

Trong những năm gần đây, nền kinh tế VN tăng trưởng rất nhanh và ổn định, GDP bình quân đạt 7-8%/ năm, nhiều nhà kinh tế nước ngoài xem VN như là một thị trường lớn (hơn 80 triệu dân), đầy tiềm năng trong khu vực và thế giới. Đời sống người dân cũng không ngừng được nâng cao (thu nhập bình quân đầu người tăng xấp xỉ 5 lần so với năm 1985). Theo đó, ngành vật liệu xây dựng cũng tăng trưởng một cách tỉ lệ, bình quân 10%/ năm (tăng gấp 5 lần so với năm 1997). Theo đánh giá của Vụ quản lý vật liệu, Bộ xây dựng, thì nhu cầu của ngành hàng này sẽ đạt gấp đôi trong 5 năm tới và tăng từ 4 – 7 lần đến năm 2020.

Nhu cầu của thị trường

Để không ngừng kích cầu, tăng nhanh doanh số tiêu thụ hàng hóa, một vấn đề nổi bật nhất trên thị trường trong thời gian gần đây là Mua- Bán hàng hóa trả chậm. Mở đầu cho sự ra mắt loại hình kinh doanh độc đáo này (mặc dù trên thế giới đã có từ nhiều thập kỷ nay) chúng ta không thể quên công lao của các đại gia trong làng vận chuyển, lúc đầu là ô tô du lịch, sau đến là xe tải các loại. Không lâu sau đó là hàng loạt các mặt hàng tiêu dùng khác, từ những chiếc xe gắn máy đắt tiền (hàng trăm triệu đồng) cho đến những vật dụng giá mềm hơn như: máy điều hòa, máy giặt, máy vi tính, thậm chí đến cả bàn ghế, giường tủ, ti vi....Nổi bật và mang tính xã hội cao nhất trong làn sóng trả chậm đó là "Xây dựng nhà trả chậm"- một mô hình cải tiến từ sự học hỏi của các nhà kinh doanh bất động sản nước ngoài (bán nhà, chung cư trả góp). Quả thật, với sự ra đời của loại hình kinh doanh này đã nhận được sự đồng tình cao của xã hội, cũng như sự ủng hộ lập tức từ các cơ quan chức năng. Hãy thử làm một phép tính nhỏ, chúng ta có thể thấy ngay được tính xã hội, nhu cầu

NHÀ TRẢ CHẬM

Một thị trường tiềm năng

NGUYỄN TẤN VẠNG



Ảnh Hòa Tấn

có thật, cũng như sự đóng góp to lớn của loại hình kinh doanh này vào tốc độ phát triển của ngành vật liệu xây dựng, nói riêng, mang lại bộ mặt mỹ quan mới cho xã hội, góp phần vào sự phát triển kinh tế đất nước, nói chung.

Cụ thể, chỉ tính riêng phạm vi TP.HCM (diện tích gần 2.095 km²), trong đó có 19 quận nội thành, 5 huyện ngoại thành, mật độ dân cư bình quân là 3,340 người/ km² (ở những khu vực trung tâm đã lên đến 10.600 người/ km²) [1], cao hơn nhiều so với một số thành phố lớn trên thế giới như: Fukuoka của Nhật 4.084 người/ km², Tokyo 5.570 người/ km², ngay cả New York-trung tâm tài chính lớn nhất của Mỹ cũng chỉ đến 9.000 người/ km² [2]. Thêm nữa, dân số thành phố đã không ngừng tăng trưởng từ 6,06 triệu người (năm 2004) đã lên đến gần 7 triệu người (năm 2006); trong đó, số người trong độ tuổi 18- 30 chiếm đến gần 50% (gần 3,5 triệu

người- có nhu cầu về nhà ở rất lớn), tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân trên 13% [3]. Bên cạnh đó là hàng trăm dự án quy hoạch đô thị, khu dân cư đã và đang được triển khai ở các quận, huyện vành đai thành phố: quận 2, quận 7, quận 8, quận 9, Bình Chánh,với hàng triệu nền nhà mà không ít những chủ nhân của nó đã cạn nguồn tài chính sau khi đã trút ồng cho những mảnh đất vàng này! Đây cũng là một đối tượng khách hàng đầy tiềm năng, nguồn thu nhập ổn định, có tính an toàn cao về tài sản đảm bảo (quyền sử dụng đất của chính nền nhà đó).

