

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

-  -

NGUYỄN HẢI LONG

**PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH CỦA
 CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH II - NGÂN HÀNG
 ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM TẠI ĐÀ NẴNG**

Chuyên ngành: Quản Trị Kinh Doanh

Mã số: 60.34.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2009

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học : **TS. NGUYỄN THANH LIÊM**

Phản biện 1:.....

Phản biện 2:.....

Luận văn sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ quản trị kinh doanh tại Đại học Đà Nẵng vào ngày.....
tháng.....năm 2009.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Trong những năm qua hoạt động của Công ty cho thuê tài chính II đã có những bước tiến đáng kể góp phần không nhỏ vào các thành tựu kinh tế, xã hội mà Đất nước đã đạt được, tuy nhiên nó cũng còn bộc lộ nhiều mặt hạn chế về công nghệ, trình độ quản lý, sức cạnh tranh...và đang đứng trước thách thức gay gắt của yêu cầu đổi mới, phát triển và hội nhập kinh tế quốc tế.

Dịch vụ cho thuê tài chính được triển khai tại thị trường Việt Nam trong vòng 13 năm trở lại. Tuy mới, nhưng dịch vụ cho thuê tài chính đã là kênh dẫn vốn hết sức quan trọng cho các DNNVV của Việt Nam. Hiện tại, khu vực miền Trung nói chung và khu vực Đà Nẵng nói riêng dịch vụ cho thuê tài chính chưa phát triển tương xứng với tiềm năng của khu vực, các DNNVV ít biết đến dịch vụ cho thuê tài chính.

Với các kiến thức học ở Trường Đại học kinh tế Đà Nẵng và kinh nghiệm thực tế, tác giả luận văn mong muốn thúc đẩy hoạt động cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng phát triển ổn định và bền vững, Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng phát triển và trở thành một kênh dẫn vốn quan trọng hỗ trợ cho các DNNVV trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần trong sự phát triển của thành phố Đà Nẵng trong tương lai. Do vậy tác giả đã chọn đề tài: "**Phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng**" làm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh.

2. Mục đích của luận văn: Luận văn nghiên cứu những vấn đề lý thuyết cơ bản về dịch vụ cho thuê trong đó có dịch vụ cho thuê tài chính và các lý luận cơ bản về các yếu tố tạo giá trị cho khách hàng. Đánh giá về thị trường và thực trạng hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty CTTC II tại Đà Nẵng nhằm tìm hiểu những nguyên nhân, hạn chế làm cản trở sự phát triển của Công ty CTTC II tại Đà Nẵng. Từ đó đề xuất giải pháp cụ thể để hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II -Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu: Luận văn tập trung nghiên cứu về dịch vụ cho thuê, các yếu tố tạo giá trị dành cho khách hàng nhằm mang đến cho khách hàng giá trị cao hơn và tạo lợi thế cạnh tranh.

Phạm vi nghiên cứu: Thị trường CTTC tại Đà Nẵng và thực tế hoạt động cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II -Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng.

4. Phương pháp nghiên cứu: Luận văn sử dụng các phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, phương pháp phân tích, thống kê, so sánh và tổng hợp. Phương pháp điều tra khách hàng.

5. Đóng góp của luận văn: Hệ thống hoá những vấn đề lý luận dịch vụ cho thuê, về phát triển hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính. Đánh giá về thị trường và thực trạng hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quá trình hoạt động của Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng.

6. Kết cấu của luận văn:

Tên đề tài "**Phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II -Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng**"

Ngoài phần mở đầu, kết luận, luận văn gồm 3 chương:

Chương 1 : *Cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ cho thuê tài chính*

Chương 2 : *Thực trạng hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng*

Chương 3 : *Giải pháp phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty Cho thuê tài chính II trên địa bàn Đà Nẵng.*

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ

CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của hoạt động cho thuê

Cho thuê (leasing) ra đời từ rất sớm, khoảng 2000 năm trước công nguyên đã có hoạt động cho thuê về dụng cụ nông nghiệp và công cụ cầm tay. Công ty chuyên hoạt động cho thuê đầu tiên được thành lập tại Hoa Kỳ vào tháng 05 năm 1952 (United states Leasing corporation)...Từ đó hoạt động cho thuê phát triển rộng rãi ở Mỹ và Châu Âu. Ở Châu Á, công ty cho thuê đầu tiên của Nhật được thành lập vào năm 1963 (Công ty cho thuê Orient). Đầu những năm 70 hoạt động cho thuê tài chính đã bắt đầu xuất hiện ở Hàn Quốc, Ấn Độ, Indonesia. Đến cuối những năm 70 đầu năm 80 hoạt động cho thuê tài chính đã phát triển hầu hết ở các nước Châu Á. Tại Việt Nam hoạt động cho thuê tài chính có phần muộn

hơn, Công ty cho thuê tài chính đầu tiên được thành lập tại Việt Nam là công ty cho thuê tài chính quốc tế (VILC) vào tháng 10/1996.

1.2 Định nghĩa về cho thuê và đặc điểm của cho thuê tài chính

1.2.1 Định nghĩa về cho thuê: Cho thuê là một giao dịch hợp đồng giữa hai chủ thể. Bên chủ sở hữu tài sản và bên sử dụng tài sản. Trong đó bên chủ sở hữu tài sản (bên cho thuê) chuyển giao tài sản cho bên đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định và bên sử dụng tài sản phải thanh toán tiền thuê cho bên chủ sở hữu tài sản.

Cho thuê vận hành: Là loại cho thuê có thời hạn ngắn hơn nhiều so với đời sống hữu ích của tài sản, tổng số tiền mà người thuê phải trả cho người cho thuê nhỏ hơn nhiều so với giá gốc của tài sản và bên đi thuê có thể hủy bỏ hợp đồng, bên cho thuê có trách nhiệm bảo trì, đóng bảo hiểm và mọi rủi ro, thiệt hại không phải do người thuê gây ra.

