

Ấn phẩm Chuyên đề của GREAT: Số 4

# TĂNG CƯỜNG TIẾP CẬN TÀI CHÍNH CHO PHỤ NỮ:

*Bài học từ khu vực  
Tây Bắc - Việt Nam*





Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao Hiệu quả Kinh tế Sản xuất Nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT) trong khuôn khổ Chương trình Aus4Equality tập trung cải thiện tình trạng kinh tế - xã hội của phụ nữ sống ở khu vực Tây Bắc của Việt Nam, đồng thời thúc đẩy họ tham gia và đóng góp vào thị trường nông nghiệp và du lịch đang ngày một tăng trưởng.

GREAT phối hợp với các doanh nghiệp, cơ quan nhà nước, tổ chức nghiên cứu và tổ chức cộng đồng nhằm mang lại lợi ích lâu dài cho phụ nữ dân tộc thiểu số và gia đình họ trong các cộng đồng nông thôn có nhiều dân tộc cùng sinh sống trên địa bàn hai tỉnh Sơn La và Lào Cai.

Tăng cường tiếp cận tài chính cho phụ nữ: Bài học từ khu vực Tây Bắc - Việt Nam là ấn phẩm thứ 4 trong Chuỗi ấn phẩm chuyên đề của GREAT. Chuỗi ấn phẩm chuyên đề là tài liệu chia sẻ các bài học mới khi Dự án nghiên cứu các cơ hội và thách thức về Nâng cao quyền năng kinh tế cho phụ nữ trong bối cảnh của Việt Nam.

**"Trước đây, chúng tôi phải vay tiền của họ hàng và không chắc họ có tiền giúp chúng tôi hay không. Giờ chúng tôi không còn lo như trước nữa." (Nông dân trồng quế - phụ nữ người Dao, 43 tuổi)**

**"Hai năm trước, chồng tôi vay 100 triệu đồng với thời hạn vay là hơn 10 năm để mua đất trồng quế. Mỗi năm chúng tôi trả ngân hàng 10 triệu đồng. Chúng tôi mua quế giống về trồng hàng năm. Năm ngoái, chúng tôi thu được khoảng 70-80 triệu đồng. ... Và chúng tôi dùng số tiền này để mở rộng diện tích đất trồng quế và trồng thêm cây quế giống." (Phụ nữ người Dao, 26 tuổi)**

Đánh giá Giữa kỳ Dự án GREAT (2020)





## Tại sao tiếp cận tài chính lại có vai trò quan trọng đối với nữ nông dân?

Nhiều nông hộ nhỏ cần được tiếp cận các dịch vụ tài chính như vay vốn và tiết kiệm để giúp họ quản lý dòng tiền và kiểm soát rủi ro trong suốt chu kỳ canh tác. Nhu cầu này thậm chí còn lớn hơn nếu họ muốn thúc đẩy sản xuất và tăng thu nhập qua việc đầu tư vào các mặt hàng có giá trị cao hơn, theo định hướng thị trường, công nghệ cải tiến hoặc mở rộng diện tích canh tác. Tiếp cận dịch vụ tài chính cũng rất quan trọng đối với những phụ nữ điều hành các doanh nghiệp du lịch nhỏ. Trên toàn cầu, phụ nữ gặp khó khăn trong tiếp cận các dịch vụ tài chính và đây chính là trở ngại lớn cản trở họ phát huy hết tiềm lực sản xuất của mình.

Mặc dù đã có những bước tiến tích cực để cải thiện về tài chính bao trùm trên toàn cầu nhưng vẫn còn tồn tại nhiều rào cản trên cơ sở giới<sup>1</sup>. Các rào cản này gồm cả những khó khăn liên quan đến pháp lý – ví dụ như thiếu giấy tờ tùy thân và giấy chứng nhận quyền sở hữu đất – và các định kiến văn hóa về vai trò của phụ nữ. Kết quả là phụ nữ khó mở tài khoản ngân hàng, vay tiền hoặc ký kết hợp đồng tài chính hơn so với nam giới. Những thách thức này càng lớn hơn khi phụ nữ có trình độ học vấn thấp hơn, hiểu biết về tài chính hạn chế, ít kiến thức về các sản phẩm tài chính sẵn có, và thiếu tự tin để chủ động tiếp cận các sản phẩm đó.

Khu vực tài chính chính thống có xu hướng ít đáp ứng phù hợp các nhu cầu tài chính cho nông nghiệp quy mô nhỏ. Ví dụ, thời hạn hoàn trả khoản vay có thể không khớp với chu kỳ sản xuất và thu hoạch của các loại cây trồng chính. Các nhà cung cấp tài chính cho rằng các khoản vay giá trị nhỏ thường có chi phí giao dịch cao đi kèm nhiều rủi ro, vì vậy họ có xu hướng miễn cưỡng tham gia vào phân khúc thị trường này trừ khi bị buộc phải tham gia, ví dụ như khi chính phủ yêu cầu.

Ngay cả khi các nhà cung cấp dịch vụ tài chính có các sản phẩm phù hợp với nông nghiệp quy mô nhỏ, họ có thể vẫn không nhìn nhận vai trò của phụ nữ trong nông nghiệp, và do đó không định hướng để sản phẩm của họ đáp ứng nhu cầu của nữ nông dân. Phụ nữ chính vì vậy có xu hướng tìm đến các nguồn/phương án vay không chính thống hoặc bán chính thống để có được các khoản vay vốn ngắn hạn, và khi đó họ có thể phải trả lãi suất cao đi kèm với các điều kiện khác. Mặc dù những phương án này giúp đáp ứng một phân khúc vay vốn đặc thù quan trọng, nhưng chúng có thể không cung cấp chính xác dịch vụ mà phụ nữ cần để phát triển các hoạt động nông nghiệp hoặc kinh doanh của họ.

<sup>1</sup> Tổ chức Nông Lương của Liên Hợp quốc (FAO) [2018] Hướng dẫn về Xây dựng Chuỗi giá trị nhạy cảm giới cho cán bộ Phát triển, Chương 3, Việc tiếp cận các dịch vụ tài chính bị hạn chế tr. 71

## Tiếp cận dịch vụ tài chính tại Việt Nam

Dù đã từng bước tự do hóa kể từ giữa thập niên 80, ngành tài chính của Việt Nam vẫn chịu sự chi phối lớn từ các ngân hàng quốc doanh dưới sự giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN). Các ngân hàng quan trọng nhất đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn khác là:



### Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (NHNNPTNT hoặc Agribank)

Các ngân hàng thương mại cũng được yêu cầu dành 20% danh mục vay cho lĩnh vực nông nghiệp, nhưng để giảm thiểu rủi ro, yêu cầu này chủ yếu được triển khai thông qua các khoản vay đầu tư cho cơ sở hạ tầng nông thôn hơn là cho các hộ nhỏ vay vốn.

