

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRẦN HÀ KIM THANH

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NHÀ Ở
CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

Chuyên ngành: Kinh tế – Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 62.31.12.01

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

PGS. TS NGUYỄN MINH KIỀU

TS NGUYỄN VĂN THUẬN

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2011

LỜI CAM ĐOAN

Đề tài nghiên cứu này do chính tác giả thực hiện, các kết quả nghiên cứu chính trong luận án là trung thực và chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác.

Tất cả những phần kế thừa, tham khảo đều được trích dẫn và ghi nguồn cụ thể trong danh mục tài liệu tham khảo.

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 2 năm 2010

Tác giả

Trần Hà Kim Thanh

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Lời cảm ơn	
Mục lục	i
Danh mục các chữ viết tắt.....	viii
Danh mục các bảng.....	x
Danh mục hình vẽ.....	xii
PHÂN TỔNG QUAN	1
1 Giới thiệu	1
2 Mục tiêu nghiên cứu	2
3 Phương pháp và phạm vi nghiên cứu.....	5
4 Ý nghĩa nghiên cứu.....	6
5 Cấu trúc đề tài	8
6 Các điểm mới và giới hạn của luận án.....	9
CHƯƠNG 1: TÍN DỤNG NHÀ CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP TẠI VIỆT NAM VÀ XÁC ĐỊNH VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU	
1.1 Giới thiệu	12
1.2 Nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	13
1.2.1 Thu nhập, tích lũy và chi phí cho nhà ở của người dân	13
1.2.2 Dự báo nhu cầu nhà ở cho người có thu nhập thấp.....	15

1.2.3 Hoạt động đầu tư và xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp của các doanh nghiệp bất động sản	16
1.2.4 Các quy định và cơ chế khuyến khích hoạt động đầu tư, xây dựng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp	19
1.3 Thay đổi quan điểm về nhà ở trong cơ chế thị trường và sự cần thiết tài trợ vốn bằng tín dụng ngân hàng.....	21
1.4 Vấn đề tín dụng nhà cho người có thu nhập thấp	22
1.4.1 Hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng đối với người có thu nhập trung bình và thấp.....	22
1.4.2 Hoạt động cho vay mua nhà dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp của Quỹ phát triển nhà ở TP.HCM	24
1.4.3 Đánh giá và dự báo nhu cầu tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	26
1.4.4 Các quy định và chính sách hỗ trợ của Chính phủ về tín dụng nhà ở cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp	28
1.5 Một số chương trình hỗ trợ nhà ở cho người có thu nhập thấp	29
1.5.1 Chương trình tiết kiệm nhà ở	29
1.5.2 Cho vay ưu đãi từ ngân hàng ADB.....	32
1.6 Vấn đề nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp tại các quốc gia trên thế giới	32
1.6.1 Kinh nghiệm phát triển nhà ở tại Singapore	32
1.6.2 Các tổ chức trung gian tài chính nhà ở tại Châu Á – TBD.....	33
1.6.3 Các công cụ tài chính nhà ở cho người nghèo tại Châu Á.....	36
1.7 Xác định vấn đề nghiên cứu.....	39
1.8 Tín dụng NHTM – Công cụ quan trọng giải quyết vấn đề nhà ở cho người thu nhập trung bình và thấp	43

CHƯƠNG 2: LÝ THUYẾT TÍN DỤNG.....	46
2.1 Giới thiệu	46
2.2 Mục tiêu hoạt động của ngân hàng	47
2.3 Tín dụng nhà ở trong lý thuyết tín dụng	49
2.4 Chính sách tín dụng của NHTM	51
2.4.1 Mục tiêu, cơ sở hình thành chính sách tín dụng.....	51
2.4.1.1 Mục tiêu	51
2.4.1.2 Cơ sở hình thành chính sách tín dụng.....	52
[1] Nguồn vốn và tính chất của nguồn vốn	53
[2] Tính ổn định của các khoản ký thác	53
[3] Chính sách tiền tệ và tài chính của nhà nước.....	53
[4] Khả năng và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên.....	53
[5] Các điều kiện về kinh tế.....	54
[6] Khả năng sinh lợi và rủi ro của các khoản cho vay	54
2.4.2 Nội dung của chính sách tín dụng.....	55
[1] Xác định quy mô tín dụng.....	55
[2] Xác định giới hạn tín dụng.....	56
[3] Xác định loại hình tín dụng.....	56
[4] Xác định lĩnh vực tài trợ của tín dụng	57
[5] Xác định kỳ hạn tín dụng.....	57
[6] Xác định lãi suất hay giá cả của tín dụng	58
[7] Xác định phương thức thu hồi vốn và lãi.....	61
[8] Đảm bảo an toàn cho khoản vay.....	62
2.4.3 Quy định pháp lý về cho vay	63
2.4.3.1 Nguyên tắc cho vay.....	63

2.4.3.2 Điều kiện vay vốn	64
2.4.3.3 Đối tượng cho vay.....	64
2.4.3.4 Quy định về đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay.....	64
2.4.4 Quy trình tín dụng.....	65
2.4.5 Thẩm định tín dụng.....	67
2.4.5.1 Thẩm định tư cách khách hàng	68
2.4.5.2 Thẩm định khả năng tài chính.....	69
2.4.5.3 Thẩm định khả năng trả nợ	70
2.4.5.4 Thẩm định tài sản đảm bảo nợ vay	71
2.4.6 Bảo đảm tín dụng.....	71
2.4.6.1 Bảo đảm bằng tài sản thế chấp.....	72
2.4.6.2 Bảo đảm bằng tài sản cầm cố.....	72
2.4.6.3 Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay	73
2.4.6.4 Bảo đảm bằng hình thức bảo lãnh.....	73
2.5 Rủi ro tín dụng và mô hình đánh giá rủi ro tín dụng	74
2.5.1 Xác định các loại rủi ro.....	74
2.5.2 Nguồn gốc phát sinh rủi ro tín dụng	76
2.5.3 Ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng.....	76
2.5.4 Mô hình phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng.....	77
2.5.4.1 Mô hình định tính.....	77
2.5.4.2 Mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng.....	78
[1] Mô hình điểm số Z.....	78
[2] Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng.....	79
2.6 Tổng hợp và phân nhóm các yếu tố ảnh hưởng quyết định cho vay của ngân hàng thương mại.....	80

CHƯƠNG 3: XU HƯỚNG CHO VAY MUA NHÀ CỦA NHTM ĐỐI VỚI NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

3.1 Giới thiệu	84
3.2 Sơ lược các nghiên cứu liên quan và xác định phương pháp	85
3.2.1 Vấn đề nghiên cứu	85
3.2.2 Xác định phương pháp nghiên cứu	87
3.2.3 Quy trình nghiên cứu	90
3.3 Nghiên cứu định tính	91
3.3.1 Mục tiêu nghiên cứu định tính của đề tài	92
3.3.2 Quy trình thực hiện	92
3.3.3 Chọn mẫu, phỏng vấn	93
3.3.4 Phân tích số liệu	94
3.3.5 Kết quả nghiên cứu định tính	95
3.4 Nghiên cứu định lượng	106
3.4.1 Mục tiêu nghiên cứu	107
3.4.2 Chọn mẫu và thu thập số liệu	107
3.4.3 Quy trình xây dựng thang đo	109
3.4.4 Xây dựng thang đo lường các vấn đề nghiên cứu	110
3.4.5 Kết quả đánh giá các nhóm biến số ảnh hưởng đến xu hướng cho vay mua nhà của các NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp	114
3.4.6 Kết quả nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của NHTM	120
3.4.6.1 Mô hình nghiên cứu	120
3.4.6.2 Kết quả phân tích hồi quy các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các NHTM	123
3.4.6.3 Đánh giá kết quả nghiên cứu định lượng	127

CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ GIẢI PHÁP

4.1 Giới thiệu	129
4.2 Tóm tắt kết quả nghiên cứu	130
4.3 Nghiên cứu một số giải pháp có liên quan.....	132
4.3.1 Phát triển thị trường cầm cố thứ cấp động sản.....	132
4.3.2 Chứng khoán MBSs (mortgage – back securities).....	133
4.3.3 Mô hình PPP (Public – Private – Partnerships)	136
4.3.4 Tài chính vi mô cho việc phát triển nhà ở (Micro –finance).....	137
4.4 Giải pháp phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	138
4.4.1 Nghiên cứu và xây dựng các chính sách hỗ trợ khuyến khích phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	138
4.4.2 Các vấn đề cần quan tâm trong việc khuyến khích, hỗ trợ hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	139
4.4.2.1 Nguồn vốn dài hạn	140
4.4.2.2 Lãi suất, thời hạn, hạn mức vay và phương án trả nợ	141
4.4.2.3 Đảm bảo tiền vay và xử lý tài sản thế chấp.....	142
4.4.2.4 Nâng cao năng lực, nghiệp vụ của các NHTM	143
4.4.3 Đề xuất mô hình tác động thông qua tổ chức trung gian (joint – centre) trong việc khuyến khích các NHTM phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp tại Việt Nam	145
4.4.4 Vấn đề quản lý, hỗ trợ, khuyến khích phát triển hoạt động đầu tư xây dựng nhà ở giá trị trung bình và thấp.....	148
4.4.5 Các vấn đề khác	149

KẾT LUẬN.....	152
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ	154
TÀI LIỆU THAM KHẢO	155
PHỤ LỤC.....	166

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
UBND	Ủy ban nhân dân
XHCN	Xã hội chủ nghĩa
CB-CNV	Cán bộ, công nhân viên
ĐBQH	Đại biểu quốc hội
TP	Thành phố
TĐC	Tái định cư
GDP	Tổng sản lượng quốc gia (Gross Dometic Products)
VAT	Thuế giá trị gia tăng
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
ADB	Ngân hàng phát triển Châu Á (Asia Developments Banks)
HOF	Quỹ phát triển nhà ở thành phố Hồ Chí Minh (Hochiminh City Housing Development Fund)
HDB	Cơ quan phát triển nhà ở (Housing Development Board) - Singapore
CPF	Quỹ tiết kiệm nhà ở Singapore (Central Proivident Fund)
GHLC	Tập đoàn cho vay nhà ở của chính phủ Nhật (Government Housing

	Loan Corporation)
KHFC	Tập đoàn tài chính nhà ở Hàn Quốc (Korean Housing Finance Corporation)
HKMC	Tập đoàn cho vay thế chấp bất động sản Hongkong (Hongkong Mortgage Corporation)
GHB	Ngân hàng nhà ở chính phủ Thái Lan (Government Housing Bank)
NGOs	Tổ chức phi chính phủ (Non-government Organizations)
MBSs	Chứng khoán hóa bất động sản (Mortgage Back Securities)
PPP	Kết hợp nhà nước và tư nhân (Public Private Partnerships)

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1 Tổng hợp thông tin một số dự án căn hộ được thị trường đánh giá dành cho người có thu nhập trung bình.....	18
Bảng 2 Các sản phẩm của Quỹ phát triển nhà ở	25
Bảng 3: Các nghiên cứu về tín dụng, tín dụng nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp	39
Bảng 4: Phân loại tín dụng ngân hàng	50
Bảng 5 Các yếu tố đánh giá trong mô hình định mức tín nhiệm thẻ nhân.....	80
Bảng 6 So sánh 2 phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng	89
Bảng 7 Quá trình phỏng vấn, thu thập thông tin nghiên cứu định tính.....	94
Bảng 8 Kết quả nhận thức về khả năng hoàn trả nợ vay của NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp	96
Bảng 9 Kết quả nhận thức của NHTM về giá trị khoản vay đối tới tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp	97
Bảng 10 Các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng	99
Bảng 11 Đánh giá của NHTM về các yếu tố khó khăn.....	100
Bảng 12 Kết quả điều chỉnh các yếu tố tác động, ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng.....	103
Bảng 13 Mô tả mẫu phỏng vấn trong nghiên cứu định lượng	108
Bảng 14 Thang đo tác động của nhóm các yếu tố bên ngoài đến quyết định, xu hướng khả năng cho vay của NHTM	111
Bảng 15 Thang đo khả năng, năng lực của các NHTM (các yếu tố bên trong).....	111
Bảng 16 Thang đo mức độ quan trọng của các yếu tố thuộc về khách hàng có ảnh hưởng đến quyết định, xu hướng cho vay của NHTM đối với khách hàng có thu nhập trung bình và thấp	112

Bảng 17	Thang đo giá trị khoản vay đối với tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp	113
Bảng 18	Thang đo xu hướng, phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp	114
Bảng 19	Kết quả EFA thang đo tác động của các yếu tố bên ngoài	116
Bảng 20	Kết quả EFA thang đo năng lực, nguồn lực của NHTM.....	117
Bảng 21	Kết quả EFA thang đo các yếu tố đánh giá năng lực khách hàng	118
Bảng 22	Kết quả EFA thang đo các yếu tố đánh giá giá trị khoản vay	119
Bảng 23	Kết quả EFA thang đo xu hướng cho vay, phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của NHTM.....	120
Bảng 24	Ký hiệu các biến nghiên cứu	122
Bảng 25	Điểm trung bình các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của NHTM.....	123
Bảng 26	Các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng, khả năng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập TB & thấp của NHTM trong mô hình hồi quy	124

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 1 Sơ đồ cấu trúc chương 1	13
Hình 2 Sơ đồ khái quát về tài chính nhà ở dành cho đối tượng có thu nhập Trung Bình & thấp.....	44
Hình 3 Sơ đồ cấu trúc chương 2	42
Hình 4 Sơ đồ quy trình tín dụng	66
Hình 5 Các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ rủi ro ngân hàng	75
Hình 6 Sơ đồ quyết định tín dụng của NHTM.....	81
Hình 7 Tổng hợp các yếu tố tác động đến chính sách tín dụng của NHTM.....	82
Hình 8 Sơ đồ cấu trúc chương 3	84
Hình 9 Tổng hợp khung lý thuyết các yếu tố tác động đến quyết định, xu hướng cho vay của ngân hàng thương mại	87
Hình 10 Sơ đồ quy trình nghiên cứu.....	90
Hình 11 Nghiên cứu định tính.....	92
Hình 12 Tác động của thị trường bất động sản đến tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.....	101
Hình 13 Điều chỉnh khung lý thuyết các yếu tố tác động đến quyết định, xu hướng cho vay của NHTM.....	105
Hình 14 Các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng cho vay mua nhà của NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp	121
Hình 15 Các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng cho vay mua nhà của NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp	126
Hình 16 Sơ đồ cấu trúc chương 4	129
Hình 17 Mô hình PPP cho việc phát triển nhà ở thu nhập thấp.....	136
Hình 18 Mô hình tác động hỗ trợ, khuyến khích các NHTM phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua tổ chức trung gian như quỹ phát triển nhà ở, quỹ phát triển địa phương	146

PHẦN TỔNG QUAN

I. GIỚI THIỆU

Dân sinh bao giờ cũng là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào, ở bất kỳ thời đại nào, do vậy việc xây dựng và hỗ trợ người có thu nhập thấp tạo lập nhà ở là mục tiêu hành động của mọi chính phủ. Giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp không bao giờ là điều dễ dàng, nhưng đó là một nỗ lực cần thiết ở mọi quốc gia, vì đó là điều kiện, yếu tố kiên quyết cho việc ổn định trật tự xã hội, góp phần tăng trưởng và phát triển kinh tế. Dòng người nhập cư từ nông thôn kéo về các khu đô thị lớn chỉ có thể trở thành một nguồn lao động cần thiết cho sự phát triển với điều kiện họ cần được đào tạo tay nghề và ổn định chỗ ở. Điều mà người dân, nhất là những người có thu nhập thấp mong mỏi là Nhà nước cần có những giải pháp lâu dài có thể giúp họ làm chủ được một căn nhà để ở.

Theo ý nghĩa đó, có thể nói, việc giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp phải là một trong các mục tiêu ưu tiên hàng đầu của một thể chế xã hội văn minh, nhất là một quốc gia muốn phát triển bền vững và đặc biệt lựa chọn đi theo định hướng XHCN như Việt Nam. Nhà ở cho người có thu nhập thấp là nội dung đã được nhấn mạnh như một trọng tâm trong Luật nhà ở do Quốc hội thông qua vào năm 2006. Song, cũng như các nước đang phát triển khác, đây là một bài toán khó vẫn đang còn trong quá trình đi tìm lời giải.

Nhiều nghiên cứu và giải pháp đã được đề xuất nhằm thúc đẩy phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp. Các giải pháp đã được kiến nghị và thực hiện như việc cho phép tự do các hoạt động xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp. Theo đó, mọi thành phần, loại hình doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân có đủ điều kiện, kỹ thuật, tài chính đều được tham gia xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp, không giới hạn về quy mô, lãnh thổ cùng với việc đa dạng hóa các hình thức đầu tư bao gồm cả đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp. Các loại hình tổ chức kinh doanh và phát triển nhà ở xã hội, khuyến khích các tập đoàn kinh doanh bất động sản, xây dựng chuyên nghiệp (kể cả nước ngoài) có năng lực tài chính và

công nghệ mạnh, tham gia đầu tư trực tiếp vào lĩnh vực này song song với việc phát triển thị trường vật liệu xây dựng và các dịch vụ liên quan đến nhà ở cho người có thu nhập thấp [Phí Thị Thu Hương 2008]. Một vấn đề quan trọng nổi lên trong tất cả các giải pháp được đề xuất trong thời gian gần đây chính là vấn đề quan tâm đến việc phát triển thị trường tài chính liên quan đến nhà ở cho các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp này.

Phát triển thị trường tài chính nhà ở là một vấn đề rất rộng bao gồm nhiều khía cạnh và lĩnh vực khác nhau, ngoài việc phát triển thị trường tài chính nhằm đến việc tài trợ cho các đơn vị đầu tư, xây dựng nhà ở thu nhập thấp; phát triển hoạt động cho vay trực tiếp đến các đối tượng có thu nhập thấp như cho vay trả chậm trừ vào tiền lương, tín dụng thuê mua, tín dụng tiêu dùng thế chấp và tín chấp cũng là những vấn đề cần được quan tâm đúng mức nhằm giúp cho người có thu nhập thấp có đủ điều kiện để “an cư và lạc nghiệp”. “Phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp” là đề tài nghiên cứu được xây dựng dựa trên quan điểm này, theo thứ tự trình bày như sau:

II. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Theo số liệu điều tra, thống kê của Bộ xây dựng về thực trạng nhà ở của cán bộ, công chức cho thấy hiện nay trên phạm vi cả nước có khoảng gần 1 triệu cán bộ công chức, viên chức chưa có chỗ ở ổn định, phải ở ghép hộ, ở tạm, hoặc sống trong điều kiện nhà ở đã xuống cấp nghiêm trọng nhưng chưa được sửa chữa kịp thời. Các hộ gia đình trẻ có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ - lực lượng lao động chủ lực của đất nước, nhưng hầu hết còn hạn chế về thời gian công tác, khả năng thu nhập hạn hẹp, chưa có đủ điều kiện tích lũy để mua nhà và hàng vạn hộ gia đình tại các khu vực đô thị đang trong tình trạng gặp khó khăn về nhà ở.

Việc đầu tư, xây dựng nhà ở nói chung và nhà ở cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp nói riêng là trách nhiệm của toàn xã hội, các cấp chính quyền. Xã hội hóa lĩnh vực nhà ở là tất yếu trong sự phát triển chung nhằm huy động mọi nguồn lực, các ngân hàng, tổ chức tín dụng và các doanh nghiệp tham gia.

Trong thời gian vừa qua, chính phủ đã ban hành những cơ chế, chính sách hỗ trợ về đất ở, nhà ở, khuyến khích mọi thành phần trong nền kinh tế tham gia vào việc xây dựng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp nhưng vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn là bài toán khó không chỉ đối với Việt Nam mà đây cũng là vấn đề của hầu hết các quốc gia trên thế giới, đặc biệt là những nước đang phát triển như Việt Nam.

“Nên hỗ trợ vay vốn” là một trong những giải pháp được đề xuất trong cuộc họp thảo luận của Quốc hội về dự án sửa đổi, bổ sung Luật thuế giá trị gia tăng và Luật thuế thu nhập doanh nghiệp tháng 10/2009 với chủ trương hỗ trợ, khuyến khích việc đầu tư xây dựng nhà ở xã hội cho người có thu nhập thấp. Trong đó, đối tượng được hỗ trợ vay vốn không chỉ là những doanh nghiệp, đơn vị đầu tư xây dựng nhà ở thu nhập thấp mà còn chính là những cá nhân người có thu nhập thấp. Đối với người mua nhà, chính phủ có thể áp dụng phương thức hỗ trợ trực tiếp, cụ thể là ưu đãi về lãi suất, thời hạn vay vốn để mua nhà ở, vì người có thu nhập thấp thường không có đủ một khoản tiền lớn để mua nhà.

Thảo luận về tài chính nhà ở là một vấn đề không mới mẻ trên thế giới. Tại các nước phát triển, tài chính, tín dụng nhà ở đóng vai trò quan trọng và thường chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế quốc gia. Tại Mỹ, tổng các khoản tín dụng thế chấp bất động sản chiếm đến 50% GDP, khoảng 88% GDP tại Hà Lan và 62% tại Anh Quốc [ADB – 2002]. Trong khi đó, tại nhiều nước phát triển thuộc khu vực Châu Á, vấn đề tài chính nhà ở vẫn còn rất khiêm tốn, chưa thực sự phát triển với tỷ lệ dưới 2% GDP của các quốc gia và cũng có nhiều nơi, tín dụng nhà ở vẫn chưa được triển khai và áp dụng trong nền kinh tế. Tại những nước Châu Á, nơi có các hoạt động tín dụng nhà ở, thì hầu hết cũng chỉ là các khoản vay ngắn hạn, giá trị khoản vay nhỏ chỉ có thể đáp ứng được một phần rất nhỏ so với giá trị bất động sản, và hầu hết là các khoản vay có lãi suất thả nổi (floating rate) theo thỏa thuận.

Tại hầu hết các khu vực đô thị của các nước, những căn nhà có chất lượng tốt, hợp pháp đều rất đắt đỏ và hầu như khó có thể sở hữu được những căn nhà như vậy mà không cần đến các khoản tín dụng. Ngay cả những người có thu nhập trung bình khá và cao cũng cần đến những khoản tín dụng để có thể mua được

những căn nhà khang trang, hoặc cần những tài trợ về tài chính dài hạn để có thể xây dựng và sửa chữa. Trong khi đó, những người có thu nhập thấp hầu như có rất ít cơ hội để có thể sở hữu được một căn nhà. Một trong những lý do chính là những người có thu nhập thấp không đủ điều kiện để tiếp cận các nguồn tài chính hỗ trợ cho việc mua, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở. Thu nhập và những yêu cầu về chứng minh nguồn thu nhập của đối tượng này hoặc tính hợp pháp của căn nhà họ đang ở thường không đáp ứng được các yêu cầu của các tổ chức tài chính để có thể nhận được các khoản cấp tín dụng [Mitlin 2007].

Tại Việt Nam, trong thời gian qua, hầu hết các ngân hàng đều công bố các gói sản phẩm cho vay mua nhà với hạn mức cho vay mua nhà lên đến 90% giá trị tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, trên thực tế, cũng như trong phân khúc đầu tư xây dựng nhà ở, các ngân hàng và các nhà đầu tư xây dựng đều nhắm đến các đối tượng khách hàng có thu nhập cao, ổn định, vấn đề tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn đang bỏ trống.

Do vậy, luận án “phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp” được xây dựng xuất phát từ mong muốn góp phần vào việc thúc đẩy sự phát triển của thị trường nhà ở dành cho người có thu nhập thấp thông qua hình thức phát triển hoạt động tín dụng của các NHTM. Tuy nhiên, để đưa ra quyết định phát triển một loại hình sản phẩm tín dụng, các ngân hàng cũng cần phải đánh giá, phân tích trên nhiều khía cạnh, nguồn lực nhằm đạt được mục tiêu lợi nhuận và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

Nhân tố nào là quan trọng ảnh hưởng đến quyết định của các NHTM trong việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà? Đề tài nghiên cứu được thực hiện nhằm các mục tiêu:

1. Tìm hiểu các đánh giá của NHTM đối với tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.
2. Khám phá các yếu tố có ảnh hưởng đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà của NHTM.

3. Xác định vai trò của chính phủ và các giải pháp từ chính phủ thông qua các chính sách tác động để góp phần hỗ trợ, khuyến khích hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua hình thức tín dụng ngân hàng.

III. PHƯƠNG PHÁP VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đề tài nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu kết hợp, với quy trình nghiên cứu được thực hiện thông qua các bước: [1] xác định vấn đề nghiên cứu, [2] tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của NHTM từ các lý thuyết tín dụng và các nghiên cứu có liên quan, [3] nghiên cứu khám phá bằng phương pháp nghiên cứu định tính, [4] nghiên cứu chính thức và kiểm định bằng phương pháp nghiên cứu định lượng, [5] đề xuất một số giải pháp dựa trên kết quả nghiên cứu.

- Phương pháp định tính được sử dụng để tìm hiểu sâu về thái độ và hành vi [Lee,1999, dẫn bởi Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang 2009], vì vậy đề tài sử dụng bước nghiên cứu định tính thông qua việc thảo luận với đại diện Ban giám đốc các chi nhánh NHTM, hoặc Giám đốc phụ trách tín dụng khách hàng cá nhân. Mục đích của nghiên cứu này là để tìm hiểu về khái niệm, nhận thức, đánh giá của các NHTM đối với tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp, phát hiện, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng, quyết định phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp của các NHTM. Nghiên cứu định tính dùng để thiết lập các thang đo lường cho bước nghiên cứu định lượng.
- Phương pháp định lượng được thực hiện bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp đại diện Ban giám đốc của các chi nhánh NHTM thông qua bảng câu hỏi được thiết kế dựa trên kết quả của phần tổng hợp lý thuyết và nghiên cứu định tính. Nghiên cứu nhằm đo lường mức độ tác động của các yếu tố đến xu hướng cho vay mua nhà của NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp. Phương pháp phân tích nhân tố

khám phá (EFA) được sử dụng để rút gọn các biến đo lường, phương pháp hồi quy bội được dùng để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng cho vay của ngân hàng đối với việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà.

Ngoài ra, luận án cũng sử dụng kết hợp các phương pháp phân tích, thống kê, tổng hợp, suy diễn, quy nạp cùng với các phương pháp chuyên gia để có thể đạt được các kết quả tốt nhất trong quá trình nghiên cứu.

Phạm vi nghiên cứu của luận án được thực hiện tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, đối tượng nghiên cứu là các chi nhánh NHTM (cổ phần, quốc doanh, nước ngoài), không bao gồm các ngân hàng chính sách. Do những hạn chế về thời gian, kinh phí, nhân lực, nên nghiên cứu chỉ được thực hiện tại Thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, thành phố Hồ Chí Minh chính là đô thị, trung tâm có quỹ nhà lớn nhất trong cả nước, vì vậy, thành phố Hồ Chí Minh có thể được đánh giá là thị trường chính, chiếm phần lớn tổng nhu cầu của cả nước về nhà ở và tín dụng nhà ở, đặc biệt là đối tượng người có thu nhập trung bình và thấp.

Thông tin nghiên cứu được sử dụng trong luận án bao gồm thông tin thứ cấp được lấy từ các nguồn công bố chính thức như Tổng cục thống kê, các tạp chí, số liệu từ các đề tài đã được công bố. Nguồn thông tin sơ cấp được thu thập từ quá trình phỏng vấn, khảo sát, điều tra các đại diện chi nhánh NHTM tại thành phố Hồ Chí Minh, thời gian thực hiện vào tháng 11 năm 2009.

IV. Ý NGHĨA NGHIÊN CỨU

Mục tiêu của bất cứ xã hội nào cũng là vấn đề phúc lợi và an sinh xã hội cho các gia đình, trong đó nhu cầu về nhà ở là một trong những nhu cầu thiết yếu của cuộc sống. Có được một chỗ ở ổn định và khang trang là đòi hỏi chính đáng của mọi đối tượng người dân, đồng thời là mục tiêu hành động của mọi chính phủ. Tuy nhiên, mong muốn là một chuyện, biến mong muốn thành hiện thực là một chuyện không hề đơn giản. Điều đó còn tùy thuộc vào nhiều yếu tố, khả năng tài

chính, một chương trình hành động đúng đắn và thực tế. Khả năng tài chính thường là hạn chế, trong khi nhu cầu lại quá lớn.

Do vậy, việc nghiên cứu “phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp” thật sự là một vấn đề mang nhiều ý nghĩa về mặt nhân sinh cũng như về ý nghĩa trong việc phát triển các vấn đề kinh tế và xã hội.

1. Phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp nhằm tạo điều kiện tài chính cho người dân tạo lập nhà ở, giúp họ có thể thực hiện được giấc mơ “an cư – lạc nghiệp”, góp phần to lớn vào quá trình chỉnh trang, phát triển đô thị, nâng cao giá trị đời sống vật chất và tinh thần cho người dân.
2. Phát triển tín dụng nhà ở thông qua tín dụng ngân hàng góp phần vào việc phát triển hoạt động của hệ thống NHTM, là một trong những bộ phận, thành phần quan trọng trong nền kinh tế.
3. Tài trợ nguồn vốn dài hạn bất động sản có tác động rất lớn vào hoạt động của thị trường địa ốc và phát triển các ngành có liên quan khác, điều này có ý nghĩa rất lớn trong việc phát triển kinh tế xã hội thông qua việc làm gia tăng mức sống người dân.
4. Thu hút nguồn lực tài chính từ mọi thành phần kinh tế và dân cư trong xã hội, cũng như thu hút các nguồn đầu tư trong và ngoài nước có ý nghĩa rất lớn trong quá trình tăng trưởng và phát triển, đặc biệt là trong điều kiện toàn cầu hóa về kinh tế và tài chính hiện nay.
5. Phát triển các công cụ tài chính, hoàn thiện hoạt động của thị trường tài chính, phát triển thị trường cầm cố thế chấp là các thị trường đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế và xã hội.
6. Ngoài ra, nhiều công trình nghiên cứu đã kết luận, khi có điều kiện sở hữu một ngôi nhà, thị cư dân sẽ có ý thức trách nhiệm hơn với bản thân và cộng đồng, có ý thức và trách nhiệm cao hơn trong công việc, sống có ước mơ và hoài bão hơn có ý nghĩa lớn về nhân sinh và xã hội.

V. CẤU TRÚC ĐỀ TÀI

Nhằm đạt được tính chặt chẽ trong việc trình bày, nối kết các nội dung, giúp cho người đọc có thể tham khảo một cách liền mạch các vấn đề và kết quả của quá trình nghiên cứu, đề tài được xây dựng theo kết cấu 4 chương không kể phần Tổng quan, giới thiệu về đề tài với các nội dung sau:

- Phần tổng quan: giới thiệu với các nội dung tổng quan về đề tài, tóm tắt những vấn đề chính trong quá trình nghiên cứu như giới thiệu về vấn đề cần nghiên cứu, ý nghĩa của việc nghiên cứu cũng như giới thiệu sơ lược về phương pháp nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu của đề tài. Trong phần này, tác giả cũng nêu một vài những hạn chế cũng như những điểm đã đạt được trong quá trình thực hiện nghiên cứu.
- Chương 1: chương thực trạng về tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp. Trong chương 1 bao gồm các nội dung tổng hợp về các vấn đề liên quan đến thực trạng nhu cầu nhà ở và tín dụng nhà ở tại Việt Nam, những kinh nghiệm của các nước về vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp. Từ đó xác định rõ vấn đề, mục tiêu nghiên cứu của đề tài là chỉ thực hiện nghiên cứu một khía cạnh nhỏ trong vấn đề tài chính nhà ở, đó chính là “phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua phát triển tín dụng thương mại, tín dụng nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình và thấp của các NHTM”.
- Chương 2: chương lý thuyết tín dụng với những nội dung được tổng hợp có liên quan đến các khía cạnh trong lĩnh vực tín dụng, nhằm xây dựng cơ sở khoa học cho việc nghiên cứu của đề tài.
- Chương 3: chương phương pháp nghiên cứu. Sau khi xác định vấn đề cần nghiên cứu, dựa trên cơ sở lý thuyết về hoạt động tín dụng, chương 3 được trình bày nhằm mô tả chi tiết về phương pháp nghiên cứu, các bước tiến hành cũng như trình bày lần lượt các kết quả nghiên cứu. Nội dung chương 3 cũng sơ lược qua các nghiên cứu có liên quan nhằm

giúp cho tác giả có thể kế thừa và sử dụng những kết quả nghiên cứu đã được công bố.

- Chương 4: chương kết quả và giải pháp, dựa trên các kết quả nghiên cứu, nội dung chương 4 là những giải pháp được đề xuất nhằm góp phần phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua hình thức tín dụng của NHTM. Để việc theo dõi nội dung các giải pháp được dễ dàng, phần đầu của chương 4 sẽ giúp tóm tắt lại các kết quả đã đạt được trong quá trình thực hiện nghiên cứu.

Tài chính, tín dụng nhà ở là một đề tài rất rộng, rất đa dạng và có nhiều hướng tiếp cận nghiên cứu khác nhau, do vậy để xác định rõ ràng hơn mục tiêu và vấn đề cần nghiên cứu, người thực hiện nghiên cứu đã sử dụng cách trình bày đi từ tổng quát về thực trạng nhà ở và tài chính nhà ở tại Việt Nam, cũng như một số quốc gia trong trên thế giới đối với người có thu nhập thấp nhằm xác định và giới hạn lại vấn đề nghiên cứu được trong luận án này là chỉ nghiên cứu về việc phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp bằng hình thức tín dụng ngân hàng thương mại tại các đô thị lớn tại Việt Nam với mẫu nghiên cứu được thực hiện tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Sau khi xác định và giới hạn lại vấn đề được nghiên cứu trong luận án, các chương còn lại được trình bày theo cách thức và cấu trúc thông thường cho một đề tài nghiên cứu bao gồm: chương lý thuyết nghiên cứu, phương pháp, kết quả nghiên cứu và đề xuất, giải pháp. Ngoài ra, luận án cũng trình bày phần mở đầu và kết luận, các danh mục bảng biểu, hình vẽ, tài liệu tham khảo, mục lục và các phụ lục đính kèm.

VI. CÁC ĐIỂM MỚI VÀ GIỚI HẠN CỦA LUẬN ÁN

Ngoài những ý nghĩa về mặt kinh tế xã hội, ngoài giá trị về nhân sinh quan, luận án cũng đã có những đóng góp về mặt lý thuyết cũng như về mặt phương pháp nghiên cứu như sau:

1. Về phương diện lý thuyết:

- Nghiên cứu đã tổng hợp khung lý thuyết chung về các yếu tố có tác động, ảnh hưởng đến quyết định cho vay của NHTM từ các lý thuyết về tín dụng, các kết quả nghiên cứu đã được công bố một cách rời rạc. Các nhân tố tác động đến quyết định cho vay của NHTM được tổng hợp và chia thành 4 nhóm: [1] nhóm các yếu tố bên ngoài, [2] nhóm các yếu tố bên trong, [3] nhóm các yếu tố đánh giá năng lực khách hàng và [4] nhóm các yếu tố đánh giá giá trị của khoản cho vay.
- Nghiên cứu đã khám phá và xây dựng mô hình các yếu tố tác động đến xu hướng cho vay mua nhà ở dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp với 6 nhân tố tác động:

$$Y = -1.245 + 0.388X_2 + 0.142X_3 + 0.216X_4 + 0.123X_9 + 0.158X_{10} + 0.214X_{11}$$

$$\text{Với } R^2 = 0.557$$

- Nghiên cứu xây dựng và kiểm định thang đo với 39 biến quan sát cho 11 nhân tố ảnh hưởng và tác động đến xu hướng, quyết định cho vay của NHTM.

2. Về phương pháp nghiên cứu:

- Nghiên cứu sử dụng các phương pháp nghiên kết hợp (mixed – methodology) các nghiên cứu định tính và định lượng trong quản trị, kết hợp với các lý thuyết trong lĩnh vực ngân hàng để đo lường hành vi và xu hướng ra quyết định của các NHTM trong việc phát triển hoạt động tín dụng, đặc biệt là tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.
- Những kết quả và phương pháp nghiên cứu của luận án có thể định hướng cho các nghiên cứu tiếp theo trong việc đánh giá, đo lường các yếu tố, nhân tố tác động đến các quyết định của NHTM trong việc đánh giá, mở rộng một hoạt động, sản phẩm tín dụng cụ thể khác.

3. Về phương diện chính sách: nghiên cứu đã cho một cách nhìn nhận mới trong việc xây dựng và thực thi các chính sách ưu đãi nhằm giải quyết các vấn đề mang đặc tính xã hội bằng bài toán thương mại và thị trường với nguyên tắc tác động dựa trên mục tiêu lợi ích và hiệu quả của các đối tượng tham gia và được điều chỉnh bằng cơ chế thị trường.

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện nghiên cứu, luận án cũng còn có nhiều giới hạn sau:

1. Giới hạn về phạm vi nghiên cứu: do những hạn chế về thời gian, kinh phí, nhân lực, nghiên cứu chỉ được thực hiện trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.
2. Giới hạn về đối tượng nghiên cứu: nghiên cứu chỉ mới thực hiện với đối tượng là các chi nhánh NHTM dựa trên phương pháp chọn mẫu thuận tiện, do đó kết quả nghiên cứu vẫn chưa bao quát được toàn thị trường cũng như đánh giá về các đối tượng khác có liên quan như đánh giá nghiên cứu về đối tượng có thu nhập trung bình và thấp, các ngân hàng chính sách, các tổ chức tài chính trung gian khác.
3. Giới hạn về việc nội dung nghiên cứu: nghiên cứu chỉ mới thực hiện đánh giá các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các NHTM, trong nghiên cứu chưa đo lường và đánh giá tác động của thị trường bất động sản, chưa đánh giá sự tác động về khác biệt về văn hóa, đặc tính tiêu dùng của người đi vay và người cho vay của những khu vực khác nhau.

Những giới hạn trong nghiên cứu này sẽ tiếp tục mở ra những cơ hội và vấn đề nghiên cứu mới sâu hơn trong thời gian sắp đến.

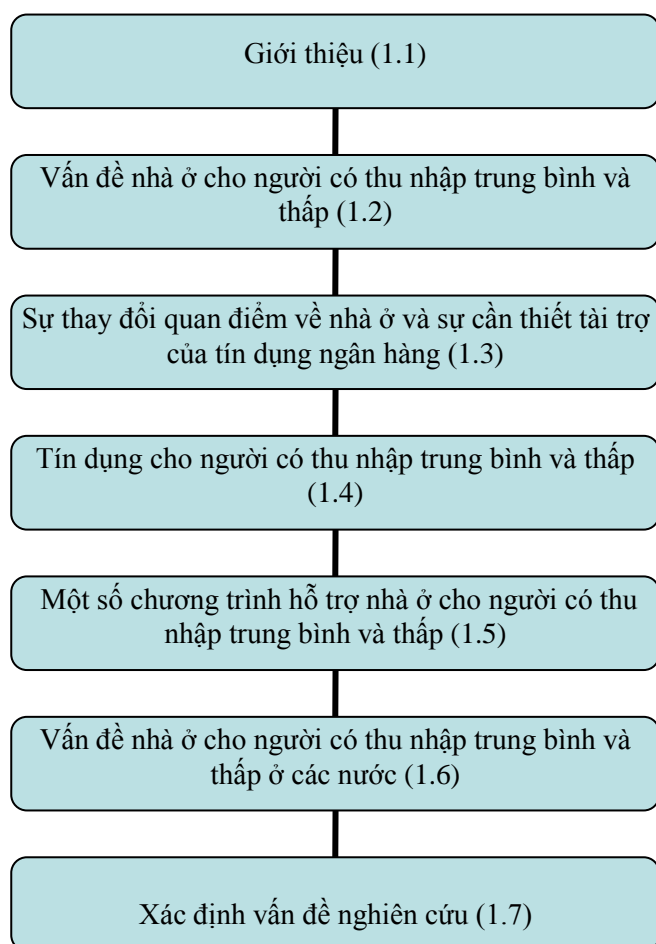
Chương 1**TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI – CÔNG CỤ QUAN TRỌNG TRONG GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NHÀ CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP TẠI VIỆT NAM****1.1 GIỚI THIỆU**

Trong hầu hết các hội nghị, hội thảo về vấn đề phát triển thị trường bất động sản và vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp thì các nhận định và phân tích đều cho rằng thị trường nhà ở cho người có thu nhập thấp sẽ không thể phát triển nếu như không có vốn tín dụng cho đối tượng này từ phía ngân hàng. Các chuyên gia cho rằng cho dù chính phủ có dành bao nhiêu tiền để đầu tư xây dựng các căn hộ giá rẻ hoặc dành bao nhiêu ưu đãi cho các doanh nghiệp khuyến khích xây nhà giá rẻ đi chăng nữa nhưng nếu không được hỗ trợ tín dụng, người thu nhập thấp cũng không bao giờ có thể mua được nhà.

“Trong vòng 6 năm nữa, nghĩa là đến năm 2015, 50% số công nhân lao động cũng như cán bộ có thu nhập bình quân dưới 1,5 triệu đồng/tháng sẽ có nhà ở” là mục tiêu của Bộ xây dựng đưa ra trong chương trình xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp. Tuy nhiên, câu hỏi được đặt ra là mục tiêu này có đạt được khi mà những giải pháp để thực hiện chương trình nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn còn đang trong quá trình thử nghiệm?

Trong chương này, mục tiêu công việc là tổng hợp lại các vấn đề có liên quan đến việc phát triển thị trường nhà ở cho người có thu nhập thấp, đặc biệt chú trọng công việc tổng hợp và phân tích các yếu tố, vấn đề liên quan đến việc phát triển tín dụng nhà ở dành cho người có thu nhập thấp.

Hình 1: Sơ đồ kết cấu chương 1



1.2 NHÀ Ở CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

1.2.1 Số liệu về thu nhập, tích lũy và chi phí cho nhà ở của người dân

Với thu nhập bình quân đầu người đạt khoảng 1.000USD/năm (khoảng 17 triệu đồng/năm), Việt Nam được các tổ chức thế giới đánh giá là nước nghèo và dự báo nhu cầu về nhà ở thu nhập thấp ở Việt Nam là rất cao.

Theo báo cáo của Liên đoàn lao động TP Hồ Chí Minh, với mức lương trung bình khoảng 1,7 triệu đồng/tháng, người lao động hiện nay rất khó tìm được một căn nhà dù được vay với lãi suất thấp, thời gian vay dài và giá trị căn nhà dưới 500 triệu đồng.

Theo số liệu của Tổng cục thống kê về lao động và thu nhập, bình quân một tháng của lao động thuộc khu vực nhà nước 6 tháng đầu năm 2009 thì hiện nay có khoảng hơn 4 triệu người làm việc trong khu vực nhà nước, với thu nhập trung bình đạt mức 2.795.800 đồng/tháng, trong đó ngành có thu nhập thấp nhất là cán bộ - nhân viên trong các đơn vị hoạt động Đảng, đoàn thể, hiệp hội, các tổ chức có hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng với mức thu nhập đạt trung bình khoảng 1.950.000 đồng/tháng. Ngành, lĩnh vực hoạt động có thu nhập trung bình cao nhất là ngành tài chính, tín dụng với thu nhập bình quân khoảng 6 triệu đồng/tháng [Tổng cục thống kê 2009].

Theo kết quả nghiên cứu và khảo sát của Tổng cục thống kê về dân số, thu nhập, tích lũy và chi tiêu thì người dân hiện nay vẫn dành một tỷ lệ lớn trong cơ cấu chi tiêu để chi cho ăn uống, bình quân khoảng 60%, kể đến chi phí cho nhà ở chiếm khoảng 9 – 10%, chi cho mặc khoảng 7 – 8%, chi cho học hành, sách vở, báo chí khoảng 6 – 7%, chi cho y tế, sức khỏe khoảng 6%, chi cho đi lại, du lịch khoảng 2 - 3% và các khoản sinh hoạt khác chiếm 6 – 9%. Tuy nhiên, trong các kết quả nghiên cứu và khảo sát cũng cho thấy rằng khi thu nhập còn thấp, chưa vượt qua mức thỏa mãn các nhu cầu cơ bản tối thiểu như chi cho lương thực, thực phẩm thì khoản chi cho nhà ở chiếm rất nhỏ, khi thu nhập tăng lên vượt qua mức giới hạn này thì tỷ lệ của thu nhập được để dành đầu tư cho chỗ ở tăng nhanh và chiếm một tỷ trọng lớn.

Tháng 11/2008, Sở xây dựng TP Hồ Chí Minh công bố kết quả khảo sát về nhà cho người lao động thuê trên địa bàn, kết quả là người lao động bỏ ra không quá 150.000 - 200.000 đồng/người để thuê phòng ở. Với mức thu nhập, tích lũy và chi tiêu của đại bộ phận người lao động còn thấp, Sở xây dựng TP Hồ Chí Minh nhận định nhu cầu nhà ở có mức giá từ 300 – 500 triệu đồng/căn là rất lớn.

Mặc dù số liệu về thu nhập, tích lũy và nhà ở của người dân còn chưa đầy đủ và rời rạc, nhưng nhìn chung, thu nhập trung bình theo các nguồn số liệu tổng hợp được thì tại các đô thị lớn như thành phố Hồ Chí Minh, thu nhập bình quân của nhóm có thu nhập trung bình và thấp đạt khoảng 3 triệu đồng đến khoảng 6 triệu đồng/tháng, và chi phí cho nhà ở vẫn là khoản chi lớn được ưu tiên.

1.2.2 Số liệu và dự báo nhu cầu nhà ở cho người có thu nhập thấp

Theo kết quả điều tra của Bộ xây dựng, hiện chỉ 20% trong tổng số 1 triệu lao động trực tiếp và khoảng 1,2 – 1,5 triệu lao động gián tiếp có chỗ ở; chỉ có khoảng 2/3 trong tổng số cán bộ, công chức tự lo được nhà ở cho mình, số còn lại chủ yếu tập trung ở các đô thị lớn phải ghép hộ, ở nhờ, ở tạm. Theo kết quả khảo sát của Bộ xây dựng thì chỉ riêng tại thành phố Hồ Chí Minh hiện có khoảng 1,5 triệu người có nhu cầu về nhà ở.

Về nhà ở cho công nhân, theo số liệu của Sở tài nguyên và môi trường TP Hồ Chí Minh, thì chỉ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh có khoảng 37.165 doanh nghiệp với 892.960 công nhân đang làm việc, trong đó có khoảng 70% công nhân từ tỉnh khác đến thành phố làm việc. Thống kê sơ bộ, hiện nay có khoảng 334.860 công nhân có nhu cầu thuê nhà, chiếm 37,5%, các doanh nghiệp đầu tư xây dựng được 72.837m²/1.294.640m², đáp ứng được 5,6% nhu cầu nhà trọ cho công nhân. Dự báo đến năm 2015, số lao động tăng thêm là 586.000 công nhân, trong đó nhu cầu về nhà ở tăng thêm khoảng 40% tương đương 234.000 chỗ ở.

Tại Hà Nội, vấn đề thiếu nhà ở nghiêm trọng nhất là đối tượng có thu nhập trung bình và thấp, theo số liệu của Sở Tài Nguyên môi trường Hà Nội, trước mắt cần ít nhất đến 7 triệu m² nhà ở, tương đương với 120.000 căn hộ cho các đối tượng bức xúc về nhà ở trên địa bàn. Theo dự báo của Sở Tài nguyên môi trường Hà Nội, đến năm 2010, khi 80 dự án xây dựng nhà tái định cư của thành phố hoàn thành với tổng số 29.400 căn hộ thì vẫn chưa thể đáp ứng được nhu cầu về nhà ở cho người dân.

Như vậy, nhìn chung, theo số liệu báo cáo và dự báo về nhà ở của các cơ quan, ban ngành có liên quan thì nhu cầu nhà ở dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp tại các đô thị lớn nói riêng và Việt Núi chung thực sự là rất lớn, chênh lệch cung – cầu nhà ở dành cho các đối tượng này là vấn đề mà chính phủ và các doanh nghiệp, người dân đều rất quan tâm.

1.2.3 Hoạt động đầu tư và xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp của các doanh nghiệp bất động sản

Nhà ở cho người có thu nhập thấp được quy định trong Luật nhà ở từ năm 2005, tuy nhiên, cho đến nay, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản đều nhắm đến phân khúc nhà ở thương mại, chung cư cao cấp. Trong nhiều năm qua, các doanh nghiệp bất động sản rất ít quan tâm đến phân khúc nhà ở cho người có thu nhập thấp không phải vì không có nhu cầu, ngược lại phân khúc thị trường này được đánh giá là phân khúc thị trường có nhu cầu rất cao nhưng lại ít hoặc khó mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp vì còn quá nhiều các khó khăn trong quá trình hoạt động, trong khi mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là hướng đến tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa lợi ích cho cổ đông. Trong điều kiện nguồn lực của doanh nghiệp là có giới hạn nên các doanh nghiệp buộc phải lựa chọn phân khúc thị trường mang lại lợi nhuận cao hơn.

Trong các cuộc điều tra, các khó khăn chủ yếu mà các doanh nghiệp bất động sản gặp phải khi xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp thường tập trung vào các yếu tố ¹:

1. Hạn chế về nguồn vốn phát triển, thời gian đầu tư dài, doanh nghiệp phải sử dụng vốn vay ngân hàng dài hạn với lãi suất thương mại rất cao. Việc sử dụng vốn ứng trước của người mua rất hạn chế khi doanh nghiệp chưa xây dựng xong phần móng của công trình.
2. Khó khăn trong khâu xin thỏa thuận địa điểm và thủ tục đầu tư, các quy định về thiết kế, đấu thầu, phê duyệt dự án ... phức tạp hơn một dự án kinh doanh bất động sản bình thường.
3. Chưa có sự thống nhất trong các quy định về quỹ đất dành để xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp. Theo quy định mới nhất, quỹ đất dành để xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp để bán được bố trí trong quy hoạch các dự án phát triển đô thị của địa phương, chủ đầu tư dự án nhà ở thương mại có quy mô từ 10 ha trở lên và dự án khu đô thị

¹ Tài liệu hội thảo chuyên đề bất động sản của Hiệp hội bất động sản TPHCM 2008.

mới trên địa bàn, phải đảm bảo dành tỷ lệ diện tích đất tối thiểu không ít hơn 20% quỹ đất của dự án để xây dựng nhà ở thu nhập thấp. Trong khi đó, các chuyên gia trong lĩnh vực bất động sản cho rằng không thể nào sử dụng đất trung tâm để xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp vì người cư trú sẽ chuyển quyền sử dụng để lấy tiền chênh lệch, do đó quỹ đất xây nhà ở thu nhập thấp nên bố trí ở ngoại vi, với điều kiện phải có đường giao thông thuận tiện, đầy đủ tiện nghi khu quy hoạch, hoặc được xây dựng cạnh khu dân cư đã có hạ tầng xã hội. Theo các chuyên gia, việc bố trí ở ngoại vi là phù hợp với điều kiện về tắc nghẽn giao thông khu trung tâm và phù hợp với quy hoạch phát triển xây dựng hạ tầng xã hội để thu hút dân cư ở trung tâm ra khu vực phía ngoài.

4. Khó khăn về xác định giá bán phù hợp với nhu cầu của người mua và mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp, đối với các dự án nhà cho người có thu nhập thấp được hưởng các ưu đãi của chính phủ thì doanh nghiệp còn phải bị khống chế giá bán, giá cho thuê, đối tượng thuê mua, trong khi các dự án bất động sản thường là có thời gian đầu tư kéo dài và nhiều rủi ro, nên các doanh nghiệp dễ bị thua lỗ nếu không thể tiêu thụ hết theo kế hoạch dự kiến.

Trong vài năm gần đây, cùng với những chính sách khuyến khích của chính phủ đối với các doanh nghiệp bất động sản trong các dự án đầu tư và xây dựng nhà ở có giá trung bình với giá bán căn hộ từ 300 – 450 triệu đồng/căn, cùng với những thay đổi và tác động của nền kinh tế, quy luật cung – cầu, các doanh nghiệp bất động sản đã có nhiều quan tâm hơn đến phân khúc thị trường dành cho người có thu nhập trung bình và thấp. Tuy nhiên, cho dù đầu tư vào phân khúc thị trường nào thì vấn đề ưu tiên của các doanh nghiệp là lợi nhuận và hiệu quả hoạt động.

