM, tôi mới thực sự nỗ lực và cũng có thể thực hiện những kế hoạch của mình. Những khóa đào tạo miễn phí dành cho nữ doanh nhân ví mô đã giúp tôi thực hiện điều đó. Tôi thực sự thích những khóa học này".

Có lẽ, tác động nổi bật nhất của TYM trong cuộc sống của chị Lan là sau vụ tai nạn đáng tiếc mà gia đình chị Lan không may gặp phải. Mất đi phần lớn số tài sản của mình trong vụ nổ cửa hàng, nếu không nhờ có các khoản vay của TYM, chị Lan có lẽ đã gặp rất nhiều khó khăn để có thể đứng dậy và bắt đầu kinh doanh cửa hàng tạp hóa. Có thể, đối với ngần hàng, chị Lan được coi là một người đi vay đầy rủi ro nhưng đối với TYM, chị Lan vẫn là một thành viên tốt, vì các cán bộ kỹ thuật vẫn luôn hiểu rõ khả năng tạo ra thu nhập của chị. Khoản vốn vay từ TYM đã giúp chị Lan mở cửa hàng tạp hóa đã giúp chị vượt qua giai đoạn khó khăn, khởi sự hoạt động kinh doanh mới. Vì vậy, có thể nói các hoạt động tài chính của TYM đã làm giảm đi tác động của những cù sôc lớn có thể xảy ra với những người đi vay.

Sau khi tham gia TYM, quan điểm của chị Lan về tiết kiệm và bảo hiểm đã có những thay đổi. Chị có những khoản tiền nhàn rỗi đem gửi tiết kiệm ở TYM tuy không đều đặn thay vì tham gia đóng hụi, họ ô địa phương. So với những chị em trong thôn, chị hiểu được mức độ ảnh hưởng của các sự cố bất ngờ trong cuộc sống cũng như tầm quan trọng của bảo hiểm kể từ vụ tai nạn gia đình chị gặp phải. Do đó chị luôn cố gắng để tham gia tích cực vào các sản phẩm tiết kiệm và bảo hiểm.

Về xã hội

Vị trí trong gia đình

Trước khi tham gia TYM, chị Lan đã có tiếng nói trong gia đình vì so với chồng, chị năng động hơn và đóng góp nhiều hơn vào các hoạt động trong công việc gia đình. Chị biết cách dung hòa cái tôi của chồng cũng như tôn trọng các ý kiến của anh và luôn hoàn thành tốt vai trò của một người vợ trong gia đình. Chị cho biết: "Là một người phụ nữ, khi chồng tôi nóng giận, tôi thường ninh nhện, kiểm chế phản ứng lại. Tôi chỉ giữ im lặng

Về mọi việc dân sinh đẹp trở lại. Khi chồng tôi bớt giận và bình tĩnh hơn, tôi mới bắt đầu nói chuyện lại với anh. Đây là cách tôi kiểm soát con giận dữ của chồng mình". Có thể thấy, chị Lan có được một số kỹ năng như Quản lý thời gian, hay Kỹ năng xếp hạng ưu tiên khi chị có khả năng đảm đương cả hai vai trò trong công việc kinh doanh và gia đình của chị. Sau vụ tai nạn, gánh nặng tài chính đều đặt lên vai chị. Chị trở thành người đưa ra quyết định chính trong gia đình, chính vì thế, vị thế của chị càng trở nên quan trọng. Tâm quan trọng của TYM đối với gia đình chị sau vụ tai nạn càng củng cố vai trò của chị Lan. Nếu không có chị, gia đình cũng không thể tiếp cận đối với các khoản vay của TYM. Mặc dù vẫn có nhiều người nói rằng chồng chị mới chính là người đảm bảo cho khoản vay, nhưng với điều kiện sức khỏe của anh, có thể thấy rõ chị Lan mới là người một mình gánh trách nhiệm trả nợ và cũng là người quyết định kết quả đầu ra của khoản vay.

Vai trò xã hội

"Không nên bỏ lỡ bất kỳ một buổi họp nào và tôi chưa bao giờ vắng mặt cả. Nếu có công việc bận, tôi sẽ xin phép cán bộ phụ trách để về sớm".

Từ ngày vay vốn làm ăn, chị Lan cảm thấy mình bận rộn hơn nhiều. Tuy nhiên, chị vẫn cố gắng tham gia các buổi họp cụm hàng tháng của TYM vì chị cảm thấy đây là một hoạt động có ích, giống như một diễn đàn nơi mà các thành viên có thể chia sẻ những ý tưởng kinh doanh cũng như kinh nghiệm của bản thân. Đối với chị Lan, điểm nổi bật của các buổi họp cụm đó chính là chị em trong cụm thường xuyên ca hát cùng nhau, điều này giúp chị giải tỏa căng thẳng và tăng tinh thần đoàn kết gắn bó với chị em trong cụm. Chị hiểu sự cần thiết phải có mặt tại các buổi họp cụm như thế này. Chồng của chị Lan cũng không bao giờ ngăn chị tham gia các buổi họp cụm, anh còn giúp chị trống nom cửa hàng trong khi chị đi họp. Chị Lan cũng cảm thấy rất nhiều chủ đề đào tạo được trao đổi trong các buổi họp cụm của TYM như kiến thức cơ bản về kinh doanh hay giáo dục sức khỏe đều có thể ứng dụng vào cuộc sống hàng ngày của mình.

Kể từ khi là thành viên của TYM, chị Lan cũng dần dần tham gia nhiều hoạt động cộng đồng hơn. So với mọi người, chị nhận thấy bản thân mình còn kém năng động trong các hoạt động cộng đồng nên chị luôn cố gắng để tham gia tích cực.

Điển hình 2



Những người phụ nữ năng động trong cộng đồng: Cơ hội phát triển kỹ năng lãnh đạo từ các hoạt động phi tài chính của chương trình tài chính vi mô

"Nếu không tham gia tích cực các hoạt động của nhà thờ, tôi có lẽ đã chẳng biết đến TYM. Và nếu không trở thành cụm trưởng tôi cũng chẳng đủ tự tin để giữ chức Phó chủ tịch Hội phụ nữ xã như bây giờ".

Chị Nguyễn Thị Nghĩa, Hưng Yên, Hưng Nguyên, Nghệ An

Bối cảnh

Ai đã từng bước vào nhà chị Nghĩa, mọi người hẳn sẽ không nghĩ rằng chỉ có chị Nghĩa và người mẹ già sống trong căn nhà ba tầng khang trang được lát đá hoa sáu bông. Tuy nhiên, ngôi nhà lớn của chị Nghĩa không phải chỉ là dành cho gia đình chị. Là một con chiên ưu tú và năng động trong các hoạt động của cộng đồng Công giáo, anh trai chị lại là cha xứ, chị Nghĩa vẫn thường dồn các tin đồn công giáo và các đoàn hành hương từ nhiều nơi tới đây, chị mời họ ở lại trong chính căn nhà của mình.

Chị Nghĩa làm nghề may chuyên may áo dài truyền thống, chị cũng có ba sào ruộng, nhưng thường phải thuê người trồng cấy và thu hoạch. Ban đầu, chị chỉ làm ruộng, nguồn thu nhập từ công việc đồng áng không đủ trang trải các chi phí trong gia đình. Nghe theo lời khuyên của anh trai, chị Nghĩa đã quyết định theo nghề may và thậm chí chị còn dùng cầm bùa hàng may cho mình với khoản vay 500 nghìn đồng đầu tiên từ TYM vào năm 2002. Thời điểm ấy, chị Nghĩa cũng có tâm lý giống như nhiều thành viên khác, rất lo lắng về việc hoàn trả. Tới nay, chị Nghĩa đã là một trong những thợ may có tiếng trong vùng và việc kinh doanh của chị cũng rất phát đạt. Vào thời điểm cuộc phỏng vấn được thực hiện, chị vừa nhận được một đơn hàng đặt may áo dài lớn từ chi nhánh TYM tại địa phương dành cho đội ngũ cán bộ trong dịp kỷ niệm 20 năm thành lập TYM sắp tới. Mặc dù việc kinh doanh hiện đang tiến triển, chị vẫn để ý thấy rằng sự cạnh tranh cũng đang gia tăng trong vùng. "Có nhiều người cũng làm nghề may giống mình vậy nên tôi cũng thường phải đọc tạp chí thời trang để cập nhật những xu hướng thời trang mới nhất và cải thiện thiết kế của mình".



