

## MỤC LỤC

### KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Nguyễn Thị Uyên Uyên và Lê Trương Niệm** - Tác động của đa dạng hóa đến rủi ro phi hệ thống của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. **Mã số: 151.1FiBa.11** 2  
*The Impact of Diversification on Non-systematic Risk of Listed Companies on Vietnam Stock Market*
- 2. Nguyễn Bích Ngọc** - Hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam từ lý thuyết đến thực tiễn. **Mã số: 151.1mEco.11** 14  
*The Social Impact of Microfinance Institutions in Vietnam from Theory to Practice*
- 3. Đoàn Thị Hồng Nhung** - Ảnh hưởng của lợi thế thương mại đến giá trị thị trường của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. **Mã số: 151.1FiBa.11** 26  
*Studying the effect of goodwill on the market value of companies listed on Vietnam's stock market*
- 4. Nguyễn Đắc Hưng** - Mối quan hệ giữa doanh nghiệp Logistics và hoạt động kinh doanh ngân hàng thương mại bị tác động bởi đại dịch Covid-19. **Mã số: 151.1SMET.12** 35  
*The Relationship between Logistics Businesses and Commercial Bank Operation under Influence of Covid-19 Pandemic*

### QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 5. Cảnh Chí Hoàng và Nguyễn Hữu Khôi** - Nghiên cứu khám phá tác động của các nhân tố lập luận đạo đức đến thái độ và ý định hành vi mua của người tiêu dùng hàng nhái tại Việt Nam. **Mã số: 151.2BMkt.21** 42  
*Research on the Impact of Moral Reasoning Strategies on the Buying Attitude, Intention, and Behaviour of Counterfeit Product Consumers in Vietnam*
- 6. Hoàng Thị Mai Lan** - Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng thông tin trên Báo cáo tài chính trong doanh nghiệp quản lý và khai thác công trình thủy lợi Việt Nam. **Mã số: 151.2FiBa.22** 50  
*Research on factors affecting the quality of accounting information on financial statements in Vietnamese Irrigation and Drainage Management Companies*
- 7. Đặng Thị Minh Nguyệt, Ngô Thị Thành, Dương Thị Tình và Trần Thị Thảo Hương** - Yếu tố tác động đến hành vi sử dụng ví điện tử của sinh viên khối ngành kinh tế các trường đại học tại Hà Nội. **Mã số: 151.2FiBa.21** 62  
*Factors Affecting E-wallet Use by Students of Economics at Universities in Ha Noi*

### Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 8. Lê Quân và Mai Hoàng Anh** - Doanh nghiệp khoa học và công nghệ trong trường đại học công lập tại Việt Nam - thực trạng và giải pháp. **Mã số: 151.3GEMg.32** 70  
*Science and Technology Enterprises in Public Universities in Vietnam – Situation and Solution*
- 9. Mai Anh Vũ và Hà Thị Lan** - Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên đối với chất lượng dịch vụ đào tạo tại Trường Đại học Văn hóa, Thể thao và Du lịch Thanh Hóa. **Mã số: 151.3GEMg.32** 80  
*A Study on the Factors Affecting Student Satisfaction with the Training Quality at Thanh Hóa University of Culture, Sports, and Tourism*

# HIỆU QUẢ XÃ HỘI CỦA TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM TỪ LÝ THUYẾT ĐẾN THỰC TIỄN

**Nguyễn Bích Ngọc**  
Học viện Ngân hàng  
Email: ngocnb@hvn.edu.vn

Ngày nhận: 26/11/2020

Ngày nhận lại: 11/01/2021

Ngày duyệt đăng: 14/01/2021

**B**ài viết nghiên cứu khung lý thuyết về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô thông qua việc tổng hợp, phân tích khái niệm cũng như cách thức đo lường hiệu quả xã hội tại các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam thông qua chỉ số SPI - một chỉ số được sử dụng trong đo lường hiệu quả xã hội tại các tổ chức tài chính vi mô với 8 chỉ tiêu bộ phận bao gồm: mức độ tiếp cận (A), tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân (B), chi phí trên một khách hàng vay (C), tỷ lệ khách hàng nữ (D), số lượng chi nhánh (E), tỷ lệ tự vững hoạt động (F), tỷ lệ nợ rủi ro (G) và tỷ lệ xóa nợ (H). Trên cơ sở nguồn dữ liệu thứ cấp kết hợp với dữ liệu từ quá trình phỏng vấn chuyên sâu với đại diện các tổ chức tài chính vi mô cũng như các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính vi mô, bài viết đã chỉ ra chỉ số SPI tại các tổ chức có đăng ký có phân cao hơn so với các tổ chức được cấp phép. Tuy nhiên, chỉ số hiệu quả xã hội của các tổ chức nói chung đều có xu hướng suy giảm từ năm 2011 trở về đây.

**Từ khóa:** hiệu quả xã hội, tổ chức tài chính vi mô (MFI), SPI.

**JEL Classifications:** D53, E02, G21

## 1. Mở đầu

Tổ chức tài chính vi mô (MFI) theo Fersi và Boujelbene (2017) là những tổ chức hoạt động với mục tiêu kép bao gồm cả bền vững và hiệu quả xã hội; trong đó mục tiêu ưu tiên chính vẫn luôn là nâng cao hiệu quả xã hội của tổ chức. Tuy nhiên, so với các nghiên cứu về mức độ bền vững thì số lượng nghiên cứu về hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô lại có phần yếu thế hơn và mới chỉ thực sự nhận được sự chú ý từ các nhà nghiên cứu trong khoảng thời gian từ 2010 trở lại đây (Hermes và Hudon, 2018).

Tại Việt Nam, các nghiên cứu về hiệu quả xã hội tại các tổ chức tài chính vi mô vẫn còn khá khiêm tốn và đặc biệt chưa có nghiên cứu nào thực hiện hệ thống hóa khái niệm, cách thức đo lường hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô, cũng như phân tích thực trạng hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô tại nước ta. Xuất phát từ thực tiễn đó, bài báo tập trung làm rõ khái niệm, phương pháp đo lường hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô trên thế giới, và đặc biệt lựa chọn phương pháp phù

hợp để đánh giá hiệu quả xã hội của nhóm tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam. Quan trọng hơn, theo kết luận của nhiều nhà nghiên cứu trong lĩnh vực tài chính vi mô trên thế giới như Casselman và Sama (2013) và Mia và Lee (2017) khi các tổ chức tài chính vi mô thực hiện chuyển đổi hình thức hoạt động theo hướng thương mại hóa thì khả năng xa rời mục tiêu xã hội ngày càng cao. Chính vì vậy, bài báo cũng tiến hành so sánh hiệu quả xã hội của hai nhóm tổ chức được cấp phép và nhóm tổ chức tài chính vi mô có đăng ký tại Việt Nam trong giai đoạn 2011 - 2019 để làm rõ sự khác biệt.

Kết cấu của bài nghiên cứu gồm 4 phần: phần 1 là lời mở đầu, phần 2 giới thiệu tổng quan về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô thông qua phân tích khái niệm và cách thức đo lường hiệu quả xã hội của MFI. Phần 3 tập trung vào đánh giá thực trạng hiệu quả xã hội của hai nhóm tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và tổ chức tài chính vi mô có đăng ký. Cuối cùng, kết luận được trình bày tại phần 4.

## 2. Tổng quan về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô

### 2.1. Khái niệm về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô

Theo Deshpande, Nestor và Abrams (2007), hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô đơn giản thể hiện ở “sự tin tưởng”. Sự tin tưởng vào việc các tổ chức tài chính vi mô sẽ sử dụng số tiền tài trợ, vốn được cấp từ nhà đầu tư tư nhân, tổ chức; từ các nhà tài trợ và chính phủ để giúp đỡ người nghèo. Để đảm bảo cho sự tin tưởng này, các tổ chức tài chính vi mô được khuyến khích thực hiện các báo cáo về việc thực hiện và đạt các mục tiêu xã hội đã đưa ra trước đó.

