

# THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VIỆT NAM

**Th.s Nguyễn Thị Hạnh**

*Trường Đại học Công đoàn*

**PGS.TS Vũ Duy Hào**

*Đại học Kinh tế Quốc dân*

*Trong quá trình phát triển kinh tế xã hội, đặc biệt là tại các quốc gia đang phát triển, kinh tế nông thôn giữ vai trò hết sức quan trọng. Nhằm góp phần thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội khu vực nông thôn, các dịch vụ tài chính nông thôn đã được chú trọng phát triển. Nhu cầu về dịch vụ tài chính khu vực nông thôn ngày càng đa dạng, phong phú về số lượng và yêu cầu cao về chất lượng. Vì vậy, phát triển dịch vụ tài chính nông thôn là rất cần thiết góp phần phát triển kinh tế và nâng cao đời sống tinh thần, vật chất cho người dân khu vực nông thôn.*

## **1. Thực trạng phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn trong thời gian qua**

Bước vào năm 2011, năm đầu thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội 5 năm 2011- 2015, nước ta đang gặp phải những khó khăn, thách thức tiềm ẩn trong nội tại nền kinh tế cũng như những bất ổn của nền kinh tế thế giới. Trong bối cảnh đó, với nhiều nỗ lực của Chính phủ trong việc quyết tâm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô nền kinh tế nước ta đã giữ được đà tăng trưởng khá.

Trong bối cảnh nhiều lĩnh vực của nền kinh tế gặp khó khăn và có dấu hiệu chững lại thì ngành nông nghiệp đã tiếp tục duy trì được đà tăng trưởng khá cao và ổn định cả về sản lượng và giá trị sản xuất, với mức tăng trưởng giá trị sản xuất là 5,2% so với năm 2010. Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu của nước ta năm 2011 đã tạo được ấn tượng tốt với con số 96,3 tỷ USD, tăng 33,3% so với năm 2010. Trong số 14 mặt hàng được xếp hạng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 2 tỉ USD trong năm 2011, lĩnh vực nông nghiệp đóng góp 5 mặt hàng (gồm thủy sản, gỗ và các sản phẩm từ gạo, cao su, và cà phê), với tổng kim ngạch xuất khẩu là 19,5 tỉ USD, chiếm 46,6% tổng kim ngạch xuất khẩu của khu vực kinh tế trong nước.

Khu vực nông nghiệp- nông thôn đóng vai trò hết sức quan trọng đối với quá trình phát triển kinh tế Việt Nam. Trong chính sách phát triển kinh tế,

Chính Phủ đã nhấn mạnh tầm quan trọng trong phát triển nông nghiệp- nông thôn tại Nghị quyết số 26-NQ/TW ngày 5/8/2008 của Bộ Chính trị về phát triển tam nông: “*Nông nghiệp, nông dân và nông thôn có vị trí chiến lược trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, xây dựng và bảo vệ tổ quốc, là cơ sở và lực lượng quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội bền vững, giữ vững ổn định chính trị, bảo đảm an ninh, quốc phòng; Giải quyết vấn đề nông nghiệp, nông dân, nông thôn là nhiệm vụ của hệ thống chính trị và toàn xã hội*”. Tuy vậy, để khu vực nông nghiệp, nông thôn phát triển theo đúng chủ trương của Đảng, Nhà nước cần có sự kết hợp hiệu quả giữa các chính sách phát triển kinh tế với chính sách phát triển văn hóa- xã hội đối với khu vực này. Trong đó, chính sách phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn là yếu tố quan trọng, góp phần bảo đảm sự phát triển kinh tế và đổi mới mạnh mẽ khu vực nông thôn.