Chị Nghĩa bận rộn với công việc may áo dài của mình

S ự hỗ trợ của TYM Phát triển cá nhân

"Tôi cảm thấy thực sự thoải mái khi tham gia các hoạt động xã hội do TYM hoặc địa phương tổ chức. Dương nhiên tôi biết rằng mình sẽ rảnh rỗi hơn nếu chỉ tập trung vào công việc may của mình, nhưng nếu cứ ngồi nhà cả ngày thì cũng rất buồn, trong khi nếu tham gia các hoạt động xã hội, tôi có thể dự những dịp đặc biệt như Quốc tế Phụ nữ hay ngày Phụ nữ Việt Nam".

Tham gia TYM giúp chị Nghĩa có cơ hội giữ các vị trí lãnh đạo trong nhiều tổ chức và dần gây được ảnh hưởng của mình lên người dân trong vùng trong nhiều năm qua. Trước khi tham gia TYM, chị Nghĩa dạy giáo lý và quản lý dàn hợp xướng của nhà thờ. Năm 2002, TYM bắt đầu hoạt động tại xã Hưng Yên - Hưng Nguyên - Nghệ An, chị tham gia và được bầu làm cụm trưởng. Với kinh nghiệm làm cụm trưởng nhiều năm, cùng với việc được đào tạo qua nhiều kỹ năng lãnh đạo do TYM tổ chức, chị đã được tín nhiệm bầu tham gia hoạt động Đoàn thanh niên trong 7 năm và 4 năm trở lại đây chị làm Phó Chủ tịch Hội phụ nữ xã. Hiện tại chị cũng là ủy viên Hội đồng nhân dân xã. Đôi với chị, những hoạt động này đều có chung một động lực, đó là cống hiến cho chị em có hoàn cảnh khó khăn trong xã. Chị thấy rằng, làm lãnh đạo là một cơ hội tốt để chị giúp nhiều chị em cải thiện cuộc sống. *"Tôi muốn giúp họ cải tạo hơn, giúp họ hiểu rằng phụ nữ hiện đại thì không chỉ làm nội trợ mà còn phải ra ngoài để cọ xát, tăng cường sự hiểu biết với xã hội".* Chị cũng thường xuyên tham gia các buổi họp hay sự kiện để tuyên truyền và nhấn mạnh tầm quan trọng của phụ nữ khi tham gia vào các hoạt động cộng đồng.

Không chỉ tích cực tham gia các hoạt động xã hội, chị Nghĩa còn tuyên truyền rất tích cực về hoạt động của TYM vì hơn ai hết, chị hiểu rõ những lợi ích khi tham gia TYM. Chị nhớ lại thời gian đầu khi TYM mới triển khai hoạt động tại địa bàn: *"Hồi đầu, hoạt động của TYM cũng mới khởi động, và không ai biết được TYM sẽ thành công tới đâu khi hoạt động tại xã này. Việc kết nạp thành viên hồi đó rất khó khăn. Thông qua các buổi liên hoan và kể cả trong buổi họp cụm, tôi đã cố gắng thuyết phục chị em. Cụm tôi từ 25 thành viên dần đã lên tới 60 thành viên và các cán bộ của TYM đã phải tách cụm để tiện việc quản lý. Hiện giờ phần lớn thành viên của Hội phụ nữ xã đều tham gia TYM".*

Chị Nghĩa là đại diện cho một bộ phận thành viên của TYM có thể hiểu và tiếp thu phần lớn các chủ điểm đào tạo mà TYM tổ chức như kinh doanh, sức khỏe, giới, tài chính. Chị đã áp dụng những kiến thức đã học vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình để giúp hoạt động kinh doanh ổn định và phát triển. Chị Nghĩa cũng là người rất ủng hộ việc học. Chị cảm thấy rất tiếc vì bản thân chưa hoàn thành việc học do gia đình chị hồi đó không có tiền, chị phải thôi học từ năm lớp 9 để cho anh trai có điều kiện tiếp tục học lên. Chị tin chắc rằng, giáo dục chính là con đường để có một cuộc sống tốt hơn. Vì vậy nên chị quyết định dành nhiều thời gian và công sức để khuyễn khích các bạn thanh niên tiếp tục học tập. Khi giảng giáo lý, chị đưa ra nhiều lý do để thuyết phục các bạn trẻ cố gắng phấn đấu học tập và chỉ ra cho họ lợi ích của việc học. "Có rất nhiều con em của các thành viên trong TYM vẫn thường giúp đỡ bố mẹ trong công việc kinh doanh của gia đình, các em muốn kiếm tiền để mẹ có thể hoàn trả tiền tuân và không muốn tiếp tục học lên. Nếu không có những định hướng đúng đắn, các em rất dễ dàng đánh mất mục tiêu của mình". Hiện tại chị vẫn còn độc thân và chưa có con, chị hiện vẫn đang chu cấp cho hai cháu còn đang đi học nghề tại các trường trung cấp.

Phát triển cộng đồng

Với nhiều kinh nghiệm chứng kiến sự phát triển của chị em phụ nữ tại địa phương, theo chị Nghĩa, TYM đã đóng góp vào sự thay đổi đáng kể trong nhận thức của phụ nữ về bản thân và vai trò của họ trong gia đình cũng như trong cộng đồng. Khi TYM mới đến địa phương, các chị em không tự tin phát biểu và đứng trước đám đông, chưa dám đưa ra các ý kiến hay vẫn còn không tham gia nhiều vào các hoạt động xã hội và cộng đồng. Còn bây giờ, cụm đã trở thành nơi chị em thành viên đưa ra các ý tưởng, sáng tác bài hát, sáng tác thơ văn và ca hát.

Theo chị Nghĩa, việc TYM chuyển từ cho vay theo nhóm sang hình thức cho vay cá nhân cũng giúp cho tinh thần đoàn kết của các thành viên trong cụm tăng lên. Do không có quy định ràng buộc giữa các thành viên trong nhóm nên mối quan hệ giữa các chị em trở nên dễ dàng tính cảm hơn. "Sự thay đổi ban đầu có vẻ không dễ dàng... Việc thu tiền trước đó thực hiện theo nhóm, không phức tạp như khi thu tiền theo phương pháp ASA. Nhưng dần dần, mọi người cũng đã thích nghi với hệ thống mới. Nếu trong mô hình nhóm, chỉ có nhóm trưởng mới đại diện tới buổi thu tiền thì trong mô hình ASA, tất cả mọi người đều phải tới. Và họ có cơ hội để giao tiếp nhiều hơn cũng như chia sẻ kinh nghiệm của mình với mọi người", chị chia sẻ.