**Luật các tổ chức tín dụng (2010)** quy định về tín dụng từ nguồn các nhà cung cấp chính thống trong khu vực được cấp phép. Chính phủ quy định giới hạn lãi suất trần 20%/năm đối với các khoản vay tài chính cho nhà sản xuất ở nông thôn và người nghèo, nhưng lãi suất áp dụng ở cả NHNNPTNT và NHCSXH đều thấp hơn mức này, lần lượt là 1%/tháng (tương đương 12%/năm) và 0,7%/tháng (tương đương 8,4%/năm). Hầu hết các khoản vay đều yêu cầu tài sản thế chấp, như giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, nhưng NHCSXH có thể cho vay không cần thế chấp với giá trị vay lên đến 100 triệu đồng. Chính phủ cũng đã phát triển các công cụ vay cụ thể dành cho các sản phẩm hoặc quy trình nông nghiệp, như chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản, xuất khẩu gạo, tái canh tác cà phê và giảm tổn thất sau thu hoạch.



### Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam (NHCSXH hoặc VSBP), được thành lập năm 1995 với tư cách là tổ chức tài chính phi lợi nhuận với nhiệm vụ hoạt động là xóa đói giảm nghèo.

Dù các khoản vay nông nghiệp và nông thôn về cơ bản đã tăng lên trong những năm gần đây<sup>2</sup>, nhưng khả năng tiếp cận dịch vụ tín dụng và tiết kiệm của nông dân sản xuất nhỏ vẫn gặp nhiều hạn chế. Ngành ngân hàng vẫn ít tiếp cận vùng sâu, vùng xa, và chỉ có NHNNPTNT đặt chi nhánh ở tất cả các tỉnh, thành. Theo các ước tính gần đây, chỉ 1/4 người trưởng thành ở nông thôn có tài khoản ngân hàng<sup>3</sup>, trong khi gần 1/3 số hộ ở nông thôn cho biết họ có nhu cầu tín dụng nhưng không được đáp ứng tại thời điểm Tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016.

Yêu cầu về tài sản thế chấp, quy trình vay vốn phức tạp và thời hạn vay không phù hợp với chu kỳ canh tác đồng nghĩa với việc người dân sản xuất quy mô nhỏ có nhiều khả năng canh tác mà không tiếp cận được vốn vay từ các nguồn chính thống, hoặc thay vào đó họ tìm đến các nguồn bán chính thống hoặc không chính thống. Với phụ nữ, những rào cản cơ cấu này, kết hợp với việc thiếu hiểu biết về tài chính và thiếu tự tin để tham gia, khiến cho việc tiếp cận các dịch vụ tài chính phù hợp càng xa tầm với của họ hơn.

## Thực trạng tại tỉnh Lào Cai và Sơn La trước khi GREAT tiến hành can thiệp

Khảo sát đầu kỳ của GREAT (2019) cho thấy người dân nông thôn ở Lào Cai và Sơn La nhận thức tốt (biết nhiều) về các loại sản phẩm tài chính hiện có và về các nghị định của chính phủ quy định về các ưu đãi cho nông dân và người nghèo ở nông thôn. Chỉ hơn một nửa trong số hơn 2.600 người trả lời khảo sát đã vay từ các nguồn chính thống trong 12 tháng trước khảo sát, trong khi khoảng 44% đã sử dụng các nguồn tín dụng khác, gồm cả vay từ bạn bè và người thân<sup>4</sup>. Một cuộc khảo sát khác vào cuối năm 2020 về tiếp cận tài chính của phụ nữ ở Sơn La cho thấy chỉ 1/3 hộ gia đình tiếp cận được các khoản vay chính thống cho mục đích canh tác<sup>5</sup>. Trong số những phụ nữ đã được vay vốn từ khu vực chính thức, hơn 80% là vay từ NHCSXH và chỉ 6% trong số họ vay từ NHNNPTNT.

2 Ví dụ, dư nợ tín dụng đã tăng từ 382 lên 825 nghìn tỷ đồng từ năm 2010 đến năm 2015 (NHNN 2018 - trích dẫn trong IFPRI, ACIAR, Australian Aid, IPARD (2020) Tài chính chuỗi giá trị nông nghiệp tại Việt Nam: tr. 41-43.)

3 Ngân hàng Thế giới (2018) báo cáo bởi IFPRI, ACIAR, Australian Aid, IPARD (2020) Tài chính chuỗi giá trị nông nghiệp tại Việt Nam: tr. 48

4 Đại học Minnesota (2019) Nghiên cứu theo dõi định tính về Nâng cao quyền năng Kinh tế cho Phụ nữ, Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo khảo sát đầu kỳ: tr. 50

5 Financial Access Consulting Services B.V. (2020), Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất Nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo tóm tắt rào cản phụ nữ gặp trong tiếp cận tài chính trong các chuỗi cung ứng mục tiêu



Thực tế cho thấy rõ ràng còn tồn tại khoảng trống đáng kể trong tiếp cận dịch vụ tài chính chính thống của các nông hộ nhỏ, đặc biệt là phụ nữ. Những khoảng trống này phát sinh từ nhiều yếu tố, từ cả phía nhà cung cấp khoản vay (bên cung) và nhà sản xuất/người dân (bên cầu) như được trình bày trong Bảng 1. Tóm lại, các tổ chức tài chính vẫn ngại rủi ro và áp dụng các chính sách và quy trình nghiêm ngặt trong quá trình cho vay, trong khi nhà sản xuất có thể gặp nhiều khó khăn với các quy trình, thủ tục phức tạp đó cũng như lo lắng về nguy cơ rơi vào cảnh nợ nần.

