

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

---

**ĐÀNG NGỌC CHÂU**

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG  
CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI MÁY VI TÍNH  
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

-----\*\*\*\*\*-----

**ĐÀNG NGỌC CHÂU**

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG  
CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI MÁY VI TÍNH  
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

*Chuyên ngành* : **Kinh tế Tài chính – Ngân hàng**  
*Mã số* : **60.31.12**  
*Người hướng dẫn khoa học* : **TS TRƯƠNG THỊ HỒNG.**

**TP.HỒ CHÍ MINH – Năm 2007**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan các số liệu, tư liệu sử dụng trong luận văn này được thu thập từ nguồn thực tế được công bố trên báo cáo của các cơ quan nhà nước; được đăng tải trên các tạp chí chuyên ngành, sách, báo...

Các giải pháp là của bản thân tôi rút ra từ quá trình nghiên cứu lý luận và thực tiễn hoạt động tại Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận.

**Tác giả ký tên**

**Đàng Ngọc Châu**

# MỤC LỤC

	Trang
<b>PHẦN MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1 : TỔNG QUÁT VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH</b> .....	4
<b>1.1/ Những vấn đề chung về cho thuê tài chính</b> .....	4
1.1.1/ Khái niệm .....	4
1.1.2/ Các chủ thể tham gia trong hoạt động cho thuê tài chính.....	4
1.1.3/ Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính.....	6
1.1.4/ Hợp đồng cho thuê tài chính.....	7
<b>1.2/ Các hình thức tài trợ</b> .....	8
1.2.1/ Cho thuê tài chính thông thường .....	8
1.2.2/ Mua và cho thuê lại.....	16
1.2.3/ Cho thuê giá trị.....	17
<b>1.3/ Vai trò của cho thuê tài chính trong nền kinh tế</b> .....	18
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1</b> .....	19
<b>CHƯƠNG 2 : TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN TRÌNH ĐỘ TIN HỌC VÀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN</b> .....	20
<b>2.1/ Tình hình phát triển kinh tế xã hội tỉnh Ninh Thuận trong những năm qua</b> .....	20
2.1.1/ Tổng quan về tỉnh Ninh Thuận.....	20
2.1.2/ Tiềm năng, nguồn lực và thế mạnh phát triển của tỉnh Ninh Thuận .....	22
2.1.3/ Các thành quả kinh tế đạt được trong những năm qua .....	23
<b>2.2/ Tình hình phát triển tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận</b> .....	24
2.2.1/ Phân tích và đánh giá tình hình đào tạo tin học tại các Trung tâm tin học .....	24
2.2.2/ Phân tích và đánh giá về tình hình đào tạo tin học tại các trường học.....	31
2.2.3/ Phân tích và đánh giá về tình hình sử dụng tin học tại các cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp đang hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận.....	33
2.2.4/Đánh giá tình hình hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực mua bán thiết bị tin học trên địa bàn tỉnh .....	34
2.2.5/ Đánh giá về mức độ sử dụng Internet tại tỉnh Ninh Thuận .....	38

2.2.6/ Bản tóm tắt nghiên cứu thị trường tìm hiểu về nhu cầu mua máy vi tính của các cá nhân và hộ gia đình .....	40
<b>2.3/ Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại các Ngân hàng Thương mại trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận .....</b>	<b>43</b>
2.3.1/ Các ngân hàng thương mại hoạt động trên địa bàn tỉnh.....	43
2.3.2/ Hoạt động cho thuê tài chính .....	43
<b>2.4/ Phân tích những khó khăn và tồn tại .....</b>	<b>44</b>
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....</b>	<b>46</b>
<b>CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI MÁY VI TÍNH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN.....</b>	<b>47</b>
<b>3.1/ Các giải pháp đối với bên cho thuê .....</b>	<b>47</b>
3.1.1/ Các công ty cho thuê tài chính (CTTC) và các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm (CCSP) .....	47
3.1.2/ Các giải pháp về phía ngân hàng .....	70
<b>3.2/ Các giải pháp về phía bên đi thuê .....</b>	<b>71</b>
3.2.1/ Các cơ quan ban ngành, các công ty và doanh nghiệp .....	71
3.2.2/ Các hộ gia đình và cá nhân .....	73
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>74</b>
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>75</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>76</b>
<b>PHỤ LỤC 1 .....</b>	<b>77</b>
<b>PHỤ LỤC 2.....</b>	<b>81</b>

**DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

<b>CHỮ VIẾT TẮT</b>	<b>NGUYÊN VĂN</b>
ASUS	Tên công ty sản xuất thiết bị tin học
CASE ATX	Thùng máy vi tính
CDROM	Thiết bị đọc đĩa CD
CN&HGĐ	Cá nhân và hộ gia đình
CPU	Bộ vi xử lý của máy vi tính
CQBN CT&DN	Cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp
CREATIVE	Tên nhà sản xuất các loại loa vi tính
CT MH	Công ty Mỹ Hà
CT S&TB TH	Công Ty Sách và Thiết Bị Trường Học
CT TT	Công ty Thuận Tiến
DNTN CK	Doanh nghiệp tư nhân Chí Khoa
DNTN CT	Doanh nghiệp tư nhân Công Thành
DNTN TS	Doanh nghiệp tư nhân Từ Sơn
DNTN TT	Doanh nghiệp tư nhân Thiện Tâm
DT	Doanh thu
DVDROM	Thiết bị đọc đĩa DVD
ĐHNT	Trường đại học Nha Trang
EVN TELECOM	Tập đoàn Viễn thông điện lực
GIGABYTE	Tên công ty sản xuất thiết bị tin học
HDD	Ổ cứng của máy vi tính
HP COMPAQ	Tên công ty sản xuất máy vi tính
IBM	Công ty máy tính IBM
INTEL	Tên công ty sản xuất thiết bị tin học
KEYBOARD	Bàn phím vi tính
KINGMAX	Tên công ty sản xuất thiết bị tin học
MAINBOARD	Bo mạch chủ của máy vi tính
MITSUMI	Tên công sản xuất thiết bị tin học
MONITOR	Màn hình vi tính

<b>CHỮ VIẾT TẮT</b>	<b>NGUYÊN VĂN</b>
MONITOR LCD	Màn hình vi tính tinh thể lỏng
MOUSE	Con chuột máy vi tính
PR-TC	Phan Rang – Tháp Chàm
RAM	Bộ nhớ truy xuất dữ liệu máy vi tính
SAMSUNG	Tên công ty sản xuất thiết bị tin học và điện tử
SANTAK	Tên công ty sản xuất bộ lưu điện
SECONDHAND	Máy vi tính đã sử dụng, không còn mới 100%
SL	Sản lượng
SX	Sản xuất
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TTTH BĐNT	Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận
TT GDTX	Trung Tâm Giáo Dục Thường Xuyên
TTDN	Trung Tâm Dạy Nghề
TT GTVL	Trung Tâm Giới Thiệu Việc Làm
TTTH MH	Trung Tâm Tin Học Mỹ Hà
UPS	Bộ lưu điện
USB	Thiết bị lưu trữ dữ liệu
VNPT	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
126X	Các hình thức truy cập internet 1260, 1268, 1269

**DANH MỤC CÁC BẢNG**

<b>Thứ tự</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
Bảng 2.1	Mức học phí đào tạo tin học tại TTTH BĐNT	25
Bảng 2.2	Mức học phí đào tạo tin học tại TT GDTX	25
Bảng 2.3	Mức học phí đào tạo tin học tại TTDN	26
Bảng 2.4	Mức học phí đào tạo tin học tại TT GTVL	27
Bảng 2.5	Thống kê số lượng học viên học tin học tại các trung tâm	28
Bảng 2.6	Nội dung, đối tượng tham dự cuộc thi tin học trẻ không chuyên	29
Bảng 2.7	Thống kê số lượng tham gia cuộc thi tin học trẻ không chuyên	29
Bảng 2.8	Kết quả các kỳ thi của cuộc thi tin học trẻ không chuyên	29
Bảng 2.9	Số lượng học sinh phổ thông tại tỉnh Ninh Thuận	31
Bảng 2.10	Thống kê phát triển thuê bao internet	39
Bảng 2.11	Thống kê doanh thu của dịch vụ internet tại tỉnh Ninh Thuận	39
Bảng 2.12	Tổng hợp ý kiến thăm dò khách hàng về hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính	42
Bảng 2.13	Thống kê các công ty cho thuê tài chính.	43
Bảng 3.1	Bảng xác định các sản phẩm có thể cho thuê tài chính và thời hạn thuê.	48
Bảng 3.2	Bảng cấu hình chuẩn của các sản phẩm cho thuê tài chính.	49
Bảng 3.3	Mức lãi suất cho thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học	52



## PHẦN MỞ ĐẦU

### *1. Tính cấp thiết của đề tài*

Ngày nay, công nghệ thông tin đã trở thành nhân tố quan trọng không thể thiếu trong tất cả các lĩnh vực hoạt động của cuộc sống và góp phần to lớn vào sự phát triển của bất kỳ quốc gia nào. Trong những năm qua, cùng với sự đổi mới và phát triển kinh tế đất nước, công nghệ thông tin đã không ngừng phát triển về mọi mặt, ứng dụng hiệu quả trong các lĩnh vực kinh tế - văn hoá - xã hội. Tuy nhiên, sự phát triển đó vẫn chưa đồng đều và chưa khuyến khích khai thác hiệu quả các nguồn tiềm năng phát triển trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

Đối với tỉnh Ninh Thuận, là một trong những tỉnh nghèo của cả nước, kinh tế phát triển chậm, mức thu nhập của người dân thấp, trình độ ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin chưa cao. Vậy làm thế nào để đa số người dân tỉnh Ninh Thuận có thể trang bị, tiếp cận các thiết bị công nghệ thông tin như máy vi tính, thiết bị tin học... một cách dễ dàng và thuận lợi? Định hướng phát triển trình độ tin học của người dân như thế nào để có thể sử dụng thành thạo, khai thác tối đa các tính năng của thiết bị và ứng dụng hiệu quả trong cuộc sống và công việc? Làm sao để các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp có thể đầu tư trang bị và sử dụng các thiết bị tin học với công nghệ mới, hiện đại, nhanh chóng, chính xác, đáp ứng yêu cầu công việc và phù hợp với khả năng tài chính của đơn vị?

Cho thuê tài chính là hoạt động cho khách hàng thuê tài sản sử dụng trong thời gian dài, có trả phí theo thời gian định kỳ, phù hợp với khả năng tài chính khách hàng. Vậy làm thế nào để tận dụng những lợi thế của hoạt động cho thuê tài chính gắn kết với việc cho thuê các thiết bị công nghệ thông tin như máy vi tính và thiết bị tin học một cách hiệu quả?

Với mong muốn tìm một lời giải đáp cho những câu hỏi trên, góp phần thúc đẩy hoạt động cho thuê tài chính và trình độ công nghệ thông tin của tỉnh Ninh Thuận ngày càng phát triển, tác giả chọn đề tài: “Giải pháp phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận” làm đề tài khoá luận tốt nghiệp cao học kinh tế. Hy vọng đề tài sẽ góp phần nhỏ giúp người dân có điều kiện sử dụng và phát triển trình độ tin học cũng như các tổ chức có điều kiện

đầu tư trang bị các tài sản phục vụ cho hoạt động đơn vị, góp phần thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế xã hội tỉnh Ninh Thuận.

## ***2. Tình hình nghiên cứu***

Liên quan đến chủ đề nghiên cứu, đã có một số bài viết của các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng trên các trang Web trên mạng Internet, bàn về các khía cạnh khác nhau như hoàn thiện khung pháp lý trong cho thuê tài chính; những bất cập tồn tại cần phải khắc phục để đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính; những phân tích và đánh giá hoạt động cho thuê tài chính trong tình hình hiện nay,... Đây là những bài viết mà đề tài có thể khai thác.

Tuy nhiên, để có những giải pháp cơ bản, sâu sắc, sát với tình hình thực tế về trình độ phát triển công nghệ thông tin và hoạt động cho thuê tài chính tại tỉnh Ninh Thuận thì chưa có công trình nào nghiên cứu một cách căn bản và hệ thống. Hơn nữa, đây lại là vấn đề đang đặt ra cấp thiết. Chính vì vậy, tác giả tiếp cận và lựa chọn chủ đề đi sâu vào giải pháp thiết thực phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.

## ***3. Mục tiêu nhiệm vụ nghiên cứu***

Trên cơ sở lý thuyết về cho thuê tài chính, đề tài phân tích thực trạng phát triển công nghệ thông tin và hoạt động cho thuê tài chính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận, từ đó đưa ra được những giải pháp cơ bản nhằm phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính.

Nhiệm vụ :

- Điều tra, phân tích, đánh giá thực trạng hệ thống đào tạo tin học, tình hình kinh doanh thiết bị tin học, tình hình ứng dụng tin học và hoạt động cho thuê tài chính của các tổ chức trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận, tìm ra những khó khăn và tồn tại, nguyên nhân của những hạn chế trong phát triển công nghệ thông tin và hoạt động cho thuê tài chính.

- Đề xuất những giải pháp chủ yếu để phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính.

## ***4. Nội dung đề tài :***

Nội dung của đề tài được thể hiện qua kết cấu gồm 3 chương :

**Chương 1 : Tổng quát về cho thuê tài chính.**

*1.1 Những vấn đề chung về cho thuê tài chính.*

*1.2 Các hình thức tài trợ.*

*1.3 Vai trò của cho thuê tài chính trong nền kinh tế.*

**Chương 2 : Tình hình phát triển trình độ tin học và thực trạng hoạt động cho thuê tài chính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.**

*1.1 Tình hình phát triển kinh tế xã hội Ninh Thuận trong những năm qua.*

*1.2 Tình hình phát triển tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.*

*1.3 Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại các Ngân hàng Thương mại trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.*

*1.4 Phân tích những khó khăn và tồn tại.*

**Chương 3 : Giải pháp phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.**

*3.1 Các giải pháp đối với bên cho thuê.*

*3.2 Các giải pháp về phía bên đi thuê .*

**5. Phương pháp nghiên cứu**

Dựa trên cơ sở của phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử để nghiên cứu.

Đề tài sử dụng phương pháp khảo sát, thống kê, điều tra xã hội học, phỏng vấn, thu thập tư liệu, phân tích, kế thừa và tổng hợp để đưa ra những kết luận theo mục tiêu và nhiệm vụ đề ra.

**6. Điểm mới của đề tài**

Đề tài đã phân tích tương đối toàn diện thực trạng phát triển công nghệ thông tin và hoạt động cho thuê tài chính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận và đã đưa ra những giải pháp thiết thực sát với tình hình phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Ninh Thuận. Những giải pháp của đề tài là tư liệu để tham khảo thiết thực giúp cho các tổ chức, cơ quan, công ty và doanh nghiệp nghiên cứu và vận dụng.

## **CHƯƠNG 1 : TỔNG QUÁT VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH**

### **1.1/ Những vấn đề chung về cho thuê tài chính**

#### **1.1.1/ Khái niệm :**

Cho thuê tài chính là một hoạt động tín dụng trung dài hạn. Thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác, bên cho thuê cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và động sản theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu tài sản thuê. Bên đi thuê được sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được 2 bên thoả thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng thuê.

#### **1.1.2/ Các chủ thể tham gia trong hoạt động cho thuê tài chính**

Trong giao dịch cho thuê tài chính, có các chủ thể sau đây tham gia :

##### **1.1.2.1/ Bên cho thuê :**

Bên cho thuê là các công ty cho thuê tài chính, 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.

Các công ty cho thuê tài chính được thành lập và được cấp giấy phép hoạt động về cho thuê tài chính. Thời gian hoạt động tối đa của công ty cho thuê tài chính là 70 năm. Theo quy định ở Việt Nam, công ty cho thuê tài chính gồm các loại hình sau :

+ Công ty cho thuê tài chính do Ngân hàng, công ty tài chính thành lập hoặc do ngân hàng, công ty tài chính cùng với các doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, Công ty TNHH thành lập.

+ Công ty cho thuê tài chính liên doanh giữa bên Việt Nam là một hoặc nhiều ngân hàng, công ty tài chính, doanh nghiệp (trong đó, nhất thiết phải có ngân hàng hoặc công ty tài chính tham gia) với bên nước ngoài là ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính và tổ chức tài chính quốc tế theo hợp đồng liên doanh.

+ Công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài do các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính nước ngoài thành lập tại Việt Nam bằng 100% vốn của bên nước ngoài.

**- Quyền của bên cho thuê :**

- + Mua, nhập khẩu trực tiếp tài sản, thiết bị theo yêu cầu của bên thuê.
- + Yêu cầu bên thuê cung cấp đầy đủ các báo cáo kế toán, các kế hoạch SXKD có liên quan đến việc sử dụng tài sản thuê.
- + Yêu cầu bên thuê bồi thường mọi thiệt hại do không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ bảo quản, sửa chữa, thanh toán tiền bảo hiểm trong thời hạn cho thuê.
- + Thu hồi tài sản cho thuê và yêu cầu bên thuê phải thanh toán ngay toàn bộ số tiền thuê khi vi phạm hợp đồng cho thuê.

**- Nghĩa vụ của bên cho thuê :**

- + Ký hợp đồng mua tài sản, thiết bị, hoàn tất các thủ tục nhập khẩu tài sản, thanh toán toàn bộ tiền mua tài sản thiết bị cho thuê.
- + Bồi thường thiệt hại cho bên thuê trong trường hợp bên cho thuê vi phạm hợp đồng cho thuê.

**1.1.2.2/ Bên thuê**

Bên thuê là các tổ chức và cá nhân gồm các loại hình doanh nghiệp, các công ty, xí nghiệp tổ chức kinh tế và cá nhân hộ gia đình có nhu cầu sử dụng tài sản, thiết bị cho các hoạt động SXKD. Bên thuê là người có nhu cầu tài trợ dưới hình thức cho thuê tài chính. Bất kỳ một loại hình doanh nghiệp nào tồn tại và hoạt động theo luật pháp, có đủ điều kiện và có nhu cầu sẽ được công ty cho thuê tài chính tài trợ bằng cho thuê tài chính.

**- Quyền của bên thuê:**

- + Được quyền lựa chọn những tài sản thiết bị, thương lượng và thoả thuận với người bán (người cung cấp) về đặc tính kỹ thuật, số lượng, chủng loại, giá cả, vận chuyển, lắp đặt giao nhận, bảo hành, hướng dẫn sử dụng... các tài sản thiết bị mà mình thuê.
- + Trực tiếp nhận tài sản thiết bị thuê từ người bán, người cung cấp theo thoả thuận trong hợp đồng mua bán tài sản.

+ Được quyền lựa chọn phương án khi kết thúc hợp đồng cho thuê (mua để chuyển quyền sở hữu, tiếp tục thuê, hoặc trả lại tài sản thuê để chấm dứt hợp đồng).

**- Nghĩa vụ của bên thuê :**

+ Sử dụng tài sản thiết bị đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng cho thuê; Không được chuyển quyền sử dụng tài sản thuê cho đơn vị hoặc cá nhân khác khi chưa được bên cho thuê đồng ý bằng các văn bản.

+ Thanh toán tiền thuê theo quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính, thanh toán các chi phí có liên quan đến tài sản thuê (thuế nhập khẩu, bảo hiểm,...).

+ Chịu mọi rủi ro về mất mát hư hỏng đối với tài sản thuê và những rủi ro mà tài sản thuê gây ra đối với các đơn vị và cá nhân khác.

+ Chịu trách nhiệm bảo dưỡng, sửa chữa tài sản thuê trong thời hạn thuê.

+ Không được dùng tài sản thuê để thế chấp, cầm cố hoặc để bảo đảm cho bất kỳ một nghĩa vụ tài chính nào.

**1.1.2.3/ Nhà cung cấp**

Nhà cung cấp là các công ty, các hãng sản xuất hoặc kinh doanh những tài sản thiết bị mà bên thuê cần có để sử dụng (gồm các máy móc thiết bị công nghiệp; các thiết bị trong ngành xây dựng; thiết bị giao thông vận tải, thiết bị văn phòng, thiết bị cơ khí tự động; thiết bị kiểm nghiệm đo lường, các loại động sản khác...).

Nhà cung cấp thực hiện việc chuyển giao, lắp đặt tài sản thiết bị theo hợp đồng mua bán, hướng dẫn kỹ thuật cho công nhân vận hành, bảo trì, bảo dưỡng tài sản thiết bị...

**1.1.3/ Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính**

+ Cho thuê tài chính là loại hình tín dụng tài trợ gần 100% nhu cầu vốn cho bên đi thuê, so với cho vay trung dài hạn người đi vay phải có vốn tự có tham gia vào dự án thì cho thuê tài chính rõ ràng là có lợi hơn, ưu thế hơn.

+ Người đi thuê (bên đi thuê) là người chủ động hoàn toàn trong việc tìm kiếm và lựa chọn các tài sản thiết bị mà mình cần sử dụng, vì vậy bên cho thuê thật sự yên tâm về mục đích sử dụng vốn của bên thuê.

+ Bên thuê được quyền chọn mua tài sản thiết bị thuê theo một mức giá xác định trước trong hợp đồng thấp hơn giá trị còn lại của tài sản thiết bị đó.

+ Thời hạn cho thuê chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản thiết bị và là thời hạn không thể hủy ngang theo ý muốn chủ quan của các bên liên quan (trừ trường hợp hợp đồng cho thuê bị vi phạm).

+ Giá cả cho thuê được tính toán và xác định trước và ghi vào phụ lục hợp đồng cho thuê tài chính, bên thuê sẽ trả dần dần hoặc lựa chọn phương thức trả thích hợp với quá trình sử dụng tài sản thuê.

+ Trong suốt thời hạn của hợp đồng cho thuê tài chính, bên cho thuê tài chính nắm giữ quyền sở hữu tài sản thiết bị, còn bên thuê chỉ có quyền sử dụng các tài sản thiết bị đó.

#### **1.1.4/ Hợp đồng cho thuê tài chính**

+ Hợp đồng cho thuê tài chính là một loại hợp đồng kinh tế được ký kết giữa công ty cho thuê tài chính (bên cho thuê) với các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế...(bên đi thuê) về việc cho thuê tài sản thiết bị và các loại động sản khác trong một thời gian nhất định, được dùng làm căn cứ pháp lý để thực hiện các nghĩa vụ của các bên liên quan và xử lý các tranh chấp nếu có xảy ra.

+ Hợp đồng cho thuê tài chính phải đáp ứng các yêu cầu sau :

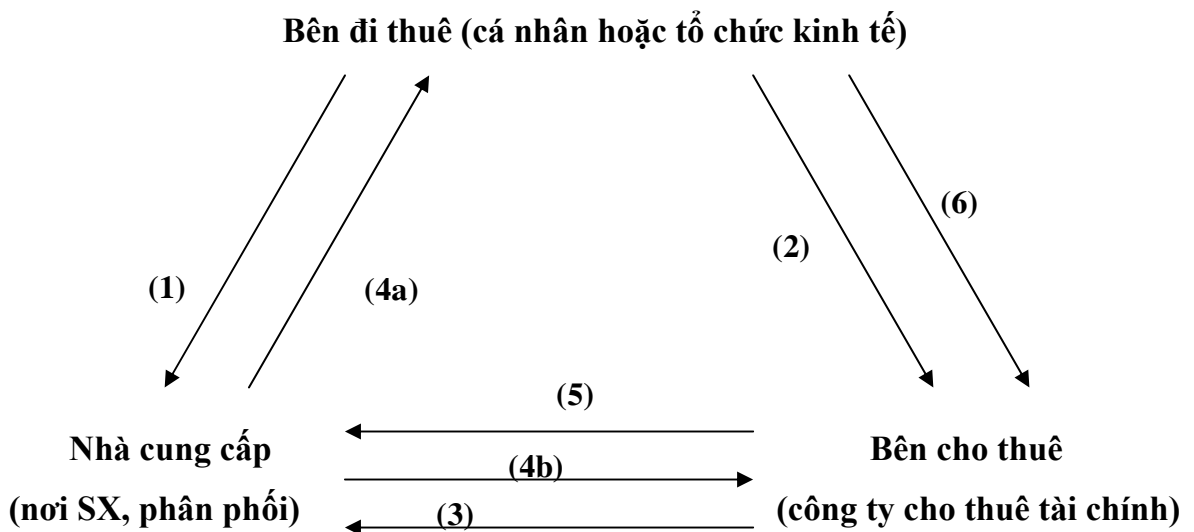
- Phải lập thành văn bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị ngang nhau.
- Phải đăng ký tại cơ quan quản lý hợp đồng nơi công ty cho thuê tài chính đóng trụ sở.
- Hợp đồng cho thuê tài chính sau khi đã được ký kết và có hiệu lực thì không được hủy bỏ trước thời hạn.
- Hợp đồng có hiệu lực từ ngày được 2 bên thoả thuận trong mọi điều khoản của hợp đồng.
- Hợp đồng cho thuê tài chính phải có những nội dung cơ bản sau :
  - Tên, địa chỉ của bên cho thuê.
  - Tên, địa chỉ của bên thuê.
  - Tên, địa chỉ của người cung cấp.
  - Tên, địa chỉ của người bảo lãnh (nếu có).
  - Tài sản, thiết bị cho thuê (tên, ký hiệu, tính năng kỹ thuật,...).
  - Địa điểm lắp đặt, sử dụng, cất giữ tài sản thuê.
  - Giá cả tài sản thuê (giá mua, chi phí liên quan).