Bảng 1: Tổng hợp thông tin một số dự án căn hộ được thị trường đánh giá dành cho người có thu nhập trung bình

STT	Dự án/ chủ đầu tư	Vị trí	Quy mô [Căn]	Diện tích trung bình [m ²]	Đơn giá trung bình [Trđ/m ²]
1	Sunview	Quận Thủ Đức	448	71 - 88	13 – 15
2	Lê Thành A	Quận Bình Tân	134	50 - 72	12 – 13
3	Lê Thành B	Quận Bình Tân	624	58 - 121	11 – 12
4	584 Lilama SHB Building	Quận Tân Phú	428	47 - 72	11 – 12
5	Phú Mỹ Thuận	Huyện Nhà Bè	530	89 - 94	9 – 10
6	Splendor	Quận Gò Vấp	206	76 - 111	15 – 17
7	Phú Gia Hưng	Quận Gò Vấp	234	52 - 96	13 – 16
8	Thiên Quý	Quận 12	216	20 - 110	
9	Phú Thạnh	Quận Tân Phú	-	60 - 100	12 – 14
10	Everluck	Quận 12	-	58 - 124	14 – 15
11	Trung Đông Plaza	Quận Tân Phú	120	55 - 111	14 – 16
12	Tecco Tower	Quận Thủ Đức	238	78 - 107	15 – 16
13	Hoàng Kim Thế Gia	Quận Bình Tân	-	58 - 85	15 – 17
14	Conic Garden	Huyện Bình Chánh	350	45 - 164	13 – 15
15	Thái An	Quận 12	-	39 - 44	13,5 – 14
16	Quốc Cường Gia Lai	Quận 7	144	148	13 – 15
17	Sacomreal – Hòa Bình	Quận Tân Phú	-	60 - 80	14 – 16
18	Happy plaza	Huyện Bình Chánh	644	76 - 110	14,5 – 16

Nguồn: Tổng hợp từ các tài liệu và số liệu công bố trên tạp chí, website, các đơn vị môi giới

Theo số liệu tổng hợp như bảng 1, hầu hết các dự án xây dựng căn hộ dành cho người có thu nhập trung bình và thấp có giá bán từ 500 – 600 triệu đồng/căn cho các căn hộ có diện tích trung bình 40 – 50 m², với mức giá này thì khoảng 80% dân số Việt Nam không có khả năng mua căn hộ của các chung cư cao tầng.

Riêng đối với các dự án tái định cư (TĐC), nằm trong các chương trình 12.500 căn TĐC khu đô thị Thủ Thiêm, 11.000 căn TĐC Khu Nam Thành phố, 3.070 căn TĐC Phú Mỹ - Quận 7, 1.000 căn TĐC Cát Lái – Quận 2, 1.050 căn TĐC Phường 12 – Quận Bình Thạnh, việc mua bán suất mua căn hộ TĐC cũng diễn ra khá sôi nổi. Tại các chung cư TĐC như Bình Khánh, Tân Mỹ, Thạnh Mỹ Lợi, Bình Trưng Đông, Bùi Minh Trực, Dương Đình Hội, Vạn Đô, giá bán căn hộ cộng với tiền chênh lệch suất mua thì giá trị mỗi m² căn hộ cũng không dưới 11 triệu đồng/m².

Tuy nhiên, theo kết quả đánh giá của các đơn vị đầu tư, kinh doanh bất động sản thì giá thành căn hộ có thể giảm xuống còn 250 – 300 triệu đồng/căn, với diện tích nhỏ hơn, với mức lợi nhuận 10% cho các chủ đầu tư và công ty xây dựng với các ưu đãi và chính sách khuyến khích của Nhà nước. Hiện, đã có các tập đoàn xây dựng nước ngoài (Hàn Quốc, Thái Lan ...) đã đề nghị được hợp tác với các đơn vị địa ốc, xây dựng trong nước để đầu tư các căn hộ với giá bán trung bình 15.000USD/căn.

1.2.4 Các quy định và cơ chế khuyến khích hoạt động đầu tư, xây dựng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp

Trong những năm qua, chính phủ đã ban hành và triển khai nhiều biện pháp, chính sách, khuyến khích các doanh nghiệp phát triển phân khúc nhà ở dành cho người có thu nhập vừa và thấp như:

[1] Luật nhà ở năm 2005

[2] Nghị quyết số 18/NQ-CP ngày 20/4/2009

[3] Nghị định 71/2001 ngày 5/10/2001.

[4] Quyết định số 67/2009/QĐ-TTg ngày 24/4/2009

[5] Quyết định 167/2008/QĐ-TTg ngày 12/12/2008.

Mặc dù Nhà nước đã ban hành một số các cơ chế, chính sách về hỗ trợ đất ở, nhà ở cho một số các đối tượng chính sách, xã hội như trên, nhưng theo Bộ xây dựng thì việc đầu tư xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn chưa có sự khởi sắc, nguyên nhân chính là chi phí đầu tư xây dựng các dự án nhà ở đòi hỏi phải có nguồn vốn lớn, các thành phần kinh tế muốn tham gia đầu tư phải sử dụng nguồn vốn vay với lãi suất cao, thời gian thu hồi vốn dài, nên hầu như không có lợi nhuận trong khi các cơ chế khuyến khích hiện hành vẫn chưa thực sự đủ lực thu hút đối với các tổ chức, cá nhân thuộc các thành phần kinh tế tham gia.

Để giải quyết những vấn đề nêu trên, trong tờ trình Chính phủ ngày 15/01/2009, Bộ xây dựng đã đề xuất một số các cơ chế nhằm khuyến khích, ưu đãi phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp như:

- Đối với các dự án phát triển nhà ở giá thấp: được miễn tiền sử dụng đất, tiền thuê đất, đối với các dự án đã có quyền sử dụng đất thì được hoàn trả theo quy định.
- Trong quá trình phê duyệt quy hoạch chi tiết, các dự án xây nhà giá thấp được phép điều chỉnh tăng mật độ xây dựng và hệ số sử dụng đất, điều chỉnh quy định về diện tích tối thiểu cho căn hộ.
- Các dự án xây nhà giá thấp được hưởng mức thuế giá trị gia tăng 0%, các doanh nghiệp được hưởng thuế suất thu nhập doanh nghiệp là 10%, đối với các dự án xây dựng nhà giá thấp, được miễn thuế sử dụng đất trong thời hạn 3 năm kể từ khi được giao đất.
- Các dự án xây dựng nhà cho người có thu nhập thấp, chủ đầu tư sẽ được Nhà nước bố trí và giao các khu đất sạch đã được giải phóng mặt bằng, có hệ thống hạ tầng kết nối, được cung cấp miễn phí thiết kế mẫu, được hưởng tỷ lệ lãi định mức là 10% cho mỗi dự án thực hiện.
- Chủ đầu tư được tiếp cận và sử dụng các nguồn vốn vay ưu đãi hoặc được Nhà nước bù lãi suất theo quy định, các dự án được vay vốn từ

Quỹ phát triển nhà ở địa phương nếu có và được xem xét, hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ lãi vay tùy theo khả năng ngân sách của địa phương.

Ngoài ra, Bộ xây dựng cũng cho rằng bên cạnh các cơ chế khuyến khích hoạt động đầu tư, xây dựng nhà ở giá thấp, nhà ở cho người có thu nhập thấp thì Nhà nước, Chính phủ cũng cần xây dựng các chính sách, giải pháp để hỗ trợ về tài chính cho chính các đối tượng có thu nhập thấp để có đủ khả năng mua nhà thông qua các hình thức cho vay ưu đãi.

1.3 THAY ĐỔI QUAN ĐIỂM VỀ NHÀ Ở TRONG CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG VÀ SỰ CẦN THIẾT TÀI TRỢ VỐN BẰNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Trong cơ chế kế hoạch hóa tập trung, nhà ở là phúc lợi xã hội, mọi người có quyền xin nhà nước cấp nhà ở và giá nhà cho thuê trong cơ chế bao cấp gần như giống nhau giữa nội thành và ngoại thành, tầng thấp và tầng cao. Đến những năm đầu của thập kỷ 2000, mặc dù đã phát triển nền kinh tế theo cơ chế thị trường một thời gian dài, nhưng nhà ở tại Việt Nam vẫn được xem là loại hàng hóa phân phối dạng đặc biệt, như trường hợp một số các cơ quan nhà nước khi xét cấp “mua đất” được giải quyết bằng thang điểm: chức vụ, thâm niên, học hàm, học vị.

Trong khi đó, quan điểm về nhà ở trong cơ chế thị trường là một thứ hàng hóa, vì vậy, giá nhà trong cơ chế thị trường phải khác nhau. Trong cơ chế thị trường, vấn đề nhà ở phụ thuộc vào thu nhập của mỗi người và họ tự quyết định việc thuê hoặc mua nhà ở theo khả năng, nhu cầu và sở thích. Nhà nước có thể giúp người nghèo trong việc giải quyết vấn đề nhà ở nhưng điều này hoàn toàn khác so với việc phân phối nhà ở trong cơ chế kế hoạch hóa tập trung.

Đến nay, trong nền kinh tế thị trường đã phát triển hoàn chỉnh hơn tại Việt Nam, vốn xây dựng nhà ở do người có nhu cầu về nhà ở góp vào các công ty kinh doanh nhà và cơ chế mua bán cũng được thị trường điều chỉnh theo quy luật cung – cầu. Điều này cũng có thể hiểu là việc xây dựng nhà ở chủ yếu do vốn tự có và nỗ lực của mỗi người, mỗi gia đình. Tuy nhiên, đối với người nghèo, người có thu

nhập thấp và những gia đình trong diện chính sách thì vấn đề trợ giúp của nhà nước và cộng đồng là rất cần thiết.

Trong những năm qua, vấn đề nhà ở tại các đô thị tăng nhanh, nhưng cũng chỉ đáp ứng được yêu cầu và nhu cầu của một số người có thu nhập cao, vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn là vấn đề khó khăn của các nước phát triển như Việt Nam, bởi vì vấn đề nhà ở hiện nay phụ thuộc vào khả năng thu nhập của mỗi người hoặc mỗi gia đình trong xã hội. Do đó, việc phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp đòi hỏi nhà nước phải có chính sách huy động mọi nguồn vốn tham gia. Trong đó, không thể không kể đến vai trò của các tổ chức tài chính trung gian, đặc biệt là các ngân hàng thương mại (viết tắt NHTM) trong việc cung ứng vốn cho người dân để giải quyết bài toán tài chính. Việc cấp tín dụng cho người có nhu cầu vay để mua nhà là hết sức cần thiết, mang ý nghĩa quan trọng về kinh tế và xã hội.

1.4 VẤN ĐỀ TÍN DỤNG NHÀ CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP THẤP

1.4.1 Hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng đối với người có thu nhập trung bình và thấp

Theo số liệu báo cáo của ngân hàng nhà nước, trong những tháng cuối năm 2009, tốc độ cho vay đối với lĩnh vực bất động sản đã chậm lại và có phần thu hẹp so với tốc độ gia tăng đột biến cuối quý 2/2009. Cụ thể, tính đến tháng 8, dư nợ cho vay bất động sản vào khoản 157.000 tỷ đồng, tăng 14% so với đầu năm, chiếm gần 11% tổng dư nợ của toàn hệ thống ngân hàng. Trong đó, lớn nhất là cho vay mua, sửa chữa nhà chiếm 48.000 tỷ, xây dựng khu đô thị hay đầu tư vào xây dựng cao ốc văn phòng khoảng 20.000 tỷ đồng cho mỗi lĩnh vực.

Về phía các ngân hàng, thời gian qua, hầu hết đều công bố các gói sản phẩm cho vay tiêu dùng, trong đó đặc biệt là cho vay mua nhà. Các gói sản phẩm cho vay mua nhà được các ngân hàng công bố có hạn mức cho vay lên đến 90% giá trị tài sản đảm bảo, thời gian vay có thể kéo dài 20 – 30 năm, nhưng trên thực tế các ngân hàng cũng chỉ chủ yếu hướng đến khách hàng có thu nhập khá trở lên,

phân khúc tín dụng mua nhà cho người thu nhập thấp vẫn bỏ trống. Theo nhận định của Vụ chính sách tiền tệ (NHNN) thì khách hàng có nhu cầu vay vốn mua nhà để ở thường là những người có thu nhập từ lương, còn người có nhiều khoản thu nhập khác và có nhiều nhà thường vay để kinh doanh bất động sản và trên thực tế, người dân có thu nhập thấp không thể vay vốn lãi suất cao với thời gian dài 15 – 20 năm và các ngân hàng cũng không thể cho vay vốn trung, dài hạn với lãi suất thấp cho đối tượng này [Kinh tế & dự báo, 2009].

Để có thể tiếp cận nguồn vốn ngân hàng cho mục đích mua nhà, hiện nay, khách hàng phải chứng minh được còn trong độ tuổi và có tổng thu nhập 1 tháng từ 16 triệu đồng trở lên để có thể trả tiền vay gốc và lãi khoảng 10 triệu đồng/tháng, đối với các khách hàng được vay đến 90% giá trị tài sản thì cần phải có thêm tài sản đảm bảo khác.

Hiện nay, các ngân hàng thẩm định các đơn vay mua nhà dựa trên chính sách riêng của từng ngân hàng. Tuy nhiên, nhìn chung lãi suất cho vay mua nhà còn khá cao, thường là lãi suất trần, trung bình trên 11 – 13%/năm, và điều chỉnh tăng khi lãi suất huy động tăng, thời gian cho vay trung bình từ 5 – 7 năm hoặc ngắn hơn. Với chính sách tín dụng như vậy thì người có thu nhập trung bình và thấp rất khó có thể tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng để sở hữu một căn nhà. Nếu so sánh với các nước trong khu vực như Thái Lan, Đài Loan, Trung Quốc, Malaysia, với nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng thương mại, người dân có thể vay đến 30 năm với mức lãi suất từ 2,5% đến 6,3% năm thông qua các chính sách ưu đãi của chính phủ nhằm hỗ trợ cho người có thu nhập trung bình và thu nhập thấp để mua nhà.

Theo một số các tài liệu nghiên cứu, đánh giá, một trong những khó khăn mà các ngân hàng Việt Nam gặp phải trong việc tài trợ dài hạn là không có nguồn vốn dài hạn với lãi suất hợp lý cùng với những khó khăn, trở ngại khác như²:

² Tài liệu báo cáo hội thảo của Công ty liên doanh Phú Mỹ Hưng 2008

- Về mặt pháp lý, quyền sở hữu bất động sản và những thủ tục đăng ký thế chấp còn rất nhiều khê, luật về tịch thu, phát mãi, kê biên tài sản thế chấp cũng rất rườm rà hoặc không thi hành được.
- Kỹ năng cho vay và thông tin tín dụng chưa tốt, nhân viên đảm nhiệm các công tác thẩm định tín dụng và định giá tài sản chưa được huấn luyện một cách chuyên nghiệp và bài bản.
- Nhà nước chưa có chính sách ưu đãi về thuế cho những người đi vay tiền mua nhà như được khấu trừ chi phí vào thu nhập chịu thuế như các quốc gia khác đã làm.

Điểm lại tất cả những gói cho vay mua nhà của các ngân hàng đều rơi vào những căn hộ có giá trị cao, thời gian dài nên chính sách lãi suất có nhiều thay đổi. Nếu không có thu nhập tốt và ổn định thì những người có trung bình như cán bộ công chức cũng khó có thể tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng để có thể sở hữu nhà ở.

Dù cơ chế đã có nhưng các ngân hàng thương mại hiện đang rất ngại cho người có thu nhập thấp vay tiền để mua nhà ở giá rẻ. Ngoài ra, đối với các dự án nhà ở xã hội chỉ dành cho đối tượng có thu nhập thấp thì vẫn đang tồn tại một nghịch lý là người có đủ điều kiện mua nhà ở xã hội ưu đãi thì không đủ điều kiện vay vốn ngân hàng, người có đủ điều kiện vay vốn thì không đủ điều kiện để mua nhà xã hội dành cho người có thu nhập thấp. Vì vậy, tín dụng bất động sản dành cho người có thu nhập thấp vẫn chưa có sự chuyên biến nào đáng kể.

1.4.2 Hoạt động cho vay mua nhà dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp của Quỹ phát triển nhà ở TP Hồ Chí Minh

Quỹ phát triển nhà ở thành phố Hồ Chí Minh được thành lập theo quyết định số 3823/QĐ-UB ngày 04/08/2004 (Ho Chi Minh City Housing Development Fund – HOF) với vốn điều lệ ban đầu là 1.000 tỷ đồng. Quỹ phát triển nhà ở thành phố Hồ Chí Minh được giao nhiệm vụ thực hiện hiệu quả các chính sách hỗ trợ về tài chính cho các nhà đầu tư trên lĩnh vực nhà ở và các đối tượng mua nhà theo

quy định của Ủy ban nhân dân thành phố. Chức năng và hoạt động chủ yếu của Quỹ phát triển nhà ở TP Hồ Chí Minh là tiếp nhận, quản lý, sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả nguồn vốn từ ngân sách, tổ chức huy động các nguồn vốn hợp lệ trong và ngoài nước để thực hiện các chương trình nhà ở của thành phố.

Bảng 2: Các sản phẩm của Quỹ phát triển nhà ở đến 09/2009

STT	Đối tượng	Sản phẩm, dịch vụ	Điều kiện
1	Cán bộ, công chức, viên chức các sở, ban ngành hưởng lương từ ngân sách	Cho vay cá nhân mua nhà: tối đa 70% và không quá 300 triệu đồng, tối đa 15 năm, lãi suất điều chỉnh, hiện áp dụng 6,05%/năm	Hộ khẩu thường trú TPHCM, 3 năm công tác liên tục, không đứng tên sở hữu nhà ở, đất ở, chưa từng được giải quyết chính sách nhà ở, có thu nhập ổn định đảm bảo trả được nợ, lãi vay, có 30% giá trị căn hộ muốn mua.
2	Thuộc chương trình tín dụng quay vòng và tín dụng nhỏ (WB) áp dụng cho từng khu vực theo kế hoạch.	Cho vay cá nhân sửa nhà: tối đa 15 triệu đồng, trả góp lãi suất 0,6%/tháng, tối đa 5 năm.	Thuộc địa bàn triển khai, cư trú 2 năm trở lên tại địa phương, chịu ảnh hưởng của các dự án nâng cấp cơ sở hạ tầng, được UBND hoặc đoàn thể giới thiệu, tham gia tiết kiệm theo quy định của chương trình
3	DN đầu tư xây dựng theo chương trình nhà ở TĐC, dự án của UBND, hoặc đối tượng phát triển khác do UBND quy định	Cho vay xây nhà tái định cư: tối đa 70% giá trị dự án sau khi trừ phần hỗ trợ khác từ ngân sách, lãi suất do UBND phê duyệt, điều chỉnh theo từng thời kỳ, ưu đãi hơn lãi vay thương mại của NHTM, thời hạn vay tối đa 3 năm, hoặc do UBND quy định	Phải thuộc chương trình nhà ở do UBND phê duyệt, đảm bảo khả năng trả nợ, có tài sản thế chấp hợp pháp, hợp lệ
4	Dự án nhà có thu nhập thấp, nhà lưu trú cho công nhân, dự án của UBND, hoặc đối tượng phát triển khác do UBND quy định	Cho vay xây nhà thu nhập thấp: tối đa 70% giá trị dự án sau khi trừ phần hỗ trợ khác từ ngân sách, lãi suất do UBND phê duyệt, điều chỉnh theo từng thời kỳ, ưu đãi hơn lãi vay thương mại của NHTM, thời hạn vay tối đa 3 năm	Phải thuộc chương trình nhà ở do UBND phê duyệt, đảm bảo khả năng trả nợ, có tài sản thế chấp hợp pháp, hợp lệ

Nguồn: Quỹ phát triển nhà ở thành phố Hồ Chí Minh.

Theo kết quả tổng hợp điều kiện cho vay ở bảng trên, người lao động có thu nhập thấp, khó khăn về nhà ở có thể vay tiền từ Quỹ để mua nhà, tuy nhiên với hàng loạt các điều kiện để người có thu nhập thấp tiếp cận được nguồn vốn vay từ Quỹ, cùng với các thông tin về Quỹ phát triển nhà ở vẫn còn hạn chế, nên số lượng hồ sơ người lao động tiếp cận và được duyệt vay vốn mua nhà từ Quỹ còn rất ít. Theo số liệu báo cáo của HOF, đến 30/11/2009, Quỹ đã xem xét và phê duyệt 911 hồ sơ vay với giá trị là 219,4 tỷ đồng, trong đó đã giải ngân cho 441 khách hàng với tổng số tiền là 109,255 tỷ đồng. Mặc dù số lượng cán bộ, công chức được vay vốn từ Quỹ ngày càng tăng nhưng vẫn còn quá khiêm tốn so với nhu cầu của hàng ngàn cán bộ, công chức khó khăn về nhà ở hiện nay.

Theo các tài liệu đã được công bố, một trong những rào cản đối với người thu nhập thấp khi tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi từ Quỹ phát triển nhà là người đi vay phải có tối thiểu 30% giá trị căn nhà và được vay không quá 300 triệu đồng/hồ sơ vay. Như vậy, nếu làm bài tính ngược trên các con số quy định này thì người đi vay phải có ít nhất khoảng 150 triệu đồng, cộng với 300 triệu đồng vay từ Quỹ, tổng số tiền có để được mua nhà là khoảng 450 triệu đồng/căn, với mức giá này để kiếm được một căn nhà trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh là rất khó với giá trị căn hộ trung bình cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp hiện nay cũng phải trên 500 triệu đồng. Còn nếu kiếm được căn hộ khoảng 600 - 700 triệu đồng/căn thì người đi vay phải có ít nhất 300 - 400 triệu đồng vốn tự có, đây là một con số mà cán bộ, công chức cũng khó có thể tích lũy được.

1.4.3 Đánh giá và dự báo nhu cầu tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp

Trên cả nước, hiện có khoảng 200 khu công nghiệp với khoảng 1 triệu lao động trực tiếp và 1,5 triệu lao động gián tiếp; 400 trường đại học, cao đẳng và hơn 300 trường trung học dạy nghề, hàng năm đào tạo khoảng 3 triệu sinh viên. Tại khu vực đô thị với khoảng 600 – 700 ngàn cán bộ công chức và nhiều đối tượng

khác còn gặp khó khăn về nhà ở, do đó nhu cầu về nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình và thấp là rất lớn.

Thời gian qua, việc xây nhà chung cư cao tầng để bán cho đối tượng có thu nhập thấp là đề tài được thảo luận nhiều trong các cuộc hội thảo, nghiên cứu nhưng thực tế người có thu nhập thấp “không đủ sức mua”, nghĩa là không có đủ tiền nên các chung cư xây dựng dành cho người có thu nhập thấp vô hình chung trở thành “điểm dừng chân” cho người có thu nhập cao và các đại gia, tạo kẽ hở cho hoạt động đầu cơ, buôn bán bất hợp pháp, đẩy giá tạo nên tình trạng sốt giá ảo về nhà chung cư trong những năm qua.

Với giá bán một căn hộ diện tích 50 m² là 300 – 500 triệu đồng, nếu đánh giá ở góc độ tài chính của người có thu nhập trung bình và thấp thì giá cả hiện tại là quá cao so với thu nhập của họ, cho dù được vay ưu đãi lãi suất 5 – 6%/năm và chỉ vay 100 triệu đồng thì sau 10 năm, tổng số tiền phải trả cũng hơn 150 triệu đồng, đây cũng là con số vượt quá khả năng của đa số người lao động có thu nhập trung bình dưới 2 triệu đồng/tháng như hiện nay.

Về tổng quát, tỷ lệ người có thu nhập trung bình và thấp đang chiếm đa số trong dân cư các thành phố, ít nhất 70% số hộ gia đình không có khả năng tích lũy từ thu nhập tiền lương để mua nhà, xây nhà nếu không có sự hỗ trợ tài chính từ bên ngoài. Hay nói một cách khác là một lượng nhu cầu khổng lồ trên thị trường tài chính nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp đã, đang và sẽ hiện hữu và mở rộng trên cả nước, đặc biệt là ở các thành phố có tốc độ đô thị hóa nhanh như TP.HCM và Hà Nội.

Song để giải quyết vấn đề này theo cơ chế thị trường không phải dễ dàng, vì đây là lĩnh vực được đánh giá là kém hấp dẫn về doanh thu, lợi nhuận nên không nằm trong các ưu tiên của các tổ chức và thể chế thị trường có liên quan từ tổ chức tài chính – tín dụng đến các công ty xây dựng và kinh doanh bất động sản. Bản thân thị trường nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp còn thiếu đồng bộ, sản phẩm hàng hóa chưa đáp ứng được nhu cầu đa dạng, phương thức thanh toán còn kém linh hoạt, sự thiếu đồng bộ giữa thị trường nhà ở với các thị

trường khác, đặc biệt là thị trường tín dụng, tiền tệ, còn rất thiếu và chưa có sự tham gia của các công cụ tài chính để hỗ trợ.

“Một thị trường nhà ở thực sự phát triển cần được hỗ trợ tốt về tài chính. Khác biệt của nhà ở đối với các sản phẩm hàng hóa khác là nhà ở có giá trị lớn và phát triển cũng như tiêu dùng nhà ở đều cần vay các nguồn tài chính lớn và dài hạn. Thiếu các nguồn tài chính này, thị trường nhà ở khó có thể phát triển” [Trần Minh Hoàng 2008]. Trên thực tế, nhu cầu về nhà ở và vốn hỗ trợ mua nhà đối với người có thu nhập trung bình và thấp là rất lớn, vấn đề đặt ra là chính sách và việc quản lý cho vay cần phải có bài toán thích ứng.

1.4.4 Các quy định và chính sách hỗ trợ của Chính phủ về tín dụng nhà ở dành cho đối tượng có thu nhập vừa và thấp³.

“Khuyến khích vay tiền mua, sửa nhà” là một trong những nội dung định hướng Chính sách tài chính nhà ở quốc gia đến năm 2020 với mục tiêu xây dựng hệ thống tài chính nhà ở hiệu quả và tăng tỷ lệ sở hữu nhà ở của người dân. Theo đó, chính phủ khuyến khích các cá nhân, gia đình gửi tiết kiệm tại các NHTM và TCTD để mua và cải tạo nhà trong hệ thống ngân hàng và các TCTD. Các định chế tài chính, cá nhân tham gia các chương trình hợp đồng tiết kiệm – nhà ở sẽ được hỗ trợ một phần lãi suất hoặc thưởng tiết kiệm. Đồng thời, chính phủ sẽ hỗ trợ nguồn vốn ban đầu để thành lập, vận hành cơ quan tái cho vay thế chấp nhà ở.

Bên cạnh đó, nhà nước cũng sẽ thành lập các Quỹ phát triển nhà ở tại các địa phương và hỗ trợ thực hiện thí điểm Đề án phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp tại các đô thị và khu công nghiệp tập trung như TP HCM, Hà Nội, Hải Phòng, Bình Dương, Đồng Nai. Chính phủ cũng đặt ra yêu cầu các Quỹ phát triển nhà ở tại địa phương xây dựng hệ thống cho vay thế chấp nhanh gọn và dễ tiếp cận, bảo đảm việc kiểm soát và thu hồi nợ. Trên cả nước sẽ có cùng một hệ thống tiêu chí thống nhất để thẩm định các khoản vay nhà ở, áp dụng cho tất cả định chế

³ Trích và tổng hợp từ các nguồn tạp chí kinh tế & dự báo, tạp chí kinh tế & đô thị, dothi.net

tài chính cùng với chế tài bắt buộc bảo hiểm đối với tài sản thế chấp, chính sách bảo hiểm, bảo lãnh cho vay.

Chính phủ yêu cầu Bộ kế hoạch và đầu tư xây dựng chính sách nhằm thu hút nhà đầu tư nước ngoài phát triển thị trường tài chính nhà ở Việt Nam, đồng thời đưa ra các đề án liên quan đến tài chính nhà ở vào danh mục các dự án kêu gọi vốn hỗ trợ phát triển chính thức (vốn ODA). Ngân hàng nhà nước sẽ chịu trách nhiệm khuyến khích các ngân hàng thương mại đa dạng hóa các sản phẩm tài chính nhà ở và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với việc xây dựng nhà ở, đặc biệt là nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

Chính phủ cũng sẽ xây dựng hệ thống thông tin đất đai đầy đủ, cập nhật thường xuyên những biến động, minh bạch và dễ tiếp cận đối với các tổ chức và cá nhân có liên quan, đồng thời chính phủ cũng yêu cầu UBND các tỉnh phải hoàn thành việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các khu vực đô thị.

Ngoài ra, trong cuộc họp Quốc hội thảo luận về dự án sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế giá trị gia tăng (VAT) và Luật thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) ngày 26/10/2009 với nội dung sửa đổi nhằm khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp, nhiều đại biểu quốc hội kiến nghị chính phủ nên hỗ trợ trực tiếp cho các đối tượng thu nhập thấp mua nhà thông qua việc ưu đãi vay vốn, lãi suất, thời hạn thanh toán ... thay vì hỗ trợ gián tiếp qua ưu đãi thuế cho doanh nghiệp.

1.5 MỘT SỐ CÁC CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ NHÀ Ở CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

1.5.1 Chương trình tiết kiệm nhà ở⁴:

Xuất phát từ mục tiêu xây dựng nhà ở cho các xã viên và những người có thu nhập trung bình và thấp và giải quyết bài toán vốn đầu tư, Liên minh hợp tác xã Việt Nam đã hợp tác với Liên đoàn hợp tác xã nhà Thụy Điển (tập đoàn HSB,

⁴ Trích và tổng hợp từ nguồn Báo Tiền Phong, Diaconline, Tuoitre, Thanhnien.

Ribsbyggen), Liên đoàn hợp tác xã quốc gia Malaysia, Liên đoàn hợp tác xã Quảng Tây (Trung Quốc) để xây dựng Chương trình tiết kiệm nhà ở. Ngân hàng thương mại cổ phần Sacombank hiện là ngân hàng đối tác của chương trình trong việc mở và theo dõi, quản lý tài khoản cho các đối tượng tham gia chương trình.

Theo quy định của Liên minh hợp tác xã Việt Nam, mọi công dân có nhu cầu về nhà ở đều có thể tham gia, tiền tiết kiệm, điểm tiết kiệm và lãi suất mang tính cá nhân và khoản tiền tiết kiệm này không phải là khoản tiền trả góp để mua nhà, mọi quy định về thông tin, bảo mật tài khoản cho người tham gia gửi tiết kiệm nhà ở tại ngân hàng cũng được thực hiện theo quy định như đối với tài khoản tiền gửi tiết kiệm cá nhân.

Người tham gia chương trình tiết kiệm nhà ở được tính điểm tiết kiệm dựa trên hệ thống tính điểm tối thiểu là 100.000 đồng = 1 điểm, tối đa 1 tháng là 300.000 đồng = 3 điểm, tương ứng với số điểm tiết kiệm tối đa 1 năm là 36 điểm. Tiền lãi sẽ được xem như tiền tiết kiệm thặng dư và tiếp tục được chuyển thành điểm tiết kiệm. Trong quá trình gửi tiết kiệm trong chương trình, người tham gia có thể rút tiền tiết kiệm và số điểm sẽ giảm tương ứng với số tiền được rút ra.

Quyền ưu tiên mua nhà của chương trình phụ thuộc vào số điểm tích lũy, thời gian tích lũy và nhóm ưu tiên. Nhóm ưu tiên thứ nhất là người có thu nhập thấp, trung bình và thực sự khó khăn về nhà ở; nhóm ưu tiên thứ hai là các thành viên tiết kiệm khác của chương trình; nhóm thứ ba là thành viên có tổ chức hoặc các đối tác khác bên ngoài. Cơ cấu phân bổ số lượng nhà được xây dựng trong chương trình là 45% cho nhóm ưu tiên 1, 45% cho nhóm ưu tiên 2 và tối đa 10% cho nhóm thứ 3.

Theo phân tích, với 45.000 xã viên, nếu tất cả mọi xã viên đều tham gia chương trình với tiền tiết kiệm là 10 triệu đồng/năm thì Liên minh sẽ có 450 tỷ đồng/năm để đầu tư và xây dựng nhà ở, chưa kể vốn tự có và vốn vay ngân hàng.

Nếu nhân rộng ra cho toàn xã hội, với 1 triệu người tham gia chương trình thì số tiền tiết kiệm sẽ lên đến 3.600 tỷ đồng mỗi năm với mức tiết kiệm là 3,6 triệu đồng/người/năm tương ứng với 36 điểm. Với dân số hiện nay khoảng 85 triệu

người của Việt Nam hiện nay thì đây có thể nhận thấy đây thực sự là nguồn vốn xã hội hóa rất lớn đáp ứng nhu cầu xây dựng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

1.5.2 Cho vay ưu đãi từ ngân hàng phát triển Châu Á (ADB) ⁵

Với mức thu nhập dưới 2 triệu đồng/tháng của người lao động hiện nay, người có thu nhập thấp không thể đủ điều kiện được vay vốn ngân hàng cũng như không thể tích lũy để mua được nhà. Trong thời gian gần đây, các chủ đầu tư cũng như các ngân hàng đã tiếp cận nguồn vốn ưu đãi từ ngân hàng phát triển Châu Á (ADB).

Theo quy định của ADB để vay cho mục đích hỗ trợ người có thu nhập thấp mua nhà thì căn nhà được thế chấp phải có giá bán dưới 300 triệu đồng/căn với diện tích khoảng 50 m² ở Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, dưới 200 triệu đồng/căn cho các tỉnh, thành phố khác. Người vay vốn có mức thu nhập từ 1,8 triệu đến 6 triệu đồng/tháng có thể tiếp cận nguồn vốn này.

Tuy nhiên, các ngân hàng thương mại khi vay nguồn vốn này để kinh doanh thì phải đảm bảo có 20% vốn đối ứng.

1.6 VẤN ĐỀ NHÀ Ở VÀ TÍN DỤNG NHÀ Ở CHO NGƯỜI THU NHẬP THẤP TẠI CÁC NƯỚC

1.6.1 Kinh nghiệm phát triển nhà ở tại Singapore

Theo thông tin từ tài liệu “25 năm kinh nghiệm phát triển nhà ở Singapore” thì Cơ quan phát triển nhà ở Singapore (HDB – housing development board) có vai trò quyết định trong việc hoạch định chính sách và thực thi việc phát triển nhà cho đảo quốc. Mục tiêu khi thành lập năm 1960 của HDB chủ yếu là giải quyết vấn đề nhà ở cho đối tượng có thu nhập thấp, ngày nay HDB đã phát triển và cung cấp cho cả đối tượng thu nhập trung bình của cả Singapore. Chức năng của HDB thật sự toàn diện trong việc phát triển các khu đô thị mới cùng với việc hỗ trợ tài chính để bán nhà trả góp dài hạn, thực hiện cho vay cho cả bên cung và bên cầu về nhà ở.

⁵ Theo tài liệu của ATPVietnam ngày 07/04/2009

Nguồn vốn của HDB chủ yếu là vay chính phủ lãi suất thấp, dài hạn, phát hành trái phiếu, vay thương mại, vốn ngân sách. HDB cho người mua nhà trả góp vay dài hạn với lãi suất khoảng 6,25%/năm, thời hạn vay đến 20 năm. Tại Singapore, người lao động và sử dụng lao động phải đóng góp hàng tháng vào Quỹ CPF (giống như Quỹ bảo hiểm xã hội tại Việt Nam) với tỷ lệ đóng góp khá cao. Tuy nhiên, người dân Singapore có thể dùng khoản tiền đóng góp này để trả khoản chi mua nhà ban đầu và trả góp hàng tháng.

Mặc dù phát triển nhà và các hỗ trợ tài chính cho người có thu nhập trung bình và thấp với khối lượng đầu tư phát triển rất lớn nhưng HDB vẫn có thể cân đối tài chính, không cần khoản trợ cấp từ Chính phủ nhiều. Tuy nhiên, thuận lợi chính của HDB là nguồn vốn vay lớn, dài hạn, lãi suất cố định luôn sẵn sàng từ chính phủ.

HDB có thể đưa ra nhiều chương trình trả góp dài hạn, khả thi đối với hầu hết mọi đối tượng có thu nhập thấp đồng thời HDB được trả góp từ CPF và người mua với lãi suất cố định dài hạn. Chính phủ Singapore cũng có luật về bảo hiểm rủi ro cho người mua nhà dùng quỹ CPF, trong một số trường hợp bất khả kháng không trả được nợ thì sẽ có bảo hiểm chịu rủi ro, do đó rủi ro về mất khả năng chi trả là rất thấp.

1.6.2 Các tổ chức trung gian tài chính nhà ở tại Châu Á – Thái Bình Dương⁶

Hiện nay tại các nước ở Châu Á như Bangladesh, HongKong, Ấn Độ, Nhật, Hàn Quốc, Malaysia, Pakistan, Singapore, Sri-lanka, Thái Lan, chính phủ đều có những hỗ trợ rất lớn cho vấn đề tài chính nhà ở thông qua các tổ chức trung gian (housing finance agencies) nhằm phát triển vấn đề nhà ở của quốc gia và thực hiện liên kết với thị trường tài chính, chủ yếu là thị trường trái phiếu. Những quốc gia còn lại đều đang trong quá trình nghiên cứu và thành lập các tổ chức tương tự. Tại Hongkong, Nhật bản, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan, các tổ chức trung gian

⁶ Tham khảo từ tài liệu của Bank for international settlements, Michael Davies, Jacob Gyntelberg và Eric Chan 2007.

này sẽ cung cấp cho thị trường các khoản vay mua nhà hoặc bảo hiểm nhà ở cho người dân, tại Ấn độ và Malaysia, tổ chức trung gian về tài chính nhà ở có quy mô nhỏ hơn nhưng vẫn đóng vai trò quan trọng. Tại tất cả các quốc gia trên, các tổ chức trung gian về tài chính nhà ở này để được thành lập với mục tiêu chính là bù đắp nguồn thiếu hụt về tài chính cho phát triển nhà ở của quốc gia với nguồn vốn chủ yếu được huy động từ thị trường trái phiếu bất động sản (mortgage bonds market).

Tại Nhật, một tập đoàn chính phủ trong việc cho vay nhà ở (GHLC – Government Housing Loan Corporation) được thành lập từ năm 1950 nhằm đáp ứng nhu cầu và ổn định các vấn đề về nhà ở cũng như về tài chính cho lĩnh vực này nhằm nâng cao chất và số lượng nhà ở. GHLC là tổ chức 100% thuộc sở hữu của chính phủ, GHLC chủ yếu cung cấp cho các hộ gia đình các khoản vay dài hạn, lãi suất cố định để mua nhà. Nguồn vốn chủ yếu được sử dụng các khoản đầu tư từ ngân sách, chương trình cho vay FILP và phát hành trái phiếu. GHLC cũng thực hiện các dịch vụ bảo hiểm khoản vay đối với các hộ gia đình vay mượn từ các đơn vị cho vay tư nhân (private lender). Năm 2003, GHLC bắt đầu thay đổi từ việc cho vay trực tiếp đến các hộ gia đình sang phát triển thị trường chứng khoán hóa bất động sản (MBSs – mortgage back securities). GHLC bắt đầu thực hiện việc mua lại các bất động sản thế chấp, cầm cố từ các đơn vị tài chính tư nhân và bắt đầu phát hành các chứng khoán thông qua chương trình “Monthly” MBS.

Tại Hàn Quốc, KHFC (The Korea Housing Finance Corporation) được thành lập từ năm 2004, là tổ chức liên doanh giữa Ngân hàng Hàn Quốc (Bank of Korea 82%) và chính phủ Hàn Quốc (18%) nhằm cung cấp cho các hộ gia đình các khoản vay mua nhà dài hạn. KHFC được chính phủ Hàn Quốc bảo lãnh cho các khoản thua lỗ hàng năm. KHFC thực hiện các khoản vay có thời hạn 30 năm với lãi suất cố định thông qua hệ thống đơn vị đầu tư bất động sản từ nguồn vốn chủ yếu huy động từ các chứng khoán bất động sản có bảo lãnh của KHFC (KHFC-guaranteed MBSs). KHFC cũng cung cấp các dịch vụ bảo hiểm về các khoản vay bất động sản cho các hộ gia đình từ các tổ chức tài chính khác. Trước khi KHFC được thành lập, hầu hết các tổ chức tài chính tư nhân chỉ cung cấp cho

thị trường các khoản vay để mua nhà có thời hạn từ 3 – 5 năm, bây giờ thì những tổ chức này đều kéo dài thêm thời gian cho vay.

Tại Malaysia, Cagamas Berhad được thành lập từ 1986 nhằm đáp ứng các hoạt động trong lĩnh vực tài chính nhà ở chủ yếu từ việc phát triển thị trường cầm cố, thế chấp thứ cấp. Các ngân hàng nội địa và các ngân hàng nước ngoài tại Malaysia nắm giữ 80% của Cagamas (trong đó Bank Negara nắm giữ 20%). Cagamas thực hiện các chính sách của chính phủ trong việc phát triển nhà ở tư nhân, đặc biệt là những gia đình có thu nhập thấp. Cagamas không nhận các hỗ trợ từ chính phủ, Cagamas chỉ hoạt động trên thị trường thế chấp thứ cấp bằng cách mua lại các khoản vay bất động sản từ các tổ chức tài chính và phát hành các trái phiếu và MBSs. Trong những năm gần đây, Cagamas mở rộng hoạt động cho vay sang cả lĩnh vực bất động sản công nghiệp và tín dụng thuê mua.

HKMC (Hongkong Mortgage Corporation) được thành lập bởi Ủy ban tiền tệ HongKong năm 1997, do chính phủ sở hữu 100%, nhằm mục đích phát triển và mở rộng việc sở hữu nhà ở tại Hongkong bằng cách phát triển các khoản tài chính cho lĩnh vực nhà ở và phát triển thị trường trái phiếu Hongkong. Cũng giống như tại Nhật, HKMC không nhận được sự bảo lãnh của chính phủ nhưng các thành phần tham gia thị trường đều nhận thức được HKMC được sự hỗ trợ rất lớn từ chính phủ. HKMC cũng hoạt động bằng cách cho vay và nghiệp vụ chứng khoán hóa để huy động nguồn vốn. Cho đến những năm gần đây, HKMC đã khẳng định vai trò quan trọng trên thị trường tài chính bất động sản tại Hongkong. HKMC thực hiện các chương trình bảo hiểm các khoản vay và thế chấp bất động sản với giá trị lớn hơn, cho phép các khoản vay có thể đạt đến 95% mà không tính thêm phí cho phần rủi ro tăng thêm, đồng thời cũng mở rộng các hoạt động cho các gia đình vay mục đích khác cũng như các khoản vay thương mại khác.

Cũng với cùng mục tiêu cung cấp các sản phẩm tài chính về nhà ở, tại Thái Lan, ngân hàng nhà ở chính phủ (GHB – Government Housing Bank) được thành lập năm 1953, chủ yếu chú trọng đối tượng có thu nhập trung bình và thấp. GHB là tổ chức 100% của chính phủ thuộc Bộ tài chính Thái Lan và được chính phủ bảo lãnh cho các trái phiếu do GHB phát hành. GHB cung cấp các dịch vụ cho

vay, thế chấp cầm cố bất động sản, các dịch vụ tài khoản tiền gửi và hỗ trợ các hộ gia đình trong tình trạng khó khăn về tài chính tái cấu trúc các khoản vay mua nhà. Ba phần tư nguồn vốn hoạt động của GHB là từ nguồn huy động tiền gửi từ chính phủ, các công ty tư nhân và hộ gia đình, phần còn lại GHB phát hành các trái phiếu có bảo lãnh của chính phủ cho thị trường trong và ngoài nước.

1.6.3 Các công cụ tài chính nhà ở cho người nghèo tại Châu Á⁷

Do sự phân hóa đa dạng của thị trường nhà ở tại khu vực Châu Á, đặc biệt là nhà ở cho người nghèo, nhóm người có thu nhập trung bình và thấp nên các công cụ tài chính áp dụng tại các quốc gia trong khu vực cũng khác nhau. Có nhiều công cụ tài chính nhà ở được nghiên cứu và phát triển ở khu vực Châu Á, bao gồm:

1. Ngân hàng thương mại (commercial bank): NHTM là tổ chức tài chính trung gian cung cấp tín dụng nhà ở, đặc biệt là thị trường cho vay nhà ở tại Trung Quốc, Ấn độ, Nhật và Indonesia. Các NHTM huy động vốn tiền gửi hoặc phát hành các trái phiếu, chứng khoán hóa các khoản vay. NHTM cần luôn đẩy mạnh khả năng huy động để đảm bảo có thể quản lý được sự mất cân đối giữa các khoản huy động thường là ngắn hạn và các khoản vay mua nhà thường là dài hạn.
2. Ngân hàng nhà ở (housing bank): ngân hàng nhà ở có nhiều vai trò khác nhau tại khu vực Châu Á. Tại một số nước, ngân hàng nhà ở giữ vai trò điều chỉnh và cung cấp các vấn đề tài chính nhà ở. Tại Trung Quốc, ngân hàng nhà ở hỗ trợ ban đầu và cuối cùng cho các ngân hàng thương mại trong việc cung cấp tín dụng nhà ở cho dân cư. Tại các nước khác, ngân hàng nhà ở là công cụ tài chính quan trọng của chính phủ trong việc thực hiện các chính sách tài chính nhà ở, ví dụ ngân hàng phát triển nhà ở Thái Lan (GHB) sử dụng việc phát hành trái phiếu để tránh sự mất cân đối giữa tiền gửi ngắn hạn và cho vay dài hạn và giảm thiểu các khoản chi phí.

⁷ Tài chính nhà ở cho người nghèo tại châu Á (Xing Quan Zhang 2009) [pro-poor housing finance in Asia]

3. Tổ chức cho vay thế chấp nhà ở (mortgage institutions): Bangladesh, Pakistan, Mongolia, Hongkong, Malaysia phát triển các tổ chức tài chính chuyên biệt trong việc cho vay nhà ở.
4. Bảo hiểm cho vay thế chấp nhà ở (mortgage insurance): bảo hiểm các khoản vay giúp người dân có khả năng tiếp cận các nguồn vốn vay, đặc biệt là các đối tượng gia đình có thu nhập trung bình và thấp.
5. Chương trình thuê – mua (hire-purchase programs): chương trình thuê – mua có thể giúp cho người có thu nhập thấp và những người có điểm tín dụng thấp hoặc những người không có khoản tiền phải trả ban đầu có thể mua được nhà.
6. Quỹ đầu tư nhà ở đặc biệt (specialized housing funds): các loại quỹ khác nhau được thành lập và phát triển tùy vào các mục đích và nhu cầu khác nhau về nhà ở. Quỹ người nghèo có mục tiêu là các gia đình nghèo, trong khi các nhà ở tại Trung Quốc và Singapore lại hướng đến đối tượng có thu nhập trung bình.
7. Chương trình hợp đồng tiết kiệm – cho vay mua nhà (contractual savings and loans programs): Trung Quốc, HongKong, Singapore phát triển các chương trình tiết kiệm nhà ở, ví dụ tại Singpaore, CPF (Central Provident Fund) có chức năng nhận tiền tiết kiệm bằng cách đóng góp từ lương của người lao động và người sử dụng lao động. Tỷ lệ trích đóng được điều chỉnh qua thời gian phụ thuộc vào điều kiện nền kinh tế, điều kiện thị trường và độ tuổi lao động. Khi người lao động có nhu cầu mua nhà, có thể sử dụng nguồn tiền tiết kiệm này để trả khoản tiền ban đầu và được hỗ trợ lãi suất vay từ CPF.
8. Chứng khoán hóa (securitization): tại Châu Á, chứng khoán hóa được xem là công cụ để huy động nguồn vốn cho phát triển nhà ở. Tuy nhiên, ở các nước và khu vực khác nhau, việc hình thành và phát triển hoạt động chứng khoán hóa khác nhau, nhiều khu vực còn rất chậm phát triển. Ngoài ra, ở một số nước, hoạt động tín dụng nhà ở còn rất hạn

chế, chỉ chiếm khoảng 5% so với các hoạt động khác. Tại Hongkong, Nhật, Nam Triều Tiên, MBSs được quan tâm và phát triển hơn, các tổ chức tài chính nhà ở của chính phủ giữ vai trò quyết định cho việc phát triển MBSs và thị trường trái phiếu.

9. Chương trình của chính phủ về vay thế chấp nhà ở (mortgage loans by government): Chính phủ Singapore cung cấp các khoản vay mua nhà hỗ trợ lãi suất cho dân cư với các khoản vay 20 năm, lãi suất thấp. Tại Thailand và Nam Triều Tiên, các tổ chức nhà ở của chính phủ cung cấp nhiều các khoản vay mua nhà hơn là các tổ chức tài chính tư nhân.
10. Trợ cấp nhà ở (housing subsidies): nhiều nước tại Châu Á có chương trình trợ cấp nhà ở. Chương trình trợ cấp trực tiếp tại Trung Quốc được xây dựng thông qua cơ chế trả lương, trong khi Iran thì áp dụng trợ cấp lãi suất. Tại Ấn độ, các khoản trợ cấp cho người có thu nhập thấp.
11. Tín dụng vi mô nhà ở (housing microfinance): Indonesia, Phillipines, Bangladesh phát triển các chương trình tín dụng vi mô, tài chính vi mô trong lĩnh vực nhà ở đặc biệt cho người thu nhập thấp, tại Phillipines, các khoản tín dụng vi mô nhà ở thường khoản từ 360 US\$ đến 1,927 US\$ cho một hộ gia đình để mua đất hoặc xây dựng nhà ở. Trong khi tại Bangladesh thì cung cấp 3 loại tín dụng vi mô nhà ở cho những người nghèo theo các cấp độ Pre-housing (max 177 US\$), basic-housing (max 250 US\$) và moderate – housing (521 US\$).
12. Chương trình của các tổ chức phi chính phủ gồm Non-government Organizations (NGOs) và Community-Based Organizations (CBOs) có thể hỗ trợ phần lớn trong thị trường tài chính nhà ở dành cho người có thu nhập thấp.

1.7 CÁC NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN

Nhà ở cho người có thu nhập thấp là vấn đề xã hội mang tính toàn cầu, là vấn đề thu hút sự quan tâm của tất cả các chính phủ, các nhà nghiên cứu, đặc biệt là các nhà nghiên cứu về các vấn đề xã hội. Có rất nhiều các nghiên cứu và báo cáo liên quan đến đề tài nhà ở cho người có thu nhập thấp. Một số nghiên cứu về nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp có thể tham khảo như sau:

Bảng 3: Các nghiên cứu về tín dụng, tín dụng nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

Tác giả	Vấn đề nghiên cứu
A. Các nghiên cứu liên quan đến vấn đề nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp	
Baumann (2001)	Những khó khăn mà chính phủ Nam Phi phải đối mặt trong việc giải quyết các vấn đề về hoàn trả đối với các khoản vay ưu đãi, các khoản vay trợ cấp nhà ở.
Manda (2007)	Quỹ phát triển nhà ở cho người nghèo tại khu vực đô thị Malawi
Cain (2007)	Tài chính vi mô về nhà ở - đánh giá mới về vấn đề thuê đất và tiếp cận tín dụng tại Angola.
Morris, Mullard & Jack (2007)	Sự tăng trưởng và phát triển của các dịch vụ tài chính
Muller & Mithin (2007)	Chứng khoán hóa, kinh nghiệm của chính phủ Namibia trong việc sử dụng các công cụ tài chính để giải quyết các vấn đề về đất đai và cơ sở hạ tầng
Sheuya (2007)	Nhận thức mới về vấn đề tài chính nhà ở, tầm quan trọng của vấn đề tiết kiệm để phát triển nhà ở và tín dụng nhà ở.
Ansah (1999)	Phát triển tài chính nhà ở trong nền kinh tế chuyển đổi, tình huống nghiên cứu tại các nước bên ngoài khu vực Nam Phi.

Beltas (2008)	Nhà ở và tài chính nhà ở tại Algeria, cơ hội và thách thức. Nghiên cứu mô tả các kỹ thuật về phát triển thị trường tín dụng thế chấp, cầm cố, bao gồm cả thị trường sơ cấp và thứ cấp.
Blood (2001)	Vấn đề bảo hiểm trong tín dụng thế chấp, cầm cố nhà ở, cách thức gia tăng điểm số tín dụng. Nghiên cứu tình huống tại South Africa's Home Loan Guarantee Company.
Hoek-Smit & Diamond (2003)	Vấn đề trợ cấp trong tài chính và tín dụng nhà ở bao gồm các vấn đề về tỷ lệ trợ cấp, giới hạn của trợ cấp ...
Jorgensen (2007)	Nhà ở cho nhóm người không có thu nhập, ảnh hưởng của giới hạn về nguồn thu nhập của nhóm khách hàng đến nhu cầu nhà ở đặc biệt trong thị trường nhà ở cho người có thu nhập thấp.
Kanagwa (2008)	Môi trường kinh tế và các vấn đề về tín dụng thế chấp, cầm cố nhà ở tại Uganda và các kinh nghiệm phát triển hoạt động của Công ty tài chính nhà ở tại Uganda.
Karley (2008) (2003)	Nghiên cứu về các hạn chế khả năng tiếp cận các khoản vay nhà ở tại Ghana của những người có thu nhập trung bình và thấp, phát triển hình thức nhà cho thuê. Nghiên cứu cũng đề cập đến vấn đề khi lãi suất cho vay giảm trong khi những yếu tố khác, đặc biệt là các điều kiện về nền kinh tế vĩ mô ổn định, thì nhu cầu về vay cầm cố, thế chấp nhà ở sẽ gia tăng.
Lea (2005)	Thu hút vốn tư nhân cho việc phát triển thị trường nhà ở thu nhập thấp, nghiên cứu mô tả những cách thức khác nhau để huy động nguồn vốn khu vực tư nhân (private equity capital) cho việc phát triển tín dụng nhà ở cho nhóm người có thu nhập thấp
Porteous (2000)	Phát triển thị trường thứ cấp tại các nước đang phát triển như là một công cụ, cách thức mở rộng và phát triển thị trường tài chính nhà ở cho nhóm người có thu nhập thấp.