Cho thuê tài chính: Là loại cho thuê dài hạn, bên thuê không được hủy bỏ hợp đồng. Bên đi thuê chịu trách nhiệm bảo trì, đóng bảo hiểm và thuế tài sản.

1.2.2 Đặc điểm của cho thuê tài chính: Là loại hình tín dụng có thể tài trợ gần 100% nhu cầu vốn cho bên đi thuê. Bên đi thuê là người chủ động hoàn toàn trong việc tìm kiếm và lựa chọn hoàn toàn các tài sản thiết bị mà mình cần sử dụng. Bên thuê được quyền chọn mua tài sản thiết bị thực theo một mức giá xác định trước trong hợp đồng thấp hơn giá trị còn lại của tài sản thiết bị đó.

1.3 Nội dung và hình thức cho thuê

1.3.1 Các chủ thể tham gia giao dịch cho thuê

1.3.1.1 Những người nhận thuê: Người nào sử dụng thiết bị thì sẽ là người đi thuê, từ các công ty đa quốc gia cho đến các cá nhân đều có thể là người đi thuê với việc sử dụng thiết bị cho mục đích của mình.

1.3.1.2 Những chủ cho thuê: Những chủ cho thuê dùng vốn của mình mua các tài sản, thiết bị để xác lập quyền sở hữu của mình đối với các tài sản, thiết bị đó rồi đem cho thuê để người đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định. Chủ cho thuê gồm: Các cá nhân, những công ty tín dụng cho thuê độc lập, những công ty cho thuê môi giới, những công ty tín dụng cho thuê, những ngân hàng.

1.3.2 Đối tượng của các giao dịch cho thuê: Động sản và bất động sản.

1.3.3 Các hình thức cho thuê tài chính

1.3.3.1 Cho thuê tài chính hai bên: Trước khi thực hiện nghiệp vụ cho thuê, tài sản thuê đã thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê bằng cách mua tài sản hoặc tự xây dựng.

1.3.3.2 Cho thuê tài chính ba bên: Chủ thể tham gia vào giao dịch CTTC là bên đi thuê, bên cho thuê và bên cung cấp tài sản. Bên cho thuê sẽ thực hiện việc mua tài sản theo yêu cầu của bên đi thuê và đã được hai bên thoả thuận theo hợp đồng thuê.

1.3.3.3 Tái cho thuê: Tái cho thuê hay còn gọi là bán và cho thuê lại là một dạng đặc biệt của phương thức cho thuê có sự tham gia của hai bên.

1.3.3.4 Cho thuê hợp vốn: Đối với tài sản có giá trị lớn, một bên cho thuê không đủ vốn để tài trợ hoặc sợ rủi ro vì tập trung vốn quá lớn vào một khách hàng. Trong trường hợp này một hoặc một số bên cho thuê hợp vốn với một hoặc nhiều bên cho vay khác để cùng tài trợ.

1.3.3.5 Cho thuê giáp lưng: Cho thuê giáp lưng là phương thức mà trong đó, thông qua sự đồng ý của bên cho thuê, bên đi thuê thứ nhất cho bên đi thuê thứ hai thuê lại tài sản.

1.3.4 Những rủi ro trong các quyết định cho thuê: Đối với những người cho thuê tài sản để đánh giá các rủi ro liên quan, cần phải biết các rủi ro đó là gì? Như việc giao thiết bị chậm trễ có thể phá hủy các khoản lợi nhuận, tình trạng tài chính của người đi thuê, những thay đổi về thuế có thể làm thay đổi lợi nhuận...

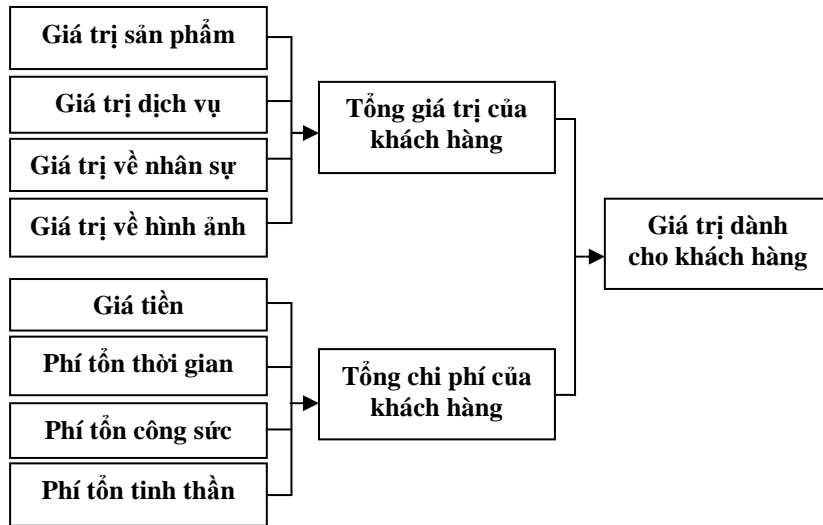
1.4 Những vấn đề cơ bản về phát triển dịch vụ cho thuê tài chính:

Phát triển dịch vụ cho thuê tài chính được hiểu ở nhiều khía cạnh khác nhau. Nói cách khác, nội hàm của phát triển dịch vụ CTTC cũng rất đa dạng, thể hiện ở nhiều nội dung. Có thể hiểu phát triển dịch vụ cho thuê tài chính là sự phát triển trên tất cả các yếu tố có liên quan đến quá trình hoạt động kinh doanh, phát triển dịch vụ CTTC nhằm đem lại lợi ích cho doanh nghiệp kinh doanh ngành dịch vụ CTTC và là lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay. Nội dung phát triển dịch vụ CTTC thể hiện ở sự chuyển biến mạnh mẽ của các doanh nghiệp trong ngành, sự đa dạng của các phương thức cho thuê, sự mở rộng thị trường và phát triển các yếu tố nguồn lực tạo nên sản phẩm CTTC như cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, công nghệ...