- Thời hạn cho thuê.
- Cơ sở và phương pháp tính tiền thuê.
- Quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan.
- Chấm dứt hợp đồng trước hạn.
- Xử lý khi chấm dứt hợp đồng.
- Các điều khoản khác.

## 1.2/ Các hình thức tài trợ

### 1.2.1/ Cho thuê tài chính thông thường

a/ Quy trình nghiệp vụ : loại hình này thực hiện theo sơ đồ sau :



+ **Bước (1)** : Sau khi tham khảo ý kiến của bên cho thuê tài chính, bên đi thuê liên hệ với nhà cung cấp về tài sản thiết bị mà mình cần sử dụng về giá cả, đặc tính kỹ thuật, chuyên gia, đội ngũ công nhân v.v...

Nhà cung cấp và bên đi thuê sẽ ký hợp đồng sơ bộ hoặc biên bản thỏa thuận về tất cả các nội dung có liên quan đến tài sản, thiết bị.

+ **Bước (2)** : Bên đi thuê tiến hành các thủ tục tài trợ tại một công ty cho thuê tài chính thuận lợi nhất :

- Đơn xin tài trợ.
- Phương án khai thác sử dụng các tài sản đi thuê.
- Hồ sơ có liên quan đến tài sản thiết bị mà mình cần thuê (số lượng, chủng loại, tính năng kỹ thuật, vận chuyển lắp đặt, vận hành bảo dưỡng, giá bán), kèm theo hợp đồng sơ bộ (biên bản ghi nhớ) đã được ký với nhà cung cấp.



Khi tiếp nhận hồ sơ xin tài trợ của khách hàng, công ty cho thuê tài chính phải tiến hành thẩm định việc cho thuê tài chính, nội dung công tác thẩm định tương tự như tín dụng trung dài hạn. Nếu kết quả thẩm định thấy có nhiều rủi ro sẽ từ chối. Nếu phương án sử dụng thiết bị có hiệu quả đảm bảo khả năng trả nợ thì bên cho thuê thông báo cho khách hàng biết chấp nhận tài trợ và nêu các điều kiện cụ thể, thời hạn cho thuê. Nguyên tắc cho thuê với thời hạn càng dài càng tốt (60% thời gian → 100% thời gian sử dụng thiết bị).

Lãi suất cho thuê có thể là cố định hoặc thả nổi.

• **Phương pháp tính và thu tiền thuê**

- Tiền thuê được thu theo định kỳ hàng tháng, quý, 6 tháng, năm. Có thể thu đầu kỳ hoặc cuối kỳ. Thông thường công ty sẽ thu vào cuối kỳ.

- Toàn bộ số tiền tài trợ có thể được thu hồi hết trong suốt thời hạn cho thuê hoặc có thể không được thu hồi hết. Số tiền tài trợ được thu hồi hết qua 2 hình thức chủ yếu:

+ Toàn bộ số tiền tài trợ dùng để mua thiết bị sẽ được phân phối đều trong các kỳ hạn trả tiền thuê và thu hồi hết cho đến khi chấm dứt thời gian thuê.

+ Toàn bộ số tiền tài trợ sẽ không thu hồi hết trong thời hạn cho thuê. Số tiền còn lại sau khi chấm dứt thời gian thuê sẽ được thu hết thông qua giá bán thanh lý tài sản thiết bị.

• **Một số điều kiện khác : bảo dưỡng**

- Để bảo đảm máy móc thiết bị luôn trong tình trạng hoạt động tốt, các công ty cho thuê tài chính sẽ hỗ trợ bên thuê thực hiện các hợp đồng bảo trì, bảo dưỡng tài sản theo đúng hợp đồng với nhà cung ứng.

Nếu bên đi thuê đồng ý các điều kiện nói trên thì công ty cho thuê tài chính sẽ lập bảng khấu hao tài chính (bảng tính tiền thuê phải trả) để cho người thuê biết và lượng định.

Hợp đồng cho thuê tài chính sẽ được đăng ký tại công chứng nhà nước. Lập thành 3 bản có giá trị ngang nhau.

Hợp đồng cho thuê tài chính có hiệu lực pháp lý ngay sau khi ký kết.

+ **Bước (3)** : Sau khi hợp đồng cho thuê tài chính đã được ký kết, công ty cho thuê tài chính sẽ liên hệ với nhà cung cấp, đặt hàng và sau đó ký hợp đồng mua các tài sản thiết bị theo yêu cầu của bên đi thuê.

+ **Bước (4a)** : Nhà cung cấp căn cứ vào các điều khoản hợp đồng đã ký với công ty cho thuê tài chính tiến hành vận chuyển và lắp đặt tài sản thiết bị tại địa điểm theo yêu cầu của bên đi thuê.

+ **Bước (4b)** : Nhà cung cấp gửi các chứng từ hoá đơn kèm theo thư yêu cầu thanh toán (hồi phiếu, lệnh nhờ thu) gửi cho công ty cho thuê tài chính để yêu cầu thanh toán.

+ **Bước (5)** : Công ty cho thuê tài chính thực hiện việc thanh toán cho nhà cung cấp về các tài sản thiết bị nói trên. Bao gồm giá mua, chi phí vận chuyển, chi phí lắp đặt, chạy thử, chi phí khác nếu có. Sau khi thanh toán cho công ty cho thuê tài chính sẽ chính thức xác lập quyền sở hữu của mình đối với các tài sản thiết bị nói trên.

+ **Bước (6)** : Bên cho thuê và bên đi thuê kiểm tra lại lần cuối các tài sản thiết bị đã được lắp đặt. Tổ chức vận hành thử sau đó sẽ lập biên bản bàn giao tài sản thiết bị. Bên giao là bên cho thuê (người nắm quyền sở hữu), bên nhận là bên đi thuê (người được quyền sử dụng các tài sản thiết bị đó), chính thức chuyển giao tài sản cho bên đi thuê sử dụng hợp đồng cho thuê tài chính bắt đầu có hiệu lực về phương diện thực tế. Hàng tháng, quý, năm định kỳ người đi thuê phải thanh toán cho công ty cho thuê tài chính số tiền thuê theo bảng khấu hao tài chính. Khi hết hạn hợp đồng, bên đi thuê được quyền lựa chọn 1 trong 3 phương án sau đây :

- Phương án 1 : mua tài sản thiết bị theo giá cả đã được xác định trước trong hợp đồng.
- Phương án 2 : tiếp tục kéo dài thời hạn thuê (không phải lập hợp đồng cho thuê tài chính mới).
- Phương án 3 : Trả lại tài sản thiết bị thuê cho công ty cho thuê tài chính.

## ***b/ Thời hạn thuê và phương thức tính tiền thuê***

### ***b.1/ Thời hạn thuê :***

Thời hạn cho thuê được ghi vào trong hợp đồng theo thỏa thuận giữa hai bên và đó là thời hạn không thể điều chỉnh (không thể hủy bỏ). Khi xác định thời hạn thuê, người ta cần căn cứ vào 3 yếu tố :

+ Thời gian hữu dụng của tài sản : nói chung thời hạn thuê phải chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản (gọi là thời hạn thuê cơ bản) để đảm bảo bên cho thuê thu hồi gần hết hoặc nhiều hơn giá trị tài trợ tính theo hiện giá.

+ Khả năng tài chính của người đi thuê : nếu khả năng tài chính của người đi thuê mạnh thì thời hạn cho thuê có thể ngắn hơn so với tuổi thọ của thiết bị vì người đi thuê có khả năng trả được số tiền thuê cao cho mỗi kỳ hạn thuê và bên cho thuê nhanh chóng thu hồi nguồn vốn tài trợ . Ngược lại nếu khả năng tài chính của người đi thuê ở mức trung bình thì thời hạn thuê sẽ kéo dài, có thể bằng tuổi thọ của thiết bị vì số tiền trả cho mỗi kỳ hạn sẽ thấp.

+ Qui chế tài trợ thuê mua của Nhà nước : liên quan đến các quy định của nhà nước về thời gian hoạt động của công ty cho thuê tài chính; các thủ tục, quy định trong quá trình xét duyệt cho thuê tài chính đối với từng loại thiết bị,...

Nói chung, nếu tài sản có tuổi thọ và giá trị lớn thì thời hạn thuê sẽ càng dài và ngược lại. Vì điều này sẽ đảm bảo cho số tiền thuê của mỗi kỳ hạn trả sẽ thấp và phù hợp với khả năng tài chính của bên đi thuê.

### ***b.2/ Phương thức tính tiền thuê :***

Về phương diện tài chính một chuỗi tiền tệ sẽ tăng dần qua các kỳ hạn theo một tỷ suất lợi tức bình quân nhất định. Từ đó để làm cơ sở cho việc tính tiền thuê, người ta phải tính giá trị cuối (giá trị tương lai) của một giá trị hiện tại theo lãi suất và kỳ hạn nhất định.

**Goi** : P là giá trị hiện tại (Present value).

F là giá trị tương lai (Future value).

i là lãi suất của 1 kỳ hạn (tháng, quý, năm).

n là số kỳ hạn (tháng, quý, năm).

Ta có :  $F = P (1 + i)^n$

Công thức trên trở thành cơ sở để xác định tiền thuê phải trả cho mỗi kỳ hạn để đảm bảo cho bên cho thuê ít nhất cũng thu hồi được vốn (hòa vốn).

Trên cơ sở đó, tùy từng trường hợp cụ thể, nên vận dụng phương pháp tính tiền thuê theo những nhân tố sau đây :

- + Tiền thuê được trả vào đầu kỳ hạn hay cuối kỳ hạn.
- + Các kỳ hạn có đều hay không đều (thông thường là đều).
- + Tiền thuê phân phối đều hay không đều cho các kỳ hạn.
- + Lãi suất áp dụng để tính tiền thuê là cố định hay thả nổi.
- + Tài sản thuê có được bán lại cho bên đi thuê khi hết hạn thuê hay không.

- Bất cứ một phương pháp tính tiền thuê nào cũng dẫn đến một trong 3 kết quả :
- + Thứ nhất : Tiền thuê sẽ giảm dần theo các kỳ hạn (kỳ khoản giảm dần).
  - + Thứ hai : Tiền thuê sẽ tăng dần theo các kỳ hạn (kỳ khoản tăng dần).
  - + Thứ ba : Tiền thuê sẽ phân phối đều cho các kỳ hạn (kỳ khoản cố định).

Trong đó : kỳ khoản cố định được dùng khá phổ biến. Nếu tiền thuê được trả vào đầu mỗi kỳ hạn thì chi phí thuê bao giờ cũng nhỏ hơn tiền thuê trả vào cuối kỳ hạn.

Sau đây là 1 trong những trường hợp tính tiền thuê :

\* **Trường hợp 1** : hai bên thỏa thuận, tiền thuê sẽ được thu vào cuối mỗi định kỳ (cuối năm, cuối 6 tháng, cuối quý, cuối tháng).

a) Nếu toàn bộ vốn tài trợ được thu hồi đủ trong thời hạn cho thuê và phân phối đều cho mỗi kỳ hạn, thì vận dụng công thức :

$$a = \frac{P.R}{1 - \frac{1}{(1+R)^n}} \quad \text{hay} \quad \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1} \quad (1)$$

- Trong đó :

- + a : số tiền thuê thanh toán cho mỗi kỳ hạn.
- + P : tổng số tiền tài trợ (gồm giá mua tài sản + chi phí vận chuyển, lắp đặt, chạy thử...).
- + R : lãi suất cố định hoặc thả nổi cho kỳ hạn (tính bằng hệ số).
- + n : số kỳ hạn thanh toán.

Đây là trường hợp tính tiền thuê khi thời hạn cho thuê gần hết thời gian sử dụng (tuổi thọ) của tài sản.

\* **Ví dụ 1** : Một khách hàng X cần thuê tài chính đối với 01 máy vi tính với thời hạn thuê 5 năm (60 tháng), tổng số tiền tài trợ mà công ty cho thuê tài chính đưa ra với giá trị 6,000,000 đồng với mức lãi suất thuê 1%/tháng. Tiền thuê sẽ được trả vào cuối mỗi tháng và sau khi chấm dứt thời gian thuê thì máy vi tính sẽ thuộc về quyền sở hữu của khách hàng X. Tiền thuê hàng tháng được tính như sau :

$$a = \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1} = \frac{6,000,000 \times 0.01 \times (1+0.01)^{60}}{(1+0.01)^{60} - 1} = 133,467.$$

Như vậy, cuối tháng người đi thuê phải trả cho công ty cho thuê tài chính với số tiền là 133,467 đồng/tháng.

b) Nếu thời gian cho thuê tài sản chỉ chiếm một phần lớn tuổi thọ của nó, khi hết hạn thuê, bên đi thuê sẽ mua lại tài sản theo giá cả xác định. Như vậy, toàn bộ tiền tài trợ sẽ không thu hồi hết qua tiền cho thuê mà nó chỉ được thu hồi hết vừa qua tiền thuê và qua giá bán. Trường hợp này vận dụng công thức sau :

$$a = \frac{P.R(1+R)^n - S.R}{(1+R)^n - 1} \quad (2)$$

- Trong đó :

+ S : giá trị còn lại để xác định giá bán tài sản dự kiến khi kết thúc hợp đồng.

+ P : tổng số tiền tài trợ (gồm giá mua tài sản + chi phí vận chuyển, lắp đặt, chạy thử...).

+ R : lãi suất cố định hoặc thả nổi cho kỳ hạn (tính bằng hệ số).

+ n : số kỳ hạn thanh toán.

\* **Ví dụ 2** : lấy số liệu từ ví dụ 1, nhưng sau thời gian thuê 5 năm thì công ty cho thuê tài chính sẽ thanh lý máy vi tính cho khách hàng X với giá 1,000,000 đồng. Tiền thuê hàng tháng được tính như sau :

$$a = \frac{P.R(1+R)^n - S.R}{(1+R)^n - 1} = \frac{6,000,000 \times 0.01 \times (1 + 0.01)^{60} - 1,000,000 \times 0.01}{(1 + 0.01)^{60} - 1}$$

$$= 121,222$$

Như vậy, cuối tháng người đi thuê phải trả cho công ty cho thuê tài chính với số tiền là 121,222 đồng/tháng.

\* **Trường hợp 2** : Trường hợp hai bên thoả thuận, tiền thuê sẽ thu vào đầu kỳ hạn, tức là người đi thuê phải thanh toán ngay tiền thuê khi hợp đồng được ký và do vậy họ không được tài trợ 100% nhu cầu.

a. Nếu tiền thuê được tính và thu hồi hết trong thời hạn cho thuê, và phân phối đều cho mỗi kỳ hạn, ta có công thức :

$$a = \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)[(1+R)^n - 1]} \quad (3)$$

\* **Ví dụ 3** : lấy số liệu của ví dụ 1, nhưng khách hàng X thoả thuận sẽ trả tiền thuê vào đầu mỗi tháng. Số tiền thuê được tính như sau :

$$a = \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)[(1+R)^n - 1]} = \frac{6,000,000 \times 0.01 \times (1+0.01)^{60}}{(1+0.01)[(1+0.01)^{60}-1]} = 132,145$$

Như vậy, đầu tháng người đi thuê phải trả cho công ty cho thuê tài chính với số tiền là 132,145 đồng/tháng.

b. Nếu tiền tài trợ không được thu hồi hết trong thời hạn cho thuê (vì có giá bán tài sản khi kết thúc hợp đồng) đồng thời tiền thuê phân phối đều cho mỗi kỳ hạn:

$$a = \frac{P.R(1+R)^n - S.R}{(1+R)[(1+R)^n - 1]} \quad (4)$$

\* **Ví dụ 4** : lấy số liệu ở ví dụ 1, nhưng khách hàng X trả tiền thuê vào đầu mỗi tháng và công ty cho thuê tài chính không thu hết tiền thuê trong thời hạn thuê mà thanh lý tài sản với giá 1,000,000 đồng sau khi chấm dứt thời hạn thuê. Tiền thuê được tính như sau:

$$a = \frac{P.R(1+R)^n - S.R}{(1+R)[(1+R)^n - 1]} = \frac{6,000,000 \times 0.01 \times (1+0.01)^{60} - 1,000,000 \times 0.01}{(1+0.01) \times [(1+0.01)^{60} - 1]} = 120,022$$

Như vậy, đầu tháng người đi thuê phải trả cho công ty cho thuê tài chính với số tiền là 120,022 đồng/tháng.

\* **Trường hợp 3** : Trường hợp tiền thu được hai bên thỏa thuận thu tăng dần hoặc giảm dần, thì người ta tính toán số tiền thuê cho kỳ hạn đầu, rồi từ hệ số mà tính ra số tiền thuê cho các kỳ hạn tiếp theo.

a. Nếu tiền thuê được thanh toán vào cuối kỳ hạn, ta vận dụng công thức :

$$a = \frac{[P(1+R)^n - S][1 + R - k]}{(1+R)^n - k^n} \quad (5)$$

- Trong đó :

+ a : là số tiền thuê phải trả cho kỳ hạn đầu tiên, gồm :

- Tiền lãi (tính theo số dư).

- Vốn gốc (khấu hao) là chênh lệch giữa a và tiền lãi. Số tiền thuê phải trả cho kỳ hạn thứ 2, 3,...n sẽ điều chỉnh tăng dần (nếu k>1) hoặc giảm dần (nếu k<1). Điều kiện (1+R) > k.
- Nếu muốn giảm dần thì hệ số k nhỏ hơn 1 (0.9; 0.8;...)
- Nếu muốn tăng dần thì hệ số k lớn hơn 1 (1.1; 1.2; 1.3;...)

\* **Ví dụ 5** : lấy số liệu ở ví dụ 1, giá bán thanh lý tài sản 1,000,000 đồng. Áp dụng cho trường hợp số tiền thu vào đầu tháng và điều chỉnh giảm dần với hệ số ban đầu k = 0.9 và số tiền thuê trong kỳ hạn đầu tiên được tính như sau :

$$a = \frac{[P(1+R)^n - S][1+R - k]}{(1+R)^n - k^n}$$

$$= \frac{[6,000,000 \times (1+0.01)^{60} - 1,000,000] \times [(1+0.01) - 0.9]}{(1+0.01)^{60} - (0.9)^{60}} = 600,044 \text{ đồng.}$$

b. Nếu tiền thuê thanh toán vào đầu kỳ hạn, ta vận dụng công thức sau :

$$a = \frac{[P(1+R)^n - S][1+R - k]}{(1+R)[(1+R)^n - k^n]} \quad (6)$$

\* **Trong đó** :

+ a : là số tiền thuê phải trả ngay vào đầu kỳ hạn đầu tiên (coi như kỳ hạn 0); số này chỉ gồm có vốn gốc (tức khấu hao) mà chưa có tiền lãi. Các số tiền thuê phải trả cho đầu kỳ hạn thứ 2, 3....., n sẽ điều chỉnh tăng dần (nếu k>1) hoặc giảm dần (nếu k<1).

Trong hoạt động thực tiễn, tiền thuê sẽ được thu vào cuối mỗi kỳ hạn, do đó các công thức tính tiền thuê (3), (4) và (6) như nói ở trên hầu như không sử dụng.

\* **Ví dụ 6** : lấy số liệu ở ví dụ 1, giá bán thanh lý tài sản 1,000,000 đồng. Áp dụng cho trường hợp số tiền thu vào cuối tháng và điều chỉnh giảm dần với hệ số ban đầu k = 0.9 và số tiền thuê trong kỳ hạn đầu tiên được tính như sau :

$$a = \frac{[P(1+R)^n - S][1+R - k]}{(1+R)[(1+R)^n - k^n]}$$

$$= \frac{[6,000,000 \times (1+0.01)^{60} - 1,000,000] \times [(1+0.01) - 0.9]}{(1+0.01) \times [(1+0.01)^{60} - (0.9)^{60}]} = 594,103 \text{ đồng.}$$

Ngoài ra, cho thuê tài chính được xem là một loại hình tín dụng trung dài hạn, do đó có thể vận dụng phương pháp tính tiền thuê tương tự như tính tiền vay phải trả như trong cho vay trung hạn, tức là có thể tính tiền thuê theo phương thức kỳ khoản giảm dần, hoặc kỳ khoản tăng dần.

### 1.2.2/ Mua và cho thuê lại

Theo hình thức này, công ty cho thuê tài chính sẽ ký hợp đồng “*Mua và cho thuê lại*” với một đơn vị kinh tế hoặc cá nhân, trong đó công ty cho thuê tài chính sẽ dùng vốn của mình để mua tài sản thiết bị của đơn vị này theo một mức giá được xác định trên cơ sở giá trị còn lại của tài sản thiết bị đó (đây là những tài sản thiết bị đang được sử dụng trong sản xuất kinh doanh của đơn vị đó). Đồng thời công ty cho thuê tài chính dùng tài sản thiết bị này để cho chính đơn vị đó thuê và trả tiền thuê theo định kỳ như cho thuê thông thường.

Hình thức cho thuê này giúp các công ty, đơn vị kinh tế có vốn để mở rộng đầu tư, đổi mới trang thiết bị... để gia tăng khối lượng sản phẩm, dịch vụ và doanh thu.

Mua và cho thuê lại được thực hiện theo các bước sau đây :

+ **Bước 1** : Người đi thuê (đồng thời là người chủ sở hữu tài sản thiết bị đang cần bán và thuê lại) tiến hành các thủ tục xin tài trợ dưới hình thức “Bán và thuê lại”.

Thủ tục gồm có :

- Đơn xin tài trợ.
- Toàn bộ hồ sơ liên quan đến tài sản thiết bị.
- Phương án sử dụng tài sản thiết bị thuê và trả tiền thuê.

+ **Bước 2** : Công ty cho thuê tài chính tiến hành thẩm định cho thuê tài chính :

- Kiểm tra hồ sơ tài sản thiết bị mà bên đi thuê cần bán.
- Xác định giá trị còn lại và giá trị thị trường của tài sản thiết bị.
- Kiểm tra tình trạng kỹ thuật và giá trị sử dụng của tài sản thiết bị.
- Kiểm tra việc sử dụng tài sản của đơn vị...

Sau đó, lập bản dự thảo hợp đồng mua và cho thuê lại, hợp đồng cần có những điều khoản chính sau đây :

- Bên Mua và cho thuê lại (công ty Cho thuê tài chính - bên cho thuê).
- Bên bán và thuê lại (Công ty, Xí nghiệp,... - bên đi thuê).



- Danh mục và số lượng tài sản thiết bị.
- Giá trị (nguyên giá).
- Giá trị còn lại.
- Giá bán tài sản thiết bị.
- Thời hạn cho thuê.
- Lãi suất tài trợ.
- Kỳ hạn trả tiền thuê.
- Tiền thuê phải trả theo định kỳ (theo phụ lục hợp đồng).
- V.v...

+ **Bước 3** : Ký hợp đồng Mua và cho thuê lại, công chứng, đăng ký hợp đồng tại cơ quan chức năng, đăng ký tài sản cho thuê tài chính.

+ **Bước 4** : Thực hiện phần 1 của hợp đồng mua và cho thuê lại.

- Công ty cho thuê tài chính : chuyển tiền (theo giá mua) thanh toán tiền mua tài sản thiết bị cho bên đi thuê.
- Bên đi thuê : chuyển giao hồ sơ gốc và giấy chứng nhận sở hữu tài sản (thiết bị cho công ty cho thuê tài chính).

+ **Bước 5** : Thực hiện phần 2 của hợp đồng mua và cho thuê lại.

- Bên cho thuê (Công ty cho thuê tài chính) : lập biên bản bàn giao tài sản thiết bị cho bên đi thuê để sử dụng theo hợp đồng.
- Bên đi thuê : sử dụng tài sản thiết bị để sản xuất kinh doanh và thanh toán tiền thuê cho công ty cho thuê tài chính theo định kỳ đã quy định

+ **Bước 6** : Thanh lý hợp đồng.

Khi hết hạn cho thuê (đồng thời là hết hạn khấu hao tài sản thiết bị), hai bên sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng tương tự như trong cho thuê thông thường.

### **1.2.3/ Cho thuê gián lưng**

Để khai thác và sử dụng triệt để công năng của tài sản thiết bị, bên cho thuê đồng ý cho bên đi thuê, ngoài việc sử dụng tài sản thiết bị thuê để sản xuất kinh doanh, còn được phép sử dụng tài sản thiết bị đó để cho một đơn vị hoặc cá nhân khác thuê, với điều kiện người đi thuê phải chịu trách nhiệm về việc sử dụng tài sản thiết bị đúng công năng và thanh toán tiền thuê kịp thời đầy đủ. Công ty cho thuê tài chính chỉ xác lập quan hệ với người đi thuê (quan hệ pháp lý, kinh tế và tài chính).