Tham gia vào các hoạt động của TYM đã trở thành một thông lệ và các gia đình cũng dần quen với điều này. Trước đây, chị em cần thảo luận cùng chồng để được phép tham gia thì bây giờ, các chị chỉ cần thông báo với chồng. Tuy nhiên, điều này có được chỉ khi các chị em đã hoàn thành việc nhà, nhiều thành viên đã phải cố gắng sắp xếp chu đáo, đảm bảo việc nhà và việc xã hội. Trong các dịp lễ lớn, các ông chồng còn giúp đỡ các chị trong việc kê đơn bàn ghế, sắp xếp hội trường. Vì vậy, mặc dù ban đầu thành viên đến với TYM vì mục đích tài chính nhưng hiện nay, tên tuổi của TYM cũng đã gắn liền với các hoạt động cộng đồng. Tại địa bàn của chị Nghĩa, các hoạt động xã hội được tổ chức ở mức độ vừa phải, đủ để tạo ra lòng nhiệt tình của thành viên và việc tham gia cũng không trở thành một gánh nặng đối với các chị em.

Điển hình 3



Con của thành viên: Suy nghĩ về vai trò của phụ nữ trong cộng đồng, tại nơi làm việc và trong gia đình.

"Khi người vợ không có thu nhập, chồng các chị sẽ rất cai thường. Nhưng đối với các chị có thể tự kiếm ra thu nhập, chồng con chắc chắn sẽ tôn trọng các chị hơn."

Chị Nguyễn Thị An, 26 tuổi, cán bộ chi nhánh Nghi Lộc.

Bối cảnh

Chị An là con gái một thành viên của TYM, đồng thời là cán bộ kỹ thuật TYM phụ trách địa bàn thị xã Cửa Lò thuộc chi nhánh Nghi Lộc, Nghệ An. Vì vậy, chị có sự hiểu biết toàn diện về các vấn đề liên quan đến tài chính vì mô hình kinh doanh của người đi vay và tổ chức cho vay.

Chị An sinh ra trong gia đình có 2 người con. Trước đây, bố mẹ chị An làm việc trong cơ quan chính quyền địa phương. Sau khi nghỉ hưu, bố mẹ chị kiếm thêm thu nhập bằng cách bố chị đi mua buôn hải sản, còn mẹ chị bắt đầu nuôi trồng thủy sản và chăn nuôi gia súc ở quy mô nhỏ.

Khi TYM triển khai hoạt động tại thị xã Cửa Lò, mẹ chị là một trong những người đầu tiên tham gia và vay vốn của TYM. Lúc đó, bà đang giữ vị trí lãnh đạo tại Hội phụ nữ, bà hi vọng khi bà tham gia TYM thì các hội viên khác cũng sẽ tham gia, mặt khác, thời điểm đó gia đình bà cũng đang thiếu vốn.

Quan điểm về bình đẳng giới

Là người sinh ra và lớn lên tại nông thôn, tận mắt chứng kiến sự biến chuyển trong vai trò của phụ nữ và nam giới, đặc biệt, sau khi trở thành cán bộ TYM, được đào tạo kiến thức về Giới và Bình đẳng Giới, lại có cơ hội thường xuyên tiếp xúc với chị em phụ nữ, Chị An cho rằng: "Nhìn chung, phụ nữ ở nông thôn vẫn nhận vai trò của người chồng quan trọng hơn người vợ trong gia đình, bởi người chồng là người lao động

chinh kiêm tiền nuôi sống gia đình". Và theo chị "Lấy chồng, sinh con là quyền của phụ nữ", các tổ chức không nên cố điều khoản bắt buộc các cán bộ nữ không được phép kết hôn hoặc mang thai trong thời gian đầu công tác.

Khó khăn của cán bộ và những khuyến nghị với TYM

Theo chị An, có rất nhiều khó khăn mà cán bộ TYM phải đối mặt hàng ngày như một số thành viên vắng mặt, hay việc tuyên truyền chính sách của TYM tới thành viên trong điều kiện thành viên kinh doanh buôn bán nên lúc nào cũng vội vã không có thời gian. Do vậy, nhiều thành viên hiểu nhầm các khoản tiết kiệm bắt buộc và tự nguyện là khoản phí phải nộp mặc dù cán bộ đã nhiều lần giải thích. Mặc dù thời gian thu tiền đã được điều chỉnh linh động chỉ còn khoảng 15 đến 20 phút nhưng do bộn rộn, một số thành viên vẫn vô tình quên nộp tiền. Mặt khác, do TYM hoạt động ở địa bàn chưa lâu nên cần thời gian để xây dựng lòng tin và nâng cao hình ảnh để thành viên có thể lựa chọn TYM là nơi gửi các khoản tiết kiệm thay vì chơi hụi, họ.

Liên quan đến hoạt động đào tạo, theo chị An, TYM cũng nên cân nhắc việc xây dựng các chương trình đào tạo phù hợp với từng đối tượng thành viên và các vùng miền khác nhau.

Vai trò của TYM

Là con của thành viên, chị An đã chứng kiến sự hỗ trợ tích cực của TYM đối với sự phát triển kinh tế của gia đình mình. Từ năm 2004, kinh tế gia đình chị đang khá giả thi công việc kinh doanh của gia đình liên tiếp gặp khó khăn do công việc nuôi trồng thủy sản bị mất mùa. Thật không may, đó cũng là giai đoạn mà hai chị em An bắt đầu học lên đại học. Chi phí sinh hoạt ngày càng tăng trong khi công việc kinh doanh không tốt khiến cho tình hình kinh tế của gia đình chị ngày càng xấu đi. "Nhờ sự cố gắng của bố mẹ và nhờ có TYM, khi đi học, tôi không cần phải đi làm thêm để hỗ trợ thu nhập cho gia đình. Tuy nhiên, khi chí tiêu tôi cũng vẫn phải cẩn thận tính toán". Trước khi vay vốn của TYM, gia đình chị An đã từng vay vốn của Ngân hàng Nông nghiệp, và phải trả gốc một lần vào cuối kỳ điều này không phù hợp với việc sử dụng tiền của gia đình chị. Đã rất nhiều lần gia đình chị không thể xoay xở để tiết kiệm đủ tiền trả ngân hàng và đã phải vay từ nguồn khác cho đủ trả ngân hàng khi khoản vay đến kỳ đáo hạn. Tuy nhiên, vay vốn ở TYM thì khác. Khoản vay được chia thành nhiều kỳ trả với số tiền nhỏ khiến cho việc trả nợ của gia đình trở nên dễ dàng hơn. Chị An chia sẻ thêm: "Sau khi tôi trở thành

cán bộ kỹ thuật, nói chuyện với mẹ về TYM, mẹ nói với tôi rằng bà cảm thấy "mỗi lần trả tiền là một lần thấy nhẹ bớt gánh nặng, do thấy gốc ván cùi giảm dần".

Chị An chia sẻ, là cán bộ của TYM, bản thân chị chứng kiến nhiều chị phụ nữ trước khi tham gia TYM vẫn còn "vắng lối và phụ thuộc", không có nhiều quyền quyết định trong gia đình. Nhưng sau một thời gian tham gia TYM, các chị có tiếng nói hơn, được tôn trọng hơn, đặc biệt là những người có khả năng làm kinh tế. "Chị em vẫn là người quyết định cuối cùng việc có tham gia TYM hay không. Tuy nhiên, sự thống nhất giữa hai vợ chồng trong gia đình là điều bắt buộc". Chị cũng nhấn mạnh rằng nếu người vợ có một hoạt động kinh doanh riêng, dần dần họ sẽ phát triển những kiến thức và kỹ năng nhất định trong lĩnh vực đó và có thể tự ra quyết định đối với hoạt động kinh doanh sản xuất của mình. Khi đó, người chồng cũng không thể can thiệp nhiều.

Về hoạt động đào tạo

Từ điển cũ này, nhóm nghiên cứu đã xuất rằng TYM nên cản nhắc việc xây dựng các chương trình đào tạo cho nhiều nhóm đối tượng khác nhau, thay vì chỉ tập trung vào một nhóm đối tượng. Với các địa bàn mà thành viên bận rộn như ở thị xã Cửa Lò, nên cản nhắc những hình thức đào tạo chậm và chắc, cũng như nội dung đào tạo cần mang tính thực tế, gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh của thành viên. Đồng thời, cần tiến hành kiểm tra bài cũ tại các buổi họp kết hợp với các hình thức khen thưởng phù hợp.

