

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

-----oOo-----

PHAN THỊ YẾN

**PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ
TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Kinh tế Tài Chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS. TS SỬ ĐÌNH THÀNH

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu	1
2. Mục đích nghiên cứu	2
3. Phương pháp nghiên cứu	2
3.1. Phương pháp thu thập dữ liệu	2
3.2. Phương pháp phân tích dữ liệu	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
5. Ý nghĩa thực tiễn của đề tài	3
6. Nội dung nghiên cứu	4
7. Kết cấu của luận văn	4
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH	
1.1. Sự hình thành và phát triển	5
1.2. Khái niệm và vai trò của Thị trường CTTC	5
1.2.1. Khái niệm về thị trường CTTC và hoạt động CTTC	7
1.2.2. Vai trò của thị trường CTTC	10
1.3. Các yếu tố cấu thành thị trường CTTC	11
1.3.1. Các chủ thể tham gia thị trường	11
1.3.2. Hàng hóa trên thị trường CTTC	13
1.3.3. Giá cả CTTC	14
1.3.3.1. Cơ sở định giá	14
1.3.3.2. Các yếu tố hình thành nên giá cả CTTC	14
1.4. Các phương thức tài trợ trên thị trường CTTC	16
1.4.1. Cho thuê tài chính ba bên	16
1.4.2. Cho thuê tài chính hai bên	17
1.4.3. Bán tái thuê	17
1.4.4. Cho thuê tài chính hợp tác	18
1.4.5. Cho thuê giáp lưng	18
1.4.6. Thuê tài sản mua bằng vốn vay	18

1.5. Phân biệt CTTC với các hình thức khác	19
1.5.1. Cho thuê tài chính với cho thuê vận hành	19
1.5.2. Cho thuê tài chính với mua trả góp	20
1.6. Đánh giá những ưu điểm và hạn chế của CTTC so với tín dụng NHTM	20
1.6.1. Ưu điểm	20
1.6.2. Hạn chế	24
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	25

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CTTC Ở VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA

2.1. Cơ sở pháp lý	26
2.2. Thực trạng CTTC tại Việt Nam	26
2.2.1. Đánh giá nhu cầu CTTC tại Việt Nam	26
2.2.2. Cung CTTC trên thị trường CTTC Việt Nam	29
2.2.3. Kết quả hoạt động CTTC tại Việt Nam	31
2.2.3.1. Tăng Trưởng Dư Nợ Và Thị Phần Của Các Công ty	31
2.3.2.2. Chất Lượng Dịch Vụ CTTC	33
2.3.2.3. Kết quả hoạt động KD của các công ty	34
2.3. Đánh giá thị trường CTTC tại Việt Nam	36
2.3.1. Thành quả đạt được	36
2.3.2. Hạn chế	37
2.3.2.1. Thị phần CTTC nhỏ hẹp	37
2.3.2.2. Hàng hóa thuê tài chính không đa dạng	38
2.3.2.3. Phương thức tài trợ còn đơn điệu	38
2.3.3. Nguyên nhân	39
2.3.3.1. Các quy định giới hạn nguồn vốn cho vay và huy động còn nhiều bất cập	39
2.3.3.2. Một số quy định của pháp luật về hoạt động CTTC chưa đi vào thực tiễn.	40
2.3.3.3. Hạn chế trong danh mục tài sản được phép CTTC	41
2.3.3.4. Hiệp hội CTTC chưa phát huy được vai trò như kỳ vọng	41

2.3.3.5. Các Công ty CTTC chưa xây dựng định hướng phát triển dài hạn	42
2.3.3.6. Công tác quảng bá hoạt động CTTC chưa được thực hiện đầy đủ.	43
2.3.3.7. Việc xác định lịch thanh toán tiền thuê còn đơn điệu	43
2.3.3.8. Các dịch vụ đi kèm chưa mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm CTTC	44
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	45

CHƯƠNG 3: NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÔNG TY CTTC NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

3.1. Lý do lựa chọn Công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương tín	46
3.2. Giới thiệu về Công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương Tín	46
3.3. Phát triển hoạt động CTTC	48
3.3.1. Tăng trưởng dư nợ thuê và tình hình nợ quá hạn	48
3.3.2. Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế	51
3.4. Các dịch vụ, tiện ích hỗ trợ sản phẩm CTTC tại SBL	52
3.5. Nguồn vốn hoạt động	53
3.6. Kết quả hoạt động kinh doanh	55
3.7. Đánh giá hoạt động CTTC tại SBL	55
3.7.1. Những dấu hiệu tích cực	55
3.7.1.1. Dư nợ cho thuê của công ty tăng trưởng khả quan	55
3.7.1.2. Chưa phát sinh dư nợ quá hạn	56
3.7.1.3. Tài sản cho thuê có mức rủi ro thấp	57
3.7.1.4. Lãi suất cho thuê cao đem lại lợi nhuận hoạt động cao	57
3.7.1.5. Cơ chế hoạt động khá linh hoạt	57
3.7.1.6. Chủ động mở rộng thị phần sớm	57
3.7.1.7. Cơ chế quản lý chi phí hiệu quả	58
3.7.1.8. Hoạt động PR và Marketing mạnh	58
3.7.2. Những bài học kinh nghiệm	59
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	63

CHƯƠNG 4: ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ

TRƯỜNG CTTC TẠI VIỆT NAM THỜI GIAN TỚI

4.1. Quan điểm	64
4.2. Nhóm giải pháp đề xuất đối với các công ty CTTC	65
4.2.1. Đa dạng hóa nguồn vốn hoạt động	65
4.2.1.1. Phát hành trái phiếu dài hạn để huy động vốn	66
4.2.1.2. Tận dụng nguồn vốn từ các định chế tài chính ở nước ngoài	66
4.2.1.3. Liên doanh, liên kết với các DN, TCTD để thu hút nguồn vốn	67
4.2.1.4. Duy trì tỷ lệ ký quỹ hợp lý góp phần gia tăng nguồn vốn hoạt động	67
4.2.1.5. Tận dụng nguồn vốn chậm trả trong thanh toán với nhà cung ứng	67
4.2.2. Mở rộng thị trường cho thuê có trọng điểm	68
4.2.3. Khai thác tốt các lợi thế cạnh tranh của sản phẩm CTTC	69
4.2.4. Đa dạng hóa các phương thức tài trợ	70
4.2.5. Đẩy mạnh hoạt động marketing	71
4.2.6. Phát triển nguồn nhân lực	71
4.2.7. Hoàn thiện nội dung, quy trình, phương pháp thẩm định dự án thuê	71
4.2.7. Tham gia tích cực để nâng cao vị thế, vai trò Hiệp hội CTTC	72
4.3. Nhóm giải pháp trên phương diện quản lý vĩ mô nền kinh tế	72
4.3.1. Hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến hoạt động CTTC	72
4.3.2. Tạo môi trường bình đẳng để hoạt động CTTC phát triển.	73
4.3.2.1. Về chính sách thuế	73
4.3.2.2. Mở rộng danh mục tài sản được phép CTTC	74
4.3.3. Có các chính sách thông thoáng hơn tạo điều kiện cho hoạt động CTTC	74
4.3.3.1. Về chính sách thuế nhập khẩu	74
4.3.3.2. Quy định về chính sách khấu hao	74
4.3.4. Quy định các chế tài trong trường hợp vi phạm hợp đồng CTTC	75
4.3.5. Phát triển thị trường máy móc thiết bị cũ	75
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4	76

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

CTTC:	Cho thuê tài chính
Công ty CTTC:	Công ty Cho thuê tài chính
DN:	Doanh nghiệp
NHNN:	Ngân hàng Nhà nước
NHTM:	Ngân hàng Thương mại
SXKD:	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ:	Tài sản cố định
TCTD:	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC VIẾT TẮT TÊN CÁC CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH

ACBL:	CT CTTC Ngân hàng TMCP Á Châu
ANZ – VTRACK:	CT CTTC ANZ_Vtrack
ALC1:	CT CTTC Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông Thôn 1
ALC2:	CT CTTC Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông Thôn 2
BIDV1:	CT CTTC Ngân hàng Đầu tư và Phát triển 1
BIDV2:	CT CTTC Ngân hàng Đầu tư và Phát triển 2
ICB:	CT CTTC Ngân hàng Công Thương Việt Nam
KEXIM:	CT CTTC Kexim
VILC:	Công ty CTTC Quốc Tế Việt nam
VCB:	CT CTTC Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
Chialease:	Công ty CTTC Chialease
SBL:	Công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương Tín

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

- Bảng 1.1: Phân biệt CTTC với mua trả góp.
Bảng 2.1: Quy mô vốn của các doanh nghiệp Việt Nam
Bảng 2.2: Các công ty CTTC tại Việt Nam
Bảng 2.3: So sánh thị phần CTTC với tín dụng NHTM
Bảng 2.4 : Kết quả hoạt động các Công ty CTTC 31/12/2006
Bảng 3.1: Dư nợ CTTC tại SBL đến 31/07/2007.
Bảng 3.2: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

- Hình 1.1: Doanh thu CTTC trên thế giới
Hình 1.2: Quy trình CTTC ba bên
Hình 1.3: Phân biệt CTTC với cho thuê vận hành
Hình 2.1: Trình độ máy móc, thiết bị công nghệ ở một số ngành của DN Việt Nam
Hình 2.2: Dư nợ CTTC trên toàn thị trường.
Hình 2.3: Dư nợ CTTC đến 31/12/2006 của các Công ty CTTC Việt Nam.
Hình 2.4: Thị phần của các Công ty CTTC trên thị trường.
Hình 3.1: Tổ chức bộ máy hoạt động của công ty CTTC Sacombank
Hình 3.2: Cơ cấu dư nợ theo nguồn giới thiệu.
Hình 3.3: Cơ cấu nguồn vốn hoạt động của SBL

MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Đối với phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam, một khi phát sinh nhu cầu về vốn để đầu tư máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển nhằm đổi mới công nghệ hay mở rộng nhà xưởng, mở rộng thị phần đều nghĩ đến việc huy động nguồn vốn từ bà con, họ hàng, bạn bè... Và tiếp theo đó là một kênh thông thường và phổ biến nhất: sử dụng tín dụng từ các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, liệu đây có phải là những giải pháp duy nhất và hiệu quả nhất cho doanh nghiệp hay không? Câu trả lời sẽ dẫn chúng ta đến một khái niệm khá mới với đa phần các doanh nghiệp, đó chính là khái niệm về một nghiệp vụ của các TCTD: Nghiệp vụ Cho thuê tài chính (CTTC).

Vốn đã xuất hiện rất lâu từ những năm trước Công Nguyên, chính vì vậy, hoạt động CTTC trên thế giới đã có một tiền đề phát triển rất vững chắc. Và cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa, của khoa học kỹ thuật, CTTC đã khẳng định những thế mạnh của mình để trở thành một trong những nghiệp vụ thường xuyên nhất, quan trọng nhất trong hành trình phát triển của doanh nghiệp, của nền kinh tế. Hoạt động CTTC tại một số nước phát triển chiếm một con số khá ấn tượng, ví dụ như Mỹ thì tỷ trọng CTTC tính trên GDP ước khoảng 1,9%, của Ý là 2%, Đức là 2,3%, Nhật Bản là 1,7%, Slovakia là 4,3%... Và như vậy, mức độ xâm nhập của CTTC vào thị trường các nước phát triển là rất lớn.

Trên cơ sở kế thừa và học tập kinh nghiệm từ các quốc gia phát triển, nhằm khắc phục nhược điểm nghiệp vụ cho vay và khuyến khích Doanh nghiệp đổi mới máy móc thiết bị, áp dụng công nghệ mới để đẩy mạnh sản xuất, hoạt động CTTC tại Việt nam đã được hình thành trên cơ sở tín dụng thuê mua, và chính thức đi vào hoạt động từ 1995 theo Nghị định 64/CP của Chính phủ. Nay là Nghị định 16/CP, Nghị định 65/CP sửa đổi, bổ sung ND 16 và một số thông tư hướng dẫn khác.

Trải qua hơn 10 năm, các công ty cho thuê tài chính hoạt động trong nước đã phần nào đáp ứng được những mục tiêu mà nền kinh tế đã đặt ra và đòi hỏi. Đó là tạo ra một kênh dẫn vốn mới với những đặc trưng và tiện ích riêng, giúp các Doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có thể sử dụng để phát triển sản xuất kinh doanh, đặc biệt là các Doanh

ng nghiệp vừa và nhỏ. Tuy nhiên, so với một thị trường được đánh giá là rất tiềm năng cho hoạt động CTTC phát triển thì thị phần mà các Cty CTTC đã khai thác được là không đáng kể. Tỷ lệ $<0.7\%/GDP$ là rất xa so với đánh giá của các chuyên gia: “Thị trường CTTC của Việt Nam sẽ rất nhộn nhịp trước và trong suốt lộ trình hội nhập”.

Trước thực tế trên, tôi quyết định chọn đề tài: “PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM” để có cơ hội tiếp cận và hiểu sâu hơn hoạt động của các Công ty CTTC tại Việt Nam. Trên cơ sở đó, hiểu được vì sao hoạt động CTTC tại Việt Nam vẫn chưa thể phát triển nhanh và mạnh, và vì sao phần lớn các doanh nghiệp vẫn chưa mặn mà với hình thức được đánh giá là chứa nhiều ưu điểm này.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Bằng việc chọn đề tài này, với cơ hội tiếp cận và tìm hiểu rõ hoạt động CTTC tại Việt Nam, tôi muốn đưa ra một số kiến nghị với mong muốn góp phần đưa hoạt động CTTC tại Việt Nam phát triển mạnh mẽ hơn, thực tiễn hơn để thị trường CTTC thực sự trở thành một kênh cung vốn hiệu quả cho các doanh nghiệp và cho nền kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời những giải pháp đề ra trong nghiên cứu này cũng là những giải pháp thiết thực để các công ty CTTC trên thị trường hiện nay có thể tham khảo và thực hiện nhằm mở rộng hơn nữa phạm vi, quy mô hoạt động cũng như phát huy vai trò của mình trong quá trình phát triển của nền kinh tế nước ta.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. PHƯƠNG PHÁP THU THẬP DỮ LIỆU

Để phục vụ cho công tác nghiên cứu, tôi đã thu thập tài liệu từ nhiều nguồn khác nhau. Cụ thể như sau:

- Nguồn tài liệu đã được phổ biến rộng rãi trên các phương tiện truyền thông đại chúng: sách báo, tạp chí chuyên ngành, internet.... Có liên quan đến lĩnh vực CTTC.
- Nguồn tài liệu sử dụng trong các hội thảo về nghiệp vụ CTTC mà tôi đã tham dự: Hội thảo “Cho thuê tài chính – Giải pháp hiệu quả cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ” do Công ty Cho thuê Tài Chính Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín tổ chức tháng

03/2007, Hội thảo “ Cho thuê Tài chính đối với các doanh nghiệp trong Khu Chế xuất” tại triển lãm các Khu Chế Xuất Tp. HCM tháng 05/2007...

- Các tài liệu về số liệu hoạt động của Công ty Cho Thuê Tài Chính của các công ty CTTC trên thị trường Việt Nam, các số liệu do Ngân Hàng Sài Gòn Thương Tín đã được cung cấp trong quá trình nghiên cứu.
- Và một số nguồn tài liệu khác như: Các văn bản pháp luật quy định về hoạt động CTTC, các nhận xét, ý kiến của một số chuyên gia trong ngành...

3.2. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH DỮ LIỆU

- Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng khá thường xuyên để thấy được xu hướng biến động cũng như tương quan giữa các trường hợp để từ đó rút ra nhận xét về mức độ phát triển, mức độ xâm nhập của hoạt động CTTC vào các thị trường khác nhau.
- Phương pháp tỷ lệ cũng được kết hợp với phương pháp so sánh để thấy được sự thay đổi về tỷ lệ phần trăm giúp cho người đọc dễ nhận thấy được hiệu quả của các nội dung, các khía cạnh mà nghiên cứu đề cập đến.
- Phương pháp chuyên gia có sử dụng trong nghiên cứu qua việc tham khảo các nhận định, ý kiến của các chuyên gia trong ngành nhằm mang lại giá trị thực tiễn cũng cố cho các nhận định của cá nhân về các nội dung nghiên cứu đã trình bày.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Với mục đích nghiên cứu đã đề ra, đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài là tổng quan chung về thị trường CTTC tại Việt Nam và có bổ sung một góc nhìn cụ thể dựa vào việc xâm nhập thực tế hoạt động CTTC tại Công ty Cho Thuê Tài Chính Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín.

5. Ý NGHĨA THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI

Qua các số liệu và thông tin thu thập được, kết hợp các phương pháp nghiên cứu và kiến thức đã được trang bị, đề tài đưa ra những nhận định liên quan đến thị trường CTTC cũng như hoạt động CTTC của các Công ty CTTC tại Việt Nam. Từ đó, đề ra những giải pháp

nhằm góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường CTTC tại Việt Nam trong thời gian tới.

6. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

Để đạt được mục đích nghiên cứu mà đề tài đã đề ra, nội dung của đề tài sẽ bao gồm các nội dung sau:

- Tìm hiểu về sự phát triển của hoạt động CTTC trên thế giới
- Sự thâm nhập của hoạt động CTTC vào Việt Nam và đánh giá tiềm năng phát triển.
- Hoạt động thực tế của các Công ty CTTC tại Việt Nam và đánh giá những thành tựu, hạn chế.
- Trên cơ sở hoạt động thực tế của các Công ty CTTC đã nêu trên, kiến nghị những giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của hoạt động CTTC tại Việt Nam trong thời gian tới.

7. KẾT CẤU CỦA LUẬN VĂN:

Với nội dung đã đề cập trên, Luận văn bao gồm 4 chương như sau:

- Chương 1: TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH
- Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA
- Chương 3: NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
- Chương 4: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI.

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.1. SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

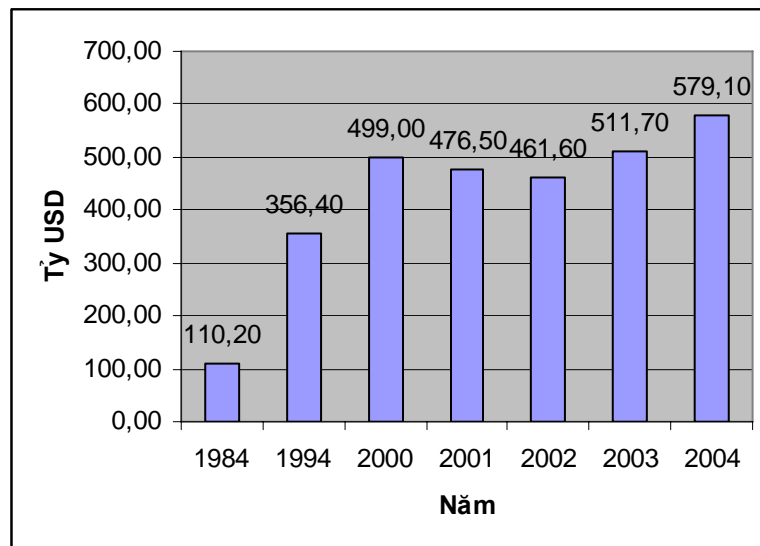
Mặc dù hiện nay, rất nhiều sách báo, tài liệu ở Việt nam ghi nhận rằng hoạt động Cho thuê tài chính là một trong những công cụ tài chính rất mới. Tuy nhiên, thực tế không phải như vậy. Từ những thời điểm rất xa xưa trong lịch sử phát triển của nhân loại, con người đã sử dụng cho thuê tài chính để phục vụ hoạt động sản xuất, phục vụ nhu cầu con người mà tiền thân của nó được thể hiện dưới hình thức đơn giản nhất đó là các giao dịch thuê tài sản.

Theo Aristotele (năm 384-322 trước công nguyên), khái niệm thuê tài sản đối với người đi thuê là sự cần thiết khách quan của nền sản xuất xã hội “Ý nghĩa của từ “tài sản” nói chung là vấn đề sử dụng nó, chứ không phải vấn đề sở hữu nó. Chính việc sử dụng tài sản mới tạo ra của cải”. Do đó, từ rất xa xưa này, các giao dịch thuê tài sản đã bắt đầu xuất hiện và ngày càng trở nên phổ biến để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh bấy giờ. Các công cụ sản xuất, nô lệ, ruộng đất, trâu bò, lừa ngựa... nhân rồi đã được các nông dân tự do, các thợ thủ công, các người làm nghề tự do khác thuê để phục vụ nhu cầu của mình. Các giao dịch thuê tài sản này đã phát triển rất nhiều đến mức năm 1700 TCN, đức vua Hammurabi của triều đại Babilon đã ban hành Bộ văn bản luật để quản lý các giao dịch thuê tài sản.

Đến đầu thế kỷ thứ XIX, với những bước tiến nhảy vọt của khoa học kỹ thuật, nền kinh tế hàng hóa đã tạo ra rất nhiều sản phẩm đa dạng. Cùng với sự phát triển của xã hội, nhu cầu và đòi hỏi của con người cũng ngày càng cao hơn. Chính trong hoàn cảnh này, một cá nhân hay một tổ chức kinh tế, tổ chức hành chính không thể và cũng không cần thiết phải mua sắm đầy đủ các trang thiết bị phục vụ sản xuất, phục vụ kinh doanh, tiêu dùng. Trong bối cảnh đó, các giao dịch thuê tài sản có được những điều kiện đầy đủ để ngày càng phát triển nhanh chóng cả về số lượng, chủng loại và giá trị. Và một khi phát triển mạnh mẽ như thế, cùng với sự phát triển của xã hội, hoạt động cho thuê tài sản truyền thống đã không thỏa mãn được một số đòi hỏi, yêu cầu mới của các chủ thể tham gia giao dịch. Và từ đó, cho thuê tài chính (finance leases) đã ra đời bên cạnh hình thức cho thuê tài sản truyền thống (cho thuê vận hành – operating leases).

Khởi xướng và sáng tạo ra hình thức CTTC là công lao thuộc về Công ty United States Leasing Corporation (Hoa Kỳ) vào năm 1952. Vào khoảng năm 1960, CTTC đã có mặt ở Pháp và được thể hiện trong Luật Thuê tài chính của nước này với tên gọi là Credit Bail. Và từ đó, lan rộng sang các nước Châu Âu. Trên thị trường các nước Châu Á, dấu mốc cho hoạt động CTTC được ghi nhận là vào những năm 1970.

Nhìn vào con số phát triển doanh thu của hoạt động CTTC trên thị trường thế giới sẽ thấy được mức thâm nhập sâu rộng của hình thức này vào phát triển kinh tế của các quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển. Nếu năm 1984, tổng trị giá các giao dịch CTTC trên thế giới ước tính khoảng 110 tỷ USD thì 10 năm sau, năm 1994, con số này đã tăng trưởng hơn 300%, đạt mức 356 tỷ USD (xin xem đồ thị biểu diễn 1.1).



Hình 1.1: Doanh thu CTTC trên thế giới – **Nguồn:** Hội thảo CTTC Sacombank Leasing cung cấp, tháng 03/2007 [5]

Theo con số thống kê, trên thế giới, hoạt động CTTC đã được sử dụng tại hơn 80 quốc gia, trong đó chiếm hơn 75% là các quốc gia phát triển. Mỹ, Nhật, Đức, Ý, Nga và một số nước Châu Âu là những thị trường phát triển mạnh nhất. Tại Mỹ, cứ 10 doanh nghiệp thì có đến 8 doanh nghiệp sử dụng tín dụng thuê mua (cả thuê vận hành và thuê tài chính) để trang bị tất cả hoặc một phần máy móc thiết bị của họ. Ước tính có khoảng 20 -25% giá trị đầu tư hằng năm của các doanh nghiệp được thực hiện qua hình thức CTTC. So với giá trị tín dụng qua hệ thống các Ngân hàng thương mại thì tỷ trọng tài trợ qua hình thức CTTC

chiếm khoảng từ 15 -20%. Theo nhận định của các chuyên gia tài chính thì :” Thị trường CTTC được đánh giá là tỷ lệ thuận với trình độ phát triển của quốc gia và sự phát triển của thị trường tài chính”.

Xét về bản chất, CTTC chính là một hoạt động tín dụng trung – dài hạn. Điều này có thể được hiểu đơn giản như sau: Nếu đứng trên khía cạnh tín dụng ngân hàng: Khi khách hàng có nhu cầu tiền mặt để mua sắm TSCĐ, nhà xưởng, vật dụng sinh hoạt tiêu dùng... khách hàng liên hệ NHTM để được tài trợ theo một tỉ lệ nhất định. Nguồn tài trợ của Ngân hàng được giải ngân dưới dạng tiền mặt (thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp hoặc giải ngân tiền mặt cho khách hàng). Sau đó, khách hàng nhận nợ và có nghĩa vụ thanh toán phần nợ này cộng với một khoản lãi vay mà hai bên đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Còn trong trường hợp một giao dịch CTTC: Khi một hợp đồng thuê tài chính được ký kết, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp được cấp một khoản vốn. Tuy nhiên, khoản vốn này không được chuyển giao cho khách hàng dưới dạng tiền mặt mà nằm dưới dạng tài sản. Khách hàng nhận tài sản này về để phục vụ cho mục đích SXKD hay tiêu dùng theo đúng nhu cầu của mình. Đồng thời, có nghĩa vụ hoàn trả phần nợ gốc là phần mà công ty CTTC đã phải bỏ ra để có tài sản chuyển giao cho khách hàng sử dụng + khoản lãi vay theo thỏa thuận giữa hai bên. Như vậy, có thể hiểu nôm na rằng thay vì cho vay bằng tiền thì CTTC là một hoạt động cho vay bằng tài sản.