Còn việc người đi thuê sử dụng tài sản thiết bị để cho ai thuê lại giá cả tiền thuê bao nhiêu... công ty cho thuê tài chính không quan tâm.

### **1.3/ Vai trò của cho thuê tài chính trong nền kinh tế**

Trước hết, cho thuê tài chính là loại hình tài trợ linh hoạt, đặc biệt thích hợp với loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, giúp các loại hình doanh nghiệp này phát triển đi lên. Thông thường, các doanh nghiệp thường vay vốn từ ngân hàng hoặc phát hành cổ phiếu để có vốn đầu tư tài sản phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường gặp khó khăn trong việc vay vốn từ ngân hàng do thủ tục phức tạp, đòi hỏi thế chấp,... hoặc thông qua việc phát hành cổ phiếu thì doanh nghiệp chưa đủ điều kiện. Trong khi đó, hoạt động cho thuê tài chính cũng là một hình thức cho thuê vốn để đầu tư vào tài sản với những ưu thế nổi bật như hạn chế rủi ro, tiết kiệm chi phí, thủ tục tương đối đơn giản, không phải thế chấp, dịch vụ tư vấn miễn phí,... có thể tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ một cách linh hoạt trong việc quyết định tổng mức vốn tài trợ và phương thức hợp tác cho phù hợp với đặc điểm, ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, hoạt động cho thuê tài chính góp phần thúc đẩy cải tiến kỹ thuật, đổi mới dây chuyền công nghệ, nâng cao năng suất lao động. Cho thuê tài chính giúp các doanh nghiệp có nhiều cơ hội chủ động trong lựa chọn thiết bị, dễ dàng đổi mới công nghệ, tiếp cận và sử dụng những máy móc, thiết bị hiện đại nhất..., từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhằm tận dụng được các cơ hội kinh doanh.

Cho thuê tài chính khuyến khích và thúc đẩy các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả ngày càng phát triển và góp phần vào sự phát triển kinh tế đất nước.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng của công ty cho thuê tài chính, giải quyết nguồn vốn trung và dài hạn cho bên thuê là các tổ chức và cá nhân thông qua việc tài trợ tài sản thuê được cung ứng từ nhà cung cấp là các công ty, các hãng sản xuất hoặc kinh doanh. So với hoạt động cho vay trung dài hạn thì hoạt động cho thuê tài chính có nhiều ưu thế hơn, chẳng hạn như người đi thuê được tài trợ gần 100% nhu cầu vốn, không thể chấp tài sản, chủ động trong việc lựa chọn thiết bị công nghệ và mức giá thuê phù hợp,... Gắn liền với hoạt động cho thuê tài chính là sự ràng buộc về trách nhiệm và quyền lợi giữa bên cho thuê, bên thuê và nhà cung cấp được thể hiện chi tiết trong hợp đồng cho thuê tài chính.

Hoạt động cho thuê tài chính có 3 hình thức tài trợ chính: cho thuê tài chính thông thường; mua và cho thuê lại; cho thuê giáp lưng. Các hình thức tài trợ này đều quy định rõ về quy trình nghiệp vụ thuê, xác định thời hạn thuê, các phương thức tính tiền thuê và một số điều kiện về bảo hành, bảo dưỡng thiết bị thuê...

Hiệu quả của hoạt động cho thuê tài chính trong thực tiễn đã chứng tỏ được vai trò đóng góp to lớn của nó trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

## **CHƯƠNG 2 : TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN TRÌNH ĐỘ TIN HỌC VÀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN**

### **2.1/ Tình hình phát triển kinh tế xã hội tỉnh Ninh Thuận trong những năm qua**

#### **2.1.1/ Tổng quan về tỉnh Ninh Thuận**

##### ***2.1.1.1/ Vị trí địa lý***

Tỉnh Ninh Thuận thuộc vùng duyên hải Nam trung bộ, phía bắc giáp tỉnh Khánh Hòa, phía nam giáp tỉnh Bình Thuận, phía tây giáp tỉnh Lâm Đồng và phía đông giáp biển Đông.

Diện tích tự nhiên 3,360 km<sup>2</sup>, có 6 đơn vị hành chính gồm 1 thành phố và 5 huyện. Thành phố Phan Rang Tháp Chàm là trung tâm chính trị, kinh tế và văn hóa của tỉnh, cách thành phố Hồ Chí Minh 350 km, cách sân bay Cam Ranh 60 km, cách thành phố Nha Trang 105 km và cách thành phố Đà Lạt 110 km, thuận tiện cho việc giao lưu phát triển kinh tế - xã hội.

##### ***2.1.1.2/ Địa hình***

Địa hình Ninh Thuận thấp dần từ tây bắc xuống đông nam, với 3 dạng địa hình: núi chiếm 63.2%, đồi gò bán sơn địa chiếm 14.4%, đồng bằng ven biển chiếm 22.4% diện tích tự nhiên toàn tỉnh.

##### ***2.1.1.3/ Khí hậu, thủy văn***

Ninh Thuận có khí hậu nhiệt đới gió mùa điển hình với đặc trưng khô nóng, gió nhiều, bốc hơi mạnh, nhiệt độ trung bình hàng năm từ 26-27<sup>0</sup>C, lượng mưa trung bình 700-800 mm ở Thành phố Phan Rang Tháp Chàm và tăng dần đến trên 1,100 mm ở miền núi, độ ẩm không khí từ 75-77%.

Thời tiết có 2 mùa rõ rệt: Mùa mưa từ tháng 9 đến tháng 11; mùa khô từ tháng 12-8 năm sau.

Nguồn nước ở Ninh Thuận phân bố không đều, tập trung chủ yếu ở khu vực phía bắc và trung tâm tỉnh. Nguồn nước ngầm chỉ bằng 1/3 mức bình quân cả nước.

##### ***2.1.1.4/ Dân số và nguồn lao động***

Dân số trung bình năm 2005 có 565,000 người, dự báo đến năm 2010 có khoảng 614,000 người, trong đó dân số đô thị chiếm 34.2%.

Mật độ dân số trung bình 166 người/km<sup>2</sup>, phân bố không đều, tập trung chủ yếu vùng đồng bằng ven biển. Cộng đồng dân cư gồm 3 dân tộc chính là dân tộc Kinh chiếm 78%, dân tộc Chăm chiếm 12%, dân tộc Raglai chiếm 9%, còn lại là các dân tộc khác.

Dân số trong độ tuổi lao động có 310,000 người, chiếm khoảng 54.3%; dự kiến đến năm 2010 có 336,000 người. Tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt khoảng 14% và sẽ tăng lên 25-30% năm 2010. Với nguồn lao động dồi dào trên sẽ đáp ứng nhu cầu lao động cho các dự án đầu tư trên địa bàn.

#### **2.1.1.5/ Giáo dục, đào tạo**

Hệ thống giáo dục phổ thông và nội trú đã hình thành ở tất cả các huyện, thành phố. Hệ thống các trường đào tạo gồm Trường cao đẳng sư phạm, Trường Chính trị, Trung tâm ĐH2-Đại học Thủy lợi, Trường dạy nghề và các trung tâm kỹ thuật tổng hợp hướng nghiệp và dạy nghề các huyện có nhiệm vụ nâng cao trình độ chuyên môn và tay nghề cho người lao động.

#### **2.1.1.6/ Y tế**

Hệ thống y tế tuyến tỉnh có bệnh viện đa khoa với 800 giường, bệnh viện khu vực với các trang thiết bị hiện đại, các trung tâm y tế chuyên khoa. Tất cả các huyện, xã và phường đều có các trung tâm y tế và trạm xá. Hiện nay tỉnh đang xây dựng mới bệnh viện đa khoa quy mô 500 giường theo hướng hiện đại hóa các trang thiết bị đáp ứng nhu cầu khám và chữa bệnh cho nhân dân.

#### **2.1.1.7/ Cơ sở hạ tầng**

Khá thuận lợi, có quốc lộ IA chạy qua, quốc lộ 27 lên Đà Lạt và Nam Tây nguyên, đường sắt Bắc Nam và 100% xã có đường ô tô đến trung tâm xã.

#### **\* Mạng lưới giao thông:**

Khá thuận lợi, có quốc lộ IA chạy qua, quốc lộ 27 lên Đà Lạt và Nam Tây nguyên, đường sắt Bắc Nam và 100% xã có đường ô tô đến trung tâm xã. Ngoài ra gần sân bay Cam Ranh và cảng hàng hóa Ba Ngòi là một trong 10 cảng biển lớn của cả nước. Từ các tỉnh, thành phố trong cả nước có thể đến Ninh Thuận bằng đường sắt, đường bộ và đường hàng không.

**\* Thủy lợi :**

Hệ thống các công trình thủy lợi lớn đã hoàn thành. Có nhiều công trình thủy lợi lớn được đầu tư đảm bảo nước tưới cho hơn 30% đất nông nghiệp. Giai đoạn đến năm 2010 tỉnh sẽ tập trung triển khai chương trình thủy lợi với nhiều công trình thủy lợi lớn như hồ Tân Mỹ, sông Than, sông Biêu tổng trữ lượng khoảng 300 triệu m<sup>3</sup> nước đáp ứng nhu cầu nước cho sản xuất công nghiệp, sinh hoạt và sản xuất nông nghiệp.

**\* Cấp nước :**

Hiện nay tỉnh có 3 nhà máy cung cấp nước sinh hoạt là Thành phố Tháp Chàm (công suất 52,000 m<sup>3</sup>/ngày đêm), thị trấn Tân Sơn thuộc huyện Ninh Sơn, thị trấn Phước Dân thuộc huyện Ninh Phước đảm bảo cung cấp nước cho thành phố Phan Rang Tháp Chàm, các thị trấn và các vùng phụ cận. Hiện đang triển khai xây dựng thêm nhà máy nước Du Long và xã Phước Nam cung cấp nước cho các khu công nghiệp và nước sinh hoạt nhân dân trong vùng.

**\* Cấp điện :**

Hệ thống lưới điện quốc gia đã được đầu tư đến 100% số xã đáp ứng nhu cầu điện cho sản xuất và cung cấp điện cho hơn 95% số hộ trong tỉnh. Tỉnh đang triển khai xây dựng tiếp các hệ thống điện cung cấp cho các khu kinh tế trọng điểm của tỉnh.

**\* Bưu chính viễn thông :**

Mạng lưới bưu chính viễn thông của tỉnh đã được đầu tư hiện đại hóa đảm bảo thông tin liên lạc trong nước và quốc tế, 100% xã, phường và thị trấn đã có điện thoại.

**2.1.2/ Tiềm năng, nguồn lực và thế mạnh phát triển của tỉnh Ninh Thuận**

***2.1.2.1/ Du lịch biển***

Ninh Thuận nằm ở ngã 3 của vùng trọng điểm du lịch Đà Lạt - Phan Rang - Nha Trang, được xác định là một trong những trọng điểm trong chiến lược phát triển du lịch của cả nước đến năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

Với chiều dài 105 km, bờ biển có nhiều bãi tắm đẹp, đã nổi tiếng từ lâu như bãi tắm Ninh Chữ, Cà Ná, một số bãi biển đang thu hút khách du lịch như Vĩnh Hy và Bình Tiên. Thông qua quy hoạch đã xác định toàn tỉnh có 5 khu du lịch biển là

Bình Sơn - Ninh Chữ, Vĩnh Hy - Thái An, Bình Tiên, Cà Ná và Mũi Dinh, mỗi khu du lịch có hàng trăm ha đất với bờ biển dài hàng chục km đã và đang mở ra tiềm năng phát triển du lịch lớn ở khu vực này.

#### **2.1.2.2/ Khoáng sản**

Ninh Thuận có một số khoáng sản đặc thù có chất lượng cao, quy mô lớn. Trong đó nổi lên có đá Granite với tổng trữ lượng khoảng 850 triệu m<sup>3</sup>, triển vọng cho phép khai thác khoảng 130 triệu m<sup>3</sup> ...

#### **2.1.2.3/ Thủy sản Ninh Thuận**

Đối với thủy sản, với bờ biển dài 105 km được xác định là một trong 4 ngư trường trọng điểm của cả nước, nên có nhiều thuận lợi để phát triển nuôi trồng và khai thác hải sản...

#### **2.1.2.4/ Nho Ninh Thuận**

Ninh Thuận là quê hương của Nho, một đặc sản nổi tiếng trong nước...

Diện tích trồng nho của tỉnh khoảng 2,500 ha, tập trung chủ yếu ở huyện Ninh Phước, Ninh Hải và thành phố Phan Rang - Tháp Chàm, với nhiều loại giống nho mới năng suất chất lượng cao, sản lượng hàng năm ổn định từ 60 - 65 ngàn tấn. Nho Ninh Thuận thường được dùng để ăn tươi, làm rượu nho và chế biến các sản phẩm khác.

#### **2.1.2.5/ Tài nguyên Đất**

Về tài nguyên đất đai, đây là một lợi thế lớn với tổng diện tích đất toàn tỉnh hơn 336,000 ha, trong đó diện tích đất có rừng gần 160,000 ha, độ che phủ của rừng đạt hơn 44%. Riêng huyện Bác ái có diện tích chiếm 50% diện tích tự nhiên của tỉnh và đạt độ che phủ của rừng 74%... Đây là tài nguyên quý và cũng là lợi thế để phát triển chăn nuôi theo mô hình kinh tế trang trại với quy mô lớn đang có xu hướng phát triển mạnh.

### **2.1.3/ Các thành quả kinh tế đạt được trong những năm qua**

Thu nhập bình quân đầu người trong năm 2006 của người dân tỉnh Ninh Thuận là : 5,400,000 đồng/người/năm. Nền kinh tế của tỉnh cũng có nhiều sự thay đổi, nhất là việc đầu tư phát triển các khu công nghiệp đã thu hút nhiều nhà đầu tư, mặc dù hiện chưa có nhiều nhà máy tại các khu công nghiệp nhưng đó là sự khởi đầu chuẩn bị cho sự phát triển lâu dài. Hiện cả tỉnh có 03 khu công nghiệp đã đi vào

hoạt động. Bên cạnh đó, lợi thế về du lịch biển đã được phát huy tối đa. Hàng loạt các khu du lịch nhà hàng đã được đầu tư xây dựng theo dọc bờ biển với quy mô lớn để thu hút lượng khách du lịch đến tỉnh Ninh Thuận.

## **2.2/ Tình hình phát triển tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận**

### **2.2.1/ Phân tích và đánh giá tình hình đào tạo tin học tại các Trung tâm tin học**

**2.2.1.1/ Các trung tâm đào tạo tin học:** tại tỉnh Ninh Thuận có 5 trung tâm đào tạo tin học chính :

#### ***a) Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận (TTTH BĐNT)***

Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận là đơn vị trực thuộc Bưu điện tỉnh Ninh Thuận có chức năng kinh doanh thiết bị tin học viễn thông, thi công các công trình mạng tin học, thiết kế website, lập trình phần mềm, quản lý dịch vụ internet toàn tỉnh và đào tạo tin học.

TTTH BĐNT là đơn vị không có chức năng cấp chứng chỉ tin học nên phải liên kết với Trường đại học Nha Trang (ĐHNT) để tổ chức các lớp đào tạo tin học. Việc liên kết đào tạo mang tính chất kinh doanh là chủ yếu.

Trong việc liên kết đào tạo tin học, TTTH BĐNT chịu trách nhiệm chiêu sinh, quản lý lớp học, phân công bố trí giáo viên, lập thời khoá biểu; về phía trường ĐHNT chịu trách nhiệm hướng dẫn giảng dạy theo giáo trình của khoa, tổ chức thi cuối khóa, chấm thi và cấp chứng chỉ tin học cho các học viên đạt điểm thi.

Kết cấu nội dung chương trình do ĐHNT quy định. Hiện nay, TTTH BĐNT chỉ chiêu sinh các lớp tin học căn bản chứng chỉ A, B. Các lớp tin học khác cũng có thông báo chiêu sinh nhưng số lượng học viên đăng ký học không đủ số lượng để mở một lớp học, nguyên nhân chủ yếu là học phí còn cao.

Chương trình lớp tin học căn bản chứng chỉ A gồm : hệ điều hành DOS, WINDOWS; xử lý văn bản Microsoft WORD, xử lý bảng tính Microsoft EXCEL, với tổng số tiết là 120 tiết lý thuyết và thực hành. Chương trình lớp tin học căn bản chứng chỉ B gồm : lập trình cơ sở dữ liệu Microsoft ACCESS, với tổng số tiết là 150 tiết lý thuyết và thực hành. Thời gian của mỗi chương trình tin học kéo dài khoảng 03 tháng liên tục.

ĐHNT quy định các mức lệ phí thi lấy chứng chỉ của chương trình tin học căn bản chứng chỉ A và B. Dựa vào đó, TTTH BĐNT xây dựng mức học phí cho



từng lớp để đảm bảo cân đối các chi phí trả lương nhân viên, quản lý, chi trả cho ĐHNT,... Mức học phí như sau :

*Bảng 2.1 : Mức học phí đào tạo tin học tại TTTT BĐNT*

Stt	Nội dung	Mức học phí
1	Lớp tin học căn bản chứng chỉ A	400,000 đ/người
2	Lớp tin học căn bản chứng chỉ B	450,000 đ/người

*“ Nguồn : Bảng thông báo học phí các lớp tin học tại TTTT BĐNT ”*

Hiện TTTT BĐNT có 03 phòng máy thực hành và 02 phòng học lý thuyết. Đơn vị sử dụng nguồn nhân lực là các kỹ sư tin học đang làm việc tại đơn vị kiêm luôn phụ trách giảng dạy tin học. Lĩnh vực đào tạo tin học đóng góp nguồn doanh thu rất lớn cho TTTT BĐNT hàng năm từ 400 triệu đến 500 triệu đồng.

So với các trung tâm tin học khác trên địa bàn tỉnh thì TTTT BĐNT có số lượng học viên đăng ký học các lớp tin học căn bản A, B tương đối nhiều. Nguyên nhân chủ yếu là cơ sở vật chất, thiết bị tốt hơn và đội ngũ giáo viên chính quy, nhiều kinh nghiệm.

#### **b) Trung Tâm Giáo Dục Thường Xuyên (TT GDTX)**

Trung tâm GDTX là trường học phổ thông cấp 3, giảng dạy theo chương trình bổ túc văn hoá cho mọi đối tượng. Bên cạnh đó, nhờ lợi thế cơ sở vật chất rộng lớn và nằm ở vị trí thuận lợi nên TT GDTX đã liên kết với nhiều trường đại học để chiêu sinh các lớp đại học tại chức. Ngoài ra, TT GDTX liên kết với Sở giáo dục đào tạo tỉnh Ninh Thuận mở các lớp tin học chứng chỉ A, B.

Hiện nay tại tỉnh Ninh Thuận, TT GDTX là đơn vị duy nhất chiêu sinh các lớp học ngoại ngữ Anh văn đàm thoại giảng dạy theo giáo trình Streamline. Số lượng học không nhiều vì học phí cao và chưa tạo ra được phong trào giống như ở các trung tâm ngoại ngữ tại các thành phố lớn như Thành phố Hồ Chí Minh.

Nội dung chương trình đào tạo tin học ở TT GDTX thì cũng gần giống với TTTT BĐNT. Mức học phí tại TT GDTX như sau :

*Bảng 2.2 : Mức học phí đào tạo tin học tại TT GDTX*

Stt	Nội dung	Mức học phí
1	Lớp tin học căn bản chứng chỉ A	400,000 đ/người
2	Lớp tin học căn bản chứng chỉ B	500,000 đ/người

*“ Nguồn : Bảng thông báo học phí các lớp tin học tại TT GDTX ”*

TT GDTX có 03 phòng máy thực hành tin học và tận dụng các phòng học văn hoá để dạy lý thuyết. Đội ngũ giáo viên của trung tâm bao gồm một số giáo viên của trung tâm và một số giáo viên được thuê những người đã có bằng cao đẳng, đại học ngành công nghệ thông tin đang công tác tại các đơn vị khác.

Số lượng học viên đăng ký học tin học căn bản chứng chỉ A, B tại TT GDTX phần lớn là học sinh đang học tại trường.

**c) Trung Tâm Dạy Nghề tỉnh Ninh Thuận (TTDN)**

TTDN chịu trách nhiệm đào tạo nhiều ngành nghề khác nhau ở bậc công nhân, trung cấp nhằm cung cấp cho thị trường lao động phổ thông trong và ngoài tỉnh. TTDN cũng liên kết với trường ĐHNT mở các lớp tin học căn bản chứng chỉ A và lớp kỹ thuật viên kế toán tin học.

Lớp kỹ thuật viên kế toán tin học dành cho các học sinh đã tốt nghiệp lớp 12, không phải thi tuyển đầu vào, chỉ cần nộp tiền đăng ký học, sau khi tốt nghiệp sẽ được cấp chứng chỉ. Chương trình này thu hút số lượng lớn học sinh thi rớt đại học và không có điều kiện đi học ở xa. Sau khi tốt nghiệp thì việc tìm kiếm việc cũng dễ dàng hơn tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại tỉnh Ninh Thuận. Mức học phí các lớp tin học tại TTDN như sau :

*Bảng 2.3 : Mức học phí đào tạo tin học tại TTDN*

Stt	Nội dung	Mức học phí
1	Lớp tin học căn bản chứng chỉ A	250,000 đ/học viên
2	Lớp kỹ thuật viên tin học kế toán	2,400,000 đ/học viên

*“Nguồn : Bảng thông báo học phí các lớp tin học tại TTDN”*

Cơ sở mới của TTDN nằm tại khu đô thị mới được quy hoạch và đưa vào sử dụng từ đầu năm 2006 với quy mô lớn, có ký túc xá, nhiều phòng học và cơ sở vật chất tốt hơn các trung tâm khác. Nhờ lợi thế này mà TTDN liên kết với các trường đại học, cao đẳng để mở nhiều lớp dạy nghề. Phần lớn các học viên học tin học cũng là những học viên đang học nghề tại trung tâm.

Đội ngũ giáo viên phụ trách giảng dạy các lớp kỹ thuật viên kế toán tin học do các giảng viên của trường ĐHNT phụ trách. Riêng các lớp tin học căn bản chứng chỉ A thì đã có nhân viên của TTDN. TTDN hầu như không chiêu sinh các lớp tin học căn bản chứng chỉ B vì không có học viên đăng ký.

**d) Trung Tâm Giới Thiệu Việc Làm (TT GTVL)**

TT GTVL là đơn vị trực thuộc Sở lao động thương binh & xã hội tỉnh Ninh Thuận; có chức năng giới thiệu việc làm, bao gồm việc môi giới xuất khẩu lao động. Bên cạnh đó TT GTVL cũng tổ chức đào tạo các ngành nghề phổ thông cung ứng cho thị trường lao động. TT GTVL cũng liên kết với trường ĐHNT để đào tạo các lớp tin học chứng chỉ A và lớp trung cấp kế toán tin học.

Lớp trung cấp kế toán tin học được tổ chức thi tuyển sinh đầu vào, học trong thời gian 02 năm và được cấp bằng trung cấp kế toán tin học. Mức học phí các lớp tin học tại TT GTVL :

*Bảng 2.4 : Mức học phí đào tạo tin học tại TT GTVL*

Stt	Nội dung	Mức học phí
1	Lớp tin học căn bản chứng chỉ A	450,000 đ
2	Lớp trung cấp kế toán tin học	4,400,000 đ

*“Nguồn : Bảng thông báo học phí các lớp tin học tại TT GTVL”*

TT GTVL nằm trong trung tâm thành phố với quy mô cơ sở vật chất trung bình. Số lượng học viên đăng ký học tin học chủ yếu là lớp trung cấp kế toán tin học. Các lớp tin học A thì số lượng học viên đăng ký rất ít vì phần lớn các học viên đã chuyển sang học TTTH BĐNT (hai trung tâm này nằm gần nhau). TT GTVL không đào tạo các lớp tin học B vì học viên đăng ký rất ít, không đủ số lượng để mở lớp học. Đội ngũ giáo viên của trường ĐHNT phụ trách giảng dạy các lớp trung cấp kế toán tin học. Các lớp tin học A thì do đội ngũ nhân viên của TT GTVL phụ trách.

**e) Trung Tâm Tin Học Mỹ Hà (TTTH MH)**

Trung Tâm Tin Học Mỹ Hà do tư nhân thành lập nhưng mang danh nghĩa là tổ chức đào tạo tin học thuộc Hội tin học tỉnh Ninh Thuận vì theo quy định các tổ chức tư nhân không được thành lập trung tâm đào tạo tin học.