**Bảng 1: Quan ngại cản trở các khoản vay chính thống**

| Bên cung cấp khoản vay                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Nhà sản xuất                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Yếu tố rủi ro                                | Quan ngại chính                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Quan ngại chính                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Yếu tố rủi ro                                                                                                                                                                                                                         |
| Rủi ro vỡ nợ                                 | Khách hàng có thể cung cấp tài sản thế chấp - tốt nhất là đất (với Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) không?                                                                                                                                                                                           | Tôi không có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất <ul style="list-style-type: none"> <li>Tôi có đủ điều kiện để được vay không thế chấp không?</li> <li>Tôi có phải nhờ chồng đứng ra vay thay không?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                             | Đất đai<br>Tiền tiết kiệm<br>Khả năng tiếp cận các tài liệu, hồ sơ<br>Giới tính                                                                                                                                                       |
| Rủi ro vỡ nợ hoặc chậm trả nợ                | Liệu khách hàng có thể hoàn trả khoản vay (cùng với tiền lãi) không, có thể trả nợ theo đúng lịch trình trả nợ đã yêu cầu hay không? <ul style="list-style-type: none"> <li>Các ngân hàng thiếu năng lực kỹ thuật để đánh giá và giám sát rủi ro và hiểu nhu cầu của nông dân và dòng tiền.</li> </ul> | Tôi sẽ trả nợ khoản vay thế nào? <ul style="list-style-type: none"> <li>Nếu tôi bị mất mùa thì sao?</li> <li>Nếu tôi bị ốm và không thể làm việc thì sao?</li> <li>Nếu con tôi bị ốm và tôi phải trả tiền khám chữa bệnh thì sao?</li> </ul> Điều gì sẽ xảy ra với tôi nếu tôi không thể trả nợ đúng hạn?                                                                                                                                                 | Thu nhập <ul style="list-style-type: none"> <li>Nguồn đa dạng</li> <li>Khả năng trả nợ</li> </ul> Thực hành canh tác <ul style="list-style-type: none"> <li>Đất cho mỗi hộ thành viên</li> <li>Năng suất</li> </ul> Nhận thức về giới |
| Yêu cầu & khó khăn về pháp lý, vd: kiểm toán | Đảm bảo ghi lại đầy đủ tất cả các yêu cầu của công ty và tuân thủ các quy trình                                                                                                                                                                                                                        | Tôi sẽ liên lạc với Ngân hàng và tìm hiểu các yêu cầu của họ thế nào?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Tiếng Kinh thành thạo, biết đọc biết viết, sự tự tin<br>Thiếu thẻ căn cước/CMT                                                                                                                                                        |
| Bối cảnh chính sách                          | Các chương trình cho vay của chính phủ chỉ nhắm đến một số nhóm nhất định<br>Phạm vi sản phẩm cho vay hẹp/không linh hoạt<br>Lãi suất không phản ánh hồ sơ rủi ro khách hàng<br>Chi phí giao dịch cao khi giao dịch với các nhà sản xuất quy mô nhỏ<br>Người dân ở các địa bàn rải rác và xa xôi       | Các loại hình vay hiện có không thực sự đáp ứng nhu cầu của tôi <ul style="list-style-type: none"> <li>Tôi chỉ cần vay một khoản để trang trải chi phí đầu vào, cho đến khi tôi có thể hoàn trả sau khi thu hoạch</li> <li>Thay vào đó, tôi có thể vay từ bạn bè/người thân hoặc những người cho vay tiền không chính thống, hoặc thu xếp mua chịu với nhà cung ứng đầu vào của tôi</li> <li>Hoặc có lẽ tôi có thể nhận được một khoản trợ cấp</li> </ul> | Đặc điểm của doanh nghiệp, ví dụ: quy mô, tính thời vụ, chu kỳ đầu vào/đầu ra<br>Nhu cầu tài chính cũng phụ thuộc vào vụ mùa đang sản xuất<br>Lịch sử tài trợ cho các cộng đồng dân tộc thiểu số                                      |



## Cách tiếp cận của GREAT

GREAT đã ghi nhận vai trò quan trọng của việc thúc đẩy tiếp cận tài chính cho phụ nữ dân tộc thiểu số. Nhiều sáng kiến của Dự án trong ngành nông nghiệp và du lịch gồm các hoạt động, như các nhóm tiết kiệm và vay vốn, nhằm tăng cường kiến thức tài chính và thúc đẩy tài chính bao trùm. Mặc dù vẫn còn quá sớm để quan sát tác động lâu dài đến tình hình tiếp cận tài chính của phụ nữ, nhưng đã xuất hiện một số dấu hiệu và các câu chuyện liên quan đầy hứa hẹn. Ví dụ, trong khảo sát đầu kỳ của nghiên cứu theo dõi<sup>6</sup> dự án GREAT, phụ nữ dân tộc Dao bày tỏ quan ngại về việc vay vốn và trả lãi.



Vào thời điểm khảo sát giữa kỳ một năm sau đó<sup>7</sup>, họ cho biết đã tiếp cận được nguồn vốn vay chính thống và cảm thấy thoải mái khi vay vốn, do hợp đồng sản xuất của họ mang lại lợi nhuận cao và chắc chắn.

Trong ngành du lịch, có bằng chứng cho thấy phụ nữ cảm thấy được nâng quyền nhiều hơn trong việc tham gia ra quyết định, kể cả khi đại đa số đối tượng vay chủ yếu trong các quy trình vay chính thống vẫn là nam giới:

**Trước đây, chúng tôi phải vay tiền của họ hàng và không chắc họ có tiền giúp chúng tôi hay không. Giờ chúng tôi không còn lo như trước nữa. (Nông dân trồng quế – phụ nữ người Dao, 43 tuổi)**

**Đánh giá giữa kỳ Dự án GREAT (2020)**

**Chồng tôi vay tiền với tư cách là chủ hộ. Nhưng anh ấy cần thảo luận với tôi về những điều anh ấy muốn làm. Giờ chúng tôi bình đẳng và phải hỏi ý kiến của nhau. (Phụ nữ người Dao, 46 tuổi)**

**Đánh giá giữa kỳ Dự án GREAT (2020)**

Mặc dù GREAT sẽ tiếp tục theo dõi các chỉ số về tiến độ thực hiện tài chính bao trùm qua các tiểu dự án ngành hàng, nhưng rõ ràng là để có thể đạt được các kết quả đáng kể sẽ cần nhiều hơn thế.

## Can thiệp ngành tài chính: vay theo chuỗi giá trị

Với những khác biệt rõ ràng trình bày trong Bảng 1, GREAT đã nhận thấy cơ hội thu hẹp khoảng cách giữa nhà sản xuất và khu vực tài chính chính thống bằng cách hỗ trợ phát triển một loại sản phẩm tài chính mới: **vay theo chuỗi giá trị**. Thay vì tập trung vào các đặc điểm của người đi vay cá nhân (đối tượng có thể bị coi là rủi ro cao hoặc quy mô nhỏ), loại hình vay này “tập trung sự chú ý” bằng cách kết nối ngân hàng với những người tham gia khác trong chuỗi giá trị – những người đóng vai trò hỗ trợ/thúc đẩy hoặc trung gian – ví dụ: các nhóm nhà sản xuất, hợp tác xã và doanh nghiệp nông nghiệp cung cấp đầu vào nông nghiệp và/hoặc thu mua đầu ra. Điều này có thể giúp khắc phục các vấn đề về quy mô và giảm rủi ro cho cả bên vay và bên cho vay<sup>8</sup>. Từ đó, dẫn tới “quan hệ đối tác 3 bên” như minh họa trong Hình 1.