Tomlinson (1998)	Vai trò của ngân hàng trong việc phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp. Nghiên cứu mô tả về các chính sách của chính phủ tác động vào các ngân hàng tư nhân để bảo đảm cho việc mở rộng cung cấp tín dụng cho người nghèo.
Wayne, Ling & Gary (2001)	Rủi ro khoản trả trước và vấn đề vay tiền mua nhà của người có thu nhập thấp, phân tích từ phía người đi vay.
B. Các nghiên cứu liên quan đến quyết định tín dụng, rủi ro tín dụng của ngân hàng	
Edward Altman, Anthony Saunders (1998)	Đo lường rủi ro tín dụng, các vấn đề trong phát triển lý thuyết về đo lường và quản lý rủi ro tín dụng của các khoản vay cá nhân, các vấn đề về rủi ro danh mục cho vay của ngân hàng.
Fabian Simond (2004)	Rủi ro tín dụng, nghiên cứu tình huống của khủng hoảng bất động sản, đánh giá tác động của mô hình đánh giá chất lượng của danh mục tín dụng (credit portfolio model) và thị trường bất động sản đến rủi ro tín dụng của ngân hàng.
Wilson (2007)	Các nguyên nhân chính của vỡ nợ trong tín dụng (credit default theory)
Roman Inderst, Holger M.Mueller (2008)	Cấu trúc vốn của ngân hàng và quyết định cho vay.
David H. Pyle (1980)	Lãi suất huy động và lãi suất cho vay thế chấp nhà ở.
Anthony Saunders & Hellen Lange (2001)	Rủi ro tín dụng, các nguyên nhân dẫn đến vỡ nợ.
Dinh Thi Huyen Thanh, Stefanie Klemeier (2007)	Mô hình điểm số tín dụng cho thị trường bán lẻ của các ngân hàng Việt Nam
Vương Quân Hoàng, Đào Gia Hưng, Trần Minh Ngọc, Lê Hồng Phương (2006)	Phương pháp thống kê xây dựng mô hình định mức tín nhiệm khách hàng thế nhân.

Hầu hết các nghiên cứu đều tiếp cận theo khái niệm “nhà ở xã hội”, hầu hết các nghiên cứu đều liên quan đến vấn đề về phát triển thị trường cầm cố thế chấp, vai trò của trái phiếu đảm bảo bằng tài sản thế chấp cầm cố và các khoản trợ cấp của chính phủ cho đối tượng thu nhập thấp vay mua nhà ở, hoặc sửa chữa nhà ở thông qua các tổ chức đặc thù, nội dung của các nghiên cứu cũng khá giống với nội dung về kinh nghiệm phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp của các nước trình bày trong phần 1.5 của chương trước.

Đối với vấn đề nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định, xu hướng cho vay của ngân hàng cũng đã có nhiều nhà nghiên cứu thực hiện. Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu đã được công bố phần lớn nghiên cứu về các mô hình đánh giá về rủi ro, đánh giá về năng lực khách hàng nhằm giúp các ngân hàng xây dựng các mô hình về định mức khách hàng, các mô hình quản lý rủi ro để ứng dụng vào thực tiễn hoạt động nhằm giảm thiểu chi phí thẩm định, chi phí quản lý, rút ngắn thời gian thẩm định, gia tăng sự tiện ích cho khách hàng, tăng độ tin cậy đối với quyết định cấp tín dụng cho khách hàng cụ thể. Các số liệu được sử dụng trong các nghiên cứu đã thực hiện thường là số liệu thứ cấp (time series data) dựa trên số liệu lịch sử của các khách hàng được lưu trữ tại các ngân hàng. Hầu hết, chưa có nghiên cứu nào nghiên cứu về các yếu tố tác động đến quyết định, xu hướng cho vay hoặc phát triển hoạt động, một sản phẩm tín dụng của ngân hàng, đặc biệt là tiếp cận theo hướng ứng dụng các lý thuyết nghiên cứu hành vi trong nghiên cứu phát triển hoạt động của ngân hàng. Do vậy, đề tài sẽ hướng đến việc ứng dụng các khoa học, nghiên cứu trong quản trị để đánh giá các hoạt động của ngân hàng trong vấn đề phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp với khung lý thuyết cho vấn đề nghiên cứu được tổng hợp từ lý thuyết về tín dụng và các kết quả của những công trình nghiên cứu có liên quan.

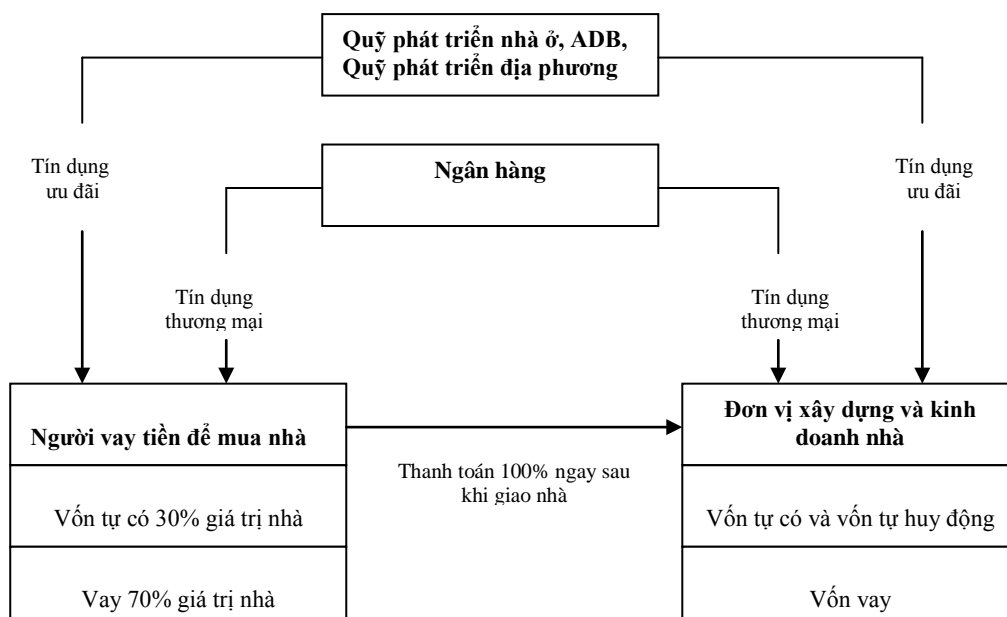
1.8 TÍN DỤNG NHTM – CÔNG CỤ QUAN TRỌNG GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NHÀ Ở CHO NGƯỜI THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

Bài toán nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là một vấn đề mang tính xã hội quan trọng cần được sự quan tâm một cách đúng mức, để giải quyết bài toán lớn này, cần có một hệ thống các giải pháp tổng hợp một cách đồng bộ trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt chính phủ cần có những chính sách rõ ràng và khả thi hơn đối với tín dụng cho người có thu nhập trung bình và thấp có nhu cầu tạo lập nhà ở. Đã đến lúc Chính phủ cần có một chính sách tổng thể được xây dựng dựa trên các kết quả nghiên cứu khoa học và thực tiễn của vấn đề một cách nghiêm túc.

Khi nhắc đến khái niệm “nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp”, đa phần các nghiên cứu hiện nay hầu hết đề cập đến khái niệm “nhà ở xã hội” hướng đến việc làm thế nào để có thể tăng cung một số lượng lớn nhà ở có giá trị thấp, một số các nghiên cứu đề cập đến việc phát triển nhà cho thuê với giá thấp. Hầu hết các giải pháp, chính sách được đề xuất chủ yếu tập trung đến việc hỗ trợ khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh nhà ở tham gia đầu tư xây dựng nhà có giá bán thấp.

Trong khi đó, tài trợ cho vay mua nhà dài hạn, ngoài việc tạo điều kiện cho người có thu nhập thấp và thu nhập trung bình có thể mua được nhà, còn góp phần vào hoạt động của thị trường địa ốc và phát triển nhiều ngành liên quan, đóng góp vào việc phát triển nền kinh tế và làm tăng sức mua nội địa, tăng mức sống của người dân, thu hút vốn vào lĩnh vực tài chính thông qua đầu tư vào lĩnh vực bất động sản; thúc đẩy tài trợ tiêu dùng tạo nên bảng cân đối lành mạnh và tăng lợi nhuận cho các ngân hàng.

Hình 2: Sơ đồ khái quát về tài chính nhà ở dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp.



[Nguồn: Sơ đồ hoạt động của HOF trong đề án thành lập HOF 2003 – 2004]

Tuy nhiên, tài chính nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp không chỉ là vấn đề riêng biệt của chính phủ hoặc một tổ chức tài chính đơn lẻ nào. Để có thể tìm được các giải pháp để giải quyết vấn đề đặc biệt này cần sự kết hợp chặt chẽ nhưng linh hoạt, năng động giữa vai trò của chính phủ và vai trò của các tổ chức tài chính trung gian, vai trò của hệ thống NHTM. Sự kết hợp hài hòa lợi ích, trách nhiệm giữa nhà nước và tư nhân, giữa các tổ chức tài chính nhà nước và hệ thống các NHTM, các đơn vị đầu tư, xây dựng nhà ở và phát triển cơ sở hạ tầng, sự kết nối giữa thị trường bất động sản và thị trường tài chính là những yếu tố quan trọng không thể thiếu trong việc giải quyết vấn đề nhà ở cho các tầng lớp dân cư trong xã hội. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc xây dựng các chính sách hỗ trợ về nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp bằng công cụ tín dụng ngân hàng là một vấn đề hết sức cần thiết.

Với ý nghĩa đó, luận án được xây dựng để tìm hiểu các đánh giá của các NHTM đối với thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và

thấp, đánh giá khả năng phát triển hình thức tín dụng này. Luận án cũng hướng đến việc khám phá và xây dựng mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng và quyết định của các NHTM đối với việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, luận án cũng sẽ đề xuất một số các giải pháp nhằm góp phần phát triển tín dụng nhà ở cho các đối tượng này.

Như vậy, với những mục tiêu cũ, bài toán cũ, nhưng giải pháp thực hiện chương trình nhà ở cho người có thu nhập thấp vẫn còn đang trong giai đoạn thử nghiệm và lúng túng trong cơ chế thị trường. Việc giải quyết các vấn đề mâu thuẫn về mặt lợi ích của nhà đầu tư và trách nhiệm của Nhà nước phù hợp với nhu cầu, thu nhập của người dân hiện nay trong toàn cảnh của việc phát triển đô thị, phát triển kinh tế cần có những giải pháp đồng bộ và đồng thuận hơn.

Chương 2**LÝ THUYẾT TÍN DỤNG****2.1 GIỚI THIỆU**

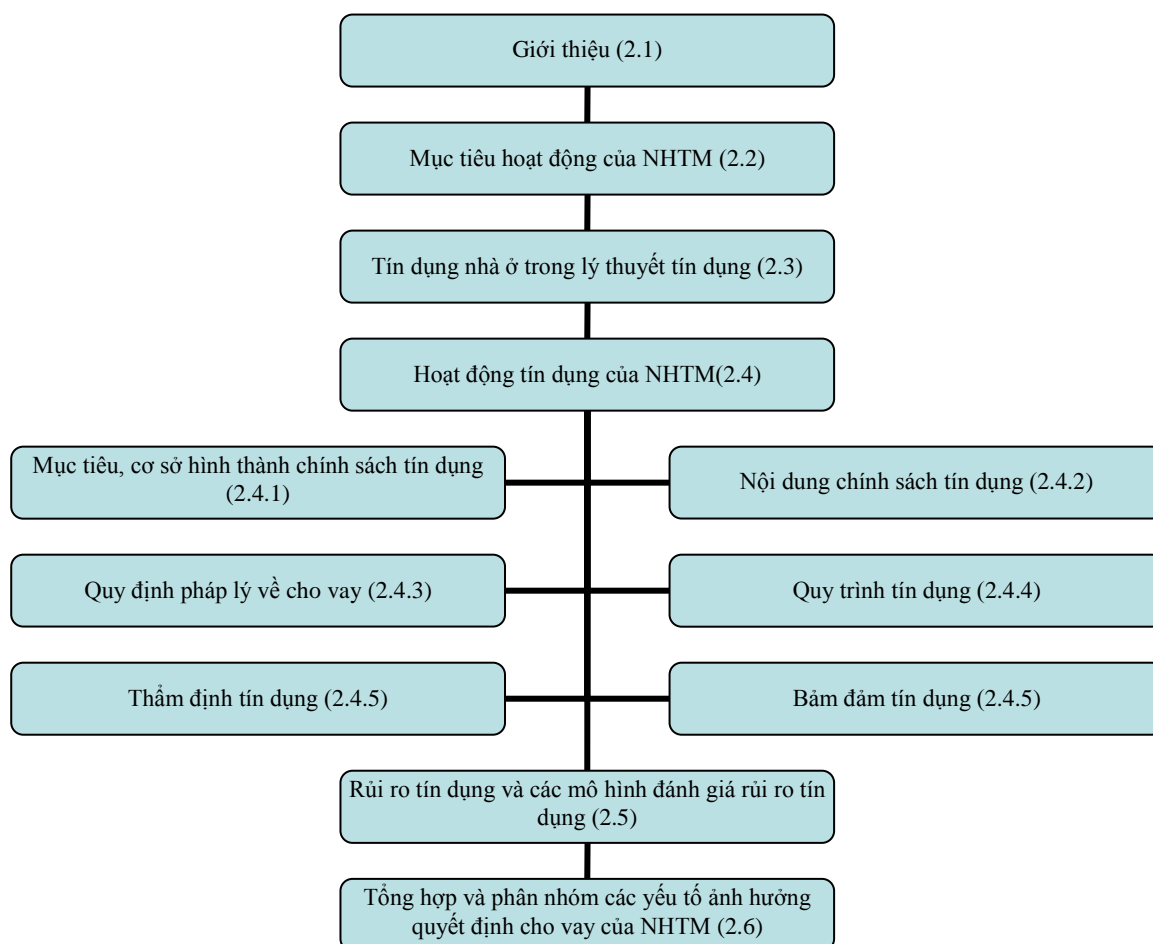
Trong chương trước, xuất phát từ việc phân tích thực trạng về tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp nhằm xác định vấn đề, mục tiêu, phạm vi, ý nghĩa khoa học và thực tiễn của nghiên cứu, bước tiếp theo của đề tài là tổng hợp các lý thuyết cơ bản làm cơ sở khoa học cho nghiên cứu.

NHTM là doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, là tổ chức cung ứng vốn chủ yếu và hữu hiệu của nền kinh tế, trong đó cho vay là hoạt động đem lại nguồn thu chủ yếu cho NHTM. Để đảm bảo cho NHTM duy trì và phát triển vững chắc, đòi hỏi hoạt động cho vay của NHTM phải an toàn, hiệu quả. Muốn vậy, hoạt động cho vay của NHTM phải được thực hiện một cách trôi chảy theo những nguyên tắc nhất định để đảm bảo NHTM có thể thu hồi được cả vốn và lãi khi hết thời hạn vay. [Nguyễn Thị Mùi 2008].

Mục đích của chương 2 là dựa trên các lý thuyết về tín dụng ngân hàng, các nguyên tắc cơ bản trong cho vay, điều kiện cho vay, phương pháp cho vay, các quy định về hoạt động cho vay, các biện pháp đảm bảo an toàn khoản vay, các vấn đề trong việc thẩm định tín dụng, vấn đề về quản lý rủi ro tín dụng (viết tắt là RRTD) của NHTM và các lý thuyết khác về quản trị kinh doanh để tổng hợp, xác định và phân loại các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng và quyết định của NHTM đối với việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay để mua nhà ở.

Nội dung chương 3 bao gồm những vấn đề sau:

Hình 3: Sơ đồ kết cấu chương 2



2.2 MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG

Theo khái niệm về doanh nghiệp thì doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế được thành lập một cách hợp pháp, có tên gọi và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định, trong đó doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ được gọi là ngân hàng thương mại. Do vậy, nếu mục tiêu chính của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi ích của cổ đông trong dài hạn (có nghĩa là giá trị doanh nghiệp càng lớn thì lợi tức của các cổ đông càng lớn) thì mục tiêu chính của các ngân hàng cũng hướng đến tối đa hóa lợi ích của cổ đông bằng các mục tiêu cụ thể như sau [Phan Thị Cúc, Đoàn Văn Huy, Trần Duy Vũ Ngọc Lan 2009]:

- Tối đa hóa lợi nhuận.
- Tối đa hóa giá trị tài sản
- Tối đa hóa khả năng thanh toán
- Tối ưu hóa tốc độ chu chuyển dòng tiền.
- Tối thiểu hóa chi phí sản xuất và dịch vụ
- Nghiên cứu, phát triển và cung cấp sản phẩm, dịch vụ.
- Nâng cao thương hiệu
- Mở rộng thị trường, thị phần tiêu thụ sản phẩm

Trong đó, tối đa hóa lợi nhuận là được xem là mục tiêu quan trọng nhất vì tối đa hóa lợi nhuận sẽ dẫn đến thu nhập và cổ tức tính cho mỗi cổ phiếu mà cổ đông nắm giữ sẽ tăng lên, làm giá cổ phiếu gia tăng. Do vậy, lãnh đạo các ngân hàng luôn cố gắng tối đa hóa mục tiêu này. Tuy nhiên, song song với mục tiêu tăng lợi nhuận, lãnh đạo các ngân hàng hay doanh nghiệp nói chung đều phải lưu ý đến yếu tố rủi ro vì lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng lớn [Phan Thị Cúc, Đoàn Văn Huy, Trần Duy Vũ Ngọc Lan 2009].

Việc phát triển bất kỳ một sản phẩm nào trong hoạt động của doanh nghiệp nói chung cũng đều phải hướng đến mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị cho doanh nghiệp. Do vậy, việc thiết kế và thực hiện các vấn đề nghiên cứu về tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp trong đề tài được thực hiện trên cơ sở khái niệm của một sản phẩm thương mại, là sản phẩm có thể mang đến giá trị kinh doanh thực thụ cho NHTM, các yếu tố tác động đến xu hướng và quyết định cho vay của NHTM hoàn toàn được dựa trên quan điểm về tính hiệu quả và sinh lợi của hoạt động trong kinh doanh, khái niệm này khác với khái niệm phát triển tín dụng cho người nghèo theo quan điểm bao cấp trong các chương trình, chính sách xã hội do chính phủ thực hiện.

2.3 TÍN DỤNG NHÀ Ở TRONG LÝ THUYẾT TÍN DỤNG

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, tín dụng được định nghĩa là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một khoản thời hạn nhất định với một khoản phí nhất định [Nguyễn Minh Kiều 2006]. Hoạt động tín dụng được xem là hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng, thường đối với hầu hết các ngân hàng, dư nợ tín dụng chiếm đến hơn $\frac{1}{2}$ tổng tài sản có và thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm khoảng từ $\frac{1}{2}$ đến hơn 70% tổng thu nhập của ngân hàng. Vì tín dụng là khoản mục sinh lợi chủ yếu trong hoạt động ngân hàng nên đây cũng chính là khoản mục rủi ro chủ yếu của ngân hàng thương mại [Lê Văn Tề 2009].

Ngân hàng cung cấp nhiều loại tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Nhiều tài liệu phân loại tín dụng ngân hàng dựa vào một số các tiêu chí khác nhau, tổng quan, tín dụng ngân hàng có thể được chia làm nhiều loại, thể hiện ở Bảng 3.

Trong đó, tín dụng bất động sản được định nghĩa là những khoản tín dụng được đảm bảo bằng bất động sản, bao gồm tín dụng ngắn hạn với các hoạt động cho vay sửa chữa, xây dựng nhà và tín dụng dài hạn với hoạt động cho vay để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, trang trại và ngay cả hoạt động mua bất động sản ở nước ngoài [Lê Văn Tề 2009, Nguyễn Minh Kiều 2006]. Tuy nhiên, căn cứ vào các tiêu chí phân loại tín dụng ở phần 1, khái niệm về “tín dụng nhà ở” được nghiên cứu trong đề tài này có thể xác định và tìm hiểu tại các khái niệm có đánh dấu (*) với các đặc tính như sau:

“Tín dụng nhà ở” là khoản cho vay bất động sản được cung cấp cho khách hàng cá nhân nhằm mục đích mua nhà cửa, căn hộ, được xác định là khoản vay trả góp trong thời gian dài và là khoản vay theo món có tài sản đảm bảo.

Với những định nghĩa như trên, tín dụng nhà ở được xác định là một sản phẩm trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, do đó ngoài việc phải tuân thủ mọi nguyên tắc và quy trình cho vay của hoạt động tín dụng nói chung, tín dụng nhà ở

còn phải đáp ứng những yêu cầu, điều kiện được ngân hàng xây dựng riêng cho sản phẩm này.

Bảng 4: Phân loại tín dụng ngân hàng

<u>Tiêu chí</u>	<u>Phân loại</u>
Dựa vào mục đích tín dụng	Cho vay phục vụ SXKD Cho vay tiêu dùng cá nhân Cho vay bất động sản (*) Cho vay nông nghiệp Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu
Dựa vào thời hạn tín dụng	Cho vay ngắn hạn (dưới 1 năm) Cho vay trung hạn (từ 1 đến 5 năm) Cho vay dài hạn (trên 5 năm)(*)
Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng	Cho vay không có đảm bảo Cho vay có đảm bảo (*)
Dựa vào phương thức cho vay	Cho vay theo món (*) Cho vay theo hạn mức
Dựa vào phương thức hoàn trả nợ vay	Cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn Cho vay nhiều kỳ hạn trả nợ - trả góp (*) Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn nợ cụ thể

Nguồn: Tổng hợp từ các lý thuyết về tín dụng NHTM cho việc phát triển nghiên cứu

Trong phần tiếp theo của chương này, chúng ta sẽ tiếp tục tìm hiểu các khái niệm và lý thuyết liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng, chính sách tín dụng cũng như những yếu tố tác động, ảnh hưởng đến quyết định cho vay của NHTM

trên cơ sở mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, tối thiểu hóa rủi ro trong hoạt động cho vay làm cơ sở cho việc nghiên cứu vấn đề “phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp”.

2.4 CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG CỦA NHTM:

Chính sách tín dụng của một NHTM là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc khuyến khích trương hay hạn chế tín dụng để đạt được các mục tiêu đã được hoạch định trong quá trình hoạt động của NHTM và hạn chế rủi ro, bảo đảm an toàn trong kinh doanh tín dụng của NHTM. [Lê Văn Tê 2009].

2.4.1 Mục tiêu, cơ sở hình thành chính sách tín dụng

2.4.1.1 Mục tiêu

Trong hoạt động tín dụng của NHTM, bất kỳ một chính sách tín dụng nào cũng đều phải đạt được ba mục tiêu chính như sau:

- Lợi nhuận của ngân hàng
- Đảm bảo tính an toàn, ít rủi ro trong giới hạn cho phép
- Sự lành mạnh của các khoản tín dụng

Với 3 mục tiêu của tín dụng là lợi nhuận, an toàn và lành mạnh, một ngân hàng không thể phát hành một khoản vay mà không tính đến lợi ích do khoản tín dụng đó mang lại cho ngân hàng. Tuy nhiên, tùy theo từng ngân hàng và tùy theo thời kỳ phát triển ở mỗi ngân hàng mà mục tiêu lợi nhuận sẽ đặt ra cao hay thấp. Một ngân hàng xem lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu thì sẽ áp dụng chính sách tín dụng năng động hơn, tìm kiếm đầu ra ráo riết hơn và có thể áp dụng một lãi suất cho vay cao hơn, do vậy thời hạn cho vay có thể dài hơn, quy mô khoản tín dụng có thể lớn hơn. Ngược lại, nếu ngân hàng không đặt nặng yêu cầu lợi nhuận mà nhấn mạnh vào việc thu hút khách hàng, mở rộng quan hệ tín dụng thì có thể áp dụng một chính sách lãi suất thấp hơn, đẩy mạnh hoạt động quảng cáo, marketing nhiều hơn [Lê Văn Tê 2009].

Có thể nói mục tiêu an toàn và mục tiêu lợi nhuận là hai mục tiêu thường mâu thuẫn nhau trong một chính sách tín dụng, nếu một chính sách tín dụng có lợi ích cao, thường kéo theo độ an toàn thấp và ngược lại [Lê Văn Tề 2009]. Sự an toàn trong chính sách tín dụng có nghĩa là việc đảm bảo ngân hàng có thể thu hồi được vốn và lãi, do vậy ngoài việc áp dụng các biện pháp an toàn vốn vay như bảo hiểm tín dụng, thế chấp, cầm cố, ngân hàng phải đặc biệt quan tâm đến tình hình kinh doanh, tình trạng tài chính của người đi vay để đảm bảo khả năng hoàn trả nợ vay của người đi vay cho ngân hàng.

Khác với mục tiêu an toàn, sự lành mạnh của các khoản vay chính là đảm bảo việc cung cấp tín dụng của ngân hàng cho khách hàng phải nhằm mục đích hợp pháp, tạo điều kiện cho người đi vay phát triển, thỏa mãn các nhu cầu chính yếu được pháp luật cho phép. Ngân hàng không thể phát hành các khoản vay mà người đi vay có thể sử dụng vào các hành vi vi phạm pháp luật. Do vậy, ngoài mục tiêu lợi nhuận thuần túy của ngân hàng, khi xây dựng và phát triển một chính sách tín dụng, ngân hàng còn phải quan tâm đến lợi ích xã hội và mục tiêu phát triển kinh tế của quốc gia [Lê Văn Tề 2009].

2.4.1.2 Cơ sở hình thành chính sách tín dụng

Một chính sách tín dụng thông thường sẽ trả lời các câu hỏi về quy mô của các khoản tín dụng là bao nhiêu? Thời hạn cho vay bao nhiêu là thích hợp? sử dụng các hình thức cho vay nào? Lĩnh vực cho vay có xu hướng phát triển hay không?

Bất cứ một ngân hàng nào muốn đạt được các mục tiêu trong kinh doanh đều cần phải hoạch định một chính sách tín dụng thích hợp để làm cơ sở cho việc sử dụng hiệu quả các nguồn vốn hiện có nhằm tạo ra một tài sản có chất lượng cao, ít rủi ro. Cơ sở để hình thành chính sách tín dụng của các ngân hàng thương mại bao gồm [Lê Văn Tề 2009, Nguyễn Thị Mùi 2008]:

- (1) Nguồn vốn và tính chất của nguồn vốn
- (2) Tính ổn định của các khoản ký thác
- (3) Chính sách tiền tệ và tài chính của nhà nước

- (4) Khả năng và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên
- (5) Các điều kiện về kinh tế
- (6) Khả năng sinh lợi và sự rủi ro của các khoản cho vay

(1) Nguồn vốn và tính chất của nguồn vốn

Quy mô nguồn vốn của một ngân hàng thương mại quyết định quy mô của khối lượng tín dụng mà ngân hàng đó có thể thực hiện. Vốn kinh doanh của một ngân hàng chủ yếu và thực chất là tiền gửi của người ký thác. Một ngân hàng có quy mô vốn lớn có thể phát hành một khối lượng tín dụng lớn và thời hạn tín dụng có thể dài hơn, tuy nhiên rủi ro cũng sẽ nhiều hơn. Vì mục tiêu của các ngân hàng là lợi nhuận nên các chính sách tín dụng thường tìm cách ngân cao tỷ lệ sinh lợi của tài sản có, đặc biệt là nâng cao khả năng cung cấp tín dụng.

(2) Tính ổn định của các khoản ký thác

Khi các khoản ký thác ổn định nó cho phép các ngân hàng thương mại hoạch định một chính sách tín dụng mà ở đó quy mô, thời hạn của tín dụng được ổn định, tỷ lệ sinh lời cũng có thể cao hơn. Ngược lại, các khoản ký thác không ổn định dẫn đến các ngân hàng thương mại luôn phải dự trữ khoản ngân quỹ (cash) và dự trữ thứ cấp để đảm bảo tính thanh khoản khi cần thiết.

(3) Chính sách tiền tệ và tài chính của nhà nước

Tùy thuộc vào chính sách tiền tệ và tài chính của nhà nước theo hướng mở rộng hay thắt chặt tiền tệ, thông qua các công cụ như dự trữ pháp định, chính sách chiết khấu, chính sách thị trường mở, chính sách lãi suất. Khi nhà nước muốn thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ buộc các ngân hàng thương mại cũng phải thực hiện hạn chế tín dụng và ngược lại khi nhà nước thực hiện chính sách nới rộng tiền tệ, các ngân hàng phải mở rộng tín dụng.

(4) Khả năng và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên

Yếu tố con người là yếu tố quan trọng trong hoạch định chính sách tín dụng của ngân hàng, thông thường tùy vào khả năng chuyên môn, quản lý của đội ngũ

nhân viên mà các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng trong phạm vi đội ngũ của mình có thể quản lý được nhằm hạn chế các rủi ro.

(5) Các điều kiện về kinh tế

Điều kiện kinh tế là những yếu tố khách quan thể hiện qua nền kinh tế phát triển hay suy thoái. Khi một nền kinh tế đang trong trạng thái tăng trưởng, sức mua cao, xuất khẩu dễ dàng cho phép các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng. Ngược lại, khi nền kinh tế bị suy thoái, tín dụng sẽ bị thu hẹp. Điều kiện kinh tế có thể thể hiện qua toàn bộ hoạt động của nền kinh tế, thể hiện ở các ngành kinh tế hoặc lĩnh vực kinh tế nào đó. Chúng ta cần lưu ý rằng, với các điều kiện cụ thể của nền kinh tế quyết định quy mô tín dụng, ngành nghề, lĩnh vực mở rộng hay hạn chế tín dụng, nhưng ngược lại, tín dụng cũng sẽ tác động trở lại vào nền kinh tế, góp phần tăng trưởng hay hạn chế phát triển của ngành nghề, lĩnh vực hoặc toàn bộ nền kinh tế.

(6) Khả năng sinh lợi và rủi ro của các khoản cho vay

Thông thường một khoản tín dụng có khả năng sinh lợi thường có thể xảy ra rủi ro cao và ngược lại. Khả năng sinh lợi và rủi ro thường thể hiện theo hai khía cạnh là lĩnh vực đầu tư hay loại tín dụng. Khả năng sinh lợi và rủi ro còn thể hiện qua sự phân tán hay tập trung của tín dụng. Một chính sách tín dụng tập trung thường có thể mang lại lợi ích cao, nhưng cũng có thể có rủi ro cao và ngược lại, một chính sách tín dụng phân tán lại có ít rủi ro hơn nhưng lợi tức thường cũng thấp hơn.

Khả năng sinh lợi và rủi ro của các khoản vay là yếu tố quan trọng nhất trong một chính sách tín dụng nhằm hướng đến mục tiêu lợi nhuận, an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Để xây dựng một chính sách tín dụng đảm bảo mục tiêu quan trọng này, chúng ta sẽ tiếp tục với phần nội dung chính sách tín dụng.

2.4.2 Nội dung của chính sách tín dụng

Một sản phẩm tín dụng của ngân hàng được xây dựng hướng đến mục tiêu lợi nhuận và an toàn của các khoản vay, do vậy chính sách tín dụng thường bao gồm các nội dung sau [Lê Văn Tê 2009]:

- (1) Xác định quy mô tín dụng
- (2) Xác định giới hạn tín dụng
- (3) Xác định loại hình tín dụng
- (4) Xác định lĩnh vực tài trợ của tín dụng
- (5) Xác định kỳ hạn tín dụng
- (6) Xác định giá cả của tín dụng (lãi suất)
- (7) Xác định phương thức thu hồi vốn và lãi
- (8) Đảm bảo an toàn cho khoản vay (tài sản đảm bảo)

(1) Xác định quy mô tín dụng

Quy mô tín dụng xét trong cơ cấu tài sản ngân hàng được thể hiện là tỷ phần tín dụng trong tài sản có của ngân hàng thương mại. Do hiện nay, tín dụng vẫn là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận cao nhất cho các ngân hàng thương mại nên nếu ngân hàng dành phần lớn nguồn vốn và tài sản cho hoạt động tín dụng thì ngân hàng có thể thu được lợi nhuận cao hơn. Việc xác định quy mô tín dụng của ngân hàng tùy thuộc vào việc ngân hàng đang theo đuổi an toàn hay lợi nhuận là trọng yếu.

Quy mô tín dụng của một sản phẩm tín dụng trong toàn bộ hoạt động tín dụng của ngân hàng là tỷ lệ của sản phẩm tín dụng đó trong tổng số vốn và tài sản được ngân hàng sử dụng dành cho hoạt động tín dụng. Đối với từng khách hàng, việc xác định tổng giá trị khoản vay cũng là một vấn đề quan trọng trong nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng.

(2) Xác định giới hạn tín dụng

Giới hạn tín dụng là mức độ tham gia vốn tín dụng của ngân hàng vào một dự án nào đó hoặc một hoạt động nào đó của người đi vay. Giới hạn tín dụng lệ thuộc vào nhiều yếu tố, do đó các ngân hàng thương mại có thể đưa ra các giới hạn rất khắc khe nhưng cũng có thể là những giới hạn rất lý tưởng. Tại Việt Nam hiện nay, mức độ tham gia vốn tự có của các doanh nghiệp hoặc giới hạn theo giá trị tài sản thế chấp, các ngân hàng thương mại chỉ cho vay tương đương khoảng 50 – 70% giá trị tài sản thế chấp.

Giới hạn tín dụng phụ thuộc vào một số các yếu tố sau:

- Tính chất là kỳ hạn của khối lượng vốn mà ngân hàng thương mại huy động được.
- Sự ổn định hay bất ổn của nền kinh tế
- Uy tín của khách hàng vay vốn
- Tình trạng tài chính của người vay vốn
- Nhu cầu vay vốn của người đi vay
- Mức độ hạn chế hoặc mở rộng về khả năng tái cấp vốn của ngân hàng trung ương.

(3) Xác định loại hình tín dụng

Ngân hàng có thể chọn loại hình tín dụng phù hợp nhất với khả năng hiện có của ngân hàng để phát triển hoạt động tín dụng hoặc chọn phương án phân tán tín dụng trên nhiều loại tín dụng khác nhau một cách đồng đều. Một số loại hình tín dụng có thể được ngân hàng lựa chọn phát triển như: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung và dài hạn, tín dụng luân chuyển, tín dụng chứng từ, tín dụng tiêu dùng, tín dụng thuê mua ... Tùy theo khả năng về nhân lực, tính chất và kỳ hạn của nguồn vốn và một số đặc điểm khác của nền kinh tế mà một ngân hàng thương mại có thể chọn một loại hình tín dụng nào đó và lấy đó làm mũi nhọn để tài trợ. Trong điều kiện của một nền kinh tế trên đà phát triển thì nhu cầu được tài trợ vốn

dài hạn sẽ rất lớn, vấn đề là ngân hàng phải lựa chọn như thế nào để có thể tránh và kiểm soát được vấn đề rủi ro.

(4) Xác định lĩnh vực tài trợ của tín dụng

Việc chọn lĩnh vực tài trợ của tín dụng chính là chuyên môn hóa việc tài trợ tín dụng cho một ngành sản xuất hoặc một chuyên môn hẹp nào đó, hay ngân hàng cũng có thể phân tán tín dụng trên nhiều ngành sản xuất khác nhau. Thường, các ngân hàng chuyên nghiệp thành lập ban đầu sẽ xây dựng định hướng chuyên môn vào một ngành nào đó có lợi cho ngân hàng vì dễ dàng nắm bắt nhu cầu tín dụng trong lĩnh vực tài trợ. Trên cơ sở chuyên môn hóa lĩnh vực tài trợ, ngân hàng có thể xây dựng và đào tạo đội ngũ nhân viên tín dụng có chuyên môn cao, nắm bắt các quy trình công nghệ, đặc điểm sản xuất kinh doanh của lĩnh vực đó ..., từ đó có thể đưa ra được những sản phẩm thích hợp về quy mô và chất lượng, đạt hiệu quả cao trong hoạt động. Ngoài ra, việc chuyên môn hóa lĩnh vực tài trợ còn cho phép ngân hàng hạn chế được rủi ro tín dụng, do sự đầu tư thỏa đáng trong lĩnh vực tài trợ như việc điều tra nghiên cứu thị trường của khách hàng, xây dựng các biện pháp đặc thù trong lĩnh vực tài trợ ...

Tuy nhiên, khuyết điểm của chuyên môn hóa lĩnh vực tài trợ là hạn chế mối quan hệ của ngân hàng với toàn bộ ngành kinh tế. Do vậy, hiện nay, các ngân hàng thường tìm cách đa dạng hóa lĩnh vực tài trợ để có thể nắm bắt hoạt động của toàn nền kinh tế nhưng các ngân hàng thường cũng sẽ chọn một thế mạnh nào đó của mình để làm lĩnh vực ưu tiên trong tài trợ, tránh sự cạnh tranh gay gắt lẫn nhau giữa các ngân hàng khác.

(5) Xác định kỳ hạn tín dụng

Kỳ hạn tín dụng dài hay ngắn sẽ ảnh hưởng đến thanh khoản và rủi ro của kinh doanh tín dụng. Thường thì các khoản tín dụng càng dài hạn sẽ có độ rủi ro cao hơn và tính thanh khoản càng thấp. Tuy nhiên, kỳ hạn tín dụng không hoàn toàn phụ thuộc vào ý muốn chủ quan của ngân hàng mà còn lệ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan cũng như khả năng trả nợ và ý muốn của khách hàng đi vay. Do vậy, để đảm bảo lợi ích của chính ngân hàng, giảm thiểu rủi ro tín dụng nhưng vẫn

đảm bảo tính hấp dẫn đối với người đi vay, ngân hàng cần phải nghiên cứu và xác định kỳ hạn tín dụng hợp lý.

Trong thực tế, người vay sẽ không muốn kéo dài thời hạn tín dụng nếu họ có thể bù đắp nhu cầu vốn bằng nguồn vốn tự có, nên thường thời hạn tín dụng dài thể hiện việc nhu cầu sử dụng vốn mà bản thân họ không thể bù đắp được. Về phía ngân hàng, một thời hạn tín dụng vừa phải cho phép ngân hàng tránh được rủi ro về lãi suất và đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng, ngoài ra nguồn vốn mà ngân hàng huy động được thường là vốn ngắn hạn, do đó ngân hàng cũng không muốn chọn kỳ hạn dài vì có thể dẫn đến mất khả năng thanh toán.

Tuy nhiên, sự hỗ trợ từ ngân hàng nhà nước và sự phát triển của thị trường tiền tệ cũng ảnh hưởng đến việc xác định kỳ hạn tín dụng của ngân hàng thương mại. Nếu chính sách quản lý và hỗ trợ của ngân hàng nhà nước thông thoáng, kinh tế phát triển, thị trường tiền tệ phát triển, cho phép ngân hàng thương mại có thể tăng tính thanh khoản dễ dàng thì ngân hàng có thể kéo dài kỳ hạn tín dụng và ngược lại.

Ngoài ra, tính chất và kỳ hạn của nguồn vốn huy động, lãi suất huy động và cho vay cao hay thấp cũng ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn kỳ hạn tín dụng của các ngân hàng.

(6) Xác định lãi suất hay giá cả của tín dụng

Theo định nghĩa về tín dụng ngân hàng, để được tài trợ vốn, người đi vay phải trả một khoản phí để được ngân hàng chuyển giao quyền sử dụng vốn, hay nói một cách khác, khi khách hàng sử dụng vốn vay từ ngân hàng thì sau một thời gian, ngân hàng phải được nhận lại một khoản tiền lớn hơn số tiền vay ban đầu. Việc xác định mức phí mà khách hàng phải trả cho ngân hàng được thể hiện ở khái niệm lãi suất cho vay.

Lãi suất được định nghĩa là tỷ lệ phần trăm giữa lợi tức tín dụng và số vốn cho vay mà người vay phải trả cho ngân hàng cho vay. Tùy theo từng sản phẩm tín dụng, điều kiện, đối tượng vay, lãi suất có thể áp dụng cố định trong suốt thời hạn

vay hay biến đổi, nghĩa là lãi suất có thể điều chỉnh phù hợp với những thay đổi của môi trường kinh doanh.

Lãi suất thường được tính theo năm hoặc tháng, lãi suất chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố:

- Lãi phải trả cho người gửi tiền
- Chi phí quản lý ngân hàng
- Chi phí bù đắp rủi ro
- Lợi nhuận dự kiến của ngân hàng
- Lợi nhuận từ các hoạt động và đầu tư khác
- Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng hoặc các tổ chức khác
- Quan hệ giữa ngân hàng và người đi vay: đối với các khách hàng quan hệ thường xuyên với ngân hàng, mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng có thể được áp dụng mức lãi suất ưu đãi hơn so với các khách hàng làm ăn kém hiệu quả, thường xuyên thanh toán không đúng hạn các khoản nợ đến hạn ... thì sẽ phải chịu mức lãi suất cao hơn.

Việc xác định lãi suất hay còn gọi là xác định giá cả của tín dụng cần phải được hoạch định rõ ràng theo một số các tiêu chuẩn nhất định. Ở các nước phát triển, các ngân hàng có thể sử dụng các phần mềm công nghệ tiên tiến để tính lãi một cách tự động dựa trên các dữ liệu thu thập được để đưa ra một lãi suất phù hợp cho khách hàng. Tiêu chuẩn để tính lãi suất thường dựa trên yếu tố rủi ro trong các loại tín dụng.

Ví dụ:

- Tín dụng tiêu dùng có lãi suất cao nhất
- Tín dụng nông nghiệp, tín dụng thương mại tài trợ cho sản xuất kinh doanh có lãi suất thấp hơn.
- Tín dụng dài hạn thì lãi suất cao hơn tín dụng ngắn hạn

Trên thực tế, lãi suất còn chịu sự chi phối của thị trường tiền tệ ngắn hạn và sự chi phối của các ngân hàng lớn, mặc dù lại suất cơ bản của tất cả các ngân hàng là giống nhau. Lãi suất còn chịu sự can thiệp của ngân hàng nhà nước và tùy thuộc vào chính sách tiền tệ của nhà nước theo hướng mở rộng hay thắt chặt tiền tệ.

Lãi suất cho vay là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng. Do hoạt động kinh doanh ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro khác nhau, đặc biệt là rủi ro tín dụng nên ngân hàng thường tìm cách nâng lãi suất cho vay lên để bù đắp những khó khăn có thể xảy ra. Việc quyết định lãi suất cho vay phải được dựa trên những căn cứ nhất định và phải bù đắp được các chi phí có liên quan, tạo ra khoản sinh lời cần thiết để duy trì và phát triển hoạt động của ngân hàng.

Công thức xác định lãi suất cho vay

Việc xác định lãi suất tín dụng theo công thức như sau:

$$LSCV = CPV + CPRRTD + LNKV$$

Trong đó:

LSCV:	lãi suất cho vay
CPV:	chi phí vốn
CPRRTD:	chi phí rủi ro tín dụng
LNKV:	lợi nhuận kỳ vọng

Tùy theo thỏa thuận với khách hàng, ngân hàng có thể áp dụng lãi suất thả nổi hoặc lãi suất cố định, cũng có thể áp dụng cả hai loại trên một khoản vay ví dụ như đối với khoản vay dài hạn để mua nhà ở, NHTM có thể áp dụng lãi vay cố định trong những năm đầu và thả nổi ở những năm còn lại [Nguyễn Thị Mùi 2008].

Khi sử dụng một khoản tín dụng, ngoài số tiền lãi phải trả, người vay còn phải trả một số khoản phí khác có liên quan đến số tiền vay.

(7) **Xác định phương thức thu hồi vốn và lãi**

Xây dựng và điều hành một chính sách tín dụng ngoài những yếu tố nêu trên các ngân hàng còn phải chú trọng đến việc phương thức thu hồi vốn và lãi vay từ khách hàng. Cũng giống như yếu tố về lãi suất, tùy theo điều kiện môi trường kinh doanh và tùy vào sản phẩm tín dụng, phương thức thu hồi vốn và lãi vay có thể cố định hoặc linh hoạt nhằm mục tiêu đạt được hiệu quả cao nhất [Nguyễn Thị Mùi 2008, Nguyễn Văn Tiến 2002].

Phương pháp xác định tín dụng trả góp

Trả góp là việc ngân hàng quy các khoản thanh toán từ khoản tiền gốc và lãi thành những khoản tiền bằng nhau trong những kỳ thanh toán như nhau. Tín dụng trả góp thường được áp dụng cho các khoản vay đối với đối tượng khách hàng cá nhân, một số loại tín dụng thương mại và trong một số công cụ tài chính như trái phiếu. Trong các nghiên cứu người ta thường quy thành 4 loại trả góp cơ bản gồm trả góp thông thường, trả góp trả ngay, trả góp trả chậm và trả góp vĩnh viễn. Đối với hình thức trả góp trả ngay thường được thực hiện cho các khoản vay tiêu dùng nhỏ như mua sắm máy móc, thiết bị, vật dụng gia đình, còn hình thức trả góp vĩnh viễn thường được sử dụng để xác định giá trái phiếu chính phủ vĩnh viễn [Nguyễn Văn Tiến 2002].

Do đó, trong phần nghiên cứu của đề tài, chúng ta sẽ tìm hiểu về 2 hình thức trả góp thông thường và trả góp trả chậm thường được các ngân hàng ứng dụng trong hoạt động cho vay bất động sản.

a. Trả góp thông thường: là việc thanh toán một khoản tiền cố định trong những kỳ thanh toán bằng nhau. Công thức xác định:

$$P = \frac{C}{r} \times \left[1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right]$$

P: giá trị hợp đồng tín dụng

C: khoản tiền thanh toán bằng nhau mỗi kỳ

r: lãi suất của một kỳ thanh toán, n: số kỳ thanh toán

b. Trả góp có ân hạn kỳ thanh toán: lần thanh toán đầu tiên được thực hiện sau kỳ thứ k . Công thức xác định:

Sơ đồ

0	1	2				$k-1$	k	$k+1$				$k+n-2$	$k+n-1$
							C	C				C	C

Công thức

$$P = \frac{P_{k-1}}{(1+r)^{k-1}} = \frac{1}{(1+r)^{k-1}} \times \frac{C}{r} \times \left[1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right]$$

P: giá trị hợp đồng tín dụng

C: khoản tiền thanh toán bằng nhau mỗi kỳ

r: lãi suất của một kỳ thanh toán

n: tổng số lần trả góp

k: số kỳ trả chậm (số kỳ ân hạn)

Thông thường, đối với tín dụng bất động sản, các ngân hàng thường áp dụng phương pháp trả góp thông thường, tuy nhiên trong một số trường hợp, để tăng tính cạnh tranh và hấp dẫn đối với khách hàng, các ngân hàng có thể ứng dụng phương pháp ân hạn thanh toán cho khách hàng k kỳ thanh toán hoặc ân hạn thanh toán tiền gốc trong k kỳ.

(8) Đảm bảo an toàn cho khoản vay

Một chính sách tín dụng đúng là một chính sách tín dụng an toàn với ít rủi ro. Rủi ro trong tín dụng có thể do phía ngân hàng đem lại hoặc do chính sự chủ quan của ngân hàng. Để khắc phục các rủi ro tín dụng, ngân hàng có thể sử dụng các biện pháp đảm bảo từ tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh tín dụng, bảo hiểm tín dụng cùng với các biện pháp đánh giá khả năng tài chính và thanh toán

các khoản nợ vay của khách hàng. Thông thường các ngân hàng không muốn cho vay dựa trên thế chấp các loại tài sản có giá trị giảm dần theo thời gian để đảm bảo giá trị tài sản thế chấp có thể bù đắp phần nợ khó đòi vào thời điểm đáo hạn.

Ngoài ra, những rủi ro đến từ môi trường kinh tế chung như lạm phát, suy thoái kinh tế, chiến tranh ... cũng cần được tính toán để có thể đánh giá chính xác khả năng rủi ro khi thực hiện chính sách tín dụng.

2.4.3 Quy định pháp lý về cho vay

Quy định pháp lý về cho vay là các quy định điều chỉnh quan hệ liên quan đến hoạt động cho vay của ngân hàng, các quy định này có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay của ngân hàng bởi vì nó quy định tính chất, quy mô, phạm vi giao dịch trong hoạt động cho vay của ngân hàng và có vai trò rất lớn đối với trạng thái rủi ro, an toàn trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng [Nguyễn Thị Mùi 2008].

2.4.3.1 Nguyên tắc cho vay

“Cho vay có hiệu quả” là điều kiện hàng đầu đảm bảo cho ngân hàng duy trì sự tồn tại và phát triển. Muốn vậy, các ngân hàng phải thực hiện tốt việc kiểm tra khả năng hoàn trả của người xin vay trước khi cho vay, đảm bảo tính độc lập trong quá trình kiểm tra, kiểm soát, tuân thủ quy trình cho vay, đảm bảo theo đúng quy định. Các nguyên tắc cần phải đảm bảo [Nguyễn Thị Mùi 2008]:

- (1) Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng là nguyên tắc cơ bản, nguyên tắc này nhằm hạn chế rủi ro khách hàng không thực hiện được dự án theo lợi ích dự kiến và không hoàn trả được nợ cho ngân hàng. Nguyên tắc này cũng hạn chế khả năng khách hàng dùng vốn vay để thực hiện các hành vi mà pháp luật cấm.
- (2) Hoàn trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn. Nguyên tắc này đảm bảo hoạt động của ngân hàng là “đi vay để cho vay”, lấy thu bù chi và có lãi.

2.4.3.2 Điều kiện vay vốn

Điều kiện vay vốn là những quy định cụ thể của ngân hàng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn. Ngân hàng chỉ xem xét cho vay đối với các khách hàng đáp ứng được các điều kiện sau [Nguyễn Thị Mùi 2008]:

- (1) Địa vị pháp lý của khách hàng, năng lực pháp luật, hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định pháp luật
- (2) Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn
- (3) Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp, không được sử dụng vay vốn để thực hiện các hoạt động pháp luật nghiêm cấm.
- (4) Có tài liệu chứng minh khả năng hấp thụ vốn vay phù hợp với quy định của pháp luật và có khả năng hoàn trả vốn và lãi cho ngân hàng.
- (5) Thực hiện đảm bảo tiền vay theo quy định của chính phủ và hướng dẫn của thống đốc NHNN Việt Nam.

2.4.3.3 Đối tượng cho vay

Ngân hàng chỉ cho vay đáp ứng nhu cầu vốn hợp pháp, phù hợp với quy định của pháp luật, ở các quốc gia khác nhau, quy định cụ thể về đối tượng cho vay khác nhau. Ở Việt Nam, theo quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN và quyết định 127/2005/NHNN bổ sung, sửa đổi quyết định 1627, ngân hàng không được cho vay các nhu cầu để:

- (1) Mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.
- (2) Thanh toán các chi phí cho việc thực hiện giao dịch pháp luật cấm.
- (3) Đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch pháp luật cấm.

