

Ngân hàng Grameen đã làm ngược lại với những quy tắc truyền thống khi cho vay không cần thế chấp và tạo nên một hệ thống ngân hàng trên cơ sở tín cậy lẫn nhau, tinh thần trách nhiệm, hợp tác và sáng tạo. Grameen cho những người nghèo nhất tại vùng nông thôn Bangladesh vay không cần thế chấp. Đối với Grameen, tín dụng là công cụ hữu hiệu để chống lại nghèo khổ và là chất xúc tác trong sự phát triển toàn diện những điều kiện kinh tế xã hội cho người nghèo – những người bị đặt ra ngoài quỹ đạo hoạt động của ngân hàng vì họ nghèo và do đó không thể gửi hay vay tiền được. Giáo sư Muhammad Yunus, người sáng lập Ngân hàng Grameen, đồng thời là giám đốc điều hành cho rằng nếu người nghèo tiếp cận được những nguồn tài chính theo những điều kiện hợp lý, sẽ có thêm hàng triệu người với hàng triệu việc làm tạo nên sự phát triển kỳ diệu.

Hiện nay, Ngân hàng Grameen là một định chế tài chính nông thôn lớn nhất ở Bangladesh. Ngân hàng cho vay trên 2,3 triệu người, 94% trong số họ là phụ nữ. Với 1.128 chi nhánh, dịch vụ của ngân hàng trải khắp 38.951 làng xã. Tỷ lệ hoàn vốn của ngân hàng trên 95%, bình quân mỗi khoản vay là 160 USD.

Nhiều nghiên cứu độc lập của Ngân hàng thế giới, Viện nghiên cứu chính sách lương thực quốc tế và Viện nghiên cứu phát triển Bangladesh đã công nhận những hiệu quả tích cực của Ngân hàng Grameen đối với người nghèo. Ngân hàng cũng thu hút sự chú ý của những tổ chức và cá nhân trên khắp thế giới về thành công của ngân hàng trong việc giảm thiểu nghèo khổ. Trong 10 năm qua, hơn 4.000 người từ 100 nước đã tham gia các chương trình huấn luyện và thực tập của Ngân hàng Grameen. Những người này đã áp dụng mô hình tài chính của Ngân hàng để giảm thiểu nghèo khổ tại đất nước họ. Trong thập niên qua, 58 nước đã xây dựng 223 chương trình áp dụng mô hình Grameen. Những chương trình này đã cung cấp tín dụng cho hàng trăm ngàn người trên khắp thế giới.

Quá trình thành lập

Năm 1976 Giáo sư Muhamad Yunus, chủ nhiệm Chương trình kinh tế nông thôn tại Đại học Chittagong bắt đầu dự án nghiên cứu khả năng thiết kế một hệ thống cung cấp dịch vụ ngân hàng cho người nghèo tại nông thôn. Dự án Ngân hàng Grameen (grameen tiếng Bangladesh nghĩa là nông thôn hay làng xã) đi vào hoạt động với những mục tiêu sau:

- mở rộng những tiện ích ngân hàng cho những người nghèo, nam và nữ;

Bangladesh là một nước Nam Á, nằm giữa Ấn Độ và Myanmar. Đây là một trong những nước nghèo nhất thế giới. Đất nước thường xuyên đối diện với những thiên tai như hạn hán và lũ lụt. Bangladesh chỉ rộng 144.000 km² nhưng dân số nước này lên đến 131.269.860 người (tháng 7.2001). Tỷ lệ người sống dưới mức nghèo khổ là 35,6%. Nhiều người không có đất canh tác và buộc phải sinh sống và trồng trọt trên những vùng ngập nước. Chính những điều kiện khắc nghiệt như vậy nảy sinh một mô hình ngân hàng phục vụ người nghèo nổi tiếng trên thế giới.

meen thành một ngân hàng độc lập. Ngày nay chủ nhân của Ngân hàng Grameen là những nông dân nghèo, đối tượng phục vụ của ngân hàng. Những người này sở hữu 90% cổ phần của ngân hàng, còn lại 10% của Nhà nước.