Hiện nay, cấu trúc của thị trường tài chính nông thôn Việt Nam gồm ba khu vực chính: Khu vực tài chính chính thức (gồm các tổ chức tín dụng và các tổ chức tín dụng hợp tác xã) chịu sự điều chỉnh bởi Luật các Tổ chức tín dụng; Khu vực tài chính bán chính thức (gồm các tổ chức tài chính quy mô nhỏ, một số chương trình tín dụng của Chính phủ, của tổ chức xã hội); Khu vực tài chính phi chính thức (gồm các hội, họ, các nhà cung cấp đầu vào cho sản xuất, các quan hệ vay mượn bạn bè,..) hoạt động của khu

vực này về nguyên tắc chịu sự điều chỉnh của Luật dân sự. Trong đó, khu vực tài chính chính thức và khu vực tài chính bán chính thức thời gian qua phát triển khá nhanh chóng, hai khu vực này đã liên tục mở rộng phạm vi hoạt động đến các doanh nghiệp nhỏ và hộ nông dân của khu vực nông thôn. Khu vực tài chính phi chính thức cũng đã có mạng lưới hoạt động mở rộng, nhất là ở các vùng khó khăn, vùng sâu, vùng xa, nơi các tổ chức tài chính chính thức và bán chính thức chưa có điều kiện mở rộng mạng lưới để phục vụ. Danh sách các đơn vị theo nhóm được liệt kê trong bảng 1.

Tại Việt Nam, trong gần hai thập kỷ trở lại đây, hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD) chính thức hoạt động theo luật các TCTD đã phát triển rất nhanh cả về chất và lượng. Các ngân hàng thương mại cổ phần tăng lên nhanh chóng cả về chất và lượng, cùng với sự ra đời của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng 100% vốn nước ngoài; ra đời các mô hình TCTD phi ngân hàng; phát triển hệ thống quỹ tín dụng nhân dân;... Trong đó, các tổ chức tín dụng đã chứng tỏ vai trò tiên phong trong việc đảm bảo nguồn vốn phát triển sản xuất- kinh doanh, từng bước nâng cao mức sống cho người nông dân. Một số ngân hàng thương mại đã xác định rõ mục tiêu hướng đến phát triển kinh tế khu vực nông thôn như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank), Ngân hàng

Chính sách xã hội, Quỹ tín dụng nhân dân,... đáng chú ý là Agribank luôn giữ vai trò chủ đạo, chủ lực trong đầu tư vốn, phát triển dịch vụ tài chính ở khu vực này. Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước, tổng dư nợ cho vay nền kinh tế của Agribank đến ngày 31/12/2011 là 443.476 tỷ đồng, trong đó dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn là 301.608 tỷ đồng, chiếm 68,01% tổng dư nợ nền kinh tế. Agribank cũng là ngân hàng có nhiều điểm giao dịch nằm trong khu vực nông thôn. Những đổi mới về mặt chính sách tạo ra “cú huych” đối với các tổ chức tín dụng tại thị trường nông thôn, thu hút các ngân hàng, tổ chức tài chính tham gia, đầu tư cho khu vực nông nghiệp, nông thôn nhiều hơn, với các dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng phong phú, nâng cao về chất lượng, tạo một sức bật mới cho kinh tế khu vực nông thôn. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB), hiện nay, hầu hết người dân nông thôn Việt Nam đã có điều kiện tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn từ các tổ chức tài chính vi mô nông thôn.

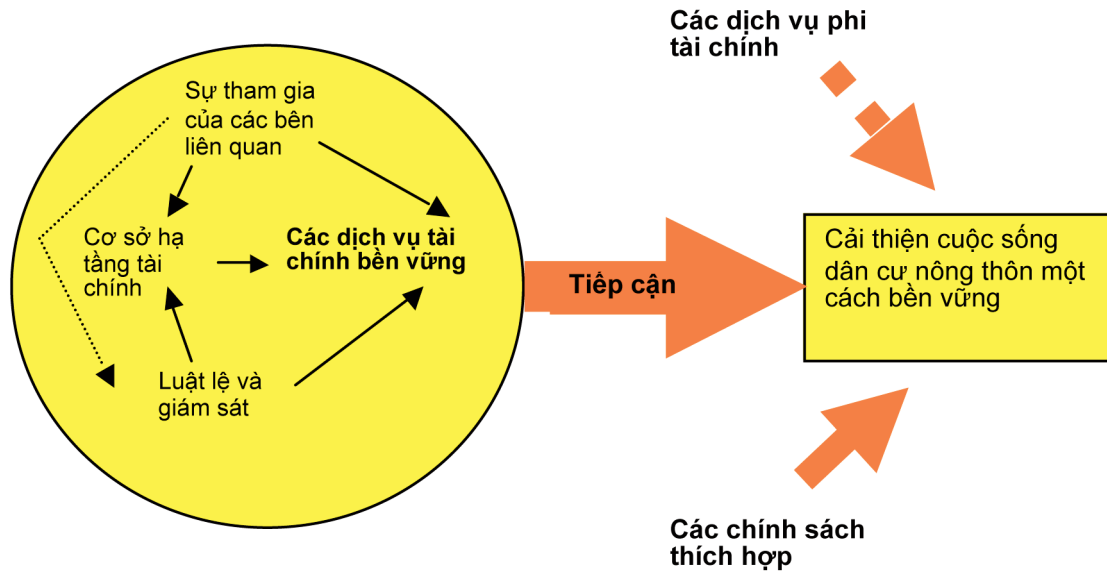
Tuy vậy, số lượng ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường tài chính nông thôn thường không nhiều. Kinh nghiệm của rất nhiều quốc gia trên thế giới đã cho thấy: quá trình hội nhập và tự do hoá tài chính đã khiến cho nhiều tổ chức tài chính khu vực tư nhân như ngân hàng thương mại hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận không tham gia nhiều vào việc cung cấp dịch vụ tài chính ở nông thôn. Thậm chí