2.4.3.4 Quy định về đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay:

Hoạt động cho vay luôn tiềm ẩn rủi ro, do đó pháp luật các nước đều có những quy định nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay của các ngân hàng, trong đó chú trọng các vấn đề về nguyên tắc cho vay có hiệu quả, các hạn

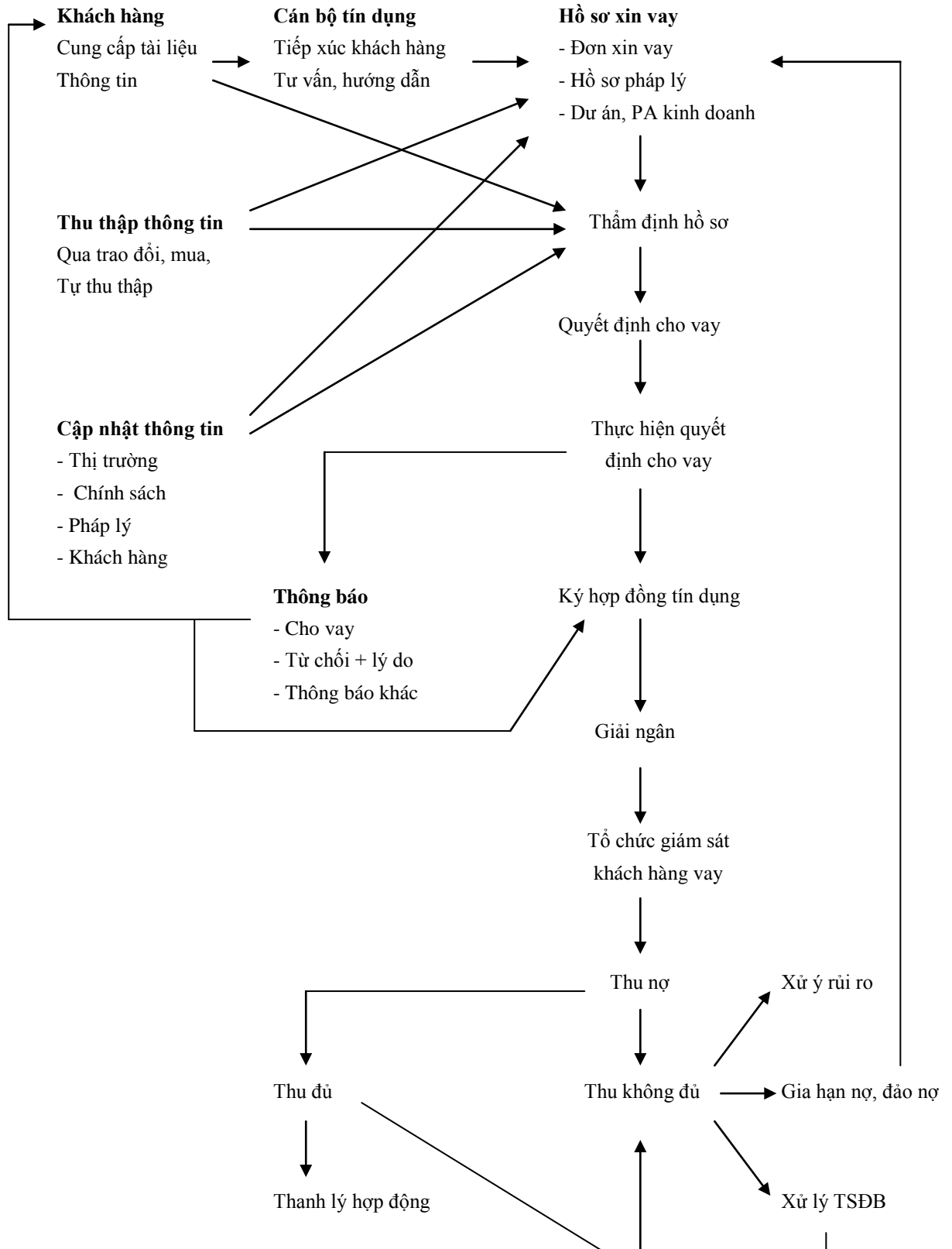
chế nhằm đảm bảo an toàn tín dụng, các biện pháp đảm bảo trong cho vay, thực hiện tốt quy trình xét duyệt cho vay và kiểm tra một cách nghiêm túc việc sử dụng vốn vay.

- (1) Kiểm tra, đánh giá khả năng hoàn trả của khách hàng trước khi quyết định cho vay, trên cơ sở khách hàng có đầy đủ điều kiện được vay theo quy định.
- (2) Thực hiện các hạn chế đảm bảo an toàn tín dụng, thông qua các hạn chế cho vay, ngân hàng hạn chế được việc tập trung vốn vào một ít khách hàng, một số ngành, lĩnh vực kinh doanh, nhờ đó tránh được các rủi ro ngành và thực hiện phân tán rủi ro tín dụng.
- (3) Các biện pháp đảm bảo trong cho vay nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi các khoản nợ đã cho khách hàng vay. Tùy từng trường hợp, ngân hàng có thể áp dụng riêng lẻ hoặc phối hợp các biện pháp cho vay có đảm bảo bằng tài sản hay cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.

2.4.4 Quy trình tín dụng

Việc xây dựng quy trình tín dụng hợp lý góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị, nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động. Quy trình cho vay làm cơ sở cho việc tổ chức một cách khoa học công tác quản lý tín dụng phù hợp với đặc điểm và tính chất hoạt động của từng ngân hàng, trong đó quy định rõ trách nhiệm của từng thành viên trong mỗi tổ chức, thiết lập mối quan hệ chặt chẽ, phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban trong quá trình cho vay vì mục tiêu hiệu quả [Nguyễn Thị Mùi 2008, Nguyễn Minh Kiều 2006]. Quy trình cho vay là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cho vay, quy trình này bao gồm nhiều bước theo một trật tự nhất định.

Hình 4: Sơ đồ quy trình tín dụng



Nguồn: Tài liệu Quản trị ngân hàng thương mại [Nguyễn Thị Mùi 2008]

Dựa vào quy trình cho vay để ngân hàng thiết lập các thủ tục hành chính, thiết kế thủ tục cho vay phù hợp với quy định của pháp luật, thích ứng với từng nhóm khách hàng, từng loại cho vay của ngân hàng cũng như kỹ thuật, nghiệp vụ tín dụng vừa đảm bảo cho ngân hàng có đủ thông tin cần thiết nhưng không phiền hà cho khách hàng, vừa đảm bảo mục tiêu an toàn trong kinh doanh tín dụng của ngân hàng.

Quy trình cho vay được công bố công khai tạo điều kiện cho từng cán bộ nhân viên nhận thức đúng vai trò, vị trí, trách nhiệm, công việc cụ thể của mình trong quá trình ngân hàng thực hiện cho vay nhằm tạo sự thống nhất trong thực hiện và sự nhịp nhàng trong quá trình xử lý đề nghị vay vốn của khách hàng.

Mặt khác, quy trình tín dụng còn là cơ sở để kiểm soát tiến trình cấp tín dụng và để điều chỉnh chính sách cho vay cho phù hợp với thực tiễn. Thông qua công tác kiểm soát, nhà quản trị ngân hàng nhanh chóng xác định được những khâu công việc cần điều chỉnh, những quy định không còn phù hợp trong chính sách tín dụng, những bất hợp lý trong việc thực hiện quy trình, những bất cập về đội ngũ nhân sự để từ đó có những thay đổi nhằm tăng cường giám sát trong sử dụng vốn vay của khách hàng cũng như trong hoạt động tín dụng nói chung.

2.4.5 Thẩm định tín dụng

Thẩm định tín dụng là sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của một phương án hoặc dự án mà khách hàng đã xuất trình nhằm phục vụ cho việc ra quyết định tín dụng. Mục đích của thẩm định tín dụng là đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ của khách hàng để làm căn cứ quyết định cho vay [Nguyễn Minh Kiều 2006, Nguyễn Thị Mùi 2008]. Thẩm định tín dụng là một trong những khâu rất quan trọng trong toàn bộ quy trình tín dụng, thể hiện:

- Giúp đánh giá mức độ tin cậy của phương án sản xuất hoặc dự án đầu tư mà khách hàng đã nộp cho ngân hàng khi làm thủ tục vay vốn

- Phân tích, đánh giá được mức độ rủi ro của dự án khi quyết định cho khách hàng vay.
- Giúp cho cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng có thể mạnh dạn quyết định cho vay và giảm xác suất hai loại sai lầm trong quyết định cho vay: quyết định cho vay một dự án tồi và từ chối cho vay một dự án tốt.

Mục tiêu của thẩm định tín dụng là cung cấp thông tin để quyết định cho vay và giảm xác suất sai lầm dựa trên cơ sở đánh giá đúng thực chất, ước lượng hay kiểm soát rủi ro ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ. Công việc thẩm định tín dụng là việc đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ như sau:

2.4.5.1 Thẩm định tư cách khách hàng vay vốn:

Thẩm định tư cách khách hàng thông qua việc đánh giá tư cách pháp nhân, tính chất hợp pháp và mức độ tin cậy đối với những thủ tục vay mà khách hàng phải tuân thủ, chẳng hạn như thẩm định xem khách hàng có thỏa mãn các điều kiện vay vốn hoặc thẩm định xem hồ sơ vay vốn của khách hàng có đầy đủ và hợp pháp hay không.

- (1) Thẩm định điều kiện vay vốn đơn giản chỉ là xem xét kỹ lại nhằm phát hiện xem khách hàng có thỏa mãn những điều kiện vay vốn như được quy định trong quy chế tín dụng hay không.
 - Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
 - Có mục đích vay vốn hợp pháp.
 - Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
 - Có phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư khả thi.
 - Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN Việt Nam

(2) Thẩm định mức độ tin cậy của hồ sơ vay:

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi cho ngân hàng giấy đề nghị vay vốn và các tài liệu cần thiết chứng minh đủ điều kiện vay vốn. Khách hàng phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác và hợp pháp của các tài liệu gửi cho ngân hàng. Ngân hàng hướng dẫn các loại tài liệu khách hàng cần gửi phù hợp với đặc điểm cụ thể của từng loại khách hàng, loại cho vay và khoản vay, thông thường gồm:

- Giấy đề nghị vay vốn
- Giấy tờ chứng minh tư cách pháp nhân của khách hàng như giấy phép thành lập, quyết định bổ nhiệm giám đốc, điều lệ hoạt động của công ty.
- Phương án sản xuất kinh doanh và kế hoạch trả nợ
- Báo cáo tài chính của thời kỳ gần nhất.
- Giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh nợ vay.
- Các giấy tờ liên quan khác nếu cần thiết.

Thẩm định hồ sơ vay là xem xét tính chân thật và mức độ tin cậy của những tài liệu khách hàng cung cấp cho ngân hàng khi làm hồ sơ vay vốn. Ở bước thẩm định này, nhân viên tín dụng cần chú ý thẩm định xem các tài liệu quy định trong hồ sơ vay có đầy đủ và hợp pháp hay không còn việc thẩm định nội dung chi tiết của các tài liệu quan trọng như báo cáo sản xuất, phương án kinh doanh hoặc dự án đầu tư sẽ được thẩm định ở những bước tiếp theo.

2.4.5.2 Thẩm định khả năng tài chính:

Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết là một trong những điều kiện tiên quyết để xem xét cho khách hàng vay vốn. Điều kiện này đặt ra vừa tốt cho khách hàng vừa tốt cho ngân hàng. Đối với khách hàng, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ giúp cho khách hàng yên tâm rằng họ sẽ trả được nợ khi đến hạn, do đó, giữ được uy tín cũng như những cam kết đã thỏa thuận. Đối với

ngân hàng, khả năng tài chính giúp ngân hàng yên tâm hơn về khả năng trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên, do nhiều lý do khách quan cũng như chủ quan, bản thân khách hàng cũng không thể đánh giá chính xác được khả năng tài chính của mình. Do vậy, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng là cần thiết, để làm điều này, khi làm thủ tục vay, ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp các báo cáo tài chính của các kỳ gần nhất. Dựa vào các báo cáo tài chính này, nhân viên tín dụng sẽ tiến hành phân tích nhằm thẩm định khả năng tài chính của khách hàng.

2.4.5.3 Thẩm định khả năng trả nợ:

Mục tiêu tối quan trọng của thẩm định tín dụng là đánh giá chính xác được khả năng trả nợ của khách hàng. Thẩm định khả năng tài chính để đánh giá năng lực trả nợ của khách hàng có nhược điểm là chỉ đánh giá được quá khứ và hiện tại trong khi việc thu nợ lại xảy ra trong tương lai. Một khách hàng có tình hình tài chính tốt, do đó có khả năng tài chính đảm bảo nợ vay trong quá khứ và hiện tại chưa hẳn sẽ có tình hình tài chính và khả năng đảm bảo trả nợ tốt trong tương lai. Khả năng trả nợ trong tương lai của khách hàng phụ thuộc rất nhiều vào sự khả thi của phương án sản xuất kinh doanh hoặc đầu tư. Do đó, thẩm định tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư là công việc rất quan trọng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

- Thẩm định tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh được nhân viên tín dụng thực hiện khi xem xét quyết định cho khách hàng vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Mục tiêu của thẩm định phương án sản xuất kinh doanh là đánh giá một cách chính xác và trung thực tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh để qua đó kết luận được khả năng thu hồi vốn khi cho vay để thực hiện phương án sản xuất kinh doanh đó.
- Thẩm định tính khả thi của dự án đầu tư được nhân viên tín dụng thực hiện khi xem xét quyết định cho khách hàng vay trung hoặc dài hạn để tài trợ cho việc đầu tư vào dự án đầu tư. Mục tiêu của thẩm định dự án đầu tư là đánh giá một cách chính xác và trung thực tính khả thi của dự án,

qua đó kết luận được khả năng thu hồi vốn khi cho vay để thực hiện dự án đầu tư đó.

2.4.5.4 Thẩm định tài sản đảm bảo nợ vay:

Bảo đảm tín dụng hay còn được gọi là đảm bảo tiền vay là việc tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay. Bảo đảm tín dụng có thể thực hiện bằng nhiều cách, bao gồm bảo đảm bằng tài sản thế chấp, tài sản cầm cố, đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay, và đảm bảo bằng bảo lãnh của bên thứ ba.

Nói chung bất kỳ tài sản hoặc các quyền phát sinh từ tài sản có thể tạo ra ngân lưu đều có thể dùng làm bảo đảm tiền vay. Tuy nhiên, để bảo đảm tiền vay thực sự có hiệu quả đòi hỏi:

- Giá trị bảo đảm phải lớn hơn nghĩa vụ được bảo đảm
- Tài sản dùng làm đảm bảo nợ vay phải tạo ra được ngân lưu, nghĩa là phải có giá trị và có thị trường tiêu thụ
- Có đầy đủ cơ sở pháp lý để người vay có quyền xử lý tài sản dùng làm bảo đảm tiền vay.

Do đó, mục tiêu của thẩm định tài sản đảm bảo nợ vay là đánh giá một cách chính xác và trung thực xem tài sản đảm bảo nợ vay có thỏa mãn các yêu cầu nêu trên hay không. Nếu thỏa mãn thì khả năng thu hồi nợ được nâng cao, do có tài sản đảm bảo nợ vay phù hợp. Nếu không thì tài sản đảm bảo nợ vay không thể giúp ích gì thêm cho khả năng thu hồi nợ.

2.4.6 Bảo đảm tín dụng

Bảo đảm tín dụng có thể được thực hiện bằng nhiều cách, bao gồm bảo đảm bằng tài sản thế chấp, bảo đảm bằng tài sản cầm cố, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, và bảo đảm bằng hình thức bảo lãnh của bên thứ 3 [Lê Văn Tê 2009, Nguyễn Minh Kiều 2006].

2.4.6.1 Bảo đảm tín dụng bằng tài sản thế chấp:

Bảo đảm tín dụng bằng tài sản thế chấp là việc bên vay vốn thế chấp tài sản, bất động sản thuộc sở hữu của mình hoặc giá trị quyền sử dụng đất hợp pháp để bảo đảm khả năng hoàn trả vốn vay. Vấn đề thế chấp tài sản bị chi phối bởi luật dân sự và luật đất đai, theo hai luật này thế chấp có hai loại: thế chấp bất động sản và thế chấp giá trị quyền sử dụng đất.

- (1) Thế chấp bất động sản là những tài sản không di dời được như nhà ở, cơ sở sản xuất kinh doanh và các tài sản khác gắn liền với nhà ở hoặc cơ sở sản xuất kinh doanh, giá trị tài sản thế chấp bao gồm giá trị của tài sản kể cả hoa lợi, lợi tức và các trái quyền có được từ bất động sản.
- (2) Thế chấp giá trị quyền sử dụng đất: tại Việt Nam, đất đai thuộc quyền sở hữu toàn dân do Nhà nước thống nhất quản lý và thực hiện giao đất hoặc cho thuê đất đối với cá nhân, hộ gia đình, tổ chức kinh tế, đơn vị vũ trang, cơ quan nhà nước, tổ chức chính trị, xã hội sử dụng ổn định lâu dài. Trong các chủ thể được giao đất hoặc cho thuê đất nói trên chỉ có cá nhân, hộ gia đình và tổ chức kinh tế mới có thể sử dụng quyền sử dụng đất làm tài sản thế chấp vay vốn ngân hàng⁸.

2.4.6.2 Bảo đảm tín dụng bằng tài sản cầm cố

Bảo đảm bằng tài sản cầm cố là việc bên đi vay giao tài sản là các động sản thuộc sở hữu của mình cho bên cho vay để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Động sản cầm cố có thể là loại không cần đăng ký quyền sở hữu, hoặc cần đăng ký quyền sở hữu, đối với tài sản không đăng ký quyền sở hữu thì khi cầm cố tài sản sẽ được giao cho bên cho vay, đối với tài sản có đăng ký quyền sở hữu thì có thể thỏa thuận để giao giấy chứng nhận sở hữu cho bên cho vay, bên đi vay tiếp tục được giữ tài sản hoặc giao cho bên thứ 3 giữ.

Tài sản cầm cố có thể là tài sản hữu hình như xe cộ, máy móc, hàng hóa, vàng bạc, máy bay, tàu biển ... và các loại tài sản khác; có thể là tiền trên tài

⁸ Xem bảng tổng hợp các trường hợp thế chấp giá trị quyền sử dụng đất tại phụ lục 01 [Lê Văn Tê 2009, Nguyễn Minh Kiều 2006].

khoản tiền gửi hoặc ngoại tệ, giấy tờ có giá như cổ phiếu, trái phiếu, tín phiếu, thương phiếu, quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền thụ trái hoặc lợi tức và quyền phát sinh từ tài sản cầm cố.

2.4.6.3 Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay là tài sản của khách hàng vay mà giá trị tài sản được tạo ra bởi một phần hoặc toàn bộ khoản cho vay của ngân hàng. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho những khoản vay đó đối với ngân hàng.

Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay được áp dụng trong các trường hợp :

- (1) Trường hợp chính phủ, Thủ tướng chính phủ quyết định giao cho ngân hàng cho vay đối với khách hàng và đối tượng vay.
- (2) Ngân hàng cho vay trung hạn, dài hạn với các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống nếu khách hàng vay và tài sản hình thành từ vốn vay đáp ứng được các điều kiện cho vay, có khả năng tài chính để trả nợ, có dự án khả thi, có mức vốn tham gia vào dự án và giá trị tài sản bảo đảm tiền vay tối thiểu bằng 50% vốn đầu tư.

2.4.6.4 Bảo đảm tín dụng bằng hình thức bảo lãnh

Bảo lãnh là việc bên thứ ba cam kết với bên cho vay sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên đi vay nếu khi đến hạn mà người được bảo lãnh không thực hiện hoặc không thể thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ. Bảo lãnh có thể chia thành hai loại chính: bảo lãnh bằng tài sản và bảo lãnh bằng tín chấp.

2.5 RỦI RO TÍN DỤNG VÀ MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG

Kinh doanh ngân hàng là loại hình kinh doanh đặc biệt và những rủi ro đối với hoạt động ngân hàng cũng vì thế mà mang tính đặc thù [Nguyễn Văn Tiến 2002, Nguyễn Văn Tề 2008, Nguyễn Minh Kiều 2006]:

2.5.1 Xác định các loại rủi ro:

(1) Rủi ro lãi suất

Rủi ro lãi suất là loại rủi ro do sự biến động của lãi suất, loại rủi ro này phát sinh trong quan hệ tín dụng của ngân hàng, theo đó ngân hàng có những khoản đi vay hoặc cho vay theo lãi suất thả nổi. Nếu ngân hàng theo lãi suất thả nổi, khi lãi suất thị trường tăng khiến chi phí trả lãi của ngân hàng tăng theo. Ngược lại, nếu ngân hàng cho vay theo lãi suất thả nổi, khi lãi suất thị trường xuống thấp khiến thu nhập lãi cho vay của ngân hàng giảm. Rủi ro lãi suất đặc biệt quan trọng khi ngân hàng huy động vốn thông qua phát hành trái phiếu, hoặc đầu tư tài chính và theo lãi suất thị trường.

(2) Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phát sinh do khách hàng không có khả năng chi trả vốn vay cho ngân hàng. Trong hoạt động của công ty, rủi ro tín dụng phát sinh khi công ty bán chịu hàng hóa và khách hàng mua chịu thất bại trong việc trả nợ. Trong hoạt động ngân hàng, rủi ro tín dụng xảy ra khi khách hàng mất khả năng trả nợ một khoản vay nào đó. Trong hoạt động tín dụng, khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ cho vay thì đó mới chỉ là một giao dịch chưa hoàn thành, giao dịch tín dụng chỉ được xem hoàn thành khi nào ngân hàng thu hồi về được khoản cho vay cả gốc lẫn lãi. Rủi ro tín dụng thể hiện ở khả năng hay xác suất hoàn thành giao dịch tín dụng đó.

(3) Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản phát sinh khi những người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền gửi ở ngân hàng ngay lập tức. Trong những trường hợp như vậy, ngân hàng phải đi vay bổ sung nguồn vốn thanh toán hoặc phải bán tài sản có của mình

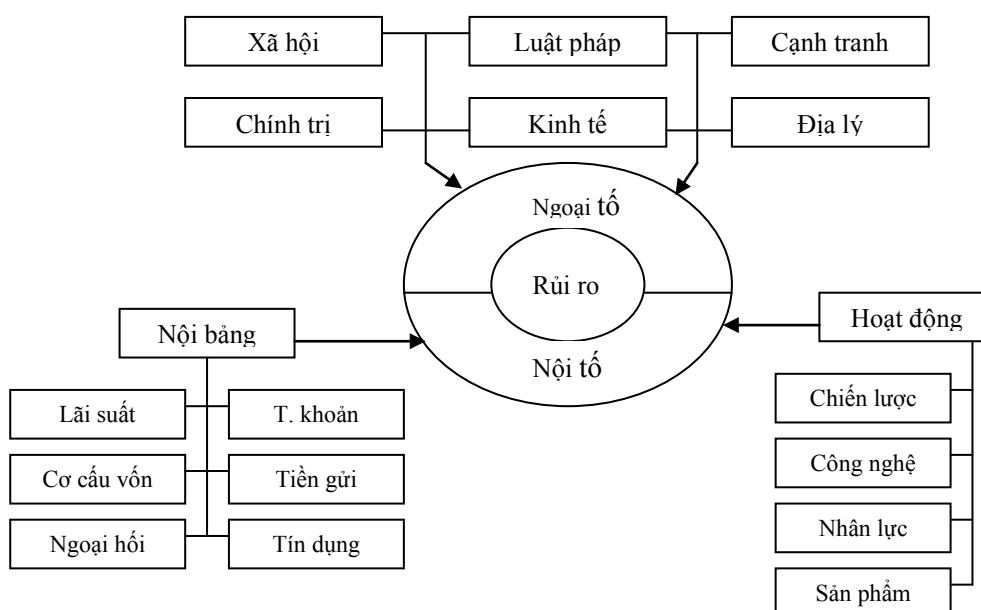
để đáp ứng nhu cầu rút tiền của người gửi tiền. Trong cơ cấu tài sản, tiền mặt có độ thanh khoản cao nhất nên ngân hàng sử dụng tiền mặt để đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng. Tuy nhiên, tiền mặt tại quỹ không mang lại thu nhập lãi suất, cho nên trong điều kiện bình thường, ngân hàng chỉ duy trì một lượng tiền mặt ở mức tối ưu đủ để đáp ứng nhu cầu rút tiền thường xuyên của người gửi tiền mà không gây ảnh hưởng đến độ thanh khoản của ngân hàng.

(4) Rủi ro tỷ giá

Rủi ro tỷ giá là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Rủi ro tỷ giá có thể phát sinh trong nhiều hoạt động khác nhau của ngân hàng nhưng nhìn chung bất cứ hoạt động nào mà ngân hàng lưu trữ phát sinh bằng một loại đồng tiền khác đều chứa đựng nguy cơ rủi ro tỷ giá.

Ngoài những rủi ro trên, trong quá trình hoạt động ngân hàng cũng phải đối mặt với các loại rủi ro khác như rủi ro hoạt động ngoại bảng, rủi ro công nghệ, hoạt động, rủi ro quốc gia và các rủi ro khác, kinh nghiệm của thế giới đã chỉ ra nhiều yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến rủi ro trong hoạt động của ngân hàng [Phí Trọng Hiền 2004]

Hình 5: Các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ rủi ro ngân hàng



Nguồn: Phí Trọng Hiền 2004 – Vụ chiến lược phát triển ngân hàng.

2.5.2 Nguồn gốc phát sinh rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro khi khách hàng không có khả năng trả nợ cho ngân hàng, loại rủi ro này có thể phát sinh do những nguyên nhân khách quan và chủ quan từ cả hai phía khách hàng và ngân hàng [Nguyễn Văn Tê 2009]

(1) Về phía khách hàng

Xét về mặt chủ quan, rủi ro tín dụng có thể do trình độ quản lý của khách hàng yếu kém dẫn đến việc sử dụng vốn vay kém hiệu quả hoặc thất thoát ảnh hưởng đến khả năng trả nợ. Hay cũng có thể xuất phát từ việc thiếu thiện chí của khách hàng.

Xét về mặt khách quan, rủi ro tín dụng có thể do khách hàng gặp phải những thay đổi trong môi trường kinh doanh không thể lường trước được như sự thay đổi về giá cả, nhu cầu thị trường, môi trường pháp lý, chính sách kinh tế của nhà nước... làm cho khách hàng lâm vào tình trạng khó khăn dẫn đến việc không thể thanh toán tiền vay cho ngân hàng.

(2) Về phía ngân hàng

Rủi ro tín dụng chủ yếu phát sinh từ quá trình phân tích và thẩm định tín dụng không kỹ lưỡng dẫn đến việc ra quyết định cho vay sai. Hay những sai sót phát sinh từ việc thiếu kiểm tra, giám sát sau khi cho vay dẫn đến khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích nhưng ngân hàng không phát hiện được kịp thời.

2.5.3 Ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng

Thẩm định tín dụng là công việc được tiến hành trước khi quyết định cho vay trong khi thu hồi nợ là công việc được thực hiện sau khi cho vay. Do đó, thẩm định tín dụng, dù được thực hiện kỹ lưỡng và chuyên nghiệp đến đâu chăng nữa, vẫn không thể hoàn toàn tránh khỏi sai sót. Không có ai có thể đảm bảo chắc chắn việc thu hồi nợ một cách tuyệt đối cho đến khi món nợ được thu hồi. Tuy nhiên, ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng có thể cung cấp được thông tin giúp cho nhân viên tín dụng và lãnh đạo ngân hàng tiên lượng được phần nào khả năng thu

hồi nợ trước khi cho vay. Các kỹ thuật phân tích và kiểm soát rủi ro tín dụng có thể áp dụng bao gồm phân tích độ nhạy, phân tích tình huống và phân tích mô phỏng.

2.5.4 Các mô hình phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng:

Các nhà kinh tế, phân tích ngân hàng đã sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá rủi ro tín dụng, các mô hình này rất đa dạng, bao gồm các mô hình phản ánh về mặt định lượng và những mô hình phản ánh về mặt định tính, còn gọi là phương pháp chất lượng, phương pháp chủ quan, phương pháp chuyên gia hay phương pháp truyền thống. Tuy nhiên, các mô hình này không có tính loại trừ lẫn nhau, nên một ngân hàng có thể sử dụng nhiều mô hình để phân tích đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng [Nguyễn Văn Tiến 2002, Nguyễn Minh Kiều 2006, Nguyễn Thị Mùi 2008].

2.5.4.1 Mô hình định tính về rủi ro tín dụng

Các NHTM luôn mong đợi tất cả các khách hàng có chất lượng vay tiền, cho vay là chức năng cơ bản của các ngân hàng nhưng đồng thời cũng chứa đựng tiềm ẩn rủi ro cao. Để có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng, thì hoạt động cho vay của NHTM phải được thực hiện một cách chặt chẽ.

Phân tích tín dụng là việc đánh giá và xác định tính khả thi của khoản vay bằng việc trả lời các câu hỏi: Người đi vay có thể được tín nhiệm và có khả năng hoàn trả nợ vay hay không? Hợp đồng tín dụng có được ký kết một cách đúng đắn và hợp lệ? Trong trường hợp khách hàng không thể trả nợ, NHTM có thể thu hồi nợ bằng tài sản hay thu nhập của người bảo lãnh? [Nguyễn Văn Tiến 2002]

Để đánh giá và phân tích tín dụng, các NHTM thường sử dụng mô hình định tính (phương pháp truyền thống) để nghiên cứu và đánh giá các khía cạnh của người đi vay, mô hình 5C bao gồm các khía cạnh tư cách người đi vay (Character), năng lực của người vay (Capacity), thu nhập của người vay (Cash), bảo đảm tiền vay (Collateral), điều kiện cho vay (Conditions) hoặc 6C bao gồm 5 yếu tố trên và thêm khía cạnh về việc kiểm soát tín dụng (Control) [Nguyễn Văn Tiến 2002, Nguyễn Minh Kiều 2006, Lê Văn Tề 2009].

2.5.4.2 Mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng

Trước đây, hầu hết các NHTM chỉ dựa vào phương pháp truyền thống để đánh giá rủi ro tín dụng, phương pháp này thường mất nhiều thời gian, tốn kém và còn mang nặng tính chủ quan. Trong những năm gần đây, các ngân hàng không ngừng cải tiến và xây dựng các phương pháp đánh giá khách hàng để ra các quyết định cho vay. Ngày nay, một số ngân hàng đã sử dụng mô hình cho điểm để lượng hóa rủi ro tín dụng người vay. Ưu điểm của việc cho điểm tín dụng là cho phép xử lý nhanh một khối lượng lớn các đơn xin vay, chi phí thấp và khách quan hơn. Bằng kỹ thuật thống kê, với các tiêu chí đã được lựa chọn kỹ cho từng nhóm khách hàng (ví dụ như nhóm khách hàng tiêu dùng sẽ sử dụng các tiêu chí thu nhập, tài sản, tuổi tác, giới tính, nghề nghiệp, nơi ở) sẽ được lượng hóa để đánh giá xác suất rủi ro tín dụng hoặc phân hạng rủi ro tín dụng [Nguyễn Văn Tiến 2002]

(1) Mô hình điểm số Z (Z-credit scoring model)

Mô hình điểm số Z do E.I.Altman hình thành chủ yếu để cho điểm tín dụng đối với các công ty sản xuất của Mỹ. Đại lượng Z là thước đo tổng hợp để phân loại rủi ro tín dụng đối với người vay, phụ thuộc vào trị số của các chỉ số tài chính của người vay (X_j) và tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ [Nguyễn Văn Tiến 2002]. Mô hình như sau:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$$

Trong đó:

$$X_1 = \text{vốn lưu động/tổng tài sản}$$

$$X_2 = \text{lợi nhuận giữ lại/tổng tài sản}$$

$$X_3 = \text{lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản}$$

$$X_4 = \text{thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn}$$

$$X_5 = \text{doanh thu/tổng tài sản}$$

Theo mô hình này, công ty nào có $X < 1,81$ được xếp vào nhóm có rủi ro tín dụng cao, như vậy NHTM sẽ không cấp tín dụng cho khách hàng nếu điểm số X không lớn hơn 1,81. Tuy nhiên trong đề tài này, mô hình điểm số Z chỉ mang tính tham khảo như là một mô hình lượng hóa các yếu tố đánh giá rủi ro tín dụng của nhóm khách hàng công ty, không phục vụ cho việc nghiên cứu của đề tài vì không bao gồm các yếu tố để đánh giá khách hàng tiêu dùng cá nhân.

(2) Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng

Mô hình định mức tín nhiệm thể nhân được đặt ra các đây 50 năm nhằm xây dựng phương pháp lượng hóa khả năng thanh toán và mức độ tín nhiệm của khách hàng trong giao dịch. Công tác này giúp các NHTM và tổ chức tín dụng (viết tắt TCTD) quyết định có hay không cung cấp dịch vụ cho vay cho khách hàng. Mô hình được xây dựng nhằm giúp NHTM và TCTD có thể đưa ra quyết định nhanh chóng, chính xác, khách quan với chi phí thấp để giảm thiểu RRTD, đảm bảo tối đa việc thu hồi tài chính của các khoản vay [Vương Quân Hoàng, Đào Gia Hưng 2006].

Các yếu tố quan trọng liên quan đến việc đánh giá trong mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, số loại tài khoản cá nhân, thời gian công tác. Mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng thường được sử dụng từ 7 – 12 hạng mục, mỗi hạng mục cho điểm từ 1 – 10. Ví dụ về bảng điểm thường được sử dụng ở các ngân hàng của Mỹ được trình bày trong phần phụ lục ⁹.

Dựa trên nguyên tắc và lý thuyết xây dựng mô hình lượng hóa nhằm đánh giá tín dụng cá nhân, các NHTM Việt Nam đã và đang xây dựng, áp dụng các mô hình tín điểm tín dụng tiêu dùng trong việc đánh giá và phân tích rủi ro tín dụng nhằm đưa ra các quyết định cho vay một cách an toàn hơn. Mô hình đánh giá định

⁹ Xem bảng ví dụ về cho điểm tín dụng của các ngân hàng Mỹ tại phụ lục 02 [Nguyễn Văn Tiến 2002] và ví dụ về hệ thống điểm số ở một số NHTM Việt Nam tại phụ lục 03 [Tài liệu tham khảo của Saga]

mức tín nhiệm thể nhân tại một số các ngân hàng Việt Nam¹⁰ [Vương Quân Hoàng, Đào Gia Hưng 2006] bao gồm 14 yếu tố:

Bảng 5: các yếu tố trong mô hình định mức tín nhiệm thể nhân

Ký hiệu	Ý nghĩa	Ký hiệu	Ý nghĩa
X ₁	Tuổi tác	X ₈	Số người sống phụ thuộc
X ₂	Trình độ học vấn	X ₉	Phương tiện đi lại
X ₃	Loại hình công việc	X ₁₀	Phương tiện thông tin
X ₄	Mức thu nhập hàng tháng	X ₁₁	Chênh lệch thu nhập và chi tiêu
X ₅	Tình trạng hôn nhân	X ₁₂	Giá trị tài sản
X ₆	Nơi cư trú	X ₁₃	Giá trị các khoản nợ
X ₇	Thời gian cư trú	X ₁₄	Quan hệ với Techcombank

Nguồn: Tài liệu nghiên cứu của nhóm tác giả Vương Quân Hoàng, Đào Gia Hưng, Nguyễn Văn Hữu, Trần Ngọc Minh, Lê Hồng Phương 2006

Ngày nay, nhiều ngân hàng sử dụng phương pháp cho điểm để xử lý các đơn xin vay của người tiêu dùng để đánh giá những khoản tín dụng mua sắm xe hơi, bất động sản, trang thiết bị gia đình [Nguyễn Văn Tiến 2002].

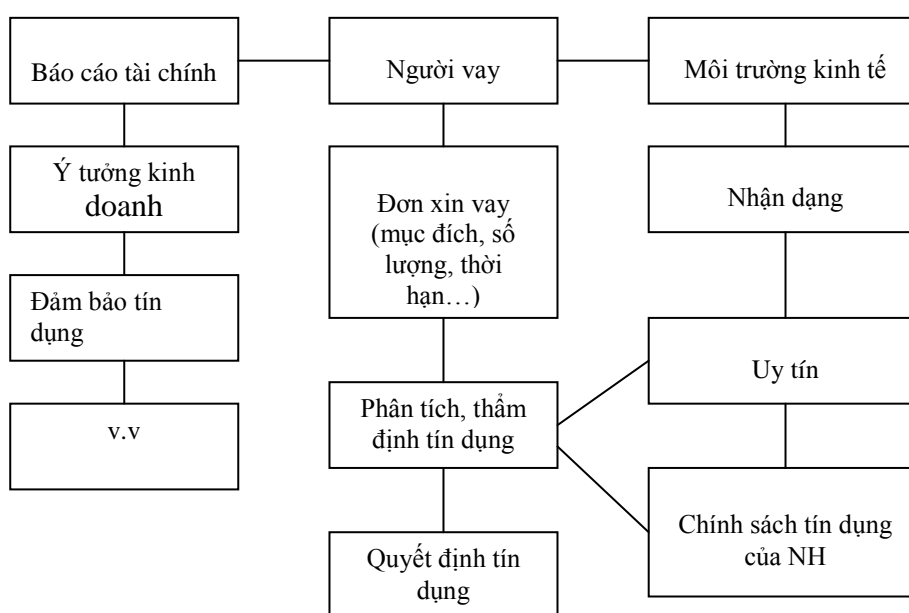
2.6 TỔNG HỢP VÀ PHÂN NHÓM CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG QUYẾT ĐỊNH CHO VAY CỦA NHTM

Bất kỳ một NHTM nào muốn đạt được mục tiêu kinh doanh đều hướng đến việc hoạch định một chính sách tín dụng thích hợp cho ngân hàng của mình để xác định phương hướng sử dụng các nguồn lực hiện có trong điều kiện tác động của các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh nhằm tạo ra tài sản có chất lượng cao và ít rủi ro [Lê Văn Tề 2009]. Mục tiêu của ngân hàng thường phải đạt đến là lợi nhuận và mở rộng quy mô kinh doanh, do vậy chính sách tín dụng có thể thay đổi để phù hợp với môi trường kinh doanh.

¹⁰ Nghiên cứu được nhóm tác giả sử dụng phương pháp hồi quy để xây dựng mô hình, được nghiên cứu trên 1.727 mẫu khách hàng, sử dụng time series data chủ yếu tại Techcombank.

Xét về mặt chiến lược, quyết định phát triển một sản phẩm tín dụng của NHTM phải thu hút được khách hàng, duy trì và phát triển được khách hàng để mở rộng quy mô. Do đó, khi xây dựng chính sách tín dụng, các NHTM cần phải phân tích đầy đủ các yếu tố có liên quan từ môi trường kinh doanh, nguồn lực ngân hàng, nghiên cứu về đối tượng khách hàng, các đặc tính của sản phẩm cũng như đánh giá mức độ tiềm năng của thị trường nhằm đạt được hiệu quả cao nhất.

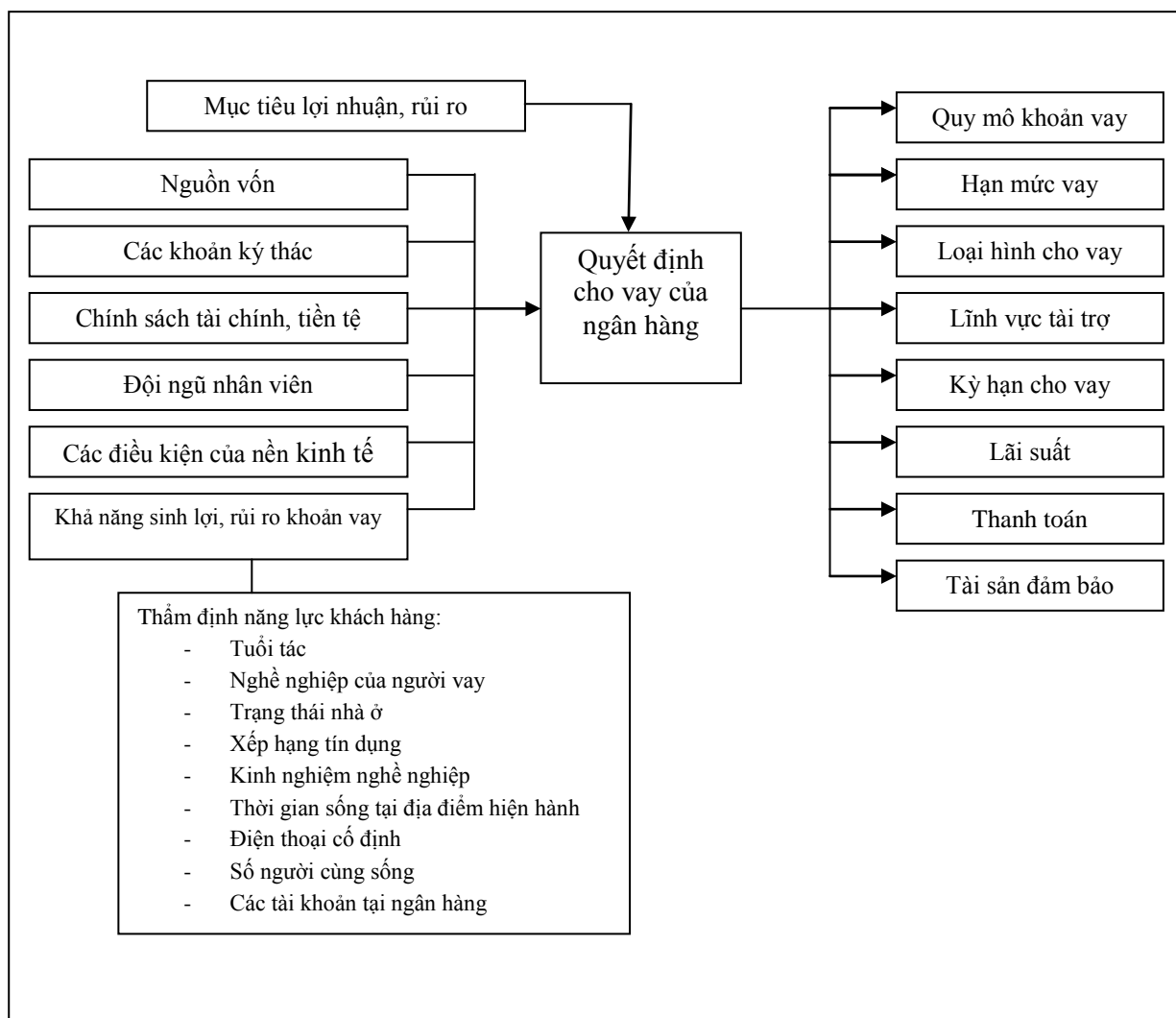
Hình 6: Sơ đồ quyết định tín dụng



[Nguồn: Lê Văn Tê 2009, trang 64]

Các yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến quyết định phát triển tín dụng của NHTM được tổng hợp từ các lý thuyết về tín dụng được mô tả qua hình 3.4 như sau:

Hình 7: Tổng hợp các yếu tố tác động đến chính sách tín dụng của ngân hàng



Nguồn: Tổng hợp từ các lý thuyết về tín dụng NHTM cho việc phát triển nghiên cứu

Căn cứ vào nội dung của các yếu tố kết hợp với sơ đồ quyết định tín dụng [Lê Văn Tề 2009], các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định phát triển tín dụng của NHTM (quyết định cho vay) có thể được phân thành 4 nhóm:

1. *Nhóm các yếu tố bên ngoài*: các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh tác động đến hoạt động của NHTM như điều kiện của nền kinh tế, chính sách tài chính tiền tệ của chính phủ v.v
2. *Nhóm các yếu tố bên trong*: các yếu tố thuộc về nguồn lực của NHTM bao gồm nguồn vốn, các khoản ký thác, đội ngũ nhân sự v.v
3. *Nhóm các yếu tố thuộc về năng lực của khách hàng*: các yếu tố đánh giá đối tượng khách hàng và khả năng hoàn trả của khách hàng bao gồm tuổi tác, nghề nghiệp, thu nhập, trạng thái nhà ở, xếp hạng tín dụng, kinh nghiệm nghề nghiệp, thời gian sống tại địa điểm hiện hành v.v
4. *Nhóm các yếu tố thuộc về giá trị của khoản vay*: các yếu tố mang các thuộc tính của sản phẩm tín dụng để xác định khả năng sinh lợi của khoản vay như quy mô khoản vay, hạn mức, loại hình, kỳ hạn, lãi suất, tài sản đảm bảo v.v

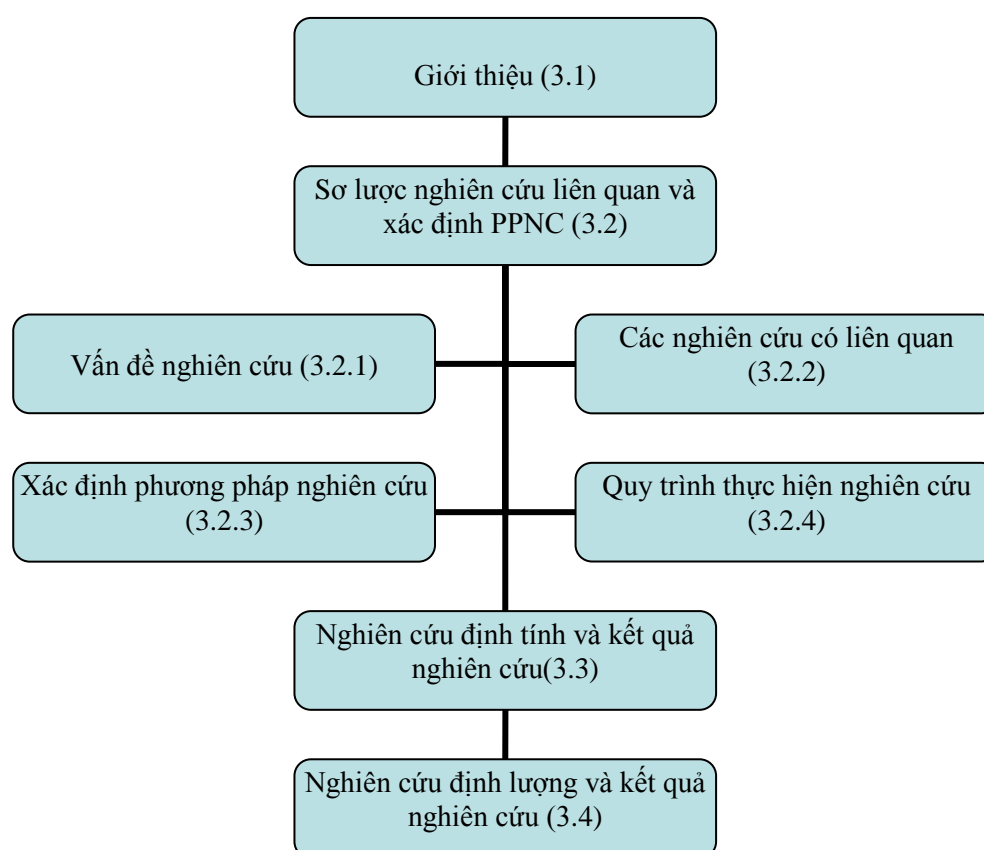
Chương 3

XU HƯỚNG CHO VAY MUA NHÀ CỦA NHTM ĐỐI VỚI NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

3.1 GIỚI THIỆU

Để có thể thực hiện được một nghiên cứu có giá trị, việc lựa chọn phương pháp nghiên cứu và kết hợp các công cụ nghiên cứu với nhau đóng vai trò rất quan trọng. Dựa vào kết quả của các chương trước, nhiệm vụ của chương 4 là lựa chọn phương pháp nghiên cứu và xây dựng quy trình nghiên cứu để đạt được các mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Các nội dung trong chương 4 bao gồm:

Hình 8: Sơ đồ kết cấu chương 3



3.2 SƠ LƯỢC CÁC NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN VÀ XÁC ĐỊNH PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.2.1 Vấn đề nghiên cứu

Phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là một vấn đề mang ý nghĩa xã hội rất lớn, là một vấn đề nghiên cứu rất rộng bao gồm nhiều khía cạnh tác động khác nhau, trong đó nếu có thể khuyến khích và hỗ trợ các ngân hàng thương mại tham gia phát triển hoạt động này thì kết quả và hiệu quả đạt được là rất lớn. Đề tài được xây dựng để nghiên cứu một khía cạnh của vấn đề này là “Làm thế nào để có thể phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua hệ thống ngân hàng thương mại”.

Tuy nhiên như đã trình bày chương 3, để đưa ra một quyết định tín dụng (quyết định cho vay), các NHTM cần phải đánh giá, phân tích nhiều yếu tố khác nhau đảm bảo cho việc ra quyết định cho vay của NHTM phải đạt được mục tiêu lợi nhuận và an toàn. Các NHTM đều muốn tìm được khách hàng có khả năng trả nợ để cho vay, phát triển một sản phẩm tín dụng có thị trường tiềm năng. Do vậy muốn phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp cần phải nghiên cứu, xem xét 2 vấn đề:

- Thứ nhất: đánh giá của các NHTM về thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập vừa và thấp?
- Thứ hai: các yếu tố tác động và tác động như thế nào đến xu hướng, quyết định cho vay của NHTM đối với sản phẩm tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp?

Dựa trên các kết quả nghiên cứu để đánh giá là có khả năng phát triển hoạt động tín dụng này bằng hình thức sản phẩm tín dụng của các ngân hàng thương mại hay không? và các giải pháp và yếu tố tác động nào cần được quan tâm?

Câu hỏi nghiên cứu

1. Tìm hiểu nhận thức của ngân hàng thương mại (đối tượng nghiên cứu – đơn vị cung cấp tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và

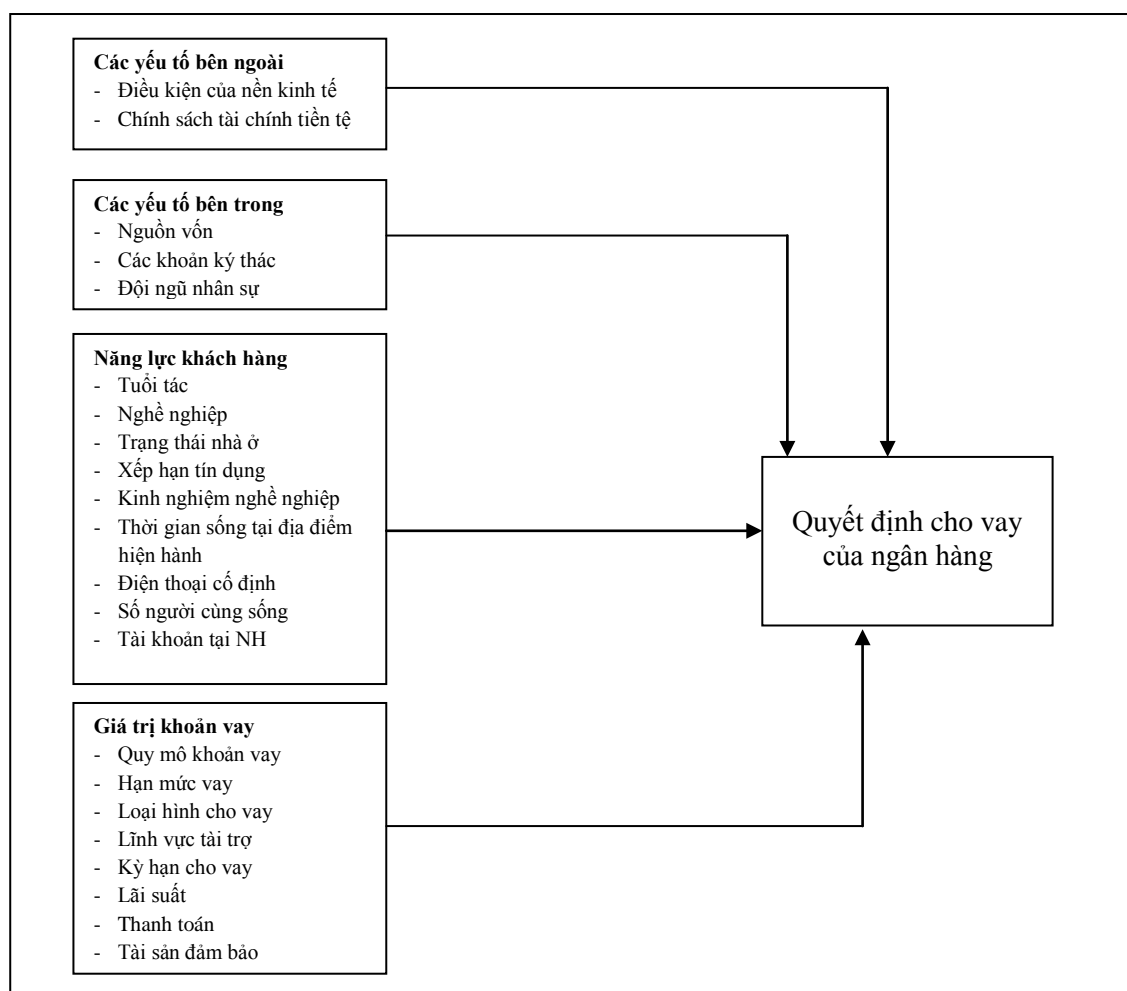
thấp, không bao gồm ngân hàng chính sách) đối với khái niệm tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

2. Nhận biết đánh giá của các ngân hàng về tiềm năng phát triển loại hình tín dụng này, tại sao có và tại sao không? Hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp?
3. Ngân hàng dựa vào những yếu tố nào trong việc ra quyết định cho vay? Những yếu tố này có gì thay đổi đối với việc cho người có thu nhập trung bình và thấp mua nhà?
4. Có sự phân biệt, khác biệt nào giữa đối tượng khách hàng có thu nhập trung bình và thấp với các khách hàng cá nhân khác?
5. Nhận biết các khó khăn, rào cản trong việc mở rộng cho khách hàng có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà là gì?
6. Thị trường bất động sản có tác động thế nào đến thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp? Tại sao?
7. Chính phủ có vai trò như thế nào? Có phải chính sách ưu đãi, khuyến khích nào của chính phủ cũng sẽ đạt được kết quả? Nhận biết các lý do thất bại của chính sách?
8. Xác định các yếu tố trọng tâm trong việc mở rộng tín dụng ngân hàng cho người có thu nhập trung bình và thấp mua nhà?