1.4.1 Giá trị khách hàng

Theo Philip Kotler, giá trị dành cho khách hàng là chênh lệch giữa tổng giá trị của khách hàng và tổng chi phí của khách hàng. Tổng giá trị của khách hàng là toàn bộ những lợi ích mà khách hàng trông đợi ở một sản phẩm hay dịch vụ nhất định. Như vậy, giá trị của khách hàng không

chỉ là những giá trị hay lợi ích nằm trong bản thân sản phẩm hay dịch vụ mà nó phải bao gồm những giá trị hữu hình và vô hình.



Hình 1.1 Các yếu tố quyết định giá trị dành cho khách hàng

1.4.2 Sự thỏa mãn giá trị của khách hàng

Sự thỏa mãn là mức độ của trạng thái cảm giác của một người bắt nguồn từ việc so sánh kết quả thu được từ sản phẩm với những kỳ vọng của người đó. Khách hàng hài lòng hay không hài lòng tùy thuộc vào chỗ công hiệu của sản phẩm, dịch vụ có phù hợp với giá trị mà khách hàng mong muốn. Những khách hàng hài lòng sẽ trung thành lâu hơn, ít nhạy cảm về giá hơn và sẽ tuyên truyền tốt cho công ty. Như vậy, sự thỏa mãn khách hàng có ảnh hưởng đến giá trị khách hàng. Giá trị khách hàng đóng góp cho sự gia tăng thêm sự thỏa mãn khách hàng và ngược lại sự thỏa mãn khách hàng là kết quả của giá trị khách hàng đã nhận được. Một khách hàng đã được thỏa mãn sẽ có xu hướng gắn bó và mua lại sản phẩm hay dịch vụ, và vì vậy tăng thêm lợi nhuận và thị phần của doanh

nh nghiệp. Để tạo ra sự thoả mãn của khách hàng, công ty phải quản lý chuỗi giá trị của mình cũng như toàn bộ hệ thống cung ứng giá trị theo nguyên tắc lấy khách hàng làm trung tâm. Mục tiêu của công ty không chỉ dành được khách hàng, mà điều quan trọng hơn là phải giữ được khách hàng.

1.5 Vai trò của dịch vụ cho thuê tài chính

1.5.1 Thúc đẩy cải tiến kỹ thuật đổi mới công nghệ và nâng cao năng suất: Thông qua hình thức thuê tài chính các doanh nghiệp sẽ nhận được các máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

1.5.2 Cho thuê tài chính góp phần thu hút vốn đầu tư: Thông qua hình thức cho thuê tài chính có thể thu hút một lượng vốn lớn từ dân cư hoặc liên doanh với nước ngoài để tạo ra kênh dẫn vốn từ bên ngoài vào cho nền kinh tế. Mức độ rủi ro trong hoạt động thấp nên có thể khuyến khích các thành phần kinh tế, cá nhân và nhất là các định chế tài chính đầu tư vốn để kinh doanh lĩnh vực này.

1.5.3 Cho thuê tài chính góp phần đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng: Hoạt động cho thuê góp phần đa dạng hóa các phương thức đầu tư vốn, đa dạng hóa các hình thức đầu tư của các tổ chức tài chính, tín dụng.

1.6 Khả năng áp dụng tín dụng cho thuê

1.6.1 Lợi ích đối với người đi thuê: Người thuê có thể gia tăng năng lực sản xuất trong những điều kiện hạn chế về nguồn vốn đầu tư. Cho thuê vận hành không gây ảnh hưởng bất lợi đối với các hệ số kinh doanh của doanh nghiệp. Cho thuê có thể giúp doanh nghiệp đi thuê không bị đọng vốn trong tài sản cố định. Cho thuê là phương thức rút ngắn thời gian triển khai đầu tư đáp ứng kịp thời các cơ hội kinh doanh. Không làm ảnh

hưởng đến hạn mức tín dụng. Tín dụng cho thuê cho phép người thuê hoãn thuế. Giúp cho bên thuê tránh được rủi ro về tính lạc hậu và lỗi thời của tài sản

1.6.2 Lợi ích đối với bên cho thuê: Tín dụng cho thuê là hình thức tài trợ có mức độ an toàn cao. Phương thức kinh doanh cho thuê cho phép bên thuê linh hoạt trong kinh doanh

1.7 Hoạt động cho thuê tài chính ở một số nước trên thế giới

1.7.1 Hoạt động cho thuê tài chính ở một số nước Châu Á

1.7.1.1 Tại Philippines: Hoạt động CTTC được áp dụng chính thức ở Philippines vào năm 1956. Năm 1969 Philippines mới ban hành luật điều chỉnh hoạt động cho thuê tài chính và tài trợ mới được thông qua Luật Công ty tài chính. Theo Luật này, các Công ty tài chính được phép tham gia các hoạt động như cho thuê tài chính, cho vay trực tiếp, chiết khấu các khoản phải thu. Đối tượng cho thuê tài chính bao gồm động sản và bất động sản. Cuối năm 2008, giá trị danh mục cho thuê toàn ngành ước đạt 16,041 tỷ Pesos.

1.7.1.2 Tại Hàn Quốc: Đầu những năm 1972 cùng với sự khuyến khích và giám sát của Bộ tài chính. Ngành CTTC đã đóng góp rất lớn đối với nền kinh tế Hàn quốc trong việc cung cấp khoản tài trợ vốn thay thế. Trong quá trình phát triển kinh tế, CTTC đã đóng góp đáng kể cho đầu tư quốc gia vào thiết bị.

1.7.2 Bài học kinh nghiệm để phát triển hoạt động cho thuê: Sự hỗ trợ đặc lực từ Chính phủ, cơ chế chính sách về lĩnh vực cho thuê tài chính ngày càng được hoàn thiện và theo thông lệ quốc tế. Các công ty CTTC muốn phát triển bền vững cần phải không ngừng hoàn thiện nhằm tăng năng lực cạnh tranh. Đa dạng hoá hình thức cho thuê, tài sản thuê...