**Bảng 1: Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nông thôn**

<b>Khu vực chính thức</b>	<b>Khu vực bán chính thức</b>	<b>Khu vực phi chính thức</b>
Ngân hàng trung ương Các ngân hàng thương mại, đầu tư, tiết kiệm, phát triển Các ngân hàng phục vụ nông thôn Các ngân hàng theo mô hình hợp tác xã Các tổ chức phi ngân hàng khác Các công ty tài chính Các tổ chức tiết kiệm theo hợp đồng, Quỹ hưu trí Các công ty bảo hiểm Các thị trường (thị trường cổ phiếu, trái phiếu)	Các hợp tác xã tín dụng và tiết kiệm Các hiệp hội tín dụng Các ngân hàng nhân dân Các ngân hàng hợp tác xã Các quỹ tiết kiệm tạo việc làm Các ngân hàng làng xã Các dự án phát triển, các tổ chức phi chính phủ Các nhóm tương hỗ	Các hiệp hội tiết kiệm Các hiệp hội tín dụng và tiết kiệm quay vòng và biến thể của nó Các công ty tài chính, đầu tư phi chính thức Những người cho vay cá nhân thương mại: (ví dụ: người cho vay nặng lãi); và phi thương mại (họ hàng, bạn bè, hàng xóm...) Các thương gia và chủ hiệu

*Nguồn: Legerwood (1999)*

**Sơ đồ 1: Vai trò của các dịch vụ tài chính đối với kinh tế - xã hội nông thôn**



*Nguồn: IFAD (2000)*

nhiều ngân hàng thương mại đã đóng cửa các chi nhánh ở khu vực nông thôn, và chỉ tập trung cho khu vực thành thị. Một khu vực, mặc dù không phải là các TCTD chính thức nhưng rất tích cực tham gia vào thị trường tài chính nông thôn mà tập trung chủ yếu vào cung cấp các khoản tín dụng vi mô cho người nghèo và người nghèo nhất- đó là các chương trình, dự án tài chính vi mô do các tổ chức phi chính phủ (trong nước và ngoài nước) tài trợ và các tổ chức tài chính vi mô (TCVM) do các tổ chức chính trị- xã hội thành lập và quản lý (tạm gọi là khu vực bán chính thức). Đến nay, có khoảng 60 tổ chức phi chính phủ quốc tế đang hỗ trợ hoạt động tài chính ở Việt Nam và hầu hết các hoạt động này được thực hiện thông qua các tổ chức đoàn thể đặc biệt là Hội liên hiệp phụ nữ là cơ quan được Thủ tướng Chính phủ cho phép thực hiện các hoạt động tín dụng và tiết kiệm. Bên cạnh đó, ngành bảo hiểm Việt Nam đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm qua và sản phẩm ngày càng đa dạng. Hiện nay, thị trường bảo hiểm Việt Nam có khoảng 50 doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế được phép hoạt động. Tuy nhiên, hầu hết các công ty bảo hiểm nhân thọ nhắm vào thị trường thu nhập trung bình. Đối với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, các công ty đang bước đầu thử nghiệm một số sản phẩm bảo hiểm tài