Khung lý thuyết vấn đề nghiên cứu nghiên cứu

Kết hợp, ứng dụng các mô hình yếu tố ảnh hưởng, tác động đến quyết định [A.Phan 2006], lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp và lý thuyết về tín dụng. Dựa vào khái niệm về các biến số, các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của trong chương 3 - lý thuyết tín dụng, khung lý thuyết cho việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng được tổng hợp và xây dựng như sau:

Hình 9: Các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng



Nguồn: Tổng hợp từ các lý thuyết về tín dụng NHTM cho việc phát triển nghiên cứu

3.2.2 Xác định phương pháp nghiên cứu

Để kết quả nghiên cứu là khách quan, xác thực và đạt được độ tin cậy cao, bốn vấn đề cần được quan tâm trong quá trình thực hiện nghiên cứu [Crotty 1998]:

1. Xác định mục tiêu và vấn đề cần nghiên cứu?
2. Các lý thuyết nào được sử dụng trong các nghiên cứu?
3. Các phương pháp nào được lựa chọn và sử dụng cho quá trình nghiên cứu? (phương pháp kinh nghiệm, điều tra, mô tả, thống kê)

4. Kỹ thuật và quy trình nghiên cứu nào được lựa chọn? (bảng câu hỏi, phỏng vấn, phỏng vấn nhóm)

Hầu hết các lý thuyết về phương pháp nghiên cứu đều phân loại các phương pháp một cách riêng biệt để người thực hiện nghiên cứu có thể phân biệt và sử dụng phù hợp với vấn đề và điều kiện nghiên cứu. Tuy nhiên, trong thực tế, ít có một nghiên cứu nào chỉ sử dụng một phương pháp và một công cụ nghiên cứu riêng biệt mà có thể thực hiện được. Do vậy, người thực hiện một nghiên cứu khoa học cần sử dụng kết hợp nhuần nhuyễn các phương pháp để có thể đạt được kết quả nghiên cứu tốt nhất. Có nhiều cách phân loại và định nghĩa các phương pháp nghiên cứu một cách khác nhau, bên cạnh việc sử dụng các phương pháp quy nạp và suy diễn trong phân tích một vấn đề, có 3 phương pháp nghiên cứu chính thường được sử dụng là nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng và nghiên cứu kết hợp [Cresswell 2003].

Sự khác biệt giữa nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng có thể được thể hiện ở các điểm khác biệt chính như sau:

- Nghiên cứu định tính thường quan tâm đến việc nghiên cứu sâu và các khả năng khác nhau của các khái niệm nghiên cứu trong khi nghiên cứu định lượng giới hạn bởi các quy luật thống kê và các công thức [Cooper & Emory 1995]
- Nghiên cứu định tính nhấn mạnh vào các nghiên cứu sâu, không theo một cấu trúc nhất định nên thích hợp cho việc nghiên cứu để phát triển, mở rộng các vấn đề nghiên cứu [Jarratt 1994]
- Kết quả nghiên cứu định tính thường được báo cáo bằng các nhận định, phân tích, trong khi các con số là kết quả của định lượng [Creswell 2003, trích dẫn bởi A.Phan 2006].

Bảng 6: So sánh 2 phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng

Yếu tố	Nghiên cứu định lượng	Nghiên cứu định tính
Mục đích	Lượng hóa vấn đề bằng kết quả thống kê	Nghiên cứu sâu
Lý thuyết	Kiểm định giả thuyết dựa trên các lý thuyết đã được nghiên cứu và chứng minh	Lý thuyết tổng quát, khái quát
Số liệu	Rành mạch, rõ ràng, cụ thể, chính xác, riêng biệt	Còn mang tính chủ quan dưới dạng nhận định.
Cách tiếp cận, nghiên cứu	Kết cấu nghiên cứu rõ ràng	Không có kết cấu, rộng hơn
Số lượng mẫu	Lớn	Nhỏ
Tính đại diện của tập mẫu	Có nếu chọn ngẫu nhiên	Không
Kỹ thuật phỏng vấn	Thấp, ít đòi hỏi kỹ thuật	Kỹ thuật phỏng vấn
Thời gian phỏng vấn	Ngắn	Dài
Độ tin cậy	Cao	Thấp
Giá trị nghiên cứu	Thấp	Cao

Nguồn: [Davis 2005, Hussey and Hussey 1997, dẫn bởi A.Phan 2006]

Phương pháp nghiên cứu kết hợp (Mixed Methodology)

Hiện nay, người thực hiện nghiên cứu này chưa tìm được mô hình cụ thể nào về các yếu tố tác động đến quyết định phát triển cho vay của ngân hàng đã được công bố, nên khung lý thuyết của đề tài chủ yếu dựa vào việc tổng hợp và khái quát hóa lại các lý thuyết tổng quan về tín dụng cũng như các lý thuyết, mô hình riêng biệt cho việc đánh giá rủi ro tín dụng và các vấn đề liên quan trong lĩnh vực tín dụng. Do vậy trong quá trình nghiên cứu của đề tài cần được thực hiện một

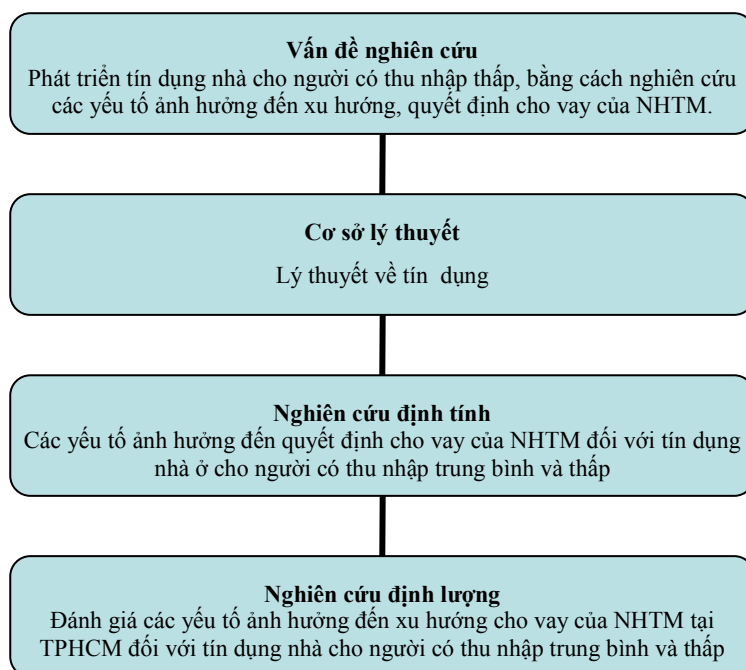
số các nghiên cứu định tính để điều chỉnh và xác định các biến số của mô hình nhằm xây dựng khung lý thuyết cho vấn đề cần nghiên cứu. Dựa trên kết quả nghiên cứu của mô hình lý thuyết được xây dựng, bằng cách sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng người thực hiện nghiên cứu sẽ mô tả, đánh giá và kiểm tra các giả thuyết đảm bảo tính chính xác và độ tin cậy của các kết quả nghiên cứu. Ngoài ra, đề tài cũng sử dụng các phương pháp biện luận, suy diễn, quy nạp, so sánh, phân tích, đánh giá ... để các lập luận được tổ chức một cách khoa học, chặt chẽ và đạt được kết quả nghiên cứu tốt nhất. Mặc dù những nghiên cứu của đề tài còn nằm ở mức độ đơn giản, nhưng vẫn đảm bảo độ tin cậy cho phép.

3.2.3 Quy trình nghiên cứu

Quy trình nghiên cứu được thực hiện thông qua 2 bước chính

- (1) Nghiên cứu khám phá bằng phương pháp nghiên cứu định tính
- (2) Nghiên cứu chính thức bằng phương pháp nghiên cứu định lượng.

Hình 10: Sơ đồ quy trình nghiên cứu



3.3 NGHIÊN CỨU ĐỊNH TÍNH (qualitative methodolody) VÀ KẾT QUẢ

Nghiên cứu định tính được sử dụng trong luận án này với lý do đây là phương pháp tiếp cận nhằm tìm cách mô tả và phân tích đặc điểm, hành vi của con người và của nhóm người từ quan điểm của nhà nghiên cứu. Nghiên cứu định tính cung cấp thông tin toàn diện và mô tả đầy đủ các đặc điểm và phản ánh thực trạng của vấn đề cần nghiên cứu, phương pháp này cho phép phát hiện những vấn đề quan trọng mà các nhà nghiên cứu có thể chưa bao giờ khái quát được trước đó [Ticehurst & Veal 2000, Creswell 2003]. Nghiên cứu định tính là phương pháp thích hợp nhất khi mục tiêu của nghiên cứu là thu thập nhiều thông tin sâu, có giá trị (rich information) từ một số lượng nhỏ các mẫu nghiên cứu hoặc khi sử dụng cách tiếp cận linh hoạt.

Đặc biệt với những ưu điểm của phương pháp nghiên cứu định tính là lý giải hành vi xã hội của con người (cá nhân, nhóm người...), đây là một nguồn thông tin không thể thiếu trong công tác hoạch định chính sách. Trong khi các kết quả của nghiên cứu định lượng có xu hướng cung cấp cho nhà hoạch định chính sách những thông tin về mức độ tác động của chính sách đối với các nhóm xã hội khác nhau thông qua hệ thống các chỉ báo, chỉ số một cách chuẩn xác thì các kết quả nghiên cứu định tính lại cho phép trả lời câu hỏi vì sao chính sách lại có tác động như vậy và tại sao lại tác động khác nhau ở các nhóm khác nhau [VEPAC 2007].

Do vậy, nhằm khám phá các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng để xây dựng các biến số trong mô hình, khái quát hóa và phản ánh thực trạng của vấn đề tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp tại các ngân hàng hiện nay, đồng thời tìm hiểu, giải thích một số các tác động của chính sách đến việc phát triển tín dụng ngân hàng, phương pháp nghiên cứu định tính đã được sử dụng trong nghiên cứu đề tài. Có nhiều kỹ thuật thường được sử dụng trong nghiên cứu định tính: phỏng vấn sâu (in-depth interview), phỏng vấn nhóm (focus group), nghiên cứu tình huống (case study). Để thực hiện được mục tiêu nghiên cứu, luận án sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu kết hợp với phương pháp phỏng vấn nhóm.

3.3.1 Mục tiêu nghiên cứu định tính của đề tài

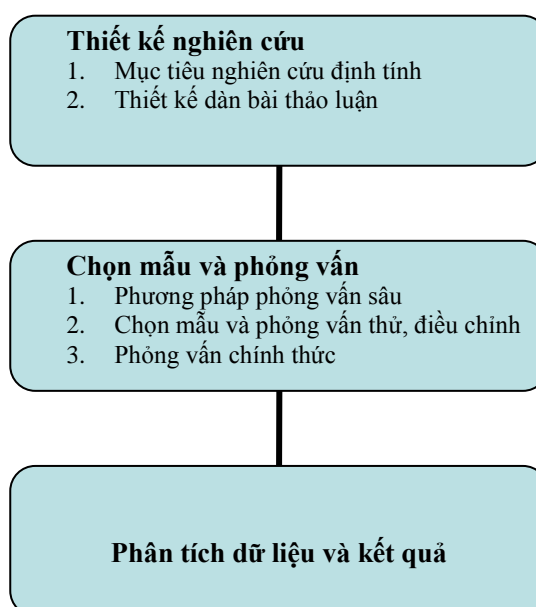
Để trả lời cho các câu hỏi nghiên cứu được nêu ra ở phần 4.3.2, các nghiên cứu trong phần này được thực hiện nhằm các mục tiêu:

1. Tìm hiểu các vấn đề có liên quan đến hoạt động cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các ngân hàng.
2. Đánh giá, điều chỉnh khung lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay, hoặc chính sách tín dụng của ngân hàng.
3. Điều chỉnh và xây dựng mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay mua nhà của ngân hàng đối với người có thu nhập trung bình và thấp.
4. Xây dựng và kiểm định thang đo cho phần nghiên cứu định lượng.

3.3.2 Quy trình thực hiện

Căn cứ các mục tiêu nghiên cứu ở phần trên, quá trình nghiên cứu định tính được xây dựng như sau:

Hình 11: Nghiên cứu định tính



3.3.3 Chọn mẫu, phỏng vấn

Dựa trên lý thuyết tổng quan về tín dụng, các lý thuyết có liên quan được tổng hợp ở chương 3, mô hình lý thuyết được tổng quát hóa ở trên, dựa vào các điều kiện thuận lợi, khó khăn trong quá trình thực hiện nghiên cứu, đề tài lựa chọn phương pháp nghiên cứu phỏng vấn sâu với dàn bài hướng dẫn thảo luận.

Nghiên cứu sử dụng 2 hình thức phỏng vấn gồm phỏng vấn trực tiếp và phỏng vấn nhóm với sự hỗ trợ về kỹ thuật phỏng vấn và thu thập thông tin của các chuyên gia trong lĩnh vực nghiên cứu thị trường. Quá trình phỏng vấn được thực hiện qua 2 bước: bước 1 nghiên cứu thử nghiệm bằng 4 cuộc phỏng vấn để xác định đối tượng phỏng vấn và điều chỉnh dàn bài thảo luận. Nghiên cứu chính thức được thực hiện bằng phỏng vấn sâu 6 cán bộ quản lý chi nhánh NHTM hoặc cán bộ quản lý tín dụng thì thấy các thông tin cần thu thập được lặp lại.

Kết quả nghiên cứu bằng phỏng vấn ngoài việc đánh giá còn cho phép người nghiên cứu mở ra các khía cạnh mới của vấn đề [Easterby-Smith, Thorpe & Lowe 1991]. Các cuộc phỏng vấn của đề tài này nhằm mục đích tìm hiểu các yếu tố tác động đến quyết định của ngân hàng trong việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà, mỗi cuộc phỏng vấn được thực hiện với thời lượng khoảng từ 60 – 90 phút (thời lượng dự kiến trên dàn bài hướng dẫn thảo luận là 70 – 100 phút).

Quá trình chọn mẫu và phỏng vấn được tiến hành như sau:

Bảng 7 Quá trình phỏng vấn, thu thập thông tin nghiên cứu định tính

Quá trình	Số lượng	Đối tượng	Kết quả
Thử nghiệm lần 1 - Phỏng vấn trực tiếp	2	Cán bộ tín dụng	Thông tin thu thập chưa phong phú, chủ yếu là thông tin về đánh giá năng lực khách hàng và đề xuất cho vay, chưa đánh giá được các yếu tố tác động khác (biến số khác) của mô hình.
Thử nghiệm lần 2 - Phỏng vấn trực tiếp	2	1 trưởng nhóm tín dụng 1 giám đốc chi nhánh	Thỏa mãn yêu cầu thu thập các thông tin cần thiết cho việc nghiên cứu của đề tài
Nghiên cứu chính thức - Phỏng vấn trực tiếp	6	3 giám đốc chi nhánh 1 trưởng nhóm tđụng cá nhân 2 trưởng, phó phòng tín dụng	Thông tin đa dạng, phong phú, đáp ứng được các yêu cầu nghiên cứu và thông tin cần thu thập, kết quả nghiên cứu trình bày ở phần 4.3.5
- Phỏng vấn nhóm	2	Mỗi nhóm 4 người	

3.3.4 Phân tích số liệu

Quy trình xử lý, phân tích số liệu cũng được thực hiện theo 3 bước, bước thứ nhất là tổng hợp và phân loại thông tin, bước thứ hai là tổ chức, kết hợp các thông tin và cuối cùng là nhận định, xác định các thông tin với lý thuyết hoặc khái niệm trong quá trình nghiên cứu [Miles & Huberman 1994].

Dựa vào các câu hỏi cần nghiên cứu để thực hiện mã hóa dữ liệu thu thập bằng các khái niệm, các cụm từ hoặc các thuật ngữ có giá trị tương đương và thống kê tần suất xuất hiện của các khái niệm trong dữ liệu phỏng vấn. Để đánh

giá các yếu tố quan trọng và đảm bảo độ tin cậy, đề tài sẽ lựa chọn những vấn đề, khái niệm, thuật ngữ có tần suất hiện trên 70% trong quá trình phỏng vấn.

Trong phần kết quả nghiên cứu định tính, đề tài cũng sẽ trình bày những vấn đề khác có liên quan để có thể mô tả đầy đủ hơn các kết quả nghiên cứu.

3.3.5 Kết quả nghiên cứu định tính¹¹

Sau khi thực hiện các công việc thiết kế nghiên cứu, tiến hành phỏng vấn, thu thập số liệu và xử lý số liệu, để bố cục thông tin được chặt chẽ và dễ theo dõi, kết quả nghiên cứu được trình bày bằng cách trả lời các câu hỏi phần 4.5.2 và phù hợp với mục tiêu nghiên cứu phần 4.5.1 bao gồm các nội dung :

[1] Nhận thức của ngân hàng thương mại đối với khái niệm tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp:

Nhận thức về người có thu nhập trung bình và thấp **không đủ khả năng để tiếp cận nguồn vốn ngân hàng** do thu nhập thấp và khó có thể chứng minh thu nhập để vay vốn ngân hàng mua nhà.

Nhận thức về tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp là một vấn đề mang tính **xã hội**, không mang tính thương mại, là nhiệm vụ mà nhà nước phải giải quyết bằng nguồn vốn ngân sách thông qua các ngân hàng chính sách.

¹¹ Kết quả nghiên cứu được trình bày nhằm mục đích trả lời các câu hỏi nghiên cứu và phục vụ cho phần nghiên cứu tiếp theo, các vấn đề khác trong quá trình phỏng vấn được tổng hợp và trình bày trong phần phụ lục [05] được xem như là đánh giá các yếu tố tác động tích cực và tiêu cực đến việc phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

a. Nhận thức của ngân hàng về **khả năng, năng lực hoàn trả nợ vay** của đối tượng có thu nhập trung bình và thấp:

Bảng 8: Kết quả nhận thức của NHTM về khả năng hoàn trả nợ vay của người có thu nhập trung bình và thấp.

Yếu tố	Đánh giá	Mức độ đồng ý ¹²
Nghề nghiệp	- Cán bộ, công chức, nhân viên, công nhân. - Người lao động tự do	100%
Thu nhập	Thu nhập thấp, không có nguồn thu nhập khác	100%
Chi phí sống	Cao, chiếm gần hết thu nhập.	100%
Tài sản đảm bảo	Ít có tài sản đảm bảo khác, TSĐB chủ yếu hình thành từ vốn vay.	100%
Khả năng trả nợ	Thấp hay rất thấp	100%
Rủi ro trong thu hồi nợ	Cao	100%

¹² Mức độ đồng ý được tính dựa trên tỷ lệ % số lượng người tham gia phỏng vấn đồng ý

b. Nhận thức của ngân hàng về **giá trị khoản vay** trong việc cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà như sau:

Bảng 9: Kết quả nhận thức của NHTM về giá trị khoản vay của tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp

Yếu tố	Đánh giá, nhận định của ngân hàng
Quy mô khoản vay	Nhỏ, giá trị từ 200 – 300 triệu đồng/khoản vay
Hạn mức vay	Càng nhiều càng tốt, vì khả năng tích lũy vốn ban đầu của nhóm đối tượng này rất thấp, mức hiện đang được áp dụng ở các ngân hàng là 70% chưa đủ tài trợ cho việc mua nhà.
Kỳ hạn vay	Dài, các nước trên thế giới hiện nay áp dụng từ 20 – 25 năm, các nước phát triển có thể lên đến 30 năm, tại Việt Nam có thể đến 15 năm, nhưng với 15 năm người có thu nhập trung bình và thấp vẫn khó khăn trong việc hoàn trả nợ vay
Lãi suất	Thấp, mức cho vay bất động sản ở các nước hiện nay, trung bình từ 5 – 6% năm, có nơi còn thấp hơn, ở Việt Nam hiện nay lãi suất cho vay bất động sản là lãi suất thỏa thuận, tiến sát đến lãi suất trần, thấp nhất cũng trên 12% năm.
Lĩnh vực tài trợ	Bất động sản thuộc tín dụng tiêu dùng cá nhân
Phương thức thanh toán	Trả góp định kỳ
Tài sản đảm bảo	Hình thành từ vốn vay

[2] Nhận biết đánh giá của các ngân hàng về tiềm năng phát triển loại hình tín dụng này, tại sao có và tại sao không? Hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp?

a. Đánh giá nhu cầu:

Nhu cầu vay mua nhà ở của người có thu nhập trung bình và thấp được đều được tất cả các ngân hàng đánh giá là **rất lớn** (100% đồng ý). Tuy nhiên, nhu cầu

vốn vay trong lĩnh vực bất động sản, tiêu dùng hiện nay đều rất lớn chứ không chỉ riêng phân khúc cho người có thu nhập trung bình và thấp.

Ngoài ra, từ việc đánh giá nhu cầu lớn đến việc biến nhu cầu đó thành **cầu thực sự** còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như khả năng thanh toán của khách hàng, khả năng tiếp cận nguồn vốn vay, khả năng cho vay của ngân hàng ...

b. Đánh giá tiềm năng:

Với các yếu tố đánh giá về nhận định tín dụng nhà cho người có thu nhập trung bình và thấp ở kết quả câu hỏi số 1, hầu hết các ngân hàng đều có cùng nhận định là việc chứng minh khả năng trả nợ của khách hàng rất thấp, giá trị khoản vay không đáp ứng được mục tiêu lợi nhuận và hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Các ngân hàng đánh giá thị trường này “**chưa hấp dẫn**” với tỷ lệ gần như chắc chắn là 100% số người được phỏng vấn đồng tình.

Tổng hợp kết quả nghiên cứu cho câu hỏi này: **nhu cầu rất lớn** nhưng thị trường **chưa hấp dẫn, không tiềm năng**.

[3] Ngân hàng dựa vào những yếu tố nào trong việc ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng?

Để đi đến quyết định cho vay, hầu hết các ngân hàng tham gia cuộc phỏng vấn đều dựa trên các yếu tố mô tả trong mô hình lý thuyết bao gồm các yếu tố sau:

Bảng 10: Các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng

Yếu tố		Một vài mô tả cụ thể
Các chính sách, quy định	Chính sách tài chính tiền tệ, tín dụng	Nới lỏng hay thắt chặt tín dụng, chính sách về lãi suất, chính sách ưu tiên tín dụng cho ngành, nghề...
	Quy định, quản lý tín dụng của NHNN.	Quy định về cho vay, quy định về tài sản đảm bảo, quy định về xử lý thu hồi nợ...
Năng lực cho vay của NH	Nguồn vốn	Vốn huy động, ký thác, nguồn khác, như vay ưu đãi, vay liên ngân hàng, vay tái chiết khấu...
	Nhân sự	Đủ hay thiếu, nhân sự đã có kinh nghiệm hay mới.
	Công nghệ	Công nghệ quản lý, cơ sở dữ liệu có tốt không, các phần mềm quản lý hiệu quả cao hay không?
	Quy định cho vay của NH	Quy định về cho vay riêng của từng ngân hàng, quy định giữa NH và các chi nhánh trực thuộc.
	Chi phí quản lý	Chi phí quản lý khoản vay, chi phí hoạt động của ngân hàng.
Các yếu tố khoản vay	Thời hạn, hạn mức, lãi suất, số tiền vay, phương thức thanh toán, mục đích vay	Phụ lục
Đánh giá năng lực, khả năng của khách hàng, khả năng thu hồi nợ vay của ngân hàng	Các yếu tố theo mô hình 6C, một số NH xây dựng và sử dụng mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng	Phụ lục

[4] Nhận biết các khó khăn, rào cản trong việc cho khách hàng có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà là gì?

Bảng 11: Kết quả đánh giá của NHTM về các yếu tố khó khăn

Yếu tố	Dữ liệu được tổng hợp
Các khoản ký thác	<p>Chủ yếu là vốn huy động ngắn hạn 3 – 6 tháng, khó huy động được kỳ hạn 12 tháng, việc huy động vốn dài hạn bằng trái phiếu hiện nay cũng rất khó.</p> <p>Quy định về tỷ lệ sử dụng khoản huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn không quá 40%, các ngân hàng đều thiếu vốn cho việc tài trợ dài hạn.</p>
Thời hạn cho vay	<p>Thời hạn cho các khoản vay mua nhà thường là dài hạn, do NH không đủ vốn dài hạn nên hiện nay tập trung cho vay trung và ngắn hạn, ít khuyến khích cho vay dài hạn</p>
Lãi suất cho vay	<p>Lãi suất huy động cao nên lãi suất vay cao, cho vay bất động sản thuộc nhóm vay tiêu dùng có thể áp dụng lãi suất thỏa thuận, ngân hàng thì muốn cho vay cao để có lợi nhuận, đây chính là khó khăn cho người có thu nhập trung bình và thấp.</p>
Chứng minh khả năng trả nợ của khách hàng	<p>Thu nhập thấp, khó chứng minh được khả năng trả nợ, một số các đối tượng thuộc thành phần lao động tự do, có thể có thu nhập cao hơn nhưng khó chứng minh nguồn thu nhập ổn định.</p>
Số tiền vay	<p>Giá trị khoản vay của người có thu nhập trung bình và thấp thường nhỏ, trong khi ngân hàng thích những hợp đồng vay có giá trị lớn. Hiện nay, trung bình khoản vay bất động sản tiêu dùng ở các ngân hàng dao động khoảng 0,7 – 1,5 tỷ đồng/khoản vay.</p>
Tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay	<p>Công tác thẩm định giá trị tài sản đảm bảo đối với các căn nhà thuộc khu dân cư đã hình thành.</p> <p>Tính hợp pháp của tài sản thế chấp, còn nhiều BĐS có giá trị nhỏ chưa được hợp thức hóa chủ quyền vì nhiều quy định trong lĩnh vực đất đai.</p> <p>Các hạn chế trong việc thanh lý, xử lý tài sản thế chấp.</p>
Chi phí quản lý khoản vay	<p>Khoản vay càng dài, càng nhỏ thì chi phí quản lý sẽ càng cao</p>

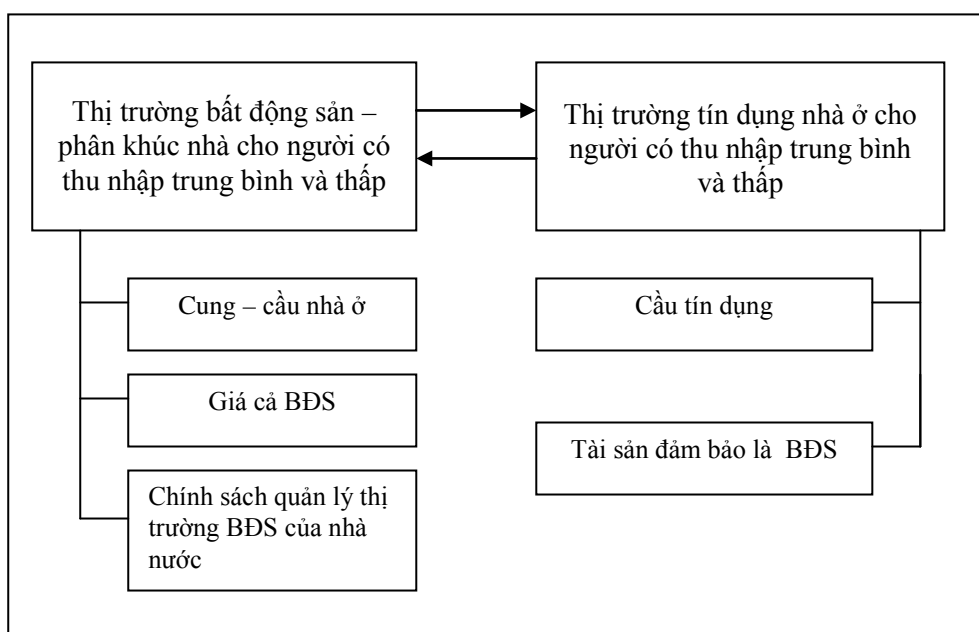
[5] Có sự phân biệt, khác biệt nào giữa đối tượng khách hàng có thu nhập trung bình và thấp với các khách hàng cá nhân khác?

Kết quả phân tích cho thấy, 100% ý kiến phỏng vấn nhận định **không có sự phân biệt** nào giữa khách hàng có thu nhập trung bình và thấp với các khách hàng khác, mọi đối tượng đều được ngân hàng quan tâm như nhau đảm bảo khách hàng có thể chứng minh khả năng trả nợ và đáp ứng đầy đủ các quy định về cho vay của ngân hàng. Quy trình đánh giá và xét duyệt cho vay là giống nhau.

[6] Thị trường bất động sản có tác động thế nào đến thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp? Tại sao?

Thị trường bất động sản tác động đến thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp ở các khía cạnh:

Hình 12: tác động của thị trường bất động sản đến tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.



[7] Chính phủ có vai trò như thế nào? Có phải chính sách ưu đãi, khuyến khích nào chính phủ cũng sẽ đạt được kết quả? Nhận biết các lý do thất bại của chính sách?

Kết quả nghiên cứu cho thấy 100% nhận định: **Chính phủ có vai trò đặc biệt quan trọng**, đối với việc phát triển hoạt động tín dụng này.

Tuy nhiên, để một chính sách có thể đạt được hiệu quả cao nhất còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố, được xác định trong quá trình nghiên cứu : mục tiêu của chính sách, độ rộng của chính sách, đối tượng của chính sách, công cụ thực hiện chính sách, độ hấp dẫn của chính sách, chi phí thực hiện.

Trong quá trình thực hiện chính sách tại các ngân hàng, để có thể hưởng được các ưu đãi lại phát sinh thêm rất nhiều các công việc quản lý như quản lý hồ sơ, thực hiện hàng loạt các quy trình mới được hưởng các ưu đãi ... làm phát sinh thêm công việc, nhân sự và chi phí quản lý.

[8] Kết quả đánh giá và điều chỉnh khung các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng.

Các số liệu phần nghiên cứu định tính cho thấy, hầu hết các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng trong mô hình lý thuyết có tần suất xuất hiện cao trong quá trình phỏng vấn, cũng như xuất hiện ở hầu hết các cuộc phỏng vấn. Tuy nhiên cũng có một số các yếu tố (biến số) không quan trọng hoặc ít được thực hiện trong thực tế và được loại bỏ khỏi mô hình. Bảng thống kê số liệu thu thập được trình bày trong phần phụ lục.

Bảng 12: Kết quả điều chỉnh các yếu tố tác động đến quyết định, xu hướng cho vay của ngân hàng.

Nhóm yếu tố	Thêm vào	Loại bỏ	% cuộc phỏng vấn	
Các yếu tố bên ngoài	Quy định pháp lý về hoạt động tín dụng		90%	
	Chính sách ưu đãi, hỗ trợ		100%	
Các yếu tố bên trong	Vốn vay khác		100%	
	Công nghệ		70%	
	Quy định về tín dụng của ngân hàng		80%	
	Chi phí quản lý		100%	
	Năng lực khách hàng	Năng lực pháp lý		100%
		Thu nhập		100%
	Uy tín và ý thức trả nợ		100%	
	Giá trị tài sản		70%	
		Trạng thái nhà ở	0%	
		Thời gian sống tại địa điểm	0%	
		Điện thoại cố định	0%	
		TK tại ngân hàng	30%	
Giá trị khoản vay		Loại hình cho vay ¹³	-	

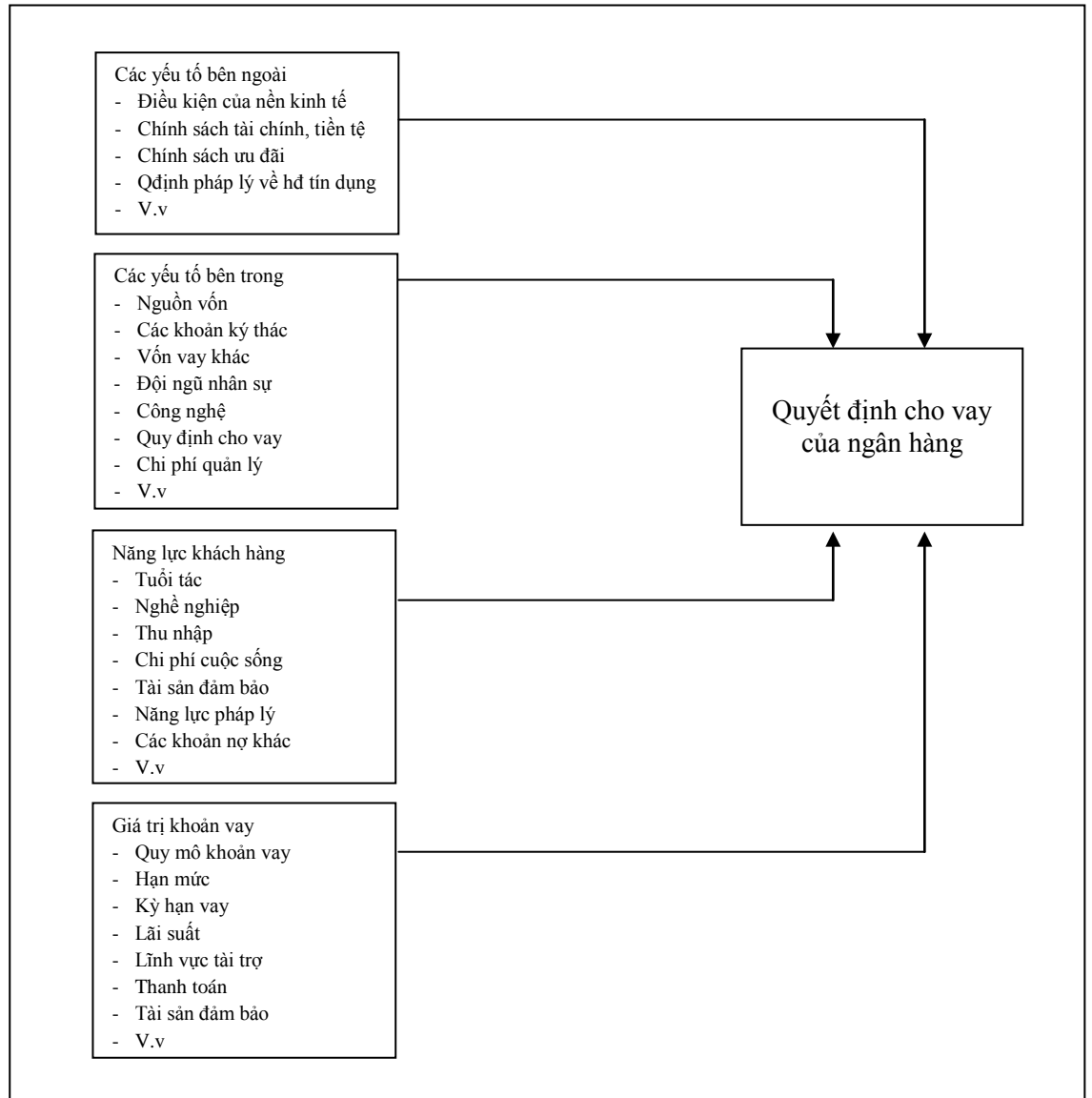
¹³ Với định nghĩa về “loại hình cho vay” bao gồm vay ngắn, trung, dài hạn được các ngân hàng đánh giá cùng với biến số “kỳ hạn vay”.

Riêng về các biến số thuộc nhóm biến số đánh giá năng lực khách hàng được điều chỉnh nhiều so với các biến trong mô hình lý thuyết, do hầu hết các ngân hàng vẫn sử dụng mô hình 5C, 6C để đánh giá năng lực khách hàng. Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng mặc dù đã được áp dụng tại nhiều ngân hàng nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, khó khăn thu thập thông tin, cơ sở dữ liệu khách hàng nên một số các chỉ tiêu và tiêu chí cũng được các ngân hàng xây dựng lại cho phù hợp với tình hình thực tiễn hoạt động (ví dụ: Ngân hàng TMCP Quân Đội; ngân hàng TMCP Á Châu, ngân hàng Techcombank)

Căn cứ vào tần suất xuất hiện của các biến số của quá trình thực hiện phỏng vấn, xử lý số liệu và sau khi tìm hiểu sự tác động của các biến số vào biến phụ thuộc bằng các lý thuyết khoa học, mô hình lý thuyết được tổng quát hóa đã được điều chỉnh lại cho phù hợp với các ngân hàng thương mại tại Việt Nam như sau:

Kết quả nghiên cứu khám phá các biến trong phần nghiên cứu định tính được tổng hợp và phân loại theo nội dung đo lường của các biến để xây dựng thang đo sẽ được trình bày trong phần nghiên cứu định lượng tiếp theo.

Hình 13: Điều chỉnh khung lý thuyết về các yếu tố tác động đến quyết định của NHTM đối với tín dụng nhà cho người có thu nhập trung bình và thấp



Nguồn: tổng hợp kết quả nghiên cứu cho việc phát triển đề tài

3.4 NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG (quantitative methodology)

Nghiên cứu định lượng được sử dụng để đo lường các mối quan hệ giữa các biến như trọng số, thời gian, hiệu suất và kỹ thuật đo lường. Các mối quan hệ được diễn giải bằng cách sử dụng các chỉ số thống kê như trị số trung bình (mean variance), tần suất (frequencies), hệ số quan hệ (correlations). Phương pháp nghiên cứu định lượng hiện được sử dụng trong việc nghiên cứu ở mức độ cao hơn với nhiều biến số và cấu trúc hàm số phức tạp hơn [Ticehurst & Veal 2000 và Creswell 2003, trích dẫn bởi A.Phan 2006].

Nghiên cứu định lượng là phương pháp thích hợp nhất khi các biến nghiên cứu có thể định lượng và đo lường, khi các giả thuyết nghiên cứu được xác định và có thể kiểm định và khi các kết quả nghiên cứu là đại diện cho số mẫu lớn [Gay & Diehl 1992]. Hầu hết các nghiên cứu định lượng có khuynh hướng sử dụng trong việc phân tích đánh giá trên cơ sở thu thập các dữ liệu sơ cấp.

Để thể hiện kết quả của một nghiên cứu định lượng, tùy theo mục tiêu nghiên cứu, người thực hiện nghiên cứu có thể thực hiện nghiên cứu mô tả, nghiên cứu nhân quả hay nghiên cứu khám phá. Các kỹ thuật thường được sử dụng trong các nghiên cứu bao gồm quan sát, điều tra hoặc kinh nghiệm. Trong một số tài liệu nghiên cứu, người ta cũng có thể phân biệt nghiên cứu định lượng gồm nghiên cứu khám phá, nghiên cứu mô tả và kiểm định các giả thuyết.

Trong đề tài này, phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện để khẳng định và kiểm tra lại các kết quả nghiên cứu của phần nghiên cứu định tính, xác định các biến số và mối tương quan giữa các biến số, lượng hóa tác động của các biến trong mô hình để xây dựng mô hình các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng thương mại đối với tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, do đó sẽ sử dụng các phương pháp nghiên cứu mô tả và nghiên cứu nhân quả dựa trên các số liệu từ bảng câu hỏi điều tra, khảo sát.

3.4.1 Mục tiêu nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu chính là “phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp”, các mục tiêu cụ thể cho quá trình nghiên cứu đã được đặt ra, bao gồm:

1. Đánh giá của các ngân hàng về tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, đánh giá tiềm năng thị trường.
2. Khám phá các biến số quan trọng (yếu tố) ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng.
3. Xác định mối quan hệ và tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của ngân hàng.
4. Kiểm định thang đo được xây dựng trong quá trình nghiên cứu.

3.4.2 Chọn mẫu và thu thập số liệu

Phương pháp chọn mẫu thuận tiện với biến kiểm soát là loại hình NHTM (bao gồm NHTM cổ phần và NHTM quốc doanh, NHTM nước ngoài). Đối tượng tham gia phỏng vấn là các một thành viên thuộc Ban giám đốc chi nhánh NHTM (giám đốc, phó giám đốc, trưởng bộ phận tín dụng) tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Do các hạn chế về đi lại, nhân sự, quá trình nghiên cứu chỉ được khoanh vùng và thực hiện trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.

Quá trình nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp người quản lý tín dụng hoặc thuộc ban quản lý chi nhánh các ngân hàng. Mỗi chi nhánh thực hiện phỏng vấn 01 bảng câu hỏi. Trong nghiên cứu này, phương pháp phỏng vấn người đại diện (key informant approach) [Kumar 1993] được sử dụng vì đây là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong nghiên cứu tổ chức/doanh nghiệp so với phương pháp phỏng vấn nhiều người [Wilson & Neilson 2000]. Phương pháp yêu cầu người cung cấp thông tin phải là người hiểu biết rõ nội dung phỏng vấn. Do đó, đối tượng thích hợp là đại diện Ban Giám đốc các chi nhánh ngân hàng.

Bảng 13: Mô tả mẫu phỏng vấn trong nghiên cứu định lượng

STT	Tên ngân hàng	Loại hình	Số mẫu	Ghi chú
1	VCB	Cổ phần	15	
2	ACB	Cổ phần	15	
3	Techcombank	Cổ phần	16	
4	MB	Cổ phần	11	
5	An Bình	Cổ phần	7	
6	MSB	Cổ phần	5	
7	EAB	Cổ phần	14	
8	STB	Cổ phần	15	
9	EIB	Cổ phần	10	
10	SCB	Cổ phần	6	
11	GB	Cổ phần	4	
12	Firstbank	Cổ phần	3	
13	Trustbank	Cổ phần	4	
14	BIDV	Quốc doanh	8	
15	MHB	Quốc doanh	6	
16	HUD	Quốc doanh	7	
17	ICB	Quốc doanh	12	
18	Agribank	Quốc doanh	9	
19	ANZ	Nước ngoài	3	
20	HSBC	Nước ngoài	3	
	Tổng cộng		174	

Nghiên cứu sử dụng phương pháp phỏng vấn trực tiếp bằng cách xin cuộc hẹn và phỏng vấn thông qua bảng câu hỏi chi tiết với sự hỗ trợ của nhóm cộng tác viên nghiên cứu thị trường thuộc Công ty tư vấn & đào tạo ASK. Thời gian thu thập số liệu được thực hiện trong tháng 9/2009.

Quy trình nghiên cứu và thu thập số liệu được thực hiện tuần tự qua nhiều bước. Trước tiên, dựa trên lý thuyết về tín dụng và thông tin thứ cấp về thực trạng của tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp để thiết kế bảng câu hỏi sơ bộ. Thông qua kết quả nghiên cứu định tính để điều chỉnh và thiết kế bảng câu hỏi cho bước phỏng vấn thử. Bước phỏng vấn thử nhằm tiếp tục điều chỉnh, hoàn thiện bảng câu hỏi sử dụng cho bước nghiên cứu chính thức [phụ lục 05].

Để thực hiện nghiên cứu định lượng sơ bộ, tổng số bảng câu hỏi đã sử dụng là 100 bảng, tuy nhiên chỉ có 78 bảng câu hỏi hợp lệ được thu thập. Trong nghiên cứu chính thức, tổng số bảng câu hỏi phát hành là 200, tổng số bảng câu hỏi thu về được 186 bảng với 174 bảng câu hỏi đạt yêu cầu để tiến hành việc phân tích số liệu. Phân tích mẫu cho thấy có 132 chi nhánh của NHTM cổ phần và 36 chi nhánh của NHTM quốc doanh đã tham gia trả lời phỏng vấn, 6 chi nhánh ngân hàng nước ngoài

3.4.3 Quy trình xây dựng thang đo:

Quy trình xây dựng thang đo trong nghiên cứu này dựa vào quy trình do Churchill [1997] đưa ra, tuy nhiên phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA và phân tích nhân tố khẳng định CFA được sử dụng để đánh giá độ giá trị của thang đo thay cho phương pháp truyền thống [Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang 2007]. Quy trình bao gồm các bước cơ bản như sau:

1. Xác định nội dung của khái niệm nghiên cứu dựa trên lý thuyết đã có.
2. Xây dựng tập biến quan sát để đo lường nội dung khái niệm nghiên cứu dựa trên lý thuyết, nghiên cứu kinh nghiệm, thảo luận nhóm ...
3. Thu thập dữ liệu sơ bộ.

4. Điều chỉnh thang đo dựa vào kết quả của hệ số tin cậy Cronbach's alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA;
5. Thu thập dữ liệu chính thức.
6. Đánh giá sơ bộ thang đo, hệ số tin cậy Cronbach's alpha và phân tích khám phá EFA.
7. Đánh giá giá trị và độ tin cậy của thang đo bằng phương pháp phân tích nhân tố khẳng định CFA.

3.4.4 Xây dựng thang đo lường các vấn đề nghiên cứu

Để đánh giá các yếu tố tác động đến xu hướng và quyết định cho vay của ngân hàng đối với nhóm người có thu nhập trung bình và thấp cần xây dựng thang đo lường. Thang đo là tập hợp các biến quan sát để cùng đo lường một yếu tố (gọi là biến tiềm ẩn) [Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang 2009].

Dựa vào phân lý thuyết tín dụng được tổng hợp ở chương 3 và kết quả nghiên cứu định tính, trong phần này sẽ trình bày các vấn đề liên quan đến việc đo lường các yếu tố nêu trên. Cơ sở xây dựng thang đo dựa trên thang đo quăng¹⁴ 7 điểm.

Thang đo tác động của các yếu tố bên ngoài

Nhóm các yếu tố bên ngoài bao gồm: điều kiện của nền kinh tế (thu nhập bình quân, tình hình lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp, cơ hội việc làm v.v), chế độ, chính sách của chính phủ (chính sách tài chính tiền tệ, tính hấp dẫn của chính sách ưu đãi tín dụng), quy định, quản lý nhà nước trong hoạt động ngân hàng (khuyến khích hay thắt chặt hoạt động, lĩnh vực cho vay). Nhóm các yếu tố bên ngoài được đo bằng 10 biến quan sát bao gồm:

¹⁴ Thang đo quăng là thang đo mức độ đồng ý của người trả lời về các phát biểu đưa ra [Nguyễn Đình Thọ 2009]. Ví dụ: trong phát biểu “Người có thu nhập trung bình và thấp khó có khả năng chứng minh khả năng trả nợ”, nếu hoàn toàn đồng ý thì số đo là 7, nếu hoàn toàn phản đối thì đánh giá sẽ cho là 1.

Bảng 14: Thang đo mức độ, tác động ảnh hưởng của nhóm các yếu tố bên ngoài đến quyết định, xu hướng, khả năng cho vay của NHTM

STT	Nhóm các yếu tố bên ngoài
1	Thu nhập bình quân đầu người cao
2	Cơ hội tìm kiếm việc làm cao
3	Tỷ lệ lạm phát thấp
4	Tỷ lệ thất nghiệp thấp
5	Chính sách ưu đãi đặc biệt
6	Triển khai, thực hiện chính sách đơn giản
7	Chi phí quản lý thực hiện chính sách ưu đãi thấp
8	Cơ chế hạn chế hay khuyến khích lĩnh vực cho vay
9	Công tác quản lý chặt chẽ, nghiêm ngặt
10	Quy định thủ tục đơn giản

Thang đo các nguồn lực, năng lực, yếu tố bên trong của ngân hàng

Bảng 15: Thang đo khả năng, năng lực của các NHTM

STT	Nhóm các yếu tố bên trong
1	Nguồn vốn tự có
2	Các khoản ký thác
3	Nguồn vốn vay khác
4	Chi phí sử dụng vốn
5	Thời hạn nguồn vốn được sử dụng
6	Trình độ, kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên
7	Khả năng tuyển dụng
8	Mức độ hiện đại của công nghệ
9	Khả năng sử dụng và quản lý của công nghệ

Nhóm các yếu tố bên trong thể hiện năng lực hoạt động của NHTM, theo nguyên tắc tác động, NHTM có năng lực càng cao thì khả năng cho vay và khả năng mở rộng hoạt động tín dụng, phát triển sản phẩm mới càng cao. Nhóm các yếu tố bên trong bao gồm : khả năng về nguồn vốn (nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động, nguồn vốn vay khác), đội ngũ nhân sự và công nghệ quản lý. Nhóm các yếu tố bên trong được đo bằng 9 biến quan sát như bảng trên.

Thang đo tác động của các yếu tố đánh giá năng lực khách hàng

Nhóm các yếu tố đánh giá năng lực của khách hàng thể hiện khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng, đây cũng là nhóm các yếu tố được ngân hàng quan tâm. Thẩm định năng lực người đi vay là một trong những vấn đề quan tâm của NHTM bao gồm nhiều nội dung : thu nhập, tính ổn định của thu nhập, nghề nghiệp, khả năng tích lũy và hoàn trả nợ vay. Để đánh giá năng lực của khách hàng, mỗi NHTM xây dựng những tiêu chí, nội dung đánh giá và thẩm định về khách hàng khác nhau chủ yếu được đo bằng 10 biến quan sát gồm:

Bảng 16: Thang đo mức độ quan trọng của các yếu tố thuộc về khách hàng có ảnh hưởng đến quyết định, xu hướng cho vay của NHTM đối với khách hàng có thu nhập trung bình và thấp.

STT	Nhóm các yếu tố đánh giá năng lực khách hàng
1	Mức lương
2	Nguồn thu nhập khác
3	Tính ổn định của thu nhập
4	Trình độ chuyên môn
5	Tính ổn định của công việc
6	Kinh nghiệm làm việc
7	Tài sản hiện có
8	Độ tuổi
9	Chi phí cuộc sống
10	Các khoản nợ khác

Thang đo tác động của các yếu tố đánh giá giá trị của khoản vay

Đây là nhóm các yếu tố thể hiện khả năng sinh lợi trong hoạt động tín dụng của NHTM. Để xem xét, đánh giá hiệu quả của 1 sản phẩm tín dụng cần nhiều yếu tố khác nhau, các yếu tố đo lường giá trị của khoản vay có thể là đo lường khả năng sinh lợi hoặc rủi ro của sản phẩm tín dụng đó (thời hạn càng dài thì rủi ro càng dài, lãi suất cao thì khả năng sinh lợi cao, quy mô khoản vay càng lớn thì khả năng sinh lợi càng lớn ...). Theo nguyên tắc, sản phẩm tín dụng có lợi nhuận cao và rủi ro thấp thì hấp dẫn các NHTM phát triển, mở rộng. Tuy nhiên, cũng tùy theo mục tiêu và chiến lược trong từng giai đoạn khác nhau, các NHTM cũng có những đánh giá khác nhau về các yếu tố tạo nên giá trị của khoản vay. 10 biến quan sát đo lường giá trị khoản vay gồm:

Bảng 17: Thang đo giá trị khoản vay đối với tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

STT	Nhóm các yếu tố thuộc về giá trị khoản vay
1	Quy mô khoản vay lớn
2	Tỷ lệ, hạn mức cho vay thấp
3	Kỳ hạn vay ngắn
4	Lãi suất cho vay cao
5	Khả năng kiểm soát khoản vay cao
6	Giá trị TSĐB lớn
7	Tỷ lệ cho vay/TSĐB nhỏ
8	Tính thanh khoản TSĐB cao
9	Tính pháp lý TSĐB cao
10	Khả năng xử lý TSĐB đơn giản

Thang đo xu hướng, khả năng cho vay của ngân hàng

Khả năng cho vay và phát triển một sản phẩm tín dụng cụ thể tùy thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau. Để quyết định phát triển, mở rộng một sản phẩm tín dụng, NHTM cũng cần phải đánh giá về thị trường, khả năng sinh lợi, độ rủi ro. Xu hướng, khả năng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của các NHTM được đo thang đo cảm nhận, đánh giá của các NHTM đối với sản phẩm tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp với 5 biến quan sát sau:

Bảng 18: Thang đo xu hướng phát triển sản phẩm tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

STT	Nhóm các yếu tố thuộc về giá trị khoản vay
1	Thị trường tiềm năng
2	Mang lại lợi nhuận cao
3	Tính an toàn cao
4	Khả năng rủi ro thấp
5	Rất quan tâm đến sản phẩm và thị trường này

3.4.5 Kết quả đánh giá các nhóm biến số ảnh hưởng đến xu hướng cho vay mua nhà của các NHTM đối với người có thu nhập trung bình và thấp

Phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA¹⁵ được sử dụng để đo lường các biến tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà của các NHTM. Phân tích nhân tố EFA thường được dùng trong quá trình xây dựng thang đo các khía cạnh khác nhau của khái niệm nghiên cứu, kiểm tra tính đơn hướng của các thang đo [Hoàng Trọng 2005]. Có 2 phương pháp cơ

¹⁵ Phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA (exploratory factor analysis) là một phương pháp phân tích thống kê dùng để rút gọn một tập nhiều biến quan sát phụ thuộc lẫn nhau thành một tập biến gọi là các yếu tố ít hơn để chúng có ý nghĩa hơn nhưng vẫn chứa đựng hầu hết các nội dung thông tin của tập biến quan sát ban đầu. Khi sử dụng phân tích khám phá, hai tiêu chí chính cần phải đạt được là phương sai trích và trọng số nhân tố. Yêu cầu cho phương sai trích phải đạt từ 50% trở lên và trọng số nhân tố từ 0.50 trở lên, Hair & ctg 1998

bản được sử dụng để trích nhân tố trong phân tích EFA, đó là common factor analysis (principal axis factoring) và principal component analysis. Principal component analysis được dùng để giảm bớt số biến, còn common factor analysis được dùng để nhận diện các thành phần trong cùng một tập biến quan sát [Conway & Huffcut 2003]. Trong nghiên cứu này, phương pháp common factor analysis với phép xoay promax và điểm dừng khi trích các yếu tố có eigenvalue >1. Trong quá trình này, các biến không đạt yêu cầu sẽ bị loại bỏ, sau khi phân tích EFA, hệ số tin cậy Cronbach's alpha được dùng để kiểm tra thang đo.