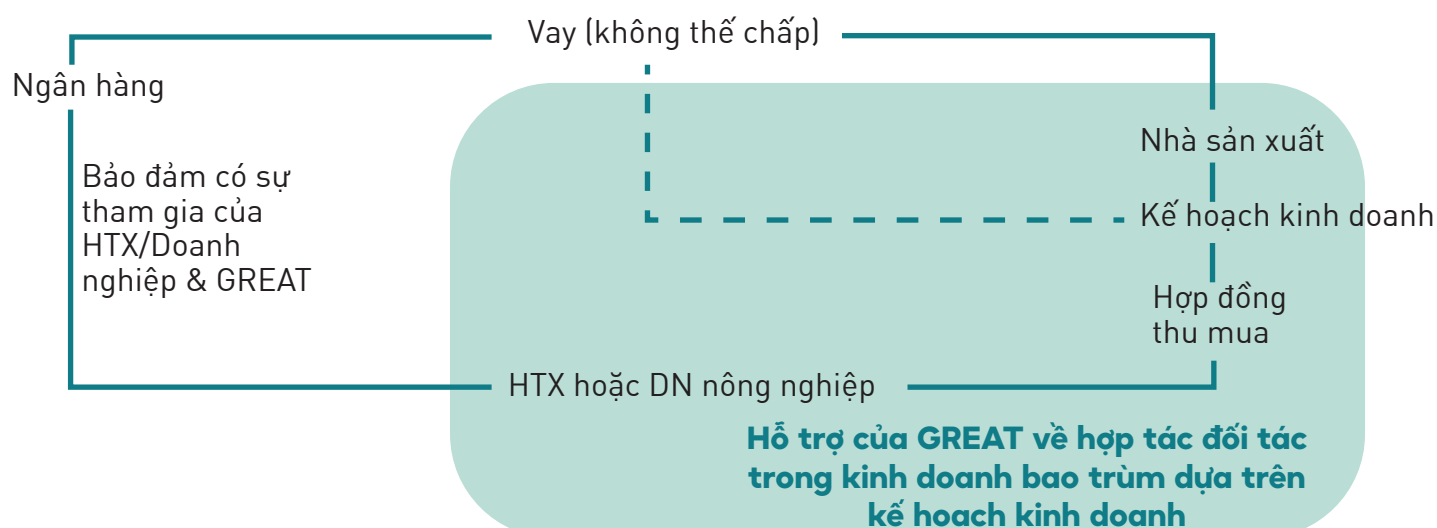
6 Đại học Minnesota (2019) Nghiên cứu theo dõi định tính về Nâng cao quyền năng Kinh tế cho Phụ nữ, Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất Nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo khảo sát đầu kỳ: tr. 37

7 Đại học Minnesota (2020) Nghiên cứu theo dõi định tính về Nâng cao quyền năng Kinh tế cho Phụ nữ, Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất Nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo khảo sát giữa kỳ: tr. 35-40

8 IFPRI, ACIAR, Australian Aid, IPARD (2020) *Agriculture Value Chain Finance in Vietnam*: p. 66



**Hình 1: Quan hệ đối tác 3 bên theo chuỗi giá trị**



GREAT đang hỗ trợ các hợp tác xã hoặc doanh nghiệp nông nghiệp tham gia thỏa thuận kinh doanh bao trùm<sup>9</sup> với các nhóm nhà sản xuất, được xây dựng dựa trên kế hoạch kinh doanh và hợp đồng thu mua sản phẩm. Hợp tác xã hoặc doanh nghiệp giúp người sản xuất tuân thủ kế hoạch kinh doanh, ví dụ, bằng cách cung cấp hỗ trợ kỹ thuật. Với thỏa thuận này, ngân hàng có thể cho vay không cần thế chấp, với đảm bảo từ kế hoạch kinh doanh.

#### Khoản vay này có lợi cho tất cả các bên:

- A** Người sản xuất có thể vay vốn mà không cần thế chấp, tạo điều kiện cho họ mở rộng sản xuất.
- B** Nhờ mở rộng sản xuất và hình thành tổ nhóm, doanh nghiệp/hợp tác xã có thể cung cấp một lượng lớn sản phẩm theo kế hoạch kinh doanh của mình, với chi phí giao dịch thấp hơn so với khi họ thu mua nhỏ lẻ từ nhiều hộ sản xuất riêng lẻ.
- C** Ngân hàng có thể giải ngân vốn của mình dưới dạng khoản vay cho nhà sản xuất, đồng thời có bảo lãnh hoặc đảm bảo dựa trên vai trò hiện tại của doanh nghiệp/hợp tác xã và kết quả tiềm năng của kế hoạch kinh doanh liên kết (giả định kế hoạch sẽ thành công). Điều này sẽ cho phép các ngân hàng tăng danh mục vay liên quan đến các chuỗi giá trị nông nghiệp mục tiêu.

#### Quan hệ đối tác ba bên này có được hình thành hay không phụ thuộc vào việc ngân hàng thẩm định khả năng thành công của kế hoạch kinh doanh, so với mức độ rủi ro.

##### Mức độ rủi ro phụ thuộc vào:

- A** Cam kết của nhà sản xuất và đối tác kinh doanh của họ về việc tiếp tục hợp tác (tức là tính bền vững của liên kết kinh doanh bao trùm) - đây là điểm mà GREAT và các cơ quan nhà nước liên quan có thể gia tăng giá trị; và
- B** Kỳ vọng (lợi nhuận tiềm năng) và tính hiện thực/tính khả thi của kế hoạch kinh doanh. Điều này lại phụ thuộc vào năng lực quản lý kinh doanh của đơn vị và biến động thị trường, ví dụ như tác động của đại dịch COVID-19.