Trong suốt thời gian diễn ra hoạt động thuê tài chính, thì quyền sở hữu về mặt pháp lý các tài sản thuê vẫn thuộc về công ty CTTC và quyền sử dụng tài sản thuê thì thuộc về bên thuê. Do sở hữu về pháp lý của tài sản nên có sự an toàn nhất định đối với tài sản, khi có sự đe dọa với tài sản thì công ty CTTC có quyền thu hồi tài sản của mình ngay lập tức. Đồng thời, tài sản cho thuê cũng đã được công ty CTTC yêu cầu khách hàng thuê mua bảo hiểm. Đồng thời, trong quá trình sử dụng, bên thuê phải có trách nhiệm bảo trì tài sản. Từ những khía cạnh trên, nhìn chung bên cho thuê đã hạn chế được phần nào rủi ro đối với khoản tín dụng của mình. Chính vì vậy, CTTC được xem là an toàn hơn so với tín dụng ngân hàng thương mại.

1.2. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.2.1. KHÁI NIỆM VỀ THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH VÀ HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Thị trường CTTC là một bộ phận của thị trường vốn, thị trường này diễn ra các hoạt động trao đổi mua bán quyền sử dụng các nguồn tài chính trung, dài hạn thông qua những phương thức giao dịch nhất định. Trong đó, người cung vốn đóng vai trò là người cho thuê cam kết mua tài sản thiết bị theo yêu cầu của bên đi thuê (người sử dụng vốn) và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên đi thuê được quyền sử dụng tài sản thuê trong thời gian thoả thuận của hợp đồng và thanh toán tiền thuê đúng hạn cho bên thuê.

Thị trường CTTC tại các nước phát triển được chia làm 3 cấp độ: thị trường lớn, thị trường vừa và thị trường nhỏ. Sự phân chia thị trường này dựa vào giá trị của các tài sản thuê và được phân định như sau:

- Thị trường nhỏ: là thị trường của các loại tài sản có giá trị nhỏ (giá trị giao dịch <50 ngàn USD). Động lực chính cho thị trường nhỏ phát triển là sự thuận tiện trong việc mua bán, bảo trì...
- Thị trường vừa: là thị trường thực hiện các giao dịch giá trị từ 50 ngàn – 1 triệu USD, nó là cầu nối giữa 2 thị trường nhỏ và lớn. Thị trường này đáp ứng nhu cầu cụ thể của bên thuê và bị chi phối bởi: sự thuận tiện và các lợi ích về thuế.
- Thị trường lớn: là thị trường của các giao dịch từ 1 triệu USD trở lên. Tập trung vào các loại tài sản có giá trị lớn như: máy bay, tàu thủy, vệ tinh...Thị trường này có độ cạnh tranh rất cao, do có nhiều bên tham gia cho thuê trong khi có ít giao dịch và đồng thời, giao dịch này cũng khá nhạy cảm do giá trị rất lớn. Động lực chính các giao dịch này là lợi ích về thuế. Và thủ tục giấy tờ thực hiện giao dịch này rất phức tạp.

Cho thuê tài chính có thể được hiểu như là một hoạt động thuê tài sản giữa bên có tài sản (bên cho thuê) và bên có nhu cầu sử dụng tài sản (bên thuê) thông qua một giao dịch được pháp luật thừa nhận gọi là giao dịch thuê tài chính.

Tùy theo từng thời kỳ và có thể tùy theo mục đích quản lý của từng nhà nước, CTTC được định nghĩa dưới những khái niệm khác nhau. Có thể kể ra ở đây một số định nghĩa sau:

- ***Theo Nghị định số 16/NĐ-CP ngày 2/5/2001 và Nghị định số 65/2005/NĐ-CP ngày 19/5/2005:***

“CTTC là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận.

Một giao dịch CTTC phải thoả mãn một trong những điều kiện sau đây:

- a)- Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thoả thuận của hai bên;
- b)- Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được quyền ưu tiên mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản thuê tại thời điểm mua lại;
- c)- Thời hạn cho thuê một loại tài sản ít nhất phải bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản thuê; và
- d)- Tổng số tiền cho thuê một loại tài sản quy định tại Hợp đồng CTTC ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

➤ ***Theo điều 20 khoản 11 của Luật các Tổ chức tín dụng:***

“CTTC là hoạt động tín dụng trung, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách hàng thuê. Khi kết thúc thời hạn thuê, khách hàng mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn thuê, các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng”.

➤ ***Theo quy định của Ủy ban tiêu chuẩn kế toán quốc tế:*** CTTC là giao dịch thoả mãn một trong các tiêu thức sau:

- Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng.
- Hợp đồng cho thuê có quy định quyền chọn mua.
- Thời hạn hợp đồng bằng phần lớn thời gian hoạt động của tài sản.
- Hiện giá của các khoản tiền thuê lớn hơn hoặc gần bằng giá trị của tài sản.

➤ **Theo hiệp hội các công ty CTTC Thụy Điển:** CTTC là một hoạt động thỏa các ràng buộc sau:

- Bên cho thuê mua tài sản theo yêu cầu của bên thuê.
- Tài sản cho thuê thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê, quyền sử dụng được chuyển giao cho bên thuê trong suốt thời hạn; thuê, thường bằng thời gian hữu ích của tài sản.
- Hợp đồng CTTC không được hủy ngang.

➤ **Theo tiêu chuẩn kế toán Mỹ:** CTTC là một giao dịch thuê tài sản thỏa mãn một trong các yếu tố sau:

- Thời hạn thuê lớn hơn 75% thời gian hữu dụng của tài sản.
- Hợp đồng thuê chứa điều khoản thỏa thuận cho phép bên thuê được quyền mua tài sản với giá thấp hơn so với giá trị thực của tài sản.
- Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao cho bên thuê vào cuối kỳ hạn thuê.
- Giá trị của hợp đồng thuê lớn hơn 90% tổng giá trị của tài sản thuê.

Như vậy, tùy theo từng quốc gia cũng như tùy thuộc vào quản lý của Nhà nước trong từng thời kỳ, các quy định về việc hình thành nên một giao dịch CTTC có thể khác nhau. Tuy nhiên theo tôi, các khía cạnh chính của pháp luật thuê mua sẽ luôn bao gồm những nội dung sau:

- Quyền sở hữu tài sản vẫn thuộc về bên cho thuê trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng CTTC.
- Bên thuê có quyền sử dụng tài sản thuê và khai thác các giá trị sử dụng của tài sản thuê này.
- Bên thuê được quyền yêu cầu mua lại tài sản thuê với giá danh nghĩa và yêu cầu bên cho thuê chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho mình khi hết hạn của hợp đồng CTTC.

1.2.2. VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

➤ **Góp phần thu hút vốn đầu tư cho nền kinh tế**

Là một bộ phận của thị trường vốn, thị trường CTTC thực hiện chức năng huy động các nguồn tài chính trong và ngoài nước. Từ đó thực hiện tài trợ cho các nhu cầu về vốn trong quá trình phát triển kinh tế xã hội. Chính vì vậy, thị trường CTTC có vai trò quan trọng trong quá trình thúc đẩy hiệu quả của việc sử dụng các nguồn tài chính trong nền kinh tế, khuyến khích tiết kiệm và đầu tư hợp lý.

Mặt khác, trong điều kiện giao lưu quốc tế ngày nay, CTTC còn góp phần thúc đẩy các quốc gia thu hút nguồn vốn quốc tế cho nền kinh tế thông qua các loại máy móc thiết bị cho thuê mà quốc gia đó nhận được mà không làm gia tăng khoản nợ nước ngoài của quốc gia nhận thiết bị.

➤ **Góp phần thúc đẩy đổi mới công nghệ, thiết bị**

Thông qua hình thức CTTC, các loại máy móc, thiết bị có trình độ công nghệ tiên tiến được đưa vào các doanh nghiệp từ đó góp phần nâng cao trình độ công nghệ của nền sản xuất trong những điều kiện có khó khăn về vốn đầu tư. Ngay cả đối với các quốc gia có nền kinh tế phát triển cao như Mỹ, Nhật Bản, Pháp, Đức,... thì CTTC vẫn phát huy tác dụng cập nhật hàng hóa công nghệ hiện đại cho nền kinh tế.

Đối với các quốc gia đang phát triển, nếu có những biện pháp đúng đắn, đồng bộ và toàn diện thì vai trò này của hoạt động CTTC càng được phát huy mạnh mẽ hơn nhiều. Nhất là trong điều kiện ngày nay, việc đầu tư vào công nghệ một cách kịp thời, nhanh chóng ở các nền kinh tế đang được đánh giá là chậm phát triển là điều kiện “cần” để có thể hòa nhập cùng thế giới.

➤ **Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cơ cấu nguồn vốn kinh doanh hợp lý**

Sử dụng thuê mua tài chính, doanh nghiệp hoàn toàn có thể dành vốn cho kinh doanh mà vẫn đảm bảo được yêu cầu đầu tư vào tài sản cố định. Hơn thế nữa, thông qua nghiệp vụ mua và cho thuê lại của sản phẩm CTTC, các doanh nghiệp có thể nhanh chóng chuyển đổi nguồn tài sản cố định thành tài sản lưu động hay chuyển dịch vốn đầu tư cho các dự án kinh doanh khác có hiệu quả cao hơn trong khi vẫn duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh hiện hành vì tài sản vẫn đang được sử dụng tại chính doanh nghiệp.

1.3. CÁC YẾU TỐ CẤU THÀNH THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.3.1. CÁC CHỦ THỂ THAM GIA THỊ TRƯỜNG

Một giao dịch CTTC thông thường có các chủ thể sau tham gia:

BÊN CHO THUÊ (lessor)

Là nhà tài trợ vốn cho bên thuê và là chủ sở hữu tài sản trong một giao dịch CTTC. Bên cho thuê có trách nhiệm thực hiện các thủ tục mua tài sản, thanh toán toàn bộ giá trị của tài sản thuê và chuyển giao tài sản cho bên thuê theo đúng các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng CTTC. Đồng thời, bên thuê thông thường cũng là người thực hiện các thủ tục mua bảo hiểm và tiến hành các thủ tục liên quan đến quy định của Pháp luật (như đăng ký Giao dịch đảm bảo) cho dịch vụ CTTC.

Trên các thị trường phát triển, bên cho thuê có thể là các định chế tài chính, các nhà sản xuất máy móc thiết bị... Có thể phân chia ra bốn loại hình công ty cho thuê tài chính cơ bản sau:

- Ngân hàng thương mại và các công ty liên kết với Ngân hàng thương mại: Theo luật, các NHTM được thực hiện nghiệp vụ cho thuê tài chính.
- Công ty CTTC độc lập: hoạt động độc lập với nhà cung ứng. Đa phần hợp đồng CTTC nào đều diễn ra dưới dạng thuê tài chính 3 bên.
- Công ty thuê mua phụ thuộc: do các nhà cung cấp lập ra để tài trợ cho sản phẩm của họ. Ở những giao dịch này chỉ có 2 bên tham gia. Ta có thể xem đây là một phương thức xúc tiến bán hàng thông qua việc cung cấp cho khách hàng một hình thức tài trợ đặc biệt.
- Công ty thuê mua môi giới: Thường đóng vai trò trung gian quá trình thuê mua thông qua việc tìm kiếm và chấp nối bên thuê, nhà cung cấp với công ty thuê mua thực thụ hoặc các nguồn tài trợ khác. Công ty thuê mua môi giới không sở hữu tài sản trong giao dịch thuê tài chính mà chỉ giới hạn trong việc kết nối các chủ thể của một giao dịch cho thuê tài chính lại với nhau.

Riêng đối với Việt Nam, theo quy định “Luật các tổ chức tín dụng” của Việt Nam, chỉ những công ty CTTC mới được thực hiện hoạt động CTTC. Theo Nghị định 16/2001/NĐ-CP, Công ty CTTC là một tổ chức phi ngân hàng, là pháp nhân Việt Nam. Công ty CTTC được thành lập và hoạt động tại Việt Nam dưới các hình thức sau: Công ty CTTC Nhà nước; Công ty CTTC cổ phần; Công ty CTTC trực thuộc tổ chức tín dụng; Công ty CTTC

liên doanh; Công ty CTTC 100% vốn nước ngoài. Như vậy, tại Việt Nam, các công ty con trực thuộc nhà sản xuất... không phải công ty CTTC thì không được phép thực hiện nghiệp vụ này.

BÊN THUÊ TÀI CHÍNH (Leasee)

Bên thuê là các tổ chức, các nhân có năng lực pháp lý, dân sự và kinh tế.

Theo quy định tại Nghị định 16 của Chính Phủ thì: *“Bên thuê là các tổ chức và cá nhân hoạt động tại Việt Nam, trực tiếp sử dụng tài sản thuê cho mục đích hoạt động của mình”*.

Chịu sự quản lý của Luật các TCTD, do đó các đối tượng khách hàng của Công ty CTTC cũng là những đối tượng được tiếp cận vốn vay tại các TCTD. Và như vậy, bên thuê tài chính cũng sẽ bị hạn chế khi rơi vào các trường hợp chủ thể muốn sử dụng dịch vụ CTTC là các đối tượng thuộc Khoản 1, điều 77 và điều 78 của Luật Các TCTD.

NHÀ CUNG CẤP (supplier)

Nhà cung cấp có vai trò cung ứng thiết bị, tài sản theo Hợp đồng mua bán đã ký với bên cho thuê (hoặc trong một số trường hợp là Hợp đồng mua bán ba bên). Nhận tiền thanh toán từ bên cho thuê, chuyển giao tài sản và có thể nhận thực hiện các dịch vụ bảo trì, bảo dưỡng tài sản cho bên cho thuê.

Nhà cung cấp có thể chính là các đơn vị trực tiếp sản xuất ra thiết bị, tài sản hoặc là các trung gian thương mại thực hiện việc bán các tài sản này.

Trong trường hợp bán tái thuê thì nhà cung cấp tài sản cũng chính là bên thuê. Như vậy, trong trường hợp này, một giao dịch CTTC sẽ chỉ bao gồm hai chủ thể: (1): Bên thuê đồng thời là nhà cung cấp và (2): Bên cho thuê.

1.3.2. HÀNG HÓA TRÊN THỊ TRƯỜNG CTTC

Tuy thuộc vào các quy định của từng quốc gia trong từng thời kỳ, hàng hóa trên thị trường CTTC có thể có bao gồm những loại khác nhau. Tại phần lớn các nước, hàng hóa CTTC là tất cả các loại động sản và bất động sản phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh và tiêu dùng đều có thể tham gia trên thị trường CTTC. Trong đó phổ biến nhất có thể kể đến các nhóm hàng hóa sau:

- Nhóm hàng hóa là phương tiện vận tải: xe ô tô, gấn máy, phương tiện vận tải các loại (ô tô tải, đầu kéo, romooc, xe đông lạnh, xe bồn...)
- Nhóm hàng hóa là phương tiện phục vụ khai thác: khai thác cảng biển như xe nâng hạ container, Forklift, cần cẩu, container,...; Khai thác tài nguyên khoáng sản tại các công trường như: xe cẩu, xe đào, xe xúc, xe lu, các dây chuyền khai khoáng,..
- Các loại máy móc, dây chuyền công nghệ, thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh trong các ngành dịch vụ và sản xuất.
- Nhóm hàng hóa là thiết bị văn phòng: máy fax, máy in, máy vi tính, máy photocopy...
- Nhóm hàng hóa phục vụ nhu cầu tiêu dùng hàng ngày: tivi, tủ lạnh,... và các phương tiện sinh hoạt gia đình khác
- Nhóm hàng hóa bất động sản: đất đai, nhà cửa, nhà xưởng, văn phòng...

Tuy nhiên, như đã đề cập, do quy định của từng quốc gia khác nhau mà các loại hàng hóa trên thị trường CTTC của các quốc gia khác nhau có thể không giống nhau. Hiện tại, trên thị trường CTTC Việt Nam, bất động sản không được xem là hàng hóa trên thị trường CTTC và do đó, các Công ty CTTC không được phép thực hiện CTTC đối với các tài sản là bất động sản. Như vậy, so với các quốc gia khác, chủng loại hàng hóa trên thị trường CTTC của Việt Nam có phạm vi nhỏ hơn.

1.3.3. GIÁ CẢ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.3.3.1. Cơ sở để định giá

Định giá hợp lý là một yêu cầu căn bản để đạt được thành công trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức. Trong một giao dịch CTTC, mức giá hợp lý là mức giá mà ở đó người thuê có thể chấp nhận được và vẫn đảm bảo tính cạnh tranh trong kinh doanh. Mặt khác, đối với người cho thuê, mức giá hợp lý còn là mức giá đem lại thu nhập đủ trang trải cho toàn bộ chi phí và cộng thêm một khoản lợi nhuận hợp lý.

1.3.3.2. Những yếu tố hình thành giá cả của hợp đồng CTTC

Để hình thành nên giá cả CTTC cần phải xem xét tổng hợp các yếu tố sau:

- **Chi phí mua thiết bị**

Đây là khoản chi phí lớn nhất, tác động đến giá cả mạnh nhất. Chi phí này được tính toán dựa trên tính chất của cơ cấu vốn đầu tư, quy mô vốn đầu tư của người cho thuê, thời hạn thuê cùng phần chi phí sử dụng vốn tài trợ. Phần chi phí này có thể được tính theo mức lãi suất cố định hoặc thả nổi tùy theo thỏa thuận giữa bên cho thuê và bên thuê xuất phát từ tình hình thị trường, lạm phát, công nghệ, cạnh tranh và một số yếu tố khác.

➤ **Chi phí mua tài sản trực tiếp**

Bao gồm tất cả các khoản chi phí phục vụ cho việc mua thiết bị thuê, bao gồm cả khoản phí hoa hồng môi giới (nếu có).

➤ **Chi phí quản lý chung**

Bao gồm tất cả các khoản định phí và biến phí trong quản lý của bên cho thuê được phân bổ cho tài sản thuê.

➤ **Lợi nhuận biên tế**

Lợi nhuận biên tế phụ thuộc vào mức lợi nhuận trên vốn tài trợ. Mức lợi nhuận này chịu sự chi phối của yếu tố cạnh tranh tại thị trường đang diễn ra giao dịch. Do đó, giữa các khu vực thị trường sẽ có những mức lợi nhuận biên tế khác nhau. Người thuê thường chấp nhận mức lợi nhuận biên tế thấp hơn đối với những tài sản tài trợ cho khách hàng lớn nếu thấy rằng trong tương lai còn có thể thu được lợi nhuận từ các khách hàng này và ngược lại.

➤ **Giá trị còn lại**

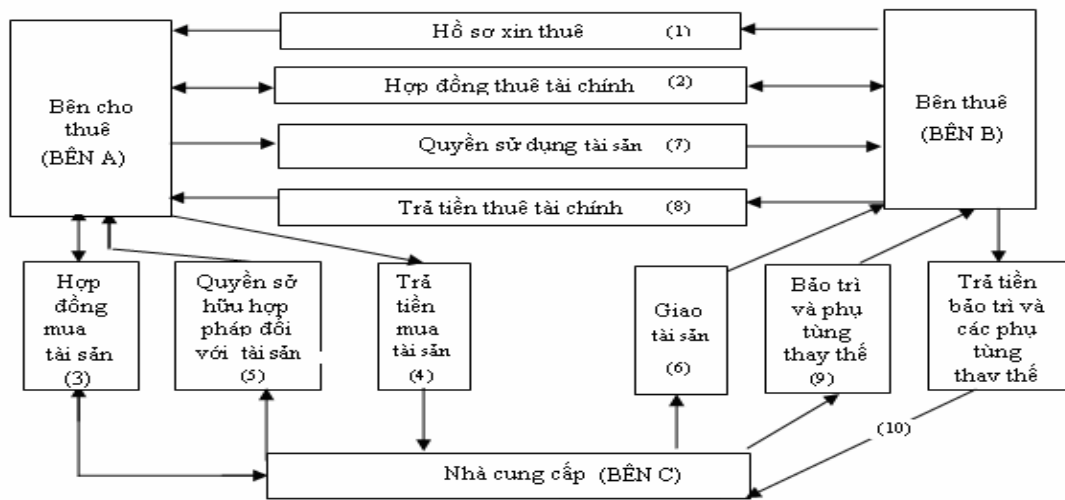
Tùy theo giá trị còn lại của tài sản thuê mà người cho thuê tính toán mức giá cho phù hợp. Nếu tài sản được chuyển giao cho bên thuê vào thời điểm chấm dứt hợp đồng với giá tương trung hay hoàn toàn miễn phí thì người cho thuê thường định giá tài sản thuê cao hơn so với tài sản được chuyển giao với mức giá thị trường hay trả lại cho người thuê.

Ngoài những yếu tố kể trên, nếu người cho thuê còn cung cấp các loại phụ tùng, thiết bị kỹ thuật hay các dịch vụ bảo trì khác theo hình thức tài trợ thuê trọn gói thì giá thuê sẽ bao hàm cả những khoản này. Trong trường hợp không phải là hợp đồng tài trợ trọn gói thì những chi phí này không được tính vào giá thuê mà được hai bên ký kết những phụ kiện hợp đồng để cung cấp và thanh toán riêng rẽ.

1.4. CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CTTC

1.4.1. CHO THUÊ TÀI CHÍNH BA BÊN

Đây là phương thức CTTC phổ biến nhất. CTTC có sự tham gia của 3 bên bao gồm bên đi thuê, bên cho thuê và bên cung cấp tài sản. Bên cho thuê sẽ thực hiện việc mua tài sản theo yêu cầu của bên đi thuê và đã được hai bên thỏa thuận. Mô hình CTTC ba bên được thể hiện qua sơ đồ sau:



Hình 1.2: Quy trình CTTC ba bên – **Nguồn:** website Công ty CTTC Ngân hàng Đầu tư Phát triển [7]

- 1- Bên thuê (bên B) có nhu cầu trang bị tài sản để phục vụ chiến lược kinh doanh của mình. Bên B gửi đơn, hồ sơ xin thuê và các đề nghị tài trợ đối với tài sản đã được thỏa thuận với nhà cung cấp (bên C) đến bên cho thuê (bên A) để xin được tài trợ.
- 2- Bên A tiến hành thẩm định, đàm phán và quyết định ký kết hợp đồng cho thuê tài chính với bên B.
- 3- Bên B xem xét và ký hợp đồng mua tài sản với bên C.
- 4- Bên A trả tiền mua tài sản cho bên C theo hợp đồng mua tài sản đã ký kết. Thời điểm bên A thanh toán tiền mua tài sản cho bên C, cũng là thời điểm nhận nợ của bên B
- 5- Nhà cung cấp chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên A.

- 6- Bên C giao tài sản cho bên B tại địa điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê tài chính. Việc giao nhận có sự chứng kiến của 3 bên (bên cho thuê, bên thuê và nhà cung cấp).
- 7- Bên A chuyển quyền sử dụng tài sản cho bên B.
- 8- Bên B sẽ thanh toán tiền thuê tài chính cho bên A theo hợp đồng thuê tài chính đã ký kết.
- 9- Bên C sẽ thực hiện bảo trì và thay thế các linh kiện thiết bị cho tài sản.
- 10- Các chi phí trong quá trình bảo trì, thay thế thiết bị sẽ do bên B thanh toán.

1.4.2. CHO THUÊ TÀI CHÍNH HAI BÊN

Đây là loại hình giao dịch chỉ có 2 bên tham gia: Bên thuê và bên cho thuê. Bên cho thuê sử dụng tài sản sẵn có của mình để thực hiện nghiệp vụ CTTC. Các định chế tài chính rất ít sử dụng phương thức tài trợ mà thường do các công ty kinh doanh bất động sản và các công ty sản xuất máy móc thiết bị thực hiện để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm của họ.

Ford là một ví dụ tiêu biểu cho loại hình CTTC này. Công ty CTTC của Ford để phục vụ cho khách hàng mua xe hơi của họ hoạt động rất hiệu quả. Và đã đem lại cho Ford kết quả hết sức tốt đẹp cả về gia tăng doanh số bán xe và thu lợi nhuận từ hoạt động này.

Không dừng lại ở Ford, hầu hết các nhà sản xuất lớn trên thế giới đều áp dụng phương thức này để đẩy mạnh doanh thu tiêu thụ hàng hóa và gia tăng thêm tiện ích cho khách hàng của mình. Đây cũng là một trong các giải pháp mà các công ty địa ốc, đặc biệt là các Công ty địa ốc tại Mỹ, Nhật thực hiện rất triệt để.