Kết quả nghiên cứu phân tích nhân tố được thể hiện ở 4 nhóm yếu tố cơ bản gồm [1] nhóm biến số đánh giá tác động của các yếu tố bên ngoài, [2] nhóm biến số đánh giá năng lực, nguồn lực của NHTM, [3] nhóm biến số đánh giá nhận thức của ngân hàng về khả năng trả nợ của khách hàng và [4] nhóm các biến số đánh giá giá trị của khoản vay

Các yếu tố bên ngoài

Số liệu phân tích cho thấy 10 biến quan sát trong thang đo về tác độ tác động của các yếu tố bên ngoài được nhóm thành 3 nhân tố, 3 nhân tố này trích được 67.22% và các trọng số đều đạt trên 0.5. Ba nhân tố thuộc nhóm các yếu tố bên ngoài:

1. Điều kiện kinh tế vĩ mô (kinh tế tăng trưởng, phát triển hay suy thoái)
2. Chính sách ưu đãi của chính phủ (chính sách ưu đãi đặc biệt của chính phủ đối với một lĩnh vực đặc biệt)
3. Chính sách, cơ chế quản lý hoạt động tín dụng (cho vay) của chính phủ và NHNN.

Kết quả phân tích cho thấy có 3 nhân tố được nhóm từ 10 biến quan sát về tác động của các yếu tố bên ngoài được trình bày ở bảng:

Bảng 19: kết quả EFA thang đo tác động của các yếu tố bên ngoài

STT	Biến quan sát	Nhóm các yếu tố bên ngoài		
		Điều kiện kinh tế vĩ mô	Chính sách ưu đãi, hỗ trợ	Quản lý hoạt động cho vay
1	Thu nhập bình quân cao	.789	-.014	.061
2	Cơ hội tìm kiếm việc làm cao	.820	.096	-.106
3	Thất nghiệp thấp	.824	-.088	.065
4	Lạm phát thấp	.624	-.026	-.115
5	C/sách ưu đãi đặc biệt	-.015	.846	.034
6	Cách thức triển khai, thực hiện đơn giản, hiệu quả	-.085	.803	.124
7	Chi phí quản lý thực hiện để thụ hưởng các ưu đãi thấp	.057	.749	-.006
8	CS thắt chặt hay khuyến khích	-.002	.128	.869
9	Công tác quản lý hoạt động tín dụng nghiêm ngặt	-.105	.013	.892
10	Quy định, thủ tục đơn giản	.006	.020	.884

Các yếu tố bên trong

Kết quả phân tích EFA cho thấy, có 3 nhân tố được nhóm từ 9 biến quan sát để đo lường các yếu tố bên trong của NHTM. Các yếu tố bên trong là những nguồn lực hiện có, năng lực của NHTM trong các hoạt động kinh doanh. Ba nhân tố trích được 70.414% phương sai với các trọng số đều đạt yêu cầu (>0.5), bao gồm:

1. Năng lực về nguồn vốn (vốn tự có, vốn vay, các khoản ký thác, khả năng huy động và sử dụng nguồn vốn, thời hạn của các nguồn vốn)

2. Năng lực về nguồn nhân lực (nguồn nhân lực hiện có, trình độ tay nghề, kinh nghiệm, khả năng tuyển dụng)
3. Năng lực về công nghệ quản lý (trình độ công nghệ, hiệu quả sử dụng công nghệ)

Bảng 20: kết quả EFA thang đo năng lực, nguồn lực của NHTM

STT	Biến quan sát	Nhóm các yếu tố bên trong		
		Nguồn vốn	Nguồn nhân lực	Công nghệ
1	Nguồn vốn tự có lớn	.847	.021	.057
2	Các khoản ký thác ổn định	.821	.013	.008
3	Khả năng sử dụng vốn vay cao	.849	-.030	.007
4	Chi phí sử dụng vốn thấp	.815	-.029	-.024
5	Thời hạn nguồn vốn sử dụng dài	.791	.007	.085
6	Đội ngũ nhân viên có trình độ, kinh nghiệm cao	-.060	.890	-.013
7	Chi phí tuyển dụng thấp	-.051	.891	-.019
8	Mức độ công nghệ hiện đại	.058	-.006	.811
9	Đơn giản, dễ sử dụng và quản lý	.008	-.023	.817

Các yếu tố khả năng của khách hàng

Trong 10 biến quan sát để đo lường các yếu tố thuộc về năng lực của khách hàng trích thành 3 nhân tố từ kết quả phân tích EFA. Ba nhân tố trích được 62.131% phương sai và đều có trọng số đạt yêu cầu (>0.5).

1. Thu nhập của khách hàng: bao gồm các yếu tố lương và các khoản thu nhập khác và tính ổn định của các khoản thu nhập.

2. Nghề nghiệp: bao gồm nhóm các biến số đánh giá năng lực trình độ, khả năng tìm kiếm việc làm của khách hàng.
3. Khả năng tích lũy trả nợ bao gồm các biến số đánh giá về chi tiêu, đặc tính thích tích lũy hay tiêu xài của khách hàng, khả năng tích lũy ...

Bảng 21: kết quả EFA thang đo các yếu tố đánh giá năng lực của khách hàng

STT	Biến quan sát	Nhóm yếu tố đánh giá năng lực khách hàng		
		Thu nhập	Nghề nghiệp	Khả năng tích lũy, trả nợ
1	Mức lương	.853	.100	-.011
2	Nguồn thu nhập khác	.781	-.045	.052
3	Tính ổn định của thu nhập	.814	-.048	-.076
4	Trình độ chuyên môn cao	.135	.715	.016
5	Tính ổn định của công việc	-.134	.778	.207
6	Kinh nghiệm làm việc lâu năm	-.025	.773	-.103
7	Tài sản hiện có	.005	.020	.816
8	Độ tuổi	-.025	.047	.777
9	Chi phí cuộc sống	-.119	.134	.816
10	Các khoản nợ khác	.081	-.077	.710

Các yếu tố về thuộc về khoản vay

Có 2 nhóm nhân tố thuộc về các yếu tố đánh về khoản vay, nhóm biến số này thể hiện tính hấp dẫn và khả năng mang lại hiệu quả khi quyết định cho vay. Hiệu quả, độ hấp dẫn càng lớn thì NHTM càng thích cho vay hay xu hướng cho vay sẽ cao. Hai nhân tố trích được trích từ kết quả phân tích EFA trích được 61.614% phương sai và đều có trọng số lớn hơn 0.5

1. Giá trị của khoản vay bao gồm các biến số quy mô, kỳ hạn, lãi suất, khả năng kiểm soát
2. Tài sản đảm bảo bao gồm giá trị TSĐB, tính thanh khoản, tính pháp lý, khả năng xử lý thu nợ từ TSĐB.

Bảng 22: kết quả EFA thang đo các yếu tố đánh giá giá trị của khoản vay

STT	Biến quan sát	Nhóm các yếu tố khoản cho vay	
		Giá trị khoản cho vay	Tài sản đảm bảo
1	Quy mô khoản vay lớn	.821	.220
2	Tỷ lệ, hạn mức cho vay thấp	.814	.236
3	Kỳ hạn vay ngắn	.856	.104
4	Lãi suất cho vay cao	.781	.189
5	Khả năng kiểm soát khoản vay cao	.800	.214
6	Giá trị TSĐB lớn	.301	.657
7	Tỷ lệ cho vay/ TSĐB nhỏ	.087	.692
8	Tính thanh khoản TSĐB cao	.183	.720
9	Tính pháp lý của TSĐB cao	.059	.742
10	Khả năng xử lý TSĐB đơn giản	.374	.627

Xu hướng cho vay của NHTM

Kết quả EFA 5 biến quan sát đều thuộc cùng 1 nhóm để đo lường xu hướng cho vay của NHTM với phương sai trích được là 67.576% và có trọng số đều đạt mức yêu cầu (>0.5). Như vậy, kết quả cho thấy, xu hướng cho vay của NHTM đều hướng đến mở rộng, phát triển các thị trường được đánh giá là tiềm năng, có khả năng mang lại lợi nhuận.

Bảng 23: kết quả EFA thang đo xu hướng khả năng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của NHTM

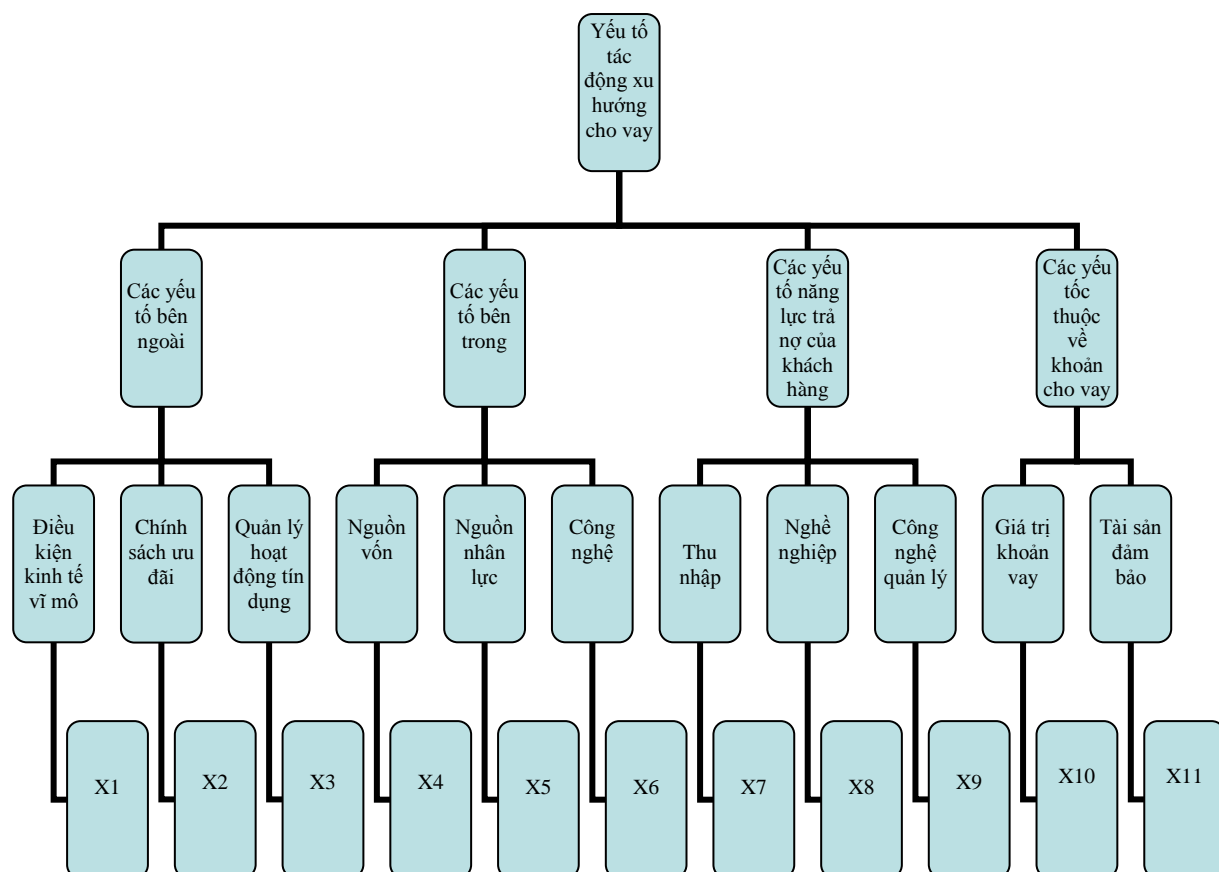
		Xu hướng cho vay của NHTM
1	Đánh giá thị trường tiềm năng	.858
2	Mang lại lợi nhuận cao	.817
3	Tính an toàn cao	.828
4	Khả năng rủi ro thấp	.789
5	Rất quan tâm đến phân khúc thị trường này	.816

3.4.6 Kết quả nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của NHTM.

3.4.6.1 Mô hình nghiên cứu

Tổng quan lý thuyết về tín dụng ngân hàng và kết quả nghiên cứu cho thấy có nhiều yếu tố tác động vào xu hướng, khả năng phát triển một sản phẩm tín dụng của NHTM bao gồm các biến số: điều kiện kinh tế vĩ mô, chính sách ưu đãi, cơ chế quản lý hoạt động tín dụng, nguồn vốn, nguồn nhân lực, trình độ công nghệ quản lý, thu nhập, nghề nghiệp, khả năng tích lũy trả nợ, giá trị khoản vay, tài sản đảm bảo... Mô hình nghiên cứu được đề nghị như sau:

Hình 14: các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp



Phương pháp phân tích hồi quy bội được sử dụng để ước lượng mô hình nghiên cứu này dựa trên các dữ liệu thu thập được từ 174 mẫu nghiên cứu các chi nhánh NHTM tại thành phố Hồ Chí Minh. Phương trình hồi quy có dạng sau:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8 + b_9X_9 + b_{10}X_{10} + b_{11}X_{11}$$

Để ước lượng các tham số trong mô hình, các yếu tố tác động đến xu hướng, khả năng cho vay của NHTM được tính toán bằng tổng các biến đo lường các yếu tố đó. Các ký hiệu và mã hóa các biến số của mô hình như sau:

Bảng 24: Ký hiệu các biến nghiên cứu

Loại	Ký hiệu	Tên gọi	Giá trị
Biến độc lập	X ₁	Điều kiện kinh tế vĩ mô	Tổng 4 biến đo lường tác động của các yếu tố thuộc về điều kiện kinh tế vĩ mô
	X ₂	Chính sách ưu đãi đặc biệt	Tổng 3 biến đo lường về mức độ tác động của chính sách ưu đãi từ chính phủ.
	X ₃	Quản lý hoạt động cho vay	Tổng 3 biến đo lường mức độ tác động của việc quản lý điều hành hoạt động tín dụng của NHNN
	X ₄	Nguồn vốn	Tổng 3 biến đo lường năng lực về nguồn vốn của NHTM
	X ₅	Nguồn nhân lực	Tổng 2 biến đo lường nguồn nhân lực của NHTM
	X ₆	Công nghệ	Tổng 2 biến đo lường về khả năng ứng dụng công nghệ trong quản lý hoạt động của NHTM
	X ₇	Thu nhập	Tổng 3 biến đánh giá mức độ quan trọng của yếu tố thu nhập khách hàng khi NHTM quyết định cho vay
	X ₈	Nghề nghiệp	Tổng 3 biến đánh giá mức độ quan trọng các yếu tố nghề nghiệp của khách hàng khi cho vay
	X ₉	Khả năng tích lũy, trả nợ	Tổng 3 biến đánh giá mức độ quan trọng các yếu tố về khả năng tích lũy và trả nợ của khách hàng khi NHTM cho vay
	X ₁₀	Giá trị khoản cho vay	Tổng 5 biến đánh giá mức độ hấp dẫn, quan trọng của các yếu tố tạo nên giá trị khoản vay (có thể mang lại lợi nhuận, rủi ro) khi cho vay
	X ₁₁	Tài sản đảm bảo	Tổng 5 biến đánh giá mức độ hấp dẫn, quan trọng của các yếu tố về TSĐB (nguồn thu nợ thứ 2 của NHTM) khi cho vay
Biến phụ thuộc	Y	Xu hướng cho vay của NHTM	Tổng 5 biến đo lường đánh giá của NHTM về xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay để mua nhà ở.

Kết quả trung bình đánh giá của các NHTM về mức độ tác động của các yếu tố với thang điểm từ 1 đến 7 như sau:

Bảng 25: điểm trung bình của các yếu tố tác động đến xu hướng cho vay mua nhà ở của NHTM đối với đối tượng có thu nhập trung bình và thấp.

STT	Yếu tố	Trung bình	Độ lệch chuẩn
1	Điều kiện kinh tế vĩ mô	3.277	.35
2	Chính sách ưu đãi đặc biệt	5.197	.59
3	Quản lý hoạt động cho vay	5.301	.79
4	Nguồn vốn	4.968	.61
5	Nguồn nhân lực	4.468	.50
6	Công nghệ	4.828	.46
7	Thu nhập	5.611	.46
8	Nghề nghiệp	4.318	.37
9	Khả năng tích lũy, trả nợ	5.289	.62
10	Giá trị khoản cho vay	5.190	.71
11	Tài sản đảm bảo	5.221	.55

3.4.6.2 Kết quả phân tích hồi quy các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các NHTM

Lý thuyết tín dụng và kết quả nghiên cứu định tính cho thấy có nhiều yếu tố tác động đến xu hướng của NHTM đối với việc cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền mua nhà. Dựa trên lý thuyết và kết quả nghiên cứu định tính, trong phần nghiên cứu định lượng, phân tích hồi quy sẽ tiếp tục xác định và đánh giá mức độ tác động của các yếu tố này đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các NHTM.

Phương trình hồi quy sử dụng phương pháp bình phương nhỏ nhất với mô hình từng bước (STEPWISE) được sử dụng thông qua phần mềm xử lý SPSS. Phương pháp từng bước, thay vì đồng thời (ENTER) được sử dụng vì bản chất của nghiên cứu này mang tính khám phá hơn là khẳng định. Các chỉ tiêu lựa chọn trong kiểm tra giả quyết hồi qui bao gồm: hiện tượng đa cộng tuyến ($VIF < 2.20$), kiểm định White $p > 0.1$ (độ tin cậy 90%) để đảm bảo không có hiện tượng đa cộng tuyến, giá trị Chi-bình phương không đạt mức có ý nghĩa, hiện tượng phương sai thay đổi không xuất hiện.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, chỉ có 6 yếu tố chính sẽ ảnh hưởng và tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của NHTM, bao gồm các yếu tố sau:

Bảng 26: Các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng, khả năng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của NHTM trong mô hình hồi quy

Biến số	Tên gọi	Trọng số hồi quy	Độ lệch chuẩn	Trọng số chuẩn	Giá trị t	Mức ý nghĩa p
-	Hằng số hồi quy	-1.245	.466	-	-2.67	.008
X ₂	Chính sách ưu đãi đặc biệt	.388	.068	.349	5.69	.000
X ₃	Quản lý hoạt động cho vay	.142	.044	.171	3.22	.002
X ₄	Nguồn vốn	.216	.058	.201	3.73	.000
X ₉	Khả năng tích lũy, trả nợ	.123	.064	.115	1.93	.055
X ₁₀	Giá trị khoản cho vay	.158	.059	.172	2.66	.009
X ₁₁	Tài sản đảm bảo	.214	.076	.180	2.80	.006

Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ tác động của các nhân tố thể hiện qua hệ số hồi quy¹⁶ bội, theo đó, mức độ ưu tiên, hoặc độ lớn tác động của các nhân tố đến xu hướng, khả năng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp được thể hiện theo mức độ ưu tiên như sau:

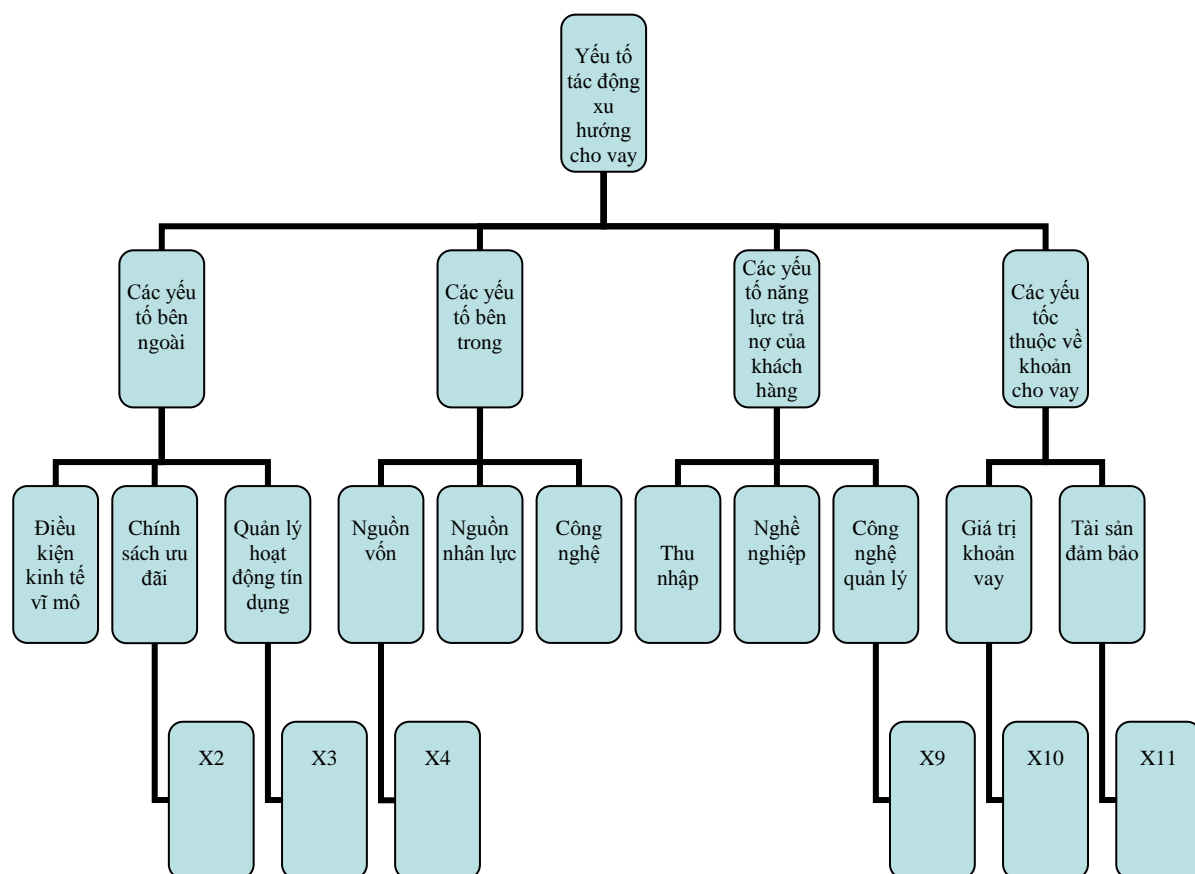
1. Chính sách ưu đãi đặc biệt	b = .388
2. Nguồn vốn	b = .216
3. Tài sản đảm bảo	b = .214
4. Giá trị khoản vay	b = .158
5. Cơ chế quản lý tín dụng	b = .142
6. Khả năng tích lũy và trả nợ	b = .123

Trong quá trình phân tích hồi quy, với độ tin cậy là 90%, tương ứng với chọn các biến số có mức ý nghĩa $p < 0.1$, kết quả cho thấy tất cả các biến đều thỏa mãn, tuy nhiên nếu chọn độ tin cậy là 95% ($p < 0.05$), thì biến số “khả năng tích lũy trả nợ” ($p = 0.055$) sẽ bị loại khỏi mô hình hồi quy, điều này cho thấy để cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà, các NHTM sẽ quan tâm đến các yếu tố còn lại nhiều hơn, riêng đối với khả năng tích lũy và trả nợ có tác động ít hơn, do các NHTM đều có đánh giá là khả năng tích lũy và trả nợ của đối tượng này thường là thấp (kết quả phân tích phù hợp với kết quả nghiên cứu đã được thực hiện trong phần nghiên cứu định tính).

Kết quả phân tích hồi quy như sau:

¹⁶ Hệ số hồi quy nói lên mối quan hệ giữa biến độc lập và biến phụ thuộc. Để so sánh mức độ tác động của các biến độc lập, chúng ta dùng hệ số hồi quy đã chuẩn hóa (vì hệ số này không phụ thuộc vào thang đo). [Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang 2009]

Hình 15: Các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của các NHTM



Phương trình hồi quy :

$$Y = -1.245 + 0.388X_2 + 0.142X_3 + 0.216X_4 + 0.123X_9 + 0.158X_{10} + 0.214X_{11}$$

Với $R^2 = 0.557^{17}$ cho thấy mô hình phù hợp có độ phù hợp đạt yêu cầu.

¹⁷ Hệ số xác định R^2 nói lên mức độ giải thích của biến độc lập đối với biến phụ thuộc, hệ số này biến thiên từ 0 đến 1 (100%). Khi giá trị $R^2 = 0$ thì biến độc lập không giải thích gì cho biến thiên của biến phụ thuộc, khi $R^2 = 1$ thì toàn bộ biến thiên của biến phụ thuộc được giải thích bởi các biến độc lập của mô hình.

3.4.6.3 Đánh giá kết quả nghiên cứu định lượng

Kết quả nghiên cứu trong phần định lượng cho thấy có 6 nhân tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay tiền để mua nhà. Kết quả nghiên cứu định lượng phù hợp với kết quả nghiên cứu định tính, được xếp theo thứ tự quan trọng từ 1 đến 6 gồm:

1. **Chính sách ưu đãi đặc biệt của chính phủ**, đây được đánh giá là nhân tố tác động nhiều nhất đến xu hướng cho vay mua nhà của NHTM đối với đối tượng người có thu nhập trung bình và thấp. Trong phần nghiên cứu định tính, NHTM đều cho rằng đây là vấn đề mang tính xã hội, cần được nhà nước giải quyết bằng nguồn vốn ngân sách, do vậy nếu chính phủ muốn phát triển và mở rộng tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua hệ thống các NHTM thì **chính phủ đóng vai trò đặc biệt quan trọng** đối với việc mở rộng và phát triển hoạt động tín dụng này.
2. **Các vấn đề về nguồn vốn**, kết quả nghiên cứu định tính cũng cho thấy rằng yếu tố khó khăn được hầu hết các ngân hàng quan tâm là nguồn vốn huy động, hiện nay các NHTM chủ yếu chỉ có khả năng huy động được các nguồn vốn ngắn hạn, nguồn vốn tự có của các NHTM hiện rất nhỏ so với nhu cầu sử dụng vốn, các khoản vay liên ngân hàng thì chủ yếu chỉ dùng để tài trợ các nhu cầu cần thiết về thanh toán của NHTM, do vậy với cơ cấu vốn chủ yếu là nguồn ngắn hạn, các NHTM hiện nay rất hạn chế các khoản vay trung và dài hạn.
3. **Các vấn đề về tài sản đảm bảo**, các vấn đề khó khăn liên quan đến tài sản đảm bảo cũng được các ngân hàng quan tâm trong phần nghiên cứu định tính bao gồm các vấn đề về pháp lý, thủ tục thế chấp, cầm cố và đặc biệt là vấn đề xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi công nợ còn quá nhiều khó khăn, thủ tục rườm rà, thời gian kéo dài do vậy các NHTM thường rất ngại phải đối diện với việc phải thu nợ từ nguồn thu nợ thứ 2 này.

4. **Các vấn đề giá trị của khoản vay**, như quy mô khoản vay, thời hạn vay, lãi suất cho vay, tỷ lệ hạn mức vốn vay ... Kết quả nghiên cứu định lượng cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu định tính khi NHTM cho rằng họ quan tâm đến các khoản vay có giá trị cao, lãi suất thỏa thuận được, thời hạn ngắn ... vì theo đánh giá của các NHTM đó chính là những điểm hấp dẫn, có thể mang lại lợi nhuận cao, rủi ro thấp cho các ngân hàng và điều tất yếu là các NHTM sẽ phải ưu tiên lựa chọn trong điều kiện các nguồn lực của ngân hàng là có giới hạn.
5. **Các tác động từ cơ chế quản lý hoạt động tín dụng của NHNN**, các quy định về quản lý tín dụng của NHNN thường sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng của các NHTM, ví dụ như quy định về tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn, quy định hạn chế cho vay bất động sản đối với NHTM, chắc chắn sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến việc phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.
6. **Các yếu tố đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng**, thông thường đây sẽ là yếu tố quan tâm hàng đầu của các NHTM trong việc ra quyết định cấp tín dụng. Kết quả nghiên cứu định tính đã cho thấy, hiện các NHTM không có sự phân biệt nào giữa các khách hàng khi sử dụng nguồn vốn vay từ ngân hàng, do vậy để đáp ứng các yêu cầu được cấp tín dụng của NHTM, nhóm đối tượng có thu nhập trung bình và thấp thường khó thỏa mãn đầy đủ các yêu cầu này và xu hướng cho vay của NHTM đối với đối tượng khách hàng này do vậy cũng rất thấp. Do vậy, kết quả nghiên cứu định lượng cũng cho thấy mức độ tác động của yếu tố này ít có tác động nhất đến xu hướng cho vay của NHTM. Nếu sử dụng độ tin cậy 95% thì cũng có thể loại bỏ yếu tố này ra khỏi mô hình hồi quy. Do vậy, để mở rộng tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, các yếu tố thuộc về tác động của chính phủ sẽ phải bù đắp để tăng tính hấp dẫn của phân khúc thị trường này.

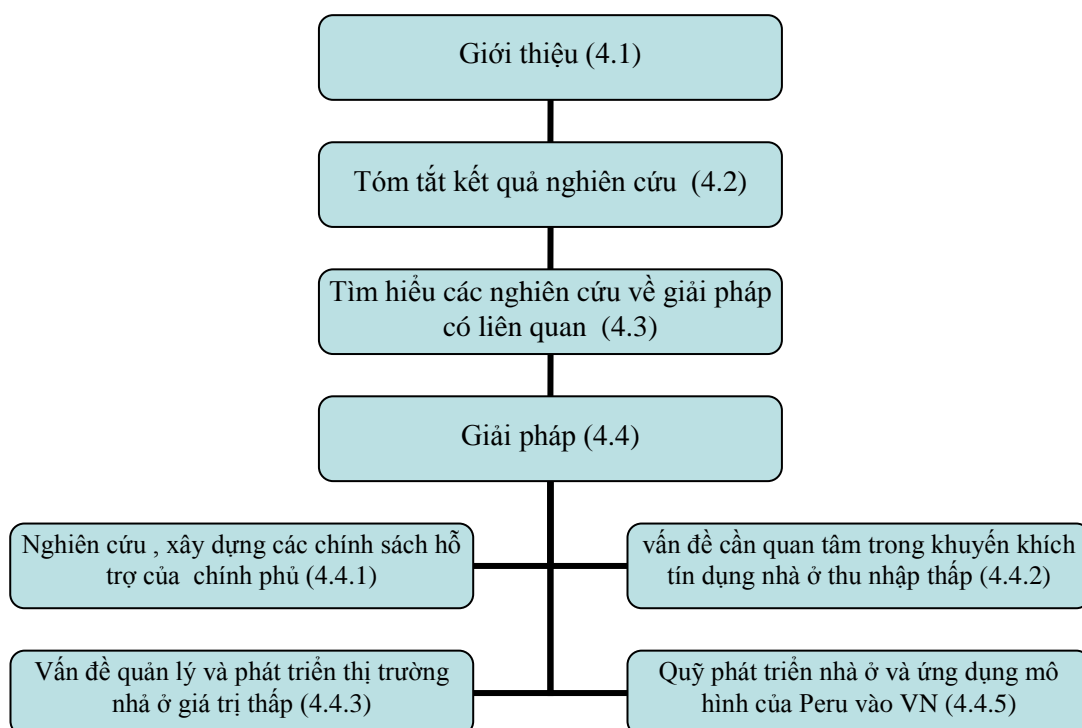
Chương 4

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ GIẢI PHÁP

4.1 GIỚI THIỆU

Nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là một vấn đề lớn không chỉ là trách nhiệm của các cấp có thẩm quyền mà là vấn đề của toàn xã hội. Theo kết quả, nội dung nghiên cứu ở những chương trước đã chứng minh được vai trò và tầm quan trọng của việc tham gia của các định chế tài chính trong việc phát triển thị trường nhà ở nói chung và giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp nói riêng. Nội dung của chương này là khái quát hóa lại kết quả đã thực hiện được làm cơ sở để tiếp tục nghiên cứu, đề xuất các giải pháp để có thể góp phần vào việc giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp thông qua hình thức hỗ trợ tín dụng ngân hàng cho người có thu nhập trung bình và thấp có nhu cầu vay mua nhà.

Hình 16: Sơ đồ kết cấu chương 4



4.2 TÓM TẮT KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Như chúng ta đã theo dõi nội dung của những chương trước, vấn đề nhà ở và tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là vấn đề được sự quan tâm của chính phủ và toàn xã hội. Giải quyết bài toán nhà ở cho người có thu nhập thấp cần có những giải pháp đồng bộ, hiệu quả và phù hợp với điều kiện, nguồn lực trong từng giai đoạn. Trước khi tham khảo một số các đề xuất giải pháp góp phần phát triển hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, các kết quả nghiên cứu, đánh giá, tổng hợp và phân tích của các chương trước có thể tóm tắt lại một số các nội dung như sau:

1. Vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là vấn đề mang nhiều ý nghĩa kinh tế và xã hội, thu hút sự quan tâm của chính phủ và toàn xã hội. Nghiên cứu về vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là một đề tài rộng bao gồm nhiều khía cạnh, nhiều vấn đề liên quan chặt chẽ lẫn nhau. Do vậy, vấn đề về tài chính nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp cũng là một đề tài rất rộng, bao gồm nhiều vấn đề cần được nghiên cứu.
2. Đề tài được xây dựng nhằm nghiên cứu một khía cạnh nhỏ của vấn đề là phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp bằng hình thức tín dụng ngân hàng thông qua việc nghiên cứu các yếu tố tác động đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà.
3. Tại Việt Nam nhu cầu về nhà ở và vay tiền mua nhà của đối tượng có thu nhập trung bình và thấp rất lớn, tuy nhiên các NHTM đánh giá đây là thị trường chưa tiềm năng, chưa đủ độ hấp dẫn để thu hút các NHTM tham gia phát triển.
4. Các chương trình tín dụng nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình và thấp còn rất hạn chế. Còn nhiều những vấn đề bất cập và khó khăn trong việc mở rộng và phát triển hoạt động cho vay mua nhà dành cho người có thu nhập trung bình và thấp.

5. Dựa trên cơ sở lý thuyết về tín dụng, các nhân tố tác động, ảnh hưởng đến quyết định tín dụng của ngân hàng được nhóm thành 4 nhóm:
- Nhóm các yếu tố bên ngoài
 - Nhóm các yếu tố bên trong
 - Nhóm các yếu tố đánh giá năng lực khách hàng
 - Nhóm các yếu tố thuộc về giá trị của khoản vay
6. Kết quả nghiên cứu với 39 biến quan sát thuộc 4 nhóm yếu tố được trích thành 11 nhân tố với giả thuyết nghiên cứu là có ảnh hưởng đến xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà với kết quả phân tích hồi quy cho thấy có 6 nhân tố ảnh hưởng:
- Chính sách ưu đãi, khuyến khích đặc biệt của chính phủ
 - Các yếu tố về nguồn vốn.
 - Các vấn đề liên quan đến tài sản đảm bảo
 - Các yếu tố thuộc về giá trị của khoản vay
 - Các quy định, cơ chế quản lý hoạt động tín dụng
 - Năng lực vay nợ của khách hàng
7. Trong đó, để phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp bằng hình thức tín dụng ngân hàng, chính phủ đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Chính phủ cần xây dựng những chính sách, cơ chế khuyến khích cụ thể nhằm thu hút sự quan tâm của các NHTM. Trong quá trình xây dựng các chính sách cần lưu ý đến quá trình và cách thức triển khai thực hiện của chính sách, đảm bảo chính sách được thực hiện một cách hiệu quả nhất đến đúng các đối tượng có liên quan.

4.3 NGHIÊN CỨU MỘT SỐ GIẢI PHÁP CÓ LIÊN QUAN

4.3.1 Phát triển thị trường cầm cố thứ cấp bất động sản

Thị trường bất động sản (viết tắt BĐS) thông thường bao gồm 3 loại thị trường có mối quan hệ hữu cơ: (1) thị trường mua bán chuyển dịch, (2) thị trường cho thuê, (3) thị trường thế chấp. Thực tế ở nước ta trong những năm qua, sự sôi động hay đóng băng thị trường bất động sản đều diễn ra chủ yếu ở thị trường mua bán, chuyển nhượng, còn đối với thị trường cho thuê và thị trường thế chấp thì phát triển rất chậm và còn nhiều nhân tố cản trở [Trần Du Lịch 2008].

Thị trường cầm cố thế chấp dành cho bất động sản là thị trường mà tại đây các tổ chức tín dụng có thể mua bán những khoản cầm cố sơ cấp để tạo tính thanh khoản cho các khoản tín dụng này hay nói một cách khác đây là thị trường quan trọng để chuyển từ “vốn chết” của các BĐS cầm cố, thế chấp sang “vốn sống” hoạt động trong thị trường tín dụng. Tại hầu hết các nước phát triển, thị trường cầm cố cả sơ cấp lẫn thứ cấp đều rất phát triển nên các khoản vay dành cho mua nhà với lãi suất thấp và thời gian cho vay có thể kéo dài đến 20 – 30 năm, từ đó có thể giải quyết tốt nhu cầu cho vay để mua nhà ở của người dân.

Tại Việt Nam, mới chỉ có một thị trường cầm cố sơ cấp rất thô sơ và nhiều rủi ro và chứa đựng nhiều rủi ro do thiếu tính thanh khoản, nên thị trường nhà ở phát triển yếu, sức mua kém và sản phẩm ít ỏi, dẫn đến thường xảy ra biến động giá cả và nhu cầu nhà ở của người dân khó được đáp ứng [Trần Minh Hoàng 2008]. Phát triển thị trường cầm cố thế chấp là một trong những giải pháp được đại diện Hiệp hội bất động sản thành phố Hồ Chí Minh đề xuất với Bộ kế hoạch và đầu tư nhằm ổn định, phát triển thị trường bất động sản và tạo điều kiện để cho người có thu nhập thấp được vay dài hạn từ 20 – 25 năm để mua nhà ở.

Để phát triển thị trường này, chính phủ cần rà soát lại tất cả các quy trình thủ tục liên quan đến thế chấp BĐS từ giai đoạn thế chấp đến giai đoạn xử lý và phát mãi BĐS hiện nay còn rất phức tạp và kéo dài làm nản lòng nhiều tổ chức tín dụng. Mặc dù vấn đề này đã chế định trong luật dân sự, luật đất đai nhưng trên thực tế những thủ tục liên quan đến xác định giá trị BĐS, thủ tục công chứng, thủ

tục phát mãi, đầu giá đều rất phức tạp đối với cả bên thế chấp lẫn bên nhận thế chấp. Sau đó, chính phủ nghiên cứu và áp dụng các sản phẩm trên thị trường tài chính (hối phiếu, trái phiếu ... có đảm bảo bằng BĐS) nhằm tạo thanh khoản cho ngân hàng khi nhận thế chấp bằng BĐS. Do vậy, nếu phát triển tốt thị trường thế chấp sẽ tạo ra kênh huy động vốn rất quan trọng cho nền kinh tế, góp phần phát triển thị trường tài chính, ổn định và phát triển lành mạnh thị trường bất động sản, đây cũng chính là cách chính phủ khai thông 2 thị trường bất động sản và thị trường vốn [Trần Du Lịch 2008].

4.3.2 Chứng khoán MBSs (mortgage-back securities)

Để thị trường BĐS phát triển bền vững thì việc liên thông giữa thị trường BĐS và thị trường vốn là điều cần thiết khi mà sự lớn mạnh của thị trường BĐS không thể chỉ dựa vào nguồn vốn vay có hạn của các NHTM, trong khi đó các NHTM luôn gặp khó khăn trong việc huy động các nguồn vốn trung và dài hạn. Sự không tương xứng giữa thời gian huy động và thời gian tài trợ cho tín dụng BĐS luôn tiềm ẩn những rủi ro cho các bên cho vay và bên đi vay. Do vậy, các NHTM cần gia tăng các hoạt động của nghiệp vụ chứng khoán phái sinh trên thị trường thứ cấp để đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn tài trợ cho những người mua BĐS cũng như các nhà đầu tư BĐS. Chứng khoán hóa tài sản thế chấp, cầm cố (chứng khoán MBSs) sẽ là kênh tạo vốn mạnh mẽ giúp cho ngân hàng mở rộng được qui mô hoạt động, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh đồng thời tạo nền tảng cho việc phát triển bền vững thị trường BĐS.

Việc nghiên cứu, ứng dụng và phát triển các kỹ thuật chứng khoán hóa là cần thiết xuất phát từ chính đòi hỏi phát triển của thị trường tài chính, của nền kinh tế và gắn với những lợi ích cơ bản mà chứng khoán hóa mang lại, thể hiện trên 4 phương diện [Phạm Kim Loan 2008]:

[1] Thực hiện chứng khoán hóa cho phép khắc phục những tồn tại, hạn chế về nguồn vốn cho vay trung và dài hạn của các NHTM, đồng thời đảm bảo cho các NHTM hoạt động hiệu quả, đúng bản chất (trung gian tài chính) nhằm đáp ứng vốn cho việc phát triển hoạt động SXKD và nhu cầu vốn tiêu dùng của người dân.

Hiện nay, các NHTM được sử dụng nguồn vốn cho vay trung dài hạn gồm: vốn huy động trung dài hạn, tỷ lệ quy định về vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn và vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, với những nguồn vốn trung dài hạn này rất hạn chế này chỉ có thể đáp ứng khoảng 50% nhu cầu cho vay trung, dài hạn của các ngân hàng đã tạo áp lực rất lớn về nguồn vốn cho vay trung, dài hạn của NHTM, trong đó đặc biệt là nguồn vốn tín dụng cho BĐS. Do vậy, các kỹ thuật chứng khoán hóa nguồn tài sản cầm cố, thế chấp thực sự là cần thiết và có ý nghĩa thực hiện, thực thi cao, tạo điều kiện để các NHTM có thể mở rộng khả năng cho vay dài hạn từ 20 – 30 năm, cũng như đẩy nhanh quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn, khai thác và sử dụng vốn hiệu quả.

[2] Thúc đẩy thị trường tài chính phát triển

Thực tế hiện nay, thị trường tài chính, thị trường chứng khoán tại Việt Nam chỉ mới phát triển ở mức độ thấp và chưa đầy đủ. Một trong những nguyên nhân cơ bản là lượng hàng hóa (các loại chứng khoán) còn ít và chưa đa dạng. Sự phát triển của thị trường vẫn có nhiều tồn tại như tăng trưởng thiếu ổn định, sự hạn chế về công nghệ và hạ tầng thông tin, tính chuyên nghiệp của các đơn vị liên quan, nhà đầu tư còn thiếu kiến thức, trình độ, còn mang nặng yếu tố tâm lý và bầy đàn. Do đó việc thực hiện chứng khoán hóa các khoản tín dụng bất động sản sẽ là nguồn cung cấp thêm hàng hóa cho thị trường, góp phần kích thích thị trường phát triển, đồng thời góp phần đa dạng hóa danh mục hàng hóa và tăng sự lựa chọn cho nhà đầu tư.

[3] Chứng khoán hóa tạo điều kiện phát triển, hoàn thiện các loại thị trường có liên quan như tín dụng, chứng khoán, thị trường bất động sản.

Trên cơ sở tạo ra nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu phát triển lĩnh vực bất động sản, nhà ở cũng như tạo nguồn vốn cho NHTM mở rộng và tăng trưởng tín dụng bất động sản, chứng khoán hóa các khoản tín dụng bất động sản sẽ cho phép đáp ứng tốt nhất các nhu cầu về các sản phẩm trong lĩnh vực bất động sản của người dân và của nền kinh tế.

[4] Tạo điều kiện sử dụng hiệu quả các nguồn lực của nền kinh tế - xã hội, huy động mọi nguồn lực xã hội trong việc tăng trưởng, phát triển kinh tế xã hội bền vững.

Chứng khoán hóa các khoản tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại tạo điều kiện khai thác và sử dụng hiệu quả mọi nguồn lực trong xã hội, trong nền kinh tế. Cùng với các kênh đầu tư hiện có như tiền gửi ngân hàng, mua vàng tích lũy, người dân có thêm lựa chọn đầu tư vào các chứng khoán MBSs.

Ngoài những lợi ích nêu trên, tại các nước, việc sử dụng các sản phẩm chứng khoán hóa được đảm bảo bởi tài sản thế chấp còn được xem là công cụ giảm thiểu rủi ro trong hoạt động của các NHTM. “Với việc chứng khoán hóa các khoản tín dụng bất động sản, ngân hàng không thể cất giấu các khoản thua lỗ” nhờ giao dịch các loại chứng khoán MBSs được thực hiện dựa trên thông tin đầy đủ và tính minh bạch và khách quan do sự tham gia của nhiều đơn vị, thành phần trong nền kinh tế [SAGA 2009]¹⁸

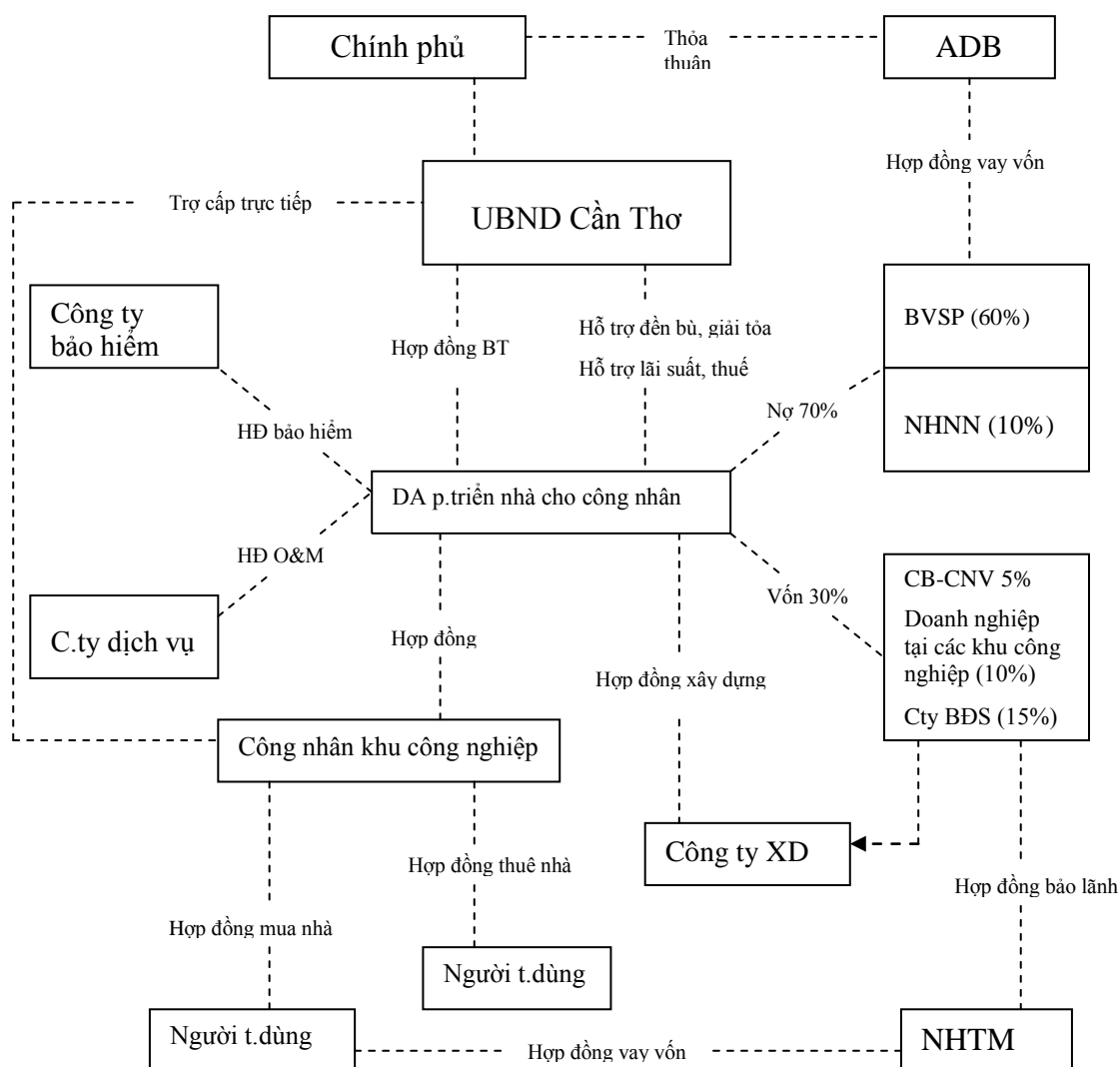
Tuy nhiên để phát triển và ứng dụng kỹ thuật chứng khoán hóa tại Việt Nam, không chỉ cần một quá trình (chuẩn bị cơ sở hạ tầng kỹ thuật, luật pháp, các tổ chức tài chính liên quan, cơ chế chính sách ...) mà còn cần có những đánh giá và nhìn nhận cụ thể, đầy đủ hơn về lợi ích cũng như tác động tiêu cực mà công cụ này có thể tạo ra. Thực tế bài học kinh nghiệm về chứng khoán hóa và khủng hoảng thị trường tín dụng bất động sản của Mỹ và các nước vừa qua là những bài học kinh nghiệm quý giá liên quan đến vấn đề chứng khoán hóa và thị trường tín dụng dưới chuẩn cần được nghiên cứu, đánh giá và phân tích một cách nghiêm túc và thận trọng trước khi ứng dụng kỹ thuật chứng khoán hóa tại Việt Nam.

¹⁸ Tài liệu chuyên đề nghiên cứu của SAGA và báo điện tử ĐCSVN dựa trên nghiên cứu của Richard Green (George Washington Uni), Roberto S.Mariano (Singapore Management Uni), Andrey Palov (Uni of Pennsylvania) và Susan Wachter (Wharton School) năm 2007.

4.3.3 Mô hình PPP (Public - Private - Partnerships).

Phương thức liên kết và kết hợp PPP được xem là công cụ hiệu quả cho việc phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng tại Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực năng lượng và hạ tầng giao thông. Tuy nhiên, trên thế giới mô hình PPP cũng được áp dụng trong việc giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp. Mô hình PPP cũng đã được nghiên cứu trong việc phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp tại Cần Thơ – Việt Nam [Tran Quang Ninh & Nihn 2009]¹⁹ như sau:

Hình 17: Mô hình PPP cho việc phát triển nhà ở cho người thu nhập thấp



¹⁹ Tham khảo kết quả nghiên cứu công bố tại <http://professionalprojectmanagement.blogspot.com>, trang web được quản trị và phát triển bởi Construction, Engineering and Infrastructure Management (CEIM), Asian Institute of Technology, Thailand. CEIM chia sẻ các kết quả, kinh nghiệm hàm lâm cho các hoạt động nghiên cứu về quản lý dự án bậc đào tạo thạc sĩ và tiến sĩ tại Thailand, Indonesia và Vietnam. <http://www.set.ait.ac.th/ceim/>

Sử dụng mô hình hợp tác nhà nước – tư nhân như một giải pháp nhằm huy động các nguồn lực tư nhân kết hợp với các nguồn lực và ưu đãi của chính phủ hoàn toàn có thể thực hiện trong việc giải quyết bài toán nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

4.3.4 Tài chính vi mô cho việc phát triển nhà ở (Micro – finance)

Xuất phát từ nền tảng, quan điểm và nguyên tắc về tín dụng, tài chính vi mô được đã thu hút nhiều nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu và các nhà hoạt động thực tiễn ở khắp các nơi trên thế giới nhằm mở rộng và phát triển hoạt động cung cấp tín dụng cho người nghèo, từ đó góp phần giải quyết các vấn đề về xã hội và tăng trưởng kinh tế. Trong những năm gần đây, tài chính vi mô được xem là công cụ hữu hiệu trong chiến lược dành cho người nghèo ở các quốc gia đang phát triển, ở Việt Nam hoạt động tài chính vi mô đã được triển khai trong nhiều năm qua là đã đạt được nhiều kết quả nhất định. [Đào Văn Hùng 2005].