Để triển khai khái niệm vay theo chuỗi giá trị này trên thực tế, GREAT đã hợp tác với hai đối tác mới là Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam (NHCSXH) và Ngân hàng Bưu điện Liên Việt (LVPB) thông qua Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính (A2F). Trong khuôn khổ quan hệ đối tác này, các hoạt động thí điểm đang được triển khai ở tỉnh Lào Cai và Sơn La với các hộ gia đình (chủ yếu trong cộng đồng dân tộc thiểu số) đang tham gia các chuỗi giá trị nông nghiệp và du lịch do GREAT hỗ trợ. Chương trình thí điểm được xây dựng dựa trên kiến thức, kỹ năng và các mối quan hệ được phát triển thông qua các can thiệp hiện tại khác.

9 Ấn phẩm chuyên đề của GREAT: số 2 (2021) Thu hẹp Khoảng cách giữa Doanh nghiệp và Người sản xuất trong Nông nghiệp: tr. 11





## Các kế hoạch can thiệp:

- Tập huấn và nâng cao nhận thức với các ngân hàng về cho vay theo chuỗi giá trị và các chủ đề liên quan như đầu tư qua lăng kính giới.
- Tập huấn cho cán bộ ngân hàng về đánh giá và quản lý rủi ro, gồm cả xây dựng mô hình dòng tiền và chấm điểm tín dụng cho từng nông dân.
- Tập huấn cho các nhóm khách hàng tiềm năng (đặc biệt là phụ nữ dân tộc thiểu số) về kế hoạch vay để họ hiểu rõ hơn về các thủ tục ngân hàng, cũng như quản lý tài chính cơ bản. Giải thích các điều khoản và điều kiện của sản phẩm tín dụng mới đề xuất để nhà sản xuất có thể ra quyết định sáng suốt xem có nên chấp nhận đề nghị hay không.
- Phát triển sản phẩm tín dụng mới và các quy trình và công nghệ đi kèm.

## Kết quả và tác động dự kiến:

Mục đích: bốn kết quả liên quan đến các khoản vay theo chuỗi giá trị:

- Các ngân hàng đã nâng cao năng lực để cung cấp các khoản vay phù hợp cho các hộ sản xuất nhỏ, đặc biệt là phụ nữ.
- Phụ nữ sản xuất quy mô nhỏ tăng cường vay vốn từ ngân hàng.
- Các ngân hàng và hộ sản xuất được hỗ trợ để quản lý hiệu quả khoản vay, đặc biệt trong bối cảnh tác động của COVID-19.
- Quy trình cho vay theo chuỗi giá trị đã được thí điểm và đánh giá cẩn trọng để chuẩn bị áp dụng trên quy mô lớn hơn.

Chương trình thí điểm dự kiến sẽ tạo ra tác động trên ba khía cạnh:

- Tăng cường tiếp cận tài chính cho phụ nữ
- Phụ nữ tự tin hơn trong quản lý tài chính hộ gia đình
- Mở rộng mạng lưới khách hàng của ngân hàng.

GREAT đã bắt đầu đánh giá<sup>10</sup> Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính vào đầu năm 2022 với mục đích xác định các thực hành tốt và tài liệu hóa các bài học kinh nghiệm. Phần sau trong Ấn phẩm chuyên đề này nhấn mạnh các bước tiến đã đạt được và các khuyến nghị, đồng thời lưu ý một số điều chỉnh đã áp dụng trong quá trình thực hiện để ứng phó với những thách thức và cơ hội bên ngoài.

10 GREAT (2022) Báo cáo chương trình thí điểm Tiếp cận tài chính





## Các khoản vay và mô tả

### Sản phẩm vay #1: Khoản vay theo chuỗi giá trị dành cho nhà sản xuất quy mô nhỏ

Tại tỉnh Sơn La, sản phẩm vay của ngân hàng LVPB trong ngành gai xanh là sản phẩm vay theo chuỗi giá trị. HTM Dragon (doanh nghiệp) tham gia tích cực vào quá trình lựa chọn khách hàng thông qua công tác thẩm định hồ sơ, kế hoạch sản xuất và khả năng hoàn trả nợ vay của nhà sản xuất (bên vay). HTM Dragon đã xác minh hồ sơ vay từ các nhà sản xuất đủ điều kiện trước khi nộp lên ngân hàng để phê duyệt lần cuối. Ngân hàng sử dụng dữ liệu khách hàng từ HTM Dragon để thực hiện thẩm định tín dụng và ký kết thỏa thuận 3 bên (Ngân hàng - Doanh nghiệp - Bên vay) để cho nhà sản xuất vay không thế chấp, với sự đảm bảo bảo lãnh trung gian từ Dự án GREAT trong giai đoạn thí điểm.

### Sản phẩm vay #2: Khoản vay chính sách xã hội cho các nhà sản xuất quy mô nhỏ và các doanh nghiệp liên quan đến du lịch

Tại tỉnh Lào Cai, sản phẩm vay từ NHCSXH mở rộng đối tượng vay, gồm cả các nhà sản xuất nhỏ lẻ không thuộc diện nghèo và có tham gia chuỗi giá trị trong tiểu dự án do GREAT hỗ trợ qua hệ thống ngân hàng hiện tại. NHCSXH cũng cung cấp các khoản vay cho các hợp tác xã hoặc homestay hoạt động trong ngành du lịch và tuyển người dân địa phương làm nhân viên. Đánh giá thí điểm A2F chủ yếu tập trung vào các khoản vay phục vụ kinh doanh cho các nhà sản xuất nhỏ về được liệu và chèn hơn là các khoản vay liên quan đến du lịch. Khác với LVPB, NHCSXH làm việc trực tiếp với người vay thông qua mạng lưới ngân hàng mở rộng ở tuyến xã, và không tham gia trực tiếp với doanh nghiệp.



Với cả hai sản phẩm vay này, người vay sử dụng vốn vay để phục vụ sản xuất. Tuy nhiên, trong dự án gai xanh, HTM Dragon đóng vai trò quan trọng trong quá trình cung cấp khoản vay. Ngược lại, doanh nghiệp (Hợp tác xã Dao Đỏ) có vai trò rất nhỏ hoặc sự tham gia trực tiếp của họ vào các khoản vay của NHCSXH còn hạn chế.