Đưa ra quan điểm có phần khác biệt, Woller (2007) cho rằng hiệu quả xã hội mà các nhà nghiên cứu quan tâm không chỉ là kết quả cuối cùng, mà còn là những hành động và những điều chỉnh nhằm đạt được hiệu quả xã hội. Quan điểm này trước đó cũng được nhấn mạnh trong báo cáo được thực hiện bởi IFAD (2006) khi chỉ ra khái niệm về hiệu quả xã hội không chỉ là những tác động cuối cùng mà tổ chức tài chính vi mô mang lại cho xã hội, mà còn phải minh bạch hóa quá trình đạt được mục tiêu xã hội đề ra của tổ chức.

Dựa trên định nghĩa của Social Performance Task Ford, Leonard (2009) đưa ra định nghĩa khá tương đồng với Woller (2007) khi nhấn mạnh hiệu quả xã hội là khả năng của tổ chức tài chính vi mô trong việc truyền tải một cách hiệu quả các mục tiêu xã hội của tổ chức đến thực tiễn và đặc biệt các mục tiêu này phải phù hợp với các giá trị xã hội được chấp nhận. Cụ thể hơn, theo Leonard, các hoạt động của tổ chức không được gây hại tới khách hàng hoặc làm cho tình trạng của khách hàng trở nên xấu đi so với trước khi sử dụng các dịch vụ của tổ chức tài chính vi mô; ví dụ như khiến cho khách hàng bị ngập trong nợ nần, khách hàng phải chịu gánh nặng tài chính hoặc rủi ro.

Ứng hộ cho quan điểm trên, Avolio, Calderón Agüero, Rojas Villafuerte và Tokashiki Matsuy (2015) trong nghiên cứu về đo lường hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô cũng khẳng định hiệu quả xã hội thể hiện qua cách mà một tổ chức tôn trọng sứ mệnh xã hội được đề ra, cũng như hoạt động để đạt được sứ mệnh đó.

Qua nghiên cứu một số khái niệm tiêu biểu về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô có thể thấy chưa có một định nghĩa đồng nhất giữa các nhà

nhà nghiên cứu về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô. Trong đó, có khái niệm cho rằng hiệu quả xã hội là sứ mệnh đối với người nghèo, là kết quả của các hoạt động xã hội, có khái niệm lại mở rộng hơn khi cho rằng hiệu quả của MFIs không nhất thiết chỉ tập trung vào người có thu nhập thấp, người yếu thế trong xã hội, cũng như không chỉ tập trung vào kết quả mà còn mở rộng ra là toàn bộ quy trình để đạt được các mục tiêu xã hội đã đề ra. Dựa trên các nghiên cứu trước đây, trong bài báo này theo tác giả, hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô được hiểu theo cả nghĩa rộng và nghĩa hẹp; trong đó, theo nghĩa hẹp hiệu quả xã hội của MFIs là những kết quả, lợi ích mà tổ chức tài chính vi mô mang lại cho toàn thể các bên liên quan, cho cộng đồng và cho xã hội; còn theo nghĩa rộng hiệu quả xã hội là việc thiết lập một tổng thể quy trình từ hoạch định, lên ý tưởng chính sách, quy trình, hoạt động đến kết quả, tác động mà tổ chức tài chính vi mô mang lại cho tất cả các bên trong các mối quan hệ xã hội của mình.

### 2.2. Chỉ tiêu đo lường hiệu quả xã hội

Tương ứng với quan điểm về định nghĩa hiệu quả xã hội theo nghĩa hẹp và rộng, cách thức đo lường hiệu quả xã hội của MFIs cũng được chia làm hai luồng quan điểm khác nhau. Trong đó, quan điểm theo nghĩa hẹp sẽ đo lường hiệu quả xã hội của MFI dựa trên kết quả đạt được của tổ chức, còn quan điểm theo nghĩa rộng sẽ dựa trên quy trình quản lý để đánh giá. Nội dung cụ thể của từng phương pháp sẽ lần lượt được trình bày.

*Thứ nhất, theo cách tiếp cận từ quan điểm theo nghĩa hẹp.* Hermes và Hudon (2018) trong một thống kê về các nghiên cứu liên quan tới hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô đã chỉ ra rằng hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô mới chỉ thực sự thu hút sự quan tâm của các nhà nghiên cứu trong khoảng thời gian từ 2010 trở về đây và đặc biệt có đến 85% các nghiên cứu sử dụng phương pháp lượng hóa các biến số kế toán để đo lường hiệu quả tài chính và hiệu quả xã hội. Cụ thể, Hermes và Hudon chỉ ra rằng để đo lường hiệu quả xã hội, các nghiên cứu trước đây thường sử dụng các biến số như giá trị khoản vay bình quân, số lượng khách hàng vay, số lượng tài khoản vay vốn và tiết kiệm, số lượng chi nhánh, tỷ lệ khoản vay dành cho khách hàng nữ. Giải thích kỹ hơn về việc lựa chọn các biến số này, theo Hermes và Hudon (2018), hiệu quả xã hội thường được đo lường trong mối liên quan đến

sứ mệnh xã hội của tổ chức như mở rộng tiếp cận với người nghèo thông qua việc cung cấp sản phẩm cho vay với cá nhân, hộ gia đình và các doanh nghiệp nhỏ - những người mà khả năng tiếp cận tài chính từ khu vực được cấp phép còn hạn chế. Do đó, các nghiên cứu về hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô hầu hết đều tập trung vào đánh giá mức độ tiếp cận (Schreiner, 2002); trong đó, việc lựa chọn tiêu chí đo lường mức độ tiếp cận dựa theo chiều rộng, chiều sâu hoặc cả hai cũng khá đa dạng.

Cụ thể, chiều rộng của mức độ tiếp cận thể hiện độ phủ sóng của tổ chức tài chính vi mô và do đó thường được đo lường bởi số lượng các khách hàng hiện đang được phục vụ bởi tổ chức. Đại diện cho các nhà nghiên cứu sử dụng biến này để đo lường hiệu quả xã hội là Hartarska và Nadolnyak (2007); Hoque, Hoque, Chishty và Holloway (2011) và Bogan (2012). Chiều sâu mức độ tiếp cận thể hiện thông qua phân khúc khách hàng được phục vụ bởi MFIs. Hai đại lượng thường xuyên được sử dụng làm biến đại diện cho độ sâu tiếp cận là tỷ lệ khách hàng nữ của tổ chức và tỷ lệ dư nợ bình quân so với mức thu nhập bình quân đầu người của quốc gia. Đại diện cho những nhà nghiên cứu ủng hộ đánh giá hiệu quả xã hội theo chiều sâu tiếp cận là Annim (2012); Adair và Berguiga (2013) và Lebovics, Hermes và Hudon (2016). Cuối cùng, kết hợp sử dụng cả hai chiều tác động gồm cả chiều rộng và chiều sâu tác động để phản ánh hiệu quả xã hội của MFIs là các nghiên cứu được thực hiện bởi Khachatryan, Hartarska & Grigoryan (2017); Abdulai và Tewari (2017) và Bibi, Balli, Matthews, Tripe (2018).

Mặc dù được nhiều nhà nghiên cứu công nhận và sử dụng trong đo lường hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô, nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ tiếp cận lại vướng phải sự phản bác của Schreiner (2002). Cụ thể, chỉ tiêu này theo như Schreiner (2002) chỉ đánh giá được khía cạnh tiếp cận, mà chưa đánh giá được trực tiếp mức độ, khả năng đạt được mục tiêu giảm nghèo của tổ chức tài chính vi mô. Chính vì vậy, theo Hermes và Hudon (2018), hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô nên được đánh giá từ nhiều chiều với sự kết hợp ít nhất của ba yếu tố bao gồm mức độ tiếp cận, giới tính và địa bàn hoạt động để đo lường hiệu quả xã hội của MFIs.