1.4.3. MUA VÀ CHO THUÊ LẠI

Đây là một dạng đặc biệt của phương thức cho thuê có sự tham gia của 2 bên: Bên bán đồng thời là bên thuê tài chính và công ty CTTC giữ đúng vai trò của mình trong một giao dịch CTTC.

Phương thức này thường được áp dụng trong trường hợp doanh nghiệp đã thực sự đầu tư vào tài sản để phục vụ hoạt động SXKD. Sau khi đã sở hữu tài sản, doanh nghiệp phát sinh nhu cầu về vốn lưu động. Trong điều kiện đó, doanh nghiệp có thể bán lại tài sản của mình

cho Cty CTTC và thực hiện việc thuê tài chính lại chính tài sản đó. Như vậy doanh nghiệp vừa có vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh mà vẫn được sử dụng tài sản.

Đây là một trong những phương thức nổi trội của nghiệp vụ CTTC và được rất nhiều doanh nghiệp quan tâm và sử dụng. Trong thực tế, phương thức này đã giúp nhiều doanh nghiệp vượt qua được những khó khăn nhất thời trong quá trình hoạt động SXKD của mình.

1.4.4. CHO THUÊ TÀI CHÍNH HỢP TÁC

Là hình thức cho thuê bao gồm nhiều bên cho thuê cùng tài trợ cho một khách hàng thuê. Sự hợp tác này có thể xảy ra theo chiều ngang hoặc theo chiều dọc tùy tính chất của loại tài sản hay khả năng tài chính của các nhà tài trợ. Trong trường hợp tài sản có giá trị lớn, nhiều định chế tài chính hay nhà chế tạo cùng nhau hợp tác để tài trợ cho người thuê tạo thành sự liên kết theo chiều ngang. Còn đối với trường hợp các định chế tài chính hay nhà chế tạo lớn giao tài sản cho chi nhánh của họ thực hiện giao dịch tài trợ cho khách hàng thì hình thành sự liên kết theo chiều dọc.

1.4.5. CHO THUÊ GIÁP LỪNG

Là hình thức CTTC mà bên đi thuê thứ nhất cho bên đi thuê thứ 2 thuê lại tài sản mà bên thuê thứ 1 đã đi thuê, thông qua sự đồng ý của bên cho thuê bằng văn bản. Hình thức này giúp bên đi thuê tận dụng được khoảng thời gian nhàn rỗi của máy móc, thiết bị trong quá trình hoạt động, kinh doanh của mình để cho thuê lại tài sản nhằm tận dụng tối đa công suất sử dụng của máy móc, thiết bị để làm giảm chi phí thuê tài chính khi họ thu được một khoản phí khi cho thuê lại tài sản đang thuê.

1.4.6. THUÊ TÀI SẢN MUA BẰNG VỐN VAY (LEVERAGE LEASES)

Đây cũng là một hình thức CTTC khá phổ biến, đặc biệt ở các thị trường phát triển. Trong hình thức này có sự tham gia của 3 bên: bên đi thuê, công ty CTTC và Bên cho vay (Ngân hàng, các định chế tài chính). Ở đây, nghĩa vụ của doanh nghiệp đi thuê không có gì thay đổi, chỉ khác là công ty CTTC đã sử dụng hợp đồng cho thuê để thế chấp cho Bên cho vay nhằm đảm bảo cho một khoản vay nào đó.

Như vậy, đây là một trong những nghiệp vụ mang lại thuận lợi cho công ty CTTC. Thực hiện nghiệp vụ này, công ty CTTC sẽ bớt bị động hơn trong việc tìm kiếm nguồn vốn kinh doanh cho mình.

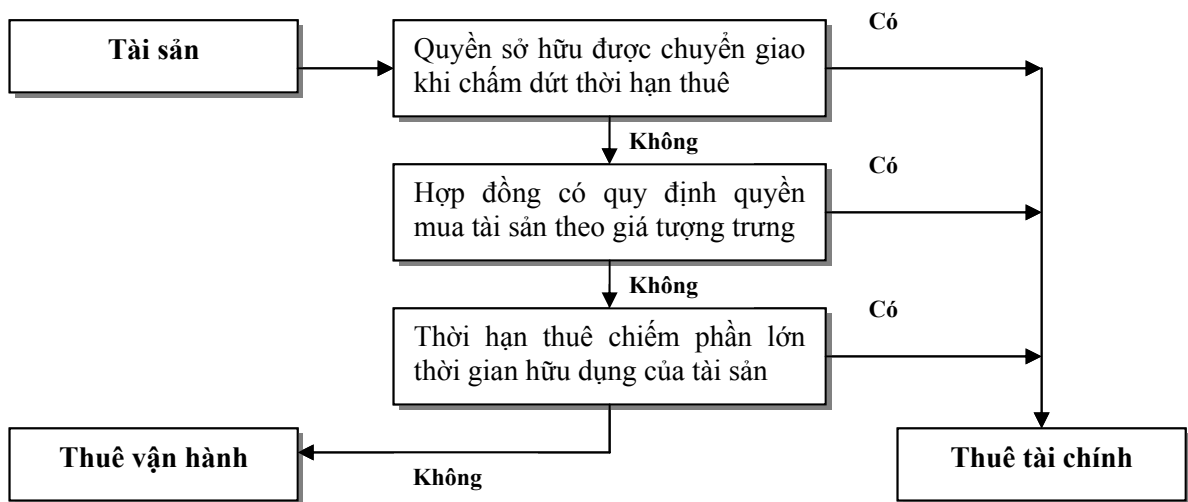
1.5. PHÂN BIỆT CHO THUÊ TÀI CHÍNH VỚI CÁC HÌNH THỨC KHÁC

1.5.1. CHO THUÊ TÀI CHÍNH VỚI CHO THUÊ VẬN HÀNH

Thuê vận hành (hay còn gọi là cho thuê hoạt động) là hình thức cho thuê tài sản gắn liền với 2 đặc trưng chính sau:

- Thời hạn thuê rất ngắn so với toàn bộ đời sống hữu ích của tài sản, điều kiện chấm dứt hợp đồng chỉ cần báo trước trong một thời gian ngắn. Số tiền mà người thuê trả cho người cho thuê có thể có giá trị rất thấp so với giá trị của tài sản do thời gian cho thuê ngắn.
- Người cho thuê phải chịu mọi chi phí vận hành của tài sản như chi phí bảo trì, bảo hiểm, thuế tài sản... cùng mọi rủi ro và sự sụt giảm giá trị tài sản.

Từ các khái niệm trên, chúng ta có thể phân biệt Cho thuê vận hành và CTTC qua sơ đồ sau:



Hình 1.3: Phân biệt CTTC với Cho thuê vận hành

1.5.2. CHO THUÊ TÀI CHÍNH VỚI MUA TRẢ GÓP

Bảng 1.1: Phân biệt CTTC với Mua trả góp

Stt	TIÊU CHÍ	CTTC	MUA TRẢ GÓP
1	Bên tài trợ	Công ty CTTC	Nhà sản xuất/trung gian thương mại
2	Thanh toán	Số tiền được chia nhỏ, trả từng kỳ	Số tiền được chia nhỏ, trả từng kỳ
3	Thời hạn	Trung và dài hạn	Tùy thỏa thuận.
4	Ràng buộc pháp lý	Hợp đồng CTTC	Hợp đồng mua trả góp
5	Loại tài sản	Phục vụ sản xuất và tiêu dùng.	Chủ yếu là phục vụ tiêu dùng
6	Quyền sở hữu	Thuộc về bên cho thuê	Thuộc về bên thuê

Từ bảng 1.2 ta thấy cho thuê tài chính và mua trả góp không có sự khác biệt lớn. Điểm phân biệt rõ rệt nhất là quyền sở hữu tài sản: Trong cho thuê tài chính, tài sản thuộc sở hữu công ty cho thuê còn trong hình thức mua trả góp thì tài sản thuộc sở hữu của bên mua. Người ta xem mua trả góp là hình thức tín dụng thương mại.

Tuy nhiên, trong thực tế, để một giao dịch mua trả góp diễn ra đòi hỏi rất nhiều điều kiện, trong đó đặc biệt khó khăn đối với các giao dịch của tài sản có giá trị lớn. Điều này xuất phát từ nhiều lý do song rõ ràng các nhà cung ứng chắc chắn không đủ tiềm lực về tài chính để tài trợ cho phần lớn các khách hàng của mình mua trả góp, hơn nữa việc chuyên môn hóa trong thẩm định của một công ty CTTC cũng sẽ giúp công ty rất nhiều trong vấn đề hạn chế rủi ro so với các nhà cung ứng. Do đó, mua trả góp thông thường chỉ được thực hiện phục vụ cho mục đích tiêu dùng cá nhân nhỏ, lẻ.

1.6. ĐÁNH GIÁ NHỮNG ƯU ĐIỂM VÀ HẠN CHẾ CỦA CTTC SO VỚI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Trên lý thuyết, hoạt động CTTC có khá nhiều ưu thế so với tín dụng ngân hàng. Có thể đề cập đến một số ưu thế cơ bản sau:

1.6.1. ƯU ĐIỂM

- **Không cần Tài sản đảm bảo**

Để nhận được tài trợ từ các công ty CTTC thì bên thuê không cần phải có tài sản đảm bảo hoặc sự bảo lãnh của bên thứ 3. Điều này xuất phát từ việc công ty CTTC nắm quyền sở hữu tài sản trong suốt thời gian cho thuê, trong trường hợp xảy ra rủi ro, công ty CTTC có thể thu hồi tài sản ngay lập tức. Nói cách khác, tài sản cho thuê tài chính có vai trò như là tài sản đảm bảo trong giao dịch CTTC. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, công ty CTTC có quyền yêu cầu bên thuê đặt tiền ký cược hoặc có người bảo lãnh thực hiện hợp đồng CTTC nếu thấy cần thiết

Xét ở góc độ tín dụng ngân hàng, để được vay tiền từ ngân hàng thì khách hàng cần phải có biện pháp bảo đảm. Các biện pháp bảo đảm tiền vay hiện nay bao gồm: cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Các ngân hàng có quyền lựa chọn, quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình. Tuy vậy, việc cho vay với tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay hoặc không có bảo đảm bằng tài sản được quy định hết sức nghiêm ngặt (chẳng hạn như: khách hàng đã có tín nhiệm với ngân hàng, có năng lực tài chính, có thời gian hoạt động ít nhất trong một số năm....).

Như vậy, việc các doanh nghiệp có thể thuê tài chính mà không cần có tài sản đảm bảo thực sự là một lợi thế của CTTC. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập, không đủ tài sản đảm bảo và cũng chưa có sự tín nhiệm của ngân hàng.

➤ **Tỷ lệ tài trợ cao**

Bên cạnh việc cho vay không cần tài sản đảm bảo thì tỷ lệ tài trợ cao là một lợi thế cơ bản nhất của nghiệp vụ CTTC. Trong một giao dịch tài trợ tín dụng thông thường đối với máy móc thiết bị, mức độ tài trợ của các NHTM thông thường chỉ dừng lại ở 60- 70%/ giá trị MMTB. Riêng cho thuê tài chính, mức độ tài trợ luôn cao hơn. Thậm chí đối với một số dự án tốt, tỷ lệ tài trợ có thể lên đến 95%. Như vậy, sử dụng dịch vụ CTTC, cơ hội để đưa dự án vào thực hiện của doanh nghiệp sẽ cao hơn.

Trong thực tế, việc quyết định tỷ lệ tài trợ ở mức độ nào cho một dự án sẽ phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Tuy nhiên, đặc trưng của nghiệp vụ CTTC là tính chất sở hữu thuộc về bên cho vay, do đó Cty CTTC luôn mạnh dạn hơn trong việc quyết định tỷ lệ tài trợ. Vì

vậy, ưu thế này thường được các Cty CTTC sử dụng trong các biểu mẫu, tờ rơi quảng cáo cho nghiệp vụ của mình.

➤ **Đội ngũ nhân viên tư vấn về tài sản, công nghệ và mối quan hệ tốt giữa Cty CTTC với các nhà cung cấp**

Để thực hiện nghiệp vụ CTTC cũng như góp phần gia tăng lợi thế cạnh tranh, các công ty CTTC thường phát triển một đội ngũ chuyên viên chuyên làm nhiệm vụ tư vấn về tài sản, công nghệ. Đội ngũ tư vấn này ngoài nhiệm vụ thẩm định về tài sản đề nghị thuê (giá cả, công nghệ tiên tiến hay lạc hậu,...) để hạn chế rủi ro cho công ty CTTC thì đội ngũ tư vấn này còn cung cấp một dịch vụ gia tăng cho khách hàng của công ty CTTC. Các khách hàng có nhu cầu đổi mới công nghệ đều hoàn toàn được nhận dịch vụ tư vấn miễn phí từ công ty CTTC thông qua đội ngũ chuyên viên nhiều kinh nghiệm này. Đây là một lợi thế rất lớn trong điều kiện khách hàng ngày càng quan tâm nhiều đến chất lượng dịch vụ.

Do trực tiếp mua tài sản nên công ty CTTC thường có một kho dữ liệu lớn về các loại tài sản thuê và các nhà cung cấp. Hơn nữa, giữa công ty CTTC và nhà cung cấp luôn có mối quan hệ hợp tác khá chặt chẽ. Do vậy, khi sử dụng dịch vụ thuê tài chính, khách hàng thường có được thông tin chính xác và đa dạng về tài sản từ công ty CTTC, nhờ đó tiết kiệm nhiều thời gian và chi phí trong quá trình tìm kiếm, lựa chọn tài sản. Hơn thế nữa, thông qua công ty CTTC, các chế độ giảm giá, khuyến mãi, thanh toán... sẽ được nhà cung cấp ưu đãi hơn. Vì vậy đem lại những lợi ích thiết thực cho doanh nghiệp.

➤ **Giúp DN thực hiện việc tái cơ cấu lại nguồn vốn và bổ sung vốn lưu động (trong trường hợp mua và cho thuê lại tài sản)**

Với phương thức mua và cho thuê lại, CTTC đem lại cho doanh nghiệp một giải pháp hết sức hiệu quả trong việc giải quyết nhu cầu vốn lưu động trong suốt quá trình hoạt động SXKD của mình. Về thực chất, với việc thực hiện bán tái thuê, doanh nghiệp chỉ tạm thời chuyển quyền sở hữu tài sản sang cho công ty CTTC mà vẫn giữ được quyền sử dụng tài sản. Như vậy, ngoài việc bổ sung được nguồn vốn lưu động, doanh nghiệp không gặp phải bất cứ trở ngại, khó khăn nào trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình.

Đồng thời đây cũng là lợi thế tuyệt đối của CTTC so với tín dụng ngân hàng, bởi đây là phương thức tài trợ đặc thù của CTTC mà ngân hàng không thực hiện được.

➤ **Khấu hao tài sản thuê nhanh và những lợi ích về thuế**

Tại hầu hết các nước phát triển, doanh nghiệp sử dụng tài sản thuê tài chính sẽ có được lợi thế trong việc thực hiện khấu hao nhanh tài sản thuê theo thời hạn thuê trong hợp đồng CTTC. Như vậy, việc này sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm sớm một khoản thuế do chính sách khấu hao nhanh mang lại.

Tuy nhiên, tại Việt nam, hiện cơ quan thuế vẫn chưa cho phép doanh nghiệp thực hiện việc khấu hao nhanh để ghi nhận vào chi phí SXKD trong kỳ mà vẫn phải thực hiện chế độ khấu hao theo khung quy định của Bộ Tài chính. Vì vậy, làm giảm

Theo quy định về CTTC của một số nước trên thế giới (Anh, Mỹ, Nga...) thì bên thuê và bên cho thuê đều có thể phản ánh tài sản thuê trên bảng tổng kết tài sản và như vậy, việc trích khấu hao tùy theo thỏa thuận giữa 2 bên. Điều này dẫn đến việc bên cho thuê thường là bên trích khấu hao tài sản thuê vì họ có mức lợi nhuận cao hơn và sẽ tiết kiệm được thuế nhiều hơn (trong nhiều trường hợp, bên cho thuê là thành viên của một tập đoàn tài chính lớn và như vậy số thuế tiết kiệm được sẽ rất lớn do chi phí khấu hao của công ty thành viên được chuyển cho công ty mẹ trên bảng cân đối kế toán tổng hợp). Số thuế tiết kiệm này sẽ được chuyển hóa một phần cho bên thuê thông qua việc giảm chi phí thuê và làm cho trong một số trường hợp, phí thuê tài chính có thể thấp hơn lãi vay ngân hàng.

➤ **Không ảnh hưởng đến hạn mức tín dụng của doanh nghiệp**

Ở các nước, hợp đồng vay tín dụng ngân hàng thường có điều khoản ràng buộc việc vay nợ của bên vay đối với các ngân hàng khác nhưng lại thường không đề cập đến CTTC. Mặt khác, mỗi ngân hàng thường xác định một hạn mức tín dụng nhất định cho một doanh nghiệp. Chính vì vậy, để không vi phạm hợp đồng tín dụng và cũng không làm ảnh hưởng đến hạn mức tín dụng ngân hàng, các doanh nghiệp chỉ có thể sử dụng hình thức CTTC.

➤ **Thủ tục thuê đơn giản, thuận tiện**

Về cơ bản, CTTC cũng là một hình thức để khách hàng sử dụng nguồn tài trợ tín dụng trung – dài hạn. Tuy nhiên, so với thủ tục đi vay, khi thực hiện CTTC khách hàng sẽ được hưởng một kênh dịch vụ đơn giản, thuận tiện hơn nhiều.

Lựa chọn hình thức tài trợ qua CTTC, các doanh nghiệp không phải bỏ ra thời gian để thực hiện các thủ tục ký kết hợp đồng mua tài sản với nhà cung ứng, đứng ra mở L/C, thực hiện

việc thanh toán... vì các công ty CTTC sẽ đứng ra mua tài sản. Chính vì vậy, sau công đoạn đóng cho công ty CTTC phần tiền tham gia, khách hàng đơn giản chỉ cần đợi để nhận được tài sản theo đúng thời hạn đã thỏa thuận. Như vậy, thay vì nhận được một khoản tiền giải ngân từ ngân hàng và thực hiện các thủ tục liên quan đến mua sắm tài sản, Khách hàng sẽ rất an tâm vì công ty CTTC là một “chuyên gia” trong việc thực hiện mua bán các tài sản. Hơn thế nữa, công ty CTTC là người bỏ ra phần lớn và gánh chịu hầu hết các rủi ro có liên quan đến tài sản.

1.6.2. HẠN CHẾ

➤ Lãi suất CTTC thông thường cao hơn so với tín dụng NHTM

Chi phí thuê tài chính thường cao hơn chi phí sử dụng vốn vay ngân hàng. Điều này xuất phát từ nhiều lý do. Trước hết, do công ty CTTC là một TCTD phi ngân hàng do đó lợi nhuận từ lãi vay của hoạt động CTTC gần như là nguồn thu duy nhất của công ty. Trong khi đó, các ngân hàng với hàng loạt các dịch vụ cung cấp cho các khách hàng có thể hy sinh một phần lãi suất nhưng bù lại họ thu được nhiều hơn từ các khoản phí dịch vụ. Thứ hai, nguồn vốn huy động của công ty CTTC rất hạn chế, chỉ được phép huy động trung hạn với lãi suất cao hơn. Chính vì những lý do này, lãi suất CTTC thường cao hơn so với tín dụng ngân hàng.

➤ Hạn chế về quyền sở hữu tài sản trong suốt thời hạn thuê

Doanh nghiệp đi thuê không là chủ sở hữu tài sản, nên không được sử dụng nó để thế chấp cho các chủ nợ. Ngay cả khi đã thanh toán phần lớn giá trị tài sản thì doanh nghiệp vẫn không được chủ động sử dụng. Ngoài ra, các doanh nghiệp đi thuê cũng không chủ động trong việc sử dụng các tài sản thuê. Bởi theo quy định họ không có quyền thay đổi vị trí lắp đặt máy móc, không được thay đổi kết cấu, hình dạng máy cho phù hợp với dây chuyền sản xuất hiện có – trừ khi được các công ty CTTC chấp thuận.

➤ Hạn chế trong trường hợp muốn chấm dứt hợp đồng trước hạn

Về nguyên tắc, hợp đồng CTTC là hợp đồng không hủy ngang. Do đó, trong trường hợp bên thuê có nguồn vốn nhàn rỗi và muốn kết thúc trước hạn Hợp đồng CTTC, ở một số công ty CTTC, khách hàng buộc phải chịu một khoản phí thanh lý trước hạn theo một tỷ lệ nhất định tính trên tổng giá trị tài sản thuê. Và hơn thế nữa, trong một số trường hợp nhất

định, công ty CTTC chỉ giải quyết thanh lý khi thời hạn thuê đã thực hiện được trên 13 tháng. Điều này là khá hợp lý vì việc yêu cầu thanh lý hợp đồng trước hạn sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch điều hành nguồn vốn của bên cho thuê. Tuy nhiên, nếu so sánh với tín dụng thì rõ ràng đây là một điểm bất lợi cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ CTTC.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Ở chương này, đề tài tập trung vào việc giới thiệu về lịch sử hình thành và sự xâm nhập của hình thức cho thuê tài chính vào nền kinh tế ở các quốc gia phát triển. Đồng thời, đi sâu làm rõ khái niệm về cho thuê tài chính và các nội dung liên quan đến lĩnh vực này. Bên cạnh đó, đề tài cũng điếm qua một số những lợi thế và hạn chế mà loại hình cho thuê tài chính đang có.

Qua phân trình bày này, có thể thấy một điểm nổi bật là hoạt động CTTC trên thế giới đã có một lịch sử phát triển lâu dài và đã tạo được một nền tảng, một vị trí, một tầm quan trọng đặc biệt cùng với sự phát triển của nền kinh tế. Và đây cũng là một trong những nguyên nhân để hoạt động CTTC thâm nhập vào thị trường Việt Nam - nội dung sẽ được trình bày trong chương tiếp theo của đề tài này.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM

2.1. CƠ SỞ PHÁP LÝ CHO SỰ HÌNH THÀNH HOẠT ĐỘNG CTTC Ở VIỆT NAM

So với bề dày hoạt động của ngành CTTC trên thế giới thì sự xuất hiện của CTTC tại thị trường Việt Nam khá muộn mà dấu mốc cho sự ra đời là năm 1993.

Với sự giúp đỡ, tư vấn của công ty Tài chính Quốc tế (IFC), Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã bắt tay vào việc nghiên cứu và soạn thảo quy chế về CTTC nhằm xúc tiến đưa ngành CTTC vào Việt Nam. Cho đến tháng 5/1995, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã chính thức ban hành “Thẻ lệ tín dụng thuê mua” (quyết định 148/QĐ-NH5). Đến tháng 10/1995, Chính phủ đã ban hành Nghị Định 64/CP về “quy chế tạm thời và hoạt động của công ty CTTC tại Việt Nam. Tháng 5/2001 Chính phủ ban hành Nghị định 16/CP về “tổ chức và hoạt động của công ty CTTC”. Tháng 5/2005, Chính phủ ban hành nghị định 65/2005 ND-CP quy định về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 16/2001 ND-CP về “Tổ chức và hoạt động của công ty CTTC”

Như vậy, tính đến thời điểm này, hai văn bản pháp luật cao nhất tạo hành lang cho hoạt động CTTC vẫn là hai Nghị định 16 và 65. Dưới hai nghị định này là một số Thông tư hướng dẫn thực hiện như: Thông tư 04 về Hợp đồng CTTC, Thông tư 06 Hướng dẫn thực hiện ND 65, Thông tư 07 Hướng dẫn về hoạt động mua và cho thuê lại theo ND 16, Thông tư 09 về Hướng dẫn bán khoản phải thu... Như vậy, với 2 Nghị định nền tảng và các thông tư hướng dẫn đã nêu, hoạt động CTTC của Việt Nam đã dần đi vào ổn định và tạo đường hướng cho các công ty CTTC hoạt động và phát triển.