TTTH MH giảng dạy tin học theo kết cấu chương trình của Sở giáo dục đào tạo tỉnh. Nhờ mối quan hệ của lãnh đạo TTTH MH nên đối tượng học chủ yếu là cán bộ công nhân viên đang công tác tại các cơ quan ban ngành.

Mặc dù các trung tâm đào tạo tin học tại tỉnh Ninh Thuận chưa nhiều và mỗi trung tâm đều có những lợi thế riêng, chương trình đào tạo và mục tiêu khác nhau nhưng cơ bản đã đáp ứng nhu cầu đào tạo tin học, góp phần nâng cao trình độ xã hội nói chung và người dân của tỉnh Ninh Thuận nói riêng.

**2.2.1.2/ Số lượng học viên đã được đào tạo tin học tại các trung tâm tin học trong năm 2006 :**

*Bảng 2.5 : Thống kê số lượng học viên học tin học tại các trung tâm*

Stt	Nội dung	Tin học A	Tin học B	Kỹ thuật viên kế toán tin học	Trung cấp kế toán tin học
1	Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận	796	152	0	0
2	Trung Tâm Giáo Dục Thường Xuyên	1,523	104	0	0
3	Trung Tâm dạy nghề tỉnh Ninh Thuận	687	142	275	0
4	Trung Tâm Giới Thiệu Việc Làm	32	0	0	342
5	Trung Tâm Tin Học Mỹ Hà	745	135	0	0
	<b>Tổng cộng</b>	<b>3,783</b>	<b>533</b>	<b>275</b>	<b>342</b>

*“Nguồn: Báo cáo tình hình đào tạo tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận năm 2006 của Sở Bưu chính Viễn thông Ninh Thuận”*

Số liệu thống kê cho thấy số lượng học viên lớp tin học căn bản trình độ A chiếm tỉ lệ cao nhất trong các lớp tin học, chiếm 76,7%. Vì nội dung chương trình tin học A trang bị những kiến thức cơ bản về máy vi tính và hướng dẫn sử dụng các phần mềm thông dụng phục vụ trong công việc nên nó thu hút được nhiều người tham gia học.

Chuyển từ lớp tin học A lên lớp tin học B, số lượng học viên lớp B chỉ bằng 14.1% so với số lượng lớp tin học A. Số lượng học viên lớp tin học B thấp là do nội dung chương trình tin học B khó hơn lớp tin học A, chủ yếu học về kỹ năng lập trình ứng dụng và mức độ ứng dụng trong thực tế không nhiều.

Riêng đối với lớp trung cấp kế toán tin học thì số lượng học viên phụ thuộc vào chỉ tiêu tuyển sinh hàng năm của trường Đại học Nha Trang. Trong khi đó nhu cầu thí sinh tại địa phương đăng ký thi nhiều hơn chỉ tiêu tuyển sinh rất nhiều. Do đó, những học viên không đạt điểm chuẩn tuyển sinh sẽ chuyển sang đăng ký học tại các lớp kỹ thuật viên kế toán tin học. Các lớp tin học này sẽ trang bị cho học viên kiến thức về tin học và kế toán để giúp cho các học viên sau khi học xong có thể xin được việc làm.

Nhìn chung, nhu cầu tiếp cận và sử dụng tin học của người dân rất cao. Mục đích chung vẫn là ứng dụng tin học phục vụ cho công việc, học tập để nâng cao trình độ chuyên môn, nhu cầu giải trí,... Nếu thật sự có điều kiện và với mức học phí thấp thì số lượng người học tin học sẽ tăng lên rất nhiều so với số lượng hiện tại.

### 2.2.1.3/ Các cuộc thi tin học không chuyên được tổ chức tại tỉnh Ninh Thuận

Cuộc thi tin học không chuyên hàng năm được Hội tin học tỉnh Ninh Thuận và Tỉnh đoàn tỉnh Ninh Thuận tổ chức hàng năm, bắt đầu từ năm 2003, nhằm khuyến khích học sinh học tin học, thông qua đó có thể phát hiện, bồi dưỡng và phát triển những tài năng tin học trẻ và đại diện tỉnh tham gia các cuộc thi tin học toàn quốc.

Cuộc thi tin học không chuyên được tổ chức vào dịp nghỉ hè của học sinh, vào khoảng tháng 6 hàng năm. Cuộc thi tin học dành cho các đối tượng là học sinh từ cấp 1 đến cấp 3. Các điều kiện và nội dung tham gia cuộc thi như sau :

*Bảng 2.6 : Nội dung và đối tượng tham dự cuộc thi tin học trẻ không chuyên*

Stt	Các đối tượng thi	Nội dung thi
1	<b>Bảng A</b> : Dành cho học sinh từ 6 → 11 tuổi	+ Thi trắc nghiệm lý thuyết tin học + Thi vẽ hình trên máy tính. + Đưa ra những ý tưởng lập trình.
2	<b>Bảng B</b> : Dành cho học sinh từ 12 tuổi → 15 tuổi	+ Lập trình bằng ngôn ngữ Pascal.
3	<b>Bảng C</b> : Dành cho học sinh từ 16 tuổi → 18 tuổi	+ Lập trình bằng ngôn ngữ C.
4	<b>Bảng D</b> : Dành cho học sinh từ 6 → 18 tuổi	+ Thuyết trình và bảo vệ phần mềm sáng tạo do thí sinh tự lập trình.

*“Nguồn : Nội dung và thể lệ cuộc thi tin học trẻ không chuyên của Hội tin học tỉnh Ninh Thuận”*

- Số liệu thí sinh tham gia thi qua các năm như sau :

*Bảng 2.7 : Thống kê số lượng thí sinh tham gia cuộc thi tin học trẻ không chuyên*

Stt	Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1	Bảng A	10	3	9
2	Bảng B	9	3	4
3	Bảng C	5	15	4
	<b>Tổng cộng</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>17</b>
	Trong đó : các thí sinh bảng B, C tham gia thi phần mềm sáng tạo	5	0	0

*“Nguồn : Báo cáo kết quả cuộc thi tin học trẻ không chuyên của Hội tin học tỉnh Ninh Thuận năm 2004, năm 2005 và năm 2006”*

- Kết quả cuộc thi qua các năm như sau :

*Bảng 2.8 : Kết quả các kỳ thi của cuộc thi tin học trẻ không chuyên*

Stt	Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1	Khối tiểu học (bảng A)	03 giải nhì; 1 giải	1 giải nhì, 1 giải	1 giải nhất, 1 giải

Stt	Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
		khuyến khích	ba	nhì, 2 giải ba
2	Khối phổ thông cơ sở (bảng B)	4 giải nhì; 1 giải khuyến khích	1 giải nhất, 1 giải nhì	1 giải nhì
3	Khối trung học phổ thông (bảng C)	3 giải ba; 2 giải khuyến khích	1 giải nhất, 1 giải nhì, 1 giải ba, 2 giải khuyến khích	2 giải nhì, 1 giải ba
4	Phần mềm sáng tạo	1 khuyến khích	0	0

*“Nguồn : Báo cáo kết quả cuộc thi tin học trẻ không chuyên của Hội tin học tỉnh*

*Ninh Thuận năm 2004, năm 2005 và năm 2006”*

Qua các năm tổ chức, số lượng thí sinh tham gia không nhiều, trung bình khoảng 20 học sinh tham gia. Trong đó, tỉ lệ học sinh các cấp tham gia không đều qua các năm. Chất lượng của cuộc thi qua các năm không cao, nhất là đối với các nội dung thi về lập trình phần mềm sáng tạo.

Các cuộc thi tin học ở cấp tỉnh hay cấp quốc gia đều là nơi để các thí sinh thể hiện tài năng trình độ tin học qua kết quả từng cuộc thi.

#### ***2.2.1.4/ Phân tích và đánh giá tình hình đào tạo tin học tại các Trung tâm tin học***

Lĩnh vực đào tạo tin học đã thực sự thu hút nhiều trung tâm tham gia vì số lượng người học ngày càng tăng và nguồn doanh thu to lớn đem lại. Trong khi đó chi phí cho công tác đào tạo thì thấp và các trung tâm xây dựng mức học phí cao. Vì vậy mức lợi nhuận mà các trung tâm thu được rất cao. Điều này chỉ có lợi cho sự phát triển của các trung tâm đào tạo tin học nhưng không tạo ra sự phát triển cao đối với sự phát triển chung trình độ tin học của người dân. Bởi vì nếu các trung tâm này giảm mức học phí xuống thì có thể sẽ có thêm nhiều học viên đăng ký học và số lượng đào tạo sẽ tăng thêm.

Hầu hết mức học phí các trung tâm xây dựng dành cho các học viên đăng ký học thi lấy chứng chỉ tin học. Không có mức học phí dành cho học viên đăng ký chương trình học chỉ để trang bị kiến thức.

Nội dung các chương trình đào tạo tin học vẫn còn đơn giản, chưa phong phú. Nội dung đào tạo chỉ dừng lại ở việc đào tạo các kiến thức căn bản phục vụ cho việc sử dụng các phần mềm soạn thảo văn bản hoặc lập trình các phần mềm ứng dụng đơn giản. Bên cạnh đó cũng chưa có các lớp hướng dẫn lập trình căn bản, vì đây mới chính là nền tảng để đào tạo ra những lập trình viên giỏi. Điển hình cho

thấy số lượng tham gia ít và chất lượng không cao của cuộc thi tin học hàng năm do Hội tin học tổ chức.

Chất lượng đào tạo tin học không cao và thời lượng của mỗi buổi học quá dài. Các chương trình đào tạo tập trung nhiều cho việc hướng dẫn sử dụng phần mềm nhưng không chú trọng hướng dẫn việc cài đặt phần mềm, lắp đặt thiết bị, cách thức bảo quản sử dụng thiết bị,... Thời lượng cho mỗi buổi học kéo dài 4 tiết học, tương đương 3 tiếng đồng hồ, khả năng tiếp thu của học viên không còn nhanh nhạy, tạo sự mệt mỏi, căng thẳng cho học viên trong quá trình học.

Như vậy, các chương trình đào tạo tin học chỉ dừng lại ở mức độ biết và sử dụng một số phần mềm ứng dụng phổ biến. Các chương trình đào tạo chưa phong phú, đa dạng và chưa có định hướng phát triển tin học lâu dài, để từ đó thu hút nhiều người tham gia, có thể nghiên cứu, nâng cao trình độ tin học và có khả năng khai thác các tính năng của máy vi tính phục vụ có ích cho cuộc sống và công việc.

### **2.2.2/ Phân tích và đánh giá về tình hình đào tạo tin học tại các trường học**

#### **\* Thống kê số lượng học sinh trong năm học 2005-2006**

*Bảng 2.9 : Số lượng học sinh phổ thông tại tỉnh Ninh Thuận*

<b>Stt</b>	<b>Cấp học</b>	<b>Số trường</b>	<b>Số học sinh</b>
1	Tiểu học	138	64,146
2	Trung học cơ sở	48	45,650
3	Phổ thông trung học	12	16,342
	<b>Tổng cộng</b>	<b>198</b>	<b>126,138</b>

*“Nguồn : Niên giám thống kê Ninh Thuận năm 2005”*

Theo số liệu thống kê, số lượng học sinh tiểu học chiếm hơn 50.4%, trung học cơ sở chiếm 36.7% và phổ thông trung học chiếm 12.9% và tỉ lệ này so với những năm trước ít có sự thay đổi. Điều này cho thấy hầu như các học sinh tại địa phương đều được tạo điều kiện và khuyến khích tham gia học tập phát triển trình độ văn hoá. Tuy nhiên, chất lượng đào tạo giữa khu vực thành thị và nông thôn là không đồng đều. Các học sinh tại khu vực thành thị có điều kiện sống tốt hơn, được học tại các trường học có điều kiện cơ sở vật chất tốt hơn và các giáo viên giỏi đều tập trung về khu vực thành thị. Các học sinh ở khu vực nông thôn, miền núi thì gặp nhiều khó khăn trong việc học tập cũng như điều kiện sống, thậm chí có nhiều học sinh bỏ học vì không có tiền đóng học phí và phải bỏ học, đi làm phụ giúp gia đình kiếm sống hàng ngày.

**\* Tình hình đào tạo tin học tại các trường học**

Theo quy định của Bộ giáo dục đào tạo thì từ đầu năm 2006 đã triển khai giảng dạy tin học như một môn học trong giờ chính khoá tại các trường cấp 3. Hiện nay tại tỉnh Ninh Thuận chỉ có 02 trường có phòng máy tin học để thực hiện việc giảng dạy tin học. Đối với các trường khác thì giảng dạy tin học qua tranh ảnh do không có phòng máy tin học vì đang chờ đầu tư trang bị. Trong thời gian này, chương trình học tin học tại trường chỉ áp dụng cho các học sinh lớp 10 và nội dung chương trình học chủ yếu là Windows, giải thuật, thuật toán để hỗ trợ việc lập trình sau này.

Ngoài ra các học sinh có thể đăng ký học tin học trong các môn học nghề được qui định tại các trung tâm hướng nghiệp dạy nghề. Hiện có 2 trung tâm hướng nghiệp dạy nghề tại hai huyện và 01 trung tâm tại thành phố Phan Rang – Tháp Chàm (PR-TC). Mỗi trung tâm đều có 01 phòng máy thực hành với số lượng khoảng 20 máy vi tính. Hầu hết các máy vi tính này đều sử dụng công nghệ cũ, tốc độ xử lý chậm. Nội dung chương trình học cũng đơn giản, bao gồm hệ điều hành DOS, Windows, NC, soạn thảo văn bản. Học sinh không đóng học phí hoặc nếu có thì chỉ đóng một mức lệ phí rất thấp để mua thiết bị hỗ trợ cho việc học và thi.

Vì số lượng máy vi tính tại các trung tâm dạy nghề ít nên số lượng học sinh đăng ký học tại các trung tâm hướng nghiệp dạy nghề cũng hạn chế do không đáp ứng đủ nhu cầu học sinh đăng ký học. Trong năm 2006, tổng số học sinh được đào tạo tin học các trung tâm hướng nghiệp dạy nghề là 105 người.

**\* Phân tích và đánh giá tình hình đào tạo tin học tại trường học**

Tin học ngày càng không còn xa lạ và khiến cho mọi người đều muốn tiếp cận và sử dụng, nhất là lứa tuổi học sinh, muốn tìm hiểu, nghiên cứu và tìm cách tiếp cận sử dụng.

Nhìn chung, đào tạo tin học tại trường học chưa được chú trọng nhiều. Trang bị thiết bị phục vụ tin học tại các trường học cũng như tại các trung tâm hướng nghiệp dạy nghề cũng còn thiếu về số lượng và chưa được nâng cao về chất lượng nên vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu học tin học của học sinh ngày càng tăng. Nội dung chương trình đào tạo đơn giản, chất lượng đào tạo không cao, chỉ trang bị được các kiến thức căn bản cho học sinh về tin học, còn ở mức nâng cao hơn thì



chưa có. Do đó, các học sinh có điều kiện thì có xu hướng đăng ký học tin học tại các trung tâm đào tạo tin học.

Việc phát triển tin học đối với học sinh là do nhu cầu tự phát chứ nhà trường chưa có một định hướng đào tạo phát triển trong thời gian dài. Đào tạo tin học cho các học sinh tại trường học là một quá trình lâu dài, phải có sự đầu tư hiệu quả cả về số lượng và chất lượng để các học sinh có điều kiện tiếp cận, bồi dưỡng và phát triển trình độ tin học bản thân. Từ đó, các học sinh này lại đem những kiến thức học được phục vụ cho sự phát triển xã hội.

### **2.2.3/ Phân tích và đánh giá về tình hình sử dụng tin học tại các cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp đang hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận.**

#### ***\* Các cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn tỉnh.***

- Các cơ quan hành chính sự nghiệp bao gồm các sở ban ngành, ủy ban, trường học, bệnh viện, công an, quân đội, đoàn đội,... từ cấp tỉnh đến cấp huyện, xã đang hoạt động trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận có khoảng 435 đơn vị.
- Các doanh nghiệp nhà nước thuộc trung ương quản lý và thuộc địa phương quản lý có khoảng 43 đơn vị.
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài : 3 đơn vị.
- Các công ty TNHH, cổ phần & doanh nghiệp tư nhân có khoảng 344 đơn vị.

#### ***\* Số lao động tại các cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh***

- Số người đang làm việc trong các ngành kinh tế quốc dân tại tỉnh Ninh Thuận trong năm 2005 là : 251,991 người.

#### ***\* Thống kê số lượng máy vi tính đang sử dụng trên toàn tỉnh :***

- Theo số liệu của Sở Bưu chính Viễn thông tỉnh Ninh Thuận thì tổng số máy vi tính tại các cơ quan hành chính sự nghiệp và doanh nghiệp nhà nước có khoảng 4,750 cái.

#### ***\* Phân tích và đánh giá***

Hiện nay, tại hầu hết các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp đều có nhân viên chuyên trách hoặc kiêm nhiệm phụ trách về lĩnh vực tin học. Trong điều kiện tuyển dụng như hiện nay thì hầu như các nhân viên đều yêu cầu tối thiểu phải có chứng chỉ A tin học nên hầu như các nhân viên đều biết sử dụng máy vi tính phục vụ cho công việc hoặc có nhiều nhân viên mặc dù chưa có chứng chỉ tin học

nhưng tự học hỏi, sử dụng lâu năm trở nên thành thạo. Ngoại trừ một số công việc đòi hỏi tính chuyên môn cao trong tin học, còn lại mức độ ứng dụng tin học cho công việc tại các cơ quan, doanh nghiệp vẫn chưa nhiều.

Hàng năm, nhu cầu trang bị máy vi tính làm việc tại các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp cũng được quan tâm đáng kể, từ việc trang bị thiết bị lẻ đến những gói thầu có quy mô từ 100 triệu đến 500 triệu đồng. Đây chính là cơ hội cho nhiều công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin tham gia và tạo ra sự cạnh tranh cũng gay gắt. Tuy nhiên, hầu như đối với những gói thầu có quy mô lớn thì bao giờ cũng có sự vận động hành lang giữa chủ đầu tư và đơn vị trúng thầu trong quá trình tổ chức đấu thầu. Từ đó dẫn đến chất lượng của máy vi tính không được đảm bảo theo như yêu cầu đưa ra.

Do nhu cầu công việc và sự quan tâm đầu tư nên hầu hết tại các cơ quan ban ngành, công ty hoặc doanh nghiệp đều trang bị cho mỗi nhân viên có máy vi tính sử dụng. Ngoại trừ các cơ quan ban ngành có kinh phí đầu tư thấp hoặc các công việc không cần sử dụng máy vi tính thì nhiều người sử dụng chung máy vi tính trong công việc.

Vấn đề sử dụng phần mềm có bản quyền chưa được quan tâm tại các cơ quan. Hầu hết tại tất cả các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn tỉnh đều sử dụng phần mềm chưa có bản quyền, chủ yếu là các phần mềm được sử dụng rộng rãi, chẳng hạn như các phần mềm hệ điều hành Windows, Microsoft Office, Visual Studio,... Nguyên nhân chủ yếu là các phần mềm có bản quyền thì giá còn cao, trong khi có thể mua các phần mềm sao chép lậu với giá cực kỳ rẻ và chưa có các đợt kiểm tra nghiêm túc từ các cơ quan ban ngành chuyên trách.

Từ những thực tế cho thấy, hiện nay tin học không thể thiếu được trong công việc. Tin học đã trở thành một công cụ hỗ trợ đắc lực và nhờ nó mà chúng ta có thể xử lý công việc một cách khoa học, nhanh chóng, chính xác và hiệu quả.

#### **2.2.4/Đánh giá tình hình hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực mua bán thiết bị tin học trên địa bàn tỉnh**

##### ***2.2.4.1/ Doanh nghiệp nhà nước:***

**\* Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận (TTTH BĐNT)**

TTTH BĐNT là đơn vị trực thuộc Bưu điện tỉnh Ninh Thuận, có chức năng kinh doanh mua bán các thiết bị tin học viễn thông. Sản phẩm chủ yếu là máy vi tính và các thiết bị tin học. Các thiết bị tin học lẻ được nhập về từ nhà phân phối. Riêng máy vi tính thì TTTH BĐNT không tự lắp ráp mà nhập nguyên bộ máy từ các công ty lớn ở TP.HCM và TP.Nha Trang. Các máy vi tính nhập về nhiều loại : máy vi tính lắp ráp thủ công, máy vi tính lắp ráp có thương hiệu trong nước và máy tính thương hiệu của các tập đoàn quốc tế như HP Compaq, IBM. Các máy vi tính có thương hiệu trong nước là những máy vi tính được lắp ráp tại các nhà máy sản xuất và lắp ráp theo tiêu chuẩn ISO.

Khách hàng chủ yếu của TTTH BĐNT các phòng ban, đơn vị trong ngành trực thuộc Bưu điện tỉnh Ninh Thuận. Các khách hàng bên ngoài ngành thì rất ít.

**\* Công Ty Sách và Thiết Bị Trường Học (CT S&TB TH)**

CT S&TB TH đơn vị trực thuộc Sở giáo dục và đào tạo. Thế mạnh chủ yếu của CT S&TB TH là kinh doanh sách trường học, văn phòng phẩm cung cấp cho các trường học. CT S&TB TH chỉ mới tập trung kinh doanh lĩnh vực tin học trong thời gian gần đây.

CT S&TB TH vừa là nhà phân phối của các máy vi tính thương hiệu trong nước vừa lắp ráp máy vi tính theo hướng tự lắp ráp thủ công hoặc giao cho các nhà cung cấp lắp ráp sẵn.

Khách hàng chủ yếu của công ty là các phòng ban giáo dục, các trường học trên địa bàn tỉnh, có nhu cầu sửa chữa, trang bị máy vi tính và các thiết bị tin học.

**2.2.4.2/ Công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân :**

**\* Doanh nghiệp tư nhân Từ Sơn (DNTN TS)**

DNTN TS là doanh nghiệp kinh doanh ở nhiều lĩnh vực : thiết bị điện tử, đồ điện gia dụng và tin học. DNTN TS là doanh nghiệp duy nhất trên địa bàn tỉnh có tiêu chuẩn ISO cho quy trình lắp ráp máy vi tính. Tuy nhiên, thực tế chất lượng máy vi tính do DNTN TS cung cấp vẫn không đảm bảo do chạy theo lợi nhuận.

Khách hàng chủ yếu trong lĩnh vực tin học là các hộ gia đình và các cơ quan ban ngành. Thời gian sau này, do chất lượng máy vi tính không được đảm bảo nên

không còn giữ được uy tín ở khách hàng, do đó máy vi tính không còn là thế mạnh của DNTN TS.

**\* Doanh nghiệp TM DV Tin học Thiện Tâm (DNTN TT)**

DNTN TT là doanh nghiệp chuyên cung cấp thiết bị tin học và máy vi tính. DNTN TT có thế mạnh trong việc tham gia cung cấp máy vi tính và thiết bị cho các gói thầu có quy mô từ 100 triệu đến 500 triệu của các cơ quan ban ngành trong tỉnh.

Sản phẩm máy vi tính do doanh nghiệp tự lắp ráp và kể cả là đại lý phân phối máy vi tính của các thương hiệu lớn như FPT Elead vì DNTN TT có khả năng đạt chỉ tiêu doanh thu dành cho đại lý.

**\* Công ty TNHH TM DV ĐT TH Mỹ Hà (CT MH)**

CT MH được thành lập từ đầu năm 2006, chủ yếu là nhập các linh kiện thiết bị tin học từ các nhà phân phối và sau đó tự lắp ráp thành sản phẩm máy vi tính. Khách hàng cũng đa dạng, bao gồm hộ gia đình và các cơ quan ban ngành.

**\* Doanh nghiệp TM ĐT TH Chí Khoa (DNTN CK)**

DNTN CK cũng kinh doanh các mặt hàng như Doanh nghiệp Từ Sơn. Thế mạnh của doanh nghiệp này chủ yếu là các hàng hoá điện tử gia dụng, điện thoại di động, riêng máy vi tính và thiết bị tin học không phải là thế mạnh.

**\* Công ty TNHH TM DV ĐT TH Thuận Tiến (CT TT)**

CT TT kinh doanh thiết bị tin học và máy vi tính, nhưng thế mạnh của công ty là máy in, máy photocopy và mực in vì CC TT là đại lý của một số thương hiệu máy in, máy photocopy nổi tiếng như Canon, Minolta,...CC TT cung cấp máy in và mực in cho hầu hết các cơ quan ban ngành trong tỉnh. Máy vi tính không phải là thế mạnh của CT TT.

**\* Doanh nghiệp tư nhân Công Thành (DNTN CT)**

DNTN CT cũng chuyên cung cấp các thiết bị tin học và máy vi tính. Sản phẩm máy vi tính do DNTN CT tự lắp ráp từ các thiết bị tin học nhập về từ các nhà phân phối lớn. Khách hàng chủ yếu là các hộ gia đình và cá nhân. Tuy nhiên uy tín của doanh nghiệp bị suy giảm vì chất lượng sản phẩm máy vi tính do doanh nghiệp cung cấp thường xuyên bị sự cố và gây bất mãn cho khách hàng.