Quan điểm này trước đó đã được nhấn mạnh bởi Marr và Awaworyi (2012) trong một nghiên cứu về

hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô trên phạm vi toàn cầu. Cụ thể, khẳng định hiệu quả xã hội phản ánh hiệu quả truyền tải sứ mệnh xã hội đã công bố của tổ chức đến thực tế; do đó, Marr và Awaworyi (2012) đề cao tính thực tiễn trong đo lường hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô. Điều này thể hiện qua việc Marr và Awaworyi đã xây dựng bộ chỉ số đánh giá hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô dựa trên sự tham vấn trực tiếp từ chính các nhà quản lý và những người làm thực tế trong lĩnh vực tài chính vi mô. Qua đó, chỉ số SPI được đo lường thông qua một hệ thống tám chỉ số bao gồm mức độ tiếp cận (A), tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân (B), chi phí trên một khách hàng vay (C), tỷ lệ khách hàng nữ (D), số lượng chi nhánh (E), tỷ lệ tự vững hoạt động (F), tỷ lệ nợ rủi ro (G) và tỷ lệ xóa nợ (H).

*Thứ hai, theo cách tiếp cận từ quan điểm theo nghĩa rộng.* Nghiên cứu về hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô tại Kenya, Waithaka (2014) cho rằng phân tích hiệu quả xã hội theo cách tiếp cận từ đánh giá kết quả, hay cụ thể hơn là chỉ dựa trên mức độ tiếp cận hoặc một nhóm các yếu tố phản ánh kết quả hoạt động thì mới chỉ đo lường được một cách gián tiếp hiệu quả xã hội của MFI. Do đó, phương pháp đo lường hiệu quả xã hội dựa trên khảo sát và xếp hạng chỉ số xã hội đã được phát triển và sử dụng. Cụ thể, khẳng định hiệu quả xã hội được đo lường thông qua các nguyên tắc, hành động và những điều chỉnh phù hợp để giúp tổ chức tài chính vi mô có thể đạt được mục tiêu xã hội đã đề ra trước đó, nhiều tổ chức đã nghiên cứu và phát triển bộ chỉ số/công cụ xếp hạng, đo lường hiệu quả xã hội với các tiêu chí khác nhau. Cụ thể, bảng sau thống kê các chỉ số đo lường hiệu quả xã hội theo nghĩa rộng được xây dựng bởi một số tổ chức tiêu biểu (bảng 1):

Thông qua việc tổng hợp và thống kê các công cụ đo lường hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô theo nghĩa rộng, tác giả nhận thấy các công cụ tập trung vào đánh giá quy trình quản lý và tính hiệu quả của hệ thống trong việc đạt được các mục tiêu xã hội đã đề ra trước đó của tổ chức. Do đó, phương pháp chủ yếu được sử dụng là thực hiện khảo sát đối với các bên liên quan gồm khách hàng - những người trực tiếp thụ hưởng sản phẩm, dịch vụ của tổ chức tài chính vi mô, và người lao động - những người trực tiếp triển khai các sản phẩm, dịch vụ cũng như thụ hưởng các chế độ từ tổ chức tài chính

**Bảng 1:** Công cụ đo lường hiệu quả xã hội của MFI tại một số tổ chức tiêu biểu

STT	Tổ chức xây dựng	Chỉ số đo lường
1	CERISE	(1) Mức độ tiếp cận của người nghèo; (2) mức độ chấp nhận sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các khách hàng mục tiêu; (3) Sự cải thiện về chỉ số vốn xã hội và vốn chính trị của các khách hàng và (4) trách nhiệm xã hội của các tổ chức tài chính vi mô.
2	CGAP	(1) độ sâu tiếp cận; (2) mức độ giảm đói nghèo; (3) giáo dục; (4) tiếp cận với các dịch vụ y tế và (5) vốn xã hội và quyền lực của phụ nữ.
3	Microsave	1) mức độ nghèo của khách hàng tại tổ chức; (2) mức độ hài lòng của khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ cung ứng bởi tổ chức và (3) các dịch vụ tại tổ chức đã mang lại những thay đổi, khác biệt nào trong cuộc sống của khách hàng?
4	ACCION	(1) sứ mệnh xã hội; (2) mức độ tiếp cận; (3) dịch vụ khách hàng; (4) minh bạch hóa thông tin và bảo vệ khách hàng; (5) liên kết với cộng đồng và lực lượng lao động.
5	IFAD	(1) tổ chức tài chính vi mô có đủ các công cụ sẵn có để đạt được mục tiêu xã hội?; (2) Ai là khách hàng của tổ chức tài chính vi mô?; (3) các sản phẩm, dịch vụ cung cấp bởi tổ chức tài chính vi mô được khách hàng sử dụng như thế nào?; (4) khách hàng có hài lòng với dịch vụ của tổ chức?; (5) mối quan hệ giữa khách hàng và tổ chức tài chính vi mô như thế nào?; (6) điều kiện kinh tế xã hội của cá nhân khách hàng và gia đình họ như thế nào? và (7) các sản phẩm tài chính của tổ chức tài chính vi mô đã phù hợp với điều kiện kinh tế địa phương?
6	MIX và SPTF	(1) sứ mệnh và mục tiêu xã hội; (2) quản trị; (3) phạm vi sản phẩm, dịch vụ; (4) trách nhiệm xã hội đối với khách hàng; (5) minh bạch thông tin về chi phí của dịch vụ; (6) nguồn nhân lực và chính sách khuyến khích nhân viên; (7) trách nhiệm xã hội đối với môi trường; (8) mức độ tiếp cận theo đối tượng người nghèo; (9) mức độ tiếp cận khách hàng theo phương thức cho vay; (10) tài trợ cho doanh nghiệp cũng như mức độ tạo việc làm và (11) tỷ lệ giữ chân khách hàng.
8	Microfinanza	(1) mục tiêu xã hội, chiến lược và hệ thống quản lý; (2) trách nhiệm xã hội; (3) mục tiêu xã hội về mức độ tiếp cận và (4) mục tiêu xã hội về chất lượng của dịch vụ.
9	SPTF	(1) xác định và giám sát các mục tiêu xã hội; (2) đảm bảo cam kết của hội đồng quản trị, ban quản lý và người lao động đối với các mục tiêu xã hội; (3) đối xử có trách nhiệm đối với khách hàng; (4) thiết kế các sản phẩm, dịch vụ và các mô hình, kênh phân phối đáp ứng như cầu và sở thích, mong muốn của khách hàng; (5) đối xử có trách nhiệm với nhân viên và (6) cân bằng giữa hiệu quả tài chính và hiệu quả xã hội.

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

vi mô. Bên cạnh đó các thông tin về mức độ tiếp cận, bộ máy quản trị cũng được sử dụng song hành trong một số công cụ như sự hỗ trợ giữa phương pháp định tính và định lượng trong đánh giá hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô từ cả phía cung và phía cầu. Chính vì vậy, kết quả đo lường hiệu quả xã hội từ các công cụ được đánh giá là trực tiếp và bao quát hơn so với phương pháp định lượng được thực hiện trong đánh giá hiệu quả xã hội theo nghĩa hẹp.

Tuy nhiên, theo như Hermes, Lensink và Meesters (2011) để thu thập được đầy đủ các dữ liệu đầu vào phục vụ cho quá trình đánh giá của các công cụ đo lường hiệu quả xã hội hoặc chỉ số xã hội theo nghĩa rộng là việc không hề đơn giản; do đó, nhiều nghiên cứu vẫn tiếp tục sử dụng các phương pháp

đơn giản hơn trong đo lường hiệu quả xã hội của các tổ chức tài chính vi mô (Hermes và Hudon, 2018).

Tại Việt Nam, qua phân tích các phương pháp đo lường hiệu quả xã hội của MFIs, tác giả nhận thấy phương pháp đo lường hiệu quả xã hội theo nghĩa hẹp là phù hợp hơn với nghiên cứu này. Cụ thể, việc đo lường, đánh giá hiệu quả xã hội theo nghĩa rộng yêu cầu sự sẵn có về các báo cáo hiệu quả xã hội hoặc xếp hạng xã hội của các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam. Tuy nhiên, bắt đầu từ năm 2016, các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam mới được khuyến khích sử dụng các công cụ đo lường chỉ số hiệu quả xã hội theo chuẩn quốc tế như SPI4 để đánh giá hiệu quả xã hội. Do đó số lượng các tổ chức có thực hiện đánh giá hiệu quả xã hội và công bố rộng rãi ra công chúng là rất hạn chế, không đáp

ứng được yêu cầu về dữ liệu phục vụ cho nghiên cứu. Bên cạnh đó, tiêu chí đo lường hiệu quả xã hội cũng như nội dung báo cáo về hiệu quả xã hội của các tổ chức cũng không đồng nhất với nhau, khiến cho việc phân tích và so sánh hiệu quả xã hội giữa các tổ chức gặp phải những khó khăn nhất định. Chính vì vậy, việc tiếp cận và đo lường hiệu quả xã hội theo nghĩa hẹp thông qua phương pháp định lượng các chỉ tiêu kế toán được ưu tiên sử dụng.