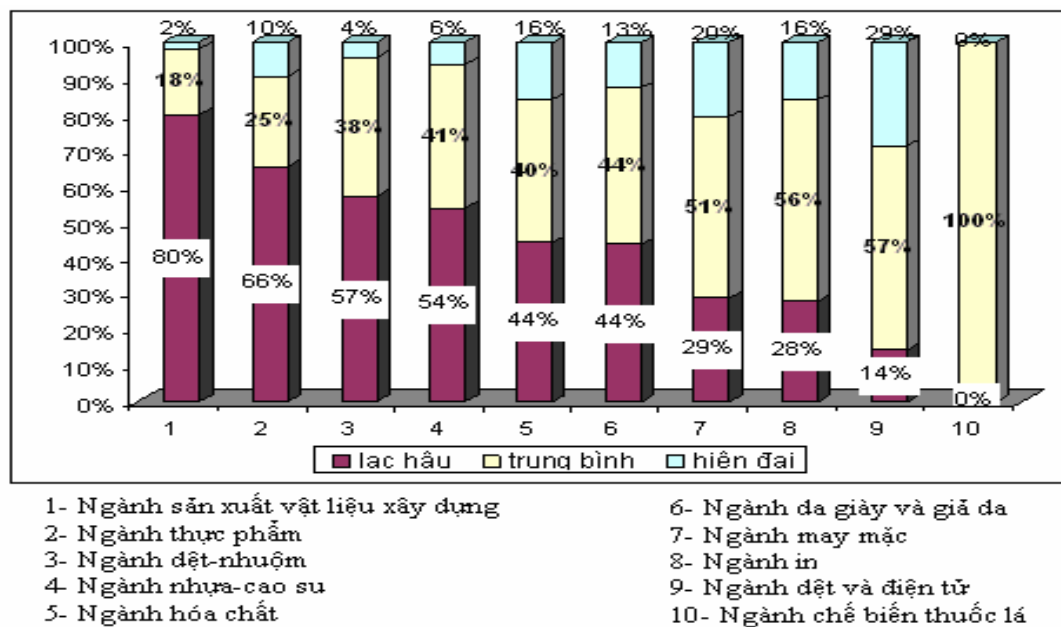
2.2. THỰC TRẠNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI VIỆT NAM

2.2.1. ĐÁNH GIÁ NHU CẦU CTTC TẠI VIỆT NAM

So với các quốc gia phát triển trên thế giới, thị trường CTTC ở Việt Nam có phần giới hạn hơn do quy định của Pháp Luật hiện hành chỉ được áp dụng CTTC đối với động sản. Trong khi đó nhu cầu của thị trường về bất động sản ở Việt Nam đang ở mức rất lớn. Chính vì vậy đây là một hạn chế đầu tiên của hoạt động CTTC tại Việt Nam so với các

nước khác trên thế giới. Tuy nhiên, trong điều kiện một quốc gia có nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, mặc dù những hạn chế về bất động sản thì nhu cầu về sử dụng dịch vụ CNTT vẫn là một nhu cầu rất thiết thực và rất lớn. Lý do cơ bản của nhu cầu này xuất phát từ những khía cạnh sau:

Trước hết là tình trạng thực tế của máy móc thiết bị hiện có của các doanh nghiệp Việt nam khá lạc hậu so với khu vực và thế giới. Phần lớn các doanh nghiệp đang hoạt động quy mô tài sản cố định nhỏ bé, máy móc thiết bị cũ, công nghệ hàng chục năm vẫn chưa thay đổi. Theo Công bố của Liên hiệp các Hội KHKT Việt Nam gần đây cho biết, hiện, chỉ có 10% doanh nghiệp trong nước có công nghệ hiện đại; 38% ở mức trung bình, còn lại 52% thuộc loại lạc hậu và rất lạc hậu. Trong khi đó, khi tiêu chí để đạt trình độ nước công nghiệp hoá, hiện đại hoá thì tỉ lệ doanh nghiệp sử dụng công nghệ cao phải là trên 60%. Đặc biệt một số lĩnh vực như: sản xuất vật liệu xây dựng, thực phẩm, dệt - nhuộm,... tỷ lệ công nghệ lạc hậu càng chiếm tỷ trọng rất cao. Theo số liệu điều tra, hiện nay có đến 73% nhà xưởng của các doanh nghiệp là chấp vá. Và chỉ có từ 1 đến 5% sản phẩm do doanh nghiệp Việt Nam làm ra đạt chất lượng tiêu chuẩn quốc tế.



Hình 2.1: Trình độ máy móc thiết bị, công nghệ một số ngành của các DN VN -

Nguồn: Tìm hiểu và sử dụng Tín dụng thuê mua [4]

Như vậy, để đáp ứng yêu cầu về cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập, chắc chắn rằng các doanh nghiệp của Việt nam sẽ chẳng thể vẫn tiếp tục thể “bình chân” sử dụng những công nghệ lạc hậu để tạo ra các sản phẩm không thể cải tiến về chất lượng trong khi giá thành sản phẩm luôn ở mức cao. Đó là chưa kể đến yêu cầu gia tăng sản lượng để mở rộng thị phần. Chính vì vậy, nhu cầu đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ của các doanh nghiệp nước ta trong thời gian tới sẽ rất lớn. Đây là một cơ sở hết sức quan trọng là nền tảng cho sự phát triển của dịch vụ CTTC.

Thực tế cũng chứng minh rằng xu hướng trên đã diễn ra đúng theo dự báo. Con số thống kê cho thấy, chỉ trong năm 2006, tính riêng nhập khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng kim ngạch đã đạt tới 6,63 tỷ USD, tăng hơn 25% so với năm 2005. Trong đó, máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng được nhập khẩu nhiều nhất từ Nhật Bản, kim ngạch đạt 1,38 tỷ USD, chiếm 20,8% trong tổng kim ngạch nhập khẩu, tiếp đến là Trung Quốc, kim ngạch đạt 1,2 tỷ USD, chiếm 18,1%. Nhập khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng từ các nước có công nghệ cao tại châu Âu và Mỹ cũng tăng lên trong năm 2006, cụ thể kim ngạch nhập khẩu từ Đức đạt 561,9 triệu USD, từ Mỹ đạt 225,9 triệu USD, từ Italia đạt 135,3 triệu USD, từ Pháp đạt 123,5 triệu USD và nhập khẩu từ Bỉ đạt 108,8 triệu USD.

Lý do thứ hai cho nhận định về đường hướng phát triển của thị trường CTTC là số lượng doanh nghiệp của nước ta đang rất lớn nhưng lượng vốn của các doanh nghiệp lại rất nhỏ bé. Tính đến cuối 2006 cả nước có trên 72.000 doanh nghiệp đang hoạt động, kể cả khu vực quốc doanh và ngoài quốc doanh, với tổng số vốn gần hai triệu tỷ đồng. Lượng vốn này qui đổi ra đôla Mỹ cho ta nhận ra rằng qui mô vốn của toàn bộ doanh nghiệp VN chỉ tương đương một tập đoàn đa quốc gia cỡ trung bình trên thế giới. Nếu tính lượng vốn bình quân đối với một doanh nghiệp ở VN thì mỗi doanh nghiệp chỉ có lượng vốn vào khoảng 23,95 tỷ đồng.

Bảng 2.1: Quy mô vốn của các DN Việt nam

Quy mô vốn	Tỷ lệ
Dưới 50 tỷ VNĐ	90.25%
50 – 500 tỷ VNĐ	9.27%
Trên 500 tỷ VNĐ	0.48%

Nguồn: Tạp chí Phát triển kinh tế, số tháng 10 năm 2006 [3]

Như vậy, với nhu cầu đổi mới trang thiết bị trong điều kiện nguồn vốn kinh doanh hạn hẹp thì việc tìm đến một nguồn tài trợ là điều mà các doanh nghiệp phải nghĩ tới. Ở thị trường Việt Nam, tín dụng của các NHTM đã gánh vác trách nhiệm này trong một thời gian rất dài. Vì vậy theo thời gian, khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng trung – dài hạn của khách hàng ngày càng hạn chế dần. Các doanh nghiệp buộc phải đáp ứng đầy đủ khá nhiều các điều kiện của các NHTM mới có được cơ hội sử dụng nguồn tài trợ này, trong đó đặc biệt là các điều kiện về tài sản thế chấp, điều kiện về uy tín trong quan hệ tín dụng với các NHTM,...

CTTC ra đời trên thị trường Việt Nam được đánh giá là một giải pháp tốt để hỗ trợ cho doanh nghiệp và giải quyết một phần gánh nặng tài trợ vốn mà các NHTM đang gặp phải. Sự ra đời của các Cty CTTC cũng là một tất yếu theo quy luật phát triển của thị trường. Với đặc trưng không cần tài sản đảm bảo và những tiện ích thiết thực khác của loại hình dịch vụ này, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội để giải tỏa nhu cầu về vốn để đầu tư phát triển. Và như vậy, có thể nói trên thị trường CTTC Việt Nam, cầu của cho thuê tài chính đang rất lớn.

2.2.2. CUNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TRÊN THỊ TRƯỜNG CTTC VIỆT NAM

Đánh dấu bằng sự ra đời của Công ty CTTC Quốc tế VILC năm 1996, tính đến nay đã có 12 công ty CTTC được cấp phép hoạt động ở VN, trong đó có 8 công ty trực thuộc các NHTM, 1 Cty liên doanh và 3 Cty 100% vốn đầu tư nước ngoài. Các công ty CTTC hoạt động chủ yếu ở 2 thành phố có tốc độ phát triển kinh tế sôi động trong cả nước là Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh. Ngoài ra, một số các công ty đã mở chi nhánh tại các tỉnh như: Hải Phòng, Quảng Ninh Đà Nẵng, Bình Dương, Cần Thơ để khai thác thị trường ở các khu vực này. Đồng thời, các Cty CTTC thuộc khối ngân hàng thương mại còn mở rộng phạm vi hoạt động của mình thông qua việc ủy thác nghiệp vụ CTTC đến các chi nhánh của Ngân hàng mẹ.

Bảng 2.2: Các công ty CTTC tại Việt Nam

Stt	Tên Công ty	Tên viết tắt	Vốn điều lệ	Năm thành lập
1	CT CTTC NH Nông nghiệp & Phát triển Nông Thôn 1	ALC1	150	1998
2	CT CTTC NH Nông nghiệp & Phát triển Nông Thôn 2	ALC2	150	1998
3	CT CTTC Ngân hàng Đầu tư và Phát triển 1	BIDV1	200	1998
4	CT CTTC Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	VCB	100	1998
5	CT CTTC Kexim	Kexim	209	1996
6	CT CTTC Ngân hàng Công Thương Việt Nam	ICB	100	1998
7	CT CTTC Quốc Tế	VILC	81	1996
8	CT CTTC Ngân hàng Đầu tư và Phát triển 2	BIDV 2	150	2004
9	CT CTTC ANZ_Vtrack	ANZ-VTrac	81	1999
10	CT CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	SBL	150	2006
11	CT CTTC Chialease	Chialease	150	2006
12	CT CTTC Ngân hàng TMCP Á Châu	ACBL	100	2007

Nguồn: website Ngân hàng Nhà nước Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn> [9]

Không giống các nước phát triển khác, Cho thuê tài chính có thể là một nghiệp vụ mà NHTM được phép cung cấp, Nghị Định Chính phủ số 16/ND- CP ngày 02/05/2001 bắt buộc các tổ chức muốn thực hiện nghiệp vụ này phải thành lập một công ty CTTC dưới các hình thức sau:

- Cty CTTC Nhà nước.
- Cty CTTC cổ phần.
- Cty CTTC trực thuộc của tổ chức tín dụng,
- Cty CTTC liên doanh.
- Cty CTTC 100% vốn nước ngoài.

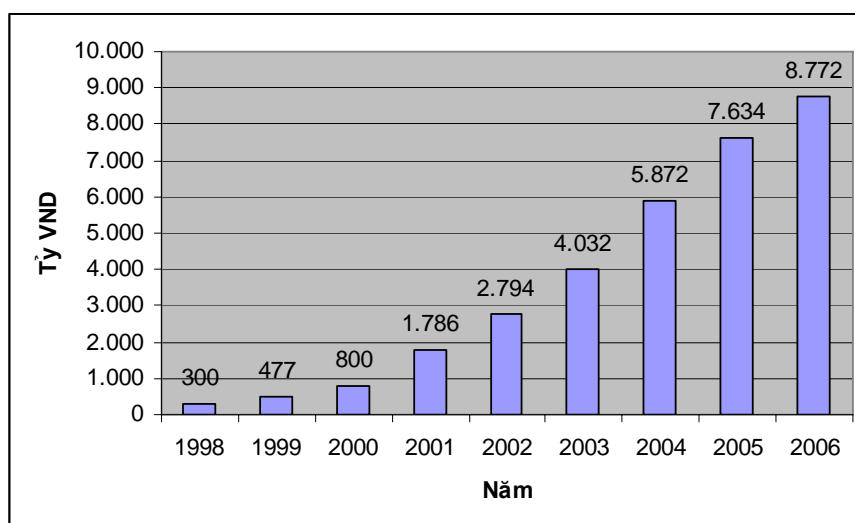
Do đó, các NHTM khi muốn thực hiện dịch vụ này đều phải đứng ra thành lập một công ty CTTC trực thuộc. Chính vì lý do trên, cả 7 công ty CTTC 100% vốn trong nước đang hoạt động trong nước đều được thành lập dưới dạng công ty con của TCTD. Đây là một lợi thế cơ bản ban đầu cho hoạt động của các công ty này nhờ ở sự hỗ trợ rất lớn từ Ngân hàng mẹ về vốn, nhân lực, mạng lưới hoạt động, mạng lưới khách hàng, chiến lược kinh doanh.

Với số vốn điều lệ vào khoảng 80 đến 200 tỷ VNĐ, quy mô vốn của các công ty CTTC còn tương đối nhỏ bé so với các ngân hàng thương mại trong thời điểm hiện nay. Chính vì quy mô vốn này, các giới hạn về tài trợ sẽ ảnh hưởng đến việc phát triển của các công ty CTTC khi muốn tham gia vào các dự án lớn. Vì vậy, tài trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp sản xuất hàng nhập khẩu đang là thị trường cơ bản nhất mà các công ty CTTC tại Việt Nam đang nhắm tới.

2.2.3. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CÁC CÔNG TY CTTC TẠI VIỆT NAM

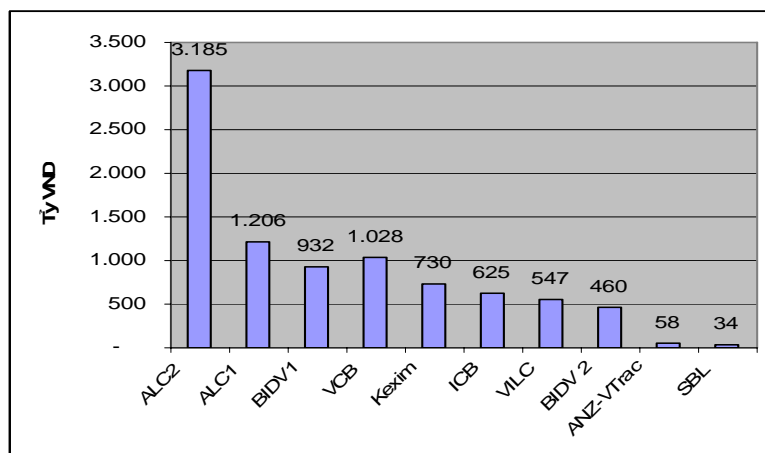
2.2.3.1. Tăng trưởng dư nợ và thị phần của các công ty

Với hơn 10 năm hoạt động, ngành CTTC tại Việt Nam đã đạt được những bước tiến đáng kể. Dư nợ cho thuê ngày càng tăng với tốc độ cao hơn. Nếu bắt đầu với cột mốc là năm 1998, toàn thị trường CTTC chỉ đạt doanh thu vốn vện 300 tỷ VNĐ thì đến cuối năm 2004, (thị trường lúc này có 8 công ty) tổng dư nợ CTTC đã đạt 5.872 tỷ VNĐ. Không dừng lại ở đó, tổng kết số liệu năm 2005, tổng dư nợ CTTC đã đạt con số 7.634 tỷ VNĐ, tăng 30% so với năm 2004. Đến cuối năm 2006, toàn thị trường CTTC đã có 11 Cty hoạt động với dư nợ CTTC đạt con số 8.772 tỷ VNĐ, tăng 15% so với cuối năm 2006. Đây là những con số thể hiện mức tăng trưởng đáng khích lệ và chứng tỏ rằng CTTC đã xâm nhập ngày càng mạnh hơn vào hoạt động tài trợ vốn cho các doanh nghiệp. San sẻ dần gánh nặng mà các NHTM đang phải gánh vác.



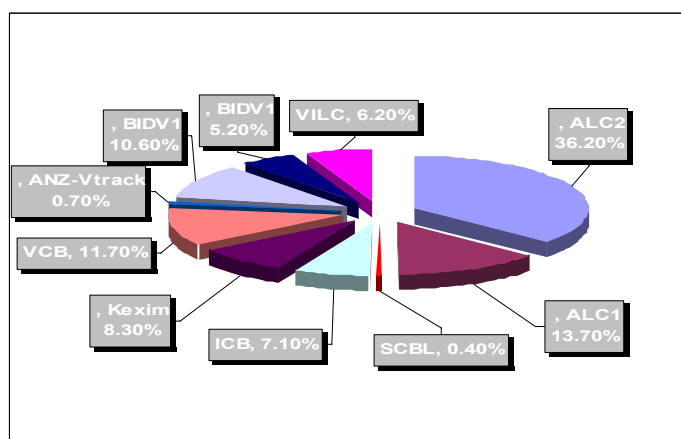
Hình 2.2 : Dư Nợ CTTT trên toàn thị trường – **Nguồn**: Tổng hợp từ số liệu báo cáo trên website NHNN Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn> [9]

Trong tổng dư nợ 8.772 tỷ của toàn thị trường cuối năm 2006, Công ty CTTC Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn 2 (ALC2) đã nắm đến xấp xỉ 3.186 tỷ, kể đến ALC1 và VCB. Các Cty CTTC khác như BIDV1, Kexim, ICB, VILC có dư nợ vào khoảng từ 500 -1.000 tỷ và các Cty khác như ANZ- Vtrack, SBL thì dư nợ còn tương đối nhỏ bé.



Hình 2.3: Dư nợ CTTC đến 31/12/2006 của các Cty CTTC trên thị trường Việt Nam -
Nguồn: Thông tin tín dụng CIC số tháng 03/2007 [4]

Tính đến thời điểm cuối năm 2006, xét về thị phần CTTC tại Việt Nam, các công ty CTTC thuộc khối NHTM quốc doanh vẫn đang chiếm lĩnh. Các công ty CTTC nước ngoài, công ty CTTC liên doanh tỏ ra không ưu thế so với các công ty CTTC của khối NHTM nhà nước. VILC tuy là công ty CTTC ra đời đầu tiên nhưng sau khoảng thời gian hoạt động lâu nhất, thị phần của nó mới chỉ là 6.2% - một con số hết sức khiêm tốn.



Hình 2.4: Thị phần của các công ty CTTC trên thị trường (thời điểm 12/2006)-
Nguồn: Thông tin tín dụng – CIC số tháng 3/2007 [4]

Mặc dù doanh số CTTC qua các năm có sự gia tăng nhưng nếu so sánh với dư nợ tín dụng khối NHTM thì tỷ trọng CTTC vẫn còn rất thấp (xem bảng 3.2). Điều này cho thấy phần thị trường chưa khai thác được của các công ty CTTC là rất rộng lớn. Và do đó, để đạt được mục tiêu gia tăng doanh số cho thuê và thị phần, các công ty CTTC cần phải có những giải pháp thiết thực và kịp thời. Có như vậy, khoảng cách giữa doanh số CTTC với doanh số cho vay của tín dụng các NHTM mới có cơ hội được rút ngắn.

Bảng 2.3: So sánh thị phần CTTC với Tín dụng NHTM

Đơn vị tính: tỷ VND

Năm	CTTC		TÍN DỤNG		% CTTC so với Tín dụng
	Doanh số	Tốc độ tăng	Doanh số	Tốc độ tăng	
2004	5,872	-	410,651	-	1.43%
2005	7,634	30%	555,939	35%	1.37%
2006	8,772	15%	722,721	30%	1.21%

Nguồn: Số liệu thống kê của Vụ Chính sách tiền tệ - NHNN

2.3.2.2. Chất lượng dịch vụ CTTC

Bên cạnh việc tăng trưởng về dư nợ, chất lượng dịch vụ CTTC của các Cty đang cung cấp trên thị trường được đánh giá cao. Với tiêu chí thực hiện nghiệp vụ CTTC một cách đơn giản và nhanh gọn cho khách hàng, hầu hết từ quy trình, cách thức thực hiện cho đến các mẫu biểu liên quan nghiệp vụ đều được các công ty CTTC thiết lập theo hướng mang lại thuận tiện và dễ hiểu cho khách hàng. Các công ty CTTC hiện nay đều không giới hạn địa bàn hoạt động mà trải rộng đến tất cả các khách hàng có nhu cầu trong cả nước. Các dịch vụ tư vấn về công nghệ, máy móc thiết bị, về quản trị... đều được các công ty CTTC cung cấp miễn phí khi khách hàng có nhu cầu. Do đó, dịch vụ CTTC ngày càng được thị trường biết đến nhiều hơn với những tiện ích thiết thực của nó.

Trong thực tế, dịch vụ CTTC mà các công ty CTTC khác nhau đang cung cấp trên thị trường hiện nay cũng có khá nhiều những điểm khác biệt để khách hàng cân nhắc và lựa chọn. Trước hết, đó là sự khác biệt về điều kiện thuê và lãi suất. Về điều kiện thuê thì có thể nhận thấy rõ là các công ty CTTC có yếu tố nước ngoài thường đòi hỏi những điều kiện thuê khắt khe hơn. Điển hình như ANZ – Vtrack, Kexim luôn yêu cầu khách hàng doanh nghiệp phải có báo cáo tài chính được kiểm toán trong khi đó đối với các công ty

CTTC Việt Nam thì yêu cầu này không được tính đến. Thậm chí trong nhiều trường hợp, các công ty CTTC Việt Nam còn chấp nhận việc sử dụng các thông tin do doanh nghiệp cung cấp khác với số liệu thể hiện trên sổ sách để cho thuê. Lý do này xuất phát từ nguyên nhân là hầu hết các doanh nghiệp đều có tư tưởng “né” thuế nên số liệu báo cáo trên sổ sách về doanh số, lợi nhuận luôn thấp hơn số liệu trong thực tế.

Về lãi suất: Cũng tương tự như cấp tín dụng trong các NHTM, lãi suất của từng hợp đồng CTTC, của từng công ty CTTC cũng sẽ khác nhau tùy thuộc vào rất nhiều yếu tố như: giá vốn đầu vào, thời kỳ và cung cầu thị trường, thực trạng từng hồ sơ... Tuy nhiên, một điều khá rõ ràng là lãi suất của các công ty CTTC khối NHTM Nhà nước vẫn đang chiếm ưu thế trên thị trường CTTC. Trong khi lãi suất thuê bình quân vào thời điểm hiện nay của các công ty CTTC còn lại vào khoảng từ 1.15 – 1.25%/ tháng kết hợp với mức ký quỹ khoảng 5% trên giá trị tài sản thuê thì lãi suất mà các công ty CTTC khối NHTM nhà nước áp dụng chỉ giao động trong khoảng từ 1.05 – 1.1%/tháng với tỷ lệ ký quỹ bằng 0% (ICB Leasing) hoặc một tỷ lệ rất thấp, trung bình 2% (ALC1, ALC2, ...). Đây cũng là một trong những nguyên nhân lý giải cho việc chiếm lĩnh thị phần lớn hơn và nhanh hơn của các công ty này.

Một sự đa dạng khác trong dịch vụ CTTC đang được cung cấp trên thị trường Việt Nam hiện nay là cách thức tính lãi: Với các công ty CTTC, phần tham gia của khách hàng sẽ bao gồm hai phần: phần đặt cọc và phần ký cược. Hiểu một cách nôm na thì phần đặt cọc sẽ được trừ đi cho khách hàng khi nhận nợ thuê. Tuy nhiên hiện nay, với mỗi công ty CTTC, cách hiểu này sẽ được khác đi. Lấy ví dụ đối với Kexim: Công ty này sẽ áp dụng cho khách hàng lãi suất thuê vào khoảng từ 0.63% - 0.64%/ tháng, một con số quá hấp dẫn. Tuy nhiên, khoản tham gia đặt cọc của khách hàng là 30% sẽ chỉ được trừ 10% vào số tiền nhận nợ, nghĩa là 90% giá trị máy móc thiết bị sẽ là khoản nợ của khách hàng đối với Cty CTTC. 20% tham gia còn lại của khách hàng sẽ được hưởng lãi suất không kỳ hạn và được Cty CTTC hoàn trả khi hết hạn hợp đồng. Chính từ những cách thức áp dụng khác nhau này, khách hàng sẽ phải tính toán xem hình thức nào là có lợi cho mình nhất để ưu tiên sử dụng khi thương lượng điều kiện thuê với các công ty CTTC.

2.3.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty CTTC

Tính đến thời điểm hiện nay, hoạt động kinh doanh của các công ty CTTC trên thị trường đều là có lãi và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước. Năm 2006, tổng lợi nhuận trước thuế của các Cty CTTC trên thị trường đạt khoảng 119 tỷ đồng, trong đó, ALC2 đứng đầu với trên 46 tỷ, chiếm gần 39%.