Qua bức tranh sơ phác về một thành phố đang lớn lên từng ngày với sức sống mạnh mẽ của một khu vực trung tâm kinh tế của cả nước, chúng ta dễ dàng hình dung được nhu cầu về nhà ở của đại đa số những người lao động có thu nhập thấp và trung bình, nhất là làn sóng lao động nhập cư từ một số tỉnh lân cận đổ về thành phố sau nghị định

108/2005/NĐ-CP của Chính phủ về việc đăng ký và quản lý hộ khẩu, đã mở ra một số qui định thoáng hơn cho dòng người nhập cư về các thành phố lớn. Thật vậy, nếu chỉ tính bình quân xây dựng một ngôi nhà 2 tầng, diện tích sàn sử dụng 150 m², với những nguyên vật liệu trung bình đã tiêu tốn ngót ngét 300 triệu đồng. Nếu chúng ta thỏa mãn được nhu cầu nhà ở cho chỉ khoảng 50% (con số khiêm tốn) tương đương 45.000 hộ thuộc diện nghèo ở TP.HCM [4] và 50% căn nhà thuộc diện giải tỏa, xuống cấp (khoảng 34.156 căn- trong tổng số 68.313 căn) [5], thì doanh số cho loại hình kinh doanh này sẽ lên đến một con số vô cùng to lớn- 23.747 tỉ đồng (1,5 tỉ USD), tương đương 14% GDP năm 2006 của TP.HCM.

Lợi ích

Từ đó chúng ta có thể thấy được những lợi ích cụ thể của mô hình kinh doanh này mang lại là:

(1) **Nộp ngân sách từ thuế thu nhập:** Với tổng giá trị đầu tư 23.747 tỉ đồng (như trên), ngân sách nhà nước sẽ thu thêm được khoảng 1.140 tỉ đồng từ loại hình kinh doanh này (28 % thuế thu nhập), đủ để xây dựng một bệnh viện K (Cancer- ung thư) qui mô 1.000 giường bệnh (Thanh Trì- Hà Nội) [6].

(2) **Tính ổn định xã hội:** Người lao động yên tâm làm việc (an cư, lạc nghiệp), có trách nhiệm hơn với công việc của mình, luôn có ý chí cầu tiến, phấn đấu nhằm đạt được những vị trí cao hơn, có mức thu nhập tốt hơn để thanh toán định kỳ các khoản nợ trả chậm này, từ đó tạo nên một hiệu ứng ràng buộc, ổn định chung trên toàn xã hội. Bên cạnh đó, trình độ chuyên môn, mặt bằng văn hóa người lao động cũng được nâng lên một cách đáng kể (vì họ luôn có xu hướng phấn đấu) rút ngắn được khoảng cách chênh lệch về năng suất lao động của VN so với

các nước khác trên thế giới và khu vực (năng suất lao động bình quân của người VN kém Nhật 135 lần; kém Thái Lan 30 lần, và kém Malaysia 20 lần [7].

(3) **Tính nhân bản:** Với mô hình này, những người có thu nhập thấp và trung bình có nhiều cơ hội hơn để có thể làm chủ ngôi nhà trong mơ của mình, so với việc phải mất nhiều năm dành dụm để có đủ năng lực tài chính tự xây cho mình một tổ ấm (rút ngắn đến 20 năm đối với một số chương trình xây nhà trả chậm hiện nay). Đối với những người thu nhập thấp thì giấc mơ này có lúc đã trở nên xa vời, mà nhiều thế hệ cũng vẫn chưa thể thực hiện được! Do vậy, mô hình này sẽ trở thành những chiếc cầu nối thiết thực, hiệu quả nhất, giải quyết được nhu cầu nhà ở cho một bộ phận không nhỏ cư dân TP.HCM (# 80.000 hộ - nếu chỉ tính 50% nhu cầu) thông qua những chương trình đầu tư minh bạch, đáng tin cậy của các công ty, thay vì một số người do nhu cầu cấp thiết về nhà ở đã lâm vào nhiều hoàn cảnh đáng thương do phải vay nợ với lãi suất cao (có khi lên đến 20%/ tháng!) của các thành phần trục lợi ngoài xã hội, để rồi cuối cùng cảnh màn trời vải hoàn chiều đất!

(4) **Mỹ quan đô thị:** Mặc dù đã qua nhiều đợt phát động cải tạo môi trường, chỉnh trang đô thị, nhưng cho đến nay TP.HCM vẫn còn đến gần 70.000 căn nhà nhà ổ chuột, dột nát, có nguy cơ sập đổ (theo thống kê của Sở nhà đất TP.HCM - tháng 10.1995), do đó mô hình xây dựng nhà trả chậm này sẽ góp phần đẩy nhanh việc hoàn thành chủ trương chỉnh trang đô thị đến năm 2020 theo chỉ đạo của UBND TP.HCM. Ngoài ra, việc xây dựng này luôn tuân thủ đúng các qui định về xây dựng: độ bền kết cấu, mỹ quan, giấy phép xây dựng, hoàn công.....chỉ riêng những khoản thủ tục phí trong xây dựng này cũng mang lại

cho nhà nước một khoản thu ngân sách không nhỏ (tư vấn, thiết kế, khảo sát địa chất, môi trường, giấy phép xây dựng, hoàn công.....) lên đến gần 1.200 tỉ đồng (chiếm khoảng 5%/ giá trị công trình).