Ưu thế nổi bật trong hoạt động của TYM là hoạt động phi tài chính, do vậy TYM cần đảm bảo được chất lượng dịch vụ, đồng thời thể hiện được tính hiệu quả của các dịch vụ phi tài chính cũng như các hoạt động xã hội và đào tạo mà tổ chức đang thực hiện và tuyên truyền. Người dân địa phương chắc chắn sẽ nhìn nhận về TYM không phải chỉ với những lợi ích về kinh tế mà TYM mang lại, mà còn hiểu thêm rằng, mục đích của TYM là tạo ra sự thay đổi trong cuộc sống của họ, và đó là điểm khác biệt của TYM so với các tổ chức tín dụng khác.

Điển hình 4



Sức khỏe - yếu tố quan trọng tác động lên năng suất lao động và khả năng quản lý vốn của thành viên

"Có vẻ như điều kiện kinh tế của gia đình tôi đã khá hơn, vì chúng tôi quyết định không dành tiền cho việc khám chữa bệnh nữa. Thực ra là, chúng tôi chẳng còn đủ tiền để đi bệnh viện."

Chị Nguyễn Thị Nhie, 44 tuổi, Hưng Yên Bắc, Hưng Nguyên, Nghệ An

Bối cảnh

Một điều không thể phủ nhận, đó là bệnh tật và nghèo đói là một vòng luẩn quẩn, cản trở sự phát triển kinh tế của một gia đình. Điều này hoàn toàn đúng với chị Nguyễn Thị Nhie, thành viên thuộc chi nhánh Hưng Nguyên. Câu chuyện của chị cho thấy bằng cách tiếp tục cho vay vốn, TYM đang tạo cơ hội cho những thành viên khó khăn tiếp tục bền bỉ chiến đấu chống lại bệnh tật.

Gia đình đau yếu, cuộc sống khó khăn

Gia đình chị Nhie có năm thành viên thì có bốn người mắc bệnh. Hai vợ chồng chị Nhie đều bị sỏi thận, mỗi người đã bị cắt mất một bên thận do các bác sĩ chẩn đoán không thể thực hiện phẫu thuật để gắp sỏi ra. Chồng chị phát hiện bệnh sớm hơn, từ đầu năm 1991, còn chị cũng đã phải trải qua cuộc phẫu thuật tương tự vào năm 2008. Chị Nhie có ba con nhỏ, đứa lớn nhất 16 tuổi, hai đứa nhỏ mới 7 và 10 tuổi thì hai trong số ba người con cũng bị mắc bệnh: đứa thứ hai bị tật ở chân và đẻ ra cần phải được phẫu thuật, còn đứa thứ ba mắc chứng động kinh định kỳ. Tuy nhiên, gia đình chị không thể đưa các con tới bệnh viện để khám và chẩn đoán bệnh, vì không đủ tiền trang trải. Vì thế, cán bộ y tế xã là người được chị Nhie tin tưởng để mời đến khám và cho thuốc cho các con chị. Trong ba năm trở lại đây, chị Nhie thường xuyên bị đau chân và vào những ngày trời trời, việc di lại với chị cũng gặp nhiều khó khăn.

Cuộc sống của chị Nhie là những chuỗi ngày vất vả, cố gắng làm việc và tần tiện để đảm

bao các nhu cầu thiết yếu hàng ngày. Mặc dù được hàng xóm và chính quyền địa phương hỗ trợ như thi thoảng phụ giúp chị công việc đồng áng, quyên góp tiền cho chị phẫu thuật hay tiền trợ cấp để sửa nhà, nhưng gia đình chị vẫn rất khó khăn. Chị thường xuyên phải đi vay đồ ăn, thực phẩm từ bạn bè, hàng xóm, rồi tới vụ sẽ trả bằng gạo, vì gia đình chị chỉ biết trông vào nghề trồng lúa. "Chúng tôi chỉ có cơm, rau và họa hoằn lăm mới có ít thịt trong bữa ăn hằng ngày. Thi thoảng chồng tôi ra ao câu được vài con tôm, con cá nhỏ về làm thức ăn", chị chia sẻ.

Vị thế xã hội

Trong xã, gia đình chị Nhi từ lâu đã được xếp là hộ thuộc diện khó khăn và thường xuyên nhận được sự giúp đỡ của chính quyền địa phương và các tấm lòng hảo tâm. Trong gia đình, chị Nhi thừa nhận chồng chị là người ra quyết định chính, anh cân nhắc và quyết định mức vay của chị, anh cũng chính là người đưa ra ý tưởng rằng họ có thể nuôi thêm gà vịt để xoay xở việc hoàn trả tiền tuẫn. Tại cụm, chị Nhi là một thành viên nhút nhát và không tự tin để tham gia các hoạt động cộng đồng.

Vai trò của TYM

Chị tham gia TYM từ năm 2000 khi mấy chị hàng xóm rủ thêm người cho đủ một nhóm thành viên vay vốn. Chị chia sẻ, thực lòng, chị thấy vừa mừng lại vừa phấn chấn. Mừng vì từ trước đến nay, đó là lần đầu tiên chị nhận được khoản tiền lớn như thế. Số tiền này đã mở ra trước mắt chị nhiều cơ hội như nuôi trâu, bò để tăng thu nhập... Một khác, chị cũng thật phấn chấn là bởi, trước khi vay vốn, cuộc sống của chị chỉ đơn giản là cõ gắng kiếm tiền để lo cho bữa ăn hằng ngày, thì nay, việc hoàn trả đã khiến chị có động lực "làm việc chăm chỉ" để có tiền hoàn trả.

Trong mấy năm đầu tham gia TYM, mức vốn chị Nhi xin vay tăng từ 2,5 triệu đến 7 triệu đồng, nhưng từ đó tới nay chị không xin vay cao hơn vì hai vợ chồng chị đều thấy rằng, việc vay vốn cao hơn có thể dẫn đến việc không trả được nợ. Vốn vay của TYM chị dùng để nuôi bê, nuôi thêm gà, vịt. Chị nuôi bê để cày ruộng và cung cấp sức kéo, sau 1 năm khi con bê lớn, chị bán bê để thu tiền về và vay vốn để mua một con bê mới. Con bê là phần lớn những gì mà gia đình chị có. Do cuộc sống quá khó khăn, vợ chồng chị cũng quyết định thôi không cố gắng chạy chữa thuốc men vì quá mệt mỏi, điều này khiến chị cảm thấy cuộc sống có vẻ dễ dàng hơn.



Gia đình chị Nguyễn Thị Nhi

Không chỉ được vay vốn, trong quá trình tham gia TYM, chị được TYM tặng một bình lọc nước và hỗ trợ 200.000 đồng trong chương trình tặng quà gia đình thành viên khó khăn, bình lọc nước này đã giúp gia đình chị không phải sử dụng nước ngầm ô nhiễm. Chị cũng chia sẻ, từ khi tham gia TYM, chị nhận được nhiều sự động viên khích lệ hơn của bạn bè, của chị em và đặc biệt của thành viên trong cụm. Có thể thấy, số vốn vay của TYM đã hỗ trợ gia đình chị Nhi bén bít chiến đấu với bệnh tật, tuy nhiên, về mặt phát triển kinh tế, vốn vay của TYM không hỗ trợ được cho gia đình chị nhiều như với các thành viên khác. Lý do chính là vì sức khỏe gia đình chị không đảm bảo về việc chị tự nhận thức về sức khỏe của mình và gia đình mình. Chị Nhi luôn cho rằng mình không đủ sức khỏe để làm tốt mọi việc, đây là rào cản tâm lý khiến chị ngại ngùng, không muốn thử sức vào các hoạt động kinh doanh nhiều thu nhập hơn. Cũng một vài lần chị thổ lộ rằng chị có thể vay vốn cao hơn nếu tình trạng sức khỏe của chị và gia đình tốt hơn. Tuy nhiên, khi được hỏi nếu vay vốn lớn thì chị sẽ làm gì, chị trả lời chị cũng chưa biết. Tâm lý gia đình mình nghèo khó, bệnh tật cũng khiến chị không tham gia vào tiết kiệm và các hình thức bảo hiểm vì chị luôn cho rằng chị không có tiền tiết kiệm và đóng tiền bảo hiểm. Chị cũng không có hiểu biết về tầm quan trọng của tiết kiệm và bảo hiểm trong cuộc sống.