Cụ thể, dựa trên nghiên cứu của Marr và Awaworyi (2012), tám yếu tố gồm mức độ tiếp cận (A), tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân (B), chi phí trên một khách hàng vay (C), tỷ lệ khách hàng nữ (D), số lượng chi nhánh (E), tỷ lệ tự vững hoạt động (F), tỷ lệ nợ rủi ro (G) và tỷ lệ xóa nợ (H) được lựa chọn để đo lường chỉ số hiệu quả xã hội (SPI) của MFIs Việt Nam. Cách thức đo lường, ý nghĩa của từng cấu phần cũng như cách thức quy đổi các cấu phần để tính toán SPI được thực hiện như sau (bảng 2):

Dữ liệu tính toán từng cấu phần theo công thức được cung cấp bởi Nhóm công tác tài chính vi mô sau đó sẽ được sử dụng để đo lường chỉ số hiệu quả xã hội (SPI) của các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam theo công thức sau:

$$SPI = A + B + C + D + E + F + G + H.$$

Tuy nhiên, ý nghĩa của các chỉ số không tương đồng nhau bởi có chỉ số càng cao càng tốt, có chỉ số lại càng thấp càng tốt. Do đó, trước khi cộng đại số các chỉ tiêu để tính SPI, giá trị của tám yếu tố này sẽ được tính toán lại theo các công thức tương ứng.

Cụ thể, đối với các yếu tố mà có tỷ lệ càng thấp càng phản ánh hiệu quả xã hội của tổ chức càng tốt như tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân, chi phí trên một khách hàng vay, tỷ lệ nợ rủi ro và tỷ lệ xóa nợ; thì giá trị quy đổi sẽ được tính theo công thức 1 như sau:

$$X = \alpha * \frac{\Omega - b}{\Omega - \beta}$$

X: giá trị sau khi quy đổi

$\alpha$  và  $\beta$  lần lượt là giá trị lớn nhất và nhỏ nhất của giá trị sau quy đổi (trong nghiên cứu này là lần lượt là 1 và 0)

$\Omega$  là giá trị lớn nhất của giá trị dữ liệu trước khi quy đổi

b là giá trị cần quy đổi

Đối với các nhóm yếu tố mà có tỷ lệ càng cao càng phản ánh là tổ chức có hiệu quả xã hội tốt như tỷ lệ khách hàng nữ, số lượng chi nhánh, tỷ lệ tự vững hoạt động; thì giá trị quy đổi sẽ được tính theo công thức 2 như sau:

$$Y = \beta + \frac{(b - \mu) * (\alpha - \beta)}{\Omega - \mu}$$

Y là giá trị sau khi quy đổi

$\alpha$  và  $\beta$  lần lượt là giá trị lớn nhất và nhỏ nhất của giá trị sau quy đổi (trong nghiên cứu này là lần lượt là 1 và 0)

$\Omega$  và  $\mu$  lần lượt là giá trị lớn nhất và nhỏ nhất của giá trị dữ liệu trước khi quy đổi

b là giá trị cần quy đổi

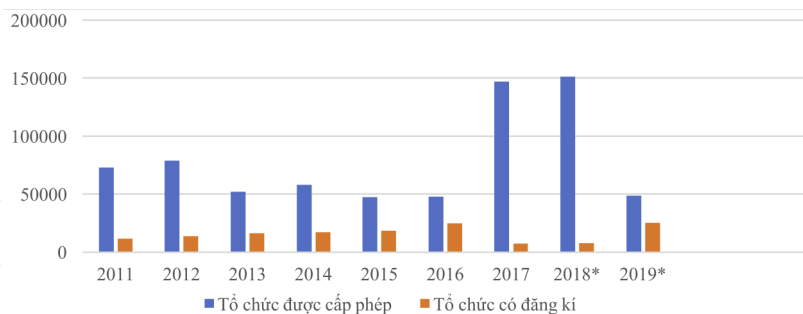
Căn cứ theo công thức quy đổi có thể thấy giá trị SPI sẽ chạy trong khoảng từ 0 đến 8. Do đó, các tổ chức tài chính vi mô có giá trị đo lường hiệu quả xã hội SPI trong khoảng từ 0 đến 3 được đánh giá là có hiệu quả xã hội ở mức thấp, trên 3 đến 5 là mức trung bình và trên 5 là ở mức tương đối cao.

Trong phần tiếp theo, hiệu quả xã hội đo lường theo tám cấu phần kể trên và SPI của hai nhóm tổ chức gồm nhóm tổ chức được cấp phép hoạt động theo luật tổ chức tín dụng (TYM, M7 MFI, Thanh Hoa MFI và CEP) và nhóm tổ chức có đăng ký hoạt động tài chính vi mô nhưng chưa đăng ký thành lập tổ chức tài chính vi mô (các quỹ xã hội hoạt động tài chính vi mô, chương trình tài chính vi mô chuyên trách) sẽ lần lượt được phân tích để thấy rõ sự khác biệt.

### 3. Thực trạng hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam

#### 3.1. Mức độ tiếp cận (A)

**Biểu đồ 1:** Số lượng khách hàng đang vay vốn bình quân tại MFIs (2011 - 2019)



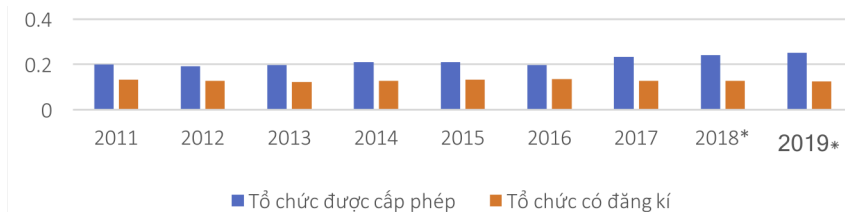
(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Bảng 2:** Công thức đo lường và tác động của từng cấu phần đến chỉ số SPI