Hệ thống phân bổ tín dụng

Hệ thống phân bổ tín dụng của Ngân hàng Grameen có những đặc điểm sau:

1. Tập trung đặc biệt đối với những người nghèo nhất.

Tính đặc biệt được thể hiện như sau:

- thiết lập rõ ràng những tiêu chuẩn vay vốn cho những đối tượng chọn lọc và áp dụng những biện pháp thiết thực để sàng lọc những người không đạt những tiêu chuẩn này;

- khi phân bổ tín dụng, ưu tiên dành cho phụ nữ; và

- hệ thống phải phục vụ cho những nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của người nghèo.

2. Người vay vốn được tổ chức thành những nhóm nhỏ có những đặc điểm thuần nhất.

TÍN DỤNG CHO NGƯỜI NGHÈO

MÔ HÌNH NGÂN HÀNG GRAMEEN

KIỀU ANH

- xoá bỏ sự bóc lột của những người cho vay nặng lãi đối với người nghèo;

- tạo cơ hội làm việc cho số đông người thất nghiệp tại vùng nông thôn Bangladesh;

- tập hợp những người bất hạnh, đa số là phụ nữ trong những gia đình nghèo nhất vào những tổ chức để họ làm việc và tự quản; và

- đảo ngược cái vòng luẩn quẩn lâu đời “thu nhập kém, dành dụm ít và đầu tư thấp” thành “thu nhập kém, cung cấp tín dụng, đầu tư, thu nhập tăng, tiết kiệm nhiều hơn, đầu tư tăng lên và thu nhập cao hơn”.

Công trình nghiên cứu đã có hiệu quả tại Jobra (một xã gần trường Đại học Chittagong) và các xã lân cận trong những năm 1976-1979. Với sự tài trợ của ngân hàng trung ương và các ngân hàng thương mại nhà nước, dự án được mở rộng đến huyện Tangail, một huyện phía Bắc Dhaka (thủ đô của Bangladesh) năm 1979. Sau thành công ở Tangail, dự án được tiếp tục triển khai tại một số nơi khác. Đến tháng 10.1983, Chính phủ Bangladesh chuyển dự án Ngân hàng Gra-

Những đặc điểm chung sẽ tạo điều kiện để nhóm đoàn kết cũng như cộng tác với nhau. Tổ chức những nhóm cơ sở gồm 5 thành viên và liên kết họ thành những trung tâm là nền tảng của hệ thống Ngân hàng Grameen. Ngay từ lúc khởi đầu, Ngân hàng đã nhấn mạnh đến việc củng cố tổ chức khách hàng của mình, để họ có khả năng hoạch định và thực hiện những quyết định phát triển cấp vi mô. Những trung tâm được liên kết theo chức năng với Ngân hàng Grameen. Nhân viên phụ trách phải tham dự cuộc họp hàng tuần của trung tâm.

3. Những điều kiện cho vay đặc biệt thích hợp với người nghèo.

Những điều kiện này bao gồm:

- những khoản vay rất nhỏ không cần thế chấp;

- vốn vay có thể trả góp hàng tuần trong một năm;

- khả năng tiếp tục vay vốn phụ thuộc vào việc trả vốn vay đợt trước;

- người vay vốn được tự chọn những việc làm sử dụng tay nghề có sẵn và có thu nhập nhanh;

- tín dụng được cả nhóm cùng

như nhân viên ngân hàng giám sát chặt chẽ;

- chú ý kỷ luật tín dụng và trách nhiệm của tập thể những người vay vốn hay áp lực xã hội;

- phòng ngừa đặc biệt bằng cách tiết kiệm bắt buộc và tự nguyện để giảm thiểu rủi ro của người nghèo; và

- minh bạch trong mọi giao dịch ngân hàng mà phần lớn diễn ra tại các trung tâm.

4. *Thực hiện đồng thời chương trình phát triển xã hội phục vụ cho nhu cầu cơ bản của khách hàng.*

Điều này phản ánh trong những quyết định được khách hàng của Grameen chấp nhận và giúp:

- nâng cao nhận thức xã hội và chính trị của những nhóm mới tổ chức;

- tăng cường chú ý đến phụ nữ của những gia đình nghèo nhất mà sự tồn tại của họ có liên quan mật thiết đến sự phát triển của gia đình; và

- khuyến khích họ giám sát những dự án xây dựng cơ sở hạ tầng xã hội và y tế như nhà cửa, vệ sinh, nước uống, giáo dục, kế hoạch hóa gia đình...