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ CHO THUÊ

TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH II

TẠI ĐÀ NẴNG

2.1 Sơ lược thực trạng hoạt động của các DNNVV trên địa bàn Đà Nẵng

2.1.1 Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV: Các DNNVV của thành phố qua các năm không ngừng tăng về số lượng doanh nghiệp, mà còn tăng về quy mô vốn. Vốn đăng ký bình quân năm 2005 chỉ đạt 2,94 tỷ đồng trên một doanh nghiệp thì đến cuối năm 2008 số vốn đăng ký bình quân của các DNNVV đã tăng gấp 2,03 lần, điều này thể hiện thể hiện năng lực tài chính, quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, khả năng tích lũy vốn trong quá trình hoạt động kinh doanh của các DNNVV được cải thiện đáng kể. Về số lượng lao động qua các năm không có sự biến động nhiều, số lao động bình quân trên một doanh nghiệp khoảng từ 19 người đến 21 người. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa của thành phố chủ yếu tập trung vào lĩnh vực hoạt động thương mại và dịch vụ do lĩnh vực này ít đòi hỏi vốn lớn, rủi ro thấp. Chỉ riêng trong năm 2007, số DNNVV tập trung vào lĩnh vực này chiếm khoảng 63,16%, số doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất công nghiệp chiếm 15,36%, ngành xây dựng chiếm 12,82%, ngành vận tải chiếm 8,65%.

Đóng góp của các DNNVV cho kinh tế thành phố: Đóng góp trong phát triển GDP thành phố hàng năm, từ khoảng 44,98% trong tổng mức GDP năm 2006, thì năm 2008 lên đến 52,72% và vượt tỷ trọng đóng góp của khối kinh tế khu vực nhà nước trong GDP 2008. DNNVV của thành phố cũng đã góp phần trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế

của thành phố theo hướng tăng dần tỷ trọng các ngành công nghiệp, dịch vụ...

2.1.2 Hạn chế của các DNNVV trên địa bàn thành phố: Quy mô doanh nghiệp nhỏ, thiếu vốn, mặt bằng sản xuất kinh doanh, tài sản thế chấp. Công nghệ, máy móc thiết bị lạc hậu. Trình độ quản lý của các DNNVV còn nhiều yếu kém.

2.2 Thực trạng thị trường cho thuê tài chính trên địa bàn Đà Nẵng

Trong điều kiện của các doanh nghiệp Việt Nam thì dịch vụ cho thuê tài chính là kênh dẫn vốn rất hữu hiệu đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung. Hiện tại dịch vụ cho thuê tài chính phát triển ở các thị trường phía nam và phía bắc. Tuy nhiên, tại thị trường Đà Nẵng dịch vụ cho thuê tài chính khá mờ nhạt. Để có một cái nhìn chung về thị trường cho thuê tài chính đề tài thực hiện cuộc điều tra trên quy mô nhỏ với đối tượng chủ yếu là những khách hàng doanh nghiệp (không tiến hành điều tra cá nhân).

Bảng 2.4. Quy mô điều tra và kết quả thu hồi

Quy mô mẫu	Số câu hỏi	Số lượng mẫu thu hồi	Tỷ lệ thu hồi	Số lượng mẫu phù hợp	Tỷ lệ hợp lệ trên số lượng mẫu thu hồi
500	21	367	73,4%	342	93,2%

Ghi chú: Mẫu không hợp lệ là mẫu được trả lời với nhiều lựa chọn không đúng với yêu cầu được hỏi, ngoài ra còn có nhiều bảng bị bỏ trống quá nhiều câu, hoặc thể hiện thái độ không đáng tin cậy trong cách trả lời.

2.2.1 Thực trạng sử dụng dịch vụ CTTC và các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của DV CTTC xét từ phía cầu

Thực trạng sử dụng dịch vụ CTTC

Mức độ sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính của doanh nghiệp: Qua phân tích đánh giá về mức độ sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính, gần

như toàn bộ các doanh nghiệp chưa hề sử dụng dịch vụ này, chỉ có 2.6% doanh nghiệp đã sử dụng duy nhất 1 lần, 5.3% doanh nghiệp sử dụng nhiều lần. Như vậy, có thể thấy rằng việc sử dụng dịch vụ này chỉ tập trung ở một bộ phận nhỏ các doanh nghiệp.

Mức độ thông thạo của các doanh nghiệp về dịch vụ cho thuê tài chính: Có đến 35.4% doanh nghiệp thừa nhận rằng họ không hề biết đến dịch vụ cho thuê tài chính. Nhưng bên cạnh đó cũng có một tỷ lệ khá cao các doanh nghiệp biết đến dịch vụ này đạt 62.6%, trong đó, có đến 42.1% doanh nghiệp nhận thấy họ có những hiểu biết nhất định về dịch vụ.

Hầu hết các doanh nghiệp không nhận biết được dịch vụ cho thuê tài chính sẽ mang lại cho họ những lợi ích gì. Đây là khiếm khuyết của các nhà quản lý doanh nghiệp. Cũng có một số biết về lợi ích của dịch vụ cho thuê tài chính mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh nhưng họ cho rằng các điều kiện về lãi suất của các công ty CTTC là quá cao không phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp và do dịch vụ CTTC còn mới mẻ nên các doanh nghiệp mang tính tham dò, ngại sử dụng.