STT	Chỉ tiêu	Công thức đo lường	Tác động đến hiệu quả xã hội
1	Mức độ tiếp cận (A)	Số lượng khách hàng đang vay vốn bình quân tại tổ chức	Mức độ tiếp cận càng lớn thể hiện hiệu quả xã hội mà tổ chức tạo ra càng cao.
2	Tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân (B)	$\frac{\text{Dư nợ bình quân}}{\text{GNI bình quân đầu người}}$	Chỉ tiêu dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân càng thấp thể hiện phân khúc khách hàng được phục vụ bởi tổ chức càng thấp, hay nói cách khác tổ chức có xu hướng phục vụ nhóm người thu nhập thấp, yếu tố trong xã hội. Chính vì vậy, tỷ lệ này càng nhỏ phản ánh hiệu quả xã hội càng cao và ngược lại.
3	Chi phí trên một khách hàng vay (C)	$\frac{\text{Tổng chi phí hoạt động}}{\text{Số lượng người vay}}$	Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khách hàng tại tổ chức tài chính vì mô đang phải chi trả chi phí cao hơn tương đối so với các tổ chức vì mô khác để được tiếp cận và sử dụng vốn vay. Chính vì vậy, tổ chức mà có tỷ lệ này càng cao phản ánh hiệu quả xã hội mà tổ chức mang lại càng thấp và ngược lại.
4	Tỷ lệ khách hàng nữ (D)	$\frac{\text{Số khách hàng nữ}}{\text{Tổng số khách hàng}}$	Phụ nữ vẫn luôn được biết tới là đối tượng yếu thế trong xã hội, chính vì vậy tỷ lệ khách hàng nữ được phục vụ bởi tổ chức càng cao thể hiện hoạt động của tổ chức có những tác động càng tích cực về mặt xã hội.
5	Số lượng chi nhánh (E)	Số lượng chi nhánh của tổ chức	Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khách hàng sẽ càng dễ dàng tiếp cận với các dịch vụ được cung cấp bởi tổ chức tài chính vì mô. Do đó, hiệu quả xã hội mà tổ chức mang lại càng cao.
6	Tỷ lệ tự vững hoạt động (F)	$OSS = \frac{\text{Thu nhập hoạt động}}{\text{Tổng chi phí hoạt động}}$	Chỉ tiêu này càng cao hay hiệu quả hoạt động của tổ chức càng cao thì chi phí khách hàng phải trả để được sử dụng các dịch vụ của tổ chức sẽ có xu hướng ngày càng giảm, và do đó, hiệu quả xã hội mà tổ chức mang lại được kỳ vọng càng cao.
7	Tỷ lệ nợ rủi ro (G)	$\frac{\text{Tỷ lệ các khoản lỗ ròng}}{\text{Tổng danh mục cho vay}}$	Chỉ tiêu này càng cao phản ánh chất lượng danh mục cho vay của tổ chức càng thấp, hay nói cách khác hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng tại tổ chức chưa tốt. Chính vì vậy, hiệu quả xã hội mà tổ chức mang lại cũng không được đánh giá cao vì chưa có tác động tích cực đến khả năng sử dụng vốn của khách hàng.
8	Tỷ lệ xóa nợ (H)	$\frac{\text{Tổng giá trị nợ được xóa}}{\text{Tổng dư nợ}}$	Chỉ tiêu này giúp đánh giá mức độ hỗ trợ của các tổ chức tài chính vì mô đối với khách hàng để giúp khách hàng giảm thiểu việc không trả được nợ. Do đó, chỉ tiêu này càng cao thể hiện hiệu quả xã hội của tổ chức càng thấp và ngược lại.

So sánh về số lượng khách hàng đang vay vốn bình quân tại tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và có đăng ký có thể thấy mức độ tiếp cận của các tổ chức được cấp phép là cao hơn so với tổ chức có đăng ký. Điều này một phần được lý giải bởi sự chênh lệch trong quy mô giữa tổ chức được cấp phép và tổ chức có đăng ký. Tuy nhiên, trong khi số lượng khách hàng bình quân tại các tổ chức được cấp phép có sự biến động không ngừng và đặc biệt giảm trong giai đoạn 2012 - 2016 thì tại các tổ chức có đăng ký lại có xu hướng tăng dần qua các năm. Tình huống chỉ xoay chiều khi bước sang năm 2017 - năm đánh dấu sự chuyển đổi của Quỹ trợ vốn cho người lao động nghèo tự tạo việc làm (CEP) từ quỹ xã hội thành tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và khiến cho số lượng khách hàng của tổ chức được cấp phép tăng đột biến. Ngược lại, số lượng khách hàng bình quân tại các tổ chức có đăng ký lại tụt đỉnh giảm mạnh. Ngoài ra, đối với giai đoạn 2018 - 2019, theo nhận định của một số chuyên gia cũng như đại diện của tổ chức tài chính vi mô thì số lượng khách hàng tăng nhẹ khoảng 3%, trong đó, mức độ tăng của năm 2019 là thấp hơn so với năm 2018.

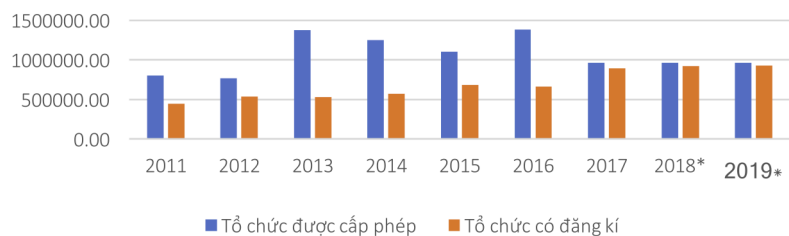
**3.2. Tỷ lệ dư nợ bình quân trên thu nhập bình quân (B)**



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô (2012 - 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Biểu đồ 2:** Dư nợ bình quân/GNI bình quân đầu người của MFIs tại Việt Nam (2011 - 2019)

So sánh về sự thay đổi của dư nợ bình quân/GNI bình quân đầu người qua các năm tại tổ chức được cấp phép và có đăng ký có thể thấy tỷ lệ này không thay đổi quá nhiều theo thời gian. Cụ thể, tại các tổ chức có đăng ký, tỷ lệ này luôn dao động trong khoảng 0.12 đến 0.135 và không có sự biến động quá lớn giữa các năm, cho thấy tốc độ tăng của dư nợ bình quân tại các tổ chức



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Biểu đồ 3:** Chi phí trên một khách hàng vay bình quân (2011 - 2019)

có đăng ký là gần tương ứng với tốc độ tăng của GNI bình quân đầu người của các năm. Tuy nhiên, đối với các tổ chức được cấp phép, tỷ lệ này có phần biến động nhiều hơn và có xu hướng tăng lên, cho thấy mức độ tiếp cận theo chiều sâu của tổ chức được cấp phép có xu hướng suy giảm theo thời gian.

**3.3. Chi phí trên một khách hàng vay (C)**

Dữ liệu tại biểu đồ cho thấy chi phí trên một khách hàng vay vốn bình quân tại tổ chức được cấp phép là cao hơn tương đối so với tổ chức có đăng ký. Kết quả này là tương đối dễ hiểu bởi so với các tổ chức có đăng ký, các tổ chức được cấp phép phải chịu chi phí cao hơn từ việc đi vay vốn, nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, cũng như trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định của pháp luật. Trái lại, các tổ chức có đăng ký nhận được nhiều sự hỗ trợ từ nguồn vốn nhận tài trợ với chi phí thấp; do đó chi phí bình quân trên một khách hàng của tổ chức có đăng ký có phần thấp hơn. Tuy nhiên, theo thời gian, khi nguồn vốn tài trợ cho các tổ chức có đăng ký có xu hướng giảm dần và được thay thế bởi các nguồn vốn với chi phí cao hơn, thì khoảng cách chênh lệch về chi phí bình quân giữa tổ chức được cấp phép và có đăng ký cũng được thu hẹp dần.

Bên cạnh đó, căn cứ vào xu hướng biến động chỉ số qua các năm có thể thấy trong khi chi phí trên một khách hàng vay bình quân của các tổ chức tài chính vi mô được cấp phép có xu hướng giảm dần từ giai đoạn 2013 trở lại đây, thì tại các tổ chức có đăng ký chi phí này lại có phần tăng lên. Hiện tượng này cũng hoàn toàn trùng khớp với nhận định của các chuyên gia

Đơn vị: VND



trong lĩnh vực tài chính vi mô khi các nhà nghiên cứu chỉ ra rằng trong khi các tổ chức tài chính vi mô được cấp phép đã dần chủ động về nguồn vốn và hưởng lợi thế kinh tế nhờ quy mô khi phát triển được một lượng khách hàng ổn định, thì các tổ chức có đăng ký lại đang gặp khó khăn về nguồn vốn cũng như khả năng phát triển khách hàng nên chi phí trên một khách hàng cũng tăng dần. Chính vì vậy, trong giai đoạn 2018 - 2019, theo tác giả ước tính chi phí trên một khách hàng vay bình quân của các tổ chức được cấp phép cũng có xu hướng giảm nhẹ, trong khi tại các tổ chức có đăng ký lại có xu hướng tăng.