Bảng 2.4 : Kết quả hoạt động các Công ty CTTC 31/12/2006 - Đơn vị tính: 1,000 VNĐ

Stt	Tên công ty	Nợ QH	Tỷ lệ NQH/Dư nợ thực tế	LN Trước thuế	Tỷ lệ TN/ Dư nợ thực tế	Bình quân tăng trưởng hàng năm
1	ALC2	86,762	2.72%	46,173	1.45%	353,991
2	ALC1	56,361	4.67%	16,144	1.34%	134,044
3	BIDV1	85,747	9.20%	912	0.10%	103,521
4	VCB	13,064	1.27%	12,996	1.26%	114,258
5	Kexim	109,883	15.06%	4,075	0.56%	66,352
6	ICB	27,276	4.36%	9,250	1.48%	69,461
7	VILC	21,511	3.93%	16,957	3.10%	49,769
8	BIDV 2	25,522	5.55%	6,567	1.43%	153,187
9	ANZ-VTrac	-	0.00%	4,432	7.63%	7,257
10	SBL	-	0.00%	1,209	3.59%	33,675

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ các báo cáo do SBL cung cấp [1]

Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ CTTC của các công ty nhìn chung ở mức thấp và khá ổn định. Riêng một số công ty CTTC có tỷ lệ nợ quá hạn cao (ví dụ Kexim 15.06%, BIDV1 9.2%,...) là do con số thời điểm 31/12, một số khoản nợ vay trễ hạn vài ngày trong thanh toán bị chuyển quá hạn. Trong thực tế, con số nợ quá hạn bình quân của các công ty này trong quá trình hoạt động duy trì ở mức thấp hơn nhiều. Đồng thời, tỷ lệ tài sản thu hồi trước hạn do khách hàng vi phạm điều khoản thanh toán trong tổng tài sản thuê của các công ty ở mức thấp.

Tuy nhiên, qua con số tổng kết trên, có thể thấy rằng kết quả hoạt động của các công ty CTTC trên thị trường hiện nay còn có sự chênh lệch khá lớn. Xét về mức vốn điều lệ thì rõ ràng, các công ty không có sự chênh lệch nhiều nhưng kết quả hoạt động mang lại trên quy

mô vốn điều lệ này lại rất khác biệt. Tương tự, tỷ lệ thu nhập tính trên dư nợ thực tế của các công ty cũng rất khác biệt. Trong đó, các công ty CTTC có yếu tố nước ngoài như Kexim, VILC mặc dù dư nợ rất thấp nhưng mức thu nhập/tỷ lệ dư nợ thực tế lại cao hơn hẳn so với các công ty CTTC thuộc khối trong nước, ngoại trừ công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương tín SBL. Điều này cho thấy còn có nhiều những khác biệt về lãi suất CTTC – yếu tố chính tạo ra thu nhập của các Công ty CTTC cũng như trong cách quản lý chi phí hoạt động của các công ty trên thị trường hiện nay.

2.3. ĐÁNH GIÁ THÀNH QUẢ, HẠN CHẾ CỦA THỊ TRƯỜNG CTTC VIỆT NAM

2.3.1. THÀNH QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Với hơn mười năm hình thành và phát triển tại thị trường Việt Nam, CTTC đã đạt được những thành quả nhất định và đã dần trở thành một kênh dẫn vốn trung dài hạn quan trọng và hữu hiệu để thu hút các nguồn vốn trong xã hội nhằm phục vụ cho nhu cầu đầu tư phát triển và nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp Việt Nam và phục vụ một phần nhu cầu tiêu dùng của xã hội.

Dịch vụ CTTC mà các công ty CTTC đang cung cấp trên thị trường hiện nay không hề có sự phân biệt giữa các thành phần kinh tế trong xã hội, thậm chí đối với các doanh nghiệp mới thành lập chưa đi vào hoạt động cũng hoàn toàn có cơ hội để sử dụng dịch vụ này. Và như vậy, với dịch vụ CTTC, các doanh nghiệp thuê có cơ hội để áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến nhất vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Bên cạnh đó là những tiện ích từ các dịch vụ tư vấn công nghệ, tư vấn quản trị miễn phí khác do các công ty CTTC cung cấp cũng mang lại những giá trị tăng thêm đáng kể cho các doanh nghiệp sử dụng loại hình dịch vụ này.

Tên thị trường Việt Nam hiện nay, sự ra đời của các công ty CTTC đứng trên một khía cạnh nào đó cũng đã tạo ra một áp lực cạnh tranh nhất định đối với các NHTM, buộc các NHTM cũng phải có những động thái để cải thiện chất lượng dịch vụ tín dụng của mình. Điều này đã tạo ra những thuận lợi cho các doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay để tiếp cận với các nguồn vốn.

Sự ra đời của các công ty CTTC và loại hình CTTC trên thị trường cũng đánh dấu một nấc phát triển của thị trường tài chính Việt Nam. Hoạt động của các công ty CTTC trong thời

gian qua đã đóng góp đáng kể vào sự phát triển chung của nền kinh tế, tạo công ăn việc làm cho người lao động và đóng góp vào ngân sách Nhà nước.

2.3.2. HẠN CHẾ

Bên cạnh những thành quả đã đạt được, thị trường CTTC Việt Nam cũng còn nhiều hạn chế cần khắc phục để phát triển hơn nữa và đóng góp nhiều hơn vào sự phát triển của đất nước. Có thể kể ra một số hạn chế cơ bản sau:

2.3.2.1. Thị phần CTTC nhỏ hẹp

Như đã trình bày ở phần 2.1, thị trường CTTC Việt Nam có tiềm năng rất lớn. Chính vì vậy, với vốn vẹn chỉ 11 công ty CTTC, các công ty này vẫn chưa phải cạnh tranh quyết liệt với nhau để giành thị phần mà vẫn có thể ung dung để khai thác thị trường và thu lợi nhuận.

Tuy nhiên, nói như vậy không có nghĩa là hoạt động CTTC của các công ty CTTC trên thị trường đều diễn ra suôn sẻ và phát triển. Nếu nhìn vào mức độ tăng trưởng dư nợ của các công ty CTTC trên thị trường thì rõ ràng con số đạt được chưa đủ để gây ấn tượng. Thống kê cho thấy, nếu tính trên tổng vốn đầu tư của nền kinh tế thì tỷ trọng thực hiện qua CTTC của nước ta chỉ mới chiếm 1/100, nếu tính tỷ trọng của đầu tư qua hình thức CTTC với kênh tín dụng ngân hàng thì doanh số cho thuê tài chính đạt được chỉ vào khoảng 1,2%. Trong khi đó, tại các quốc gia phát triển, so với tín dụng thì CTTC tài trợ đến 15 -20%, tức là chiếm khoảng 1/5 thị phần tài trợ.

Ngoại trừ công ty CTTC của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông Thôn có tốc độ tăng trưởng dư nợ ở mức khá thì hầu hết các công ty CTTC còn lại đều tăng trưởng dư nợ rất chậm chạp, kể cả các công ty CTTC có yếu tố nước ngoài. Một số Cty CTTC như ANZ- Vtrack, VILC, ICB... sau hơn 9 năm hoạt động nhưng dư nợ thực tế chỉ dừng lại ở con số mấy trăm tỷ và thị phần hầu như chỉ thu hẹp ở khu vực đặt trụ sở hoạt động. Điều này thể hiện rằng còn rất nhiều khó khăn cho các công ty CTTC, cả ở khía cạnh khách quan và chủ quan. Tiềm năng là có thực, nhu cầu của doanh nghiệp là có thực. Tuy nhiên, để tạo được một cầu nối cho sự gặp gỡ giữa cung và cầu sẽ luôn luôn là một khoảng cách không nhỏ.

2.3.2.2. Hàng hóa thuê tài chính không đa dạng

Không chỉ giới hạn ở quy mô tài trợ, cơ cấu dư nợ theo loại hình tài sản thuê của các Cty CTTC trên thị trường Việt Nam hiện nay cũng tồn tại nhiều hạn chế. Tài sản thuê của các công ty chỉ tập trung vào máy móc thiết bị ở một số ngành sản xuất, chế biến như: bao bì, in ấn, khai khoáng, nhựa, sắt thép, xây dựng, thủy sản... và các phương tiện giao thông vận tải như: tàu thuyền, xà lan, ô tô. Một số tài sản thuê vốn rất tiềm năng nhưng lại ít rủi ro như mảng cho thuê máy móc thiết bị văn phòng (vi tính, máy in, máy photo,...), máy móc sinh hoạt gia đình có giá trị cao (tivi, tủ lạnh,...) hầu như chưa được khai thác.

Giá trị phương tiện vận chuyển trong cơ cấu tài sản cho thuê chiếm gần 2/3 tổng giá trị tài sản cho thuê của các công ty CTTC. Việc đầu tư mạnh vào phương tiện vận chuyển cũng là một lợi thế của các công ty CTTC vì với phương tiện vận chuyển thì rủi ro nói chung thường ít hơn đối với phần lớn tài sản thuê là máy móc thiết bị. Điều này xuất phát từ hai lý do mà trước hết là tính thông dụng và thanh khoản của phương tiện vận chuyển, đặc biệt là ô tô. Kế đến đó là đặc tính dễ dàng để thẩm định về chất lượng và giá cả của các loại tài sản thuê này. Vì vậy, việc thẩm định và xử lý hồ sơ thường rất nhanh chóng. Bên cạnh đó thị trường ô tô cũ của Việt Nam vốn phát triển hơn nhiều so với thị trường máy móc thiết bị cũ vì vậy khi có rủi ro xảy ra với hợp đồng thuê thì việc thanh lý tài sản thuê thường dễ dàng hơn rất nhiều.

2.3.2.3. Phương thức giao dịch CTTC còn đơn điệu

Hình thức CTTC ba bên vẫn là phương thức chủ yếu nhất trong nghiệp vụ CTTC tại Việt Nam. Hiện nay có đến hơn 95% số hợp đồng cho thuê được thực hiện qua hình thức này. Mua và cho thuê lại chỉ xuất hiện trong một vài hợp đồng cho thuê. Các hình thức khác như cho thuê tài chính hợp tác, cho thuê tài chính giáp lưng vẫn chưa được áp dụng.

Nhìn nhận một cách khách quan thì lựa chọn phương thức CTTC ba bên vẫn là một lựa chọn phù hợp của các công ty CTTC trong giai đoạn hiện nay. Trước hết, CTTC là lĩnh vực mới ở Việt Nam, vì vậy, trong điều kiện hệ thống pháp lý về CTTC vẫn chưa hoàn thiện thì mức độ rủi ro trong hoạt động CTTC theo các chuyên gia nhận định là khá cao. Điều này bắt buộc các công ty CTTC phải rất thận trọng trong việc quyết định đường hướng phát triển của mình. Trong phương thức CTTC 3 bên, đa số tài sản thuê là tài sản

mới, vì vậy, thuận lợi cho việc thẩm định tài sản, giá cả cũng như hạn chế được phần nào rủi ro về công nghệ lạc hậu. Trái lại, phương thức bán tái thuê trong thực tế gặp không ít khó khăn trong thực hiện. Việc định giá tài sản, thẩm định tình hình tài chính của khách hàng đòi hỏi mất rất nhiều thời gian trong khi đó, rủi ro lại rất lớn. Chính vì vậy, phương thức ba bên vẫn được các Cty CTTC hoan nghênh hơn cả.

Mặc dù là lựa chọn an toàn nhất nhưng phương thức tài trợ ba bên làm cho công ty CTTC mất đi những cơ hội để tham gia các dự án lớn cũng như vô tình làm mất đi những ưu điểm mà CTTC vốn có.

2.3.3. NGUYÊN NHÂN

Thực trạng trên xuất phát từ nhiều nguyên nhân, bao gồm cả những nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan. Trước hết, xin được đề cập đến nhóm nguyên nhân khách quan. Đó là:

2.3.3.1. Các quy định liên quan đến giới hạn nguồn vốn cho vay và nguồn vốn huy động của công ty CTTC còn có những bất cập

Hầu hết các công ty CTTC của chúng ta hiện nay đều hình thành trên cơ sở công ty con trực thuộc NHTM. Chính vì vậy, hạn chế về vốn để hoạt động của các công ty này là rất lớn. Hiện nay, các công ty CTTC có quy mô từ 100 tỷ đến 300 tỷ VND. Nếu theo quy định hạn mức cho thuê tối đa đối với một khách hàng thì dự án cao nhất mà Cty CTTC có thể tài trợ là trung bình từ 30 tỷ đến 90 tỷ VNĐ (tương đương khoảng 6 triệu USD). Như vậy, với quy định trên, các công ty CTTC chỉ dừng lại quy mô đầu tư vào các dự án vừa và nhỏ. Điều này cản trở sự phát triển của hoạt động CTTC trong điều kiện quy mô đầu tư của các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đang ngày một nâng cao.

Bên cạnh việc giới hạn quy mô cho vay thì quy định về việc công ty CTTC chỉ được phép huy động vốn từ nguồn tiết kiệm trung – dài hạn trong dân cư cũng là một yếu tố không thuận lợi cho công ty CTTC. Chính vì quy định này, quy mô tài sản có hình thành trong công ty CTTC bị hạn chế rất nhiều. Việc quy định chỉ được phép huy động hình thức trên 13 tháng vừa gây khó khăn cho công tác huy động vì ngoại trừ các khoản tiết kiệm của người già, người hưu trí thì người dân ít để đồng tiền nằm im trong ngân hàng một khoảng thời gian dài như vậy, do đó các hình thức huy động tiết kiệm ngắn hạn, tiết kiệm không

kỳ hạn vẫn luôn chiếm ưu thế. Hơn nữa, việc huy động kỳ hạn dài phải đi kèm với lãi suất huy động cao. Vì thế, đẩy giá vốn đầu vào của các công ty CTTC tăng đáng kể.

Một nguồn vốn nữa cho hoạt động của các công ty CTTC là phát hành giấy tờ có giá. Tuy nhiên, việc phát hành giấy tờ có giá để huy động vốn gần như không thực hiện được vì phải có sự đồng ý của Ngân hàng Nhà nước. Vì vậy, trong thực tế hơn 10 năm hoạt động CTTC ở Việt Nam, vẫn chưa có một công ty CTTC nào đứng ra phát hành giấy tờ có giá để huy động vốn. Các công ty CTTC hầu hết đều sử dụng hình thức đi vay từ ngân hàng mẹ sau khi đã sử dụng hết vốn điều lệ của mình và các nguồn huy động. Việc đi vay vừa ràng buộc các công ty CTTC vào những điều khoản cơ bản phải tuân thủ trong khi đó lãi suất cho vay bao giờ cũng phải cao hơn lãi suất huy động. Chính vì vậy, chi phí giá vốn của các công ty CTTC càng cao buộc các công ty CTTC phải tìm cách đẩy đầu ra lên cao hơn nhằm đảm bảo có lãi. Chính vì vậy làm giảm sức cạnh tranh của các công ty CTTC trong mối tương quan so sánh với hình thức tín dụng tại các NHTM.

2.3.3.2. Một số quy định của Pháp luật về hoạt động CTTC vẫn chưa đi vào thực tiễn

Nghị định 65 ra đời, sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 16 đem lại nhiều thuận lợi và tạo niềm tin cho sự phát triển của hoạt động CTTC. Tuy nhiên, để Nghị định này đi vào thực tiễn thì cũng còn rất nhiều những khó khăn, vướng mắc mà cho đến nay, với gần 3 năm Nghị định 65 có hiệu lực thì các cơ quan có trách nhiệm vẫn chưa hề giải quyết được.

Trước hết đó là vấn đề đăng ký lưu hành phương tiện giao thông: mặc dù các quy định về CTTC đã cho phép các phương tiện lưu thông được quyền đăng ký sở hữu tại nơi công ty CTTC đóng trụ sở hoặc tại nơi khách hàng thuê tài chính có đăng ký kinh doanh nhưng cho đến nay, các công ty CTTC vẫn không thực hiện được việc này. Lý do đơn giản là chưa có Thông tư hướng dẫn liên Bộ nên Bộ Công an vẫn chưa có đủ cơ sở để cho phép tài sản thuê tài chính được đăng ký lưu hành tại nơi khách hàng đăng ký kinh doanh. Đây thực sự là một thiệt thòi lớn cho cả bản thân các công ty CTTC lẫn doanh nghiệp vì nhu cầu đầu tư vào phương tiện giao thông rất lớn, cả đối với xe ô tô cá nhân và xe khách, xe tải, xe container của các doanh nghiệp vận chuyển.

Mặc dù Nghị định 16 quy định rõ về việc khách hàng sử dụng phương tiện lưu thông thuê tài chính được phép sử dụng bản sao công chứng để lưu thông phương tiện tuy nhiên,

trong thực tế, rất nhiều khách hàng đã vấp phải khó khăn trong vấn đề lưu thông vì một số nơi, cơ quan chức năng không chấp nhận bản sao này. Mặc dù đã được quy định rõ ràng nhưng những vướng mắc trên luôn tạo ra những phiền hà, khó khăn trong hoạt động của khách hàng thuê.

Về vấn đề thu hồi tài sản thuê: vấn đề quyền được thu hồi tài sản khi bên thuê vi phạm hợp đồng cũng là một trong những vấn đề gây nhiều bàn cãi. Trên thực tế quyền này gần như không thể thực hiện được vì bên thuê thường không chịu giao tài sản, nếu không có sự hỗ trợ của các cơ quan thi hành pháp luật. Vì vậy, cần hơn nữa là những chế tài được quy định rõ ràng để giúp các công ty CTTC thu hồi được ngay tài sản của mình để đảm bảo hạn chế rủi ro thất thoát cũng như xử lý kịp thời các khoản nợ vay có nguy cơ.

2.3.3.3. Hạn chế trong danh mục tài sản được phép thuê tài chính

Các doanh nghiệp mới thành lập cũng như các doanh nghiệp có dự án đầu tư mở rộng sản xuất thường bắt buộc phải đầu tư cùng lúc hai hạng mục đó là: mua sắm và xây dựng cơ bản nhà xưởng và đầu tư vào máy móc thiết bị hoạt động. Theo quy định hiện hành của Luật, các công ty CTTC không được phép đầu tư vào bất động sản. Chính vì vậy, công ty CTTC chỉ có thể tài trợ cho doanh nghiệp các hạng mục MMTB. Và như vậy, doanh nghiệp vẫn phải tìm đến NHTM để giải quyết nhu cầu vốn cho cơ sở hạ tầng. Bất lợi trên khiến các doanh nghiệp thường làm việc với NHTM để được đầu tư cùng lúc cả hai hạng mục. Vì vậy, các công ty CTTC mất lợi thế cạnh tranh trong các trường hợp này.

Không chỉ vậy, nhu cầu bất động sản là nhà ở trong dân cư luôn ở mức rất cao mà từ trước đến nay, các NHTM đã phải gánh gồng để tài trợ nhu cầu này. Đây cũng là một vấn đề gia tăng rủi ro cho hoạt động tín dụng của các NHTM. Chính vì vậy, việc mở rộng danh mục tài sản thuê tài chính sang các công ty CTTC vừa theo đúng thông lệ quốc tế, vừa tạo điều kiện cho sự phát triển của hoạt động CTTC trong sự phát triển chung của nền kinh tế.

2.3.3.4. Hiệp hội CTTC vẫn chưa phát huy được vai trò như kỳ vọng

Ngày 15/12/2006, Hiệp hội Cho thuê tài chính Việt Nam (tên viết tắt là VILEA) đã chính thức ra mắt tại Hà Nội. Hiệp hội Cho thuê tài chính Việt Nam là tổ chức xã hội - nghề nghiệp của các công ty CTTC, được thành lập tự nguyện, hoạt động hợp pháp theo quy định của pháp luật, nhằm tập hợp, liên kết các hội viên hợp tác và hỗ trợ nhau có hiệu quả

cao trong hoạt động cho thuê tài chính và các hoạt động kinh doanh, dịch vụ khác, tạo điều kiện cho các hội viên phát triển bình đẳng. Đồng thời, Hiệp hội cũng là đơn vị đại diện, bảo vệ lợi ích hợp pháp của hội viên, làm cầu nối giữa các hội viên với các cơ quan nhà nước nhằm ổn định và phát triển lành mạnh, hiệu quả, an toàn ngành cho thuê tài chính tại Việt Nam.

Với mục tiêu trên, sự ra đời của VILEA được xem là một trong những thành công của nỗ lực đưa ngành CTTC của Việt Nam lên một bước tiến mới. Tuy nhiên, đứng ở góc độ của những người quan sát, cho đến thời điểm này, VILEA vẫn chưa có nhiều những đóng góp cho ngành CTTC Việt Nam. Các cuộc họp của VILEA trong nội bộ các thành viên là những công ty CTTC cũng chưa đưa ra được một tiếng nói có trọng lượng trong việc đề xuất các giải pháp để phát triển ngành lên các cơ quan chức năng có thẩm quyền hay thậm chí đó là việc nối kết các thành viên là các công ty CTTC để triển khai các dự án cho thuê hợp tác, các dự án phối hợp thực hiện việc quảng bá, marketing cho ngành CTTC... Chính vì vậy, VILEA cần phải nâng cao hơn nữa vai trò và vị thế của mình trong việc đề xuất và thực hiện các giải pháp thúc đẩy thị trường CTTC phát triển.

Trên đây là một số tồn tại khách quan cơ bản cản trở sự phát triển của ngành CTTC tại Việt Nam. Tuy nhiên, bản thân các công ty CTTC luôn là chủ thể đóng vai trò trung tâm trong sự hình thành, tồn tại và phát triển của hoạt động CTTC. Chính vì vậy, nói đến các tồn tại trong hoạt động CTTC làm hạn chế sự phát triển của CTTC thì phải đề cập đến những vấn đề “nội thân” mà các công ty CTTC đang vướng phải. Cụ thể đó là:

2.3.3.5. Các Công ty CTTC chưa xây dựng được định hướng phát triển dài hạn

Mặc dù đã hoạt động trong suốt một thời gian dài nhưng các công ty CTTC vẫn chưa xây dựng cho mình một định hướng chiến lược dài hạn để từ đó có những bước đi thích hợp cho sự phát triển. Đặc biệt, việc nghiên cứu thị trường một cách tập trung và quy mô vẫn chưa được thực hiện. Hầu hết các công ty đi theo con đường mà người ta gọi là “bán cái mình có” chứ chưa thực sự là đưa ra những dịch vụ mà thị trường cần. Trong điều kiện các NHTM đang cạnh tranh hết sức quyết liệt và hàng loạt các NHTM mới đang sắp ra đời, đòi hỏi các công ty CTTC sẽ phải có những động thái tích cực hơn nữa để xây dựng một định hướng phát triển dài hơi và hiệu quả.

2.3.3.6. Công tác quảng cáo, tuyên truyền cho hoạt động CTTC chưa được thực hiện đầy đủ

Một vấn đề nữa thường được nhắc đến hiện nay chính là vấn đề quảng cáo, tuyên truyền cho các công ty CTTC. Có thể nói mặc dù đã xuất hiện ở Việt Nam từ khoảng năm 1997 đến nay nhưng khái niệm về CTTC còn khá mới mẻ ở thị trường Việt Nam. Trên thị trường Việt Nam hiện nay rất nhiều DN cần vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị...nhưng thay vì đến các công ty CTTC để tìm sự giúp đỡ thì các DN này lại tìm đến ngân hàng để vay vốn mặc dù ở đây thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để được vay vốn khó hơn rất nhiều. Thực trạng trên một mặt là do thói quen khó thay đổi của các DN ở Việt Nam nhưng một phần quan trọng là do hoạt động kinh doanh CTTC chưa được tuyên truyền phổ biến và quảng cáo rộng rãi ở Việt Nam.

Nếu không phải là người đang hoạt động trong ngành CTTC, hoặc là chưa hề sử dụng dịch vụ CTTC, sẽ rất khó khăn để tìm kiếm các thông tin liên quan đến hoạt động của các công ty này. Tuyên truyền qua báo chí là một hình thức rất phổ biến tuy nhiên rất ít tên các công ty CTTC xuất hiện trên mặt báo, càng không thấy các công ty CTTC xuất hiện trên truyền hình để quảng cáo hoặc tài trợ một chương trình phát sóng nào đó. Không có tiềm lực tài chính vững mạnh như các NHTM nên các công ty CTTC không có điều kiện để xây dựng một trụ sở to lớn, bề thế tại các vị trí trung tâm thành phố nhưng những kênh cơ bản nhất như xây dựng website để quảng bá... cũng chỉ được các công ty CTTC quan tâm ở mức độ “vừa đủ”. Các thông tin đăng tải trên hầu hết website của các công ty CTTC đều rất hiếm hoi, chỉ những thông tin cơ về giới thiệu thế nào là CTTC và về địa chỉ liên hệ... Chính những yếu tố trên đã làm cho khái niệm về CTTC luôn là mới mẻ đối với phần lớn các doanh nghiệp và dân cư.

2.3.3.7. Việc xác định lịch thanh toán tiền thuê còn đơn điệu và cứng nhắc

Cho đến nay, hầu hết các công ty CTTC đều đơn thuần chỉ cung cấp một sản phẩm duy nhất là cho thuê tài chính đối với động sản với số tiền gốc thanh toán đều hàng tháng hoặc hàng quý, lãi suất tính trên dư nợ giảm dần và việc tất toán trước hạn chỉ được thực hiện khi công ty CTTC đồng ý và khách hàng phải đóng một khoản phí phạt cho việc tất toán trước hạn này.