5. *Xây dựng và phát triển hệ thống tổ chức và quản lý có khả năng phân bổ những nguồn lực của chương trình cho các đối tượng mục tiêu.*

Hệ thống này đã dần dần phát triển thông qua quá trình học hỏi kinh nghiệm gồm thử nghiệm, sai sót và liên tục sửa đổi. Yêu cầu chủ yếu để vận hành hệ thống này là huấn luyện đặc biệt và phát triển đội ngũ nhân viên tích cực và tận tụy để phân quyền quyết định và chức năng hành chính cho cấp dưới.

6. *Mở rộng hồ sơ cho vay để thỏa mãn những nhu cầu phát triển đa dạng của người nghèo.*

Khi chương trình tín dụng nhìn chung đã thành nền nếp và người vay trở nên quen thuộc với kỷ luật tín dụng, ngân hàng giới thiệu những chương trình cho vay khác nhằm thỏa mãn nhu cầu phát triển kinh tế-xã hội ngày càng tăng. Ngoài xây dựng nhà cửa, những chương trình này bao gồm:

- vay tiền xây dựng nhà vệ sinh;
- vay tiền lắp đặt đường ống cung cấp nước uống và tưới nước cho vườn rau;

- vay tiền mua nguyên vật liệu để trồng trọt theo mùa vụ;

- vay tiền thuê mướn mua sắm thiết bị máy móc, ví dụ nhân viên Ngân hàng Grameen mua điện thoại di động và

- tài trợ cho những dự án do tất cả thành viên trong gia đình người vay thực hiện.

Nền tảng quan trọng của Grameen là những người nông dân không có đất cần phải tiếp cận được với

nguồn vốn tín dụng để thoát khỏi nghèo đói và nanh vuốt của những kẻ cho vay nặng lãi và những người trung gian. Nếu không có nguồn vốn này, họ không thể lập nghiệp được. Bất chấp nguyên tắc cơ bản của ngành ngân hàng nông nghiệp truyền thống là "không có thế chấp (trong trường hợp này là đất), không thể vay tiền được", thử nghiệm của Ngân hàng Grameen đã thành công trong việc chứng minh rằng cho người nghèo vay tiền không phải là việc không thực hiện được; trái lại, điều này đã tạo cơ hội cho những người nông dân không có đất mua được công cụ, thiết bị hay những phương tiện sản xuất cần thiết khác và tạo ra thu nhập giúp họ thoát khỏi vòng luẩn quẩn "thu nhập kém, tích lũy thấp, đầu tư ít và thu nhập thấp". Nói cách khác, niềm tin của ngân hàng dựa vào ý chí và khả năng thành công trong sản xuất kinh doanh của những người vay vốn.

Phương thức hoạt động của Ngân hàng Grameen như sau: Chi nhánh ngân hàng được thành lập với một giám đốc và vài trưởng trung tâm phụ trách một khu vực từ 15 đến 22 làng xã. Giám đốc và các nhân viên bắt đầu thăm viếng các làng xã để làm quen với môi trường hoạt động của mình và xác định các đối tượng cho vay sắp tới cũng như giải thích mục đích, chức năng, và phương thức hoạt động của ngân hàng cho người dân địa phương biết. Những nhóm nhỏ gồm 5 đối tượng cho vay sắp tới được hình thành; trong giai đoạn đầu, chỉ có hai người trong số họ được vay tiền. Ngân hàng sẽ xem xét thái độ chấp hành những quy định của những thành viên trong nhóm này. Chỉ khi hai người vay đầu tiên trả vốn lẫn lãi trong thời hạn 6 tuần thì những thành viên khác trong nhóm mới được vay tiền của ngân hàng. Những hạn chế này cộng với áp lực mạnh mẽ của tập thể nhóm làm những cá nhân vay tiền phải bảo đảm chữ tín của mình. Điều này cũng có nghĩa trách nhiệm tập thể của nhóm giống như tài sản thế chấp cho người vay tiền. Tiền vay tuy nhỏ nhưng đủ tài trợ cho người vay thực hiện những việc kinh doanh nhỏ như xay lúa, sửa chữa máy móc, mua xe kéo, mua bò sữa, dê, may quần áo, làm đồ gốm... Lãi suất của tất cả khoản vay là 16%/năm. Tỷ lệ hoàn vốn hiện nay là 95% do áp lực của nhóm và lợi ích của bản thân cũng như động cơ của người vay. Mặc dù Ngân hàng Grameen cũng huy động vốn tiết kiệm bên cạnh việc cho vay, nhưng phần lớn vốn cho vay đều có nguồn gốc từ ngân hàng trung ương, các định chế tài chính khác, thị trường tiền tệ và những tổ chức viện trợ song phương và đa phương.