Các nhân tố ảnh hưởng đến việc vay vốn đầu tư xét từ phía cầu

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa có hầu hết có vốn hoạt động kinh doanh thấp, lao động ít, thiếu thông tin về thị trường, công nghệ, thông tin về chế độ, chính sách và các quy định về pháp luật do vậy chưa thực sự nắm bắt được các cơ hội kinh doanh, trình độ hiểu biết và tuân thủ pháp luật chưa cao. Đây là nguyên nhân làm hạn chế các DNNVV xây dựng được các dự án, phương án đầu tư hiệu quả cũng như việc tiếp cận các dịch vụ cho thuê tài chính. Thói quen của các DNNVV khi có nhu cầu vay vốn để đầu tư đều lựa chọn các ngân hàng để vay vốn đầu tư cho dù thủ tục và điều kiện vay vốn tại các ngân hàng là hết sức khó khăn và

một điều nữa là khi thực hiện nghiệp vụ cho thuê tài chính chủ sở hữu tài sản đứng tên công ty CTTC, doanh nghiệp chỉ có quyền sử dụng. Điều này trái ngược với thói quen của các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng, chủ sở hữu là các doanh nghiệp. Doanh nghiệp không hiểu rằng việc đứng tên chủ sở hữu của các công ty CTTC chỉ là tạm thời, khi doanh nghiệp thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ trả nợ, quyền chủ sở hữu sẽ được chuyển cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp đã được tư vấn thì họ cũng thực sự không hề quan tâm về những gì họ nhận được từ các công ty cho thuê tài chính, điều này thể hiện qua tỷ lệ 14% doanh nghiệp tán thành với nhận định này.

2.2.2 Các nhà cung ứng vốn trên địa bàn thành phố và hạn chế cơ bản của của các công ty CTTC nói chung tại Đà Nẵng xét từ phía cung

Thực trạng các công ty CTTC trên địa bàn và những hạn chế:

Trong những năm qua hoạt động cho thuê tài chính đã góp phần giải quyết khó khăn về vốn đầu tư máy móc, thiết bị vận tải, dây chuyền sản xuất của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tổng dư nợ cho thuê đến thời điểm 31/12/2008 là 352 tỷ đồng, chiếm 2.86% trên tổng dư nợ cho vay trung dài hạn. Tuy nhiên, so với tổng thể hoạt động của các tổ chức tài chính tín dụng trên địa bàn thành phố thì tỷ lệ này quá thấp.

Những hạn chế cơ bản của của các công ty CTTC nói chung tại Đà Nẵng: Thị phần cho thuê tài chính chiếm tỷ lệ nhỏ, hàng hóa thuê tài chính không đa dạng chủ yếu là đầu tư vào thiết bị vận chuyển, các dây chuyền thiết bị có hàm lượng công nghệ cao hầu như các công ty CTTC không thể tiếp cận do nguồn lực, trình độ kỹ năng về công nghệ của CB tín dụng còn hạn chế, hình thức tài trợ còn đơn điệu chủ yếu là hình thức cho thuê ba bên, chính sách lãi suất quá cao.

Thực trạng các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố:

Đến thời điểm 31/12/2008, trên địa bàn thành phố Đà Nẵng có 49 chi nhánh TCTD với nhiều loại hình TCTD Nhà nước, Ngân hàng Chính sách, Ngân hàng Cổ phần đô thị, Ngân hàng liên doanh và Công ty tài chính, ngoài 49 Chi nhánh TCTD trực thuộc, còn có 144 phòng giao dịch, điểm giao dịch trải đều các quận, huyện, xã, phường trong thành phố đang hoạt động. Tổng nguồn vốn huy động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn đến cuối năm 2008 thực hiện 20.253 tỷ đồng, tăng 12,68% so với đầu năm, tổng dư nợ cho vay các thành phần kinh tế đến cuối năm 2008 thực hiện 26.994 tỷ đồng, tăng 22,92% so với đầu năm. Dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 14.692 tỷ đồng, tăng 8,93%, dư nợ tín dụng trung và dài hạn đạt 12.302 tỷ đồng, tăng 45,19% so với đầu năm, trong đó dư nợ cho vay khu vực ngoài quốc doanh chiếm 81,8% tương đương 10.063 tỷ đồng.

Điểm hạn chế của các tổ chức tín dụng: Các ngân hàng không ngừng tái cấu trúc, trong đó chỉ tiêu cơ cấu dư nợ trung dài hạn trên tổng dư nợ được quan tâm. Do vậy, việc các ngân hàng hạn chế cho vay trung dài hạn để tăng cường tỷ trọng ngắn hạn trên tổng dư nợ. Quá trình hiện đại hóa Ngân hàng, đòi hỏi các ngân hàng phải có cơ chế kiểm soát chặt chẽ hơn, các điều kiện vay vốn sẽ khó hơn... Các DNNVV sẽ càng khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay của các ngân hàng để đầu tư trang thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.3 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cho thuê tài chính II -Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

2.3.1 Quá trình hình thành và phát triển: Giai đoạn: Năm 2001- 2004:

Là Chi nhánh trực thuộc Công ty cho thuê tài chính -BIDV. *Giai đoạn: 2005 đến nay:* Nâng cấp Chi nhánh Công ty cho thuê tài chính tại TP Hồ

Chí Minh thành Công ty cho thuê tài chính II -BIDV với số vốn điều lệ là 150 tỷ đồng.

2.3.2 Cơ cấu tổ chức quản lý: Gồm hội đồng quản trị, ban giám đốc và các khối chức năng

2.3.3 Cơ cấu nguồn nhân lực của Công ty cho thuê tài chính II: Cơ cấu nguồn nhân lực thể hiện chất lượng nguồn nhân lực của Công ty là khá tốt. Với lực lượng lao động trẻ, có trình độ và năng động nên sức bật trong lao động được nâng cao, luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

2.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cho thuê tài chính II: Doanh thu có chiều hướng tăng và tăng mạnh trong các năm 2007, 2008, mức tăng bình quân 64.33%/năm. Lợi nhuận sau thuế tăng bình quân 125,3%/năm, năm 2008 lợi nhuận sau thuế giảm chỉ đạt 79% so với năm 2007. Các chỉ số khai thác tài sản, vốn ngày càng được cải thiện thể hiện qua các chỉ số ROE, ROA, ROS tăng qua các năm.