**\* Các đơn vị khác :**

Ngoài ra, còn có một số công ty, doanh nghiệp tư nhân kinh doanh trong lĩnh vực máy vi tính và thiết bị tin học với quy mô nhỏ, như Công ty TNHH Tin học Phương Nam, Trường Lan, Tân Phú, Hoà Hảo,...

**2.2.4.3/ Phân tích và đánh giá tình hình kinh doanh lĩnh vực công nghệ thông tin**

Tính ra trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận có hơn 10 công ty và doanh nghiệp tham gia kinh doanh hoạt động trong lĩnh vực tin học. Hầu hết các doanh nghiệp này đều tập trung tại trung tâm thành phố PR-TC. Lĩnh vực kinh doanh tin học tại thị trường Ninh Thuận đã thực sự thu hút nhiều thành phần kinh doanh tham gia nhằm đáp ứng nhu cầu trang bị máy vi tính và thiết bị tin học cho khách hàng ngày càng tăng.

Chất lượng máy vi tính do các doanh nghiệp cung cấp không giống nhau. Chất lượng máy vi tính phụ thuộc vào nhiều yếu tố; từ chất lượng, thương hiệu, giá cả của các thiết bị linh kiện rời, sự đồng bộ giữa các thiết bị được lắp ráp, hệ thống kiểm tra chạy thử trong những điều kiện nghiêm ngặt mà chỉ có ở tiêu chuẩn ISO, phụ thuộc vào quá trình sử dụng và bảo quản. Đối với các máy vi tính đã có thương hiệu thì chất lượng đảm bảo chắc chắn hơn các máy vi tính được lắp ráp thủ công.

Giá bán các máy vi tính và thiết bị tin học tại tỉnh Ninh Thuận còn cao. Nguyên nhân chủ yếu là tất cả các linh kiện và máy vi tính đều nhập về từ các nhà phân phối và các công ty lớn tại thành phố, chủ yếu là TP.HCM, nên phải tính thêm chi phí vận chuyển, bảo hành, quản lý, công nợ,...Mức giá có thể cao hơn từ 5% đến 10% trên giá gốc nhập về. Hiện nay, có một số doanh nghiệp chạy theo lợi nhuận, sẵn sàng lắp ráp các máy vi tính giá rẻ đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng nhưng chất lượng không đảm bảo. Một số doanh nghiệp bán các máy vi tính secondhand nhập về từ nước ngoài với giá rẻ, bảo hành từ 01 tháng đến 03 tháng, nhưng loại hàng này cũng không đảm bảo chất lượng trong thời gian dài sử dụng. Một số doanh nghiệp thực hiện hình thức bán trả góp nhưng không nhiều, chủ yếu dành cho người thân quen.

So với cách đây 3 năm thì giá máy vi tính và thiết bị tin học nói chung đã có giảm hơn và sử dụng công nghệ tiên tiến hơn. Cùng với mức sống của một số người dân đã được cải thiện và nhu cầu cần máy vi tính phục vụ cho công việc, học

tạp, giải trí,... cũng đã thúc đẩy cá nhân, hộ gia đình, các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp trang bị máy vi tính. Đối với các tổ chức khi mua máy vi tính thì đã có những bộ phận, chuyên viên tham mưu tư vấn về việc lựa chọn loại máy vi tính. Còn đối với những cá nhân, ngoại trừ những người có chuyên môn trong lĩnh vực tin học thì việc mua máy vi tính của các cá nhân thường thông qua giới thiệu, quảng cáo của các công ty, doanh nghiệp. Các công ty, doanh nghiệp luôn tìm mọi cách để bán được sản phẩm.

Việc bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm tin học cho khách hàng chưa được thực hiện tốt. Hầu như không có vấn đề bảo dưỡng định kỳ cho máy vi tính của khách hàng hoặc nếu có thì khách hàng phải trả phí bảo dưỡng. Khi các sản phẩm có sự cố sẽ được gửi bảo hành tại các nhà phân phối ở TP.HCM. Tùy theo tình hình của khách hàng mà các công ty, doanh nghiệp có những cách giải quyết khác nhau. Hầu như để cho khách hàng chờ hàng bảo hành về, chứ ít khi có hàng thay thế tạm thời cho khách hàng sử dụng tạm trong thời gian chờ hàng bảo hành xử lý xong.

Các doanh nghiệp chưa quan tâm đến trình độ của người sử dụng máy vi tính và thiết bị tin học. Các doanh nghiệp chỉ dừng lại ở mức bán hàng và hướng dẫn một số thao tác cơ bản. Trong khi có những vấn đề quan trọng hơn cần phải quan tâm trong quá trình sử dụng thiết bị như : hướng dẫn cài đặt phần mềm, cách thức bảo quản, những vấn đề liên quan đến sức khoẻ trong quá trình sử dụng, tư vấn, đào tạo,... Có trường hợp máy vi tính bị hỏng phần mềm ứng dụng nhiều lần do lỗi của khách hàng, cứ mỗi lần như vậy thì phải cài đặt lại, nhưng đối với khách hàng thì sẽ có tâm lý là thiết bị chất lượng không tốt, còn doanh nghiệp phải mất nhiều thời gian xử lý.

Các doanh nghiệp chưa quan tâm nhiều đến việc bán sản phẩm có sử dụng phần mềm có bản quyền. Hầu hết các máy vi tính được bán cho khách hàng đều không có bản quyền, chủ yếu là sao chép lậu hoặc lấy về từ internet. Có nhiều nguyên nhân cho vấn đề này. Thứ nhất, giá phần mềm có bản quyền hiện còn cao, chẳng hạn giá hệ điều hành Window XP có giá từ 600,000đ đến 3,000,000đ dành cho những phiên bản không đầy đủ hoặc đầy đủ. Thứ hai là phần mềm không có bản quyền giá rất thấp, thậm chí là miễn phí. Thứ ba, tại tỉnh Ninh Thuận vẫn chưa

có đợt kiểm tra xử phạt nào của các cơ quan ban ngành chức năng về việc sử dụng phần mềm không có bản quyền.

## **2.2.5/ Đánh giá về mức độ sử dụng Internet tại tỉnh Ninh Thuận.**

### ***2.2.5.1/ Tốc độ phát triển Internet tại tỉnh Ninh Thuận***

*Bảng 2.10 : Thống kê phát triển thuê bao internet*

Stt	Hình thức sử dụng	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	5 tháng năm 2007
<b>1</b>	<b>Dịch vụ quay số</b>				
1.1	1260	40	35	1	0
1.2	1268 & 1269	559	825	525	20
<b>2</b>	<b>Dịch vụ MegaVNN</b>				
2.1	ADSL	25	92	330	690
	<b>Tổng cộng</b>	<b>624</b>	<b>952</b>	<b>856</b>	<b>710</b>

*“Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận năm 2004, năm 2005, năm 2006 và năm 2007”*

Tốc độ phát triển internet có sự gia tăng đột biến trong năm 2005 với tỉ lệ 152,2% so với năm 2004. Do có sự điều chỉnh giảm giá cước sử dụng dịch vụ internet trong năm 2005. Trong năm 2006, tốc độ phát triển giảm do có sự bảo hòa và việc triển khai dịch vụ internet ADSL chất lượng cao với nhiều gói cước lựa chọn đã thu hút các khách hàng đang sử dụng dịch vụ quay số 126X chuyển sang sử dụng dịch vụ ADSL. Trong 5 tháng năm 2007, phát triển hơn 690 thuê bao ADSL do Bưu điện tỉnh Ninh Thuận đã tổ chức 2 đợt khuyến mãi 100% cước lắp đặt và tặng thiết bị ADSL. Nhìn chung, nhu cầu sử dụng dịch vụ internet của người dân rất cao; với việc tiếp cận máy vi tính dễ dàng, trình độ tin học được nâng cao, giá cả và chất lượng internet được cải thiện và sự tiện lợi của internet mang lại sẽ tạo điều kiện kích thích nhiều người sử dụng internet hơn.

### ***2.2.5.2/ Sản lượng và doanh thu hàng năm***

*Bảng 2.11 : Thống kê doanh thu của dịch vụ internet tại tỉnh Ninh Thuận.*

Stt	Hình thức sử dụng	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
		SL (phút)	DT (đồng)	SL (phút)	DT (đồng)	SL (phút)	DT (đồng)
1	1260	2,592,080	199,328,661	2,413,353	160,322,339	1,161,329	84,623,944
2	1268	358,011	7,207,641	311,428	6,236,560	148,069	3,411,380
3	1269	5,139,528	509,855,951	7,902,066	716,440,210	5,722,469	624,785,220
4	Thẻ 1260_P	596 cái	38,322,724	468 cái	54,572,725	281 cái	28,772,726
5	ADSL	25 thuê bao	42,121,230	117 thuê bao	693,837,498	447 thuê bao	1,873,436,593
	<b>Tổng cộng</b>		<b>796,836,207</b>		<b>1,631,409,332</b>		<b>2,615,029,863</b>

*“Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Trung Tâm Tin Học  
Bưu Điện Ninh Thuận năm 2004, năm 2005, năm 2006 và năm 2007”*

Theo số liệu thống kê, doanh thu internet của các dịch vụ quay số 126X giảm dần và dịch vụ ADSL tăng dần qua các năm. Nguyên nhân chủ yếu do dịch vụ internet quay số 126X có quá nhiều người sử dụng nên chất lượng đường truyền internet chậm hơn nhiều so với dịch vụ internet ADSL. Dịch vụ ADSL mới được triển khai từ năm 2004 với tốc độ truy cập internet nhanh và mức cước được chia ra nhiều mức giá sử dụng khác nhau, phù hợp với tổ chức và cá nhân sử dụng internet cho hoạt động kinh doanh hoặc sử dụng tại nhà. Vì vậy, khách hàng đang sử dụng dịch vụ quay số 126X đều chuyển sang sử dụng dịch vụ ADSL nên doanh thu của dịch vụ này ngày càng tăng. Tuy nhiên, Bưu điện Ninh Thuận cũng phải thường xuyên theo dõi và đánh giá để có kế hoạch mở rộng năng lực cung ứng dịch vụ đáp ứng kịp thời tốc độ phát triển của dịch vụ ADSL để tránh trường hợp quá tải, nghẽn đường truyền làm giảm chất lượng dịch vụ ADSL.

### **2.2.5.3/ Đánh giá tốc độ phát triển internet**

Hiện nay, tại tỉnh Ninh Thuận có 03 nhà cung cấp dịch vụ internet. Đó là Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Viễn thông quân đội Viettel, Tập đoàn Viễn thông điện lực (EVN Telecom). Trong đó, tập đoàn VNPT chiếm đa số thị phần tại thị trường internet ở tỉnh Ninh Thuận, hai đơn vị còn lại chỉ mới cung cấp internet từ năm 2006 nhưng số thuê bao phát triển không đáng kể do năng lực cung cấp còn kém.

Hiện nay việc cung cấp internet của các nhà cung cấp đã được cải thiện về chất lượng đường truyền cũng như giá cước sử dụng đã giảm nhiều để khách hàng có thể chấp nhận được. Bên cạnh đó, internet ngày càng chứng tỏ sự quan trọng trong mọi lĩnh vực cuộc sống và thu hút nhiều người sử dụng nhờ những tiện ích của nó. Nhờ đó số lượng người sử dụng dịch vụ internet gia tăng đáng kể.

Vấn đề hiện nay là làm thế nào để gia tăng số lượng người tiếp cận và sử dụng dịch vụ internet phục vụ có ích cho công việc và cuộc sống. Trước hết người sử dụng phải có máy vi tính và sau đó là nâng cao trình độ sử dụng.

### **2.2.6/ Bản tóm tắt nghiên cứu thị trường tìm hiểu về nhu cầu mua máy vi tính của các cá nhân và hộ gia đình**



**2.2.6.1/ Kế hoạch thu thập thông tin**

- Mẫu đối tượng nghiên cứu : là những người chưa có máy vi tính tại nhà và đang công tác tại các cơ quan ban ngành hoặc các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.
- Số lượng : 90 người.
- Phương thức : phỏng vấn qua điện thoại, trả lời các câu hỏi đã soạn sẵn.

**2.2.6.2/ Bảng câu hỏi**

- Họ và tên : .....
- Địa chỉ thường trú : .....
- Số ĐT : .....

**- Câu hỏi 1 : Hiện bạn đang công tác ở ?**

1. Công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân.
2. Cơ quan nhà nước.
3. Công ty cổ phần, liên doanh.
4. Doanh nghiệp nhà nước.

**- Câu hỏi 2 : Bạn có sử dụng máy vi tính phục vụ cho công việc không ?**

1. Không
2. Có

**- Câu hỏi 3 : Trình độ tin học của bạn hiện nay ở mức ?**

1. Chỉ biết sử dụng và chưa qua đào tạo.
2. Trình độ A.
3. Trình độ B.
4. Trung cấp, cao đẳng hoặc đại học ngành Công nghệ thông tin.

**- Câu hỏi 4 : Vì sao bạn không mua máy vi tính để sử dụng ở nhà ?**

1. Giá máy vi tính quá mắc.
2. Chưa có nhu cầu sử dụng tại nhà.
3. Muốn mua nhưng chưa có đủ tiền.
4. Muốn mua nhưng chưa biết sử dụng vi tính thành thạo.

**- Câu hỏi 5 : Thu nhập bình quân hàng tháng của bạn :**

1. Dưới 700.000đ.
2. Từ 700.000đ → 1.000.000đ.
3. Từ 1.000.000đ → 1.500.000đ.
4. Từ 1.500.000đ → 2.000.000đ.
5. Trên 2.000.000 đ.

**- Câu hỏi 6 : Nếu có một công ty tổ chức chương trình cho thuê máy vi tính mới 100%, với mức tiền thuê hàng tháng bạn phải trả từ 150.000đ → 170.000đ/tháng; thời gian thuê từ 3 đến 5 năm; bạn được hưởng các chương trình đào tạo tin học**

***miễn phí trong suốt thời gian thuê; máy vi tính luôn được bảo dưỡng định kỳ; kết thúc thời gian thuê, máy vi tính sẽ thuộc quyền sở hữu của bạn, thì bạn có thuê không ?***

1. Có.

2. Không.

*Nếu bạn trả lời “Không” thì xin vui lòng cho biết lý do và đóng góp ý kiến cho chương trình :*

.....  
 .....

**2.2.6.3/ Phân tích kết quả nghiên cứu**

Bảng tổng hợp kết quả trả lời của các khách hàng như sau :

Stt	Câu hỏi	Kết quả trả lời
1	Câu hỏi 2 : Sử dụng máy vi tính cho công việc	24 % không sử dụng
		76 % thường sử dụng
2	Câu hỏi 3 : Trình độ tin học	28 % chưa qua sử dụng và đào tạo
		37 % đạt trình độ A
		22 % trình độ B
		13 % trình độ trung cấp, CĐ, ĐH
3	Câu hỏi 4 : Lý do không mua máy vi tính sử dụng ở nhà	13 % giá máy vi tính mắc
		45 % chưa có nhu cầu sử dụng tại nhà
		36 % muốn mua nhưng chưa có đủ tiền
		6 % muốn mua nhưng chưa biết sử dụng thành thạo
4	Câu hỏi 5: Mức thu nhập	13 % dưới 700,000đ
		34.5 % từ 700,000đ → 1,000,000đ
		34.5 % từ 1,000,000đ → 1,500,000đ
		9 % từ 1,500,000đ → 2,000,000đ
		9 % trên 2,000,000đ
5	Câu hỏi 6: Thuê tài chính đối với máy vi tính	61 % có thuê
		39 % không thuê
6	Câu hỏi phụ : Lý do không thuê	34.3 % không có thời gian dùng máy vi tính ở nhà
		40 % chưa có điều kiện, chưa có nhu cầu sử dụng tại nhà hoặc chưa thấy thực sự cần thiết
		8.6 % thích mua máy tính theo hình thức khác
		17.1 % giảm giá thuê hàng tháng, giá thuê còn cao

*Bảng 2.12 : Tổng hợp ý kiến thăm dò khách hàng về hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính*

Thực tế cho thấy 61% số lượng người được hỏi đồng ý với phương án thuê tài chính đối với máy vi tính để đáp ứng nhu cầu sử dụng máy vi tính. Ngoài việc

điều chỉnh lại mức giá thuê cho thích hợp thì các chương trình hỗ trợ như đào tạo tin học và ngoại ngữ cho khách hàng để thấy được sự tiện lợi của máy vi tính đem lại cho người sử dụng.

**2.3/ Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại các Ngân hàng Thương mại trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận :**

**2.3.1/ Các ngân hàng thương mại hoạt động trên địa bàn tỉnh**

Hiện nay có 05 ngân hàng thương mại hoạt động trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận, bao gồm :

- Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tại Ninh Thuận.
- Chi nhánh ngân hàng Đầu tư & Phát triển tại Ninh Thuận.
- Chi nhánh ngân hàng Công thương tại Ninh Thuận.
- Chi nhánh ngân hàng Đông á tại Ninh Thuận.

**2.3.2/ Hoạt động cho thuê tài chính**

Tính đến nay, nước ta có 11 công ty cho thuê tài chính, trong đó 7 công ty thuộc ngân hàng thương mại, 1 công ty liên doanh và 3 công ty 100% vốn nước ngoài.

*Bảng 2.13 : Thống kê các công ty cho thuê tài chính.*

STT	Tên Công ty	Số và ngày cấp Giấy phép	Trụ sở chính	Vốn điều lệ
1	Cty CTTC ANZ-VTRAC (100% vốn nước ngoài)	14/GP-CTCTTC 19/11/1999	14 Lê Thái Tổ, Hà Nội	5 Triệu USD
2	Cty CTTC I - NH Nông nghiệp & PTNT	06/GP-CTCTTC 27/08/1998	Số 4 Phạm Ngọc Thạch, Đống Đa, Hà nội	150 tỷ ĐVN
3	Cty CTTC II - NH Nông nghiệp & PTNT	07/GP-CTCTTC 27/08/1998	422 Trần Hưng Đạo, P2, Quận5, TPHCM	150 tỷ ĐVN
4	Cty CTTC II NH Đầu tư và Phát triển VN	11/GP-NHNN 17/12/2004	Lầu 6 Cao ốc 146 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh	150tỷ VNĐ
5	Cty CTTC Kexim (KVLC) (100% vốn nước ngoài)	02/GP-CTCTTC 20/11/1996	Tầng 9 Diamond Plaza, 34 Lê duẩn, Q1, TPHCM	13 Triệu USD
6	Cty CTTC NH Đầu tư và Phát triển VN	08/GP-CTCTTC 27/10/1998	191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	200 tỷ ĐVN
7	Cty CTTC NH Công thương VN	04/GP-CTCTTC 20/03/1998	18 Phan Đình Phùng, Hà Nội	105 tỷ ĐVN
8	Cty CTTC NH Ngoại thương VN	05/GP-CTCTTC 25/05/1998	T3, Nhà 10b Tràng Tiễn, Hoàn Kiếm, Hà Nội	100 tỷ ĐVN
9	Cty CTTC NH Sài Gòn Thương Tín	04/GP-NHNN 12/04/2006	87A, 89/3, 89/5 Hàm Nghi, Phường Nguyễn Bình Thạnh,	150 tỷ đồng

STT	Tên Công ty	Số và ngày cấp Giấy phép	Trụ sở chính	Vốn điều lệ
			Q1, TPHCM	
10	Cty CTTC Quốc tế Chailease	09/GP-NHNN 09/10/2006	P2801-04, Saigon Trade Centre, 37 Tôn Đức Thắng, Q1, TPHCM	10 triệu USD
11	Cty CTTC Quốc tế VN (VILC) (liên doanh)	01/GP-TCTTC 28/10/1996	Sài gòn Tower, 29 Lê Duẩn, Q1, TPHCM	5 Triệu USD

“ Nguồn : thông tin trên trang web của Ngân hàng nhà nước Việt Nam có địa chỉ :

<http://www.sbv.gov.vn> ”

Tất cả các công ty cho thuê tài chính (CTTC) đều tập trung tại 2 nơi là thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Hoạt động cho thuê tài chính của các ngân hàng thương mại chi nhánh tại tỉnh Ninh Thuận chưa triển khai thực hiện vì chưa có một công ty cho thuê tài chính nào hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận. Nguyên nhân chủ yếu là kinh tế Ninh Thuận chưa phát triển và chưa thực sự thu hút nhiều đối với các nhà đầu tư. Hơn nữa, các công ty cho thuê tài chính chỉ tập trung hoạt động tại các khu vực có kinh tế phát triển mạnh như ở thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội.

#### **2.4/ Phân tích những khó khăn và tồn tại**

- Tiềm năng và nguồn lực của tỉnh Ninh Thuận chưa thực sự thu hút được nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước; ngoại trừ lĩnh vực du lịch đang được đầu tư phát triển mạnh, còn lại phần lớn vẫn dựa vào nông nghiệp chủ yếu, công nghiệp chiếm tỷ trọng thấp. Do đó, tốc độ phát triển kinh tế chậm cũng đã ảnh hưởng đến trình độ phát triển công nghệ thông tin của tỉnh. Trong khi đó, công nghệ thông tin ngày càng chiếm vị trí quan trọng và được ứng dụng phục vụ trong nhiều lĩnh vực phát triển kinh tế xã hội.

- Giá cả thiết bị công nghệ thông tin còn cao, mức thu nhập thấp là các nguyên nhân chính làm hạn chế khả năng trang bị và tiếp cận sử dụng thiết bị công nghệ thông tin. Đối với những người có thu nhập thấp thì việc trang bị thiết bị công nghệ thông tin cho cá nhân rất khó thực hiện, trong khi nhu cầu học tập, phát triển và nâng cao trình độ tin học ứng dụng phục vụ hiệu quả cho công việc và cuộc sống rất cao. Đối với các tổ chức, doanh nghiệp vừa và nhỏ khi trang bị thiết bị công nghệ thông tin

cần phải xem xét nhiều vấn đề, đánh giá hiệu quả, cân đối nguồn chi phí,..hoặc không trang bị mới mà sử dụng thiết bị công nghệ thông tin cũ.

- Công tác đào tạo tin học tại các trung tâm đào tạo tin học chưa thu hút được nhiều người tham gia và chất lượng đào tạo chưa cao. Nguyên nhân chủ yếu do mức học phí còn cao, nội dung chương trình đào tạo đơn giản và chưa chuyên sâu. Đối với những người có nhu cầu học tập, phát triển trình độ công nghệ thông tin có thể đăng ký học tại các trung tâm đào tạo tin học nhưng mức học phí cao làm hạn chế số lượng người đăng ký học, trong khi thực tế mức học phí này vẫn có thể giảm. Nội dung chương trình đào tạo chủ yếu hướng dẫn sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng tin học cơ bản, chưa xây dựng được kết cấu chương trình đào tạo từ cơ bản đến nâng cao, trong khi thực tế kiến thức tin học rất đa dạng và phong phú.

- Công tác đào tạo tin học tại trường học và các trung tâm dạy nghề chưa được quan tâm đầu tư đúng mức. Tin học đã trở thành môn học chính thức tại các trường học nhưng chỉ có một số trường có đủ thiết bị phục vụ cho giảng dạy bởi vì nguồn kinh phí đầu tư thiết bị cho tất cả các trường học rất lớn hoặc phải có sự đầu tư từ từ và dàn trải đều trong thời gian dài. Trong khi đó, học sinh là lực lượng có thể tiếp thu nhanh nhạy và phát huy hiệu quả các kiến thức tin học làm nền tảng cho sự phát triển sau này trong nhiều lĩnh vực.

- Các công ty, doanh nghiệp cung cấp thiết bị công nghệ thông tin chưa quan tâm nhiều đến chất lượng sản phẩm và công tác hỗ trợ sau bán hàng. Mỗi sản phẩm công nghệ thông tin được tạo nên từ nhiều linh kiện tin học từ các nhà sản xuất khác nhau, giá cả khác nhau; ứng với mỗi mức giá thì mức chất lượng cũng khác nhau. Để cạnh tranh với nhau, các doanh nghiệp thường cung cấp các sản phẩm với giá rẻ, dẫn đến chất lượng sản phẩm giảm. Bên cạnh đó, công tác chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng cũng không được quan tâm nhiều, đặc biệt là chưa có sự hướng dẫn bảo quản, sử dụng, cài đặt, bảo dưỡng định kỳ cho khách hàng và công tác bảo hành thiết bị còn chậm.

- Dịch vụ internet chất lượng cao vẫn chưa được cung cấp rộng rãi tại khu vực nông thôn do hiệu quả đầu tư thấp. Tuy nhiên, nhu cầu sử dụng internet tại nông thôn cũng sẽ gia tăng trong tương lai nên các nhà cung cấp internet cần phải đầu tư thiết bị để kích thích nhu cầu sử dụng dịch vụ internet.