**Bảng 2: Các sản phẩm vay theo chuỗi giá trị**

| Chỉ số               | NHCSXH                                                                                                                                                                                                 | LVPB                                                                                                                                 |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      | 20-100                                                                                                                                                                                                 | 20-50                                                                                                                                |
| Thời hạn vay         | Tối 60 tháng                                                                                                                                                                                           | 3-4 tháng                                                                                                                            |
| Lãi suất vay/năm     | 6,6% -7,92% (như mức áp dụng lần lượt với hộ nghèo và cận nghèo)                                                                                                                                       | 11.1%                                                                                                                                |
| Hình thức giải ngân  | Tiền mặt tại trụ sở UBND xã                                                                                                                                                                            | Chuyển khoản ngân hàng, hoặc tiền mặt tại chi nhánh ngân hàng                                                                        |
| Phương pháp trả lãi  | Trả lãi hàng tháng.<br>Trả nợ gốc vào cuối chu kỳ vay hoặc khi có<br>Thanh toán bằng tiền mặt qua trưởng nhóm ở cấp xã                                                                                 | Trả lãi hàng tháng<br>Trả nợ gốc vào cuối chu kỳ vay<br>Thanh toán cho ngân hàng bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản ngân hàng.          |
| Yêu cầu, thủ tục vay | Chứng minh thư/Căn cước<br>Sổ hộ khẩu<br>Đơn đề nghị vay vốn<br>Giấy ủy quyền (chỉ áp dụng khi vợ hoặc chồng thực hiện giao dịch)                                                                      | Chứng minh thư/Căn cước<br>Sổ hộ khẩu<br>Đơn đề nghị vay vốn, có xác minh của HTM Dragon<br>Giấy đăng ký kết hôn (dành cho vợ chồng) |
| Khách hàng mục tiêu  | Hộ nghèo và không nghèo đang tham gia các mô hình do GREAT hỗ trợ như dược liệu (Dao đỏ), chè (Bản Liễn) và du lịch (DCI Sapa).<br>Thí điểm tại các xã Ngũ Chỉ Sơn, Bản Liễn và Tả Phìn, tỉnh Lào Cai. | Nhà sản xuất nhỏ có hợp đồng thu mua với HTM Dragon.<br>Thí điểm tại huyện Sông Mã, tỉnh Sơn La.                                     |
| Yêu cầu thế chấp     | Không yêu cầu thế chấp cho khoản vay dưới 100 triệu VND đối với cá nhân và 200 triệu VND đối với hợp tác xã/doanh nghiệp chuyên về du lịch.                                                            | Không yêu cầu thêm tài sản thế chấp đối với nhà sản xuất nhỏ lẻ, miễn là họ thuộc nhóm khách hàng mục tiêu mô tả ở trên.             |





## Tập huấn đã tiến hành

Chương trình thí điểm Tiếp cận Tài chính đã triển khai tập huấn về giới và tài chính bao trùm, và các hoạt động nâng cao nhận thức đi kèm cho khách hàng và nhân viên của LVPB và NHCSXH, như tóm tắt dưới đây:



### LVPB

- Tập huấn cho vay có lồng ghép giới cho nhân viên LVPB.
- Hoạt động nâng cao nhận thức để khuyến khích phụ nữ trở thành chủ tài khoản ngân hàng và người đứng ra vay vốn.
- Thu hút vợ và chồng tham gia các quy trình vay, ví dụ, đơn đề nghị vay vốn, thẩm định khoản vay.
- Tập huấn kiến thức tài chính cho nhà sản xuất với sự tham gia của cả vợ và chồng (40-50 hộ ở tỉnh Sơn La, với trên 50% phụ nữ tham gia<sup>11</sup>)



### NHCSXH

- Tập huấn về quyền của phụ nữ cho các hộ tham gia vào 3 chuỗi giá trị (chè, dược liệu và du lịch).
- Tập huấn về phát triển các sản phẩm liên quan đến du lịch lồng ghép với kinh doanh nông nghiệp; gồm cả sự tham gia của phụ nữ trong quá trình ra quyết định và lập kế hoạch kinh doanh hộ gia đình.
- Hoạt động nâng cao nhận thức để khuyến khích phụ nữ trở thành chủ tài khoản ngân hàng và người đứng ra vay vốn.
- Tập huấn kiến thức tài chính cho nhà sản xuất với sự tham gia của cả vợ và chồng (100 hộ ở tỉnh Lào Cai, với trên 50% phụ nữ tham gia<sup>12</sup>)

### Điểm nhấn về chính sách:

Đối với NHCSXH, Chương trình thí điểm Tiếp cận Tài chính rất phù hợp với các chính sách về khuyến khích kinh doanh và sản xuất, cũng như chương trình phát triển du lịch tại tỉnh Lào Cai trong giai đoạn 2021-2025. Ngân hàng đã sử dụng các bằng chứng thu thập được từ đợt đánh giá nhu cầu vay vốn do GREAT hỗ trợ để tư vấn cho công tác phân bổ ngân sách của Ủy ban Nhân dân tỉnh Lào Cai, các bằng chứng này cũng được cung cấp để ngân hàng cấp vốn vay cho các hộ cận nghèo. NHCSXH đánh giá sự hỗ trợ của chương trình nhằm thực hiện các khoá đào tạo hướng dẫn về các sản phẩm vay.

Theo Báo cáo đánh giá Chương trình Tiếp cận Tài chính của GREAT (2022)

11 GREAT (2022) Báo cáo Đánh giá Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính: tr. 9

12 GREAT (2022) Báo cáo Đánh giá Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính: tr. 9





## Các bước tiến và thành công đã đạt được

Có bằng chứng xác thực chứng minh sự phù hợp của cả hai sản phẩm vay đối với nhà sản xuất quy mô nhỏ. Cả hai hình thức vay đều được các nhà sản xuất và kinh doanh quy mô nhỏ đánh giá cao và coi là hữu ích. Tuy vậy chỉ các khoản vay từ LVPB mới thể hiện logic chuỗi giá trị còn các khoản vay từ NHCSXH thường không gắn với chuỗi giá trị mà chủ yếu hướng đến ngành hàng vì khách hàng vay vốn đang tham gia chuỗi giá trị.

Các khoản vay theo chuỗi giá trị điển hình phù hợp nhất với hoạt động sản xuất (ví dụ: gai xanh) khi liên kết giữa doanh nghiệp và nhà sản xuất nhỏ được thiết lập tốt và được đảm bảo bằng một kế hoạch kinh doanh rõ ràng và hợp đồng thu mua sản phẩm giữa doanh nghiệp và từng nhà sản xuất nhỏ.

Đối với các nhà sản xuất nhỏ có thu nhập, các khoản vay chính sách xã hội từ NHCSXH sẽ phù hợp hơn, với thời hạn đáo hạn xa, trả lãi vay hàng tháng, và hệ thống ngân hàng tới tận cấp xã được xây dựng bài bản để tạo điều kiện và xử lý thủ tục/giấy tờ vay vốn cho các nhà sản xuất địa phương. Khoản vay không thể chấp từ NHCSXH dành cho các hợp tác xã rất hữu ích với các doanh nghiệp khởi nghiệp, gồm cả các hợp tác xã du lịch cộng đồng, nhưng lại kém hấp

dẫn hơn với các hợp tác xã đã thành lập do hạn mức vốn vay hạn chế.