2.3.5 Tốc độ tăng trưởng và thị phần cho thuê tài chính

2.3.5.1 Tốc độ tăng trưởng: Hoạt động trong môi trường không mấy thuận lợi, tốc độ tăng trưởng chung không cao nhưng Công ty vẫn duy trì được đà tăng trưởng khá qua các năm

2.3.5.2 Thị phần cho thuê tài chính của BLCII: Hoạt động trên thị trường được đánh giá rất có tiềm năng đối với hoạt động cho thuê tài chính, song Công ty cũng đang hoạt động tại một trong những môi trường cạnh tranh nhất cả nước, với sự tham gia của 13 công ty cho thuê tài chính hoạt động. Trong điều kiện như vậy, song Công ty vẫn giữ được tăng trưởng thị phần. Thị phần của Công ty trong năm 2008 xếp thứ 4/13 Công ty, chiếm 8,35 %

2.4 Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính của Chi nhánh Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng

2.4.1 Giới thiệu về Chi nhánh Đà Nẵng: Là đơn vị hạch toán phụ thuộc Công ty cho thuê tài chính II -BIDV, có con dấu riêng và tài khoản riêng, được tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật, của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và của Công ty cho thuê tài chính II.

2.4.2 Chức năng và nhiệm vụ của Chi nhánh công ty

Chức năng: Cung cấp các sản phẩm dịch vụ của Công ty cho khách hàng. Xử lý các nghiệp vụ phát sinh trong giao dịch với khách hàng.

Nhiệm vụ: Huy động vốn: Chi nhánh trực tiếp huy động vốn theo sự chỉ đạo của Công ty phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam dưới các hình thức huy động. Thực hiện nghiệp vụ cho thuê tài chính

2.4.3 Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực của Chi nhánh công ty

Mô hình tổ chức của Chi nhánh gồm: Giám đốc Chi nhánh và hai phòng nghiệp vụ: Phòng kinh doanh và phòng kế toán hành chính. Nguồn nhân lực hiện tại của Chi nhánh: 12 người, trong đó ban giám đốc: 01 người, Phòng kinh doanh 06 người, phòng kế toán hành chính 05 người.

2.4.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng

2.4.4.1 Kết quả hoạt động kinh doanh: Trong năm 2008, Chi nhánh cũng đã đạt và vượt kế hoạch kinh doanh được giao, chênh lệch thu chi trước trích dự phòng rủi ro năm 2008 chi nhánh đạt 233 triệu đồng, toàn bộ dự nợ cho thuê của chi nhánh có chất lượng tín dụng tốt (nợ nhóm I). Quý II/2009 tốc độ tăng trưởng dự nợ cho thuê đạt 0,57% so với kế hoạch

năm 2009, chênh lệch thu chi trước trích DPRR đạt 540 triệu đồng, chất lượng tín dụng vẫn được duy trì. Dự kiến khả năng vẫn đạt được kế hoạch đề ra năm 2009.

2.4.4.2 Những tồn tại chủ yếu của BLC II tại Đà Nẵng

* Hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính: Loại hình cho thuê tài chính chưa đa dạng. Chưa thiết lập được mối quan hệ sâu rộng đến các cơ sở cung ứng máy móc, thiết bị...Trình độ hiểu biết về lĩnh vực cho thuê tài chính của cán bộ công nhân viên không đồng đều dẫn đến chất lượng tư vấn dịch vụ không cao. Chính sách lãi suất cho thuê hiện tại còn quá cao và cao hơn nhiều so với lãi suất vay ngân hàng

* Hoạt động hỗ trợ: Cơ cấu tổ chức chưa được hoàn thiện, mô hình tổ chức của Chi nhánh công ty chưa thực sự là một mô hình tổ chức, quản lý rủi ro theo đúng thông lệ, trong hoạt động nghiệp vụ chưa tách bạch rõ 03 chức năng: kinh doanh (Front Office), quản lý rủi ro (Middle Office) và tác nghiệp (Back Office). Hệ thống thông tin còn nhiều bất cập, phần mềm IBS hiện tại đã quá lỗi thời, không đáp ứng được trong quản lý và kiểm soát. Cơ sở hạ tầng còn nhiều hạn chế. Công tác Marketing còn nhiều bất cập, chưa chú trọng, chưa tận dụng được mạng lưới của hệ thống BIDV. Văn hóa doanh nghiệp chưa thực sự đi vào trong mỗi cán bộ công nhân viên của chi nhánh.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CTTC II TRÊN ĐỊA BÀN ĐÀ NẴNG

3.1 Định hướng phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II –BIDV tại Đà Nẵng

3.1.1 Định hướng phát triển của thành phố Đà Nẵng

Ưu tiên phát triển mạnh công nghiệp phụ trợ, các ngành dịch vụ như thương mại, du lịch, tài chính -ngân hàng, bưu chính viễn thông, công nghiệp phần mềm, giao thông vận tải..Khuyến khích thu hút phát triển DNNVV một số ngành công nghiệp chủ lực, mũi nhọn, trong đó các DNNVV khu vực kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ đạo theo quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế thành phố giai đoạn 2010 -2020. Góp phần đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hoá hiện đại hóa, đảm bảo tăng nhanh tỷ trọng GTSX, GDP, kim ngạch xuất khẩu, thu ngân sách của DNNVV trong nền kinh tế thành phố.

3.1.2 Định hướng phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty CTTC II –BIDV tại Đà Nẵng: Xây dựng Công ty cho thuê tài chính II - BIDV trở thành một thương hiệu cho thuê tài chính có uy tín, hoạt động hiệu quả trên thị trường cho thuê tài chính Việt Nam và là một trong những Công ty cho thuê tài chính hàng đầu Việt Nam.