Phá vỡ vòng luẩn quẩn của nghèo đói thông qua tín dụng nhỏ

Kỷ luật nghiêm khắc, giám sát chặt chẽ và tinh thần phục vụ là những đặc điểm của Ngân hàng Grameen. Điều này được những "nhân viên ngân hàng đi xe đạp" thực hiện tại các chi nhánh với quyền hạn rộng rãi được giao. Những nhân viên này chọn lựa kỹ lưỡng những đối tượng cho vay và công việc làm ăn của họ, tập thể nhóm kiểm tra giám sát chặt chẽ các cá nhân vay vốn, và tiền vay được trả góp trong 50 tuần. Tất cả những điều này đã góp phần tạo nên hiệu quả hoạt động cho hệ thống ngân hàng nông nghiệp hỗ trợ người nghèo. Ngân hàng cũng khuyến khích tiết kiệm tích lũy. Theo kế hoạch, nhóm sẽ dành 5% khoản vốn vay để thành lập quỹ nhóm và góp vào quỹ 5 taka (đồng tiền của Bangladesh) mỗi tuần. Sự thành công của cách làm này cho thấy những trở ngại trong việc cho người nghèo vay có thể khắc phục được nếu ngân hàng giám sát và quản lý kỹ lưỡng. Ví dụ, trước đây có ý kiến cho rằng người nghèo không thể tìm được những công việc sinh lợi. Thực ra, những người vay vốn của Ngân hàng Grameen đều làm ăn thành công. Có ý kiến cho rằng người nghèo không trả được nợ; vậy mà tỷ lệ hoàn vốn của Ngân hàng đạt 97%. Đặc biệt có người cho rằng phụ nữ nông dân nghèo lại càng không thể vay và trả nợ được; nhưng những phụ nữ này chiếm tỷ lệ 94% trong số những người vay của Ngân hàng vào đầu năm 1992. Cũng có người nghi rằng người nghèo không thể tích lũy được; vậy mà nhóm tích lũy thành công cũng như vay vốn. Có người cho rằng cơ cấu quyền lực ở nông thôn chắc chắn sẽ làm cho ngân hàng thất bại; thế nhưng Ngân hàng Grameen đã có khả năng tăng trưởng nhanh chóng. Thực vậy, từ con số chưa đến 15.000 năm 1980, số người vay đã lên đến 100.000 người vào giữa năm 1984. Đến cuối năm 1998, số chi nhánh hoạt động là 1.128 với 2,34 triệu thành viên (trong đó có 2,24 triệu người là phụ nữ) tại 38.957 làng xã. Có tất cả 66.581 trung tâm nhóm, trong đó 33.126 là phụ nữ. Tích lũy của nhóm đạt 7.853 triệu taka (khoảng 162 triệu USD), trong đó phụ nữ tích lũy được 7.300 triệu taka (khoảng 152 triệu USD).

Ước tính thu nhập trung bình của mỗi hộ gia đình thành viên của Ngân hàng Grameen cao hơn nhóm đối tượng trong xã khảo sát khoảng 50% và nhóm đối tượng không phải là thành viên Ngân hàng khoảng 25%. Những người không có đất đai được lợi nhiều nhất, theo sau là những người có đất không màu mỡ.

Điều này dẫn đến việc số thành viên Ngân hàng Grameen sống dưới mức nghèo đói giảm mạnh, 20% so với 56% đối với những người cùng hoàn cảnh không phải là thành viên của Ngân hàng Grameen. Có sự chuyển dịch nghề nghiệp từ tá điền làm thuê (được xem là thấp kém về mặt xã hội) sang tiểu thương tiểu chủ. Sự chuyển dịch này có tác dụng tích cực gián tiếp đối với việc làm và tiền lương của những người tá điền khác. Do đó, những gì khởi đầu như một sáng kiến của địa phương, "một trái bóng hy vọng nhỏ" đã phát triển thành một tác động tích cực đối với việc xóa đói giảm nghèo ở cấp quốc gia.