Phân III Đối chiếu điển cứu

Trên cơ sở phân tích nội dung toàn bộ các cuộc phỏng vấn đã thực hiện trong khuôn khổ nghiên cứu, bao gồm các cuộc phỏng vấn cá nhân TYM, phần này sẽ tập trung tìm hiểu và phân tích những mối liên hệ giữa một số điển cứu nhất định. Từ đó giúp người đọc hiểu sâu sắc và toàn diện hơn về kết quả nghiên cứu.

Quan điểm về tiết kiệm của thành viên TYM

Kết quả các cuộc phỏng vấn cho thấy, thành viên TYM đều hiểu rằng TYM đang có những hoạt động tăng cường các dịch vụ tiết kiệm hơn nữa với mục đích xây dựng nguồn vốn tự có cho bản thân thành viên, cũng là cách thức tạo thêm nhiều cơ hội cho các thành viên khác tiếp cận nguồn vốn. Lý do chính mà thành viên quyết định gửi tiết kiệm ở TYM không phải vì lãi suất cao mà vì TYM thuận tiện và đảm bảo an toàn, và thành viên thấy phù hợp vì họ được gửi theo món nhỏ, tiết kiệm cho các mục tiêu dài hạn. Một số thành viên như chị Hoàng Thị Kỳ hay Nguyễn Thị Nghĩa chỉ tham gia tiết kiệm bắt buộc mà không tham gia tự nguyện vì với họ như vậy là đủ, họ thích tiết kiệm bằng vàng hơn. Chúng tôi nhận thấy nên có thêm một số nghiên cứu sâu hơn về phương thức tiết kiệm của thành viên, lý do họ chọn cách tiết kiệm đó, từ đó TYM sẽ có những chính sách thích hợp để góp phần thay đổi thói quen tiết kiệm của thành viên. Ngoài ra, nội dung đào tạo về tiết kiệm cũng nên được điều chỉnh cách tiếp cận và tập trung vào những vấn đề thành viên chưa hiểu hoặc chưa biết sâu thay vì nêu ra nhiều kiến thức họ đã nghe, đã biết thông qua các kênh thông tin đại chúng, từ đó tăng cường hiệu quả của hoạt động tiết kiệm.

V iệc sử dụng vốn trong thành viên TYM là một quá trình tương tác giữa nhiều mục đích: Hoạt động phát triển kinh tế; Bổ sung dòng tiền và Tiêu dùng.

Có thể nói, một trong những yếu tố quan trọng quyết định tới sự phát triển về vị thế kinh tế xã hội của thành viên chính là việc họ sử dụng đồng vốn có hiệu quả hay không. Từ những điển cùu đã trình bày cho thấy rõ ràng thành viên TYM sử dụng vốn vay với nhiều mục đích khá đa dạng và được phân chia thành ba nhóm như sau: Vay vốn dành cho phát triển kinh tế, vay vốn để bổ sung dòng tiền và vay vốn dành cho tiêu dùng.

Với mục đích thứ nhất, vốn vay được sử dụng trực tiếp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế hộ gia đình, bao gồm cả việc đầu tư vào tài sản trang thiết bị sử dụng cho hoạt động kinh doanh như mua xe chở hàng. Cách thứ hai, vay vốn để bổ sung dòng tiền có nghĩa là thành viên sử dụng vốn để bổ sung và cân đối dòng tiền trong gia đình khi nguồn thu nhập có những vấn đề bất thường. Ví dụ: cần tiền để chữa bệnh, cần tiền khi việc sản xuất kinh doanh tạm thời chưa mang lại thu nhập. Cách thứ ba, thành viên vay vốn để mua vật liệu xây dựng nhà cửa. Lợi ích của mỗi cách sử dụng vốn này đều đã được nghiên cứu và ghi chép cụ thể cả về thực tế và lý thuyết (Bauchet et al. 2011, Banerjee et al. 2009, Collins. 2009, Khavul. 2009, và Munoz. 2010).

Ngoài ra, kết quả phân tích cũng chỉ ra một thành viên vay vốn có thể chuyển đổi mục đích hay trạng thái sử dụng vốn vay này sang mục đích sử dụng vốn vay khác. Kết quả nghiên cứu cho thấy, tồn tại một số nhân tố nhất định thúc đẩy hoặc hạn chế thành viên chuyển đổi từ mục đích sử dụng vốn này sang mục đích sử dụng vốn khác. Chính việc xuất hiện quá trình chuyển đổi này cho thấy quan điểm của thành viên đối với việc vay tiền từ TYM, từ đó tác động trực tiếp tới cách thức sử dụng tiền, quản lý tiền của họ. Dựa vào điều này, TYM sẽ có thể điều chỉnh được phương thức hỗ trợ cho từng nhóm hành vi trong quá trình sử dụng vốn vay một cách hiệu quả. Nghiên cứu cho thấy thành viên chủ yếu sử dụng vốn vay vào mục đích kinh doanh, điều này là do TYM đã làm rất tốt việc tuyên dương và khích lệ các thành viên giỏi, có khả năng sử dụng vốn hiệu quả trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, TYM cũng cần lưu tâm tới một số thành viên chưa xác định rõ kế hoạch sử dụng vốn cụ thể cho hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc để đầu tư cho các hoạt động mới, những thành viên này thường từ bỏ mục đích sử dụng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh sang mục đích bổ sung dòng tiền hoặc tiêu dùng. Với nhóm khách hàng này, nhóm nghiên cứu đề xuất TYM cần có

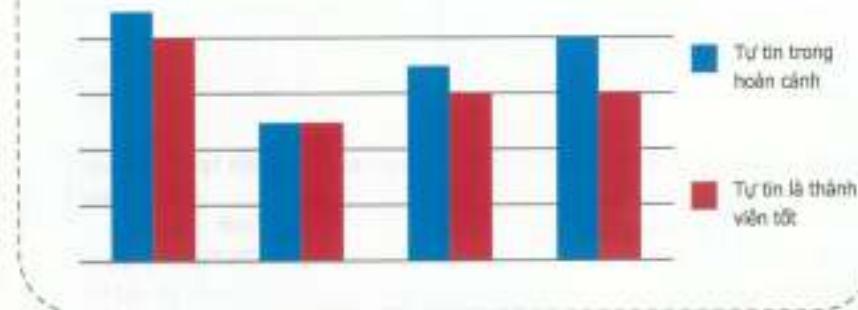
phương thức phù hợp để hỗ trợ họ, giúp họ dần sử dụng vốn với mục đích hỗ trợ hoạt động kinh doanh, thay vì các mục đích khác.