Từ những khó khăn và tồn tại nói trên cho thấy cần phải có giải pháp để ngày càng có nhiều người có thể tiếp cận với công nghệ thông tin nói chung và máy vi tính nói riêng cũng như trình độ tin học ngày càng được phát triển và nâng cao.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Đối với tỉnh Ninh Thuận thì tin học đã có nhiều sự phát triển hơn trước đây trong nhiều lĩnh vực; từ việc kinh doanh các sản phẩm tin học đến việc đào tạo tin học; từ việc ứng dụng tin học phục vụ trong công việc của các cơ quan, công ty và doanh nghiệp đến việc sử dụng tin học phục vụ cho việc giải trí, học tập, nâng cao trình độ cho các cá nhân và gia đình.

Tuy nhiên, mức độ phát triển tin học so với sự phát triển chung của cả nước là chưa đáng kể và chưa tận dụng, khai thác tối đa các tính năng của nó nhằm góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Ninh Thuận.

Vì vậy cần phải có giải pháp để đưa thiết bị công nghệ thông tin đến với nhiều người dân cũng như các tổ chức đang hoạt động trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận một cách thuận lợi và có hiệu quả hơn.

## **CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI MÁY VI TÍNH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NINH THUẬN**

Khắc phục những tồn tại và khó khăn để đưa tỉnh Ninh Thuận trở thành một trong những tỉnh có trình độ phát triển tin học mạnh, góp phần thúc đẩy nền kinh tế tỉnh nhà phát triển. Đó là mục tiêu hướng đến của đề tài này và đây mạnh hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận có thể được xem như là biện pháp thích hợp nhất để đạt được mục tiêu nói trên. Tuy nhiên, trước hết cần phải nghiên cứu để đưa ra các giải pháp để phát triển hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận.

### **3.1/ CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI BÊN CHO THUÊ**

#### **3.1.1/ CÁC CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH (CTTC) & CÁC DOANH NGHIỆP CUNG CẤP SẢN PHẨM (CCSP)**

##### **3.1.1.1/ Kết hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp CCSP và các công ty CTTC**

###### ***\* Phân công cụ thể quyền lợi và trách nhiệm giữa hai bên***

Doanh nghiệp CCSP có thể là các doanh nghiệp trong tỉnh hoặc ngoài tỉnh; đang hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin hoặc mới thành lập để phục vụ cho hoạt động cho thuê tài chính; chịu trách nhiệm cung cấp tất cả các thông tin về sản phẩm cho khách hàng thông qua các công ty CTTC; bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm cho khách hàng; phối hợp thực hiện các chương trình hỗ trợ khách hàng.

Các công ty CTTC là chi nhánh hoạt động của các công ty CTTC trực thuộc các ngân hàng thương mại; hoặc của các công ty CTTC liên doanh, chịu trách nhiệm trong việc thẩm định cho khách hàng được tham gia thuê, theo dõi và quản lý tình hình thu tiền thuê của khách hàng.

Về quyền lợi thì doanh nghiệp CCSP và công ty CTTC đều cùng có lợi. Đối với doanh nghiệp CCSP sẽ bán được sản phẩm, còn công ty CTTC sẽ thu lợi được từ tiền thuê thiết bị. Ngoài ra còn có các khoản thu từ các hoạt động hỗ trợ đào tạo do sự thỏa thuận quyền lợi và trách nhiệm giữa hai bên.



Điều quan trọng là giữa doanh nghiệp CCSP và công ty CTTC cần phải có sự liên kết thống nhất với nhau về quyền lợi và trách nhiệm giữa hai bên trong việc phối hợp thực hiện nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng để đạt được mục tiêu kinh doanh của mỗi đơn vị.

**\* Thành lập chi nhánh của công ty CTTC hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận**

Để có thể thực hiện được dịch vụ thuê tài chính thì trước hết phải có các công ty cho thuê tài chính được thành lập và hoạt động trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận. Tuy nhiên, hiện nay các công ty CTTC cổ phần, liên doanh và nước ngoài đều tập trung tại các thành phố lớn có tiềm lực kinh tế phát triển mạnh như TP.HCM, Hà Nội,... trong khi Ninh Thuận là một tỉnh nghèo, kinh tế chưa phát triển mạnh và chưa thu hút được nhiều nguồn vốn đầu tư. Vì vậy cần phải xây dựng phương án cho thuê tài chính hấp dẫn, có lợi để thu hút sự quan tâm của các công ty CTTC để có thể thành lập chi nhánh hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận.

**3.1.1.2/ Xây dựng phương án cho thuê tài chính khả thi và hiệu quả**

**\* Công ty CTTC xác định sản phẩm cho thuê và thời hạn cho thuê**

Trước hết công ty CTTC cần xác định các sản phẩm cho thuê và thời hạn cho thuê dành cho các cá nhân & hộ gia đình (CN & HGD) và các cơ quan ban ngành, công ty & doanh nghiệp (CQBN CT & DN).

*Bảng 3.1 : Bảng xác định các sản phẩm có thể cho thuê tài chính và thời hạn thuê.*

Stt	Tên thiết bị	Thời hạn thuê	
		Hộ gia đình và cá nhân	Cơ quan và doanh nghiệp
1	<b>Máy vi tính để bàn</b> + Máy vi tính lắp ráp thương hiệu trong nước.	Từ 1 năm đến 5 năm	Từ 1 năm đến 3 năm
2	<b>Máy vi tính xách tay các loại</b>	Không áp dụng	02 năm
3	<b>Các thiết bị tin học</b>		
3.1	Bộ vi xử lý CPU Intel	Từ 01 năm → 03 năm	Từ 01 năm → 02 năm
3.2	Mainboard chipset Intel	Từ 01 năm → 03 năm	Từ 01 năm → 02 năm
3.3	Màn hình vi tính SAMSUNG + Màn hình thường 15” + Màn hình phẳng 17”, 19” + Màn hình LCD 15”, 17”, 19”	Từ 01 năm → 02 năm	Từ 01 năm → 02 năm

Stt	Tên thiết bị	Thời hạn thuê	
		Hộ gia đình và cá nhân	Cơ quan và doanh nghiệp
3.4	Ổ đĩa cứng các loại 80GB, 100GB, 120GB, 160GB SAMSUNG (gắn trong và gắn ngoài).	Từ 01 năm → 03 năm	Từ 01 năm → 02 năm
3.5	Bộ nhớ RAM KingMax các loại	Từ 01 năm → 03 năm	Từ 01 năm → 02 năm
3.6	Ổ CDROM, DVDROM đọc – ghi, gắn trong và gắn ngoài ASUS	01 năm	01 năm
3.7	Bộ lưu điện UPS 500VA SANTAK	Từ 01 năm → 03 năm	01 năm
3.8	Loa vi tính Creative các loại	01 năm	01 năm
3.9	Card màn hình các loại	01 năm	01 năm
3.10	Bàn phím và Mouse quang các loại	01 năm	Không áp dụng
3.11	Ổ đĩa USB các loại	01 năm	Không áp dụng
3.12	Tivi box (xem truyền hình)	01 năm	Không áp dụng
<b>4</b>	<b>Phần mềm có bản quyền</b>	Từ 3 năm đến 5 năm	Từ 3 năm đến 5 năm

***\* Doanh nghiệp CCSP xây dựng cấu hình chuẩn cho máy vi tính và các thiết bị tin học***

Trên cơ sở đã xác định được các sản phẩm cho thuê tài chính, doanh nghiệp CCSP sẽ xây dựng cấu hình chuẩn cho máy vi tính và thiết bị tin học.

*Bảng 3.2 : Bảng cấu hình chuẩn của các sản phẩm cho thuê tài chính.*

Stt	Tên thiết bị
1	<b>Máy vi tính lắp ráp để bàn</b>
1.1	<p><b>Máy vi tính lắp ráp để bàn, thương hiệu trong nước</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bộ vi xử lý : CPU Intel Celeron 2.66Ghz</li> <li>- Mainboard chipset Intel</li> <li>- Bộ nhớ : DDRAM <b>256MB</b> KingMax</li> <li>- Ổ đĩa cứng : HDD <b>80GB</b> SamSung</li> <li>- Case ATX 24pin.</li> <li>- Monitor 15” SAMSUNG</li> <li>- Keyboard : Gigabyte hoặc Mitsumi PS/2.</li> <li>- Mouse : Gigabyte hoặc Mitsumi quang PS/2.</li> </ul>
1.2	<b>Máy vi tính lắp ráp để bàn, thương hiệu trong nước</b>

Stt	Tên thiết bị
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bộ vi xử lý : CPU Intel PIV 3.06Ghz</li> <li>- Mainboard chipset INTEL</li> <li>- Bộ nhớ : DDRAM <b>256MB KingMax</b></li> <li>- Ổ đĩa cứng : HDD <b>80GB SamSung</b></li> <li>- Case ATX 24pin.</li> <li>- Monitor 15” SAMSUNG</li> <li>- Keyboard : Gigabyte hoặc Mitsumi PS/2.</li> <li>- Mouse : Gigabyte hoặc Mitsumi quang PS/2.</li> </ul>
2	<p><b>Các thiết bị tin học</b></p> <p>Các thiết bị tin học đã có cấu hình chung theo các tiêu chuẩn của các nhà sản xuất</p>
3	<p><b>Máy vi tính xách tay thương hiệu trong nước và quốc tế</b></p> <p>Thông thường các máy vi tính xách tay đã được các nhà sản xuất xây dựng sẵn các cấu hình nên khi cho thuê sẽ căn cứ vào nhu cầu của khách hàng lựa chọn .</p>
4	<p><b>Phần mềm có bản quyền</b></p> <p>Các phần mềm ứng dụng thông thường hiện nay : Hệ điều hành WINDOWS, các phiên bản Microsoft Office và các phần mềm ứng dụng rộng rãi khác.</p> <p>Sử dụng các phần mềm của các hãng khác, đang được sử dụng thông dụng hiện nay. Xem xét lại những phần mềm ứng dụng sử dụng thực tế, không nhất thiết phải mua hoàn toàn để tránh lãng phí.</p>

Việc xác định cấu hình chuẩn cho máy vi tính nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong việc cho thuê, đảm bảo chất lượng sản phẩm sử dụng lâu dài. Mỗi máy vi tính đều được tạo nên bởi nhiều linh kiện thiết bị lắp ráp tạo thành, mỗi linh kiện này đều có thương hiệu của các nhà sản xuất khác nhau, các chỉ số kỹ thuật trên thiết bị thể hiện dung lượng, tốc độ xử lý dữ liệu nhanh hay chậm, nhiều hoặc ít; tất cả những vấn đề này sẽ quyết định phần lớn chất lượng sản phẩm. Nếu chỉ cần thay đổi chi tiết của các linh kiện thì giá máy vi tính sẽ thay đổi theo.

Cấu hình chuẩn của máy vi tính được xây dựng để có thể xây dựng mức giá tối thiểu, phù hợp nhưng vẫn đáp ứng nhu cầu sử dụng. Cấu hình chuẩn không có các thiết bị giải trí như loa, ổ CDROM hoặc thiết bị lưu điện UPS vì những thiết bị này chưa thật sự cần thiết.

**\* Doanh nghiệp CCSP xây dựng mức giá cho sản phẩm để làm cơ sở cho công ty CTTC cho khách hàng thuê**

Doanh nghiệp CCSP sẽ đưa ra mức giá sản phẩm, mức giá này đã tính lãi từ 8% đến 10% trên giá gốc thiết bị nhập về, nhằm đảm bảo cho doanh nghiệp CCSP trang trải các chi phí từ vận chuyển, lắp đặt, bảo hành, bảo dưỡng, quản lý và hỗ trợ một phần cho chương trình đào tạo.

Tất cả giá của các thiết bị tin học đều được tham khảo từ các nhà phân phối thiết bị tin học trên thị trường hiện nay. Đối với các thiết bị tin học mới được sản xuất và bán trên thị trường thì giá của nó rất cao ngay từ khi mới xuất hiện nhưng sau một khoảng thời gian thì giá sẽ giảm dần. Đối với các sản phẩm cho thuê tài chính theo bảng trên thì hiện nay đều đang được sử dụng rộng rãi nên giá cả có xu hướng giảm là chủ yếu nhưng mức độ giảm không nhiều. Việc tăng giá chỉ xảy ra trong các đợt khan hiếm hàng tạm thời hoặc có sự biến động về tỉ giá hối đoái. Hơn nữa, hiện nay có nhiều nhà sản xuất, công ty cùng tham gia cung cấp thiết bị tin học nên giá cả thiết bị có xu hướng giảm để tăng sức cạnh tranh của các công ty này.

Việc áp dụng mức giá cho thuê tài chính sẽ luôn luôn được điều chỉnh thay đổi theo giá thiết bị tin học trên thị trường. Nếu thiết bị tin học có sự tăng giá hoặc giảm giá thì cần phải điều chỉnh thay đổi giá cho thuê cho phù hợp với tình hình hình thực tế.

**\* Công ty CTTC cung cấp các hình thức cho thuê để khách hàng lựa chọn**

Các hình thức cho thuê sẽ có nhiều sự lựa chọn để khách hàng có thể quyết định theo ý thích riêng, khả năng tài chính, trình độ sử dụng,... Các hình thức thuê khách hàng có thể lựa chọn :

- Thuê máy vi tính theo cấu hình chuẩn : phù hợp cho các khách hàng có thu nhập thấp, chỉ sử dụng máy vi tính cho công việc và học tập.
- Thuê máy vi tính có sự thay đổi một số linh kiện trong cấu hình chuẩn về dung lượng, tốc độ, chẳng hạn tăng dung lượng ổ cứng HDD 160GB, tăng bộ nhớ RAM 512MB, thay màn hình 17” phẳng... Thích hợp cho những khách hàng có khả năng tài chính tương đối tốt vì số tiền thuê hàng tháng trả sẽ cao hơn.
- Thuê các thiết bị tin học, chẳng hạn như thiết bị giải trí như loa vi tính; ổ CDROM hoặc ổ DVDROM để xem phim, nghe nhạc, cài đặt phần mềm...; thuê các thiết bị

tin học khác như màn hình vi tính, thiết bị lưu điện... Thích hợp cho những người đã có máy vi tính nhưng cần trang bị nâng cấp thêm các thiết bị tin học đi kèm.

- Thuê máy vi tính có tham gia hoặc không tham gia các chương trình đào tạo.
- Các khách hàng có thể lựa chọn thời gian thuê thích hợp với khả năng tài chính của mình trong sự cho phép của công ty CTTC.

**\* Công ty CTTC xác định mức lãi suất áp dụng trong suốt thời gian thuê**

Mức lãi suất để làm cơ sở tính toán là lãi suất cho vay trả góp của các ngân hàng thương mại là 0,9%/tháng.

Lãi suất được áp dụng là lãi suất cố định cho các tháng trong mỗi năm nhưng tăng dần qua các năm và dự phòng mức lạm phát tăng. Lãi suất được tính theo mức hiện nay như sau :

*Bảng 3.3 : Mức lãi suất cho thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học*

Năm trả tiền thuê	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Mức lãi suất	1%/tháng	1.10%/tháng	1.15%/tháng	1.20%/tháng	1.25%/tháng

Đối với các khách hàng đã ký hợp đồng thuê tài chính thì áp dụng các mức lãi suất cho các năm đã được tính trong suốt thời hạn thuê. Sau mỗi năm thì mức lãi suất cho các khách hàng mới lại được điều chỉnh cho phù hợp tùy theo tình hình biến động của các chỉ số kinh tế về lạm phát, lãi suất cho vay,... Trong trường hợp tỉ lệ lạm phát có giảm thì vẫn giữ nguyên mức lãi suất đã được tính toán và không có sự điều chỉnh.

**\* Công ty CTTC xây dựng công thức tính tiền thuê hàng tháng :**

Tiền thuê được trả theo hàng tháng và được phân phối đều cho mỗi tháng trong suốt thời gian thuê.

Công thức tổng quát :

$$a = a_1 + a_2 + a_3 + a_4$$

- Trong đó :

- + a : Tổng số tiền thuê hàng tháng.
- + a<sub>1</sub> : Tiền thuê máy vi tính hoặc thiết bị tin học.
- + a<sub>2</sub> : Chi phí bảo dưỡng tài sản.
- + a<sub>3</sub> : Chi phí thanh lý tài sản trả trước.
- + a<sub>4</sub> : Chi phí hỗ trợ đào tạo (nếu có).

- Tiền thuê máy vi tính và thiết bị tin học được tính theo công thức :

$$a_1 = \frac{P_1 \cdot R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1}$$

- Trong đó :

- +  $a_1$  : số tiền thuê trả hàng tháng cho máy vi tính hoặc thiết bị tin học.
- +  $P_1$  : giá bán của máy vi tính.
- +  $R$  : mức lãi suất vay hàng tháng.
- +  $n$  : thời hạn cho thuê.

- Chi phí bảo dưỡng thiết bị : chi phí bảo dưỡng được tính bằng 5% trên giá trị máy vi tính hoặc 10% trên giá trị thiết bị tin học và được trả dần trong suốt thời gian thuê. Công thức tính như sau :

$$a_2 = \frac{P_2 \cdot R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1}$$

và

$$P_2 = P_1 \times 0,05$$

hoặc

$$P_2 = P_1 \times 0,1$$

- Trong đó :

- +  $a_2$  : số tiền thuê trả hàng tháng cho chi phí bảo dưỡng.
- +  $P_2$  : Chi phí bảo dưỡng máy vi tính (5%) hoặc thiết bị tin học (10%).
- +  $R$  : mức lãi suất vay hàng tháng.
- +  $n$  : thời hạn cho thuê.

- Số tiền thanh lý tài sản trả trước : chi phí thanh lý tài sản trả trước được tính bằng 10% trên giá trị máy vi tính hoặc thiết bị tin học và được trả dần trong suốt thời gian thuê. Số tiền này dùng để hỗ trợ miễn phí các chương trình đào tạo, thay thế hàng hỏng ngoài ý muốn. Công thức tính như sau :

$$a_3 = \frac{P_3 \cdot R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1}$$

và

$$P_3 = P_1 \times 0,1$$

- Trong đó :

- +  $a_3$  : số tiền thuê trả hàng tháng cho số tiền thanh lý tài sản.
- +  $P_3$  : Số tiền thanh lý tài sản trả trước.
- +  $R$  : mức lãi suất vay hàng tháng.

+ n : thời hạn cho vay.

- Tiền hỗ trợ dịch vụ đào tạo cho khách hàng : được tính bình quân 50.000đ/tháng trong suốt thời gian thuê máy vi tính (có thể không tính nếu khách hàng không muốn tham gia đào tạo).

### **3.1.1.3/ Công ty CTTC tổ chức đấu thầu chọn Doanh nghiệp CCSP**

Công ty CTTC cần phải tổ chức lựa chọn doanh nghiệp CCSP để cung cấp các máy vi tính và thiết bị tin học thông qua hình thức đấu thầu. Dựa trên cơ sở các điều kiện, tiêu chuẩn và những vấn đề liên quan; doanh nghiệp CCSP nào đáp ứng các yêu cầu tốt nhất thì sẽ được cung cấp sản phẩm cho công ty CTTC trong một khoảng thời gian nhất định. Có thể chọn ra nhiều doanh nghiệp CCSP có những lợi thế để cung cấp chuyên về một số sản phẩm thế mạnh. Việc đấu thầu sẽ đem lại nhiều lợi ích về giá cả, chất lượng và các điều kiện ràng buộc khác.

### **3.1.1.4/ Doanh nghiệp CCSP thực hiện tốt các chương trình hỗ trợ khách hàng**

Vì công ty CTTC trên địa bàn tỉnh chỉ là một chi nhánh nên toàn bộ các hoạt động bảo dưỡng sản phẩm, hỗ trợ đào tạo và các hoạt động khác sẽ được giao lại cho doanh nghiệp CCSP tổ chức thực hiện và công ty CTTC sẽ chi trả cho doanh nghiệp CCSP kinh phí thực hiện.

***\* Gắn liền thời gian thuê của khách hàng với các hoạt động tài trợ của các doanh nghiệp***

Sự khác nhau giữa dịch vụ này với hoạt động mua trả góp là hoạt động tài trợ của công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP sẽ gắn liền với khách hàng trong suốt quá trình cho thuê. Đó là các hoạt động bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm định kỳ; xử lý các sự cố thiết bị cho khách hàng, hỗ trợ đào tạo tin học với nhiều chương trình học phong phú.

***\* Thực hiện công tác bảo hành, bảo dưỡng đảm bảo chất lượng và uy tín***

Đối với hầu hết khách hàng thì việc sử dụng sản phẩm vẫn còn nhiều hạn chế khi các sản phẩm có xảy ra sự cố thì họ không tự xử lý được mà họ sẽ yêu cầu bên cho thuê khắc phục sự cố trong thời gian nhanh nhất, mặc dù trong thực tế nhiều trường hợp là do lỗi phần mềm sử dụng hoặc các nguyên nhân khác không liên quan đến phần cứng thiết bị đang thuê.

Các công ty CTTC ký hợp đồng với các doanh nghiệp CCSP chịu trách nhiệm bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm định kỳ và khắc phục sự cố thiết bị cho khách hàng với nguồn kinh phí trích từ việc đã thu tiền bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm cho khách hàng được tính trong tiền thuê hàng tháng.

Để đảm bảo chất lượng và uy tín trong công tác bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm thì các doanh nghiệp CCSP cần phải thực hiện tốt các vấn đề sau :

- Xây dựng một đội ngũ nhân viên kỹ thuật giỏi, được đào tạo thường xuyên để nâng cao trình độ chuyên môn, năng động trong công việc và nhiệt tình với khách hàng. Đội ngũ nhân viên được sắp xếp làm việc theo nhóm, phân công chuyên trách bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm theo khu vực khách hàng.

- Việc bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm cần phải được tiến hành định kỳ 2 lần/tháng, cần phải lên lịch trình cụ thể và thông báo trước cho khách hàng. Trong quá trình thực hiện, cần phải tư vấn thêm cho khách hàng các vấn đề trong khi sử dụng sản phẩm, trả lời các thắc mắc của khách hàng và có đánh giá tổng quát về tình hình sử dụng thiết bị của khách hàng.

- Khắc phục và xử lý các sự cố đột xuất thiết bị của khách hàng phải được tiến hành trong thời gian nhanh nhất ngay sau khi có yêu cầu của khách hàng nhằm làm cho khách hàng cảm thấy thoải mái, hài lòng khi thấy có sự quan tâm của các doanh nghiệp CCSP.

- Các doanh nghiệp CCSP có chế độ ưu đãi đối với đội ngũ nhân viên tham gia xử lý các công việc ngoài giờ cho khách hàng để nhân viên thấy được sự quan tâm của doanh nghiệp và khuyến khích tinh thần làm việc của nhân viên.

**\* Chuẩn bị nguồn thiết bị dự phòng để thay thế ngay cho khách hàng trong trường hợp hư hỏng thiết bị**

Trong quá trình sử dụng thiết bị, một số thiết bị tin học có thể sẽ bị sự cố không hoạt động được. Trong trường hợp này thì công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP phối hợp thay mới thiết bị cho khách hàng. Điều này sẽ làm cho khách hàng cảm thấy thoải mái, hài lòng hơn và uy tín của công ty, doanh nghiệp được đảm bảo. Thiết bị hỏng này sau khi sửa chữa xong thì có thể làm nguồn dự phòng hoặc điều chuyển cho các phòng máy thực hành đào tạo tin học. Quan trọng nhất là công



tác bảo dưỡng định kỳ để tư vấn cho khách hàng bảo quản thiết bị trong quá trình sử dụng nhằm hạn chế các trường hợp hư hỏng không đáng tiếc có thể xảy ra.

**\* Xây dựng chương trình đào tạo tin học cho khách hàng**

Việc thực hiện các chương trình đào tạo tin học và ngoại ngữ cho khách hàng do công ty cho thuê tài chính phối hợp với các doanh nghiệp CCSP cùng thực hiện. Chương trình đào tạo chỉ áp dụng cho những khách hàng đã chấp nhận trả tiền thuê trong đó đã tính mức phí đào tạo hàng tháng. Đối với các khách hàng không chọn phương án thuê có phí đào tạo thì khách hàng chỉ được đào tạo miễn phí một khoá tin học căn bản trong thời gian 03 tháng.

Để thực hiện được chương trình đào tạo này thì doanh nghiệp CCSP phải thực hiện được những vấn đề sau :

- Chương trình đào tạo phải mang danh nghĩa là chương trình hỗ trợ chăm sóc khách hàng nhằm tránh việc kiện tụng của các trung tâm đào tạo tin học trên địa bàn tỉnh vì các doanh nghiệp CCSP không có chức năng đào tạo tin học.

- Doanh nghiệp CCSP tự cân đối việc đầu tư trang bị các máy móc thiết bị và thuê các cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy.

- Đối với nguồn giáo viên thì các doanh nghiệp CCSP có thể liên kết với các trung tâm đào tạo để thuê giáo viên sẵn có, hoặc sử dụng nguồn nhân lực của mình có chi trả lương. Bên cạnh đó cũng có thể sử dụng nguồn sinh viên thực tập tại doanh nghiệp.