Phương thức hành động

Phương thức hành động của Ngân hàng Grameen được minh họa bằng những nguyên tắc sau;

1. Bắt đầu với vấn đề hơn là giải pháp: một hệ thống tín dụng phải đặt trên cơ sở khảo sát nền tảng xã hội hơn là một kỹ thuật ngân hàng được thiết lập trước.

2. Chấp nhận một tinh thần cầu tiến: phát triển là một quá trình lâu dài tùy thuộc vào nguyện vọng và ý chí của những tác nhân kinh tế.

3. Đảm bảo hệ thống tín dụng này phục vụ người nghèo chứ không phải người nghèo phục vụ hệ thống: nhân viên tín dụng đến thăm dân làng và giúp họ hiểu biết những điều kiện vay vốn.

4. Thiết lập ưu tiên cho những đối tượng mục tiêu: phục vụ những người nghèo nhất đang cần nguồn lực đầu tư và không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng.

5. Ngay từ ban đầu, giới hạn tín dụng cho những hoạt động sản xuất tạo ra thu nhập, do người vay tự lựa chọn. Tạo điều kiện cho người vay có thể trả được nợ.

6. Dựa vào những nhóm đoàn kết vững mạnh: những nhóm nhỏ không do quy định gồm những thành viên có đặc điểm giống nhau và tin tưởng lẫn nhau.

7. Gắn tích lũy với tín dụng nhưng không phải là điều kiện tiên quyết.

8. Kết hợp giám sát người vay chặt chẽ với những thủ tục càng đơn giản và tiêu chuẩn hóa càng tốt.

9. Làm tất cả mọi việc có thể được để đảm bảo cân đối tài chính của hệ thống.

10. Đầu tư vào nguồn nhân lực: huấn luyện những người lãnh đạo bằng cách cung cấp cho họ những nguyên tắc phát triển dựa trên tính nghiêm túc, sáng tạo, hiểu biết và tôn trọng môi trường nông thôn ■

NGUYÊN NHÂN NGHÈO ĐÓI VÀ NHU CẦU CỦA NGƯỜI NGHÈO

Báo cáo "Việt Nam: tiếng nói của người nghèo" do Carrie Turk (Ngân hàng thế giới) soạn thảo dựa trên kết quả của 4 cuộc đánh giá nghèo đói với sự tham gia của người dân tiến hành tại TP.HCM và các tỉnh Lào Cai, Hà Tĩnh và Trà Vinh. Nghiên cứu này được sử dụng cho Báo cáo phát triển thế giới năm 2000-2001 với chủ đề "Tán công nghèo đói". Sau đây là phần lược thuật từ bản báo cáo của Carrie Turk.

Những khó khăn của người nghèo và nguyên nhân

- *Đói thường xuyên:* Có những người nghèo phải đối phó với nạn đói thường xuyên do thiếu đất canh tác hoặc đất xấu. Họ không thể sản xuất đủ lương thực hoặc tạo ra thu nhập nuôi sống gia đình. Người nghèo cũng phải trích phần lớn tổng thu nhập để nộp thuế, phí và các khoản đóng góp, do đó phần thu nhập còn lại không thể đủ cho nhu cầu cơ bản. Gia đình có quá nhiều người ăn mà không đủ người làm. Người nghèo không có thu nhập từ các hoạt động phi nông nghiệp để tạo cơ hội cải thiện hoặc thay thế cho thu nhập vốn nghèo nàn từ nông nghiệp. Ngoài ra, thị trường lao động cạnh tranh mạnh mẽ không có đảm bảo lâu dài cho những lao động không có tay nghề. Hệ thống các phương kế sinh nhai mỏng manh.

- *Đối thời vụ:* Người nghèo có thể bị đối thời vụ nếu họ không có khả năng đối phó với biến động như ốm đau hoặc đầu tư thất bại nếu không có dự trữ lương thực cho hiện tại và tương lai. Họ còn phải chịu nhiều rủi ro liên quan đến việc đa dạng hoá các nguồn thu nhập.

- *Hệ thống phương kế sinh nhai*

mỏng manh: Việc đa dạng hoá các hoạt động thu nhập của các hộ gia đình còn hạn chế do thiếu thông tin về kỹ thuật và thị trường, càng khó khăn hơn do hạn chế về ngôn ngữ và văn hóa; ít tiếp cận được với vốn đầu tư và nỗi sợ phải mang nợ; nguy cơ thua lỗ cao; thiếu lao động và cách xa thị trường nên càng bị phụ thuộc vào nguồn thức ăn tự sản xuất. Người nông dân nghèo còn bị đe dọa bởi nguy cơ thất thu mùa màng do hạn hán hoặc lũ lụt và tỉ lệ bệnh gia súc cao. Thị trường lao động ở thành phố không ổn định. Người dân nông thôn thiếu cơ hội tạo thu nhập từ các hoạt động phi nông nghiệp.