(5) **Ngân hàng sử dụng vốn có hiệu quả hơn:** Một cơ chế tài chính được áp dụng hầu hết trong mô hình kinh doanh này là nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng- trong lĩnh vực này, nhà đầu tư sẽ dùng chính những giấy tờ sở hữu của tài sản này đưa vào ngân hàng để bảo đảm cho việc cung cấp nguồn vốn xây dựng mà họ sẽ thực hiện với các khách hàng. Sau đó khách hàng sẽ thanh toán định kỳ vốn và các mức lãi suất theo qui định của ngân hàng tùy theo thời gian trả chậm của họ (5, 10, 15, 20 năm...). Do vậy, dòng tiền trong các ngân hàng sẽ được lưu thông nhanh hơn, hiệu quả sử dụng vốn vay trong hệ thống ngân hàng cũng được cao hơn, tránh trường hợp thừa vốn như đã từng xảy ra vào những năm cuối thập niên 90 (chưa có thị trường chứng khoán). Ngoài ra với năng lực sử dụng vốn của hoạt động này, còn giúp ngân hàng đảm bảo duy trì được mức lãi suất vay của khách hàng (lãi suất đầu vào), kích thích tối đa việc huy động vốn nhàn rỗi trong dân vào hệ thống lưu thông tiền tệ của ngân hàng quốc gia [8].

Vì sao chưa phát triển?

Ưu điểm là thế, tiềm năng là vậy, nhưng cho đến nay cũng vẫn chưa có được công ty nào áp dụng thật sự có hiệu quả mô hình kinh doanh độc đáo này, theo đúng ý nghĩa tốt đẹp ban đầu vốn có của nó! Thật vậy, ngay đến cả những công ty đi tiên phong trong lĩnh vực này như: Thiên Thanh, Sacomreal,... cũng chưa phát huy được hết những ưu thế, tính khả thi của mô hình, thậm chí còn có nhiều biến tướng trong quá trình thực hiện các thủ tục hành chánh, thiết kế, thi công, lãi suất, giá cả xây dựng..... “.....gây ảnh hưởng

không tốt đến mô hình kinh doanh vốn dĩ xuất phát từ bản chất tốt đẹp, và tính cộng đồng cao của nó" (như lời Ông Phạm Công Danh- Tổng giám đốc công ty Thiên Thanh bày tỏ trong buổi lễ ký kết thỏa thuận hợp tác với Ngân hàng đầu tư và phát triển VN- BIDV ngày 10.10.2006).

Một vấn đề quan trọng mà hiện nay các doanh nghiệp kinh doanh loại hình này đang vướng mắc là xác định nguồn thu nhập của khách hàng. Đa số các công ty đầu tư thường dựa vào chính vật kiến trúc tương lai để làm tài sản thế chấp hoặc bảo lãnh của ngân hàng, mà chưa quan tâm đúng mức vào nguồn thu nhập của đối tượng. Do đó đã xảy ra nhiều trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán vốn và lãi suất định kỳ, dẫn đến nhiều tranh chấp phức tạp giữa khách hàng và các nhà đầu tư, từ vai trò của một nhà hỗ trợ vốn xây dựng, trở thành nguyên đơn trong nhiều vụ khiếu kiện không đáng có!

Bên cạnh đó, cũng không ít nhà đầu tư đã lạm dụng mục đích tốt đẹp của loại hình kinh doanh này để nâng giá trị thiết kế, thi công xây dựng cao hơn so với giá thị trường nhằm trục lợi tối đa những người mà lẽ ra họ cần được sự quan tâm, hỗ trợ của xã hội! Từ đó tính cộng đồng tốt đẹp của loại hình kinh doanh này đã bị bóp méo, biến dạng, niềm tin của những người có thu nhập thấp vừa le lói lại sớm lụi tàn, thay vào đó là sự ngờ vực vào những người thực hiện, những chương trình một thời được phát động rất hoành tráng trên các phương tiện thông tin đại chúng, cũng như được sự hỗ trợ từ các cơ quan chức năng.