sản trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn như bảo hiểm chăn nuôi, bảo hiểm mùa vụ... nhưng hiện vẫn gặp nhiều khó khăn để phát triển mô hình có hiệu quả. Ngoài ra, thị trường tài chính nông thôn Việt Nam vẫn còn tồn tại các quan hệ tài chính không chính thức, hoạt động tự phát, dựa trên thỏa thuận của hai hoặc một nhóm người như vay mượn giữa người thân, bạn bè, cho vay nặng lãi, mua bán chịu, các hình thức hụi, họ, cầm đồ... Tại nông thôn Việt Nam, các dịch vụ tài chính không chính thức tồn tại ở hầu hết các thôn xã, đáp ứng một phần nhu cầu của dân cư nông thôn nhất là nhu cầu thời vụ. Các dịch vụ này đa dạng, đơn giản, dễ tiếp cận và rất tức thời nên nhiều khi lãi suất cao dân cư nông thôn vẫn chấp nhận. Tuy nhiên, đây là những hoạt động tài chính không chính thức và không được pháp luật thừa nhận.

Thời gian qua, hoạt động của thị trường tài chính nông thôn đã có những bước phát triển, đóng góp tích cực vào việc phát triển kinh tế khu vực nông thôn. Thông qua quá trình cung cấp các dịch vụ tài chính, thị trường tài chính đã thực hiện các chức năng quan trọng là (i) huy động vốn; (ii) phân bổ vốn cho đầu tư; (iii) tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại hàng hóa dịch vụ, trở thành một công cụ đặc lực để giảm nghèo và tăng thu nhập. Về

khía cạnh xã hội, các hoạt động thị trường tài chính tạo ra cơ hội cho dân chúng nông thôn— nhất là người nghèo— tiếp cận được với dịch vụ tài chính, tăng cường sự tham gia của họ vào cuộc sống cộng đồng nói chung, tăng cường năng lực xã hội của họ.

Các dịch vụ tài chính nông thôn là nhân tố quan trọng trong phát triển kinh tế khu vực nông thôn. Các dịch vụ tài chính là một giải pháp đệm trong những trường hợp như đột nhiên rơi vào tình trạng rủi ro trong kinh doanh, lũ lụt, đau ốm, tai nạn... hay kinh doanh bị trì trệ theo mùa vụ có thể đẩy các gia đình nghèo vào cảnh khó khăn. Họ có thể rút tiền tiết kiệm hoặc vay để chi tiêu thay vì bán một tài sản có thể sinh lời, việc bán tài sản này sẽ làm giảm khả năng tạo thu nhập cho họ trong tương lai. Việc sử dụng các dịch vụ tài chính cho phép dân cư nông thôn tiếp tục tăng thu nhập và gây dựng tài sản. Trên thực tế, nếu không có việc tiếp cận với các dịch vụ tài chính thì thu nhập, khả năng mua bán và đầu tư của người dân sẽ trở nên thất thường.

Có thể nói, thời gian qua, hoạt động thị trường tài chính nông thôn Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ và đạt được những kết quả khả quan. Tuy nhiên, so với yêu cầu phát triển của khu vực này, dịch vụ tài chính nông thôn Việt Nam vẫn chưa phát huy tối đa tiềm năng và còn có những hạn chế như sau:

- *Thứ nhất, chi phí giao dịch trong khu vực nông thôn cao hơn đối với khách hàng.* Thực tế, chi phí đầu tư vốn vào khu vực nông thôn cao hơn nhiều so với khu vực thành thị. Khu vực nông thôn thường có mật độ dân số phân tán, cơ sở hạ tầng cứng (đường sá, dịch vụ viễn thông) và cơ sở hạ tầng mềm (giáo dục, y tế) có chất lượng thấp. Bên cạnh đó, dân trí ở khu vực nông thôn chưa cao, nên việc tiếp cận dịch vụ tài chính ngân hàng khó hơn. Doanh nghiệp và dân chúng nông thôn có khả năng tiếp cận tới thông tin, dịch vụ giáo dục và đào tạo kinh doanh kém hơn khu vực thành thị. Đặc điểm này ảnh hưởng rất lớn tới khả năng phát triển dịch vụ tài chính nông thôn. Để phát triển có hiệu quả trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính nông thôn cần phải giải quyết được vấn đề giảm chi phí giao dịch đối với khách hàng.