3.2 Giải pháp phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II -BIDV tại Đà Nẵng

3.2.1 Hoàn thiện các hoạt động dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II -BIDV tại Đà Nẵng

Để có thể áp dụng các hình thức cho thuê và có một chính sách khách hàng hợp lý đảm bảo lợi ích của khách hàng và lợi ích của Công

ty. Trên cơ sở nền tảng khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiến hành phân nhóm khách hàng, cụ thể như sau:

Trên cơ sở mức xếp hạng khách hàng, khách hàng sẽ được phân thành 4 nhóm:

Nhóm 1: Khách hàng được xếp loại AAA, AA

Nhóm 2: Khách hàng được xếp loại A, BBB

Nhóm 3: Khách hàng được xếp loại BB

Nhóm 4: Khách hàng được xếp loại B- D

3.2.1.1 Xây dựng chính sách khách hàng của Công ty cho thuê tài chính II tại Đà Nẵng trên cơ sở phân nhóm khách hàng

3.2.1.2 Xây dựng chiến lược tạo nguồn vốn hoạt động: Với thực trạng về nguồn vốn hoạt động của Chi nhánh công ty cho thuê tài chính trên địa bàn thành phố chủ yếu vay vốn từ ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam do vậy chi phí về vốn là rất cao, điều ảnh hưởng rất lớn đến việc mở rộng thị phần và phát triển dịch vụ cho thuê tài chính để có thể phát triển dịch vụ cho thuê tài chính Chi nhánh công ty cho thuê tài chính cần phải xây dựng chiến lược tạo nguồn vốn.

3.2.1.3 Áp dụng nhiều hình thức cho thuê tài sản: Hoạt động kinh doanh hiện tại của Chi nhánh công ty chủ yếu là hình thức cho thuê tài chính ba bên. Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên quyết liệt việc Chi nhánh công ty chỉ dừng lại ở một loại hình cho thuê là một điều bất lợi đòi hỏi từ phía Chi nhánh công ty cần phải không ngừng đổi mới và năng động bằng cách đa dạng hóa các hình thức cho thuê. Như vậy, ngoài các hình thức cho thuê mà Chi nhánh công ty cho thuê đang thực hiện, Chi nhánh công ty cho thuê tài chính II có thể thực hiện thêm các dịch vụ khác như: Mua và cho thuê lại, cho thuê giáp lưng...

3.2.1.4 Xây dựng và hoàn thiện các quy trình thuê mua: Để có thể thực hiện các hình thức cho thuê tài chính nhất thiết cần phải có các quy trình cho thuê, tuy nhiên hiện nay các quy trình cho thuê chưa được chi nhánh công ty cho thuê chú trọng một cách đúng mức, thể hiện ở chỗ chi nhánh công ty cho thuê tài chính chưa xây dựng quy trình thành cẩm nang cho cán bộ tín dụng thực hiện do vậy rất khó để các cán bộ tín dụng triển khai một cách nhanh chóng các hình thức cho thuê.

3.2.1.5 Nâng cao công tác dịch vụ: Công tác tư vấn cho khách hàng trong quá trình đầu tư là hết sức quan trọng, đòi hỏi bộ phận quan hệ khách hàng phải có kỹ năng, tính chuyên nghiệp và nắm chắc nghiệp vụ, công nghệ. Điều này sẽ giúp cho khách hàng trong quyết định đầu tư nên chọn thiết bị, công nghệ nào để kinh doanh và sản xuất phù hợp với điều kiện kinh tế của doanh nghiệp mà vẫn đảm bảo tính công nghệ (tránh việc khách hàng lựa chọn các thiết bị, công nghệ lạc hậu...). Công tác tư vấn ngay từ ban đầu cho khách hàng là hết sức cần thiết không những có lợi cho khách hàng mà về phía Chi nhánh công ty cho thuê tài chính được hưởng lợi về hoạt động này là rất lớn: Ngay từ ban đầu định hướng cho khách hàng tránh các công nghệ lạc hậu, hạn chế rủi ro về tín dụng cho thuê, đảm bảo khả năng phát mãi trong trường hợp khách hàng không thể khai thác hiệu quả các thiết bị, dây chuyền sản xuất...

3.2.1.6 Những biện pháp hạn chế rủi ro trong các quyết định cho thuê

Tránh tình trạng giao thiết bị chậm, tình trạng tài chính của người đi thuê, định giá giá trị còn lại của tài sản, phạt trước hạn đối với việc khách hàng muốn kết thúc hợp đồng thuê sớm, trách nhiệm của Bên đi thuê đối với trường hợp thiết bị đi thuê bị hư hỏng, công tác trích lập dự phòng thực hiện đúng quy định

3.2.2 Tăng cường nguồn lực của Công ty cho thuê tài chính II – Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng

3.2.2.1 Trang bị cơ sở vật chất

Trang bị cơ sở vật chất phân cứng: Yếu tố cơ sở hạ tầng là điều rất quan trọng, cơ sở vật chất tốt sẽ đem đến niềm tin của khách hàng trong công tác huy động vốn, công tác phát triển dịch vụ cho thuê là nhân tố quyết định đến năng suất chất lượng dịch vụ. Với cơ sở hạ tầng tốt sẽ càng có khả năng làm thoả mãn nhu cầu của khách hàng và trong điều kiện cạnh tranh ngày càng cao hiện nay việc có một cơ sở hạ tầng tốt sẽ làm tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trang bị cơ sở vật chất phần mềm: Mô hình hiện tại của Chi nhánh công ty còn nhiều hạn chế, do vậy, độ rủi ro là rất cao do chưa tách các khâu tác nghiệp, gồm: Khâu khởi tạo, quản lý rủi ro, tác nghiệp. Yêu cầu trong thời gian tới, mô hình mới.

3.2.2.2 Hiện đại hóa công nghệ quản lý: Chi nhánh Công ty cần có giải pháp về công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo sự khác biệt so với các đối thủ.

3.2.2.3 Xây dựng văn hóa doanh nghiệp: Xây dựng văn hóa doanh nghiệp có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong sự phát triển của Công ty CTTC II tại Đà Nẵng.

3.2.2.4 Giải pháp về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: Trong quá trình phát triển, nguồn nhân lực là nhân tố quan trọng trong quá trình hoạt động, có một nguồn nhân lực tốt, được đào tạo chuyên sâu...sẽ giúp cho hoạt động của Chi nhánh công ty phát triển và phát triển một cách bền vững và là lợi thế cạnh tranh trong điều kiện hiện nay.