Chính những điều trên đã đem lại hình ảnh một sản phẩm CTTC thiếu tính linh hoạt và chưa sát với thực tế. Đồng thời, nếu đem so sánh với tín dụng trung dài hạn của các NHTM thì các điều khoản trên đã vô tình biến CTTC thành một sản phẩm mà khách hàng bị “buộc” phải lựa chọn khi không đáp ứng được các yêu cầu về vay vốn của NHTM hơn là một sản phẩm với nhiều lợi thế so sánh vốn có của nó. Chính vì vậy, rất cần một sự sáng tạo và linh hoạt hơn nữa trong việc xây dựng sản phẩm CTTC để thu hút ngày càng nhiều khách hàng tham gia cũng như thúc đẩy sự phát triển của hoạt động CTTC.

2.3.3.8. Các dịch vụ đi kèm chưa mang lại được giá trị gia tăng cho sản phẩm CTTC

Các bộ phận tư vấn về thiết bị, công nghệ mặc dù có hình thành trong cơ cấu tổ chức của các công ty CTTC tuy nhiên chưa phát huy được vai trò của mình. Các bộ phận này chỉ đơn giản thực hiện thao tác thẩm định lại giá cả của tài sản thuê để phục vụ mục đích thẩm định của công ty CTTC. Khách hàng rất khó để nhận được những lời tư vấn mang tính chuyên môn và thực sự hữu ích vì hiện tại, sự đầu tư nhân lực, vật lực của các công ty CTTC vào bộ phận này rất ít ỏi. Hơn thế nữa, một sự liên kết giữa công ty CTTC với các nhà cung ứng, các đơn vị nghiên cứu về công nghệ cũng chỉ là trên hình thức, trên mặt giấy tờ mà chưa phát huy hiệu quả nhằm đem lại những lợi ích gia tăng cho khách hàng sử dụng dịch vụ CTTC. Chính vì vậy, về bản thân các công ty CTTC cũng đòi hỏi rất nhiều sự thay đổi, cải tiến để tự nâng cao vị thế và vai trò của mình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Ở chương này, đề tài đã đưa ra một cái nhìn tổng quát về thị trường CTTC Việt Nam cũng như sự phát triển của các công ty CTTC trên thị trường Việt Nam trong khoảng thời gian hơn 10 năm kể từ khi xuất hiện cho đến nay. Đồng thời cũng đưa ra những con số nhằm làm nổi bật những điểm cơ bản về cầu và cung dịch vụ CTTC trên thị trường để thấy được tiềm năng phát triển của hoạt động CTTC tại Việt Nam

Với việc nghiên cứu những thông tin về hoạt động CTTC trên thị trường Việt Nam, đề tài đã mạnh dạn đưa ra các ý kiến về những hạn chế mà hoạt động CTTC đang mắc phải. Và từ thực tế đó, tiến hành tìm hiểu các nguyên nhân đưa đến những hạn chế này để cung cấp cho người đọc một cái nhìn cụ thể hơn vào hoạt động CTTC tại Việt Nam hiện nay.

Với những nghiên cứu đã được thể hiện trong chương 2, rõ ràng để thị trường CTTC Việt Nam phát triển, còn phải cần đến rất nhiều những thay đổi, cải tiến cả về mặt quản lý vĩ mô và đặc biệt là những thay đổi, cải tiến chính từ bản thân các công ty CTTC đang hoạt động. Và để tìm hiểu sâu hơn, tôi đã tiếp cận với thực tế hoạt động CTTC tại Công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín để củng cố thêm những luận cứ cho các nhận định về tình hình cung dịch vụ CTTC trong đề tài nghiên cứu này. Và xin được trình bày các nội dung này trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3

NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÔNG TY CTTC NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

3.1. LÝ DO LỰA CHỌN CÔNG TY CTTC NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

Trong quá trình thực hiện đề tài nghiên cứu tôi đã lựa chọn Công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (Viết tắt SBL) để thực hiện mục tiêu tiếp cận trực tiếp thực tế hoạt động CTTC tại một công ty thực tế. Điều này xuất phát từ những lý do sau:

Trước hết, SBL là một công ty ra đời và hoạt động trong điều kiện thị trường CTTC của Việt Nam đã hình thành và phát triển hoàn chỉnh về cơ bản. Chính vì vậy, lựa chọn SBL để nghiên cứu sẽ giúp tôi đưa ra được một cái nhìn chính xác hơn về thực trạng hoạt động của một công ty CTTC trên thị trường trong giai đoạn hiện nay.

Lý do tiếp theo là mặc dù mới tham gia vào thị trường CTTC Việt Nam tròn một năm nhưng SBL đã đạt được những thành quả đáng khích lệ cả về tăng trưởng doanh số cho thuê, về lợi nhuận và đặc biệt hơn, SBL đã sớm tạo được tên tuổi và nhiều người biết tới trên thị trường CTTC. Điều này khác biệt nhiều so với các công ty CTTC đã hoạt động trước đây. Chính vì vậy, tôi muốn đưa ra một thực tế về hoạt động của SBL nhằm rút ra được đâu là những khía cạnh cần thiết cho hoạt động của một công ty CTTC cũng như rút ra những bài học kinh nghiệm từ trường hợp của công ty này.

3.2. GIỚI THIỆU CÔNG TY CTTC NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

Công ty TNHH MTV Cho Thuê Tài Chính Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín ra đời ngày 12/04/2006, xếp thứ 10 trong thứ tự các công ty CTTC hoạt động tại Việt Nam. SBL là Công ty con trực thuộc Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank). Cùng với một số công ty con của Sacombank như: Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản, Công ty Kiều hối, việc ra đời của SBL xuất phát từ chiến lược xây dựng Sacombank thành một tập đoàn tài chính bán lẻ đa năng hiện đại và tốt nhất Việt Nam. Và SBL cũng là dấu mốc đầu tiên cho sự ra đời của một Công ty CTTC trong khối các NH TMCP tại Việt Nam

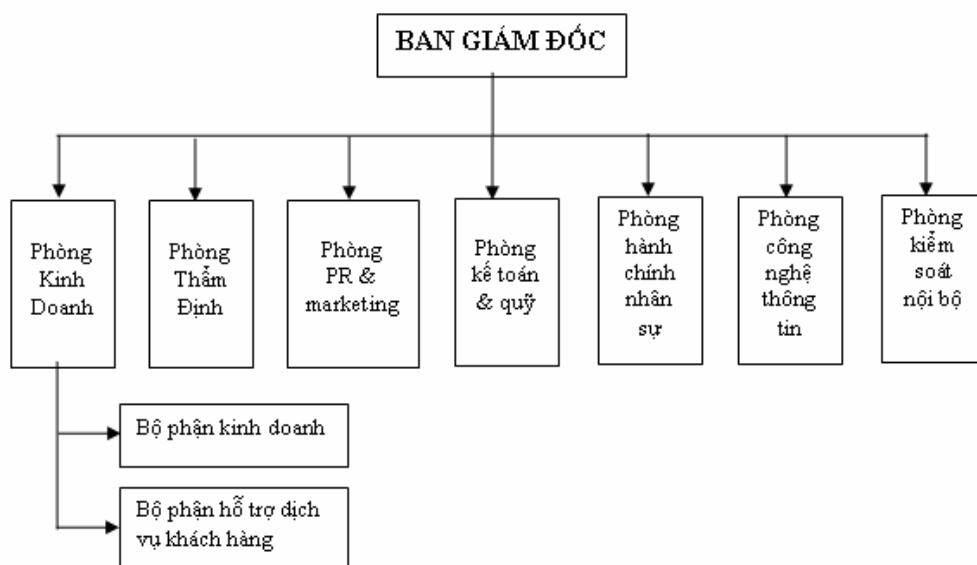
Với vốn điều lệ 150 tỷ đồng, SBL là công ty CTTC đầu tiên thuộc khối ngân hàng TMCP. Với vị thế là một công ty con của một NHTM được đánh giá là năng động, SBL có được những thuận lợi ban đầu là tận dụng được hệ thống sẵn có và mạng lưới hoạt động rộng

khắp của Sacombank để tiếp cận, triển khai dịch vụ mới. Sau 2 tháng hoạt động Sacombank Leasing đã cam kết tài trợ 36 tỷ đồng cho các doanh nghiệp đầu tư mua sắm thiết bị, phương tiện vận chuyên có tổng giá trị là 42 tỷ đồng.

Cho đến thời điểm hiện nay (tháng 08/2007), Sacombank Leasing đã trải qua hơn 1 năm hoạt động với tổng mức dư nợ cam kết đạt gần 200 tỷ VNĐ – một con số được đánh giá là tương đối tốt trong tăng trưởng dư nợ CTTC đối với thị trường CTTC tại Việt Nam.

Về các dịch vụ cung cấp: Hiện, SBL cung cấp đầy đủ các dịch vụ mà Cty CTTC được phép thực hiện như: Huy động tiết kiệm trung – dài hạn, thực hiện nghiệp vụ CTTC, cho thuê vận hành và các dịch vụ tư vấn cho thuê tài chính...Tuy nhiên, trên thực tế thì hoạt động chủ yếu nhất vẫn là CTTC. Cũng như hầu hết các công ty CTTC trong cả nước, hoạt động cho thuê vận hành vẫn chưa đi vào thực tiễn. Trong khi đó thì các dịch vụ tư vấn chỉ đơn thuần nằm trong khuôn khổ tư vấn về tài sản thuê và nhằm tạo thêm giá trị gia tăng cho khách hàng sử dụng dịch vụ CTTC. Về sản phẩm cho thuê, do quy định của pháp luật, hoạt động CTTC chỉ dừng lại ở cho thuê động sản, bất động sản vẫn chưa được cho phép. Các tài sản vô hình như thương hiệu chẳng hạn, không được cung cấp tại Sacombankleasing cũng như các công ty khác ở Việt Nam.

Về tổ chức bộ máy hoạt động và nhân sự: Tính đến cuối tháng 6/2007, tổng số CBNV của SBL là 46 người với bộ máy hoạt động được tổ chức được thực hiện như sau:



Hình 3.1: Tổ chức bộ máy hoạt động SBL

Cơ cấu tổ chức trên khá đầy đủ và gọn nhẹ, trong đó Phòng Kinh doanh vẫn là bộ phận tập trung nhiều nhân sự nhất. Ngoài ra, để phục vụ nhu cầu mở rộng thị phần ra các khu vực, SBL còn hình thành các Tổ kinh doanh trực thuộc phòng kinh doanh là tổ Hải Phòng, Bình Dương, Đà Nẵng, Cần Thơ. Các tổ này chính thức hoạt động vào quý 3 năm 2007.

Bộ phận hỗ trợ dịch vụ khách hàng là một mảng nằm trong phòng kinh doanh của SBL với 1 nhân sự đảm trách. Nhiệm vụ của bộ phận này chủ yếu là quản lý tình hình thanh toán chi phí bảo hiểm và hỗ trợ khách hàng trong việc xử lý các tình huống liên quan đến bảo hiểm tài sản, trong việc thực hiện các thủ tục nhập khẩu, thông quan tài sản thuê; trong việc thực hiện các thủ tục chuyển nhượng tài sản khi kết thúc hợp đồng thuê. Tức là chỉ thực hiện công tác hỗ trợ khách trong giai đoạn thực hiện hợp đồng CTTC, còn về vấn đề hỗ trợ khách hàng giai đoạn trước cho thuê như: tư vấn về dịch vụ CTTC, hỗ trợ thông tin về nhà cung cấp, chủng loại hàng hóa... thuộc về trách nhiệm của NVKD.

PR & marketing của SBL tuy chưa hình thành được một phòng ban như trong cơ cấu nhưng cũng đã hoạt động khá mạnh với mô hình là một bộ phận trực thuộc sự lãnh đạo, giám sát của Tổng Giám đốc. Việc tổ chức các sự kiện, triển khai các thông cáo báo chí, quản lý thông tin trên website của công ty, thiết kế các biểu mẫu quảng cáo, các brochure giới thiệu sản phẩm dịch vụ,... là nhiệm vụ của bộ phận này. Trong thời gian qua, so với các Cty CTTC khác, SBL đã khá nổi trội trong việc PR & marketing trên các phương tiện truyền thông cũng như tổ chức được khá nhiều sự kiện, hội thảo để thu hút sự quan tâm của giới doanh nghiệp.

Phòng Thẩm định có chức năng thẩm định các hồ sơ với giá trị tài sản thuê vượt mức quy định trong từng thời kỳ (hiện tại là mức 3 tỷ) và cung cấp các thông tin cảnh báo liên quan đến các ngành nghề, lĩnh vực cho thuê và thực hiện các báo cáo tín dụng định kỳ, báo cáo quản lý rủi ro cho lãnh đạo Công ty và các Ban ngành liên quan (NHNN, Trung tâm Thông tin tín dụng, Thanh tra NHNN,..). Với cơ cấu độc lập, phòng Thẩm định đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng thẩm định hồ sơ khách hàng, đảm bảo giảm thiểu rủi ro tín dụng trong quá trình thẩm định.

3.3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH CỦA SBL

3.3.1. TĂNG TRƯỞNG DƯ NỢ CHO THUÊ VÀ TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN

Chính thức khai trương hoạt động vào ngày 04/07/2006, Sacombank Leasing thực sự chỉ mới tham gia vào thị trường CTTC vốn vẹn một năm. Hợp đồng CTTC đầu tiên của SBL được ký kết vào đầu tháng 9/2007 tài trợ 04 máy dệt sợi với tổng giá trị hợp đồng khoảng 1.6 tỷ VNĐ cho một Cty TNHH sản xuất màn chống muỗi xuất khẩu sang thị trường các nước Châu Phi trong khuôn khổ dự án chống sốt rét của Liên Hiệp Quốc. Đến cuối năm 2006, dư nợ cho vay thực tế của SBL đạt mức 33 tỷ VNĐ. Tính đến tháng 07/2007, SBL đã ký kết được 106 hợp đồng với dư nợ cam kết tài trợ đạt mức 189 tỷ VNĐ và dư ợ thực tế vào khoảng 87 tỷ VNĐ, tăng 93% so với cuối năm 2006.

Bảng 3.1: Dư nợ CTTC tại SBL đến 31/07/2007- Đơn vị tính: triệu VNĐ

Stt	Nội dung	Lũy kế 07/2007	Tháng 07/2007	Quý 2/2007	Quý 1/2007	Năm 2006
1	Số lượng HĐ CT	106	64	32	24	42
2	Giá trị TS thuê	239.069	175.972	57.371	76.020	63.096
3	Dư nợ cam kết	189.317	134.779	45.163	57.301	54.537
4	Dư nợ thực tế (*)	87.326	41.775	13.952	26.962	45.551

Nguồn: Do SBL cung cấp tháng 07/2007 [1]

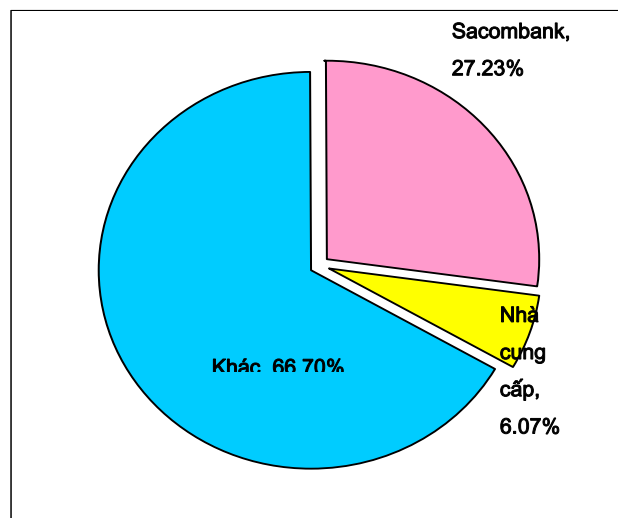
Lưu ý: Sự khác biệt giữa dư nợ cam kết và dư nợ thực tế cao do nhiều HĐ CTTC tài trợ máy móc thiết bị nhập khẩu có thời gian nhập khẩu dài, kể cả một số máy do tính chất riêng nhà sản xuất chỉ sản xuất sau khi đã nhận tiền cọc hoặc nhận được L/C.

Nhìn vào bảng trên, ta thấy SBL đã có tốc độ tăng trưởng dư nợ khá tốt. Qua các quý, số lượng hợp đồng và dư nợ thực tế đã tăng trưởng đáng kể. Dư nợ cho thuê của SBL đã vượt qua ANZ- Vtrack (58 tỷ) với 08 năm hoạt động. Mặc dù dư nợ trên vẫn còn là một con số còn khiêm tốn nhưng cũng đã là một tín hiệu tích cực đánh dấu thành quả hoạt động của một công ty CTTC thuộc khối NHTM năng động.

Với tổng số 106 hợp đồng tài trợ đã ký kết, bình quân dư nợ cho thuê tính trên 1 hợp đồng đạt mức 1.786 triệu VNĐ – một con số tương đối phù hợp với đặc tính tài trợ các dự án vừa và nhỏ của nghiệp vụ CTTC. Tuy nhiên, trong số các khách hàng đang tài trợ cũng có một số doanh nghiệp có rất nhiều hợp đồng với dư nợ tổng cộng cao hơn. Điều này cho

thấy SBL cũng đã tạo được những mối quan hệ với các khách hàng có nhu cầu đầu tư cao và thường xuyên để tạo đà cho sự tăng trưởng dư nợ một cách ổn định và bền vững.

Như đã trình bày ở các phần trên, với lợi thế là một Công ty con trực thuộc NHTM có mạng lưới hoạt động khá rộng lớn, SBL đã tận dụng được nhiều cơ hội từ lợi thế này. Trong cơ cấu dư nợ cho vay có đến 18 tỷ (chiếm 20% dư nợ thực tế thời điểm 31/07/2007) là dư nợ cho các thành viên của Group Sacombank, bao gồm tài trợ xe ô tô con, ô tô chuyên dùng cho hội sở và các chi nhánh của Sacombank, cho các Cty liên doanh, liên kết với Sacombank (Công ty địa ốc Sacomreal, Công ty Thành Thành Công...), cho các công ty con như Công ty Kiều hồi của Sacombank, Công ty Chứng khoán Sacombank.... Bên cạnh đó là hàng loạt các khách hàng do các chi nhánh của Sacombank giới thiệu qua. Đây là các khách hàng hoặc đã hết hạn mức tại các chi nhánh của Sacombank, hoặc muốn tìm kiếm một tỷ lệ tài trợ cao hơn so với tỷ lệ tài trợ thông thường tại các ngân hàng. Đây là một lợi thế cho Sacombank trong việc cung cấp trọn gói những dịch vụ tài chính để thỏa mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng.



Hình 3.2: Cơ cấu dư nợ theo nguồn giới thiệu – **Nguồn:** SBL tháng 07/2007 [1]

Về vấn đề nợ quá hạn: Cho đến thời điểm hiện nay, SBL chưa phát sinh nợ quá hạn. Điều này xuất phát cả từ nguyên nhân là do thời gian hoạt động còn ngắn nhưng đây cũng là kết quả của công tác quản lý thu hồi nợ khá chặt chẽ mà SBL đã thực hiện.

3.3.2. CƠ CẤU DƯ NỢ THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ

Bảng 3.2: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

Stt	Thành Phần Kinh Tế	Tỷ trọng (%)
1	Doanh nghiệp Nhà nước	1.54
2	Công ty Cổ phần	47.65
3	Công ty TNHH	39.75
4	Công ty có vốn đầu tư nước ngoài	4.15
5	DNTN, hộ kinh doanh cá thể	3.23
6	Cá nhân	3.68

Nguồn: SBL tháng 07/2007 [1]

Trong cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế, có thể thấy rõ công ty cổ phần và công ty TNHH là hai thành phần giữ vị trí cơ bản trong cơ cấu dư nợ cho thuê của SBL. Đây cũng là xu hướng chung của các công ty CTTC trong điều kiện nền kinh tế với số lượng công ty cổ phần ngày càng áp đảo và cả xu thế cổ phần hóa các công ty đang diễn ra mạnh mẽ.

Sự xuất hiện của công ty có vốn đầu tư nước ngoài trong cơ cấu dư nợ cho thấy một khả năng tiếp cận ngày càng rộng của SBL vào thị trường CTTC. Với tỷ trọng 4.15% vào thời điểm tháng 07/2007, con số này sẽ còn tăng trưởng lên nhiều khi 44 tỷ dư nợ cam kết với công ty Greenfeed, một doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, được giải ngân theo tiến độ. Đây cũng là một thành công của SBL vì các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường thiết lập quan hệ tín dụng với các định chế tài chính nước ngoài. Vì vậy các TCTD trong nước thường rất khó để tiếp cận với loại hình doanh nghiệp này.

Cho thuê tài chính với cá nhân là một nét nổi bật trong hoạt động CTTC của SBL. Trong khi một số công ty CTTC hoạt động lâu đời như công ty CTTC ngân hàng Ngoại thương Việt Nam mới bắt đầu triển khai cho thuê đối tượng này thì SBL đã thực hiện từ khi mới thành lập. Các tài sản cho thuê đối với khách hàng cá nhân thông thường là xe ô tô con phục vụ nhu cầu sinh hoạt. Số lượng khách hàng và quá trình thu nợ, vay trả tốt, quá trình bảo quản tài sản thuê ... đã chứng tỏ đây là một mảng cho thuê rất tiềm năng. Đặc biệt trong thời gian tới, khi việc đăng kiểm lưu hành xe được phép thực hiện tại địa phương của khách hàng thì doanh số cho thuê xe ô tô đối với cá nhân sẽ còn tăng trưởng nhiều vì nhu

cầu tiêu dùng cá nhân cho xe ô tô trên thị trường Việt Nam được đánh giá còn tăng trưởng rất mạnh.

Doanh nghiệp nhà nước tham gia vào nghiệp vụ CTTC tại SBL chủ yếu là các doanh nghiệp CPH với nhà nước đang nắm giữ phần vốn chi phối. Trong thời gian tới, với việc giải ngân 27 tỷ dư nợ cho Công ty CP Than Cọc 6, tỷ trọng DNNN trong cơ cấu cho vay sẽ thay đổi theo hướng tăng. Tuy nhiên, những DNNN mà SBL tài trợ là những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Vì vậy, không đồng nghĩa với việc SBL có rủi ro tín dụng cao khi tài trợ cho các DNNN.

Việc phân bổ tỷ trọng dư nợ vào các thành phần kinh tế như trên giúp SBL đa dạng hóa cơ cấu tài trợ của mình để tăng trưởng dư nợ một cách ổn định và an toàn.

3.4. CÁC DỊCH VỤ, TIỆN ÍCH HỖ TRỢ SẢN PHẨM CTTC TẠI SBL

Một điểm chung đã đề cập là việc cung cấp các dịch vụ, các tiện ích tăng thêm đối với các khách hàng sử dụng dịch vụ CTTC vẫn chưa được các công ty CTTC quan tâm đúng mực. Đây là một khiếm khuyết lớn của ngành CTTC nước ta nói chung.

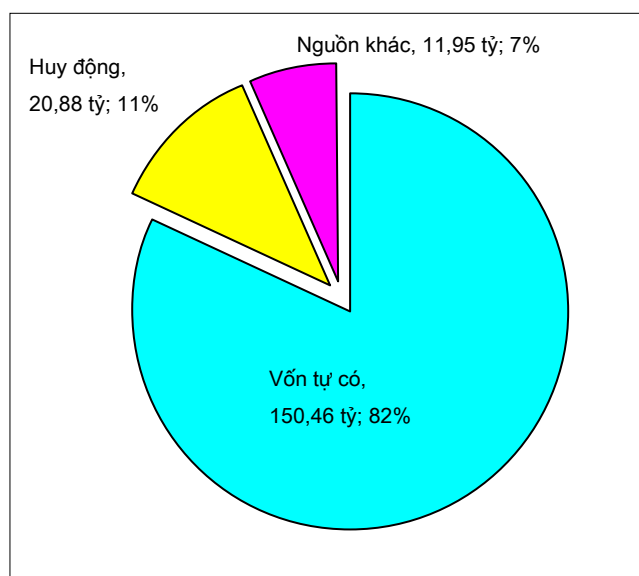
Mặc dù hiện nay, SBL đã thành công với việc ký kết các hợp đồng liên kết với các nhà cung ứng tài sản thuê như: hầu hết các đại lý xe ô tô khu vực Tp. Hồ Chí Minh, Biên Hòa, Bình Dương,... và một số các đại lý cung cấp máy móc thiết bị nhưng dường như chỉ mới chỉ dừng lại ở việc ký kết. Các khách hàng của SBL khi làm việc với các đơn vị liên kết cũng chưa nhận được bất kỳ một ưu đãi nào khác so với các khách hàng thông thường về các điều khoản, thời gian mua bán hay như việc các chủ trương, chính sách của SBL gửi qua các đại lý cũng chưa bao giờ được các đại lý thông báo đến khách hàng.... Chính những điều này làm cho mối quan hệ tương chùng đã được xây dựng giữa công ty CTTC với nhà cung ứng trở nên không có tác dụng và khách hàng không được hưởng lợi ích nào từ mối quan hệ này.