- *Thứ hai, các dịch vụ tài chính nông thôn chưa đa dạng.* Hầu hết các tổ chức tài chính thường tập trung dịch vụ tài chính vào mảng tín dụng cho sản

xuất kinh doanh. Thậm chí các nỗ lực để phát triển hoạt động huy động tiết kiệm tỏ ra hạn chế do phạm vi hẹp. Các dịch vụ bảo hiểm hầu như chưa phát triển ở khu vực nông thôn. Dịch vụ bảo hiểm vi mô mới chỉ thâm nhập thị trường và mang tính chất thử nghiệm. Các tổ chức tài chính nông thôn chính thức chỉ cung cấp dịch vụ tài chính mà không có các dịch vụ hỗ trợ đi kèm như đào tạo, hướng dẫn, tư vấn.

- *Thứ ba, khuôn khổ pháp lý cho việc vận hành hệ thống tài chính khu vực nông thôn chưa thực sự đầy đủ và đồng bộ.* Hạn chế này cũng là một trong những lý do chính để khu vực thị trường tài chính phi chính thức ở nông thôn phát triển, nhất là ở những nơi trình độ dân trí, văn hóa còn thấp, người dân chưa được tiếp xúc nhiều với các phương tiện thông tin đại chúng, đã làm giảm đáng kể hiệu quả của việc phát triển kinh tế ở khu vực nông nghiệp, nông thôn. Nhiều tổ chức tài chính muốn hoạt động thành công phải vận dụng linh hoạt cả cơ sở pháp lý chính thức và phi chính thức. Việc áp dụng theo luật lệ chính thức trong khu vực nông thôn thường mất nhiều chi phí và thời gian hơn khu vực đô thị. Các hình thức bảo đảm truyền thống như nhà cửa, đất đai cũng kém hiệu lực hơn. Tại nhiều khu vực nông thôn, dân chúng hầu như không có tài sản gì có thể thế chấp được trừ đất đai đã được cấp sổ hoặc các doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh.

- *Thứ tư, hoạt động của các tổ chức tài chính phải đối mặt với rủi ro cao.* Thị trường tài chính và hàng hóa trong khu vực nông thôn thường bị chia cắt, vì vậy giá cả thường bị biến động mạnh nếu có sự thay đổi nhỏ về cung và cầu. Thu nhập của dân cư nông thôn chủ yếu từ nông nghiệp, các nguồn thu nhập phi nông nghiệp như dịch vụ, công nghiệp, làm công ăn lương thường chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Hơn nữa, rất nhiều hoạt động nông nghiệp và sản xuất kinh doanh khác trong khu vực nông thôn mang tính chất tự cung tự cấp, tính tiền tệ hóa thấp. Vì vậy, dòng tiền mặt tính theo đầu người của khu vực nông thôn thường thấp và kém đa dạng. Để đối mặt với rủi ro này, rất nhiều đơn vị tài chính phi chính thức đã được dân chúng nông thôn sử dụng như các hội họ, vay mượn bạn bè, vay tư nhân... Tuy nhiên, khu vực phi chính thức thường không hiệu quả khi các rủi ro đa biến xảy ra như lũ lụt, hạn hán, sâu bệnh. Đây là một trong những thách thức

lớn nhất khi các tổ chức tài chính phát triển hoạt động của mình ở khu vực nông thôn.

- Thứ năm, hoạt động các tổ chức tài chính phải đối mặt với vấn đề cầu về các dịch vụ tài chính nông thôn có tính thời vụ cao. Do nông nghiệp thường có tính chất thời vụ và phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên của hoạt động nông nghiệp nên ảnh hưởng rất lớn tới hành vi sử dụng dịch vụ tài chính nông thôn.

## **2. Những giải pháp và khuyến nghị nhằm phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn Việt Nam**

Do khu vực nông nghiệp, nông thôn và thị trường tài chính nông thôn Việt Nam có những đặc điểm đặc thù, nên Đảng và Chính phủ đã xác định phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn Việt Nam trong giai đoạn hội nhập là phát triển nhanh nhưng phải đảm bảo ổn định và bền vững. Vì vậy, nhằm tạo động lực phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn cần có những giải pháp đồng bộ mạnh mẽ trong đó nổi bật là:

- Một là, tăng cường vai trò của Chính phủ trong các hoạt động phát triển dịch vụ tài chính khu vực nông thôn.