**3.4. Tỷ lệ khách hàng nữ (D)**

Được đánh giá là công cụ hữu hiệu trong xóa đói, giảm nghèo nói chung và tăng cường sự tự tin của phụ nữ nói riêng, các tổ chức tài chính vi mô trong những năm qua đã khẳng định vai trò quan trọng trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho những người có thu nhập thấp, đặc biệt là phụ nữ tại khắp vùng miền trên cả nước. Chính vì vậy, tỷ trọng khách hàng nữ trên tổng số khách hàng đang vay vốn tại các tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và có đăng ký luôn chiếm tới hơn 88%. Cụ thể, trong giai đoạn 2011 - 2016, tỷ trọng khách hàng nữ trong tổng số khách hàng tại các tổ chức tài chính vi mô được cấp phép luôn cao hơn 95%, và đặc biệt là cao hơn tương đối so với các tổ chức tài chính vi mô có đăng ký. Điều này cho thấy phụ nữ vẫn luôn là đối tượng được chú trọng phục vụ hơn tại các tổ chức được cấp phép. Tuy nhiên, bước sang năm 2017 với sự chuyển đổi của CEP từ khu vực có đăng ký sang khu vực được cấp phép đã dẫn đến một sự thay đổi trong tỷ trọng khách hàng nữ giữa hai khu vực. Số liệu thống kê của nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam 2018 cho thấy chỉ có 73% khách hàng hiện đang phục vụ tại CEP là khách hàng nữ; do đó, khi CEP chuyển từ khu vực có đăng ký sang khu vực được cấp phép đã khiến cho bình quân tỷ trọng khách hàng nữ được phục vụ giảm xuống còn 88%, và thấp hơn so với tỉ lệ này tại các tổ chức có đăng ký là 91%.

Quan trọng hơn, khi phân tích xu hướng thay đổi trong

tỷ trọng khách hàng nữ được phục vụ tại các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam thì con số này đang có xu hướng giảm dần theo thời gian, và do đó sẽ có những tác động không tốt đến hiệu quả xã hội của MFIs. Xu hướng này theo như đại diện của các tổ chức tài chính vi mô vẫn tiếp tục duy trì trong giai đoạn 2018 - 2019.

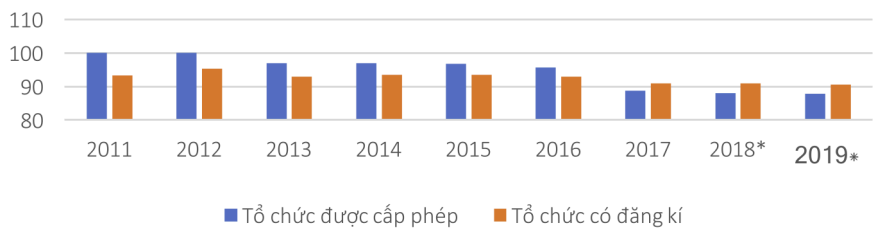
**3.5. Số lượng chi nhánh (E)**

Chi nhánh của tổ chức tài chính vi mô theo định nghĩa được quy định tại TT 19/2019/TT-NHNN là đơn vị phụ thuộc của tổ chức tài chính vi mô, có con dấu, có nhiệm vụ thực hiện một hoặc một số chức năng của tổ chức tài chính vi mô theo quy định nội bộ và quy định của pháp luật. Theo đó, sự gia tăng trong số lượng chi nhánh của tổ chức tài chính vi mô sẽ giúp gia tăng độ phủ sóng và khả năng tiếp cận với khách hàng của MFIs. Tuy nhiên, theo như phỏng vấn chuyên sâu với chuyên gia trong lĩnh vực tài chính vi mô nói chung và cán bộ lãnh đạo tại các tổ chức tài chính vi mô nói riêng, số lượng chi nhánh của các tổ chức tài chính vi mô gần như biến động rất ít và thậm chí không có biến động trong khoảng thời gian 2011 - 2019. Đặc biệt, với quy định về giới hạn số lượng chi nhánh căn cứ theo giá trị thực của vốn điều lệ của tổ chức tài chính vi mô theo TT 19/2019/TT-NHNN, thì việc gia tăng thêm số lượng chi nhánh của MFIs tại Việt Nam trong tương lai cũng vấp phải những hạn chế nhất định. Chính vì vậy, số lượng chi nhánh trong nghiên cứu này được nhận định có rất ít biến động; và do đó, sẽ được loại trừ khi tính toán giá trị SPI.

**3.6. Mức độ bền vững (F)**

Căn cứ vào dữ liệu tổng hợp từ danh bạ các tổ chức vi mô trong giai đoạn 2011 - 2017 và ước tính của tác giả cho giai đoạn 2018 - 2019, có thể thấy chỉ số OSS của các tổ chức đều cao hơn 100% -

Đơn vị: %



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Biểu đồ 4:** Tỷ lệ khách hàng nữ của MFIs tại Việt Nam (2011 - 2019)

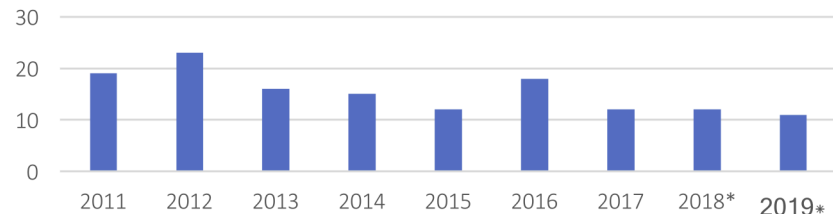
**Bảng 3:** *Mức độ bền vững của MFIs được cấp phép (2011 - 2019)*

Thời gian	TYM	M7MFI	Thanh Hóa MFI	CEP
Năm 2011	126.2%			
Năm 2012	147.3%			
Năm 2013	128.8%	112.3%		
Năm 2014	130%	110%		
Năm 2015	126 %	116%	103%	
Năm 2016	126%	114%%	100%	
Năm 2017	124%		109%	141%
Năm 2018*	122%	111.7	114.5 %	147.2%
Năm 2019*	119%	109.4	112 %	137.2%

(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012 - 2018); TYM TNDN, cũng như trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định của pháp luật. Trái lại,

phân ánh thu nhập từ hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô được cấp phép đều có thể trang trải cho toàn bộ chi phí hoạt động, và đặc biệt chỉ số OSS của từng tổ chức qua các năm cũng không có sự biến động quá lớn. Tuy nhiên, nếu căn cứ theo thông lệ quốc tế và nhận định của Nguyễn Kim Anh, Lê Thanh Tâm và cộng sự (2013) về tỉ lệ mức độ bền vững hoạt động trong dài hạn phải lớn hơn 120%, thì hiện tại chỉ có TYM và CEP là đáp ứng yêu cầu.

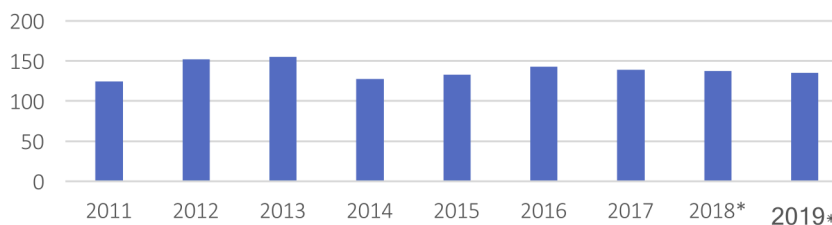
Song, chỉ số OSS của TYM cũng không chênh quá nhiều so với ngưỡng chuẩn, còn đối với CEP do mới bước vào quá trình chuyển đổi nên OSS cũng chưa thực sự ổn định và có thể biến động trong các năm tiếp theo. Chính vì vậy, việc duy trì và nâng cao chỉ số này trong thời gian tới là điều cần thiết để đảm



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Biểu đồ 6:** *Số lượng MFIs có đăng ký có OSS > 120% (2011 - 2019)*

Đơn vị: %



(Nguồn: Nhóm công tác các tổ chức tài chính vi mô (2012- 2018) và ước tính của tác giả cho giai đoạn 2018 - 2019 (\*))

**Biểu đồ 5:** *Chỉ số OSS của MFIs có đăng ký (2011 - 2019)*

bảo hoạt động bền vững của MFIs được cấp phép.