Việc cung ứng các dịch vụ tư vấn về thiết bị công nghệ, tư vấn về quản trị... cho khách hàng là cam kết mà phần lớn các công ty CTTC đều đưa ra khi giới thiệu sản phẩm đến khách hàng. Tuy nhiên, cho đến hiện nay, kể cả SBL là công ty CTTC ra đời sau và khẳng định chắc chắn về điều khoản này cũng chưa thực hiện được. Tư vấn về thiết bị, công nghệ là một mảng hoạt động hết sức phức tạp mà với chỉ vốn vụn một nhân viên vừa làm công

tác thẩm định tài sản thuê cho tất cả các dự án của công ty vừa tư vấn, hỗ trợ thông tin cho khách hàng là rất khó thực hiện. Hơn thế nữa, việc một nhân viên có thể tư vấn về công nghệ cho khách hàng ở mọi lĩnh vực là điều không thể.

Về vấn đề tư vấn quản trị doanh nghiệp thì có lẽ, với đội ngũ nhân viên mới mặc dù rất năng động nhưng những kiến thức của họ chắc chắn sẽ không đủ sức để thuyết phục các doanh nghiệp. Trong khi đó, việc thẩm định một hồ sơ vay với những đòi hỏi nhất định về mặt thời gian sẽ không cho phép một CBTD nắm bắt vững được tất cả các mặt hoạt động của doanh nghiệp để cho ý kiến một cách xác thực. Vì vậy, để có thể cung cấp cho khách hàng tiện ích này, đòi hỏi bản thân công ty CTTC phải có một bộ phận chuyên biệt và có đủ khả năng, kinh nghiệm để tư vấn về quản trị cho doanh nghiệp khi cần.

3.5. NGUỒN VỐN HOẠT ĐỘNG



Hình 3.4: Cơ cấu nguồn vốn hoạt động của SBL - **Nguồn:** SBL tháng 07/2007 [1]

Nguồn vốn hoạt động là một yếu tố quan trọng đối với các công ty CTTC. Với số vốn tự có ban đầu khá ít (trung bình 100 tỷ VND), sau khoảng 1 năm hoạt động, hầu hết các công ty CTTC hiện nay đều đã sử dụng hết số vốn tự có này và phải bắt đầu các phương án để tìm nguồn vốn cho hoạt động của mình.

Nguồn vốn cơ bản nhất là huy động từ dân cư và các tổ chức kinh tế. Theo quy định của pháp luật, công ty CTTC được phép huy động tiết kiệm kỳ hạn trên 13 tháng và phát hành các chứng từ có giá. Tuy nhiên, việc phát hành các chứng từ có giá tại SBL cũng như các công ty CTTC khác là chưa thực hiện. Vì vậy, nguồn cung cơ bản nhất vẫn là từ huy động tiết kiệm trung – dài hạn. Tuy nhiên, tính tại thời điểm 30/06/2007, số liệu huy động của SBL đạt 20,88 tỷ VNĐ - chỉ chiếm 11% nguồn vốn hoạt động. Điều này có nghĩa là mức huy động tiết kiệm tại SBL còn quá ít so với nhu cầu về vốn. Nếu so sánh với số dư nợ cam kết đến cùng thời điểm này là 189 tỷ thì tổng số vốn hiện tại của SBL không đủ để đáp ứng.

Một nguồn vốn khác mà các công ty CTTC đang có là nguồn vốn từ các khoản ký quỹ của khách hàng. Như đã trình bày, hầu hết các công ty CTTC đều yêu cầu các khách hàng của mình có một khoản ký quỹ, thông thường là từ 5-10% trên giá trị tài sản thuê, để đảm bảo cho việc thực hiện hợp đồng CTTC. Và khoản ký quỹ này các công ty CTTC chỉ hoàn trả khi hợp đồng CTTC kết thúc, sau khi khách hàng đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ liên quan. Đây là một khoản chiếm dụng vốn của công ty CTTC nhằm mục đích cải thiện tỷ suất lợi nhuận thực tế. Và ở SBL, số vốn chiếm dụng này đang là 11,95 tỷ chiếm 7% nguồn vốn hoạt động.

Như vậy, giải pháp cho các công ty CTTC là tìm đến các nguồn vốn khác như: đi vay, tìm kiếm nguồn tài trợ có lãi suất thấp từ các tổ chức nước ngoài. Tuy nhiên, đơn giản và thông dụng hơn cả là đi vay từ các Chi nhánh của NHTM. Và SBL cũng vậy, Công ty này đang thực hiện một hợp đồng vay vốn và giải ngân theo tiến độ với 1 chi nhánh của Sacombank.

Tìm kiếm một nguồn vốn vay tại Chi nhánh của ngân hàng mẹ tỏ ra là một giải pháp hết sức đơn giản. Tuy nhiên, điều này lại chưa thỏa đáng: NHTM huy động vốn từ dân cư và tổ chức kinh tế, vì vậy, khi cho vay đối với Công ty con, tất nhiên với lãi suất ưu đãi nhưng vẫn phải đảm bảo một mức lãi suất đủ để đảm bảo trang trải các khoản chi phí và một tỉ lệ lợi nhuận nhất định. Chính vì vậy, với giải pháp đi vay, chi phí đầu vào của SBL đang bắt đầu tăng và đây sẽ là điều kiện bắt buộc SBL phải gia tăng lãi suất cho vay. Điều này sẽ dẫn đến rất nhiều khó khăn trong việc thu hút khách hàng cũng như gia tăng rủi ro tín dụng cho Công ty.

3.6. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Là công ty CTTC, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty tạo ra từ nguồn duy nhất là khoản thu lãi các hợp đồng CTTC. Cuối năm 2006, số liệu lợi nhuận trước thuế của Cty đạt 1.209 triệu đồng và sáu tháng đầu năm 2007, lợi nhuận trước thuế đạt 5.740 triệu đồng. Đây là một tín hiệu rất đáng khích lệ vì hàng loạt các công ty CTTC khác như Kexim, ANZ-VTRACK... đều phải chịu lỗ trong năm đầu tiên, thậm chí là cả những năm tiếp theo. Mặc dù phải thừa nhận rằng SBL có một thuận lợi lớn về công tác tiếp cận khách hàng từ ngân hàng mẹ hỗ trợ trong giai đoạn mới thành lập nhưng đây cũng là một thành công của sự phấn đấu toàn thể CBNV công ty. Sự gia tăng lợi nhuận mạnh mẽ trong 6 tháng đầu năm 2007 đã chứng tỏ rằng SBL vẫn đang thực hiện tốt kế hoạch phát triển của mình.

3.7. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CTTC TẠI SACOMBANK LEASING VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM

3.7.1. NHỮNG DẤU HIỆU TÍCH CỰC

3.7.1.1. Dư nợ cho thuê của công ty tăng trưởng khả quan

Năm 1998, giai đoạn mới bước vào thị trường CTTC của 5 công ty CTTC của trực thuộc Ngân hàng thương mại (VCBLC, ALC I, ALC II, BIDVLC, ICBLC) dư nợ cho thuê chỉ đạt 79,7 tỷ đồng (Nguồn: Hoạt động CTTC của các NHTM Việt Nam -Thực trạng và giải pháp phát triển. Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng, số 5/2003 [2]). Như vậy dư nợ của Sacombankleasing ngay sau sáu tháng hoạt động (tính đến cuối năm 2006) đã đạt khoảng 42% so với tổng dư nợ của 5 công ty CTTC năm 1998.

Mức dư nợ như trên đối với một công ty CTTC trên thị trường Việt Nam là một thành quả. Rõ ràng nếu so sánh với các công ty CTTC khác như đã nêu trên ở giai đoạn mới thành lập thì SBL có lợi thế hơn do ra đời sau, như vậy, thị trường CTTC đã phân nào phát triển hơn và khách hàng đã dần quen với khái niệm CTTC nhưng điều đó chưa phải là tất cả. Một số công ty CTTC, kể cả các công ty mới ra đời sau cũng rất chật vật để tăng trưởng dư nợ trong thời điểm hiện nay. SBL đã rất năng động, tích cực trong việc tận dụng những lợi thế do Ngân hàng mẹ mang lại (danh tiếng, khách hàng, mạng lưới...) cùng với việc tự tìm ra những bước đi riêng như dịch vụ CTTC xe ô tô cho khách hàng cá nhân là một ví dụ.

Tính đến tháng 07/2007, SBL đã đạt dư nợ cam kết gần 200 tỷ đồng tương đương với dư nợ tín dụng của một chi nhánh ngân hàng có quy mô trung bình. Với dư nợ này, SBL đã đạt chỉ tiêu kế hoạch đề ra và trở thành một trong những Công ty CTTC được khá nhiều người biết đến.

3.7.1.2. Chưa phát sinh dư nợ quá hạn

Với quy định về phân loại nợ và trích lập rủi ro theo Quyết định số 493/2005/QĐ- NHNN, các công ty CTTC cũng đang thực hiện một chế độ phân loại nợ khá “gay gắt” và rất gần với thông lệ quốc tế. Điều này đem lại một cái nhìn chính xác và toàn diện hơn về chất lượng dư nợ tín dụng của một tổ chức tín dụng.

Thực hiện theo quy định này, SBL đang sở hữu một chỉ tiêu rất đẹp, 100% dư nợ đang thực hiện đều ở nhóm 1 – nhóm dư nợ đủ tiêu chuẩn. Điều này có thể là do SBL là công ty mới thành lập do đó dư nợ trong thời gian đầu thường rất ít phát sinh vấn đề. Tuy nhiên, cũng phải đề cập đến công tác quản lý nợ của SBL đang được thực hiện khá chặt chẽ. Các NVKD đều có trách nhiệm lập và gửi thông báo nợ đến hạn trước 5 ngày và sau đó là nhắc nợ qua điện thoại. Hết ngày đến hạn, nếu khách hàng chưa thanh toán gốc lãi, NVKD phải tìm hiểu ngay nguyên nhân và báo cáo lãnh đạo để có hướng giải quyết. Sau 3 ngày nếu khoản nợ vẫn chưa được thanh toán thì Bộ phận Thẩm định và Lãnh đạo Phòng Kinh doanh phải trực tiếp giải quyết. Chính điều này đã buộc các khách hàng của Công ty phải có trách nhiệm trả nợ đúng thời hạn.

Một giải pháp cũng đang được Công ty thực hiện để đảm bảo tỷ lệ nợ quá hạn bằng 0 là thu gốc + lãi kỳ đến hạn bằng số tiền ký quỹ của khách hàng (thông thường số tiền ký quỹ vào khoảng 5%/tổng giá trị tài sản thuê). Điều này giúp cho khoản nợ của khách hàng không bị chuyển nhóm nợ. Và khi khách hàng thanh toán, số tiền thanh toán sẽ được hoàn trả lại vào tài khoản ký quỹ của khách hàng. Tuy nhiên, trên thực tế việc xử lý như vậy chưa phù hợp. Khoản ký quỹ là một khoản đảm bảo thực hiện hợp đồng chứ không phải là một khoản thanh toán và chỉ được xử lý khi nào có phát sinh tranh chấp hoặc xử lý hợp đồng thuê. Hơn nữa, nếu khách hàng biết việc này thì tình trạng nợ quá hạn sẽ trở nên rất thường xuyên. Vì vậy, đây không nên được xem như một giải pháp để giảm bớt số liệu nợ quá hạn.

3.7.1.3. Tài sản cho thuê có mức rủi ro thấp

Như đã trình bày, với tỷ trọng tài sản thuê phần lớn là phương tiện vận chuyển, SBL đang có một cơ cấu tài sản thuê với mức độ rủi ro thấp. Thêm vào đó, với tỷ lệ tham gia hiện tại của khách hàng thuê tài chính trung bình từ 25 – 30% và thời hạn thuê từ 03 – 04 năm, SBL sẽ mau chóng thu hồi đủ giá trị đầu tư cũng như hạn chế được rủi ro tín dụng.

3.7.1.4. Lãi suất cho thuê cao đem lại khoản lợi nhuận hoạt động cao

Đây là yếu tố rất tích cực nhất góp phần mang lại lợi nhuận cao cho SBL kể từ khi đi vào hoạt động. Với lãi suất cho thuê đạt trung bình 1.18%/ tháng, cộng với khoản chiếm dụng vốn vào khoảng 5%/giá trị tài sản cho thuê, SBL đã đạt được một mức lãi suất cho vay khá cao so với các NHTM cũng như các công ty CTTC khác trên thị trường. Công ty tiếp cận khách hàng với phương châm “thời gian là yếu tố cạnh tranh trong cung cấp dịch vụ”, do đó, mặc dù lãi suất khá cao so với mặt bằng chung nhưng hầu hết các khách hàng đều thỏa mãn với đội ngũ nhân viên nhiệt tình và năng động. Vì vậy, SBL vẫn duy trì mức lãi suất cho vay như trên và vẫn tăng trưởng dư nợ qua các tháng.

3.7.1.5. Cơ chế hoạt động linh hoạt

Là công ty con của một ngân hàng TMCP năng động có cổ phần của các tổ chức nước ngoài, SBL có cơ sở để hình thành một cơ chế hoạt động linh hoạt. Bên cạnh hàng loạt các quy định rất chặt chẽ để tạo hành lang cho các NVKD tuân thủ trong hoạt động là những khu vực mở rất linh hoạt. Với các khu vực mở này, NVKD có quyền đưa ra các đề xuất nằm ngoài khung khổ đã quy định nếu hợp lý để trình lên lãnh đạo xem xét và quyết định. Các quy định do SBL đã ban hành là rất linh động để sửa đổi để phù hợp với thực tiễn hoạt động. Chính vì vậy, SBL có điều kiện tốt hơn để vừa phù hợp với thị trường, thỏa mãn khách hàng lại vừa đạt được mục tiêu hoạt động của mình.

3.7.1.6. Chủ động mở rộng thị phần sớm

Mặc dù trụ sở hoạt động đóng tại Tp. Hồ Chí Minh nhưng hệ thống khách hàng của SBL lại không hạn chế khu vực. Vì vậy, SBL đang có cả những khách hàng ở miền Bắc, miền Trung, miền Tây Nam Bộ, đặc biệt là khách hàng ở các tỉnh lân cận Tp. Hồ Chí Minh như Bình Dương, Đồng Nai, Vũng Tàu.

Không dừng lại ở đó, để chủ động khai thác sớm thị phần ở các tỉnh, SBL đang thực hiện kế hoạch mở các Tổ cho thuê theo khu vực đặt tại các trung tâm là Tp. Hải Phòng (khu vực phía Bắc), Tp. Đà Nẵng (khu vực miền Trung), Tp. Cần Thơ (khu vực miền Tây Nam Bộ) và Tp. Biên Hòa để khai thác khách hàng ở các khu công nghiệp và khu chế xuất rất năng động của Bình Dương và Đồng Nai.

Với việc mở các Tổ cho thuê, ngoài mục tiêu thu hút khách hàng và giành thị phần sớm, SBL còn có điều kiện để thực hiện các nghiên cứu sâu về thị trường từng khu vực để phục vụ công tác mở chi nhánh sau khi đã đáp ứng yêu cầu đủ hai năm hoạt động mà NHNN đã quy định.

3.7.1.7. Cơ chế quản lý chi phí hiệu quả

Thừa hưởng cơ chế được xây dựng từ ngân hàng mẹ, SBL có được những cách thức quản lý các khoản chi phí hoạt động như: chi phí lương, chi phí điện, nước, chi phí bán hàng, quảng bá... rất chặt chẽ nhưng vẫn đảm bảo được hiệu quả. Các phòng ban, bộ phận cho đến từng nhân viên được giao khá chi tiết công việc của mình cũng như quyền lợi và trách nhiệm để tránh được tình trạng thực hiện công việc chông chéo cũng như việc khai thác không hết, không đúng năng lực từng người dẫn đến tình trạng “vừa thừa vừa thiếu” như nhiều công ty đang vướng mắc. Các khoản chi phí đều được xây dựng định mức ngay từ đầu. Cơ chế giao khoán kế hoạch lợi nhuận đi kèm với kế hoạch chi phí cũng giúp Công ty có ý thức trong việc tiết kiệm chi phí.

3.7.1.8. Hoạt động PR và Marketing mạnh

Tuy là một công ty CTTC ra đời muộn nhưng SBL đã sớm ghi dấu trong thị trường CTTC bằng hàng loạt các hoạt động quảng bá thương hiệu khá nổi bật như: Tổ chức hội thảo CTTC đến các Doanh nghiệp trên địa bàn Tp.HCM, Cần Thơ, Các KCN; Tham gia ký kết các hợp đồng liên kết với các nhà cung ứng máy móc thiết bị, xe cộ trên khắp cả nước; Tham gia quảng cáo trên các báo chí, phương tiện truyền thông; Đưa thông cáo báo chí các sự kiện quan trọng như: ký kết hợp đồng lớn với khách hàng, tổ chức các dịp ưu đãi về lãi suất, thời hạn thuê, các lễ kỷ niệm của công ty... Trong đó, các buổi hội thảo là cách thức rất mới và cũng rất hiệu quả mà SBL đã thực hiện được. Các buổi hội thảo này luôn được sự quan tâm của khách hàng cũng như thực tế đã mang lại cho SBL nhiều hợp đồng.

Chủ động là tiêu chí của SBL trong hoạt động quảng bá thương hiệu. Các thư ngỏ, brochure của công ty được gửi đến khách hàng để tự giới thiệu và hướng dẫn khách hàng quen với loại hình tín dụng tuy cũ mà mới này. Các thông tin về đầu tư của doanh nghiệp trên các phương tiện thông tin đại chúng cũng được công ty coi là một nguồn khách hàng tiềm năng để phát triển thị phần. Khi có thông tin, công ty đều chủ động liên hệ với các khách hàng này để tìm kiếm khả năng hợp tác. Nhờ vậy, phạm vi tìm kiếm khách hàng của Công ty được mở rộng không ngừng.

Các chương trình chăm sóc đối với hệ khách hàng hiện tại cũng được SBL chú trọng. Các thiệp mừng nhân dịp sinh nhật hoặc các sự kiện lớn của khách hàng... luôn được SBL thực hiện để tạo mối quan hệ giữa Công ty với khách hàng. Vì vậy, các khách hàng này luôn dành phần trong các dự án đầu tư mới của mình cho SBL.

3.7.2. BÀI HỌC KINH NGHIỆM

“Sinh sau“, đồng thời là công ty trực thuộc của một NHTM đã có mạng lưới hoạt động rộng khắp nên SBL thực sự có những điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động của mình. Nhưng nói như vậy không có nghĩa đây là những điều kiện tiên quyết cho thành công của SBL mà điều này chỉ góp một phần rất nhỏ trong kết quả hoạt động mà SBL có được. Để đạt được những thành công như trên, SBL đã vận dụng rất nhiều những cái mới trong cách thức quản lý hoạt động mà đặc biệt là trong cách thức để quảng bá, tiếp cận khách hàng nhằm đem lại hiệu quả cho hoạt động của mình. Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đó, vẫn còn những điều mà nếu SBL làm được, có thể kết quả hoạt động kinh doanh của họ chưa dừng lại ở những con số đã trình bày trên. Từ những cái được và chưa được của SBL, chúng ta rút ra những bài học kinh nghiệm bổ ích cho các công ty CTTC khác. Cụ thể như sau:

- **Khai thác tốt những lợi thế có được để đẩy mạnh thành công của hoạt động marketing và mở rộng thị phần**

Đây là một bài học mà SBL đã sử dụng rất tốt để tìm kiếm khách hàng và gia tăng doanh số cho thuê trong giai đoạn mới thâm nhập vào thị trường. Hệ khách hàng từ ngân hàng mẹ và các chính sách hoa hồng giới thiệu cho các chi nhánh của ngân hàng mẹ đã đem đến

cho SBL những khách hàng đầy tiềm năng và điều này giúp SBL sớm gia nhập vào thị trường CTTC mặc dù mới ra đời.

Bên cạnh đó, sử dụng danh tiếng của Ngân hàng mẹ để thực hiện các chương trình quảng bá hình ảnh cũng là một phương pháp mà SBL đã sử dụng và ít nhiều gặt hái thành công và trở thành một công ty sớm được biết đến trên thị trường. Phải ghi nhận rằng SBL đã thực hiện khá nhiều cuộc hội thảo, kể cả tổ chức chung với ngân hàng mẹ và tổ chức độc lập, với thành phần khách mời là giới doanh nghiệp – lực lượng khách hàng chủ lực nhất trên thị trường Việt Nam hiện nay cho sản phẩm này. Nhờ đó, loại hình sản phẩm CTTC mới được biết đến nhiều hơn và trở nên phổ biến hơn.

Song song các hoạt động trên, SBL cũng là công ty CTTC tiên phong trong việc thực hiện các chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông về các chương trình giảm lãi suất, các chương trình ưu đãi cho khách hàng trong từng thời kỳ. Chính các hoạt động này vừa mang lại khách hàng cho SBL cũng vừa là cách thức để SBL marketing cho mình. Đây là những cách thức mà rõ ràng các công ty CTTC khác có thể học tập từ SBL.

➤ **Xây dựng cơ chế quản lý chi phí hiệu quả**

Như đã đề cập đến, các công ty CTTC trên thị trường có một mức khác biệt khá cao về tỷ suất lợi nhuận trên doanh số cho thuê. Với chênh lệch lãi suất cho thuê cạnh tranh không khác biệt nhiều thì rõ ràng, việc quản lý chi phí của một số các công ty CTTC, đặc biệt là các công ty trực thuộc khối NHTM Nhà nước hiện nay chưa thật sự hiệu quả. Chính vì vậy, rất cần có một cơ chế quản lý chi phí hiệu quả để mang lại kết quả hoạt động tốt hơn cũng như để tạo điều kiện cho việc cắt giảm lãi suất nhằm tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm CTTC so với tín dụng trung dài hạn của NHTM.

➤ **Đa dạng hóa nguồn vốn hoạt động**

Với nguồn vốn tự có hữu hạn và nguồn vốn vốn huy động rất ít ỏi, SBL cũng như phần lớn các công ty CTTC khác đang ở trong tình trạng phải sử dụng nợ vay trung – dài hạn tại Ngân hàng mẹ để thực hiện nghiệp vụ CTTC. Và điều này rõ ràng chứa đựng rất nhiều bất cập, đặc biệt là trong điều kiện hiện nay, huy động vốn từ dân cư vẫn còn rất tiềm năng. Thực tế cho thấy các NHTM vẫn gia tăng đều đặn các khoản tiền tiết kiệm tạm thời nhàn rỗi, đặc biệt là trong điều kiện thị trường chứng khoán đã dần bảo hòa.

Có huy động vốn tốt thì khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh của công ty CTTC mới đáp ứng được. Chính vì vậy, đòi hỏi các công ty CTTC phải có những cách thức tích cực hơn nữa để gia tăng lượng tiền gửi này.

➤ **Xác định một tỷ lệ tài trợ hợp lý nhằm mang lại lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm CTTC**

Với sản phẩm CTTC hiện tại, thông thường các công ty CTTC yêu cầu khách hàng tham gia trung bình là 25 đến 30% tính trên tổng giá trị tài sản thuê. Điều này mang lại một mức an toàn cao hơn trong hoạt động tín dụng nhưng lại ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của sản phẩm CTTC so với tín dụng trung dài hạn của các NHTM. Trên thế giới, mức tài trợ qua hình thức cho thuê tài chính thường rất cao vì so với tín dụng ngân hàng, bản thân CTTC đã an toàn hơn cho TCTD. Vì vậy, với một tỉ lệ tài trợ thấp, trong điều kiện hiện nay thì chắc chắn rằng tín dụng của NHTM sẽ là một giải pháp ưu việt hơn cả.

➤ **Hoàn chỉnh hệ thống thông tin phục vụ công tác thẩm định**

Để phục vụ công tác thẩm định hồ sơ tín dụng, TCTD luôn cần đến các nguồn thông tin đa dạng và đáng tin cậy.

Tuy nhiên hiện nay, với SBL và nhiều công ty CTTC khác, ngoài các nguồn thông tin do CIC cung cấp và các nguồn thông tin phổ biến trên internet, các công ty chưa xây dựng được cho mình một hệ thống thông tin và hệ thống đánh giá khách hàng theo các tiêu chí cụ thể để làm cơ sở cho các quyết định tín dụng. Điều này ảnh hưởng đến thời gian để hoàn thành công tác thẩm định hồ sơ cũng như ảnh hưởng đến tính chính xác của các phán quyết.