Xây dựng khung pháp lý, chuẩn mực pháp luật giám sát dịch vụ tài chính chính thức và phi chính thức nhằm tạo điều kiện phát triển lành mạnh các dịch vụ tài chính.

Xây dựng và quản lý các quy hoạch phát triển nông thôn, sử dụng đất, thực hiện chính sách giao đất và cấp chứng nhận quyền sử dụng đất tạo điều kiện thuận lợi trong hoạt động đầu tư và cho vay, thế chấp trong tín dụng nông thôn.

Thực hiện các hỗ trợ trực tiếp tài chính- tín dụng trong những trường hợp đặc biệt, như khắc phục hậu quả thiên tai, phát triển vùng sâu, vùng xa, miền núi, hải đảo,... thực hiện các chương trình xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn.

Hỗ trợ các dịch vụ tài chính như tuyên truyền chính sách vay vốn, triển khai các dịch vụ tài chính như bảo hiểm, các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh tế khu vực nông thôn đến từng xã, thôn, hộ gia đình...

Trong một số trường hợp, Nhà nước cần mạnh dạn lập các DNNN chuyên bao tiêu sản phẩm nông nghiệp, nhất là chế biến xuất khẩu, tạo điều kiện

hình thành các vùng chuyên canh sản phẩm để tạo thuận lợi và an toàn cho việc thực hiện các dịch vụ tài chính theo và hỗ trợ các hoạt động này.

- Hai là, tăng cường năng lực tài chính, quản trị rủi ro và đổi mới hoạt động của các tổ chức tài chính.

Tái cấu trúc, tăng vốn điều lệ, tăng năng lực tài chính cho các tổ chức tài chính. Cải tiến phương thức hoạt động theo hướng giảm bớt các thủ tục phiền hà, nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng tiếp cận dễ dàng các dịch vụ với chi phí giao dịch thấp.

Tăng cường việc giám sát việc sử dụng dịch vụ tài chính của khách hàng kịp thời phòng tránh rủi ro có thể phát sinh. Ví dụ, trong lĩnh vực tín dụng các ngân hàng cần lập kế hoạch cho vay hoạt động sản xuất nông nghiệp một cách hợp lý về thời hạn, cơ cấu vốn đầu tư cũng như hạn mức vốn vay, đảm bảo khai thác tiềm năng kinh tế tự nhiên của mỗi vùng. Tăng cường khả năng thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh nhằm giảm rủi ro trong quá trình thu hồi nợ. Đặc biệt, cần chú trọng cho vay đối với hộ sản xuất, doanh nghiệp vừa và nhỏ gắn với các dự án bao tiêu sản phẩm và các lĩnh vực nghiên cứu công nghệ,... phát triển kinh tế khu vực nông thôn.

- Ba là, đa dạng hóa sản phẩm cho vay, sản phẩm tiết kiệm, phát triển sản phẩm bảo hiểm và mở rộng các sản phẩm phi tài chính.

Các tổ chức tài chính cần đa dạng hóa các dịch vụ phù hợp với trình độ phát triển và dân trí, thói quen ở mỗi địa phương. Khách hàng khu vực nông thôn thường là những khách hàng có thu nhập trung bình và thấp, những người khó có khả năng tiếp cận hoặc khả năng tiếp cận không đầy đủ với các dịch vụ tài chính chính thức. Nhu cầu của khách hàng về các dịch vụ tài chính là không đồng nhất và có nhiều biến động, khách hàng có các bậc thang nhu cầu khác nhau nên yêu cầu của khách hàng về mức độ thỏa mãn các dịch vụ tài chính cũng khác nhau. Do vậy, yếu tố quyết định để có thể phát triển thành công là nắm bắt được các nhu cầu của khách hàng hiện tại và khách hàng tương lai, họ có mong đợi gì? Từ đó sẽ đề ra chính sách khách hàng phù hợp. Ví dụ, đối với các sản phẩm huy động vốn cần đa dạng không những về lãi suất và kỳ hạn mà còn về tính