Kết quả từ biểu đồ cho thấy chỉ số OSS bình quân của các tổ chức có đăng ký qua các năm đều cao hơn 120%, và đặc biệt có phần cao hơn so với các tổ chức được cấp phép. Điều này một phần có thể lý giải bởi so với các tổ chức có đăng ký, các tổ chức được cấp phép phải chịu sự gia tăng từ các khoản chi phí như chi phí đi vay vốn, chi phí hoạt động, chi phí thuế

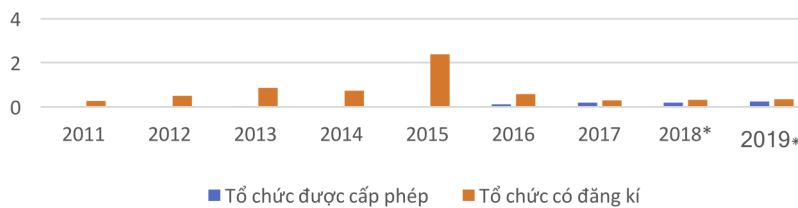
nguồn tài chính của các tổ chức có đăng ký chủ yếu là các khoản tài trợ, viện trợ nên cũng góp phần làm giảm đáng kể chi phí của tổ chức.

Tuy nhiên, khi tập trung phân tích OSS của từng tổ chức có đăng ký có thể thấy mức độ bền vững của các tổ chức có sự chênh lệch rất lớn, và đặc biệt số lượng các tổ chức có đăng ký có chỉ số OSS lớn hơn 120% ngày càng suy giảm.

Dữ liệu từ biểu đồ cho thấy trong giai đoạn 2011 - 2017, số lượng các tổ chức có đăng ký duy trì được tỷ lệ OSS lớn hơn 120% đã có sự suy giảm đáng kể từ khoảng 20 tổ chức xuống chỉ còn 12 tổ chức. Đặc biệt, theo kết quả phỏng vấn chuyên sâu với các đại diện đến từ các quỹ, chương trình, dự án tài chính vi mô thì xu hướng này cũng tiếp tục được duy trì trong

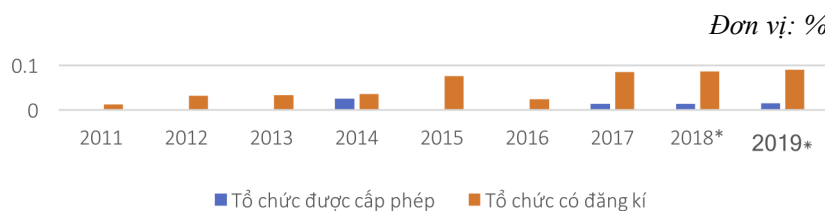
khoảng thời gian 2018 - 2019 bởi những khó khăn trong hoạt động của các tổ chức. Cụ thể, theo ghi nhận từ nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam, trong giai đoạn vừa qua hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô có đăng ký có xu hướng co hẹp dần khi các dự án tài trợ, viện trợ suy giảm đáng kể về số lượng và mức độ ưu đãi kể từ khi Việt Nam bước vào hàng ngũ các nước có thu nhập trung bình. Bên cạnh đó, các chương trình, dự án TCVM, nhất là chương trình, dự án TCVM của các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội, NGOs trong nước gần như không có sự gia tăng về số lượng đơn vị cung cấp, thậm chí còn có dấu hiệu suy giảm. Nguyên nhân một phần là do hạn chế về nguồn vốn, phần khác xuất phát từ sự lo ngại của các cơ quan chủ quản của các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội, NGOs trong nước khi chưa có cơ chế, chính sách, cơ sở pháp lý rõ ràng cho phép các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội, NGOs trong nước được thực hiện hoạt động tài chính vi mô. Chính vì vậy, các tổ chức có đăng ký trong thời gian tới cần có những biện pháp gia tăng nguồn lực tài chính theo hướng tự chủ cao hơn, không quá phụ thuộc vào nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài để cải thiện mức độ bền vững.

3.7. Tỷ lệ nợ rủi ro (G) và tỷ lệ xóa nợ (H)



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

Biểu đồ 7: Tỷ lệ nợ rủi ro của MFIs tại Việt Nam (2011 - 2019)



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

Biểu đồ 8: Tỷ lệ xóa nợ của MFIs tại Việt Nam (2011 - 2019)

Mặc dù có số lượng khách hàng bình quân và dư nợ bình quân cao hơn so với tổ chức có đăng ký; song dữ liệu từ hai biểu đồ cho thấy tỷ lệ dư nợ rủi ro trên 30

ngày và tỷ lệ xóa nợ bình quân của các tổ chức được cấp phép luôn thấp hơn so với tổ chức có đăng ký. Qua đó có thể thấy chất lượng tín dụng tại các tổ chức được cấp phép là cao hơn so với tổ chức có đăng ký. Điều này cũng xuất phát một phần từ sự khác biệt trong cách thức quản lý và chất lượng đội ngũ nhân viên tại hai nhóm tổ chức này. Ngoài ra, căn cứ vào dữ liệu thống kê có thể thấy tỷ lệ dư nợ rủi ro trên 30 ngày và tỷ lệ xóa nợ tại cả hai nhóm tổ chức đều có giá trị rất thấp, thường xuyên dao động trong mức dưới 1% đối với PAR 30 và 0,04% đối với tỷ lệ xóa nợ. Tuy nhiên, các tỷ lệ này đang có xu hướng tăng dần theo thời gian và đặc biệt theo dữ liệu được cung cấp bởi CEP (2018, 2019); TYM (2018) cũng như nhận định của các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính vi mô thì trong giai đoạn 2018 - 2019 cả chỉ số PAR 30 và tỷ lệ xóa nợ của các tổ chức tài chính vi mô vẫn đang trong xu hướng tăng nhẹ.

3.8. Chỉ số SPI

Sử dụng dữ liệu từ các yếu tố mức độ tiếp cận, tỷ lệ dư nợ trên thu nhập bình quân, chi phí trên một khách hàng vay, tỷ lệ khách hàng nữ, tỷ lệ tự vững hoạt động, tỷ lệ nợ rủi ro và tỷ lệ xóa nợ để tính toán chỉ số hiệu quả xã hội (SPI) của các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam giai đoạn 2011 - 2019. Cụ thể, bảng 4 mô phỏng kết quả tính toán SPI của 1 số tổ

Đơn vị: % chức.

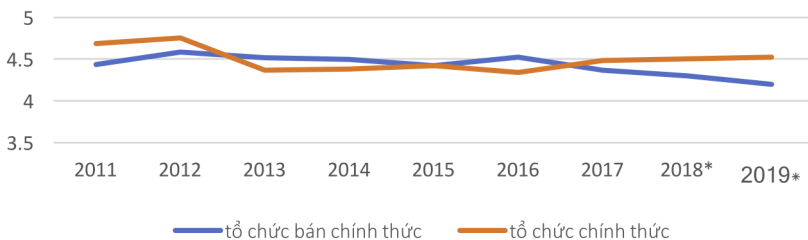
Sau khi có kết quả tính toán SPI của từng tổ chức, tác giả sẽ tính bình quân chỉ số SPI của từng nhóm theo năm để tiến hành so sánh hiệu quả xã hội giữa hai nhóm tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và tổ chức tài chính vi mô có đăng ký.