Tại các nước, vấn đề tài chính vi mô cũng đã được nghiên cứu và áp dụng nhằm giải quyết các vấn đề về nhà ở dành cho người nghèo. Với việc gia tăng số lượng các khoản vay nhỏ cho mục đích phát triển nhà ở, chủ yếu là phục vụ cho các vấn đề về sửa chữa nhà ở, hoặc cho vay để mua nhà ở các khu vực nông thôn, nơi có giá trị nhà ở tương đối thấp. Quỹ Kuyasa tại Nam Phi cung cấp các khoản vay nhỏ cho các gia đình có thu nhập thấp để sửa chữa, nâng cấp hoặc mở rộng thêm nhà ở, đồng thời cũng giúp cho những đối tượng có thu nhập thấp. Tại KixiCrédio, Angola, tài chính vi mô cũng được áp dụng như một công cụ để giải quyết các vấn đề tài chính nhà ở cho người nghèo. Trong cả 2 trường hợp này, số lượng các khoản vay tăng nhanh chóng đã phản ánh quy mô nhu cầu vay mượn cho mục đích cải thiện chỗ ở của người có thu nhập thấp và rất lớn. Tại Phillipin, chương trình kết hợp giữa việc phát triển nhà ở đi kèm với phát triển hoạt động tín dụng nhà ở dành cho người nghèo, theo đó ủy ban phát triển nhà ở cho người nghèo sẽ tham gia hỗ trợ các doanh nghiệp, tổ chức tham gia vào việc cung cấp các khoản vay nhà ở cho người dân (microenterprise finance) [Mitlin 2008].

4.4 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NHÀ Ở CHO NGƯỜI CÓ THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP

Từ kết quả của quá trình nghiên cứu, từ những bài học kinh nghiệm về thực trạng, giải pháp liên quan đến vấn đề tài chính nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp tại các quốc gia trên thế giới, trong phần tiếp theo này, một số giải pháp được đề xuất nhằm góp phần phát triển hoạt động tín dụng nhà ở, giúp cho các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp có thể cải thiện vấn đề chỗ ở, từ đó góp phần vào việc tăng trưởng kinh tế và giải quyết các vấn đề xã hội.

4.4.1 Nghiên cứu và xây dựng các chính sách hỗ trợ khuyến khích phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp

Kết quả nghiên cứu khẳng định vai trò đặc biệt quan trọng của chính phủ trong việc tạo điều kiện thúc đẩy, khuyến khích các NHTM tham gia vào thị trường tín dụng nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình và thấp. Các chính sách điều tiết, ưu đãi, các quy chế quản lý của nhà nước tác động rất lớn đến hoạt động của NHTM, từ đó tạo ra những tác động quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cũng như giải quyết các vấn đề về kinh tế - xã hội, nhất là trong giai đoạn tạo tiền đề và điều kiện để các NHTM thay đổi cách nhìn nhận, đánh giá và ra quyết định tham gia vào thị trường tín dụng đặc biệt này. Để một chính sách của chính phủ có thể đạt được hiệu quả cần lưu ý một số vấn đề như sau:

1. Xây dựng các chính sách hỗ trợ cụ thể đối với việc khuyến khích các NHTM tham gia thị trường tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp (miễn giảm thuế, hỗ trợ lãi suất, chương trình kích cầu, vay vốn ưu đãi, xử lý tài sản thế chấp hình thành từ vốn vay, hỗ trợ phí mua bảo hiểm cho đối tượng vay...)
2. Nguyên tắc của việc xây dựng chính sách và khuyến khích phải thực sự nhằm vào mục tiêu lợi nhuận, an toàn và hiệu quả cho các NHTM. Các chính sách ưu đãi và điều tiết phải tuân theo cơ chế thị trường. Tránh việc gây nhầm lẫn cho các đối tượng đây là chương trình mang tính xã hội và được triển khai thực hiện theo cơ chế xin – cho.

3. Nghiên cứu, đánh giá và phân loại, phân lớp đối tượng có thu nhập trung bình và thấp theo các mức độ khác nhau để có những chính sách và thời gian thực hiện chính sách khác nhau. Đối với đối tượng thu nhập trung bình và thấp nhưng có công việc ổn định, có thu nhập và điều kiện có thể tiếp cận và sử dụng nguồn vốn của ngân hàng thì chính phủ cần quan tâm nghiên cứu chính sách hỗ trợ NHTM tham gia cho các đối tượng này vay vốn để đáp ứng nhu cầu nhà ở (hiện là đối tượng cho vay của HOF). Chỉ những đối tượng quá khó khăn, thuộc diện nghèo khó thì chính phủ sẽ xem xét và hỗ trợ chính sách nhà ở xã hội (đây không là đối tượng nhắm đến của NHTM và các công ty BĐS trong phân khúc nhà ở thu nhập trung bình và thấp trong giai đoạn hiện nay)²⁰.
4. Tính nhất quán và ổn định của các chính sách hỗ trợ, khuyến khích nhằm tạo điều kiện cho các NHTM cân đối khả năng hiện có để tham gia triển khai, thực hiện. Các thủ tục triển khai và quản lý thực hiện các chính sách ưu đãi cần đơn giản và hiệu quả, tránh việc phát sinh thêm nhiều công việc và tăng chi phí quản lý cho các ngân hàng.

4.4.2 Các vấn đề cần quan tâm trong việc khuyến khích, hỗ trợ hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp

Để có thể khuyến khích NHTM tham gia hoạt động cho các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp vay vốn mua nhà, cần quan tâm và giải quyết các khó khăn mà NHTM gặp phải dựa vào kết quả nghiên cứu như sau:

²⁰ Điều này cũng giống như việc khuyến khích các công ty BĐS xây dựng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp những năm về trước, khi hầu hết các công ty BĐS đều thờ ơ với thị trường này, nhưng trong khoảng 3 năm trở lại đây, phân khúc nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp đang là thị trường được các công ty BĐS hướng đến, khi mà chính sách ưu đãi và khuyến khích của chính phủ thực sự có thể mang lại lợi nhuận và hiệu quả cho các công ty.

4.4.2.1 Nguồn vốn dài hạn

Tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là tín dụng BĐS có thời hạn cho vay dài trong khi nguồn vốn dài hạn của các NHTM hiện nay đang là vấn đề hết sức khó khăn. Do vậy, việc đầu tiên cần nghiên cứu thực hiện là nghiên cứu các chính sách và giải pháp nhằm tăng nguồn vốn dài hạn cho các NHTM.

1. Về phía chính phủ

Chính phủ cần xây dựng các chính sách hỗ trợ nguồn vốn dài hạn cho các NHTM như nguồn vốn vay dài hạn từ chính phủ (NHNN hoặc Quỹ phát triển nhà ở, Quỹ địa phương). Nghiên cứu và ứng dụng việc phát hành các công cụ tài chính phái sinh để huy động nguồn vốn dài hạn phù hợp với mục tiêu khuyến khích của chính phủ (các công cụ chứng khoán hóa, phát triển thị trường thế chấp, cầm cố, các giải pháp huy động khác thông qua thị trường tài chính trong và ngoài nước).

Đối với quy định về tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn, có thể được nghiên cứu và áp dụng riêng nhằm khuyến khích cho đối tượng có thu nhập trung bình vay mua nhà, cùng với các sản phẩm bảo hiểm nhằm hạn chế các rủi ro thanh khoản và rủi ro tín dụng, các chính sách hỗ trợ NHTM xử lý các rủi ro trong việc khuyến khích cho các đối tượng thu nhập trung bình vay tạo lập nhà ở.

2. Về phía ngân hàng

Chủ động xây dựng các chương trình huy động vốn dài hạn, đặc biệt là các chương trình huy động vốn của chính các đối tượng có nhu cầu vay, ví dụ như các chương trình tiết kiệm nhà ở như các nước đã thực hiện. Chủ động trong việc tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi từ các tổ chức tài chính thế giới (thường là dài hạn), nghiên cứu áp dụng các sản phẩm tài chính (trái phiếu, tín phiếu) để huy động mọi nguồn vốn có thể từ trong khu vực dân cư cũng như từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

4.4.2.2 Lãi suất, thời hạn, hạn mức vay và phương án trả nợ

1. Chính phủ thực hiện các chính sách bù lãi suất để bù đắp phần chênh lệch giữa mức lãi suất các NHTM muốn cho vay và mức lãi suất người có thu nhập trung bình và thấp có khả năng trả nợ nhằm giảm các áp lực lãi vay cho người đi vay, đồng thời có thể hấp dẫn các NHTM với mức lãi suất hợp lý. Khuyến khích các NHTM bằng các chương trình, chính sách bù lãi suất cũng là một trong những biện pháp phổ biến mà các chính phủ ở các nước áp dụng trong bài toán tài chính nhà ở cho người có thu nhập thấp.

2. Đối với khoản tiền phải trả ban đầu để mua nhà khoảng 30%, cũng là vấn đề khó khăn cho không ít người có thu nhập trung bình và thấp, các NHTM có thể xem xét tăng hạn mức cho vay từ 70% như hiện nay lên mức 80% (là mức thông thường được áp dụng cho vay mua bất động sản tại các nước), nhất là trong điều kiện giá cả trên thị trường bất động sản chưa được ổn định, giá nhà ở thường tăng gấp nhiều lần so với tốc độ tăng thu nhập của người dân, do đó để có thể để dành được 30% giá trị căn nhà cũng là một vấn đề đối với những người có thu nhập trung bình và thấp.

3. Vấn đề thẩm định thu nhập hiện nay cũng là một trong những vấn đề còn nhiều khó khăn, đặc biệt là những người không phải là CB-CNV, không có hợp đồng lao động cụ thể hoặc không đủ cơ sở để chứng minh thu nhập, NHTM cần linh hoạt hơn trong việc cho phép các thành viên trong hộ gia đình cùng tham gia vào phương án trả nợ cho ngân hàng (group-lending), hoặc chấp nhận tương đối các khoản thu nhập không chính thức sau khi đã được cán bộ tín dụng thẩm định, đánh giá. Tại các nước, việc cho một nhóm những người cùng vay để tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng được xem là một trong những giải pháp thích hợp khi giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp [Mitlin 2007]

4. Về thời hạn cho vay, hiện nay ở các ngân hàng thường là 5 năm hoặc không quá 10 năm, tuy nhiên nếu khoản vay có thời hạn lên đến 15 năm thì khoản phải trả cho ngân hàng cũng còn vượt quá khả năng của các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp. Do vậy, các chính phủ cùng với các NHTM, tổ chức tín dụng

cần nghiên cứu, xem xét nâng thời hạn cho vay lên 20 – 30 năm như các nước nhằm đảm bảo cho các đối tượng có điều kiện trả dần nợ vay.

4.4.2.3 Đảm bảo tiền vay và xử lý tài sản thế chấp

Một trong những vấn đề nổi bật trong quá trình nghiên cứu, là các vấn đề liên quan đến tài sản đảm bảo và công tác xử lý tài sản thế chấp. Đối với các NHTM, tài sản thế chấp, cầm cố được xem là khoản thu nợ thứ 2, tuy nhiên, ở những nước đang phát triển như Việt Nam, khi hệ thống ngân hàng còn mới phát triển và còn nhiều bất cập, thì tài sản thế chấp lại trở thành niềm tin và đảm bảo cho khoản vay của NHTM. Đặc biệt đối với người có thu nhập trung bình và thấp được các NHTM đánh giá là đối tượng khách hàng có rủi ro cao hơn thì việc thu nợ từ nguồn tài sản đảm bảo càng được các NHTM quan tâm. Để thu nợ từ việc thanh lý tài sản đảm bảo, ngoài tính thanh khoản của tài sản, thì vấn đề về thủ tục và quy định xử lý tài sản đảm bảo cũng đang là vấn đề khó khăn của các NHTM hiện nay, do vậy, chính phủ cần quan tâm trong việc tạo sự linh hoạt, chủ động cho các ngân hàng trong vấn đề này:

1. Cải tiến quy trình, đơn giản hóa thủ tục và nhanh chóng hoàn tất việc cấp chứng nhận nhà ở, đất ở. Tiếp tục đẩy mạnh cải tiến, đơn giản hóa về trình tự, thủ tục theo quyết định 38/2000/QĐ-UB-ĐT, thực hiện phân cấp cho UBND các quận, huyện, thực hiện cơ chế mới về công nhận theo hiện trạng sử dụng ổn định, lâu dài, căn cứ vào nội dung tự khai và tự chịu trách nhiệm của người dân.

2. Cần xây dựng cơ chế đảm bảo tiền vay theo hướng linh hoạt, không cứng nhắc về thế chấp, cầm cố, nâng cao quyền tự chủ của các tổ chức tín dụng trong việc lựa chọn hình thức đảm bảo tiền vay phù hợp vì mục tiêu an toàn vốn. Trong từng giai đoạn, tùy vào mục tiêu và đối tượng cụ thể, chính phủ xây dựng chính sách ưu đãi với hình thức đảm bảo tiền vay thích hợp, khi bị tổn thất do các nguyên nhân khách quan thì được chính phủ hỗ trợ xử lý.

3. Việc xử lý tài sản thế chấp, cầm cố không chỉ là vấn đề của NHTM với khách hàng mà còn liên quan đến nhiều ngành, nhiều cấp, do vậy cần chú trọng các vấn đề sau:

- Quy định nhiều hình thức xử lý tài sản thế chấp, cầm cố mà các bên có thể thỏa thuận lựa chọn, nâng cao quyền hạn của các tổ chức tín dụng được quyền chủ động bán tài sản thế chấp, cầm cố.
- Đề ra nhiều phương thức bán tài sản để các bên vận dụng một cách linh hoạt, phù hợp với điều kiện từng nơi, có thể bán trực tiếp cho người có nhu cầu, bán qua trung tâm đấu giá hoặc tự tổ chức đấu giá, thu nợ bằng tài sản thế chấp, cầm cố.
- Quy định về thủ tục chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản một cách nhanh chóng, thuận lợi, ưu đãi các tài sản thế chấp, cầm cố khi xử lý không phải nộp các khoản thuế mua bán, ngoại trừ lệ phí trước bạ.
- Nâng cao trách nhiệm của các ngành liên quan trong việc phối hợp xử lý tài sản thế chấp, cầm cố như Công An, Tòa án, Viện kiểm sát, Sở địa chính, NHNN ..., tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tín dụng trong việc thu hồi nợ từ nguồn thu nợ thứ 2 này.

4. Tiếp tục tạo điều kiện và hỗ trợ, hoàn chỉnh quy chế quản lý đơn giản và hiệu quả cho các trung tâm giao dịch bất động sản, trung tâm đấu giá, trung tâm thẩm định giá bất động sản, nhằm nâng cao hiệu quả công tác thẩm định giá trị các bất động sản. Tiếp tục điều chỉnh và hoàn thiện khung giá đất mới, phù hợp với thị trường.

4.4.2.4 Nâng cao năng lực, nghiệp vụ của các NHTM

Bên cạnh khả năng về nguồn vốn, các điều kiện thuận lợi về môi trường kinh doanh, chính sách kinh tế, yếu tố thị trường ..., nội dung quan trọng ảnh hưởng đến quyết định và xu hướng cho vay của NHTM chính là năng lực hoạt động của NHTM. Một NHTM có tiềm lực về đội ngũ nhân sự tốt, chuyên môn cao, có khả năng thẩm định, phân tích, đánh giá thị trường và khách hàng tốt, quy trình quản lý, kiểm soát chặt chẽ, hệ thống thông tin đầy đủ, hiệu quả ... sẽ giúp các NHTM dễ dàng trong việc ra quyết định mở rộng thị trường và phát triển sản phẩm mới. Do vậy, để có thể phát triển hoạt động tín dụng nhà ở cho đối tượng có thu nhập

trung bình và thấp, các NHTM cũng cần phải nâng cao năng lực, khả năng nghiệp vụ của chính mình.

1. Nâng cao hiệu quả và chất lượng công tác phân tích, thẩm định, hạn chế việc thu hồi nợ từ nguồn tài sản thế chấp. Mặc dù việc thẩm định đối với đối tượng có thu nhập trung bình và thấp phát sinh nhiều khó khăn và cần sự linh hoạt trong công tác thẩm định của cán bộ tín dụng, tuy nhiên cần thực hiện quy trình cho vay đầy đủ và chặt chẽ, tuân thủ các quy định về đánh giá và phân loại khách hàng để xét duyệt cho vay, áp dụng nhiều hình thức cho vay thích hợp cho từng đối tượng vay, thực hiện cho vay có đảm bảo đầy đủ. Cán bộ tín dụng mở hồ sơ theo dõi khách hàng vay vốn, hàng năm thực hiện đánh giá và phân loại khách hàng.

2. Xây dựng và sử dụng các mô hình phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng nhằm nâng cao tính khách quan, giảm thiểu thời gian và chi phí trong quá trình thẩm định cho vay của các ngân hàng.

3. Tăng cường và nâng cao hoạt động kiểm tra, giám sát khoản vay. Thường xuyên kiểm tra thực hiện cam kết của khách hàng trong việc thanh toán nợ vay, lãi vay đúng hạn, cùng với việc đánh giá lại điều kiện tài chính và những dự báo về sự thay đổi khả năng thanh toán khoản vay của khách hàng để xem xét lại nhu cầu tín dụng của người đi vay.

4. Tăng cường hoạt động kiểm soát nội bộ nhằm ngăn ngừa và phát hiện những thiếu sót trong lúc cho vay hoặc phát sinh sau khi cho vay, ứng phó kịp thời trước khi xảy ra các tổn thất tín dụng.

5. Tiếp tục thực hiện cải cách các thủ tục ngân hàng theo hướng đơn giản, thuận tiện nhưng vẫn đảm bảo tính an toàn, xây dựng bộ phận lưu trữ hồ sơ khách hàng đầy đủ, tránh thất lạc, ứng dụng công nghệ thông tin trong việc lưu trữ thông tin khách hàng một cách chính xác và hiệu quả.

6. Có thái độ bình đẳng đối với đối tượng khách hàng có thu nhập thấp, tránh các định kiến trong quá trình đánh giá theo cảm tính của cán bộ tín dụng. Nâng cao tinh thần và thái độ phục vụ, giúp đối tượng có thu nhập thấp tránh được sự e ngại trong việc tiếp cận với sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng. Ngân

hàng cần cung cấp thông tin một cách đầy đủ và cần thiết để khách hàng có thể tìm hiểu một cách dễ dàng và nhanh chóng.

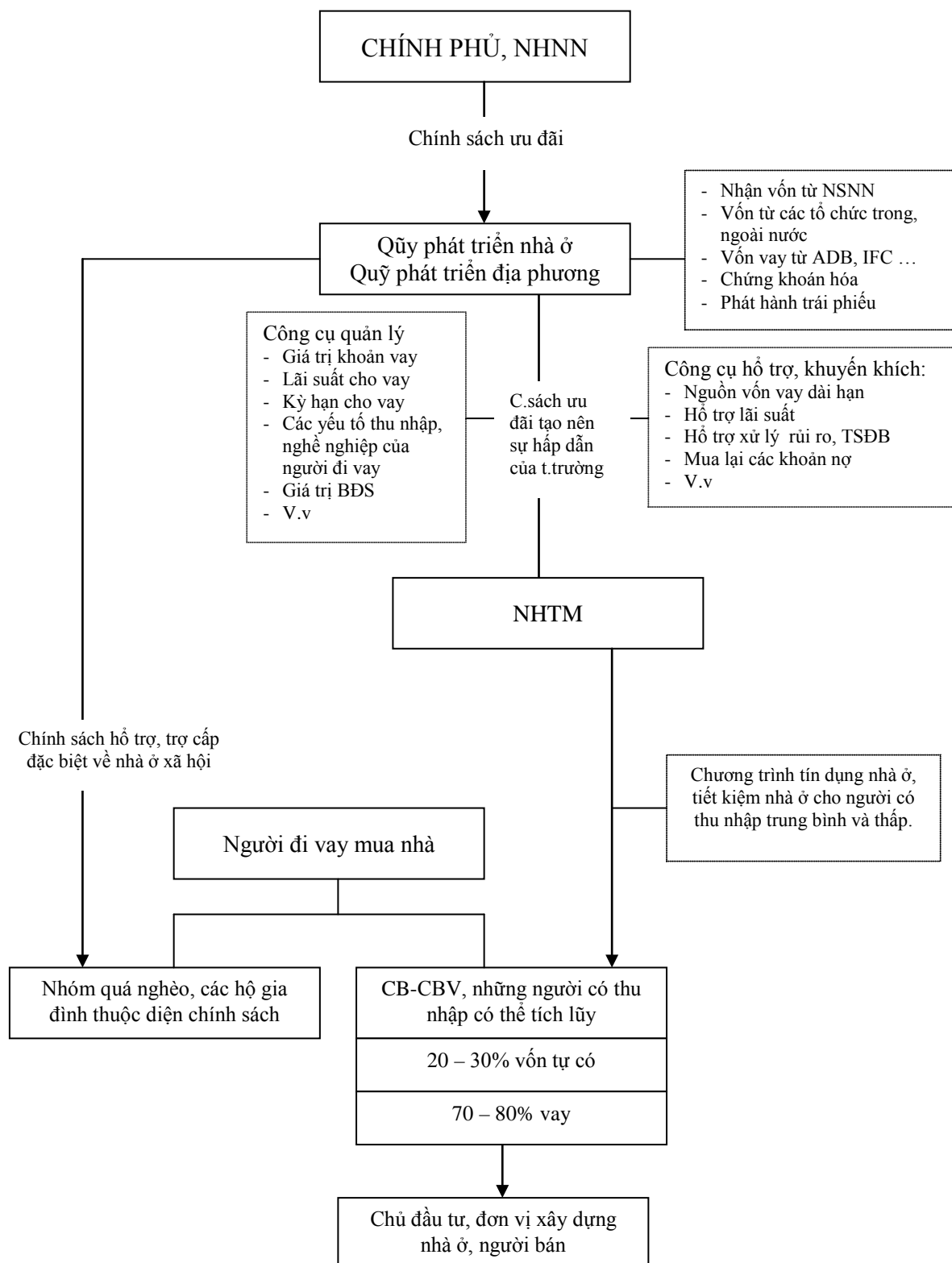
7. Xây dựng đội ngũ cán bộ có trình độ và nghiệp vụ chuyên môn cao, thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn, thông tin đầy đủ và cập nhật thường xuyên các văn bản mới ban hành cho toàn bộ nhân viên ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng. Tiêu chuẩn hóa đội ngũ cán bộ cả về chuyên môn lẫn đạo đức, từ khâu tuyển dụng đến bố trí công tác thích hợp, phân loại, đánh giá, nhận xét cán bộ hàng năm cùng với việc xây dựng chế độ tiền lương và khen thưởng, động viên thích hợp.

4.4.3 Đề xuất mô hình tác động thông qua tổ chức trung gian (joint – centre) trong việc khuyến khích các NHTM phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp tại Việt Nam.

Như vậy, để các NHTM phát triển hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp cần có những chính sách hỗ trợ từ phía chính phủ. Tuy nhiên, để các chính sách có thể được triển khai thực hiện một cách đơn giản và hiệu quả, đồng thời hạn chế các tác động tiêu cực trong khi nghiên cứu ứng dụng các phương pháp và giải pháp mới nhằm tăng nguồn vốn, giải quyết vấn đề xử lý tài sản thế chấp chưa được nghiên cứu và áp dụng rộng rãi cho toàn thể các thành phần trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế. Mô hình tác động qua trung gian (joint – centre) với các trung gian là Quỹ phát triển nhà ở, Quỹ phát triển địa phương được đề xuất để làm cầu nối trong việc thực thi các chính sách của chính phủ trong việc giải quyết vấn đề nhà ở nói chung và tín dụng nhà ở nói riêng dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp tại Việt Nam.

Căn cứ trên mô hình hoạt động của Quỹ phát triển nhà ở tại Việt Nam, cùng với việc nghiên cứu các trung gian tài chính đặc thù trong lĩnh vực tài chính nhà ở tại các nước (chương 2), mô hình tác động trung gian được đề xuất như sau:

Hình 18: Mô hình tác động, hỗ trợ, khuyến khích các NHTM phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp thông qua tổ chức trung gian như Quỹ phát triển nhà ở, Quỹ phát triển địa phương ...



Căn cứ vào sơ đồ, mô hình trên, chính phủ sẽ tác động đến các NHTM thông qua các tổ chức trung gian đặc biệt, thay vì NHNN sẽ điều chỉnh và tác động trực tiếp đến các tổ chức tín dụng để hỗ trợ, khuyến khích NHTM tham gia phát triển hoạt động tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

Ưu điểm của việc tác động thông qua các tổ chức trung gian đặc biệt có thể sơ lược một vài điểm như sau:

- a. Tạo nên sự đồng nhất và tính thống nhất của chính sách, thông qua hoạt động của tổ chức trung gian, các chính sách sẽ tác động đến các thành phần, đối tượng theo nguyên tắc lợi ích và theo cơ chế thị trường.
- b. Kết hợp được các chính sách của chính phủ và nguồn lực, thế mạnh của NHTM (nguồn vốn, nhân sự, chuyên môn, mạng lưới ...) để giải quyết bài toán tài chính nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp trên diện rộng một cách hiệu quả thay vì tài trợ trực tiếp cho người có thu nhập thấp.
- c. Có thể triển khai, ứng dụng nhanh các công cụ chứng khoán hóa, phát triển thị trường thế chấp, cầm cố, phát hành trái phiếu trong và ngoài nước để huy động nguồn vốn cho riêng việc phát triển nhà ở và tài chính nhà ở có giá trị trung bình và thấp thông qua các tổ chức trung gian đặc biệt này, trong điều kiện việc phát triển thị trường thế chấp cầm cố và thực hiện chứng khoán hóa tài sản thế chấp chưa được áp dụng rộng rãi cho các tổ chức tài chính là NHTM, TCTD vì tính phức tạp cũng như những rủi ro chưa lường hết được của thị trường và các công cụ tài chính này. Ngoài ra, với vai trò là tổ chức chính phủ, các tổ chức trung gian đặc biệt có khả năng tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi trong và ngoài nước.
- d. Việc quản lý thực hiện chính sách cũng đơn giản và hiệu quả hơn, đảm bảo tính công bằng và hiệu quả đối với mọi đối tượng có liên quan.

4.4.4 Vấn đề quản lý, hỗ trợ, khuyến khích phát triển hoạt động đầu tư xây dựng nhà ở giá trị trung bình và thấp

Để giải quyết vấn đề nhà ở cho các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp trong xã hội, chính phủ cần phải thực hiện song song nhiều chính sách nhằm kết hợp các ngành, các cấp, huy động toàn bộ các nguồn lực xã hội tham gia. Một trong những lĩnh vực quan trọng chính là quản lý, phát triển thị trường nhà ở có giá trị trung bình và thấp cùng với các giải pháp tài chính cho lĩnh vực này. Một số các vấn đề được đề xuất như sau:

1. Tăng cường công tác quản lý, phát triển thị trường bất động sản, hoàn thiện công tác quy hoạch và thiết kế sử dụng đất tạo tiền đề cho việc phát triển thị trường bất động sản ổn định và bền vững. Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý về thị trường bất động sản như luật nhà ở, luật đất đai, luật quy hoạch đô thị, luật kinh doanh BĐS, quy chế quản lý và phát triển thị trường BĐS.

2. Tăng cường quản lý, chống tình trạng đầu cơ đất đai. Trong điều kiện tiền nhàn rỗi trong khu vực dân cư còn rất lớn, tỷ suất kỳ vọng trong lĩnh vực BĐS vẫn được đánh giá cao, do đó hoạt động đầu cơ còn rất lớn, do vậy, để có thể ổn định giá cả trên thị trường BĐS, việc chống đầu cơ đất đai bằng các biện pháp hành chính và kinh tế cần được quan tâm.

3. Đẩy nhanh tiến độ hoàn thành quy hoạch và xây dựng các khu đô thị mới, phát triển cơ sở hạ tầng kết nối các khu vực ven đô với khu vực đô thị, tạo điều kiện giao thông thuận tiện và điều kiện sinh hoạt, y tế, giáo dục của người dân. Nghiên cứu và ứng dụng các phương thức hợp tác theo mô hình PPP trong việc đẩy nhanh tiến độ và phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng.

4. Nghiên cứu và tiếp tục đẩy mạnh các chính sách khuyến khích phát triển nhà ở, đặc biệt là khu vực nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, góp phần tăng lượng cung BĐS giá trị trung bình và thấp trên thị trường, góp phần ổn định giá cả BĐS, đa dạng các sản phẩm nhà ở, đáp ứng nhu cầu nhà ở của người dân. Tiếp tục triển khai thực hiện một cách hiệu quả các chương trình ưu đãi, khuyến khích các doanh nghiệp BĐS tham gia xây dựng nhà ở thu nhập thấp

như ưu đãi vốn vay, hỗ trợ lãi suất, thủ tục đầu tư, giao đất, miễn giảm thuế, tiền sử dụng đất, tăng tỷ lệ xây dựng, tăng tầng cao, giảm các quy định về diện tích tối thiểu ... nhưng phải đảm bảo các chỉ tiêu tối thiểu về quy hoạch và chất lượng công trình. Khuyến khích các doanh nghiệp ứng dụng các kỹ thuật và vật liệu mới trong xây dựng nhằm hạ giá thành và rút ngắn thời gian thi công.

5. Tính toán giá thành xây dựng và phương thức thanh toán phù hợp với thu nhập của người có thu nhập trung bình và thấp, đẩy mạnh việc xây dựng các chung cư cao tầng để gia tăng nhanh lượng cung nhà ở cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp. Theo các tài liệu khảo sát và báo cáo của Hiệp hội BĐS Thành phố Hồ Chí Minh, nhu cầu về căn hộ có giá từ 300 – 500 triệu đồng/căn là rất lớn.

6. Kết hợp chặt chẽ giữa các Bộ, Ngành, chính quyền địa phương trong việc xây dựng chính sách xã hội về nhà ở và thực hiện hiệu quả, nhanh chóng các chính sách của nhà nước.

4.4.5 Các vấn đề khác

Với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế quốc gia, khu vực và toàn thế giới, đòi hỏi nhận thức của con người cũng sẽ thay đổi theo thời gian và phù hợp với điều kiện thực tiễn dựa trên những kinh nghiệm và thực tế của quá trình phát triển. Vấn đề cuối cùng được đề cập đến trong nghiên cứu này chính là sự thay đổi về nhận thức, quan điểm hay thay đổi cách nhìn nhận mới về các vấn đề rủi ro và hiệu quả hoạt động, lợi ích kinh doanh ... trong hoạt động kinh doanh ngân hàng ²¹. Việc nghiên cứu về sự thay đổi quan điểm và nhận thức có nhiều khả năng mở ra các cơ hội mới cho việc phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

Hiện nay, đứng trên phương diện lý luận và nhận thức thì hầu hết các tài liệu nghiên cứu, giảng dạy đề cho thấy một quan điểm về rủi ro tín dụng dưới góc nhìn của người cho vay, chỉ có người cho vay – cụ thể là các NHTM mới đối mặt với các rủi ro trong quan hệ tín dụng. Xét về nguyên lý tín dụng thì NHTM cần

²¹ Tham khảo thông tin công bố của Civillawinfo 21/06/2008 từ nghiên cứu của TS Phan Văn Tính về Cách nhìn nhận mới về rủi ro tín dụng

phải bảo đảm vốn tín dụng được hoàn lại đầy đủ cả gốc và lãi, do vậy, các nhà quản trị ngân hàng khi thiết lập các cơ chế quản trị tín dụng, đã không ngừng xây dựng một hệ thống quản trị rủi ro cho ngân hàng dựa trên hệ thống các nguyên tắc trong quản trị. Tuy nhiên một góc nhìn mới liên quan việc đánh giá thế nào là một hệ thống quản trị rủi ro tốt, hiệu quả và thích hợp được đặt ra như sau:

[1] Thứ nhất, khi thẩm định phương án xin vay, một số NHTM vẫn thường áp đặt ý kiến chủ quan của mình và thực hiện các nguyên tắc đánh giá một cách cứng nhắc. Ví dụ như: khi thẩm định giá trị tài sản cho đề nghị vay 1 tỷ đồng trong 5 năm, vì mục tiêu hạn chế rủi ro và các quy định về hạn mức cho vay tối đa 70% giá trị tài sản đảm bảo, NHTM chỉ có thể cho vay 800 triệu trong thời hạn 3 năm. Nếu khách hàng đồng ý thì đứng ở góc độ phân tích khả năng trả nợ của khách hàng này thì rủi ro thanh toán có thể gia tăng vì khách hàng chưa thể cân đối khoản thiếu hụt vốn 200 triệu đồng và 2 năm bị rút ngắn. Trong khi đó, hầu như ngân hàng cho vay cũng không có thẩm định và đánh giá liệu rằng với số tiền và thời gian cho vay do NH cung cấp có làm cho khách hàng gặp rủi ro nào trong quá trình sử dụng vốn vay hay không?

[2] Thứ hai, xuất phát từ tư tưởng áp đặt là người cho vay, nhiều ngân hàng đã đưa ra nhiều điều khoản ràng buộc trong cam kết thực hiện các nghĩa vụ trong quan hệ tín dụng, trong khi chính bản thân ngân hàng cũng biết chắc chắn rằng những cam kết đó có thể không khả thi trong thực hiện hoặc có thể gây ra áp lực cho người đi vay. Ví dụ như NHTM có quyền thay đổi lãi suất, chấm dứt hợp đồng, phát mãi tài sản để thu hồi nợ trước hạn, trong trường hợp người đi vay tạm thời khó khăn về thanh toán, nếu NHTM vẫn cứng nhắc trong việc thu hồi nợ mà không quan tâm đến việc hỗ trợ khách hàng vượt qua giai đoạn khó khăn tài chính tạm thời, có thể đẩy khách hàng vào việc không có khả năng chi trả thực sự. Chính vì điều này mà trong một số trường hợp ngân hàng cho vay xử lý các phát sinh cũng theo nguyên tắc cứng nhắc, không sâu sát thực trạng và chưa nắm bắt được toàn bộ nội dung và bản chất của vấn đề có thể dẫn đến thiệt hại cho cả bên cho vay và bên đi vay, chưa kể đến những thiệt hại khác tính về hiệu quả kinh tế, xã hội.

Cũng cùng sự thay đổi về quan điểm và nhận thức này, trong một nghiên cứu thị trường tại Nhật, các NHTM đã phát hiện “phụ nữ” chính phân khúc thị trường “an toàn” và sinh lợi trong ngành cho vay cầm cố mua nhà tại Nhật. Theo kết quả thu được, tỷ lệ vỡ nợ của họ thấp hơn nam giới – đối tượng có lương và thu nhập cao mà ngân hàng thường nhắm vào. Ngân hàng Suruga nhắm vào Sonet, một chương trình cho vay cầm cố dành cho khách hàng phụ nữ và nhận thấy không chỉ có ít trường hợp vỡ nợ, mà phụ nữ cũng sẵn lòng trả tỷ lệ cao hơn để linh hoạt trong tài trợ và thanh toán cầm cố. Ngân hàng Resona chuyên cung cấp khoản vay mua nhà cho khách hàng là “phụ nữ” [Nguyễn Văn Dung, 2009]

Như vậy, vấn đề được đặt ra ở đây là, NHTM sẽ dựa trên quan điểm và nhận thức như thế nào để xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá phù hợp, không chỉ đơn thuần dựa trên một góc nhìn của người cho vay mà còn phải kết hợp với việc đánh giá về ý thức, mong muốn và khả năng của khách hàng trên quan điểm phân tích, đánh giá một các hài hòa tổng thể các vấn đề liên quan đến lợi nhuận, hiệu quả, rủi ro của cả 2 bên và những đối tượng khác có liên quan.

Dựa trên quan điểm này, vấn đề về phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp qua hệ thống NHTM cần thực hiện nhiều những nghiên cứu sâu hơn, cụ thể hơn cho cả bên cho vay, bên đi vay, chính phủ và các đối tượng có liên quan khác. Trên cơ sở tổng hợp các đánh giá và phân tích theo nhiều góc nhìn và khía cạnh để có thể tổng quát hóa bức tranh cho toàn thị trường, từ đó xây dựng một hệ thống giải pháp phù hợp hơn và hiệu quả hơn.

KẾT LUẬN

Có một sự thật là hiện tại hơn 1 tỷ người trên khắp thế giới phải sống trong những căn nhà tạm bợ, các khu nhà ổ chuột và không đủ khả năng tài chính để có được một nơi ở đàng hoàng. Trong đó, hơn một nửa số người này tập trung tại khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, nơi có tỷ lệ tăng dân số và tốc độ đô thị hóa gia tăng nhanh chóng [Robert Bestani 2009]. Theo số liệu báo cáo của Ngân hàng phát triển Châu Á (ABD), sự chênh lệch giữa giá đất ở, giá nhà ở so với thu nhập của người dân tại khu vực Châu Á là cao nhất hiện nay và tại các thành phố lớn của các nước Châu Á, hầu hết vẫn còn trong tình trạng thiếu hụt và khó khăn về việc phát triển các dịch vụ, cơ sở hạ tầng, vấn đề nhà ở và các vấn đề về an sinh xã hội. Do vậy, có thể nói áp lực trong việc giải quyết vấn đề nhà ở, đặc biệt là nhà ở cho người có thu nhập thấp tại khu vực Châu Á cao hơn rất nhiều ở các khu vực khác, ngay cả so với các nước ở khu vực Châu Phi²².

Quản thể quy mô, chất lượng nhà ở cho người có thu nhập thấp là thước đo sự phát triển hệ thống an sinh xã hội và nâng cao chất lượng sống, quy định vẻ đẹp kiến trúc, bộ mặt cảnh quan của một địa phương và cả quốc gia, đồng thời khẳng định trình độ, khả năng quản lý xã hội của chính quyền địa phương nói riêng và chính phủ nói chung [Kinh tế và dự báo, 2008].

Vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp không chỉ đơn giản là việc tạo nơi ăn, chốn ở, tái định cư cho hàng ngàn hộ dân thuộc diện giải phóng mặt bằng để triển khai các dự án kinh tế - xã hội, mà còn bao gồm cả việc làm thế nào để thu xếp cho hàng ngàn lao động từ nông thôn ra thành thị làm việc, các cặp gia đình trẻ muốn được tách khỏi gia đình bố mẹ, và những người có thu nhập trung bình và thấp khác có điều kiện “an cư lạc nghiệp” hoặc đơn thuần là chỉ để cải thiện điều kiện ăn ở, sinh hoạt và không gian sống vốn quá khó khăn. Quá trình di chuyển các dòng dân cư và xác lập chỗ ở mới “bằng hoặc tốt hơn chỗ ở cũ” cho các cư dân đã, đang và sẽ tiếp tục mở rộng và tăng tốc trong xu thế phát triển

²² Tài liệu về Tài chính nhà ở khu vực Châu Á của Ngân hàng phát triển Châu Á (ABD)

chung trong các xã hội hiện đại, cùng với quá trình tái cơ cấu các khu vực, hoạt động kinh tế - xã hội vi mô và vĩ mô trong nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển như Việt Nam.

Chính vì vậy, việc giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp đã trở thành mục tiêu ưu tiên hàng đầu của chính phủ trong những năm vừa qua. Thời gian qua, chính phủ đã thực thi nhiều chính sách ưu đãi, khuyến khích hoạt động xây dựng nhà ở cho người có thu nhập thấp. Song, thực tế là những người có thu nhập trung bình và thấp không đủ sức mua, tức là không có tiền, nên những căn nhà, chung cư xây dựng dành cho người có thu nhập thấp vô hình trung trở thành “điểm dừng chân” của người có thu nhập cao và các đại gia, tạo kẽ hở cho môi giới, cò đất, buôn bán bất hợp pháp, gây ra tình trạng sốt giá nhà ảo trong thời gian qua. “Khó lại càng khó”, giấc mơ sở hữu một căn nhà đối với người có thu nhập trung bình và thấp có xa vời? [Tiền Phong, 2009]

Do vậy, để giải quyết vấn đề nhà ở cho người có thu nhập thấp, không chỉ dừng lại ở vấn đề khuyến khích hoạt động đầu tư, xây dựng nhà ở có giá trị thấp mà việc đẩy mạnh thị trường tài chính liên quan đến lĩnh vực bất động sản và nhà ở là một vấn đề quan trọng cần được sự quan tâm một cách đúng mức. “Phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp” có thể nói là một trong những giải pháp góp phần tạo điều kiện cho những đối tượng này có đủ khả năng để “an cư – lạc nghiệp”, góp phần vào việc giải quyết vấn đề xã hội đang ngày càng trở nên cấp bách này.

Thị trường nhà ở người có thu nhập trung bình và thấp sẽ không thể phát triển nếu như không có cam kết vốn tín dụng cho đối tượng này từ ngân hàng. Dù cho chính phủ có dành bao nhiêu tiền để đầu tư xây dựng các căn hộ giá rẻ hoặc dành bao nhiêu ưu đãi cho các doanh nghiệp xây dựng, bất động sản để phát triển nhà ở giá rẻ đi nữa thì nếu không được hỗ trợ tín dụng, người có thu nhập trung bình và thấp cũng sẽ không bao giờ có thể mua được nhà [Tuoitreonline 2008].

**DANH MỤC
CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN
ÁN**

1. Bài báo khoa học: “Tín dụng ngân hàng và nhà ở cho người có thu nhập thấp” – Tạp chí Công nghệ Ngân hàng tháng 5/2010
2. Bài báo khoa học: “Tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp” (Credit for the program to provide the low-income earners in HCMC with housing)- Tạp chí phát triển kinh tế số 117, tháng 5/2004

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- [1.] Cục thống kê thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Niên giám thống kê*, NXB Thống kê thành phố Hồ Chí Minh.
- [2.] Cục thống kê thành phố Hồ Chí Minh (2009), Báo cáo kết quả sơ bộ Tổng điều tra dân số và nhà ở 2009.
- [3.] Phan Thị Cúc (2009) và cộng sự - Hệ thống thông tin tài chính ngân hàng, NXB Đại học quốc gia TP HCM,.
- [4.] Lê Vinh Danh (2006), Chính sách tiền tệ và điều tiết vĩ mô của ngân hàng trung ương, NXB Tài chính.
- [5.] Huyền Diệu (2007), PTKT – CSTT, Vụ CSTT.NHNN - Khủng hoảng tài chính trên thị trường cho vay cầm cố dưới tiêu chuẩn năm 2007, tài liệu nghiên cứu.
- [6.] Nguyễn Đăng Dòn (2005), Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, NXB Thống kê.
- [7.] Nguyễn Văn Dung, MBA (2009), Quản trị hoạt động thị trường tiêu dùng, Nhà xuất bản Tài chính.
- [8.] Đào Văn Hùng (2005), Phát triển hoạt động tài chính vi mô ở Việt Nam, NXB Lao động – xã hội.
- [9.] Trần Du Lịch (2004), Cơ chế quản lý để vận hành và phát triển thị trường bất động sản Thành phố Hồ Chí Minh, Báo cáo nghiên cứu, Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh.
- [10.] Nguyễn Thành Long (2006), Tìm hiểu các quy định pháp luật về nghiệp vụ ngân hàng, NXB Thống kê.
- [11.] Nguyễn Minh Kiều (2007), Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê.

- [12.] Nguyễn Minh Kiều (2006), Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB Tài chính.
- [13.] Nguyễn Minh Kiều (2005), Nghiệp vụ ngân hàng, NXB Thống kê.
- [14.] Nguyễn Thị Mùi (2008), Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Tài chính.
- [15.] Lê Văn Tề (2009), Tín dụng ngân hàng, NXB Giao Thông Vận Tải.
- [16.] Nguyễn Đình Thọ (2009), và cộng sự - Nghiên cứu khoa học trong quản trị kinh doanh, NXB Thống kê.
- [17.] Nguyễn Văn Tiên (2002), Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB Thống kê.
- [18.] Vương Quân Hoàng (2006), và cộng sự - Phương pháp thống kê xây dựng mô hình định mức tín nhiệm khách hàng thẻ nhân.
- [19.] Tài liệu hội thảo và tài liệu khác:
- [20.] Bản cáo bạch phát hành chứng khoán bất động sản, Dự án chung cư 20 tầng An Khang – Q2 – TP.HCM, Tổng công ty địa ốc Sài Gòn (2006).
- [21.] Hoạt động hệ thống NHTM Việt Nam một năm sau gia nhập WTO, Đại học ngân hàng (2007), NXB Thống kê.
- [22.] Kỹ yếu hội thảo khoa học về Nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các ngân hàng thương mại Việt Nam, Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Vụ chiến lược phát triển ngân hàng (2005).
- [23.] Vai trò của thị trường vốn trong sự phát triển của thị trường bất động sản, Tài liệu nghiên cứu của Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh (2004).

Tiếng Anh

- [24.] Tài liệu nghiên cứu về lý thuyết tín dụng và tín dụng thế chấp bất động sản
[keywords: banking, credit, credit risk, mortgage]
- [25.] Agudo Roldan, Jose Manuel and Manuel Campos Spoor (1992), Credit recovery through payments, related to borrower income in unstable economies, the Mexican experience, Housing policy debate.
- [26.] Allen, L., Delong, G., & Saunders, A. (2004), Issues in credit risk modeling of retail markets, Journal of Banking and Finance.
- [27.] Altman, E.I, & Saunders, A. (1998), Credit measurement: development over the last 20 years, Journal of Banking and Finance.
- [28.] Alan V.Phan (2006), Hedgefunds and China's stock market: a study on factors influencing investment decisions by fund managers, Sourthen Cross Univesity.
- [29.] Allen, F., Carletti, E., Marquez, R.(2008), Credit market competition anda capital regulation, Arizona State University.
- [30.] Archer, W.R, Ling, D.C, and Gary McGill (2001), Prepayment risk and lower income mortgage borrowers, Harvard University, Working Paper.
- [31.] Ancher, W.R, and D.C Ling, Pricing Mortgage backed securities: Intergrating Optimal call and Empirical Models of prepayment, Journal of the American Real Estate and Urban Economic Association.
- [32.] Ansah, B.S (1999), Developing housing finance in transitional economies: selected African coutries outside of South Africa, Journal of Housing Finance International.
- [33.] Barry, Chistopher.B, Gonxalo Castaneda, and J.B Lipscomb (1998), The structure of mortgage markets in Mexico and prospects for their securitizations, Journal of housing research.

- [34.] Baumann, T (2001), Out of the frying pan into the fire: the limits of loan finance in a capital subsidy context, *Journal of Environment and Urbanization*.
- [35.] Beltas, A (2008), Housing and housing finance in Algeria: Opportunities and Challenges, *Journal of Housing Finance International*.
- [36.] Berger, A., Herring, R., Szegoe, G. (1995), The role of capital in financial institution, *Journal of Banking and Finance*.
- [37.] Besanko, D., Kanatas, G. (1998), The regulation of bank capital: Do capital standard promote bank safety?, *Journal of Finance Intermediation*.
- [38.] Bestani, R. and Klein, J (2004), Housing finance in Aisa, Asia Development Bank working paper.
- [39.] Bhattachatya, S., Boot, A., Thakor, A. (1998), The economic of bank regulation, *Journal of Money, Credit, Banking*.
- [40.] Blood, R (2001), Mortgage default insurance: Credit enhancement for homeownership, *Journal of Housing Finance International*.
- [41.] Blood, Roger (1997), Mortgage default insurance study: final report, Report of FOVI.
- [42.] Bernstein, Steve A., Michael Lee, and Bertrand Renaud (1997), Mexico's housing finance system, privatization in an unstable environment, Paper presented ay the AREUEA International Real Estate Conference.
- [43.] Boyle M, Crook J.N, Hamilton R.and Thomas L.C, Credit scoring and credit control, Thomas L.C, Crook J.N & Edelman D.B, Methods for credit scoring applied to slow payers, Oxford University Press, Oxford 1992.
- [44.] Bryman, A & Cramer, D (1992), Quantitative data analysis for social scientists, 2nd edition, London: Routledge.

- [45.] Cain, A (2007), housing microfinance in post-conflict Angola: overcoming socioeconomic exclusion through land tenure and access to credit, *Journal of Environment and Urbanization*.
- [46.] Caplin, A., C. Freeman and J.Tracy (1993), Collateral damage: How refinancing constraints exacerbate regional recessions, Working paper of National Bureau of Economic research.
- [47.] Capon N, Credit scoring system, a critical anlysis, *Journal of marketing* 1982.
- [48.] Capozza D., Kazarian D., Thomson T. (1998), The conditional probability of mortgage default, *Real estate economics*.
- [49.] Cooper, D.R & Schindler, P.S (1998), *Business research methods*, 6th edition, The Irwin/Mcgraw Hill series, Operations and decision science, Boston.
- [50.] Cooper, D.R & Emory, W 1995, *Bussiness research methods*, 5th edition, the Irwin series in statistics, Chicago.
- [51.] Collyns, C. and A. Senhadji, Lending Booms, Real estate bubbles and the Asian crisis, IMF woring paper.
- [52.] Cresswell, J (2003), *research design; qualitative, quantitative and mixed methods approach*, 2th edition, Sage: Thousand Oaks, CA.
- [53.] Crotty, M (1998), *The foundations of social research: meaning and perspective in research process*, Sage Publications, Lodon, UK.
- [54.] Davis, D (2005), *Business research for decision – making*, 1st edition, Thomson Brooks/Cole: Belmont, CA.
- [55.] Denzin, N.K & Lincoln, Y.S (1994), *Handbook of qualitative research*, Sage Publication: Thousand Oaks, CA.
- [56.] Diamond, D., Rajan, R. (2000), A theory of bank capital, *Journal of Finance*.

- [57.] Diamond, Jr., D.B and M.J Lea (1995), Sustainable Financing for housing: a contribution to Habitat II, Fannie Mae Office of housing research, working paper.
- [58.] Datta, K. and Jones, G (2001), housing and finance in developing countries: invisible issues on research and policy agendas, Journal of Habitat International.
- [59.] Flannery, M. (1994), Capital regulation and insured bank's choice of individual loan defaults risk, Journal of Money and Economic.
- [60.] Forler, F.J (1993), Survey research methods, 2nd edition, Applied social research methods series, vol.1 Sage Publications, Newbury Park, CA.
- [61.] Gambacorta, L., Mistrulli, P. (2004), Does bank capital affect lending behavior?, Journal of Finance Intermediation.
- [62.] Gay, L.R & Diehl, P.L (1992), Research methods for business and management, Macmillan Pub Co, Maxwell Macmillan Canada, Maxwell Macmillan International, New York.
- [63.] Gennotte, G., Pyle, D. (1991), Capital control and bank risk, Journal of Banking and Finance.
- [64.] Hackbarth D., Miao J., Morllec E. (2006), Capital structure, credit risk and macroeconomic conditions, Journal of financial Economic.
- [65.] Hair, J.F (1995), Multivariate data analysis with readings, 4th edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- [66.] Helbing, T (2005), Housing price bubbles – a tale based on housing price booms and busts, BIS working paper No 21.
- [67.] Henley, W.E (1995), Statistical aspect of credit scoring, Open University, Dissertation
- [68.] Henderson, J, and Y.Ioanides (1989), Dynamic Aspects of customer decisions in housing markets, Journal of Urban Economic.