Khách hàng của cả hai hình thức vay đều cho biết thủ tục xin vay vốn không phức tạp nhưng cần lưu ý rằng trong giai đoạn thí điểm, hầu hết các giao dịch và liên lạc với ngân hàng đều do nam giới thực hiện. Tuy vậy việc có tên của người phụ nữ trên hồ sơ vay vốn hay không không phải là thước đo duy nhất để đánh giá sự tham gia bao trùm của các thành phần liên quan hay yếu tố tài chính bao trùm. Các bài học kinh nghiệm cho thấy vẫn tồn tại nhiều rào cản hạn chế phụ nữ tiếp cận tài chính, phần lớn do khả năng đọc viết của họ không đủ tốt và họ thiếu các kỹ năng cần thiết khác để có thể chủ động tham gia quá trình vay vốn và ra quyết định liên quan tới việc vay vốn.

Cả LVPB và NHCSXH cho biết họ hài lòng với Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính, và rằng Chương trình này rất phù hợp với các chiến lược tương ứng của cả hai ngân hàng trong việc xây dựng các sản phẩm và dịch vụ cho nông nghiệp và chuỗi giá trị. Tỷ lệ hoàn trả nợ vay của LVPB là 100% ngay từ giai đoạn thí điểm. Vay theo chuỗi giá trị giúp có thể dự đoán và tăng độ tin cậy nhờ mô hình 3 bên tham gia trong thỏa thuận đối

tác (Ngân hàng - Doanh nghiệp - Bên vay). Với những khoản vay vốn nhưng chưa có mục đích cụ thể, không ai biết bên vay có thể làm gì với số tiền vay và bên cho vay luôn lo lắng không biết tiền sẽ được dùng thế nào. Các khoản vay theo chuỗi giá trị khiến bên cho vay an tâm hơn vì họ biết tiền được sử dụng đúng mục đích và mỗi chủ thể tham gia có thể tập trung vào đúng nhiệm vụ của mình trong chuỗi giá trị.

Xét trên quan điểm kinh doanh, cả HTM Dragon và HTX Dao Đỏ đều có kế hoạch rõ ràng về mở rộng kinh doanh trong ngắn hạn và dài hạn. HTM Dragon nhấn mạnh các khoản vay theo chuỗi giá trị giúp giảm gánh nặng vốn cho doanh nghiệp. Trước khi triển khai Chương trình Thí điểm, doanh nghiệp thường không thể đáp ứng nhu cầu tín dụng từ phía nhà sản xuất. Khoản vay theo chuỗi giá trị đã giúp thực hiện một phần cam kết tài chính đó, cho phép doanh nghiệp tập trung vào hỗ trợ kỹ thuật, sản xuất và các kế





**4 yếu tố thành công hàng đầu đối với các khoản vay theo chuỗi giá trị từ ngân hàng LVPB là:**

- Tiến hành đánh giá khả thi một cách cẩn trọng để chọn được ngành hàng có khả năng dòng tiền và lợi tức đầu tư cao cho nhà sản xuất. Đánh giá khả thi cho thấy ngành gai xanh rất phù hợp với các tiêu chí này.
- Sản phẩm được thiết kế tốt thông qua thỏa thuận 3 bên (Ngân hàng - Doanh nghiệp - Bên vay) và các thủ tục, biểu mẫu được đơn giản hóa để giảm gánh nặng và thời gian làm thủ tục giấy tờ.
- Bảo lãnh tài trợ từ Dự án GREAT đã giúp chia sẻ rủi ro tiềm tàng với LVPB để có thể thí điểm một sản phẩm cho vay mới.
- Các giải pháp thích ứng để vượt qua rào cản về cơ cấu. Các giải pháp này đáp ứng các quy định và yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc khoản vay phải được chuyển trực tiếp cho người vay thông qua một tài khoản ngân hàng, cũng như tuân theo thiết kế dòng tiền của khoản vay theo chuỗi giá trị.

**4 yếu tố thành công hàng đầu đối với các khoản vay từ ngân hàng NHCSXH là:**

- Kết nối khái niệm vay theo chuỗi giá trị với chương trình tín dụng hiện có của ngân hàng để tăng tiếp cận vốn vay cho các nhà sản xuất nhỏ chuyên trồng chè và được liệu ở các xã mục tiêu.
- Sử dụng bằng chứng từ kết quả đánh giá nhu cầu tín dụng để hỗ trợ vận động thành công cho một chính sách mới nhằm thúc đẩy các homestay và các doanh nghiệp/hợp tác xã du lịch tiếp cận vốn vay xã hội và tài trợ từ chính quyền tỉnh.
- Phù hợp với các chính sách của tỉnh để phát triển các ngành hàng mục tiêu.
- Xây dựng được một hệ thống giao dịch vay vốn ở các thôn/bản dựa trên cơ cấu ra quyết định hiện có ở địa phương để tạo điều kiện thuận lợi cho phụ nữ và nam giới tiếp cận vốn vay. Ngoài ra, phương pháp tiếp cận theo nhóm của NHCSXH giúp tiết kiệm thời gian và giảm tần suất di chuyển cho nhân viên ngân hàng.







Đối với các khoản vay từ ngân hàng LVPB, còn một số thách thức chính liên quan tới sản phẩm vay, thời hạn vay và số tiền vay, ngoài ra việc tiếp cận khoản vay vẫn còn hạn chế. Để theo dõi các chu kỳ vay và đánh giá thêm về độ phù hợp của các đặc điểm của khoản vay sẽ cần nhiều thời gian hơn.

Để xây dựng mối quan hệ đối tác hiệu quả và làm việc qua các khung pháp lý và thủ tục cũng cần phần bổ đủ thời gian. Các ngân hàng cần nhiều thời gian để xem xét các khung pháp lý của mình nhằm giúp cho chương trình thí điểm này thành công, đặc biệt là liên quan đến an toàn tín dụng theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Về cơ bản các ngân hàng luôn thận trọng và có sự cân nhắc giữa tiềm năng đổi mới sáng tạo của Chương trình Thí điểm với các thông lệ họ đã và đang áp dụng. Mặc dù chương trình thí điểm được coi là một cơ hội cho các ngân hàng, nhưng có lẽ cần phải nhìn nhận rằng nhu cầu thay đổi từ phía các ngân hàng đã được đánh giá quá cao.