Dữ liệu từ biểu đồ cho thấy chỉ số hiệu quả xã hội của cả tổ chức được cấp phép và có đăng ký đều có xu hướng giảm dần từ năm 2011 trở về đây. Qua đó, phản ánh những kết quả, lợi ích về mặt xã hội mà các tổ chức tài chính vi mô mang lại cho xã hội có phần giảm sút. Đặc biệt, so sánh giữa tổ chức tài chính vi mô được cấp phép và tổ chức tài chính vi mô có đăng ký thì hệ số SPI của tổ chức có đăng ký lại có phần nhỉnh hơn, phản ánh hiệu quả xã hội của các tổ chức có đăng ký là tốt hơn. Ngoài ra, phân tích sâu hơn vào sự biến động của chỉ số SPI qua từng năm, tác giả nhận thấy tại thời điểm năm 2015 và 2017 - năm ghi nhận sự chuyển đổi từ khu

**Bảng 4:** Kết quả tính toán SPI mô phỏng của 1 số tổ chức

Tổ chức	Năm	Mức độ tiếp cận (A)	Tỷ lệ dư nợ bình quân/thu nhập bình quân (B)	Chi phí trên 1 khách hàng vay (C)	Tỷ lệ khách hàng nữ (D)	Tỷ lệ tự vững hoạt động (E)	Tỷ lệ nợ rủi ro (G)	Tỷ lệ xóa nợ (H)	SPI
Chương trình Bàn tay vàng (BTV)	2016	0,1923509	0,9060323	0,9176062	0,8571429	0,1976297	1	1	5,070762
Chương trình Bàn tay vàng (BTV)	2017	0,0070181	0,9484855	0,619429	0,7714286	0,079116	0,9835273	0,4954955	3,9045
Chương trình tài chính vi mô - Hội LHPN tỉnh Bến Tre	2016	0,0018582	0,6656713	0,5920278	0,9428571	0,0919283	0,9991215	1	4,2934641
Chương trình tài chính vi mô - Hội LHPN tỉnh Bến Tre	2017	0,0048045	0,779301	0,7783689	1	0,0951313	1	1	4,6576057
Chương trình tài chính vi mô - Tổ chức Tâm Nhìn Thế Giới (WV Vietnam)	2016	0,0042433	0,689042	0,7571548	0,7714286	0,1303652	0,9734241	1	4,3256579
Chương trình tài chính vi mô - Tổ chức Tâm Nhìn Thế Giới (WV Vietnam)	2017	0,2269706	0,6090944	0,75	1	0,1001041	0,9997804	1	4,6859495
Quỹ trợ vốn cho người nghèo tự tạo việc làm (CEP)	2017	0,0048357	0,5807097	0,5380413	0,5428571	1	1	1	4,6664437
Tổ chức TCVM TNHH Thanh Hoa	2016	0,1325364	0,8028595	0,88953	1	0,134369	0,9969251	0,990991	4,947211
Tổ chức TCVM TNHH Thanh Hoa	2017	0,0053844	0,4145804	0,4416275	0,1428571	0,0807175	0,9727652	1	3,0579321
Tổ chức tài chính quy mô nhỏ TNHH MTV Tỉnh Thương (TYM)	2016	0,0466013	0,6997976	0,7017355	0,9714286	0,1087444	0,9938502	0,8648649	4,3870224
Tổ chức tài chính quy mô nhỏ TNHH MTV Tỉnh Thương (TYM)	2017	0,0264262	0,6907735	0,8499564	0,1142857	0,189622	0,9995607	0,954955	3,8255796
Tổ chức tài chính vi mô M7	2015	0,0075325	0,6314405	0,7838225	0,9714286	0,092729	0,997584	0,963964	4,448501
Tổ chức tài chính vi mô M7	2016	0,0419371	0,8304905	0,9626075	1	0,1856182	0,9817703	1	5,0024236

(Nguồn: Tính toán của tác giả)  
 vực có đăng ký sang khu vực được cấp phép của tổ chức tài chính vi mô TNHH Thanh Hóa và Quỹ hỗ trợ vốn cho người lao động nghèo tự tạo việc làm (CEP), chỉ số SPI của hai nhóm được cấp phép và có đăng ký có chiều hướng thay đổi nghịch chiều nhau. Cụ thể, trong khi SPI tại các tổ chức được cấp phép tăng lên thì SPI của các tổ chức có đăng ký lại giảm xuống.



(Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (2012- 2018) và ước tính của tác giả (\*))

**Biểu đồ 9:** Chỉ số SPI của MFIs tại Việt Nam (2011 - 2019)

#### 4. Kết luận

Bài báo đã làm rõ khái niệm cũng như cách thức đo lường hiệu quả xã hội của tổ chức tài chính vi mô. Qua đó, tác giả đã tiến hành phân tích và lựa chọn phương pháp phù hợp nhằm đánh giá hiệu quả xã hội của hai nhóm tổ chức tài chính vi mô bao gồm nhóm tổ chức được cấp phép hoạt động theo luật tổ chức tín dụng (TYM, M7 MFI, Thanh Hoa MFI và CEP) và nhóm tổ chức có đăng ký hoạt động tài chính vi mô nhưng chưa đăng ký thành lập tổ chức tài chính vi mô (các quỹ xã hội hoạt động tài chính vi mô, chương trình tài chính vi mô chuyên trách).

Kết quả cho thấy chỉ số đo lường hiệu quả xã hội SPI của tổ chức có đăng ký được đánh giá là tốt hơn so với chỉ số của các tổ chức được cấp phép. Tuy nhiên, chỉ tiêu này tại cả hai nhóm tổ chức đều có xu hướng giảm dần từ năm 2011 trở về đây; qua đó phản ánh những kết quả, lợi ích về mặt xã hội mà các tổ chức tài chính vi mô mang lại cho xã hội có phần giảm sút. Sự suy giảm này đến từ các nguyên nhân như chi phí trên một khách hàng có xu hướng tăng lên, tỷ lệ khách hàng nữ trên tổng số khách hàng giảm sút và mức độ bền vững của các tổ chức tài chính vi mô tại Việt Nam cũng biến chuyển không mấy tích cực trong những năm qua. Chính vì vậy, nhằm nâng cao hiệu quả xã hội của MFIs tại Việt Nam, các tổ chức cần chú trọng cải thiện các chỉ số trên. ♦

#### Tài liệu tham khảo:

1. Avolio, B., Calderón Agüero, N., Rojas Villafuerte, F., & Tokashiki Matsuy, M. (2015), *Methodological Proposal to Measure Social Performance in Microfinance Institutions*, *Economic analysis*, 48(3-4), 81-100.
2. Báo cáo thường niên của CEP, TYM.
3. Casselman, R.M. and Sama, L.M., 2013, *Microfinance, mission drift, and the impact on the base of the pyramid: a resource-based approach*, *Business and Society Review*, 118(4), pp.437-461.
4. Deshpande, R., Nestor, C. and Abrams, J., 2007, *MFI capital structure decision making: a call for greater awareness*, In CGAP Annual report 2007
5. Fersi, M.A.R.W.A. and Boujelbéne, M.O.U.N.A., 2017, *Capital structure decisions of microfinance institutions and managerial behavioral biases: a survey and future directions*, *ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives*, 6(1), pp.70-89.
6. Hermes, N. and Hudon, M., 2018, *Determinants of the performance of microfinance*

*institutions: A systematic review*, *Journal of economic surveys*, 32(5), pp.1483-1513.

7. Hermes, N., Lensink, R., & Meesters, A. (2011), *Outreach and efficiency of microfinance institutions*, *World Development*, 39(6), 938-948.

8. IFAD, 2006, *Assessing and managing social performance in microfinance*, Available at: <https://www.ifad.org/documents/performance.pdf>

Marr, A., & Awaworyi, S. (2012), *Microfinance social performance: A global empirical study*, *Applied econometrics and international development*, 12(2), 51-68.

9. Mia, M.A. and Lee, H.A., 2017, *Mission drift and ethical crisis in microfinance institutions: What matters?*, *Journal of cleaner production*, 164, pp.102-114.

10. Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (VMFWG), (2012- 2018), *Danh bạ tài chính vi mô Việt Nam*.

11. Schreiner, M. (2002), *Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance*, *Journal of international development*, 14(5), 591-603.

12. Waithaka, S. M. (2014), *Factors that influence the social performance of microfinance institutions in Kenya* (Doctoral dissertation).

13. Woller, G. (2007), *Trade-offs between social and financial performance*, *Journal of Microfinance/ESR Review*, 9(2), 5.

#### Summary

The paper studies theories on the social impact of microfinance institutions by synthesizing and analyzing concepts and methods to measure social impact at microfinance institutions. Based on the theoretical background, the researcher assessed the social effect of microfinance institutions in Vietnam using SPI - an index used in measuring the social effect in microfinance institutions with 8 sub-criteria including: level of access (A), average outstanding loans to average income ratio (B), cost per borrower (C), the rate of female customers (D), the number of branches (E), self-financing ratio (F), risky loans rate (G), and debt write-off rate (H). On the basis of secondary data combined with data from in-depth interviews with representatives of microfinance institutions as well as experts in the microfinance field, the research shows that SPI at registered institutions is somewhat higher than that of licensed ones. However, the social impact index of microfinance institutions have generally declined since 2011.