Việc đào tạo tin học cho khách hàng nhằm giúp khách hàng sử dụng thành thạo, khai thác tối đa hiệu quả sử dụng máy vi tính, phục vụ tốt hơn trong cuộc sống và công việc hàng ngày, sử dụng tốt thiết bị và hạn chế các sự cố xảy ra, có thể đào tạo khách hàng thành những kỹ thuật viên có thể tự khắc phục các sự cố thiết bị của họ.

Bên cạnh việc giúp cho khách hàng sử dụng tốt máy vi tính thì chương trình đào tạo được xây dựng để phát hiện, bồi dưỡng các tài năng tin học trẻ để trở thành những người lập trình viên giỏi trong tương lai.

Chương trình đào tạo tin học được xây dựng có thể cho nhiều đối tượng khách hàng cùng tham gia. Trước hết, các khách hàng đều được tham gia các chương trình tin học căn bản để sử dụng thành thạo, có thể tự lắp đặt thiết bị, cài đặt

các phần mềm. Sau đó, các khách hàng sẽ được đào tạo tiếp tục theo 3 hướng : một là được đào tạo trở thành người lập trình viên, hai là nghiên cứu sử dụng các phần mềm ứng dụng chuyên dùng sẵn có, ba là nghiên cứu về lắp ráp, sửa chữa, cài đặt thiết bị tin học.

Kết cấu và nội dung chi tiết chương trình đào tạo tin học :

- Các chương trình tin học căn bản : sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng : hệ điều hành DOS; hệ điều hành Windows 2000, Windows XP, Window Vista; các chương trình ứng dụng văn phòng : xử lý văn bản Microsoft Word, xử lý bảng tính Microsoft Excel, thuyết trình biểu diễn bằng Powerpoint, sử dụng Internet.

- Hướng dẫn lắp đặt thiết bị và cài đặt các phần mềm ứng dụng trên máy vi tính.

- Kỹ năng lập trình :

+ Lập trình căn bản : ngôn ngữ lập trình Pascal, ngôn ngữ lập trình C,...

+ Lập trình ứng dụng : Microsoft Access, Visual Basic, Visual C++, Oracle,...

+ Thiết kế website.

- Sử dụng các phần mềm chuyên dụng :

+ Xử lý hình ảnh, thiết kế đồ hoạ : Photoshop, Corel Draw,...

+ Bản vẽ thiết kế : Autocad, Acard,...

- Cài đặt, lắp đặt và sửa chữa thiết bị tin học các loại.

Để chương trình đào tạo mang tính hiệu quả thì thời lượng học của các chương trình học được sắp xếp vừa đủ, tập trung vào thực hành nhiều hơn lý thuyết để phù hợp với năng lực của người học. Thường xuyên tổ chức các buổi thi cuối khoá để đánh giá trình độ học viên và là điều kiện để các khách hàng được xem xét học tiếp các chương trình nâng cao.

#### ***\* Xây dựng chương trình đào tạo ngoại ngữ cho khách hàng***

Đối với tỉnh Ninh Thuận, hiện nay chỉ có trung tâm giáo dục thường xuyên là tổ chức đào tạo ngoại ngữ Anh văn theo giáo trình Streamline. Tuy nhiên, học viên đăng ký học không nhiều. Nguyên nhân chủ yếu học phí còn cao vì học viên phải đóng tiền một lần cho khoá học chứng chỉ A, B chứ không giống như các trung tâm ngoại ngữ tại các thành phố lớn như TP.HCM là các học viên đóng theo từng khoá

2 tháng. Việc học ngoại ngữ tại trung tâm cũng chưa có phong trào mạnh như ở các thành phố lớn.

Trong khi đó, theo tình hình chung hiện nay thì phần lớn trình độ ngoại ngữ của các học sinh phổ thông còn yếu vì trình độ căn bản không có. Bên cạnh đó nhu cầu học hỏi nâng cao trình độ ngoại ngữ của CBCNV trong tỉnh ngày càng tăng nhưng chưa được tập trung theo một định hướng đúng. Ngoài ra, hầu hết các phần mềm ứng dụng đều sử dụng tiếng Anh nên đòi hỏi phải có một trình độ tiếng Anh nhất định.

Với mức phí của các khách hàng trả hàng tháng cho việc đào tạo thì các công ty CTTC có thể thuê giáo viên dạy ngoại ngữ cho khách hàng bên cạnh các chương trình đào tạo tin học. Trước hết, ngoại ngữ được giảng dạy là tiếng Anh và giáo trình được học là Streamline vì nó dễ học và thích hợp với mọi lứa tuổi.

Hiện nay ở hầu hết các ban ngành đều có những người có bằng Đại học ngoại ngữ Anh văn và các giáo viên ngoại ngữ đang dạy ở các trường đều có nhu cầu làm thêm để có thêm thu nhập và nâng cao trình độ chuyên môn đã học nên việc thuê giáo viên giảng dạy ngoại ngữ là không khó đối với các công ty CTTC cũng như các doanh nghiệp CCSP.

***\* Các chương trình hỗ trợ đào tạo cho khách hàng phải đảm bảo chất lượng***

Các chương trình hỗ trợ đào tạo phải có chất lượng cao để tạo sự uy tín và tin tưởng nơi khách hàng khi tham gia hoạt động thuê tài chính. Đội ngũ giảng viên phải có trình độ cao, nhiệt tình và say mê công việc. Điều đó sẽ làm cho khách hàng luôn cảm thấy được gia tăng về trình độ kiến thức trong các lĩnh vực tin học, ngoại ngữ và đó chính là giá trị vô hình đem lại cho khách hàng.

Các chương trình hỗ trợ đào tạo có sự liên kết chương trình giảng dạy với các trường đại học để tăng thêm chất lượng và uy tín của chương trình đào tạo.

***\* Tìm kiếm nguồn tài trợ cho các chương trình đào tạo tin học và ngoại ngữ***

Việc tổ chức đào tạo đòi hỏi một nguồn chi phí lớn nhưng bắt buộc phải có chương trình đào tạo chất lượng nhằm thu hút được khách hàng. Điều này làm cho khách hàng luôn cảm thấy trình độ của bản thân họ và người thân được nâng lên qua việc tham gia chương trình thuê máy vi tính.

Bên cạnh nguồn kinh phí thu được tiền thuê hàng tháng để chi cho chương trình đào tạo thì công ty CTTC có thể thu từ các khoản sau :

- Thu từ quảng cáo : quảng cáo các sản phẩm và dịch vụ cho các công ty khác thông qua các panel, áp phích tại các trung tâm đào tạo. Bên cạnh đó lồng nội dung giới thiệu, quảng bá hình ảnh, giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ của các công ty khác trong các chương trình học dành cho khách hàng với mức phí quảng cáo thấp và hiệu quả đem lại cao. Chẳng hạn trong chương trình soạn thảo văn bản; trong chương trình biên dịch anh văn.

- Thu từ các kỳ thi chứng chỉ : phối hợp với trung tâm ngoại ngữ và tin học của các trường đại học tổ chức các kỳ thi lấy chứng chỉ quốc gia. Thông qua các kỳ thi này doanh nghiệp CCSP có thể thu lệ phí tổ chức thi, bởi vì nếu khách hàng đăng ký tham gia thi tại các thành phố lớn thì phải tốn kém chi phí đi lại, ăn, ở...

***\* Hướng dẫn & khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ Internet***

Internet ngày càng trở nên phổ biến và sử dụng rộng rãi vì những tiện lợi của nó. Tuy nhiên để sử dụng internet thì điều kiện cần thiết là phải có máy vi tính. Do đó các doanh nghiệp CCSP cần phải tư vấn và hướng dẫn cho khách hàng sử dụng dịch vụ. Từ đó, họ sẽ thấy được những lợi ích thật sự mang lại cho họ khi tham gia hoạt động thuê tài chính này.

Trên cơ sở khách hàng sử dụng thành thạo internet, doanh nghiệp có thể hướng dẫn sử dụng các tiện ích trên internet nhằm giảm chi phí như gửi mail, gọi điện thoại quốc tế qua internet, sử dụng dịch vụ voice chat để giảm chi phí gọi điện thoại, tự thiết kế website cho cá nhân và gia đình,...

Bên cạnh đó, hướng dẫn khách hàng sử dụng thêm các thiết bị phụ trợ để có thể xem tivi trực tiếp trên máy vi tính hoặc xem truyền hình cáp trên máy vi tính.

***\* Liên kết với các nhà cung cấp dịch vụ internet***

Việc liên kết nhiều nhà cung cấp dịch vụ internet sẽ đảm bảo chất lượng và giá cả sử dụng dịch vụ cho khách hàng do tính cạnh tranh giữa các nhà cung cấp dịch vụ internet.

Hiện nay, trên thị trường có một số nhà cung cấp dịch vụ internet như Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam, Tập đoàn viễn thông quân đội Viettel, Tập đoàn viễn thông điện lực. Doanh nghiệp CCSP cần xem xét lựa chọn và liên kết với

một số nhà cung cấp dịch vụ internet có chất lượng đảm bảo để có thể tư vấn cho khách hàng thuê máy vi tính kết hợp sử dụng internet.

***\* Ứng dụng thương mại điện tử***

Khi máy vi tính được trang bị dễ dàng, thuận lợi đối với mọi người và việc sử dụng chúng trở nên thành thạo và thông dụng thì việc tiến xa hơn nữa trong thời đại công nghệ thông tin là ứng dụng thương mại điện tử trong mọi lĩnh vực của cuộc sống là điều cần phải được phát huy.

Thông qua trang web của công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP phối hợp với các ngân hàng thương mại sẽ xây dựng các mô hình thương mại điện tử để khách hàng sử dụng quen với cách thức mua bán trên mạng. Sau đó sẽ triển khai thử nghiệm ở một số lĩnh vực chủ yếu và tiếp đến là triển khai rộng rãi.

***\* Hỗ trợ khách hàng các phần mềm ứng dụng phục vụ cho cuộc sống gia đình***

Đối với khách hàng là các hộ gia đình thì doanh nghiệp CCSP nên hỗ trợ miễn phí các phần mềm nhỏ ứng dụng trong đời sống gia đình hàng ngày như : nội trợ, chăm sóc con cái, theo dõi tài chính, sức khỏe, học tập,... nhằm cho khách hàng thấy được sự tiện lợi của việc sử dụng máy vi tính.

Các phần mềm này do các kỹ sư tin học của các doanh nghiệp CCSP lập trình. Việc hỗ trợ cho các khách hàng các phần mềm này cũng nhằm giúp các doanh nghiệp CCSP xây dựng một đội ngũ lập trình giỏi trong chiến lược dài hạn.

**3.1.1.5/ Doanh nghiệp CCSP và công ty CTTC cần phải tổ chức tốt hoạt động sản xuất kinh doanh**

***\* Xây dựng đội ngũ làm việc được đào tạo chính quy, làm việc năng động, chuyên nghiệp***

Đối với các công ty CTTC cần phải có một đội ngũ nhân viên thẩm định giỏi để đánh giá đúng về khả năng trả tiền thuê của khách hàng được thuê. Thường xuyên theo dõi và đánh giá tình hình trả tiền thuê của khách hàng. Đội ngũ nhân viên này cũng được trang bị các kiến thức trong lĩnh vực công nghệ thông tin để phục vụ tốt hơn trong việc tư vấn cho khách hàng.

Đối với các doanh nghiệp CCSP cần phải có một đội ngũ giao dịch viên chuyên nghiệp tư vấn và giải đáp thắc mắc cho khách hàng; một đội ngũ kỹ sư tin

học có trình độ, làm việc tích cực, nhiệt tình với khách hàng, xử lý nhanh chóng các sự cố thiết bị của khách hàng, luôn làm khách hàng cảm thấy hài lòng,

***\* Các doanh nghiệp CCSP phấn đấu trở thành nhà phân phối chính thức các sản phẩm thiết bị tin học của các nhà sản xuất có thương hiệu nổi tiếng trên thế giới***

Hiện nay, hầu hết các nhà sản xuất linh kiện thiết bị tin học có thương hiệu nổi tiếng đều có các nhà phân phối sản phẩm chính thức ở tại các thành phố lớn ở nước ta. Trong thời gian đầu thì các doanh nghiệp CCSP chủ yếu nhập hàng hoá từ các nhà phân phối này để phục vụ cho hoạt động cho thuê tài chính. Sau đó, ít nhất là sau thời gian 01 năm, các doanh nghiệp CCSP sẽ là nhà phân phối chính thức các sản phẩm tin học có thương hiệu nổi tiếng trên thế giới. Điều này sẽ giúp cho giá thành của các sản phẩm sẽ thấp hơn và hoạt động cho thuê tài chính được thuận lợi hơn.

***\* Xây dựng được phân xưởng lắp ráp máy vi tính theo tiêu chuẩn ISO***

Hầu hết các linh kiện để lắp ráp thành máy vi tính đều là các sản phẩm của các nhà sản xuất có thương hiệu nổi tiếng trên thế giới gắn liền với chất lượng và uy tín. Vấn đề còn lại của các doanh nghiệp CCSP là phải lắp ráp các linh kiện này sao cho đồng bộ, hoạt động ổn định và các máy vi tính được kiểm tra, chạy thử nghiệm để đảm bảo chất lượng.

Do đó, trước hết các doanh nghiệp CCSP cần phải đầu tư một phân xưởng lắp ráp với quy mô vừa và đảm bảo các điều kiện theo tiêu chuẩn sản xuất ISO theo quy định hiện hành. Sau khi hoạt động cho thuê tài chính phát triển mạnh thì quy mô của phân xưởng sẽ được mở rộng hơn. Việc lắp ráp các máy vi tính theo quy trình tiêu chuẩn ISO sẽ cho ra những bộ máy vi tính có chất lượng cao và nâng cao uy tín của doanh nghiệp CCSP.

***\* Xây dựng thương hiệu mạnh trong chiến lược dài hạn***

Hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính sẽ giúp cho những người có thu nhập thấp có thể tiếp cận và sử dụng máy vi tính. Các hoạt động hỗ trợ chăm sóc khách hàng sẽ gắn liền với quá trình sử dụng thiết bị của khách hàng trong suốt thời gian thuê. Với những lợi thế này thì các doanh nghiệp CCSP cần phải xây dựng cho mình một thương hiệu cho máy vi tính được cung cấp.

Xây dựng được một thương hiệu mạnh cho máy vi tính sẽ gắn liền với chất lượng, uy tín, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp CCSP.

***\* Xây dựng phương án thuê theo thiết bị tin học***

Nhằm thu hút những khách hàng đã có máy vi tính nhưng muốn nâng cấp tính năng của máy thì công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP nên tính đến phương án cho thuê tài chính đối với các thiết bị tin học. Bởi vì thuê tài chính đối với thiết bị tin học thì số tiền trả hàng tháng rất thấp và thường xuyên được bảo dưỡng định kỳ.

***\* Xây dựng các giải pháp tiếp tục cho thuê sau khi hết hạn thuê***

Tiền thuê cho các sản phẩm được cho thuê tài chính đều đã tính chi phí thanh lý tài sản sau khi hết thời gian thuê. Tuy nhiên để giảm bớt tiền thuê hàng tháng đối với hợp đồng thuê tài chính có giá trị lớn thì các công ty CTTC sẽ không tính tiền thanh lý tài sản ngay từ ban đầu mà chỉ tính tiền thuê và sau khi hết hạn thuê thì sẽ tiếp tục cho khách hàng gia hạn thời gian thuê với chi phí thuê giảm bớt.

***\* Khuyến khích khách hàng thuê tài chính đối với phần mềm ứng dụng có bản quyền***

Theo luật Sở hữu trí tuệ thì việc sử dụng các sản phẩm phần mềm có bản quyền là điều không thể tránh khỏi vì nước ta đã trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới (WTO), do đó phải thực hiện các cam kết về sở hữu trí tuệ.

Nhưng hiện nay những phần mềm ứng dụng sử dụng phổ biến hệ điều hành Window, Microsoft Office thì mức giá bán còn cao trong khi đó khách hàng vẫn còn thói quen sử dụng những phần mềm sao chép lậu vì giá quá rẻ hoặc có thể tải miễn phí trên mạng internet. Trong thời gian sắp đến thì các hộ gia đình thì có thể sử dụng những phần mềm sao chép lậu nhưng tại các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp thì buộc phải sử dụng phần mềm có bản quyền vì sẽ có sự kiểm tra của các cơ quan chuyên trách.

Do đó, công ty CTTC nên khuyến khích khách hàng tham gia thuê tài chính đối với một số phần mềm ứng dụng phổ biến hiện nay để tiết kiệm chi phí và đảm bảo tính hợp pháp. Hơn nữa, giữa phiên bản cũ và phiên bản mới nâng cấp của các phần mềm thì các tính năng hơn nhau không nhiều và người sử dụng cũng không thể khai thác hết được các tính năng của nó.

**\* Mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ cho thuê tài chính máy vi tính**

Hoạt động cho thuê tài chính máy vi tính nếu được thực hiện ở các tỉnh khác thì sẽ có nhiều khách hàng tham gia hơn và đem lại hiệu quả to lớn cho công ty CTTC và khách hàng. Điều đó sẽ giúp cho việc cho thuê tài chính máy vi tính tại tỉnh Ninh Thuận sẽ thu hút thêm nhiều khách hàng tham gia.

**\* Xây dựng trang web của doanh nghiệp**

Trong thời đại công nghệ thông tin thì việc các doanh nghiệp CCSP và công ty CTTC cần phải có trang web là điều tất yếu. Trang web được thiết kế sao cho thể hiện đầy đủ nội dung chương trình cho thuê tài chính, các chương trình hỗ trợ khách hàng kèm theo, thiết kế kênh thông tin hai chiều giữa doanh nghiệp, công ty và khách hàng. Mục đích xây dựng trang web là nhằm giúp khách hàng nắm bắt các thông tin của doanh nghiệp CCSP cũng như các công ty CTTC về các chương trình bán hàng, dịch vụ cho thuê đến các thông báo về chương trình đào tạo miễn phí.

**\* Công ty CTTC phối hợp tốt với doanh nghiệp CCSP về thời hạn thanh toán**

Khi công ty CTTC đã thẩm định xong và có quyết định cho khách hàng thuê thì doanh nghiệp CCSP phải đảm bảo cung cấp sản phẩm cho thuê theo đúng thời gian đã ký kết. Ngược lại, công ty CTTC phải nhanh chóng thanh toán tiền mua hàng cho doanh nghiệp CCSP đúng thời hạn sau khi nghiệm thu xong sản phẩm để doanh nghiệp chủ động nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

**3.1.1.6/ Thực hiện tốt công tác tuyên truyền, quảng cáo và khuyến mãi**

**\* Hợp tác với các cơ quan, ban ngành và các công ty, doanh nghiệp**

Sau khi phối hợp xây dựng xong phương án cho thuê tài chính thì các công ty CTTC và các doanh nghiệp CCSP cần phải liên hệ làm việc với các cơ quan, ban ngành và các công ty, doanh nghiệp để giới thiệu về phương án cho thuê tài chính. Trên cơ sở đó việc ký các cam kết bảo lãnh cho các cá nhân đang công tác tại các đơn vị này được tham gia chương trình thuê tài chính sẽ dễ dàng hơn.

**\* Thuyết phục và tìm kiếm sự ủng hộ từ chính quyền địa phương**

Trên cơ sở phương án cho thuê tài chính máy vi tính đã được xây dựng, các công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP có thể làm việc với các cấp lãnh đạo chính quyền tỉnh để trình bày những lợi ích mà phương án này đem lại cho cá nhân, đơn vị cũng như sự phát triển trình độ tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận. Từ những



lợi ích đó có thể thuyết phục các cấp lãnh đạo ủng hộ chủ trương cho các công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP triển khai thực hiện được thuận lợi hơn.

**\* *Xây dựng chiến lược quảng cáo rộng rãi dịch vụ cho thuê tài chính***

Hoạt động cho thuê tài chính nói chung và cho thuê tài chính đối với máy vi tính nói riêng vẫn còn mới lạ đối với khách hàng tại tỉnh Ninh Thuận. Các công ty CTTC cần phải xây dựng một chiến lược quảng cáo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng, các tờ rơi.

Nội dung quảng cáo cần phải chi tiết, đầy đủ, phải có sự so sánh và thể hiện được sự tiện lợi hơn so với các dịch vụ khác như mua trả góp, mua nợ. Phải cho khách hàng thấy được sự gắn bó thường xuyên giữa doanh nghiệp và khách hàng trong suốt thời gian thuê.

Thường xuyên đưa các mẫu phóng sự ngắn về ý kiến của những người đã sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính đối với máy vi tính để mọi người lắng nghe ý kiến của họ, đánh giá lợi ích của việc tham gia thuê tài chính.

**\* *Tổ chức các cuộc thi tin học hàng năm***

Chương trình đào tạo tin học của công ty CTTC nhằm hỗ trợ khách hàng sử dụng tốt sản phẩm và cũng đồng thời nâng cao trình độ tin học của người sử dụng. Để khuyến khích tinh thần học tập và tạo ra sân chơi cho những tài năng tin học thì công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP nên tổ chức các cuộc thi tin học không chuyên hàng năm dành cho mọi đối tượng tham gia với nhiều hình thức tham gia khác nhau như : kỹ năng lập trình, thiết kế trang web hay, phần mềm sáng tạo, những ý tưởng mới lạ ứng dụng trong tin học, lắp đặt và sửa chữa thiết bị tin học.

Giải thưởng của cuộc thi phải có giá trị, thật sự hấp dẫn, thu hút mọi người cùng tham gia và tạo sự cạnh tranh phấn đấu để giành được giải thưởng.

**\* *Phối hợp với đài truyền thanh, truyền hình địa phương tổ chức cuộc thi tìm hiểu về tin học***

Phối hợp với đài truyền hình địa phương tổ chức các cuộc thi giữa các trường phổ thông trung học về các kiến thức tin học. Bên cạnh đó, phối hợp với đài truyền thanh địa phương giải đáp các câu hỏi về tin học xen kẽ trong các chương trình ca nhạc giải trí và sẽ có thưởng cho người đáp án đúng. Giải thưởng là các sản phẩm phần mềm, thiết bị hỗ trợ tin học.

**\* Cho phép các ngân hàng tham gia cho vay được quảng cáo**

Để có nguồn vốn thực hiện các hoạt động cho thuê tài chính thì các công ty CTTC sẽ vay vốn từ các ngân hàng. Để việc vay vốn được thuận lợi hơn thì các công ty CTTC có thể thoả thuận đồng ý cho các ngân hàng được quảng cáo về các dịch vụ ngân hàng của mình thông qua khách hàng tham gia thuê tài chính

**\* Thực hiện chương trình nổi vòng tay lớn**

Đối với khách hàng khi tham gia thuê máy vi tính nhưng không tham gia chương trình đào tạo thì họ có thể nhường quyền này lại cho người thân của mình. Đối với khách hàng giới thiệu những khách hàng khác tham gia chương trình thuê tài chính thì người thân của họ cũng sẽ được tham gia chương trình đào tạo miễn phí này. Mọi người cùng tham gia học chương trình đào tạo trong suốt thời gian cho thuê sản phẩm sẽ là điều kiện mở rộng các mối quan hệ xã hội giữa mọi người.

Đối với người thân của người tham gia thuê tài chính như cha, mẹ, vợ, chồng, anh, em, con,... đều có thể tham gia chương trình đào tạo tin học và ngoại ngữ của chương trình với điều kiện là đóng thêm mức phí dành cho chương trình đào tạo đã quy định. Mức phí này nếu so với các học phí tham gia các chương trình đào tạo tại các trung tâm khác thì rất thấp.

**\* Ứng dụng sản phẩm của khách hàng**

Chương trình hỗ trợ đào tạo tin học của công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP sẽ dần dần phát hiện ra những tài năng tin học trẻ. Từ đó, sẽ có kế hoạch bồi dưỡng, nâng cao trình độ và có định hướng phát triển trong thời gian dài cho những tài năng này. Những sản phẩm phần mềm của những tài năng này cần được công bố rộng rãi trên trang web của công ty, doanh nghiệp và cho phép sử dụng rộng rãi để thấy được hiệu quả của chương trình đào tạo.

**\* Không thu phí đào tạo tin học và ngoại ngữ trong năm đầu tiên thực hiện hoạt động cho thuê tài chính máy vi tính**

Trong thời gian đầu thực hiện hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính thì khách hàng chưa hiểu nhiều và chưa thấy được lợi ích mang lại từ các chương trình hỗ trợ đào tạo của việc tham gia thuê tài chính. Vì vậy công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP thực hiện khuyến mãi trong 1 năm không thu phí đào tạo hoặc thu mức phí rất thấp đối với các khách hàng tham gia thuê.