- *Nợ nần:* Người nghèo còn ít khả năng tiếp cận với các dịch vụ tài chính. Thiếu các dịch vụ tài chính chính thức thích hợp với người nghèo.

- *Ít khả năng tiếp cận với các dịch vụ của Chính phủ:* Người nghèo không biết đến các chương trình của Chính phủ do: thông tin thiếu thông suốt hoặc thiếu thông tin; các khoản trợ cấp hạn hẹp (như tín dụng xóa đói giảm nghèo) có thể rơi vào tay các hộ có quan hệ tốt hơn; sinh sống ở vùng sâu vùng xa; các dịch vụ quá đắt đỏ hoặc không thích hợp, đặc biệt là dịch vụ y tế và giáo dục; bị phân biệt đối xử do địa vị xã hội (những người nhập cư ở thành phố) hoặc về giới tính (nam hay nữ).

- *Không có tiếng nói trong quá trình phát triển:* Người nghèo có khả năng bị đẩy ra xa khỏi quá trình phát triển vì khả năng ngôn ngữ kém, trình độ hiểu biết thấp và hoà nhập vào môi trường lớn khó khăn. Sự thiếu tự tin cho thấy hộ nghèo ít được đóng góp vào các quyết định của địa phương.

- *Sức khoẻ yếu kém:* Việc chăm sóc và bảo vệ sức khoẻ chưa tốt; thiếu dinh dưỡng, vệ sinh kém, thiếu nước sạch, hút thuốc lá, uống rượu và có những trường hợp nghiện ma túy. Khó khăn trong chữa bệnh bao gồm không đủ tiền mua thuốc chữa bệnh,

chi trả chi phí chữa bệnh, và không đủ tiêu chuẩn được khám bệnh miễn phí (người nhập cư ở thành phố). Phụ nữ làm việc quá sức, các vấn đề sức khỏe do sinh quá nhiều con, bị chồng ngược đãi.

- **Trình độ học vấn thấp:** Người nghèo thường có học vấn thấp vì chi phí giáo dục cao như học phí (mặc dù cấp tiểu học, một số nhóm dân tộc thiểu số và ở các hình thức lớp học khác trẻ em được miễn học phí), phí xây dựng trường, phí bảo hiểm, quần áo, sách vở, bút viết, đồ ăn. Trẻ em phải bỏ học để lao động giúp đỡ gia đình.

- **Thiếu thông tin:** Do khả năng sử dụng ngôn ngữ, khả năng đọc viết và trình độ học vấn của người nghèo còn hạn chế. Ít hộ có đài, thiếu phương tiện tiếp cận các hệ thống thông tin đại chúng.

- **Nhà cửa tồi tàn, môi trường gia đình không an toàn, khó khăn về giới tính:** Người nghèo thiếu vốn đầu tư xây dựng nhà ở, không được đảm bảo về sự ổn định của ngôi nhà của mình do các dự án nâng cấp của thành phố. Họ phải đối phó những căng thẳng về kinh tế và lạm dụng bia rượu. Trẻ em bị ảnh hưởng lớn do bạo lực gia đình, do các cuộc cãi vã giữa cha mẹ và nguy cơ gia đình đổ vỡ. Vấn đề sức khỏe do lao động quá sức và rắc rối của việc sử dụng các biện pháp tránh thai. Quyền quyết định của phụ nữ trong gia đình bị hạn chế, thiếu khả năng quản lý việc phân bổ các nguồn lực gia đình. Ở khu vực dân tộc thiểu số, tỉ lệ đi học của trẻ em gái còn thấp làm cản trở sự phát triển chung, làm hạn chế khả năng ngôn ngữ và càng trở nên cách biệt với thế giới bên ngoài.