- [69.] Hoek-Smit, M. and Diamond, D (2003), subsidies for housing finance, *Journal of Housing Finance International*
- [70.] Hull, John C (1997), *Options, Futures and other derivatives*, Upper saddle River, New Jersey.
- [71.] Hussey, J & Hussey, R (1997), *Business research: a practical guide for undergraduate and postgraduate students*, Macmillan, London.
- [72.] Inderst, R., Mueller, H. (2006), A lender-based theory of collateral, *Journal of Finance and Economic*.
- [73.] Jarrow, R., Turnbull, S. (1995), Pricing derivatives on financial securities subject to credit risk, *Journal of Finance*.
- [74.] Jorgensen, N.O (2007), Housing the No-income groups: the role of housing finance in alleviating urban poverty, *Journal of Housing Finance International*
- [75.] Jones, S. (2007), *How to write a great research paper*, Microsoft research, Cambridge.
- [76.] Kau, James B. and Donald C.Keenan and Taewon Kim (1993), Transaction costs, Suboptimal termination and Default probabilities, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*.
- [77.] Keppel, G (1991), *Design and analysis: a researcher's handbook*, 3th edition, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- [78.] Kumar, N. Stern, L.W & Anderson J.C (1993), Conducting organizational research using key informants, *Academy of management journal*.
- [79.] Kwan, S., Eisenbeis, R. (1997), Bank risk, capitalization and operating efficiency, *Journal of Finance Services Res*.
- [80.] Karley, N.K (2008), Ghana residential property delivery constraints and affordability analysis, *Journal of Housing Finance International*

- [81.] Kanagwa, R.J (2008), The impact of mortgage servicing on the performance of mortgage banking institution in Uganda: a case study of housing finance company ltd, *Journal of Housing Finance International*
- [82.] Kajimo – shakantu, K., and Evans K (2006), The role of banks in the provision of low-income housing finance in South Africa: can they play a difference role?, *International Journal of Strategies Property Management*.
- [83.] Kajimo – shakantu, K., and Evans K (2007) exploring the possibilities of intergrating the savings of women in poor urban communities to formal finance systems to enhance housing opportunities, *Journal of Property Management*.
- [84.] La-cour-little, M (1999), Another look at the role of Borrower Characteristics in predicting mortgage repayments, *Journal od housing research*.
- [85.] Lea, Michael and Loic Chiquier (1999), Providing long-term financing foe housing: the role of secondary markets, paper presented at the AREUEA International Conference.
- [86.] Lea, M (2005), Attracting private capitall into low-income markets, *Journal of Housing Finance International*
- [87.] Mcgill G.A (1996), The effect of income and collateral constraints on residential mortgage terminations, *Regioanl Science and Urban Economics*.
- [88.] Mc Murray, D (2005), Social and Business research: building theoretical models, Handouts on MNG03047 class, Southern Cross University.
- [89.] Manda, M.A,Z (2007), Mchenga – urban poor housing fund in Malawi, *Journal of Environment and Urbanization*.
- [90.] Mitlin, D (2007, 2008) – Group lending for housing – three key sources of housing finace, *Journal of Finance*.
- [91.] Morris, I. Mullard, K and Jack, M. (2007), The growth of financial services, provided by Homeless international, *Journal of Environment and Urbanization*.

- [92.] Muller, A. and Mitlin, D (2007), Securing inclusion: strategies for community empowerment and state redistribution, *Journal of Environment and Urbanization*.
- [93.] Modigliani, Franco and Donald Lessard (1975), New mortgage design for stable housing in an inflationary environment, Federal Reserve Bank of Boston conference.
- [94.] Merrill, S.R (2001), Low and moderate – income housing finance in South Africa: making progress in a troubled environment, *Journal of Housing Finance International*.
- [95.] Modigliani, Franco (1989), The Inflation – Proof mortgage: The mortgage for the Young, *The collect papers of Franco Modigliani*.
- [96.] Neo, P.H, Lee N.J, and Ong S.E (2003), Government policy and household mobility behavior, *Urban Studies*.
- [97.] Ong, S.E (1998), Housing Affordability and upward mobility from Public to Private housing in Singapore, *International Real Estate Review*.
- [98.] Ong, S.E and Sing, T.F (2002), Price discovery between private and public housing market, *Urban studies*.
- [99.] Ong, S.E (2005), Mortgage market in Asia, Paper for presentation at the European Real Estate Society Conference.
- [100.] Okpala, D.C.I (1994), financing housing in developing countries: a review of the pitfalls and potentials in the development of formal housing finance systems, *Journal of Urban and Studies*.
- [101.] Pillarry, A and Naude, W.A (2006), Financing low-income housing in South Africa: borrowers experiences and perception of banks, *Journal of Habitat International*.
- [102.] Pillarry, A and Naude, W.A (2006), Savings and affordability in South African's low-income housing market, *Journal of Saving and Development*.

- [103.] Portreous, D (2000), Coming second? Secondary market development in developing countries: a case study, *Journal of Housing Finance International*
- [104.] Quigley, J.M (1987), Interest rate variations, mortgage prepayments and household mobility, *Review of Economics and Statistics*.
- [105.] Rajan, R (1992), Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's length debt, *Journal of Finance*.
- [106.] Reside, R., Rhee, S.G, and Shimomoto, Y (1999), The feasibility of creating Mortgage back securities in Asian countries, Asian Development Bank.
- [107.] Roman Inderst, Holger M. Mueller (2005), Bank capital structure and credit decisions, *Journal of Financial Intermediation*.
- [108.] Roscoe, JT (1975), *Fundamental research statistics for the behavioural sciences*, 2nd edition, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- [109.] Renaud, B (1999), the financing of social housing in intergrating financial markets: a view from developing countries, *Journal of Housing Finance International*
- [110.] Rakodi, C (1995), housing finance for low-income urban household in Zimbabwe, *Journal of Housing Studies*.
- [111.] Saunders, A., Allen, L. (2002), *Credit risk measurement*, Wiley, New York.
- [112.] Sheuya, S.A (2007), Reconceptualizing housing finance in informal settlements: the case of Dar es Salaam, *Journal of Environment and Urbanization*. Kau, James B. and Donald C. Keenan (1995), An overview of the Option- theoretic Pricing of mortgage, *Journal of housing research*.
- [113.] Sheuya, S.A (2007), Reconceptualizing housing finance in informal settlements: the case of Dar es Salaam, *Journal of Environment and Urbanization*.

- [114.] Siemieda, William J. and Eduardo Lopez Moreno (1997), Expanding housing choices for the sector popular: Strategies for Mexico, Housing Policy Debate.
- [115.] Sing, T.F, and Ong, S.E (2002), Residential Mortgage back securitization in Asia: the Singapore experience, Journal of Real Estate Literature.
- [116.] Stein, J (1998), An adverse-selection model of bank asset and liability management with implication for the transmission of monetary policy, Research and journal of Economic.
- [117.] Thi Huyen Thanh Dinh, Stefanie Kleimeier (2007), A credit scoring model for Vietnam's retail banking market, International review of Financial analysis.
- [118.] Thomas L.C (2000), A survey of credit and behavioral scoring: forecasting financial risk of lending to consumers, International Journal of Forecasting.
- [119.] Tominson, M.R (1998), The role of the banking industry in promoting low-income housing development, Journal of Housing Finance International
- [120.] Von Thadden, E.L (1995), Long-term contracts, short-term investments and monitoring, Review of Economic Study.
- [121.] Wilson SY (2007), A causal framework for credit default theory, working paper.
- [122.] Ye, X. (2004), China Real Estate Market – mortgage/home loans, china-window.com
- [123.] Zhu, H (2005), The importance of property market for monetary policy and financial stability, BIS working paper No 21.

PHỤ LỤC

Phụ lục [01]

Ví dụ về Bộ sản phẩm Cho vay mua bất động sản của NHTM CP Hàng Hải
(Maritime Bank)

[1] Sản phẩm “Cho vay mua nhà với người có thu nhập cao”

Đối tượng: người có thu nhập cao, có nhu cầu mua nhà chung cư, nhà chia lô, biệt thự, nhà trong khu dân cư, đất nền có giấy tờ hợp pháp theo quy định của pháp luật được mua bán trực tiếp hoặc bán công khai qua sàn giao dịch BĐS để phục vụ nhu cầu định cư lâu dài, ổn định cuộc sống hoặc đầu tư.

Điều kiện vay vốn: Có hộ khẩu thường trú hoặc KT3 trên địa bàn, tỉnh, thành phố với đơn vị kinh doanh Maritime Bank cho vay. Có tổng **thu nhập ổn định trên 20 triệu đồng/tháng** và có nguồn trả nợ khác bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ gốc và lãi trong suốt thời gian vay. Có tài sản đảm bảo tiền vay phù hợp với quy định của pháp luật và của Maritime Bank.

Thời hạn vay vốn: **Tối đa là 180 tháng**

Hạn mức cho vay: tối đa là **2.000.000.000 đồng**, khách hàng thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay được vay tối đa 70% giá trị ngôi nhà. Khách hàng bổ sung thêm tài sản đảm bảo khác được vay tối đa đến 90% giá trị ngôi nhà và không vượt quá tỷ lệ đảm bảo tiền vay theo quy định của Maritime Bank.

Phương thức trả nợ: Nợ gốc phân kỳ trả nợ hàng tháng/ hàng quý/ 6 tháng. Trả lãi hàng tháng/ 3 tháng và cùng kỳ trả gốc tính trên dư nợ thực tế.

Tài sản đảm bảo: cầm cố, thế chấp, bảo lãnh có thể là tài sản hình thành từ vốn vay, bất động sản, vàng, giấy tờ có giá, bảo lãnh vay vốn, thanh toán của các tổ chức tín dụng phát hành.

Hồ sơ vay vốn bao gồm: giấy đề nghị vay vốn kèm phương án trả nợ theo mẫu, CMND hoặc hộ chiếu, hộ khẩu, các giấy tờ chứng minh thu nhập, nguồn trả nợ như bảng lương, sao kê tài khoản, giấy tờ nộp thuế cá nhân, hợp đồng cho thuê nhà, xe, hồ sơ đảm bảo tiền vay và giấy tờ khác.

Ưu đãi: thời gian phê duyệt không quá 24h kể từ khi hoàn thiện hồ sơ vay

[2] Sản phẩm “Cho vay mua nhà với người có thu nhập trung bình”

Đối tượng: người có thu nhập cao, có nhu cầu mua nhà chung cư, nhà chia lô, biệt thự, nhà trong khu dân cư, đất nền có giấy tờ hợp pháp theo quy định của pháp luật được mua bán trực tiếp hoặc bán công khai qua sàn giao dịch BĐS để phục vụ nhu cầu định cư lâu dài, ổn định cuộc sống hoặc đầu tư.

Điều kiện vay vốn: Có hộ khẩu thường trú hoặc KT3 trên địa bàn, tỉnh, thành phố với đơn vị kinh doanh Maritime Bank cho vay. Có tổng **thu nhập ổn định từ 10 - 20 triệu đồng/tháng** và có nguồn trả nợ khác bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ gốc và lãi trong suốt thời gian vay. Có tài sản đảm bảo tiền vay phù hợp với quy định của pháp luật và của Maritime Bank.

Thời hạn vay vốn: **Tối đa là 180 tháng**

Hạn mức cho vay: tối đa là **1.200.000.000 đồng**, khách hàng thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay được vay tối đa 70% giá trị ngôi nhà. Khách hàng bổ sung thêm tài sản đảm bảo khác được vay tối đa đến 90% giá trị ngôi nhà và không vượt quá tỷ lệ đảm bảo tiền vay theo quy định của Maritime Bank.

Phương thức trả nợ: Nợ gốc phân kỳ trả nợ hàng tháng/ hàng quý/ 6 tháng. Trả lãi hàng tháng/ 3 tháng và cùng kỳ trả gốc tính trên dư nợ thực tế.

Tài sản đảm bảo: cầm cố, thế chấp, bảo lãnh có thể là tài sản hình thành từ vốn vay, bất động sản, vàng, giấy tờ có giá, bảo lãnh vay vốn, thanh toán của các tổ chức tín dụng phát hành.

Hồ sơ vay vốn bao gồm: giấy đề nghị vay vốn kèm phương án trả nợ theo mẫu, CMND hoặc hộ chiếu, hộ khẩu, các giấy tờ chứng minh thu nhập, nguồn trả nợ như bảng lương, sao kê tài khoản, giấy tờ nộp thuế cá nhân, hợp đồng cho thuê nhà, xe, hồ sơ đảm bảo tiền vay và giấy tờ khác.

Ưu đãi: được thực hiện theo từng đợt ưu đãi riêng của ngân hàng

[3] Sản phẩm “Cho vay mua nhà với người có thu nhập thấp”

Đối tượng: người có thu nhập cao, có nhu cầu mua nhà chung cư, nhà chia lô, biệt thự, nhà trong khu dân cư, đất nền có giấy tờ hợp pháp theo quy định của pháp luật được mua bán trực

tiếp hoặc bán công khai qua sàn giao dịch BĐS để phục vụ nhu cầu định cư lâu dài, ổn định cuộc sống hoặc đầu tư.

Điều kiện vay vốn: Có hộ khẩu thường trú hoặc KT3 trên địa bàn, tỉnh, thành phố với đơn vị kinh doanh Maritime Bank cho vay. Có tổng **thu nhập ổn định từ 4 - 10 triệu đồng/tháng** và có nguồn trả nợ khác bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ gốc và lãi trong suốt thời gian vay. Có tài sản đảm bảo tiền vay phù hợp với quy định của pháp luật và của Maritime Bank.

Thời hạn vay vốn: **Tối đa là 120 tháng**

Hạn mức cho vay: tối đa là **500.000.000 đồng**, khách hàng thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay được vay tối đa 70% giá trị ngôi nhà. Khách hàng bổ sung thêm tài sản đảm bảo khác được vay tối đa đến 90% giá trị ngôi nhà và không vượt quá tỷ lệ đảm bảo tiền vay theo quy định của Maritime Bank.

Phương thức trả nợ: Nợ gốc phân kỳ trả nợ hàng tháng/ hàng quý/ 6 tháng. Trả lãi hàng tháng/ 3 tháng và cùng kỳ trả gốc tính trên dư nợ thực tế.

Tài sản đảm bảo: cầm cố, thế chấp, bảo lãnh có thể là tài sản hình thành từ vốn vay, bất động sản, vàng, giấy tờ có giá, bảo lãnh vay vốn, thanh toán của các tổ chức tín dụng phát hành.

Hồ sơ vay vốn bao gồm: giấy đề nghị vay vốn kèm phương án trả nợ theo mẫu, CMND hoặc hộ chiếu, hộ khẩu, các giấy tờ chứng minh thu nhập, nguồn trả nợ như bảng lương, sao kê tài khoản, giấy tờ nộp thuế cá nhân, hợp đồng cho thuê nhà, xe, hồ sơ đảm bảo tiền vay và giấy tờ khác.

Ưu đãi: được thực hiện theo từng đợt ưu đãi riêng của ngân hàng

[Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu của NHTM Cổ phần Hàng Hải (Maritime Bank)]

Phụ lục [02]

Bảng tổng hợp các trường hợp thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với quyền sử dụng đất

Hình thức hợp đồng giao đất và cho thuê đất	Chủ thể sử dụng đất	Tài sản thế chấp
1. Giao đất		
- Không thu tiền sử dụng đất	Hộ gia đình, cá nhân: trực tiếp lao động NN, lâm nghiệp, thủy sản, làm muối v.v	A, B
	Tổ chức kinh tế sử dụng mục đích sản xuất NN, lâm nghiệp, thủy sản v.v	B
- Có thu tiền sử dụng đất	Hộ gia đình, cá nhân làm nhà ở	A,B
	Tổ chức kinh tế đầu tư xây dựng nhà ở, hạ tầng, dự án	A,B
- Quyền sử dụng đất đã được chuyển nhượng hợp pháp hoặc đã được nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất	Hộ gia đình, cá nhân Tổ chức kinh tế	A,B
2. Cho thuê đất		
- Trả tiền thuê hàng năm	Hộ gia đình, cá nhân Tổ chức kinh tế	B
- Trả tiền thuê cả thời gian thuê	Hộ gia đình, cá nhân Tổ chức kinh tế	A,B
- Đã trả tiền thuê nhiều năm và thời hạn thuê đất đã trả tiền còn lại ít nhất 5 năm	Tổ chức kinh tế	A,B

Ghi chú : A: Giá trị quyền sử dụng đất

B: Tài sản sở hữu gắn liền với quyền sử dụng đất

Nguồn: Tài liệu tín dụng ngân hàng [PGS.TS Lê Văn Tê 2009][TS. Nguyễn Minh Kiều 2006]

Phụ lục [03] Bảng ví dụ về cho điểm tín dụng của các ngân hàng Mỹ

STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số
1	Nghề nghiệp của người vay - Chuyên gia hay phụ trách kinh doanh - Công nhân có kinh nghiệm, tay nghề cao - Nhân viên văn phòng - Sinh viên - Công nhân không có kinh nghiệm - Công nhân bán thất nghiệp	10 8 7 5 4 2
2	Trạng thái nhà ở - Nhà riêng - Nhà thuê hay căn hộ - Sống cùng bạn hay người thân	6 4 2
3	Xếp hạng tín dụng - Tốt - Trung bình - Không có hồ sơ - Tồi	10 5 2 0
4	Kinh nghiệm nghề nghiệp - Nhiều hơn 1 năm - Từ 1 năm trở xuống	5 2
5	Thời gian sống tại địa chỉ hiện hành - Nhiều hơn 1 năm - Từ 1 năm trở xuống	2 1
6	Điện thoại cố định - Có	2

	- Không	0
7	Số người sống cùng (phụ thuộc)	
	- Không	3
	- Một	3
	- Hai	4
	- Ba	4
	- Nhiều hơn ba	2
8	Các tài khoản tại ngân hàng	
	- Cả tài khoản tiết kiệm và phát hành séc	4
	- Chỉ tài khoản tiết kiệm	3
	- Chỉ tài khoản phát hành séc	2
	- Không có	0

Tổng điểm	Quyết định
<28	Từ chối
29 – 30	Cho vay đến \$500
31 – 33	Cho vay đến \$1,000
34 – 36	Cho vay đến \$2,500
37 – 38	Cho vay đến \$3,500
39 – 40	Cho vay đến \$5,000
41 – 43	Cho vay đến \$8,000

Nguồn: Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng [Nguyễn Văn Tiến 2002]

Phụ lục [04]

Bảng ví dụ về cho điểm tín dụng của một số các NHTM Việt Nam

STT	Các hạng mục	Điểm số
1	Tiền án, tiền sự - Không - Chỉ vi phạm luật giao thông - Có, trong vòng 20 năm - Có, ngoài 20 năm	25 20 0 15
2	Tuổi - 18 - 25 - 25 – 55 - >55	0 20 10
3	Trình độ học vấn - Trên đại học - Đại học - Trung học - Dưới trung học	20 15 5 -5
4	Thời gian công tác - Dưới 6 tháng - Từ 6 tháng đến 1 năm - Từ 1 đến 5 năm - Trên 5 năm	5 10 15 20
5	Thời gian làm công việc hiện tại - Dưới 6 tháng - Từ 6 tháng đến 1 năm - Từ 1 đến 5 năm - Trên 5 năm	5 10 15 20
6	Nghề nghiệp - Chuyên môn	25

	- Thư ký - Kinh doanh - Nghỉ hưu	15 5 0
7	Tình trạng cư trú - Sở hữu - Thuê - Với gia đình khác - Khác	30 12 5 0
8	Cơ cấu gia đình - Độc lập - Sống với cha mẹ - Sống với gia đình khác - Sống cùng nhiều gia đình khác	20 5 0 -5
9	Số người sống phụ thuộc - Độc thân - Dưới 3 người - Từ 3 - 5 người - Trên 5 người	0 10 5 -5
10	Thu nhập hàng năm của cá nhân - Trên 120 triệu đồng - Từ 36 đến 120 triệu đồng - Từ 12 đến 36 triệu đồng - Dưới 12 triệu đồng	30 20 5 -5
11	Thu nhập hàng năm của gia đình - Trên 240 triệu đồng - Từ 72 đến 240 triệu đồng - Từ 24 đến 72 triệu đồng - Dưới 24 triệu đồng	30 20 5 -5

Tổng điểm	Quyết định
<0	Từ chối
>0	Tiếp tục xét bước 2

Tính điểm mức độ 2

STT	Các hạng mục	Điểm số
1	Tỷ trọng vay vốn - 0% - 0 – 20% - 20 – 50% - Trên 50%	25 10 5 -5
2	Tình hình trả nợ với ngân hàng - Không áp dụng - Chưa bao giờ trả chậm - Chưa lần nào trả chậm trong 2 năm - Đã có lần trả chậm trong 2 năm	0 20 5 -5
3	Tình hình chậm trả lãi - Không áp dụng - Chưa bao giờ trả chậm - Chưa lần nào trả chậm trong 2 năm - Đã có lần trả chậm trong 2 năm	0 20 5 -5
4	Tổng dư nợ hiện tại - Dưới 100 triệu đồng - Từ 100 đến 200 triệu đồng - Từ 500 đến 1.000 triệu đồng - Trên 1.000 triệu đồng	25 10 5 -5

5	Các dịch vụ khác - Chi gửi tiết kiệm - Chi sử dụng thẻ - Tiết kiệm và thẻ - Không có gì	15 5 25 -5
6	Loại tài sản thế chấp - Tài khoản tiền gửi - Bất động sản - Xe cộ, máy móc, cổ phiếu - Khác	25 20 10 5
7	Khả năng thay đổi giá trị TSTC - 0% - 1 – 20% - 21 – 50% - Trên 50%	25 5 0 -20
8	Giá trị TSTC so với giá trị vốn xin vay - >150% - 120 – 150% - 100 – 120% - <100%	20 10 5 -5

Tổng điểm	Quyết định
<0	Từ chối
>0	Xem xét cho vay

Nguồn: Tài liệu tham khảo từ trang thông tin SAGA [www.saga.vn]

Phụ lục [05]

Dàn bài hướng dẫn thảo luận, phỏng vấn (semi – structured)

Nội dung	Mã	Câu hỏi	Gợi ý thảo luận và thông tin cần thu thập
Làm quen	1		Giới thiệu (5 phút) thu nhập thông tin cá nhân <ul style="list-style-type: none"> • Tạo không khí thoải mái • Giới thiệu làm quen với nhau • Giới thiệu đề tài cần trao đổi
Tìm hiểu về hoạt động cho vay mua nhà ở các ngân hàng hiện nay?	2		(10 – 15 phút) Thực trạng và chính sách cho vay mua nhà hiện đang được áp dụng ở ngân hàng của anh (chị)? <ul style="list-style-type: none"> • Tỷ trọng cho vay mua nhà? • Số lượng khách hàng vay mục đích mua nhà so với các mục đích khác? • Phân loại hồ sơ vay? • Thời gian cho vay? • Giá trị khoản cho vay? • Lãi suất cho vay? • Hạn mức cho vay? • Loại hình bất động sản được vay? • Tài sản thế chấp?
Các yếu tố thuận lợi trong cho vay mua nhà?	3		(5 – 10 phút) Đánh giá thuận lợi theo phân loại các yếu tố: <ul style="list-style-type: none"> • Chính sách quản lý • Nhu cầu thị trường • Các yếu tố về năng lực của ngân hàng
Các hạn chế, khó khăn trong cho vay mua nhà?	4		(5 – 10 phút) Đánh giá thuận lợi theo phân loại các yếu tố: <ul style="list-style-type: none"> • Chính sách quản lý • Nhu cầu thị trường • Các yếu tố về năng lực của ngân hàng

<p>Các yếu tố tác động đến quyết định cho vay của ngân hàng?</p>	5		<p>(10 – 15 phút)</p> <p>Theo đánh giá của anh (chị), những yếu tố nào ảnh hưởng đến quyết định tín dụng của ngân hàng và những yếu tố đó tác động như thế nào (tích cực hay tiêu cực)?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yếu tố vĩ mô • Yếu tố nội tại của ngân hàng • Yếu tố khách hàng <p>Theo anh (chị) yếu tố nào là quan trọng nhất? anh (chị) có thể liệt kê 5 yếu tố quan trọng nhất?</p>
<p>Đội ngũ nhân viên và khả năng đánh giá, quản lý và kiểm soát khoản vay?</p>	6		<p>(5 phút)</p>
<p>Nhận thức của ngân hàng về khái niệm người có thu nhập trung bình và thấp? đánh giá về tiềm năng của phân khúc thị trường này.</p>	7		<p>(5 – 10 phút)</p> <p>Anh (chị) hiểu thế nào về “Người có thu nhập trung bình và thấp?”</p> <p>Theo anh (chị) thì nhu cầu đi vay để mua nhà của những người có thu nhập trung bình và thấp có lớn không? Nếu là có, thì ngân hàng của anh (chị) có ý định phát triển phân khúc thị trường này không? Và ngân hàng đã làm gì đối với phân khúc thị trường này?</p>
<p>Các khó khăn, thuận lợi trong việc phát triển sản phẩm tín dụng nhà ở hiện nay, đặc biệt là phân khúc cho vay mua nhà dành cho người có thu nhập trung bình và thấp?</p>	8		<p>(10 – 15 phút)</p> <p>Đánh giá thuận lợi, khó khăn theo phân loại các yếu tố:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Các yếu tố kinh tế vĩ mô • Chính sách quản lý nhà nước • Năng lực của ngân hàng • Nhu cầu thị trường • Năng lực của khách hàng <p>Các yếu tố nào là rào cản để người có thu nhập trung bình và thấp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng?</p>

Mục tiêu hoạt động chính của ngân hàng?	9		(5 phút) Theo anh (chị) ngân hàng hoạt động vì mục tiêu chính nào? Nếu phải lựa chọn giữa lợi nhuận và an toàn, yếu tố nào anh (chị) đánh giá quan trọng hơn? Tại sao?
Các chính sách của chính phủ để phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp?	10		(10 – 15 phút) Có phải chính phủ chỉ cần có chính sách khuyến khích là các ngân hàng sẽ thực hiện? Tại sao? Yếu tố nào hạn chế khả năng đáp ứng đối với các chính sách của chính phủ? Làm thế nào để chính sách có thể khuyến khích và tác động đến các ngân hàng tốt nhất?

Xin chân thành cảm ơn anh (chị) đã dành thời gian tham gia buổi phỏng vấn.

Phụ lục [06]

Tổng hợp kết quả phỏng vấn, khảo sát trong nghiên cứu định tính, được phân chia thành các yếu tố tích cực (thuận lợi) và tiêu cực (khó khăn) trong việc phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp.

A. Các yếu tố tích cực

[1] Nhà ở là nhu cầu thiết yếu của cuộc sống, trong điều kiện thu nhập thực tế của các tầng lớp dân cư không theo kịp tốc độ đô thị hóa thì nhu cầu tái chính để ổn định chỗ ở của người dân là rất lớn, do đó tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp được đánh giá là có nhu cầu rất lớn.

[2] Phát triển nhà ở cho đối tượng người có thu nhập trung bình đang là vấn đề được nhà nước khuyến khích ưu đãi phát triển, có ý nghĩa trong phát triển kinh tế và xã hội. Do đó, phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập thấp cũng thuộc thành phần được khuyến khích.

[3] Tuy thuộc đối tượng có thu nhập trung bình và thấp, nhưng để tiếp cận vốn vay ngân hàng, các cá nhân và gia đình đều ý thức là họ phải có đủ khả năng để trả nợ vốn vay và lãi. Do đó, có rất nhiều đối tượng có thu nhập trung bình và thấp thuộc đối tượng có khả năng trả nợ.

[4] Nhà ở là tài sản gắn với cuộc sống nên khách hàng sẽ có ý thức trả nợ cao hơn cho mục đích vay để mua hoặc sửa chữa nhà ở, ngoài ra, giá trị bất động sản được đánh giá là sẽ gia tăng trong tương lai, điều này đồng nghĩa với lợi ích mà người sở hữu nó được thừa hưởng nên người đi vay có mong muốn trả nợ cho ngân hàng để không bị tịch thu tài sản để xử lý nợ vay.

[5] Phương thức trả góp được đánh giá là phương thức không tạo áp lực lớn về tài chính do được phân thành nhiều kỳ để khách hàng có thể trả nợ cho ngân hàng.

[6] Tín dụng nhà ở, đất ở có thể xem là tín dụng có tài sản đảm bảo và khách hàng cần có một khoản vốn tự có tối thiểu do đó có thể hạn chế được rủi ro cho các tổ chức tín dụng tốt hơn.

[7] Phân tán vốn thành nhiều khoản vay nhỏ cho nhiều đối tượng thay vì tập trung cho một khách hàng cũng có thể được đánh giá là giảm rủi ro theo nguyên tắc phân tán rủi ro (không bỏ hết trứng vào cùng một rổ)

[8] Thông qua cho vay mua nhà, ngân hàng có thể giới thiệu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ khác đối với khách hàng đó.

[9] Việc sử dụng vốn vay từ ngân hàng ngày càng trở nên phổ biến và trở thành nhu cầu đối với các tầng lớp dân cư trong xã hội.

B. Các yếu tố tiêu cực

[1] Mặc dù được đánh giá có nhu cầu rất lớn nhưng khi chi phí quản lý sẽ tăng, công tác quản lý cho vay phức tạp hơn, khó khăn hơn trong khi “giá bán” (lãi suất, các khoản phí) lại không thể tăng vì nhiều lý do như quy định lãi suất trần, khả năng của người đi vay, tính cạnh tranh giữa các ngân hàng.

[2] Đối với công tác thẩm định cho vay thì việc thẩm định khả năng trả nợ, thẩm định nguồn thu nhập của khách hàng có thu nhập trung bình và thấp khó khăn hơn nhiều so với đối tượng có thu nhập cao, ví dụ như CB-CNV nếu chứng minh bằng lương là rất thấp, còn các khoản thu nhập khác ngoài lương thì không đủ cơ sở chứng minh, hoặc đối với đối tượng là tiểu thương hay kinh doanh tự do, ngoài việc chứng minh được nguồn thu nhập còn là vấn đề tính ổn định của nguồn thu nhập này vì tính ổn định về thu nhập của đối tượng này được đánh giá là thấp, công việc có thể thường xuyên bị thay đổi. Đối với người có thu nhập trung bình và thấp vấn đề xây dựng phương án trả nợ vay có nhiều khó khăn, do đó việc cho vay đối với đối tượng này hiện cũng chỉ có thể mở rộng đến đối tượng CB-CNV, chủ doanh nghiệp, chủ hộ kinh doanh các thể ... mà chưa thể mở rộng đến toàn bộ các tầng lớp dân cư trong xã hội.

[3] Thời hạn cho vay hiện nay ở các ngân hàng trong lĩnh vực bất động sản trung bình là 5 năm, vì nhiều khó khăn trong việc huy động nguồn vốn dài hạn và các vấn đề trong quản lý rủi ro tín dụng. Do đó, việc phải trả khoản nợ vay lớn trong khi thu nhập trung bình hoặc thấp thực sự là gánh nặng đối với người đi vay, nên bản thân người vay cũng ngại và hạn chế sử dụng vốn vay từ ngân hàng.

[4] Hạn mức cho vay của NHTM cho BĐS hiện nay trung bình là 70%, có ngân hàng chỉ cho vay 50% để đảm bảo vấn đề rủi ro tín dụng tùy theo đối tượng, do vậy, để có thể vay vốn, người đi vay phải có ít nhất 30% giá trị căn nhà, người có thu nhập trung bình và thấp cần có thời gian khá dài để tích lũy nên cũng không nhiều người có được khoảng vốn tự có khá lớn này.

[5] Về đảm bảo tiền vay: Để được khách hàng cho vay thì căn nhà, nền đất của khách hàng cần phải có giấy tờ hợp lệ, nhưng để có giấy tờ hợp lệ thì người mua phải thanh toán hết tiền mới được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng, vấn đề nghịch lý này cũng gây nhiều khó khăn trong việc cho vay. Trong những năm gần đây, thì NHTM đã có những linh hoạt trong việc xử lý các vấn đề về thủ tục và tính pháp lý của tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay,

tuy nhiên, chủ yếu cũng chỉ giải quyết được đối với các BĐS thuộc dự án với sự hỗ trợ, đảm bảo từ chủ đầu tư dự án khi các giấy tờ chưa được hợp thức hóa.

[6] Đối với các BĐS thuộc dự án đang thực hiện thì NHTM có thể căn cứ theo đơn giá và tiến độ thanh toán trên hợp đồng mua bán BĐS, nhưng đối với các BĐS đã được giao cho người sử dụng thì khi mua bán, để thẩm định giá trị bất động sản để cho vay đòi hỏi NHTM phải có trình độ, nghiệp vụ về thẩm định để đảm bảo tính hợp lý và phù hợp về giá trị BĐS trong điều kiện giá trị giao dịch trên thị trường còn chênh lệch rất lớn so với quy định về giá đất của chính phủ.

[7] Về xử lý tài sản thế chấp: việc xử lý tài sản thế chấp thường là BĐS là một vấn đề khó khăn, theo quy định phát mãi tài sản thế chấp phải bán qua trung tâm đấu giá, và thực hiện tranh chấp theo quy định và thủ tục của tòa án, nên thường mất nhiều thời gian để các NHTM xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ, chưa kể đến những khó khăn trong việc định giá để đưa ra sản hoặc những khó khăn trong quá trình phát mãi tài sản thế chấp.

[8] Nguồn vốn huy động: hiện nay vốn huy động trung và dài hạn tại các NHTM rất thấp chỉ đạt khoảng 15 – 19% tổng số huy động, do đó nếu sử dụng vốn huy động ngắn hạn cho phép theo quy định hiện nay là 30% để cho vay trung, dài hạn thì NHTM không đủ vốn đáp ứng nhu cầu, còn nếu sử dụng nhiều hơn nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn thì ngoài việc vi phạm các quy định, bản thân nó cũng chứa đựng các rủi ro cao hơn cho NHTM.

[9] Về năng lực quản lý: năng lực quản lý của NHTM hiện nay còn hạn chế, trong khi phát triển tín dụng tiêu dùng đòi hỏi các ngân hàng phải có năng lực quản lý cao hơn vì tính phức tạp, đa dạng của hình thức tín dụng dân cư. Trong khi Việt Nam thực hiện cải cách và phát triển hệ thống ngân hàng chỉ trong vòng 20 năm, thời gian thành lập và phát triển NHTM cổ phần cũng chưa lâu nên việc xây dựng đội ngũ và ứng dụng các công nghệ quản lý hiện đại trong hoạt động ngân hàng cũng còn nhiều hạn chế, các NHTM vẫn trong giai đoạn vừa làm, vừa học, vừa xây dựng nên cần có thêm thời gian để tăng cường và nâng cao năng lực quản lý.

[10] Việc phối hợp giữa các ngành, các cấp trong quản lý nhà nước còn nhiều hạn chế. Hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng mặc dù thường xuyên được sửa đổi, bổ sung nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, thiếu đồng bộ và chưa đủ sức điều chỉnh những thay đổi và diễn biến phức tạp trong thực tế kinh doanh của các NHTM.

[11] Chính sách ưu đãi, khuyến khích của chính phủ còn hạn chế, thiếu hiệu quả, thiếu nhất quán và đồng bộ, thời gian ngắn, thủ tục quản lý rườm rà, nên thường tạo chi phí cao trong quá trình thực hiện, tăng thêm các công việc và khâu quản lý cho các ngân hàng.

[12] Bài học khủng hoảng tín dụng tiêu dùng và khủng hoảng trên thị trường cầm cố thế chấp tại các nước trên thế giới trong thời gian qua cũng gây ra những tác động và ảnh hưởng tiêu cực đến việc phát triển tín dụng nói chung và tín dụng BDS nói riêng, việc cùng với những quy định về hạn chế cho vay BDS của NHNN là những tác động rất lớn đến hoạt động của NHTM.

[13] Đây là loại hình tín dụng chịu sự chi phối rất lớn của thị trường bất động sản, là thị trường hàng hóa đặc biệt và vô cùng nhạy cảm, bản thân thị trường bất động sản chứa đựng tiềm ẩn nhiều rủi ro do chưa có sự hoàn chỉnh, quản lý nhà nước còn nhiều chồng chéo, phức tạp, hàng hóa còn ít ỏi, không đa dạng so với nhu cầu. Đặc biệt là tính đầu cơ trên thị trường bất động sản là rất lớn, các nhà đầu cơ luôn tranh thủ cơ hội để chi phối thị trường nhằm thu được các khoản siêu lợi nhuận. Theo đánh giá thì hiện nay có khoảng 70 - 80% giao dịch trên thị trường là do hoạt động đầu cơ thực hiện, chỉ 20 - 30% là giao dịch có nhu cầu thực sự. Do đó diễn biến giá cả trên thị trường này rất phức tạp, gây không ít khó khăn cho người có nhu cầu thực sự, đặc biệt là người có thu nhập trung bình và thấp.

[14] Trong mua bán BDS, còn chịu sự ảnh hưởng của thị trường vàng do tập quán và thói quen thanh toán mua bán BDS bằng vàng, do vậy giá cả và những biến đổi trên thị trường BDS cũng chịu ảnh hưởng của những biến động giá trên thị trường vàng, nhất là trong thời gian vừa qua, sự xuất hiện hoạt động đầu tư trên thị trường chứng khoán và thị trường vàng sẽ tạo nên sự phức tạp và thay đổi không ngừng đối với thị trường BDS.

[15] Những thiếu hụt trong việc cung ứng các sản phẩm nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, sự chênh lệch và mất cân đối về đầu tư cơ sở hạ tầng đáp ứng nhu cầu ở thực sự của đối tượng này. Nơi có thể xây nhà giá thấp thì xa khu dân cư, cơ sở hạ tầng cơ sở còn nghèo nàn, thiếu đồng bộ, không thuận tiện cho việc đi lại, chưa đáp ứng nhu cầu sinh hoạt của người dân, còn nơi thuận tiện thì giá nhà và giá đất là điều mà đối tượng thu nhập trung bình và thấp chỉ có thể nằm mơ.

Phụ lục [07]

Bảng câu hỏi nghiên cứu định lượng

Giới thiệu

Xin chào quý vị, chúng tôi đang thực hiện một nghiên cứu về “phát triển, tài trợ tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của các ngân hàng thương mại”. Kính mong quý vị dành chút ít thời gian để trả lời cho một số câu hỏi sau đây. Xin lưu ý là không có quan điểm nào là đúng hay sai, tất cả các quan điểm của quý vị đều có giá trị cho nghiên cứu của chúng tôi. Rất mong nhận được sự cộng tác chân tình từ quý vị.

[a] Tên ngân hàng:.....

[b] Địa chỉ:.....

Xin anh/chị cho biết mức độ đồng ý của anh chị về những vấn đề sau

- | | |
|--|---------------------------------|
| Trong các câu hỏi đánh giá mức độ quan trọng thì: | 1 là hoàn toàn không quan trọng |
| | 7 là hoàn toàn quan trọng |
| Trong các câu hỏi đánh giá mức độ đồng ý thì: | 1 là hoàn toàn không đồng ý |
| | 7 là hoàn toàn đồng ý |
| Trong các câu hỏi đánh giá mức độ quan tâm thì: | 1 là hoàn toàn không quan tâm |
| | 7 là hoàn toàn quan tâm |

Theo anh/chị, các yếu tố sau có mức độ quan trọng như thế nào đến quyết định mở rộng tín dụng cho các đối tượng có thu nhập vừa và thấp vay mua nhà?

- | | | | | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Thu nhập bình quân đầu người cao | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2 | Khả năng tìm kiếm việc làm của nền kinh tế cao | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

3	Thất nghiệp thấp	1	2	3	4	5	6	7
4	Lạm phát thấp	1	2	3	4	5	6	7
5	C/sách ưu đãi đặc biệt của chính phủ	1	2	3	4	5	6	7
6	Cách thức triển khai, thực hiện chính sách đơn giản	1	2	3	4	5	6	7
7	Chi phí quản lý thực hiện để thụ hưởng các ưu đãi thấp	1	2	3	4	5	6	7
8	CSTT thắt chặt hay nới lỏng	1	2	3	4	5	6	7
9	Công tác quản lý hoạt động tín dụng nghiêm ngặt	1	2	3	4	5	6	7
10	Quy định, thủ tục đơn giản	1	2	3	4	5	6	7

Theo anh/chị đánh giá thì những yếu tố sau đây có phải là ưu thế của ngân hàng mình không?

1	Nguồn vốn tự có lớn	1	2	3	4	5	6	7
2	Các khoản ký thác ổn định	1	2	3	4	5	6	7
3	Khả năng sử dụng vốn vay cao	1	2	3	4	5	6	7
4	Chi phí sử dụng vốn thấp	1	2	3	4	5	6	7
5	Thời hạn nguồn vốn sử dụng dài	1	2	3	4	5	6	7
6	Đội ngũ nhân viên có trình độ, kinh nghiệm cao	1	2	3	4	5	6	7
7	Chi phí tuyển dụng thấp	1	2	3	4	5	6	7
8	Mức độ công nghệ hiện đại	1	2	3	4	5	6	7
9	Đơn giản, dễ sử dụng và quản lý	1	2	3	4	5	6	7

Khi nhắc đến “hồ sơ vay mua nhà của người có thu nhập trung bình và thấp”, anh/chị đánh giá mức độ quan tâm của anh/chị khi thẩm định hồ sơ vay đối với các yếu tố sau đây.

1	Mức lương	1	2	3	4	5	6	7
2	Nguồn thu nhập khác	1	2	3	4	5	6	7
3	Tính ổn định của thu nhập	1	2	3	4	5	6	7
4	Trình độ chuyên môn cao	1	2	3	4	5	6	7
5	Tính ổn định của công việc	1	2	3	4	5	6	7
6	Kinh nghiệm làm việc lâu năm	1	2	3	4	5	6	7
7	Tài sản hiện có	1	2	3	4	5	6	7
8	Độ tuổi	1	2	3	4	5	6	7
9	Chi phí cuộc sống	1	2	3	4	5	6	7
10	Các khoản nợ khác	1	2	3	4	5	6	7

Anh/chị quan tâm đến các khoản vay có các yếu tố nào sau đây?

1	Quy mô khoản vay lớn	1	2	3	4	5	6	7
2	Tỷ lệ, hạn mức cho vay thấp	1	2	3	4	5	6	7
3	Kỳ hạn vay ngắn	1	2	3	4	5	6	7
4	Lãi suất cho vay cao	1	2	3	4	5	6	7
5	Khả năng kiểm soát khoản vay cao	1	2	3	4	5	6	7
6	Giá trị TSĐB lớn	1	2	3	4	5	6	7
7	Tỷ lệ cho vay/ TSĐB nhỏ	1	2	3	4	5	6	7

8	Tính thanh khoản TSDB cao	1	2	3	4	5	6	7
9	Tính pháp lý của TSDB cao	1	2	3	4	5	6	7
10	Khả năng xử lý TSDB đơn giản	1	2	3	4	5	6	7

Vui lòng cho biết mức độ đồng ý của anh/chị với những nhận định sau đối với các khoản tín dụng cho người có thu nhập vừa và thấp

1	Đây là thị trường tiềm năng	1	2	3	4	5	6	7
2	Mang lại lợi nhuận cao	1	2	3	4	5	6	7
3	Tính an toàn cao	1	2	3	4	5	6	7
4	Khả năng rủi ro thấp	1	2	3	4	5	6	7
5	Rất quan tâm đến phân khúc thị trường này	1	2	3	4	5	6	7

Xin vui lòng cho biết thông tin về *người trả lời*:

Họ tên.....Chức vụ:.....

Liên hệ:.....

Cảm ơn anh/chị đã dành thời gian hỗ trợ cho nhóm nghiên cứu!

Phụ lục [08]

Số liệu phân tích bằng SPSS

[1] Kết quả kiểm định thang đo xu hướng cho người có thu nhập trung bình và thấp vay mua nhà của NHTM

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	20.7931	7.078	.762	.842
Y2	20.8161	6.995	.706	.855
Y3	20.7644	6.805	.722	.851
Y4	20.7011	7.378	.671	.863
Y5	20.5805	7.181	.701	.856

Factor Analysis**Total Variance Explained**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.379	67.576	67.576	3.379	67.576	67.576
2	.573	11.450	79.026			
3	.450	9.004	88.029			
4	.314	6.287	94.317			
5	.284	5.683	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix(a)

	Component
	1
Y1	.858
Y2	.817
Y3	.828
Y4	.789
Y5	.816

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Rotated Component Matrix(a) : a Only one component was extracted. The solution cannot be rotated.

[2] Kết quả phân tích EFA và kiểm định thang đo các yếu tố bên ngoài

Factor Analysis

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.620	26.197	26.197	2.620	26.197	26.197	2.385	23.845	23.845
2	2.263	22.630	48.827	2.263	22.630	48.827	2.381	23.814	47.659
3	1.839	18.394	67.221	1.839	18.394	67.221	1.956	19.562	67.221
4	.965	9.655	76.875						
5	.657	6.569	83.444						
6	.460	4.602	88.046						
7	.387	3.867	91.913						
8	.317	3.174	95.087						
9	.260	2.604	97.692						
10	.231	2.308	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix (a)

	Component		
	1	2	3
ĐKKTVM1	-.421	.669	-.057
ĐKKTVM2	-.526	.635	.113
ĐKKTVM3	-.462	.679	-.126
ĐKKTVM4	-.458	.439	.011
CSUD1	.316	.230	.752
CSUD2	.409	.210	.675
CSUD3	.213	.242	.678
CCQL1	.687	.485	-.254
CCQL2	.726	.382	-.366
CCQL3	.657	.471	-.358

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a 3 components extracted.

Rotated Component Matrix(a)

	Component		
	1	2	3
ĐKKTVM1	0.789	0.061	-0.014
ĐKKTVM2	0.82	-0.106	0.096
ĐKKTVM3	0.824	0.065	-0.088
ĐKKTVM4	0.624	-0.115	-0.026
CSUD1	-0.015	0.034	0.846
CSUD2	-0.085	0.124	0.803
CSUD3	0.057	-0.006	0.749
CCQL1	-0.002	0.869	0.128
CCQL2	-0.105	0.892	0.013
CCQL3	0.006	0.884	0.02
Cronbach's Alpha	0.767	.864	.722

[3] Kết quả phân tích EFA và kiểm định thang đo các yếu tố bên trong

Factor Analysis

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.425	38.056	38.056	3.425	38.056	38.056	3.412	37.911	37.911
2	1.597	17.746	55.802	1.597	17.746	55.802	1.589	17.656	55.567
3	1.315	14.612	70.414	1.315	14.612	70.414	1.336	14.847	70.414
4	.708	7.868	78.281						
5	.643	7.146	85.427						
6	.380	4.224	89.652						
7	.373	4.140	93.792						
8	.308	3.420	97.211						
9	.251	2.789	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix (a)

	Component		
	1	2	3
Nguonvon1	.849	.035	-.003
Nguonvon2	.819	.035	-.050
Nguonvon3	.847	-.007	-.061
Nhanluc4	.811	-.001	-.089
Nhanluc5	.795	.014	.027
Nhanluc1	-.075	.877	.146
Nhanluc2	.035	.882	.133
Congnghe1	.121	-.144	.791
Congnghe2	.071	-.163	.797

Extraction Method: Principal Component Analysis.
a. 3 components extracted.

Rotated Component Matrix(a)

	Component		
	1	2	3
Nguonvon1	0.847	0.021	0.057
Nguonvon2	0.821	0.013	0.008
Nguonvon3	0.849	-0.03	0.007
Nhanluc4	0.815	-0.029	-0.024
Nhanluc5	0.791	0.007	0.085
Nhanluc1	-0.06	0.89	-0.013
Nhanluc2	0.051	0.891	-0.019
Congnghe1	0.058	-0.006	0.811
Congnghe2	0.008	-0.023	0.817
Cronbach's Alpha	.878	-	-

[4] Kết quả phân tích EFA và kiểm định thang đo năng lực khách hàng

Factor Analysis

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.577	25.772	25.772	2.577	25.772	25.772	2.502	25.019	25.019
2	2.032	20.322	46.094	2.032	20.322	46.094	2.057	20.566	45.585
3	1.704	17.037	63.131	1.704	17.037	63.131	1.755	17.546	63.131
4	.734	7.340	70.471						
5	.683	6.830	77.302						
6	.576	5.761	83.063						
7	.521	5.207	88.269						
8	.416	4.156	92.426						
9	.396	3.963	96.389						
10	.361	3.611	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix (a)

	Component		
	1	2	3
Thunhap1	-.168	.832	.129
Thunhap2	-.128	.773	-.029
Thunhap3	-.257	.777	.000
Nghenghiep1	.159	.148	.695
Nghenghiep2	.412	-.072	.701
Nghenghiep3	.094	-.032	.774
Tichluy1	.777	.181	-.175
Tichluy2	.752	.144	-.141
Tichluy3	.830	.062	-.070
Tichluy4	.636	.231	-.242

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a 3 components extracted.

Rotated Component Matrix(a)

	Component		
	1	2	3
Thunhap1	-0.011	0.853	0.1
Thunhap2	0.052	0.781	-0.045
Thunhap3	-0.076	0.814	-0.048
Nghenghiep1	0.016	0.135	0.715
Nghenghiep2	0.207	-0.134	0.778
Nghenghiep3	-0.103	-0.025	0.773
Tichluy1	0.816	0.005	0.02
Tichluy2	0.777	-0.025	0.047
Tichluy3	0.816	-0.119	0.134
Tichluy4	0.71	0.081	-0.077
Cronbach's Alpha	.789	.755	.627

[5] Kết quả phân tích EFA và kiểm định thang đo giá trị khoản vay

Factor Analysis

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.617	46.171	46.171	4.617	46.171	46.171	3.594	35.937	35.937
2	1.544	15.443	61.614	1.544	15.443	61.614	2.568	25.677	61.614
3	.808	8.076	69.690						
4	.707	7.073	76.763						
5	.604	6.040	82.804						
6	.441	4.411	87.215						
7	.394	3.940	91.155						
8	.358	3.579	94.734						
9	.300	2.999	97.733						
10	.227	2.267	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix (a)

	Component	
	1	2
Giatrivay1	.797	-.294
Giatrivay2	.800	-.277
Giatrivay3	.759	-.409
Giatrivay4	.747	-.297
Giatrivay5	.777	-.287
TSDB1	.625	.363
TSDB2	.471	.514
TSDB3	.565	.482
TSDB4	.476	.572
TSDB5	.667	.296

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a 3 components extracted.

Rotated Component Matrix(a)

	Component	
	1	2
Giatrivay1	.821	.220
Giatrivay2	.814	.236
Giatrivay3	.856	.104
Giatrivay4	.781	.189
Giatrivay5	.800	.214
TSDB1	.301	.657
TSDB2	.087	.692
TSDB3	.183	.720
TSDB4	.059	.742
TSDB5	.374	.627
Cronbach's Alpha	.894	.762

[6] Kết quả phân tích hồi quy 11 biến

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation
TBCV	174	5.1828	.65574
TBVM	174	3.2773	.34889
TBUD	174	5.1973	.58893
TBQL	174	5.3008	.79147
TBNV	174	4.9678	.61041
TBNL	174	4.4684	.50188
TBCN	174	4.8276	.46451
TBTN	174	5.6111	.45769
TBNN	174	4.3180	.36693
TBTL	174	5.2888	.61555
TBGT	174	5.1897	.71362
TBDB	174	5.2207	.55080
Valid N (listwise)	174		

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.749(a)	.562	.532	.44867

a Predictors: (Constant), TBDB, TBNL, TBQL, TBCN, TBVM, TBNV, TBNN, TBTL, TBUD, TBTN, TBGT

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	41.777	11	3.798	18.867	.000 ^a
	Residual	32.611	162	.201		
	Total	74.388	173			

a. Predictors: (Constant), TBDB, TBNL, TBQL, TBCN, TBVM, TBNV, TBNN, TBTL, TBUD, TBTN, TBGT

b. Dependent Variable: TBCV

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.643	.876		-1.876	.063		
	TBVM	.062	.101	.033	.614	.540	.941	1.063
	TBUD	.380	.070	.341	5.449	.000	.690	1.449
	TBQL	.147	.045	.177	3.265	.001	.921	1.086
	TBNV	.215	.059	.200	3.637	.000	.895	1.117
	TBNL	-.012	.072	-.009	-.168	.866	.885	1.129
	TBCN	-.039	.093	-.028	-.424	.672	.628	1.593
	TBTN	.091	.091	.064	1.003	.317	.668	1.496
	TBNN	-.029	.100	-.016	-.289	.773	.870	1.149
	TBTL	.126	.065	.118	1.945	.054	.729	1.371
	TBGT	.159	.061	.173	2.628	.009	.623	1.605
	TBDB	.223	.079	.188	2.815	.005	.610	1.640

a. Dependent Variable: TBCV

[7] Kết quả phân tích hồi quy 6 biến

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation
TBUD	174	5.1973	.58893
TBQL	174	5.3008	.79147
TBNV	174	4.9678	.61041
TBTL	174	5.2888	.61555
TBGT	174	5.1897	.71362
TBDB	174	5.2207	.55080
Valid N (listwise)	174		

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.722(a)	.522	.504	.46160

a Predictors: (Constant), TBDB, TBQL, TBVM, TBTL, TBUD, TBGT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	38.805	6	6.468	30.354	.000 ^a
	Residual	35.583	167	.213		
	Total	74.388	173			

a. Predictors: (Constant), TBDB, TBQL, TBVM, TBTL, TBUD, TBGT

b. Dependent Variable: TBCV

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.824	.590		-1.396	.164		
	TBVM	.069	.102	.037	.676	.500	.972	1.029
	TBUD	.360	.071	.323	5.097	.000	.712	1.405
	TBQL	.170	.045	.205	3.756	.000	.964	1.038
	TBTL	.130	.066	.122	1.964	.051	.745	1.343
	TBGT	.173	.062	.189	2.817	.005	.638	1.568
	TBDB	.273	.079	.229	3.470	.001	.657	1.523

a. Dependent Variable: TBCV