Báo cáo đánh giá cho thấy các khoản vay của ngân hàng LVPB chưa áp dụng cho những đối tượng rất nghèo, trong khi đó khoản vay của NHCSXH có thể phù hợp với các nhà sản xuất nhỏ không (hoặc chưa) đủ điều kiện vay vốn từ LVPB. Điều này cho thấy sản phẩm vay của LVPB và sản phẩm vay của NHCSXH có tiềm năng bổ sung cho nhau và phục vụ cả hai nhóm nhà sản xuất nhỏ.

Đại dịch COVID-19 đã gây ra những thách thức như làm chậm quá trình triển khai và hạn chế đi lại, cản trở quá trình hợp tác và xây dựng mối quan hệ công việc chặt chẽ - là điều hết sức cần thiết trong một chương trình có sự tham gia của nhiều đối tác và các bên liên quan. Mặc dù vậy, Chương trình Thí điểm này đã đạt được những thành tựu nhất định thông qua việc sử dụng công nghệ kỹ thuật số cho phép khắc phục các hạn chế về đi lại và kiểm dịch COVID-19.

**“Một số hộ bị cách ly do COVID-19, một số hoạt động bị hoãn như bón phân và thu hoạch gai xanh. Ước tính, người dân không thể cắt gai đúng thời điểm trên 40 ha do ảnh hưởng của đại dịch.”**

**(Ông Lâm Quang Thành – Giám đốc Công ty HTM Dragon)**

**Báo cáo Đánh giá Chương trình  
Thí điểm Tiếp cận Tài chính (GREAT) (2022)**





## Kết luận và Bài học

Chương trình thí điểm Tiếp cận Tài chính của GREAT cho thấy tiềm năng nhân rộng và mở rộng mô hình thí điểm, với 100% khách hàng vay thí điểm của LVPB sẵn sàng vay thêm một khoản khác khi đáo hạn khoản vay trước. Điều này cũng nhất quán với mức độ hài lòng của người vay. Kết quả đánh giá cho thấy việc nhân rộng các khoản vay theo chuỗi giá trị là thực tế và khả thi khi nhà sản xuất đã hoặc đang là thành viên của nhóm và có thu nhập, như trong mô hình gai xanh.

Trong giai đoạn tiếp theo, có thể tập trung vào các sản phẩm có tiềm năng chuỗi giá trị “mạnh” đối với các nhà sản xuất nhỏ là nữ; điều này thể hiện qua kết quả và quá trình sản xuất gai xanh, chè, quế và dứa. liệu.

Chuỗi cung ứng có cấu trúc càng vững và chặt chẽ thì hiệu quả càng cao. Các dữ liệu lịch sử kỹ thuật số về kết quả hoạt động của nhà sản xuất/nông dân trong chuỗi cung ứng cần được lưu trữ để giúp cho việc ra quyết định khi lựa chọn sản phẩm vay.

Mặt khác, các khóa dạy đọc viết chữ, tập huấn nâng cao kiến thức, hiểu biết tài chính và kỹ thuật số, lập kế hoạch kinh doanh cho các nhà sản xuất nhỏ và chủ doanh nghiệp nhỏ, tập trung vào phụ nữ cũng cần được nhân rộng. Điều này có thể đòi hỏi phải có sự hợp tác với các tổ chức khác chuyên cung cấp các dịch vụ này. Đồng thời cũng cần tăng cường phối hợp liên ngành với các bên liên quan và đối tác nhằm giải quyết các hạn chế hiện có và tạo cơ hội để thay đổi thái độ xã hội về bình đẳng giới, nhằm tăng cường sự tham gia vào quá trình ra quyết định và vai trò lãnh đạo của phụ nữ, dẫn đến cải thiện kết quả kinh tế và xã hội cho bản thân họ và gia đình.

## Công nghệ đổi mới sáng tạo:

Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính đã phối hợp chặt chẽ với NHCSXH ở cả cấp hội sở chính và cấp tỉnh để đánh giá và cải tiến ứng dụng giáo dục tài chính của NHCSXH (có tên là “NHCSXH-GDTC”), được hỗ trợ với hoạt động đào tạo định hướng về ứng dụng nâng cấp này cho cán bộ NHCSXH, đại diện các tổ chức đoàn thể, nhóm trưởng các nhóm tiết kiệm và tín dụng. Việc này đã giúp ứng dụng trở nên thân thiện hơn với người sử dụng thông qua việc tích hợp các mô-đun giáo dục tài chính cũng như cung cấp thông tin bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau như Tày và Mông, và Kinh.

Một ứng dụng di động có tính năng theo dõi nợ đã được triển khai thí điểm tại 13 xã tại trên toàn tỉnh Lào Cai. Ứng dụng này hỗ trợ NHCSXH theo dõi các khoản vay trong bối cảnh COVID-19 bao gồm tất cả dữ liệu giải ngân và trả nợ được cập nhật thường xuyên qua ứng dụng sử dụng GPS.

Báo cáo Đánh giá Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính (GREAT) (2022)





### Tài liệu tham khảo

Tổ chức Nông Lương Liên Hợp quốc (FAO) (2018) Hướng dẫn về xây dựng chuỗi giá trị nhạy cảm giới cho cán bộ phát triển.

IFPRI, ACIAR, Australian Aid, IPARD (2020) Tài chính chuỗi giá trị nông nghiệp tại Việt Nam.

Đại học Minnesota (2019) Nghiên cứu theo dõi định tính về Nâng quyền Kinh tế cho Phụ nữ, Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo khảo sát đầu kỳ.

Đại học Minnesota (2020) Nghiên cứu theo dõi định tính về Nâng quyền Kinh tế cho Phụ nữ, Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả Kinh tế sản xuất nông nghiệp và Phát triển du lịch (GREAT), Báo cáo khảo sát giữa kỳ.

Financial Access Consulting Services B.V. (2020), Dự án Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao hiệu quả kinh tế Sản xuất nông nghiệp và Phát triển Du lịch (GREAT), Báo cáo tóm tắt Rào cản phụ nữ gặp trong tiếp cận tài chính trong các chuỗi cung ứng mục tiêu.

Ấn phẩm chuyên đề của GREAT: số 2 (2021) Thu hẹp Khoảng cách giữa Doanh nghiệp và Người sản xuất trong Nông nghiệp.

GREAT (2021) Báo cáo Đánh giá Giữa kỳ.

GREAT (2021) Nghiên cứu Thay đổi Hệ thống Thị trường.

GREAT (2022) Báo cáo Đánh giá Chương trình Thí điểm Tiếp cận Tài chính