3.2.3 Tăng cường nhận thức và khả năng tiếp cận dịch vụ cho thuê tài chính đối với DNNVV trên địa bàn Đà Nẵng

3.2.3.1 Giải pháp về thị trường: Có bộ phận chuyên nghiên cứu thị trường bao gồm những cán bộ có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và có nhiều kinh nghiệm, kiến thức về marketing và hiểu biết sâu sắc về kinh tế thị trường nhằm thu thập và phân tích, xử lý thông tin của thị trường.

3.2.3.2 Công tác chăm sóc khách hàng: Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu quản lý khách hàng, tổ chức và hoàn thiện bộ máy, quy trình chăm sóc khách hàng, thực hiện các chế độ ưu đãi, khuyến mãi đối với từng loại khách hàng, các biện pháp linh hoạt trong việc áp dụng các chính sách lãi suất (lãi suất huy động, lãi suất cho thuê).

3.2.3.3 Tăng cường hoạt động quảng cáo, tiếp thị: Trong cơ chế thị trường, để thu hút được khách hàng Chi nhánh công ty cần phải có và gia tăng các hoạt động quảng cáo, tiếp thị có như vậy, khách hàng mới biết đến dịch vụ CTTC của Chi nhánh công ty.

3.2.3.4 Nâng cao giá trị thương hiệu, hình ảnh và uy tín của Chi nhánh: Trong môi trường cạnh tranh và hội nhập thương hiệu, hình ảnh và uy tín của Chi nhánh Công ty càng nâng lên là điều hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh.

3.2.4 Kiến nghị

3.2.4.1 Với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam: Đề nghị Ngân hàng TW bán vốn thấp hơn so với khối Ngân hàng trong toàn hệ thống. Tăng cường cấp vốn điều lệ bổ sung cho công ty

3.2.4.2 Với Ngân hàng Nhà nước: Ngân hàng Nhà nước sớm sửa đổi quy định các tổ chức tín dụng không được cấp tín dụng không có bảo đảm

cho các Công ty trực thuộc tổ chức tín dụng với mức tối đa không được vượt quá 5% vốn tự có của tổ chức tín dụng.

3.2.4.3 Với Chính Phủ: Đề nghị quy định thêm đối tượng tham gia hoạt động cho thuê tài chính gồm: các nhà cung ứng máy móc, thiết bị, các cá nhân và các doanh nghiệp khác họ có thể tham gia vào hoạt động cho thuê tài chính. Chính phủ nên cho phép các Công ty cho thuê tài chính được mở rộng hoạt động cho thuê đối với tài sản là bất động sản. Kiến nghị cho phép các Công ty Cho thuê tài chính được phép huy động tiền gửi dưới một năm. Chính phủ cần có những quy định hỗ trợ cho các Công ty cho thuê tài chính phát huy thế mạnh của các sản phẩm dịch vụ, cụ thể: Được khấu trừ thuế giá trị gia tăng một lần ngay khi hoàn đủ hồ sơ hoàn thuế. Đối với hình thức mua và cho thuê lại không đánh thuế.

KẾT LUẬN

Dịch vụ cho thuê tài chính có nhiều ưu điểm và lợi thế cạnh tranh so với các hình thức cấp vốn khác và rất thuận lợi cho các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc tiếp cận nguồn vốn để đầu tư máy móc, thiết bị, dây chuyền sản xuất... Trong thời kỳ hậu gia nhập WTO với sự cạnh tranh khốc liệt của chính các dịch vụ tài chính trong nền kinh tế đòi hỏi Công ty CTTC II tại Đà Nẵng phải nhanh chóng đổi mới.

Trong quá trình nghiên cứu luận văn "Phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính II- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tại Đà Nẵng" không tránh khỏi những hạn chế nhất định, song luận văn đã hoàn thành những nội dung cơ bản sau:

Hệ thống hóa toàn bộ lý luận về dịch vụ cho thuê, các lý luận về các yếu tố tạo giá trị cho khách hàng. Bên cạnh đó luận văn trình bày một số

hoạt động cho thuê tài chính của các nước như: Philippines, Hàn Quốc từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm để phát triển hoạt động cho thuê tài chính.

Qua đánh giá thực trạng hoạt động của Chi nhánh về cơ cấu tổ chức, cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu nguồn nhân lực, kết quả hoạt động kinh doanh và thực trạng thị trường cho thuê tài chính tại Đà Nẵng. Từ đó có những nhận định chung về hoạt động và tác giả đưa ra những tồn tại chủ yếu của hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty CTTC II Chi nhánh Đà Nẵng trong hoạt động dịch vụ và các hoạt động hỗ trợ.

Trên cơ sở đó, đề xuất giải pháp chủ yếu xây dựng chính sách khách hàng, đa dạng hóa các phương thức cho thuê và các hình thức huy động vốn, về đầu tư cơ sở vật chất, về nhân sự, về nâng cao năng lực và trình độ của nhân viên, đẩy mạnh công tác marketing dịch vụ, chính sách chăm sóc khách hàng, hiện đại hóa công nghệ quản lý cũng như về phát triển thương hiệu... Điều này, sẽ cải thiện giá trị cho khách hàng cũng như ngày càng nâng cao hơn nữa giá trị cho khách hàng và nhằm tạo điều kiện để có thể hoàn thiện và phát triển dịch vụ cho thuê tài chính của Công ty CTTC II tại Đà Nẵng luận văn đề xuất Công ty kiến nghị đối với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước và Chính phủ trong việc hoàn thiện môi trường luật pháp, chính sách cho hoạt động cho thuê tài chính nói chung tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển hoạt động cho thuê tài chính, phù hợp theo thông lệ quốc tế. Tất cả các đề xuất trên đều có một mục tiêu chung là phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính của Công ty CTTC II tại Đà Nẵng, góp phần vào sự phát triển bền vững trong hoạt động ở hiện tại cũng như trong tương lai.