Q uan điểm về hoàn trả

Trong tất cả các cuộc phỏng vấn, các thành viên TYM đều cho rằng, một thành viên tốt là một thành viên thực hiện hoàn trả đầy đủ. Trong "Năm điều cam kết" một nội dung mà thành viên cần học thuộc và đọc tại các buổi họp cụm, cũng thể hiện TYM rất quan tâm đến việc hoàn trả của thành viên. Quan điểm về hoàn trả này còn được đảm bảo bằng tinh thần cụm. Có nghĩa là, thành viên cần phải hoàn trả đầy đủ và đúng hạn để không làm ảnh hưởng tới việc thu tiền, như vậy cũng là đóng góp vào thành tích chung của cụm. Chỉ cần có một trường hợp chậm trả, việc thu tiền của cả cụm sẽ không thể thực hiện được, và điều này làm ảnh hưởng đến các thành viên khác. Cách làm này giúp cho thành viên có thói quen lập kế hoạch hoàn trả.

Biểu đồ dưới đây thể hiện mối quan hệ giữa quan điểm của thành viên về khả năng hoàn trả của bản thân và cách họ tự đánh giá tư cách thành viên của mình.

Mối liên quan giữa sự tự tin trong khả năng hoàn trả và sự tự tin về bản thân của mỗi nhóm thành viên



Tự đánh giá khả năng hoàn trả và tư cách thành viên

Mặc dù điều kiện kinh tế và khả năng làm kinh tế của các thành viên không giống nhau (tình trạng "khả năng làm kinh tế không đồng nhất") nhưng các thành viên đều có quan điểm giống nhau về trách nhiệm và khả năng hoàn trả. Các thành viên đều cho rằng mình tự tin vào khả năng hoàn trả của bản thân và tự đánh giá mình là thành viên

tốt, để giúp hoạt động của TYM ngày càng tốt hơn, nghiên cứu này đề xuất rằng TYM nên xem xét thêm nhiều động lực để thành viên chuyển dịch từ trạng thái "tự hào lòng" với tình trạng hiện tại khi họ vẫn có thể hoàn trả tốt sang trạng thái "mong muốn phát triển" do điều kiện kinh tế gia đình họ còn kém hơn so với các thành viên khác (ý thức được khả năng làm kinh tế không đồng nhất).

T hể hiện năng lực bản thân và kiến thức của thành viên

Năng lực bản thân, một tập hợp thái độ và tính cách đặc trưng, là một yếu tố yêu tố không thể thiếu góp phần tạo nên thành công trong kinh doanh. Tại TYM, tổ chức đảm bảo rằng, cá nhân người vay phải lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh và tích cực thực hiện các hoạt động đó. Với thông tin từ các cuộc phỏng vấn, năng lực cá nhân được thể hiện ở mức thấp đối với những thành viên khó khăn và thể hiện ở mức cao đối với những thành viên thành công.

Năng lực bản thân: CAO

Trần Thị Yên Đặng Thị Nghĩa Trần Thị Thanh Thúy	Mức vốn: THẤP	Đậu Thị Thịn	Nguyễn Thị Nghĩa	Dương Thị Tuyết Chị Nguyễn Thị Lan Nguyễn Thị Nữ	Dinh Thị Sinh	Mức vốn: CAO
Trần Thị Tích Hoàng Thị Kỳ Nguyễn Thị Nhị				Võ Thị Tuyết Nguyễn Thị Tuyết		

Năng lực bản thân: THẤP

Mối quan hệ giữa năng lực bản thân của thành viên và mức vốn vay

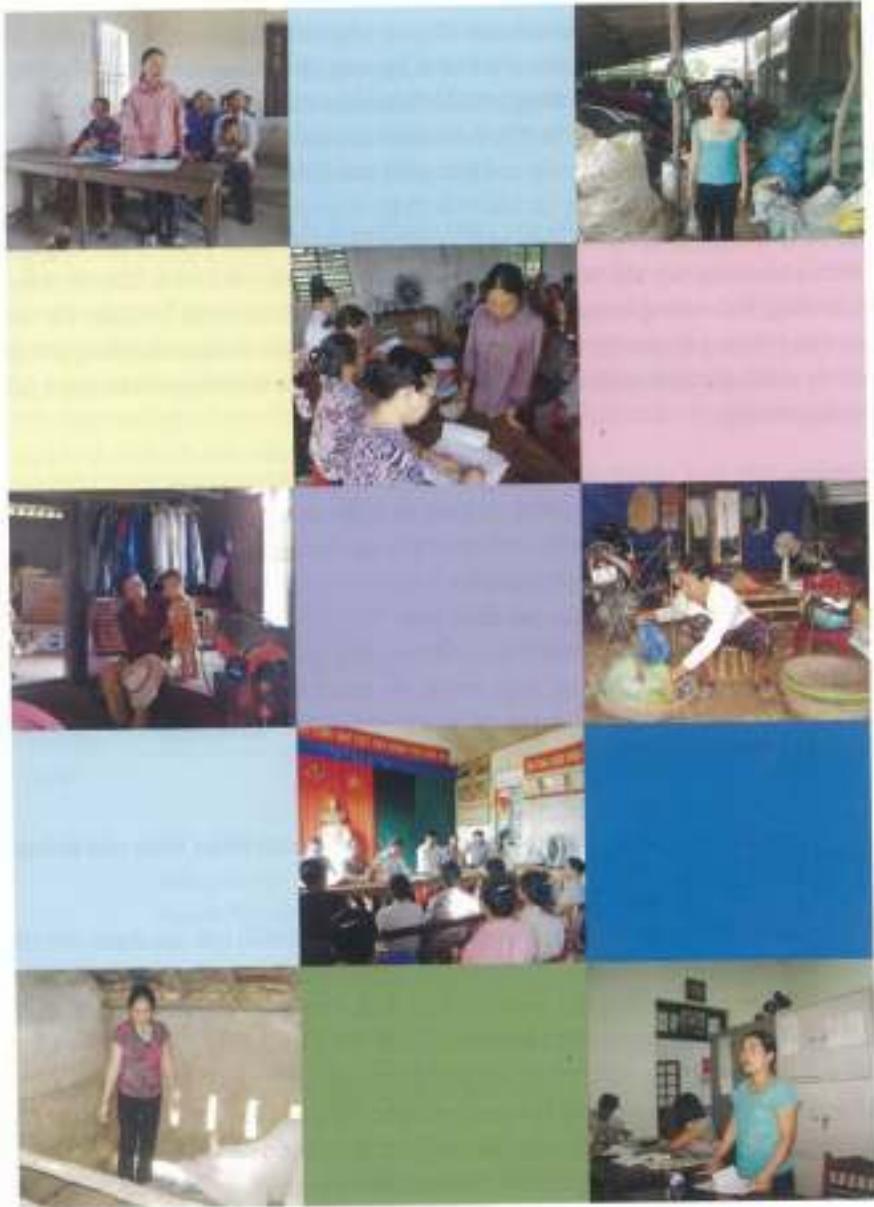
Biểu đồ trên thể hiện mức độ tương đối của năng lực bản thân dựa trên các thông tin thu thập được từ các cuộc phỏng vấn thành viên.

Với nhóm năng lực bản thân cao và mức vốn cao (chị Dương Thị Tuyết, Nguyễn Thị Lan hay Nguyễn Thị Nữ), thành viên có thể sử dụng toàn bộ vốn vay vào những mục đích tích cực và khả thi. Với nhóm năng lực bản thân thấp nhưng vay mức vốn cao (chị Võ Thị Tuyết và bác Nguyễn Thị Tuyết), thành viên vay vốn để hỗ trợ cho công việc kinh doanh của gia đình do chồng hoặc con thực hiện. Gia đình chị Nguyễn Thị Nhị và Hoàng Thị Kỳ đều rơi vào nhóm năng lực bản thân thấp, vì có quá nhiều các yếu tố bên ngoài tác động tới cuộc sống của họ, làm cho cuộc sống càng khó khăn. Việc vay vốn thấp của nhóm thành viên này thể hiện họ rất chủ trọng đến khả năng hoàn trả. Còn với nhóm cuối cùng, nhóm năng lực bản thân cao nhưng lại vay mức vốn thấp (chị Trần Thị Yên và Đặng Thị La) là do những thành viên này chủ yếu thiên về các hoạt động phi tài chính, và năng lực bản thân của họ được thể hiện qua các vị trí lãnh đạo mà họ nắm giữ tại địa phương.