Chi phí đào tạo sẽ chia đều cho công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP hoặc cả hai cùng nhau tính toán thu mức phí thấp nhất đảm bảo hoà vốn. Chi tiết chi phí tổ chức các lớp cho 01 phòng học trong 01 tháng như sau :

- Thời lượng học : 2 tiết/môn học/phòng học ( 1 tiết : 45 phút ).
- Thời gian học :
  - + Sáng : từ 8h00' → 11h00', tương đương 04 tiết học cho 02 lớp.
  - + Chiều : từ 13h30' → 16h30', tương đương 04 tiết học cho 02 lớp.
  - + Tối : từ 17h00' → 21h300', tương đương 06 tiết học cho 03 lớp
- Tổng số tiết :
  - + Tổng số tiết 01 ngày/phòng học : 14 tiết học/phòng học.
  - + Tổng số tiết 01 tháng/phòng học : 14 tiết/ngày/phòng X 26 ngày = 364 tiết.
- Tổng số người học trong 01 tháng/phòng học :
  - + Tổng số lớp trong 01 tháng của 1 phòng học : 07 lớp học/phòng.
  - + Số lượng người học mỗi lớp : 30 người.
  - + Tổng số người học : 30 người X 07 lớp = 210 người.
- Đơn giá cho giáo viên giảng dạy tin học tại tỉnh Ninh Thuận : 12.000 đ/tiết.
- Tổng chi phí chi trả cho giáo viên : 364 tiết X 12.000đ/tiết = 4.368.000 đồng.
- Mức phí mỗi người nộp để thuê giáo viên : 4.368.000 đ / 210 người = 20.800 đ.

Điều này có nghĩa là mỗi khách hàng muốn được tham gia chương trình đào tạo trong năm đầu tiên thì phải trả thêm : 20.800 đồng/tháng.

Đối với công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP thì có thể thuê trực tiếp 02 giáo viên phụ trách giảng dạy xen kẽ theo giờ học và chi trả mức lương 1.500.000đ/người/tháng. Chi phí còn lại có thể trả tiền thuê mặt bằng, điện, nước và chi phí quản lý.

Phương án thu khách hàng thêm tiền thuê với mức phí 20.800đ/tháng để được tham gia chương trình đào tạo thì có thể khả thi hơn. Sau thời gian khoảng 01 năm, mức phí tăng lên 50.000đ/tháng để thanh toán thêm chi phí khấu hao thiết bị. Tính ra mức phí này vẫn không cao, điều quan trọng là chương trình đào tạo phải đảm bảo chất lượng.

### **3.1.1.7/ Chuẩn bị các giải pháp để phòng ngừa các rủi ro có thể xảy ra**

#### ***\* Xác định và lường trước các rủi ro trong cho thuê tài chính***

Các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thuê là rủi ro về tài sản và rủi ro tài chính. Chẳng hạn như khách hàng bị phá sản không có khả năng trả tiền thuê; khách hàng trao đổi các linh kiện lẻ trong máy vi tính; khách hàng chuyên địa điểm sử dụng thiết bị máy tính, khách hàng làm hỏng hàng hoá; các rủi ro ngoài ý muốn : sét đánh, côn trùng phá hoại, nguồn điện không ổn định,...

Đối với các rủi ro do sử dụng máy vi tính thì các doanh nghiệp CCSP thường xuyên nhắc nhở khách hàng về các quy định, nguyên tắc sử dụng đã được đào tạo, hướng dẫn; máy vi tính nên được trang bị bộ lưu điện UPS để đảm bảo nguồn điện ổn định; thường xuyên sử dụng quạt để làm mát máy vi tính; thông qua các đợt kiểm tra định kỳ phát hiện những sai sót để nhắc nhở khách hàng. Nhắc nhở khách hàng khi gặp bất cứ sự cố thiết bị xảy ra thì ngay lập tức phải thông báo cho bộ phận bảo dưỡng của công ty để kịp thời xử lý, tránh xảy ra hư hỏng.

Đối với các rủi ro về tài chính thì các doanh nghiệp CCSP phối hợp với công ty CTTC theo dõi tình hình trả tiền thuê của khách hàng. Nếu phát hiện việc trả tiền thuê không ổn định thì kịp thời tìm hiểu nguyên nhân và có giải pháp xử lý.

Bên cạnh đó các doanh nghiệp CCSP cần phải dán tem bảo hành trên sản phẩm và quy định trách nhiệm cho khách hàng nếu tự tiện tháo gỡ làm rách tem bảo hành thì sẽ tự chịu trách nhiệm.

#### ***\* Nghiên cứu chặt chẽ các điều kiện ràng buộc trong thuê tài chính***

Việc ra quyết định cho thuê tài chính đối với một khách hàng phải qua nhiều quy trình, thủ tục từ việc thẩm định, xét duyệt đến việc ký kết hợp đồng và cung cấp sản phẩm. Do đó, công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP cần phải xây dựng chặt chẽ đầy đủ các điều khoản ràng buộc trách nhiệm giữa các bên tham gia thuê để hạn chế các rủi ro có thể xảy ra.

Trước hết, cần có ràng buộc trách nhiệm trả tiền thuê : đối với cá nhân đi thuê thì có sự cam kết bảo lãnh của tổ chức nơi cá nhân đang công tác, còn đối với tổ chức đi thuê thì có sự cam kết của lãnh đạo cấp cao nhất của tổ chức. Tiếp đến là những điều khoản ràng buộc trong quá trình sử dụng thiết bị : bên đi thuê sử dụng sản phẩm thuê đúng mục đích, không được đem bán lại cho người khác, không

được tự tiện tháo rời sản phẩm linh kiện; phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về chế độ bảo hành, bảo quản sản phẩm. Nếu bên thuê vi phạm một trong những điều khoản ràng buộc nêu trên thì sẽ bị xử lý theo các hình thức như : bồi thường, thu hồi sản phẩm thuê, trả thêm chi phí bảo hành, bảo dưỡng hoặc nhờ đến sự can thiệp của luật pháp nếu thấy cần thiết. Tất cả những vấn đề nêu trên sẽ được thể hiện chi tiết trong hợp đồng thuê tài chính.

**\* *Bảo hiểm cho dịch vụ cho thuê tài chính***

Đối với công ty CTTC thì chỉ chịu trách nhiệm thẩm định cho thuê và quản lý tình hình trả tiền thuê của khách hàng; còn lại những vấn đề khác thì do doanh nghiệp CCSP chịu trách nhiệm hoặc phối hợp với công ty CTTC.

Do đó, rủi ro chủ yếu của công ty CTTC chính là khả năng có sự đột biến về lãi suất mà ở đây chính là mức lạm phát quá cao. Công ty CTTC nên mua bảo hiểm cho tất cả các sản phẩm được cho thuê tài chính.

**3.1.1.8/ Quản lý tốt thông tin về khách hàng tham gia thuê tài chính**

**\* *Xây dựng hệ thống thu tiền thuê hàng tháng***

Đối với khách hàng là cá nhân và hộ gia đình thì phương thức thu tiền thuê thông qua hình thức trừ lương hàng tháng. Bởi vì hầu hết các cá nhân này đều là những người đang công tác tại các cơ quan ban ngành, doanh nghiệp, công ty...có sự đảm bảo cam kết về mặt pháp lý nên việc trừ lương hàng tháng sẽ dễ dàng hơn.

Để dễ dàng và thuận tiện cho việc thu tiền thuê hàng tháng tại các cơ quan ban ngành và doanh nghiệp nơi có cá nhân tham gia thuê tài chính thì các công ty CTTC cần phải trả thù lao cho nhân viên kế toán của các đơn vị này trong việc thu tiền. Toàn bộ số tiền thuê sẽ được chuyển trực tiếp cho công ty CTTC hoặc thông qua tài khoản của công ty CTTC tại các ngân hàng.

Đối với các đối tượng thuê tài chính là các cơ quan, ban ngành và các công ty, doanh nghiệp thì trước hết công ty CTTC cần phải yêu cầu các đơn vị này cam kết với các ngân hàng nơi có tài khoản sẽ tự động trừ tiền thuê hàng tháng theo như các chứng từ thuê có giá trị thuê, được cung cấp đầy đủ cho các ngân hàng.

**\* *Liên kết với chính quyền địa phương để theo dõi và nắm bắt tình hình khách hàng đang sử dụng dịch vụ thuê tài chính máy vi tính và thiết bị tin học***

Việc theo dõi tình hình về khách hàng là rất quan trọng để lường trước các rủi ro có thể xảy ra. Chính quyền địa phương quản lý tại các thôn, phường, xã là những người theo dõi tình hình sát sao các cá nhân và các hộ gia đình đang thường trú tại đó. Vì vậy doanh nghiệp CCSP và công ty CTTC cần phải liên kết để nắm bắt kịp thời các thông tin về khách hàng.

Để các cấp chính quyền địa phương phục vụ tốt thì doanh nghiệp CCSP nên có các chương trình hỗ trợ như cho cán bộ đang công tác tại chính quyền địa phương được tham gia các chương trình đào tạo miễn phí tại các trung tâm đào tạo của doanh nghiệp CCSP.

***\* Xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý khách hàng***

Hoạt động cho thuê tài chính gắn liền với thời gian thuê nên số lượng khách hàng theo thời gian sẽ tăng lên. Do đó công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP cần phải xây dựng phần mềm quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng về các thông tin chi tiết như : địa chỉ nhà, địa chỉ công tác, tình trạng hôn nhân, gia đình, tình hình trả tiền thuê,... Tất cả các thông tin về khách hàng cần phải được cập nhật chi tiết, đầy đủ nhằm giúp cho nhân viên định vị được nhanh chóng khi cần thiết liên hệ giải quyết các vấn đề cho khách hàng.

**3.1.1.9/ Cần có các hình thức ưu đãi**

***\* Ưu tiên đào tạo cho những học sinh nghèo***

Hàng năm, công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP phối hợp chọn ra những học sinh nghèo có thành tích học tập xuất sắc để các học sinh này được tham gia các chương trình đào tạo miễn phí. Việc làm này sẽ giúp công ty và doanh nghiệp nâng cao uy tín, đồng thời tạo ra nguồn nhân lực tiềm năng cung ứng cho thị trường lao động trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

***\* Thu hút và tạo điều kiện cho sinh viên ngành công nghệ thông tin và ngoại ngữ tham gia thực tập***

Việc học tập gắn liền với thực tiễn sẽ giúp sinh viên mau tiến bộ hơn. Các công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP cần phải có chế độ thu hút các sinh viên tham gia thực tập tại đơn vị. Đối với sinh viên thì đây là cơ hội họ kiểm nghiệm lại những kiến thức học tại trường và tham gia môi trường làm việc để tích lũy kinh nghiệm làm việc nhằm có ích cho việc tìm kiếm việc làm sau này. Còn đối với công ty

CTTC và doanh nghiệp CCSP sẽ tận dụng nguồn nhân lực này phục vụ và hỗ trợ cho các chương trình đào tạo của công ty và doanh nghiệp.

***\* Ưu tiên và khuyến khích các trường học sử dụng hoạt động cho thuê tài chính máy vi tính***

Trong tương lai thì tin học sẽ trở thành môn học phổ biến được giảng dạy tại các trường phổ thông. Trong khi đó thì trang bị cơ sở vật chất máy vi tính tại các trường học đã cũ và chỉ có một số trường có phòng máy. Việc đầu tư ban đầu các phòng máy vi tính phục vụ cho việc giảng dạy là rất tốn kém.

Công ty CTTC và doanh nghiệp CCSP có thể trao đổi và thuyết phục Sở giáo dục đào tạo xem xét phương án thuê tài chính trang bị máy vi tính để thành lập các phòng máy tại các trường học để giảm bớt gánh nặng chi phí đầu tư trang thiết bị.

***\* Ưu tiên cho khách hàng thuê là những cán bộ xã, phường***

Đối với cán bộ xã, phường là những người có thu nhập thấp thì cần phải xem xét ưu tiên để họ được tiếp cận với chương trình cho thuê này nhằm nâng cao trình độ tin học và ứng dụng phục vụ tốt trong công việc.

### **3.1.2/ CÁC GIẢI PHÁP VỀ PHÍA NGÂN HÀNG**

#### **3.1.2.1/ Đề nghị thành lập chi nhánh công ty cho thuê tài chính trực thuộc ngân hàng hoạt động tại tỉnh Ninh Thuận**

Từ phương án cho thuê tài chính mà các doanh nghiệp CCSP xây dựng, các ngân hàng tiến hành xem xét đánh giá thẩm định tính hiệu quả đem lại nếu thực hiện cho thuê tài chính máy vi tính tại tỉnh Ninh Thuận. Trên cơ sở đó, các ngân hàng có thể kiến nghị với các cấp lãnh đạo của ngân hàng mở chi nhánh các công ty cho thuê tài chính của ngân hàng tại tỉnh Ninh Thuận.

Việc thành lập chi nhánh công ty cho thuê tài chính tại tỉnh Ninh Thuận sẽ giúp cho việc huy động nguồn vốn từ ngân hàng dễ dàng hơn và giúp cho việc triển khai chương trình cho thuê tài chính được thuận lợi hơn.

#### **3.1.2.2/ Đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính có hiệu quả**

Các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận nên xem hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính như là một thử nghiệm trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận. Nếu thành công đối với máy vi tính thì sẽ mở rộng cho thuê tài chính đối với các sản phẩm khác.

Để hoạt động cho thuê tài chính có hiệu quả thì giữa ngân hàng, công ty CTTC và các doanh nghiệp CCSP cần phải có sự trao đổi, thống nhất ý kiến để đi đến ký kết biên bản thoả thuận và cam kết trong việc triển khai dịch vụ cho thuê tài chính cho máy vi tính. Đặc biệt là ngân hàng cho công ty CTTC được hưởng lãi suất vay ưu đãi, cam kết giải ngân nguồn vốn cho vay đúng thời hạn và có thể kiểm tra định kỳ tình hình hoạt động của công ty CTTC để đánh giá hiệu quả hoạt động.

Bên cạnh đó, các ngân hàng cần phải kiểm tra và nâng cao trình độ chuyên môn của các nhân viên của ngân hàng trong lĩnh vực cho thuê tài chính vì đây là hoạt động mới triển khai lần đầu tại tỉnh Ninh Thuận.

### **3.1.2.3/ Phối hợp với công ty CTTC tham gia theo dõi và quản lý nợ khách hàng**

Ngân hàng có thể phối hợp với công ty CTTC quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng tham gia hoạt động cho thuê tài chính. Từ nguồn dữ liệu khách hàng này, các ngân hàng khuyến khích các khách hàng có thể đăng ký mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng và xúc tiến với các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp trả lương cho nhân viên qua tài khoản ngân hàng. Như vậy sẽ giúp ngân hàng quản lý tình hình thu tiền thuê hàng tháng dễ dàng và thuận lợi hơn.

Nguồn dữ liệu khách hàng phong phú sẽ giúp ngân hàng có cơ hội quảng cáo hình ảnh và các dịch vụ tài chính của ngân hàng.

## **3.2/ CÁC GIẢI PHÁP VỀ PHÍA BÊN ĐI THUÊ**

### **3.2.1/ CÁC CƠ QUAN BAN NGÀNH, CÔNG TY & DOANH NGHIỆP**

#### **3.2.1.1/ Đánh giá hiện trạng thiết bị tin học và trình độ công nghệ thông tin của nhân viên**

Các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp cần phải thống kê lại các máy vi tính và thiết bị tin học đang sử dụng so với nhu cầu của nhân viên cần phải làm việc trên máy vi tính và các thiết bị tin học phục vụ công việc để từ đó xác định được tình trạng thiếu hoặc dư. Đánh giá lại hiện trạng hoạt động của các máy vi tính và thiết bị tin học để xác định lại các thiết bị hiện tại có đáp ứng được nhu cầu công việc hay không, công nghệ đã lạc hậu so với hiện tại, ...Dựa trên phân tích và đánh giá này, lãnh đạo các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp sẽ xác định được cần trang bị bao nhiêu máy vi tính và thiết bị tin học.



Bên cạnh việc khảo sát thiết bị tin học, các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp cũng cần đánh giá lại trình độ lĩnh vực công nghệ thông tin phục vụ công việc của nhân viên.

Từ các kết quả rút ra được, cân đối với nguồn chi phí đầu tư thiết bị thì các cấp lãnh đạo sẽ xem xét lựa chọn phương án mua trực tiếp hay thuê tài chính là thích hợp. Do đó, những phương án thuê tài chính máy vi tính và thiết bị tin học mà công ty CTTC đã đưa ra sẽ là giải pháp thích hợp.

### **3.2.1.2/ Thuyết phục lãnh đạo cấp trên sử dụng phương án tham gia thuê tài chính để trang bị máy vi tính và thiết bị tin học phục vụ công việc**

Với nguồn kinh phí hạn hẹp thì việc tham gia thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học phục vụ hoạt động của các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp là sự lựa chọn thích hợp bởi vì sẽ giảm được chi phí đầu tư ban đầu, sử dụng được công nghệ mới, trình độ tin học và ngoại ngữ của nhân viên thường xuyên được nâng cao qua việc tham gia các chương trình đào tạo, thiết bị luôn được bảo dưỡng miễn phí định kỳ. Đó là những lý do mà các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp thuyết phục các lãnh đạo cấp trên chuyển sang hướng thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học.

### **3.2.1.3/ Đánh giá hiệu quả của thuê tài chính đối với một số thiết bị tin học trong thời gian đầu**

Để đánh giá hiệu quả của việc tham gia thuê tài chính có thể mang lại, trong thời gian đầu các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp có thể tập trung thuê tài chính đối với một số thiết bị tin học có thời hạn thuê từ 01 đến 02 năm. Điều đó sẽ được chứng minh trong suốt thời gian thuê tài chính. Nếu thật sự hiệu quả thì các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp nên tiến đến việc thuê thêm những thiết bị khác.

Một cách khác để đánh giá được hiệu quả của hoạt động thuê tài chính là khuyến khích nhân viên đang công tác tại đơn vị tham gia hoạt động thuê. Sau đó, đơn vị sẽ tổng hợp những ý kiến của nhân viên trong quá trình thuê. Bên cạnh đó cũng giúp nhân viên tiếp cận với thiết bị tin học, nâng cao trình độ, phục vụ tốt hơn trong công việc.

#### **3.2.1.4/ Trả lương cho nhân viên qua tài khoản tại ngân hàng**

Các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp nên phối hợp với ngân hàng mở tài khoản cho tất cả các nhân viên đang công tác tại đơn vị. Từ đó, việc thanh toán lương cho nhân viên sẽ hạn chế dùng tiền mặt mà sẽ thanh toán vào tài khoản của các nhân viên tại ngân hàng.

Từ việc quản lý các tài khoản này thì sự phối hợp giữa ngân hàng và khách hàng thuê trong việc theo dõi và quản lý trả tiền thuê hàng tháng được thuận lợi hơn.

#### **3.2.1.5/ Cam kết trả tiền thuê**

Điều quan trọng nhất là các ràng buộc tài chính trong việc trả tiền thuê hàng tháng. Đối với lãnh đạo các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp phải cam kết bảo lãnh cho nhân viên đang công tác sẽ trả tiền thuê hàng tháng đầy đủ và đúng thời hạn. .

### **3.2.2/ CÁC HỘ GIA ĐÌNH & CÁ NHÂN**

#### **3.2.2.1/ Nghiên cứu kỹ về những lợi ích mang lại khi tham gia thuê tài chính**

Những người trong hộ gia đình và bản thân các cá nhân phải nghiên cứu kỹ các phương án cho thuê tài chính dành cho máy vi tính và thiết bị tin học mà công ty CTTC đã đưa ra. So sánh sự khác biệt với các hình thức khác như mua trả góp, mua trả tiền mặt,... Nhưng quan trọng là sau khi có được sản phẩm thì hiệu quả của hình thức nào mang lại cao hơn cho người sử dụng sản phẩm. Đối với cho thuê tài chính này thì không những bản thân người thuê mà cả người thân của họ cũng được hưởng những dịch vụ hỗ trợ đào tạo. Chỉ cần đóng thêm một mức phí rất thấp là có thể tham gia được các chương trình đào tạo tin học của chương trình cho thuê tài chính.

Đánh giá đúng về hiệu quả của hoạt động cho thuê tài chính sẽ giúp cho người đi thuê sẽ quyết định nhanh chóng.

#### **3.2.2.2/ Có cam kết chặt chẽ đối với công ty CTTC**

Đối với người tham gia thuê tài chính sẽ phải ký cam kết sử dụng sản phẩm thuê đúng mục đích, không được đem bán lại và trả hết tiền thuê theo đúng như hợp đồng đã ký với công ty CTTC. Mọi vi phạm sẽ được xử lý theo các điều khoản tuân theo quy định của pháp luật.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Nhìn chung, mức giá thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học phù hợp với thu nhập của người dân tại tỉnh Ninh Thuận cũng như phù hợp với khả năng tài chính của các tổ chức có kinh phí đầu tư thấp. Chương trình cho thuê tài chính cần phải thực hiện tốt các chương trình hỗ trợ khách hàng từ đào tạo đến bảo dưỡng; làm cho khách hàng thấy được sự khác biệt hơn so với các hình thức mua bán khác. Chương trình hỗ trợ hấp dẫn, hiệu quả và uy tín sẽ thu hút được nhiều khách hàng tham gia và giúp cho chương trình cho thuê tài chính đối với máy vi tính trở nên hiệu quả hơn.

## **PHẦN KẾT LUẬN**

Hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học được triển khai cùng với những giải pháp hỗ trợ kèm theo sẽ thúc đẩy công nghệ thông tin của tỉnh phát triển và góp phần rất lớn vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Ninh Thuận. Việc trang bị máy vi tính và thiết bị tin học tại các cơ quan ban ngành, công ty và doanh nghiệp được thuận lợi hơn, có thể trang bị được nhiều hơn, công nghệ và chất lượng thiết bị tốt hơn, tiết kiệm được nguồn chi phí, trình độ tin học của nhân viên cũng được nâng cao. Còn đối với bản thân những cá nhân và các hộ gia đình thì tiếp cận sử dụng và sở hữu máy vi tính không còn là vấn đề khó khăn, có thể nghiên cứu, tìm hiểu và phát huy tối đa các tính năng của máy vi tính phục vụ cho cuộc sống và phát triển trình độ bản thân.

Tuy nhiên, hoạt động cho thuê tài chính đối với máy vi tính và thiết bị tin học vẫn có nhiều khó khăn. Từ việc triển khai phối hợp thực hiện đồng bộ đến việc quản lý trong thời gian thuê sử dụng và đến khi kết thúc chương trình thuê là cả một quá trình dài. Nó gắn liền mối quan hệ giữa bên cho thuê là công ty CTTC, doanh nghiệp CCSP và bên đi thuê là các cơ quan, công ty, doanh nghiệp, cá nhân và hộ gia đình. Do đó, giữa bên cho thuê và bên đi thuê cần phải ý thức rõ trách nhiệm và quyền lợi của mỗi bên để thực hiện tốt vai trò của mình nhằm hướng đến một mục tiêu chung cùng nhau phát triển.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục thống kê Ninh Thuận (2006), *Niên giám thống kê 2005*, Ninh Thuận.
2. Hội tin học tỉnh Ninh Thuận (2004), *Báo cáo kết quả hội thi tin học trẻ không chuyên tỉnh Ninh Thuận lần II năm 2004*, Ninh Thuận.
3. Hội tin học tỉnh Ninh Thuận (2005), *Báo cáo kết quả hội thi tin học trẻ không chuyên tỉnh Ninh Thuận lần III năm 2005*, Ninh Thuận.
4. Hội tin học tỉnh Ninh Thuận (2006), *Báo cáo kết quả hội thi tin học trẻ không chuyên tỉnh Ninh Thuận lần IV năm 2006*, Ninh Thuận.
5. Nghị định của Chính phủ (02/05/2001), *Nghị định số 16/2001/NĐ-CP về tổ chức hoạt động của công ty cho thuê tài chính*, Thủ tướng Chính phủ đã ký, Hà Nội.
6. Nghị định của Chính phủ (19/05/2005), *Nghị định số 65/2005/NĐ-CP về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định 16/2001/NĐ-CP của Chính phủ về tổ chức hoạt động của công ty cho thuê tài chính*, Thủ tướng Chính phủ đã ký, Hà Nội.
7. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, TS Trần Xuân Hương, Th.S Nguyễn Quốc Anh (2005), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê, TP.HCM.
8. Sở Bưu chính Viễn thông Ninh Thuận (2006), *Báo cáo tình hình đào tạo tin học trên địa bàn tỉnh Ninh Thuận năm 2006*, Ninh Thuận.
9. Trang web <http://www.sbv.gov.vn> (2004), *Mục hệ thống các tổ chức tín dụng*, Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam, Hà Nội.
10. Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận (2004), *Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2004*, Ninh Thuận.
11. Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận (2005), *Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2005*, Ninh Thuận.
12. Trung Tâm Tin Học Bưu Điện Ninh Thuận (2006), *Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2006*, Ninh Thuận.