Đây là một chương trình mang tính xã hội, cộng đồng cao, không thể thiếu được trong một đất nước đang phát triển, với mức thu nhập bình quân đầu người còn khá khiêm nhường (700 USD/người/ năm) [9], cùng với những tiềm năng to lớn mang lại từ loại hình kinh doanh độc đáo này. Vấn đề trước mắt là các

doanh nghiệp nên tự đánh giá lại toàn bộ qui trình thực hiện của mình, làm đúng những gì đã cam kết với khách hàng, thực hiện trọn vẹn các chủ trương đúng đắn, sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng trung ương, địa phương; khắc phục ngay những nhược điểm tồn tại của mình, hỗ trợ, tư vấn một cách minh bạch cho khách hàng, tránh tình trạng hô khẩu hiệu, triển khai kế hoạch theo kiểu đầu voi, đuôi chuột như hiện nay!

Chú thích:

- [1] Điều tra dân số năm 2006 của Cục thống kê TP.HCM
- [2] Cục hợp tác và quan hệ quốc tế
- [3] Viện kinh tế TP.HCM.
- [4] Có khoảng 90.000 hộ nghèo ở TP.HCM.
- [5] Điều tra của Sở nhà đất TP.HCM, tháng 10.1995.
- [6] Phát biểu ngày 2.7.2007 của ông Dương Bá Đức, Giám đốc Bệnh viện K Thanh Trì- Hà Nội, theo TTXVN.
- [7] Phát biểu của Phó thủ tướng Vũ Khoan trong buổi làm việc với Hiệp hội dệt may VN, tháng 5.2007.
- [8] Ở Nhật có đến 80% lượng tiền mặt lưu thông trong hệ thống Ngân hàng Nhà nước - theo Thời báo Nhật tháng 8.2007.
- [9] Bộ thương mại (31.8.2007).

(Tiếp theo trang 40)

Một số đặc điểm thị trường ...

Công thức thứ 2 thường dùng hơn vì nó được tính bằng phần trăm chi phí giao dịch trên giá, do vậy dễ so sánh giữa các thị trường với nhau. Phương pháp này thích hợp với thị trường điều hành bởi tự doanh hơn là thị trường thông qua môi giới. Chênh lệch giá mua-bán thường tính bằng chênh lệch giữa giá bán cao nhất và giá mua thấp nhất trong kỳ hoặc đơn giản là là chênh lệch giữa giá mua và giá bán gần nhất. Trong trường hợp có nhiều giá mua và nhiều giá bán khác nhau do các thương gia khác nhau đề xuất thì người ta loại bỏ 2 giá cực đoan nhất khi tính toán. Nói khác đi, chênh lệch giá mua-bán của thị trường không nhất thiết là chênh lệch giá mua-bán do một thương gia cụ thể đề xuất.

Bảng trên cho thấy, nếu không kể Trung Quốc với chính sách kiểm soát tiền tệ và hối đoái chặt chẽ thì Canada là nước có chi phí giao dịch thấp nhất, chỉ khoảng 0,01%. Thực tế mức chi phí này không thay đổi trong suốt 12 quý giai đoạn từ 1998-2001. Trong khi đó, chi phí giao dịch ở Thổ Nhĩ Kỳ cao không thể tưởng tượng được. Trong hợp đồng hối đoái forward từ 9 tháng

trở lên, giá bán ra cao hơn giá mua vào hơn 12%. Tính chung thì chi phí giao dịch của thị trường hối đoái thấp hơn các thị trường tài chính khác, nghĩa là tính thanh khoản cao hơn các thị trường khác.

Kết luận

Thị trường hối đoái là thị trường mà hàng hoá hoàn toàn đồng nhất, thông tin hoàn hảo, quy mô giao dịch vô cùng lớn, tính thanh khoản cao so với các thị trường tài chính khác. Những đặc điểm đó làm cho các nhà phân tích coi thị trường hối đoái là mẫu hình của thị trường hiệu quả. Mặt khác, thị trường hối đoái ngày càng có xu hướng tập trung hơn vào một vài đồng tiền, ở một vài trung tâm tài chính lớn của thế giới và do một số lượng tương đối nhỏ các ngân hàng có quy mô khổng lồ đứng ra giao dịch. Một câu hỏi chắc chắn sẽ được đặt ra: vậy có gì mới từ 2004 đến nay? Chỉ khi BIS xuất bản báo cáo 2007 (chắc phải đến mùa xuân 2008) thì mới có thể có câu trả lời ■

Tài liệu tham khảo:

- 1. BIS, 2005, Triennial Central Bank Survey - Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2004. Xem <http://www.bis.org>.
- 2. Galati, G., Michael Melvin, 2004, Why has FX Trading Surged? Explaining the 2004 Triennial Survey, BIS Quarterly Review 12-2004, trang 67-74. Xem <http://www.bis.org>.
- 3. Sarr, A., T. Lybek, Measuring Liquidity in Financial Markets, IMF Working Paper, WP/02/232 tại <http://www.imf.org>.