Ngoài ra, kiến thức về kinh doanh cũng là một yếu tố quan trọng cho sự thành công của thành viên (Shane, 2000., Unger et al., 2009 và Unger et al., 2011). Đối với một thành viên TYM điển hình, sẽ tồn tại ba cách thức tiếp cận kiến thức kinh doanh, i) chủ yếu qua việc chia sẻ và trao đổi kinh nghiệm với các thành viên khác tại TYM hoặc với bạn bè, người quen; ii) các khóa đào tạo đang được TYM nỗ lực thực hiện; iii) và cuối cùng là qua các kinh nghiệm kinh doanh sản xuất của chính bản thân thành viên và gia đình qua nhiều năm. Kết quả của các cuộc phỏng vấn cho thấy các hoạt động phi tài chính của TYM đóng vai trò rất quan trọng, có tác động tới ý thức cố gắng học hỏi, nâng cao vốn hiểu biết của thành viên.

H iệu quả hoạt động đào tạo và mục đích nâng cao nhận thức của thành viên

Các hoạt động đào tạo TYM đang thực hiện nhằm nâng cao hiểu biết của thành viên đã giúp TYM tạo sự khác biệt với các tổ chức tín dụng khác. "Hoạt động đào tạo" ở đây được hiểu là mọi hoạt động đào tạo chính thức được TYM thực hiện với mục đích nâng cao hiểu biết về kinh doanh của thành viên đối với một số chủ đề nhất định. Tuy nhiên, kết quả thu về của hoạt động này có vẻ rất khác nhau đối với mỗi đối tượng thành viên. Lý do là chất lượng của các buổi đào tạo có sự khác biệt giữa các cụm. Khi đó, sẽ dẫn tới sự khác biệt về mức độ tiếp thu của mỗi cá nhân về nội dung đào tạo, cũng như nhận thức của họ về tầm quan trọng của các nội dung đào tạo.



Thông qua các buổi phỏng vấn, có thể nhận thấy thành viên đánh giá rất cao các nội dung đào tạo tại cụm, bởi đây là thời điểm họ có thể chia sẻ quan điểm cũng như kinh nghiệm, hay các vấn đề của mình. Cho dù thành viên có cơ hội chia sẻ câu chuyện của mình với cả cụm hay với chỉ với một nhóm nhỏ, họ cũng đều thấy rất hài lòng. Vì thế, có thể thấy đây là một cách thức thực hiện rất tốt của TYM và nên duy trì. Nghiên cứu cũng cho thấy, các thành viên tham gia đào tạo với các mục đích khác nhau, một số thành viên nhận thấy đây là cơ hội để họ tăng cường kiến thức kinh doanh để áp dụng vào các hoạt động kinh doanh họ đang thực hiện, thậm chí họ còn tạo được các mối quan hệ mới cho công việc kinh doanh. Số còn lại thì xem thời gian chia sẻ kinh nghiệm là cơ hội để thể hiện bản thân hoặc chỉ để trò chuyện, giải trí, hay thể hiện địa vị xã hội của mình. Kết quả phỏng vấn cho thấy đa phần các thành viên đánh giá cao các hoạt động đào tạo của TYM, tuy nhiên cũng có những thành viên cho rằng họ "còn nhiều việc khác để làm" hơn là tham gia đào tạo. Vì vậy, TYM cần nghiên cứu làm thế nào để thành viên có thái độ đúng mực về hoạt động đào tạo, thì họ mới có thể tiếp thu được tối đa các nội dung đào tạo và sử dụng hiệu quả thời gian của họ.

Vị thế của TYM trong lòng thành viên và sự trung thành của thành viên

Trong các cuộc phỏng vấn, chúng tôi nhận thấy rằng, trong suy nghĩ của thành viên, TYM luôn gắn kết hai khái niệm "hoạt động" và "vốn". "Hoạt động" ở đây có nghĩa là tất cả các hoạt động phi tài chính của TYM, bao gồm, các buổi đào tạo tại cụm, đào tạo cán bộ cụm, đào tạo thành viên mới, tuyên truyền về chính sách và các hoạt động xã hội định kỳ của TYM cũng như các sự kiện đặc biệt khác. Điều này thể hiện hình ảnh của TYM trong lòng thành viên không chỉ là tổ chức tài chính thông thường, không đơn giản là một "tổ chức cho vay" mà còn gắn với các hoạt động phi tài chính. Với thành viên, họp cụm và các nội dung tổ chức tại cụm là một trong những hoạt động phi tài chính quan trọng, vì vậy TYM đã sử dụng thời gian họp cụm như một kênh truyền thông đắc lực. Thành viên cũng đánh giá cao chất lượng và tầm quan trọng của các dịch vụ tài chính như vay và tiết kiệm tại TYM. Đối với sản phẩm bảo hiểm, thành viên ít khi nhắc tới các dịch vụ bảo hiểm trong cuộc phỏng vấn và khi chúng tôi hỏi, thành viên cũng chỉ có kiến thức ít ỏi về sản phẩm này. Do vậy, TYM cần cân nhắc việc tăng cường đào tạo để thành viên hiểu rõ hơn về sản phẩm.

Trong số các thành viên phỏng vấn, chúng tôi nhận thấy có những thành viên rất gắn bó và trung thành với hoạt động của TYM, như chị Đặng Thị La, chị Nguyễn Thị Nghĩa

và chị Nguyễn Thị Nhị. Họ coi việc tham gia và vay vốn của TYM là một phần cuộc sống của họ. Đối với chị La, TYM tạo cơ hội để chị mở rộng tầm ảnh hưởng tới cộng đồng dân cư. Đối với chị Nghĩa, TYM là nơi để chị phục vụ nhiều hơn nữa cộng đồng giáo xứ địa phương. Đối với chị Nhị, TYM lại đang giữ vai trò quan trọng hỗ trợ gia đình chị vượt qua khó khăn và tạo động lực làm việc cho từng thành viên trong gia đình.

Mặc dù, đã biết rằng rất nhiều sáng kiến và hình thức sinh hoạt cộng đồng đã được TYM thực hiện thông qua các buổi sinh hoạt cụm, chúng tôi cho rằng TYM nên đa dạng hóa hình thức tổ chức họp cụm để có thể đáp ứng được tốt hơn nhu cầu khác biệt của các nhóm thành viên. Tổ chức có thể cần nhắc cách lần lượt chọn các hoạt động trọng tâm để thực hiện triển khai tại cơ sở, như vậy sẽ giúp thành viên gắn bó với TYM hơn. Theo quan sát của chúng tôi, mỗi cụm đều bao gồm bởi các nhóm thành viên có những đặc trưng riêng. Vì vậy, TYM nên cân nhắc việc điều chỉnh các hoạt động đào tạo theo từng vùng miền nhằm phù hợp với phong cách và nhu cầu của thành viên tại các cụm, khi đó mức độ tiếp thu của thành viên sẽ được tăng cường.

Phần IV - Kết luận

Nghiên cứu này được thực hiện trong dịp kỷ niệm 20 năm thành lập TYM nhằm đánh giá sự phát triển về mặt kinh tế và xã hội của thành viên tham gia TYM.