thanh khoản. Một đặc điểm của người dân vùng nông thôn rất quan tâm đến những sản phẩm linh hoạt như gửi góp, tiết kiệm có dự thưởng, tiết kiệm bậc thang... Chú trọng giới thiệu các sản phẩm dịch vụ tiện ích như phát triển các sản phẩm thẻ tín dụng, mở tài khoản tại các ngân hàng để cho vay chuyển khoản đối với hộ sản xuất, trang trại. Mở rộng thị trường cho thuê tài chính giúp các hộ sản xuất đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ đáp ứng nhu cầu vốn hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn. Các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp cũng được người nông dân vùng nông thôn quan tâm hỗ trợ phòng ngừa rủi ro trong sản xuất vùng nông thôn. Các sản phẩm phi tài chính cần được quan tâm và mở rộng như các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh tế nông thôn như khuyến nông, khuyến lâm, giáo dục truyền thông, nâng cao năng lực, phát triển cộng đồng...

- *Bốn là, cần có chính sách giá cả linh hoạt và phù hợp.* Hiện nay, có rất nhiều cơ chế ưu đãi về sử dụng dịch vụ tài chính khu vực nông thôn để tạo điều kiện tiếp cận cho người dân. Nhưng nếu duy trì sẽ phá vỡ quy luật thị trường hàng hóa, không đảm bảo sự phát triển bền vững của các tổ chức tài chính khi tham gia vào khu vực này. Tuy nhiên, để khuyến khích người dân tiếp cận với những dịch vụ tài chính một cách có hiệu quả nhất cũng cần phải có

những chính sách khuyến khích trên cơ sở các tổ chức tài chính cần tăng cường hiệu quả hoạt động, giảm chi phí hoạt động và chi phí tài chính, đa dạng hóa sản phẩm, áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt tùy thuộc vào từng loại khách hàng, mục đích. Ví dụ, các khách hàng có nhu cầu vay mục đích tiêu dùng có thể phải trả lãi cao hơn vay sản xuất kinh doanh, tiền gửi góp huy động lãi suất thấp hơn tiền gửi một lần... các khách hàng kinh doanh ngành nghề có độ rủi ro cao hơn thì áp dụng lãi suất cao hơn, lãi suất cũng nên có sự điều chỉnh linh hoạt theo tình hình biến động của thị trường để đảm bảo có lợi cho cả khách hàng.

*Dịch vụ tài chính nông thôn là lĩnh vực rộng, mới và phức tạp. Phát triển dịch vụ tài chính nông thôn đòi hỏi phải có sự phát triển đồng bộ về thị trường, về tổ chức và các hàng hóa trên thị trường. Trong phạm vi bài viết, tác giả mới chỉ đề cập tới một số vấn đề về dịch vụ tài chính nông thôn – một lĩnh vực nhiều tiềm năng phát triển. Trong thời gian tới, đòi hỏi Chính phủ, các bộ, ngành cần có những giải pháp đồng bộ và hiệu quả hơn để phát triển thị trường tài chính nông thôn góp phần phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người dân khu vực nông thôn. □*

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. Số liệu Tổng cục thống kê 2011.
2. Kết quả kinh tế xã hội năm 2011: Nông nghiệp tỏa sáng – Lê Bền. Báo Nông nghiệp Việt Nam.
3. Phát triển thị trường tài chính nông thôn Việt Nam trong giai đoạn 2010-2015 – Dạ Thảo, Bích Hương.
4. Phát triển các tổ chức tài chính nông thôn – Lê Thanh Tâm, 2008.
5. Phát triển thị trường tín dụng nông nghiệp và nông thôn: Kinh nghiệm Trung Quốc và thực tiễn ở Việt Nam. TS-Nguyễn Minh Phong.
6. Karla and Joseph E. Stiglitz. 1995. Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspective. In Karla Hoff, Avishay Braverman, and Joseph E. Stiglitz (eds.). The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy. Published for the World Bank, Oxford University Press.
7. Stiglitz Joseph E. 1995. Peer Monitoring and Credit Markets. In Karla Hoff, Avishay Braverman, and Joseph E. Stiglitz (eds.). The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy. Published for the World Bank, Oxford University Press.
8. Jacob Yaron (1992). Rural Finance in Developing Countries, World Bank Policy Research Working Paper 875, March.