- **Khó khăn riêng cho người nhập cư:** Người nhập cư còn chịu nhiều thiệt thòi do Quý phúc lợi xã hội

thấp; mối quan hệ xã hội hạn chế; và sống ở khu vực trong diện giải tỏa. Họ dễ rơi vào nghiện hút và phạm tội. Do không được đăng ký cư trú lâu dài, dẫn đến việc tiếp cận với các chương trình của Chính phủ bị hạn chế, chẳng hạn như vay vốn của chương trình xóa đói giảm nghèo; khó tìm được việc làm ổn định; khó mua bất động sản và tiếp cận các dịch vụ xã hội cộng đồng; và không có tiêu chuẩn được học hành và khám chữa bệnh miễn phí.

- **Mặc cảm tự ti:** Người nghèo dễ bị mặc cảm trước thái độ không tốt của các hộ gia đình khá giả và của các cán bộ địa phương đối với hộ nghèo. Nhiều người rơi vào cảnh nợ nần và bị chủ nợ xúc phạm, khinh miệt. Trong một số trường hợp, khó khăn là do các hộ nghèo dính líu vào ma túy, lạm dụng bia rượu hay cờ bạc.

Nhu cầu hàng đầu của người nghèo

Theo kết quả điều tra tại một xã của tỉnh Lào Cai, các nhu cầu hàng đầu của những nhóm người nghèo khác nhau như sau:

- **Nhóm hỗn hợp:** Nhu cầu hàng đầu là cung cấp tín dụng, nâng cấp giao thông, thủy lợi, trẻ em được đến trường, dịch vụ y tế, tiêu diệt côn trùng có hại cho cây cối và gia súc, giảm các khoản đóng góp và nâng cao chuẩn mực trí thức, và áp dụng tiến bộ kỹ thuật.

- **Nhóm người đứng tuổi:** Nhóm này cho rằng điều họ cần nhất là kiểm tra sức khỏe miễn phí, nâng cấp giao thông, tuổi tiêu ổn định, cung cấp tín dụng, bảo hiểm xã hội cho nông dân, nâng cao chuẩn mực trí thức, áp dụng tiến bộ kỹ thuật, có nơi hội họp và vui chơi giải trí.

- **Nhóm phụ nữ:** Đối với phụ nữ, nhu cầu hàng đầu của họ là cung cấp tín dụng, trẻ em được đến trường,

dịch vụ y tế, kế hoạch hóa gia đình, tiêu diệt côn trùng có hại cho cây cối và gia súc, giảm các khoản đóng góp, nâng cao chuẩn mực trí thức, áp dụng thành tựu khoa học kỹ thuật, và đào tạo cho phụ nữ.

- **Nhóm trẻ em:** Trẻ em cần nhất là nhà không bị dột và ở gần trường học, đường đến trường không bị lấy lợi, giảm đóng góp ở trường, có đủ sách, không phải đi chặt củi, chăn bò, và có nơi vui chơi giải trí.

Nhu cầu tài chính của người nghèo

- **Nhu cầu:** Người nghèo cần có khoản tiền mặt lớn ngay lập tức để giải quyết những khủng hoảng trầm trọng như ốm đau, khoản tiền mặt tương đối lớn để giải quyết các khủng hoảng như ốm đau, tài sản hư hỏng, tiền mặt hay thực phẩm cho những khó khăn vào lúc giáp hạt, tiền mặt dùng cho các chi phí thông thường hàng năm (học phí, mua nguyên vật liệu, thuế), và đầu tư vào các cơ hội mới.

- **Cách giải quyết hiện thời:** Người nghèo có thể giải quyết nhu cầu của mình bằng cách vay của bạn bè hay họ hàng (trả bằng nghĩa vụ khác), vay nặng lãi, bán những tài sản đáng giá (gia súc), lao động, vay của ngân hàng hoặc các chương trình xóa đói giảm nghèo.

- **Các dịch vụ tài chính yêu cầu:** Bảo hiểm y tế, tăng cường mạng lưới an sinh cộng đồng để giảm bớt các chi phí phụ, nhanh chóng thông qua các khoản vay khẩn cấp, dễ mở sổ tiết kiệm hay hệ thống tiết kiệm trong cộng đồng, cho vay để tiêu dùng ngắn hạn đúng lúc cần, tài khoản tiết kiệm để rút tiền, gởi tiền có thời hạn hay gởi tiết kiệm có thời hạn cố định, và mở rộng hơn nữa các loại cho vay phù hợp với đặc điểm đầu tư ■

TRIỀU ĐÔNG
(lược thuật)



Ảnh Lê Thị Phước