Các điển hình đã được phân tích để trả lời cho câu hỏi: Các nhóm thành viên của TYM đã hiểu và sử dụng các dịch vụ tài chính và phi tài chính của TYM như thế nào để đạt được những sự thay đổi bền vững về mặt kinh tế xã hội. Thông qua các điển hình này, một số vấn đề của thành viên TYM hiện nay đã được đưa ra thảo luận. Có thể kể ra ở đây như: tín dụng ví mô đã trở thành công cụ hữu hiệu cho những thành viên có năng khiếu kinh doanh; ảnh hưởng đa chiều của nhiều yếu tố: tuổi già, thiên tai và không có con cái lên điều kiện kinh tế gia đình; quan điểm của xã hội về những người kinh doanh nhỏ và tác động của quan điểm đó lên con của thành viên; cơ hội phát triển kỹ năng lãnh đạo từ các hoạt động phi tài chính của TYM; vai trò của người phụ nữ trong cộng đồng; ảnh hưởng của sức khỏe lên năng suất làm việc và hiệu quả quản lý vốn của thành viên; quan điểm của thành viên về quyền sở hữu đối với vốn vay.

Trong các phân tích điển hình và phân tích đối chiếu, chúng tôi đã đưa ra các khuyến nghị cũng như những điểm cần điều chỉnh trong chiến lược và kế hoạch phát triển của tổ chức, với mục đích có thể duy trì tính cạnh tranh và sự phù hợp của dịch vụ đối với thành viên. Cần nhấn mạnh ở đây là, khi cân nhắc các khuyến nghị và đề xuất, các bạn cần căn cứ vào các điều kiện và bối cảnh cụ thể, để tránh quan điểm rằng, có một giải pháp tối ưu giải quyết được toàn bộ các vấn đề đang tồn tại. Căn cứ vào các phân tích trong mỗi điển hình, ta thấy rằng tình hình thực tế rất phức tạp và tồn tại các vấn đề có mối liên hệ và tác động qua lại lẫn nhau.

Cuối cùng, với những kết quả nghiên cứu có được, chúng tôi mạnh dạn đưa ra một số đề xuất cho sự thúc đẩy hoạt động TYM sắp tới như sau:

Trước tiên, TYM cần xem xét lại chiến lược đào tạo thành viên của tổ chức, đánh giá cụ thể và cố gắng giảm dần khoảng cách giữa mục tiêu của tổ chức và kết quả đào tạo thực tế. Ta có thể thực hiện việc này bằng cách xây dựng các tài liệu đào tạo lilly thành viên (người học) làm trung tâm.

Thứ hai, tồn tại nhu cầu về loại hình vốn được thiết kế đặc trưng và điều chỉnh theo nhu cầu của thành viên. Nhiều thành viên trả lời rằng, họ đã được vay vốn ở mức tối đa và vẫn có nhu cầu sử dụng vốn cao hơn.

Thứ ba, TYM nên cân nhắc tới hình thức duy trì tổ chức cụm, để đảm bảo rằng, vai trò của lãnh đạo cụm được coi trọng đúng mực, và tạo điều kiện cho những thành viên khác cũng có cơ hội phát triển kỹ năng lãnh đạo. Như vậy, thời gian tại nhiệm của một chức danh nên được điều chỉnh cho phù hợp giữa thành viên đương nhiệm và ứng viên tương lai.

Thứ tư, TYM nên giúp thành viên có được động lực và quan điểm tích cực về hoàn trả, tức là, họ làm việc chăm chỉ không phải chỉ là để hoàn trả tốt, mà hơn thế nữa, phải hướng tới những mục tiêu nhất định, có thể đạt được để nâng cao chất lượng cuộc sống của họ.

Thứ năm, TYM nên nỗ lực làm thay đổi nhận thức của thành viên về hoạt động kinh doanh nhỏ, nhờ đó, con của thành viên những người có khả năng làm kinh doanh sẽ được tạo điều kiện tốt hơn để theo đuổi mong muốn của mình và có nhiều cơ hội để thành công hơn. Thông qua hoạt động đào tạo, những quan điểm sai về nghề kinh doanh nhỏ sẽ được điều chỉnh, thành viên và người dân địa phương nhờ đó sẽ có nhận thức đúng đắn hơn về công việc này.

Một hạn chế của nghiên cứu này, đó là rất khó thu được những thông tin chính xác từ thành viên về các vấn đề cá nhân có phần nhạy cảm, liên quan tới bạo lực gia đình và đời sống hôn nhân. Theo mong muốn ban đầu của chúng tôi, thông qua những câu hỏi về đời sống riêng này, ta có thể có được quan điểm rõ ràng hơn về vai trò của người phụ nữ trong gia đình đã thay đổi ra sao. Các nghiên cứu về vấn đề này được thực hiện trong tương lai nên sử dụng người phỏng vấn là phụ nữ, được đào tạo đặc biệt để thực hiện các cuộc nói chuyện riêng tư với những thành viên này nhằm định hướng và giúp cho thành viên dễ chia sẻ về các vấn đề nói trên.

Nhìn chung, có thể kết luận rằng, TYM vẫn đang thực hiện rất tốt vai trò của mình trong việc cung cấp công cụ cũng như môi trường xã hội để thành viên cải thiện địa vị kinh tế xã hội của mình. Chính những hoạt động hiện tại của TYM đã tạo nên môi trường xã hội để phụ nữ tiếp tục vươn lên nắm giữ những vai trò quan trọng trong gia đình và cũng góp phần thúc đẩy họ tham gia nhiều hơn vào các hoạt động xã hội, tạo cơ hội cho họ nắm giữ những vai trò quản lý, lãnh đạo.

Danh sách thành viên cán bộ tham gia phỏng vấn

STT	HỌ VÀ TÊN	ĐỊA CHỈ
Thành viên TYM		
1	Đặng Thị La	Thị trấn Hưng Nguyên, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
2	Nguyễn Thị Lan	Xã Hưng Trung, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
3	Nguyễn Thị Nghĩa	Xã Hưng Yên, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
4	Nguyễn Thị Nhí	Xã Hưng Yên Bắc, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
5	Nguyễn Thị Nữ	Xã Hưng Trung, Hưng Nguyên, Nghệ An
6	Hoàng Thị Kỳ	Cụm 11, xã Hưng Tây, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
7	Nguyễn Thị Tuyết	Cụm 8, xã Hưng Tây, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
8	Võ Thị Tuyết	Huyện Nam Đàn, Nghệ An
9	Nguyễn Thị An	Phòng giao dịch Cửa Lò, Nghệ An
10	Dương Thị Tuyết	Thị trấn Lâm, huyện Ý Yên, Nam Định
11	Nguyễn Thanh Tịnh	Xã Hưng Tây, huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
12	Trần Thị Yên	Thị xã Phúc Yên, Vĩnh Phúc
13	Đậu Thị Thìn	Thị xã Phúc Yên, Vĩnh Phúc
14	Trần Thị Thanh Thủy	Huyện Yên Lạc, Vĩnh Phúc
15	Trần Thị Tịch	Huyện Yên Lạc, Vĩnh Phúc
16	Nguyễn Thị Cường	Huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
17	Nguyễn Thị Phú	Huyện Hưng Nguyên, Nghệ An
Cán bộ TYM		
1	Cao Văn Biên	Giám đốc chi nhánh Hưng Nguyên, Nghệ An
2	Trịnh Thị Thanh Hương	Giám đốc chi nhánh Phúc Yên, Vĩnh Phúc
3	Hoàng Anh Tuấn	Trưởng phòng giao dịch Nam Đàn chi nhánh Hưng Nguyên, Nghệ An
4	Nguyễn Thị Thảo	Thủ quỹ chi nhánh Hưng Nguyên, Nghệ An
5	Phan Thị Văn	CBKT chi nhánh Hưng Nguyên, Nghệ An
6	Phạm Minh Trâm	Phó phòng đào tạo, VPTW TYM