Bên cạnh tiện ích cung cấp thông tin một cách rộng rãi thì những thông tin trên mạng internet cũng không dễ dàng để sử dụng. Việc truy cập và tìm kiếm những số liệu này phụ thuộc rất nhiều vào trình độ của cán bộ tín dụng như yêu cầu phải đọc tốt ngoại ngữ, có trình độ kiến thức căn bản về tài chính, về kinh tế xã hội,... Những biến số quan trọng nhất, quyết định đến tính khả thi của dự án như: giá thành nguyên vật liệu, giá bán, công suất thực tế của máy, khả năng tiêu thụ... lại luôn là nguồn khó kiểm chứng nhất trong quá trình thẩm định. Vì vậy, vấn đề hệ thống thông tin phục vụ thẩm định khách hàng, thẩm

định tính khả thi của dự án đang là vấn đề cần giải quyết để mang lại chất lượng hoạt động CTTC tốt hơn.

Xây dựng một hệ thống các tiêu chí xếp loại khách hàng để có cơ sở đánh giá ban đầu là một công cụ hỗ trợ rất tích cực mà đến thời điểm này, nhiều NHTM của Việt Nam đã xây dựng và áp dụng.

➤ **Có chính sách nhân sự tốt để giảm thiểu sự biến động**

Nằm trong ảnh hưởng chung của khu vực có biến động nhân sự gần như lớn nhất là khu vực tài chính – ngân hàng, SBL cũng như các công ty CTTC khác rất khó có thể giữ chân nhân sự được lâu. Chính vì vậy, việc tuyển dụng mới luôn là vấn đề tiêu tốn nhiều thời gian đào tạo, công sức và tiền bạc cũng như ảnh hưởng không nhỏ đến kế hoạch kinh doanh của các công ty. Quan trọng hơn, điều này còn ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Các khách hàng, đặc biệt là khách hàng tín dụng, thường đã quen giao dịch với CBTD ngay từ những ngày đầu của dự án. Chính vì vậy họ không thích thú khi Công ty lại giới thiệu lại một người mới phụ trách dự án và tâm lý không an tâm rất dễ nảy sinh cho khách hàng. Chưa kể các rắc rối khác có thể xảy ra vì công tác bàn giao hồ sơ khách hàng giữa nhân viên cũ và nhân viên mới chưa hoàn chỉnh. Chính vì vậy, hạn chế biến động nhân sự cũng là một trong những bài toán để đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp của các công ty CTTC.

Nghiệp vụ CTTC không chỉ yêu cầu nhân viên kinh doanh giỏi về công tác thẩm định doanh nghiệp, thẩm định tình hình tài chính là đủ mà còn đòi hỏi phải nắm vững các nghiệp vụ marketing, nghiệp vụ xuất nhập khẩu, có hiểu biết chuyên môn trong từng loại công nghệ riêng.... Chính vì vậy, việc đào tạo một NVKD giỏi là rất khó. Cho đến nay, SBL cũng như các Công ty CTTC khác chưa có được một đội ngũ NVKD đáp ứng các yêu cầu này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Ở chương này, đề tài đã trình bày những nét chính trong hoạt động CTTC tại Công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín. Qua đó, đánh giá được những thành quả, những điểm mạnh, điểm yếu của một công ty đang hoạt động trong thị trường CTTC Việt Nam để kiểm chứng lại những ý kiến đã đưa ra ở chương 2 cũng như rút ra những bài học kinh nghiệm trong hoạt động của các công ty CTTC.

Là một công ty CTTC trực thuộc của một ngân hàng thương mại có mạng lưới rộng lớn, công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín đã tận dụng được ưu thế này và sớm tạo dựng cho mình một hình ảnh trẻ và năng động để thâm nhập vào thị trường CTTC. Tuy nhiên, cũng như các công ty CTTC khác đang hoạt động trên thị trường, Công ty CTTC Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín cũng đang vướng phải rất nhiều những khó khăn để có thể phát triển hoạt động của mình. Và xuất phát từ thực trạng này, chương tiếp theo của luận văn sẽ đưa ra quan điểm và giải pháp để góp phần phát triển thị trường CTTC của Việt Nam trong thời gian tới.

CHƯƠNG 4

CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI

4.1. QUAN ĐIỂM

- **Phát triển thị trường CTTC thành một kênh dẫn vốn hiệu quả cho nền kinh tế bên cạnh kênh tín dụng của hệ thống NHTM**

Câu về vốn để phát triển hoạt động SXKD luôn là một đòi hỏi thúc bách đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Sự kiện nước ta gia nhập WTO càng tạo một áp lực lớn hơn cho các đòi hỏi này. Chính vì vậy, có được nguồn tài trợ vốn trở thành một điều kiện rất thiết yếu để giúp các doanh nghiệp đầu tư chiều sâu, đổi mới máy móc thiết bị và cải tiến kỹ thuật sản xuất để đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh cả trên sân nhà và tiến dần ra thế giới. Khi đó, nguồn tài trợ từ các công ty CTTC sẽ san sẻ bớt gánh nặng cho hệ thống NHTM. Và điều này đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp cũng có nhiều cơ hội hơn để tiếp cận với các nguồn tài trợ.

Tuy nhiên, xét thị trường tài chính nước ta hiện nay, mức độ xâm nhập của CTTC vào mục đích tài trợ cho đầu tư và tiêu dùng còn quá thấp. Và hậu quả tất yếu là các NHTM đang phải gánh gằn như toàn bộ sức ép về vốn cho nền kinh tế. Trong khi đó, nếu xem xét tại thị trường các quốc gia phát triển thì CTTC đã thực hiện tài trợ đến 20% nhu cầu tín dụng và như vậy, áp lực cho các NHTM đã được gia giảm đáng kể.

Xuất phát từ thực trạng nói trên, trong thời gian tới đòi hỏi thị trường CTTC phải phát triển hơn nữa để phát huy vai trò của mình. Thực tế hoạt động các công ty CTTC trong hơn 10 năm qua cũng đã cho thấy rằng phát triển thị trường CTTC là một hướng đi hoàn toàn phù hợp với nhu cầu thị trường tài chính – tín dụng của nước ta. Chính vì vậy, rất cần có những giải pháp thiết thực để hướng đến một thị trường CTTC có doanh số cho thuê đạt mức tối thiểu là 15% tính trên tổng tài trợ vốn của nền kinh tế. Đồng thời, CTTC tồn tại bên cạnh kênh tín dụng của NHTM như một sản phẩm với đầy đủ lợi thế so sánh để các khách hàng có thể so sánh và lựa chọn một cách phù hợp nhất với các điều kiện của mình.

- **Các giải pháp phát triển thị trường CTTC phải được thực hiện đồng bộ cả trên phương diện quản lý vĩ mô nền kinh tế và cả từ các công ty CTTC trên thị trường hiện nay**

Để đưa ra lời giải cho sự phát triển của thị trường CTTC trong thời gian tới, đòi hỏi sự cải tiến phải được thực hiện đối với tất cả các bộ phận của thị trường CTTC đó là chủ thể tham gia thị trường, hàng hóa trên thị trường, phương thức giao dịch CTTC,... cho đến những chính sách điều tiết thị trường CTTC như chính sách thuế, chính sách kế toán và những quy định pháp luật có liên quan khác.

Một điều rất cơ bản là cơ hội luôn đi kèm với những thách thức và cơ hội chỉ biến thành thành quả khi chúng ta vượt qua những thách thức này. Thách thức ở đây chính là những tồn tại và vướng mắc mà các công ty CTTC hiện nay đang lúng túng trong việc tìm cách giải quyết như đã nêu ở chương 2 của luận văn này. Hàng loạt các khó khăn trong việc tạo ra và duy trì lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm CTTC, trong việc hoạch định chiến lược phát triển, trong việc khơi thông nguồn vốn cả đầu vào và đầu ra, trong việc ổn định nguồn nhân lực... đặt ra cho các công ty CTTC rất nhiều điều phải làm mà đơn phương các công ty CTTC chỉ có thể hoàn thành được một phần. Phần còn lại rất cần có thêm sự trợ lực của các nhà hoạch định chính sách, các nhà làm luật với việc thực thi nhóm những giải pháp có liên quan đến lĩnh vực quản lý vĩ mô nền kinh tế.

Trên quan điểm đó, tôi xin đề ra một số giải pháp. Cụ thể:

4.2. NHÓM GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4.2.1. ĐA DẠNG HÓA NGUỒN VỐN HOẠT ĐỘNG

Chủ động được nguồn vốn hoạt động với giá rẻ sẽ tạo ưu thế quan trọng để nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như lợi nhuận cho chính các công ty CTTC. Chính vì vậy, ngoài giải pháp sử dụng vốn vay, các công ty CTTC cần phải tìm ra cho mình những giải pháp căn cơ hơn để tạo dựng nguồn vốn lâu dài và ổn định với giá rẻ hơn nhằm thúc đẩy sự phát triển của mình.

Nhìn vào thực tế hiện nay, các Cty CTTC có thể sử dụng các phương thức sau:

4.2.1.1. Phát hành trái phiếu dài hạn để huy động vốn

Việc phát hành trái phiếu để huy động vốn trên thị trường đã được nhiều doanh nghiệp lựa chọn trong thời gian qua và chứng tỏ được những ưu điểm của nó. Với việc phát hành trái phiếu huy động vốn, doanh nghiệp vừa có được nguồn vốn để hoạt động, vừa đảm bảo được việc sử dụng vốn theo đúng kế hoạch đã xây dựng của mình. Tuy nhiên, thành công của việc phát hành trái phiếu phụ thuộc nhiều vào uy tín của doanh nghiệp, vào tính hấp dẫn của trái phiếu (về lãi suất, về tính thanh khoản đối với các trái phiếu niêm yết...).

Từ các đặc tính trên, có thể thấy các công ty CTTC đang rất thuận tiện để có thể huy động vốn bằng phương thức này. Trước hết, thị trường chứng khoán Việt Nam đang phát triển sôi động và trở thành kênh huy động vốn hữu hiệu cho các doanh nghiệp. Hơn thế nữa, các công ty CTTC là các công ty thuộc khối Tài chính – Ngân hàng, một lĩnh vực đang rất được ưa chuộng. Chính vì vậy, các công ty CTTC cần tận dụng thời điểm này để phát triển nguồn vốn hoạt động của mình.

Bên cạnh việc tận dụng lợi thế của thị trường, của lĩnh vực hoạt động, các công ty CTTC nên bổ sung vào đó những phương thức hiệu quả mà nhiều chuyên gia tài chính đã đề cập để tăng tính hấp dẫn của trái phiếu như: chia lãi suất trái phiếu thành hai phần, bao gồm phần lãi suất cơ bản được tính theo lãi suất huy động tiền gửi dài hạn và phần lãi suất thả nổi được trả thêm tùy thuộc vào kết quả hoạt động của công ty. Hoặc một số ưu đãi về việc chuyển đổi thành cổ phiếu trong tương lai... để kích thích sự tham gia của những người đang sở hữu các nguồn tiền nhàn rỗi.

4.2.1.2. Tận dụng nguồn vốn từ các định chế tài chính ở nước ngoài

Các nguồn vốn có tính chất hỗ trợ với lãi suất rất thấp từ các định chế tài chính ở nước ngoài nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp Việt nam thông qua các TCTD đang khá đa dạng. Chính vì vậy, tận dụng được nguồn vốn này cũng là một cách thức để đa dạng hóa các hình thức huy động vốn cho các TCTD nói chung và các công ty CTTC nói riêng. Hiện nay, các TCTD đã sử dụng rất hiệu quả các nguồn vốn theo các dự án như FMO, RDF, BIC... do đó, các Cty CTTC cần có những phương thức để tiếp cận và khai thác các nguồn vốn này.

4.2.1.3. Liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp, các TCTD để thu hút thêm nguồn vốn

Liên doanh, liên kết với các TCTD nước ngoài là một phương thức mà các Ngân hàng của Việt Nam đã và đang thực hiện rất tốt. Thông qua liên doanh, liên kết, năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh của TCTD được nâng lên rất nhiều. Ngoài ra, các ngân hàng còn học hỏi được nhiều kỹ năng, nghiệp vụ cũng như chiến lược kinh doanh của các tổ chức nước ngoài. Góp phần đem lại những đợt sóng mới trong chiến lược quản trị kinh doanh cho các ngân hàng thương mại phù hợp hơn với cơ chế kinh tế hội nhập.

Tận dụng thời cơ trên, các công ty CTTC của Việt nam cũng có thể tiếp thu những kinh nghiệm này để lựa chọn cho mình một đối tác thích hợp. Để có thể thực hiện điều này, trước hết các công ty CTTC cần chuyển đổi mô hình hoạt động vì hiện nay, hầu hết các công ty CTTC 100% vốn trong nước là các công ty TNHH MTV trực thuộc ngân hàng mẹ. Kế tiếp đó là xây dựng một chiến lược cụ thể để có thể thành công trong việc thương lượng được những điều khoản có lợi cho cả đôi bên trong việc hợp tác liên doanh, liên kết với đối tác nước ngoài. Có như vậy, việc đa dạng hóa nguồn vốn hoạt động từ liên doanh liên kết mới đem lại kết quả tốt cho công ty.

4.2.1.4. Duy trì tỷ lệ ký quỹ hợp lý để góp phần gia tăng nguồn vốn hoạt động

Mức ký quỹ trong nghiệp vụ CTTC giúp các công ty có được một khoản vốn hoạt động với lãi suất bằng 0, vì vậy, hầu hết các công ty CTTC đều khai thác nguồn vốn này.

Tuy nhiên, phải nhận định rõ rằng đây không phải là một nguồn huy động dễ dàng vì khi đi kèm với tỷ lệ ký quỹ, nghiệp vụ CTTC đã mất đi một ưu thế cạnh tranh so với tín dụng các NHTM. Vì vậy, các công ty CTTC phải đưa ra được một mức ký quỹ hợp lý có tính toán đến lãi suất đang áp dụng của Hợp đồng CTTC. Có như vậy mới đảm bảo thỏa mãn được cả khía cạnh lợi ích và cạnh tranh.

4.2.1.5. Tận dụng nguồn vốn chậm trả trong thanh toán với nhà cung ứng

Các công ty CTTC có thể tận dụng được nguồn vốn thông qua việc chậm trả trong quá trình thanh toán tiền mua máy móc thiết bị từ các nhà cung ứng. Thông qua mối quan hệ giữa công ty CTTC và các nhà cung ứng tài sản, công ty CTTC có thể ký một hợp đồng nguyên tắc trong đó có điều khoản ưu đãi thời hạn thanh toán cho nhà cung ứng. Thời hạn

này tùy thuộc chủ yếu vào mức độ tín nhiệm giữa nhà cung ứng và công ty CTTC, khả năng tài chính của nhà cung ứng... Và trong khoảng thời gian đó, nguồn vốn phải thanh toán của công ty CTTC có thể được sử dụng một cách hiệu quả hơn đem lại lợi nhuận cho công ty CTTC.

4.2.2. MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ

Trong kinh doanh, việc xác định thị trường mục tiêu có ý nghĩa quan trọng, thị trường mục tiêu chính là nơi tạo lợi nhuận đáng kể cho công ty. Trong điều kiện cạnh tranh, mở rộng mạng lưới hoạt động ra thị trường mục tiêu là chiến lược cần thiết. Trên thị trường CTTC hiện nay, các công ty CTTC chủ yếu tập trung ở 2 thành phố lớn là Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh. Chính vì vậy, mức độ cạnh tranh tại 2 thành phố này đang rất cao trong khi đó, nhiều thị trường tiềm năng vẫn đang bị bỏ ngỏ.

Xác định được vấn đề trên, các vùng mở rộng nên tập trung vào các vùng kinh tế trọng điểm đã được Chính Phủ định hướng phát triển như: vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (Tp Hồ Chí Minh, Bình Dương, Bà Rịa-Vũng Tàu, Đồng Nai, Long An...), vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc (Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh...); Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung (Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Bình Định...) và ĐBSCL. Và như vậy, các công ty CTTC nên mạnh dạn mở rộng hoạt động ra khu vực này bằng các hình thức như: mở chi nhánh mới hoặc mở các tổ cho thuê (tùy thuộc vào quy mô và kế hoạch tiếp cận thị trường của từng công ty CTTC) để khai thác tốt nhất tiềm năng này, biến nhu cầu của khách hàng thành sản phẩm của mình.

Mỗi vùng có nguồn lực phát triển (lao động, dân số, tài nguyên thiên nhiên...) đặc trưng của vùng đó, vì thế trình độ kinh tế từng vùng, địa phương cũng khác nhau. Với nguồn lực riêng của mình, mỗi vùng, địa phương đã lựa chọn ngành có thể mạnh nhất để làm ngành mũi nhọn. Lấy ví dụ đối với khu vực các tỉnh thành phía Bắc, lợi thế về khai thác các mỏ tài nguyên thiên nhiên (than đá, đá vôi, quặng sắt thép...) thì nhu cầu về đầu tư các phương tiện khai thác như máy đào, máy xúc, máy lật, hệ thống dây chuyền sản xuất thép, phối, hệ thống chuyên sàng khai thác than, đá... sẽ là những tài sản thuê có nhiều tiềm năng.

Để làm được điều này, trước khi thành lập chi nhánh hoặc tổ kinh doanh, công ty CTTC cần nhận định đâu là ngành có thể mạnh phát triển của vùng. Từ đó xác định được đâu là loại tài sản thuê phổ biến để tổ chức bồi dưỡng cho nhân viên kinh doanh những kiến thức liên quan đến ngành nghề và đến các loại tài sản thuê này cũng như tìm kiếm các đơn vị cung ứng tài sản thuê mang lại hiệu quả cao nhất cho hoạt động CTTC mà công ty sẽ cung cấp.

Về mở rộng hệ thống khách hàng: So với thị trường CTTC trên thế giới, phạm vi khách hàng sử dụng dịch vụ CTTC và loại hình tài sản thuê tài chính còn rất hạn hẹp. Chính vì vậy, các Cty CTTC nên xem xét mở rộng thêm dịch vụ CTTC với các ngành mới với các sản phẩm cho thuê mới để đa dạng hóa và khuyến khích trương thị phần của mình. Lấy ví dụ cụ thể như một số tài sản phục vụ ngành du lịch, khách sạn: đây là ngành có tiềm năng khá lớn. Việt Nam đã từng bước khẳng định là điểm đến an toàn, hấp dẫn với du khách nước ngoài, lượng khách nước ngoài đến Việt Nam tăng bình quân 15% (giai đoạn 2000-2006). Từ thuận lợi đó, các công ty CTTC có thể tập trung vào các loại xe du lịch, thiết bị phòng phục vụ khách sạn có giá trị cao... để giới thiệu đến khách hàng và thực hiện leasing các tài sản này.

Một nhóm hàng hóa khác cũng có ý nghĩa rất lớn trên thị trường CTTC đó là nhóm hàng hóa máy móc, thiết bị văn phòng. Trong giai đoạn hiện nay, khi mà trụ sở, văn phòng ngày càng có vai trò như là “bộ mặt” của doanh nghiệp, thì nhu cầu có văn phòng làm việc ở nơi thuận tiện, được trang bị thiết bị hiện đại phục vụ tốt cho hoạt động công ty...ngày càng tăng. Đó không những là cơ hội kinh doanh của công ty bất động sản, cho thuê ca ốc, văn phòng...mà đó cũng là cơ hội kinh doanh của các công ty CTTC với những tài sản có thể cho thuê như: máy tính, máy in, máy photocopy, máy fax, và các thiết bị cao cấp khác.

4.2.3. KHAI THÁC TỐT CÁC LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA SẢN PHẨM CTTC

Như đã trình bày, với tiêu chí an toàn, các công ty CTTC thường yêu cầu khách hàng tham gia vào dự án với một mức độ tham gia khá cao. Điều này đã triệt tiêu phần lớn lợi thế cạnh tranh của dịch vụ CTTC. Vì vậy, các công ty CTTC cần nghiên cứu thật kỹ từng dự án để có thể quyết định mức độ tài trợ phù hợp hơn. Với tính chất sở hữu thuộc về công ty CTTC, loại hình nghiệp vụ CTTC luôn đảm bảo được một mức độ an toàn nhất định cho

Cty CTTC trong hoạt động tín dụng. Do đó, các công ty CTTC không nên đẩy hết mọi rủi ro về phía khách hàng. Thảm định tốt tình hình tài chính của khách hàng và của từng dự án để nâng cao tỷ lệ tài trợ sẽ đem đến cho nghiệp vụ CTTC một lợi thế cạnh tranh hết sức to lớn cho hoạt động CTTC.

Một khía cạnh khác đó là các công ty CTTC cần đầu tư nhiều hơn nữa để nâng cao chất lượng của các dịch vụ đi kèm như dịch vụ tư vấn về công nghệ, thiết bị, tư vấn về quản trị cho khách hàng. Tận dụng vị thế là trung gian trong các giao dịch mua bán tài sản thuê để phát triển quan hệ với các tổ chức cung ứng lớn trong và ngoài nước, các viện nghiên cứu... nhằm đem lại những lợi ích thiết thực cho các khách hàng về giá cả, về thời gian giao dịch cũng như các điều khoản bảo hành, sửa chữa và thay thế khi có sự cố xảy ra với tài sản thuê. Khi đó, các khách hàng sẽ được cung cấp một dịch vụ hoàn chỉnh từ các công ty CTTC với thời gian và chi phí thấp nhất cho dự án đầu tư của mình.

Hiện nay, với các hợp đồng thuê tài chính mà khách hàng thuê có nhu cầu tất toán trước hạn, các công ty CTTC thường áp dụng một mức phí phạt hợp đồng khá cao. Lý giải cho khoản phạt này là sự bị động trong việc sử dụng vốn của Công ty CTTC khi khách hàng tất toán trước thời hạn quy định. Tuy nhiên, trong thời điểm hiện nay, điều này gây ra rất nhiều phản ứng không thoải mái cho khách hàng và làm giảm sút vị thế cạnh tranh của sản phẩm CTTC vì một lý do đơn giản là các khoản tín dụng tại các NHTM trên thị trường hiện nay hầu hết đều không áp dụng khoản phạt này, nếu có thì cũng là một mức rất nhỏ. Chính vì vậy, các công ty CTTC rất cần nghiên cứu và điều chỉnh khoản phí phạt này để tạo tính cạnh tranh cho sản phẩm cũng như giữ chân các khách hàng của mình.

4.2.4. ĐA DẠNG HÓA CÁC PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ

Mỗi phương thức tài trợ nghiệp vụ CTTC đều có những ưu điểm nhất định. Mỗi phương thức sẽ ứng với nhu cầu của một đối tượng khách hàng cụ thể nào đó. Khách hàng sẽ chọn phương thức phù hợp nhất với điều kiện của họ. Chính vì vậy, việc đa dạng hóa các phương thức tài trợ sẽ giúp Cty CTTC đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và phân tán được rủi ro trong quá trình CTTC. Ngoài phương thức CTTC 3 bên, các công ty nên mạnh dạn áp dụng các phương thức CTTC phổ biến khác để gia tăng cơ hội thâm nhập thị trường cũng như nâng cao vị trí, vai trò là một kênh cung vốn quan trọng và hiệu quả cho nền kinh tế.

4.2.5. ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG MARKETING

Hoạt động marketing của các công ty CTTC trong thời gian qua mới ở mức sơ khai, tự phát, chưa tiến hành một cách quy mô, bài bản. Vì vậy, hiệu quả mang lại chưa cao.

Trong các công ty CTTC trên thị trường hiện nay, có thể nói SBL là công ty CTTC thực hiện các chiến lược marketing một cách khá bài bản nhất. Chính vì vậy, tuy chỉ mới hoạt động trên dưới 1 năm nhưng SBL đã có một thị phần và danh tiếng khá ổn định. Tuy nhiên, cần phải lưu ý ở đây rằng chiến lược marketing không chỉ gói gọn trong việc quảng bá mà cần mang đến các tiện ích thiết thực cho khách hàng như: chất lượng dịch vụ, các điều kiện thuê... Có như vậy, thị phần CTTC của các công ty mới có thể tăng trưởng một cách bền vững và ổn định.

4.2.6. PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Yếu tố con người luôn là yếu tố mang tính quyết định đến thành công hay thất bại của một tổ chức. Do đó, không riêng gì các công ty CTTC, phát triển nguồn nhân lực luôn là một yếu tố bắt buộc phải thực hiện để tạo tiền đề cho hoạt động của một tổ chức.

Với hoạt động CTTC thì yêu cầu về nhân lực còn phải nâng cao hơn nữa do nghiệp vụ này khá mới nên công tác đào tạo tại các trường, lớp cũng như tính thực tiễn của nó cũng chưa được biết đến nhiều trong xã hội. Chính vì vậy, trách nhiệm của các công ty CTTC trong việc phát triển nguồn nhân lực nhằm phục vụ cho hoạt động của mình càng khó khăn hơn.

Phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn hiện nay đòi hỏi các công ty phải thực hiện tốt từ khâu tuyển dụng, đào tạo cho đến vấn đề giữ chân nhân sự. Vì vậy, cần có những cách thức phù hợp hơn với chế độ đãi ngộ và môi trường thăng tiến bên cạnh một cơ chế đào tạo nghiệp vụ hiệu quả. Có như vậy mới đảm bảo được một đội ngũ cán bộ nhân viên tâm đắc với nghề và gắn bó lâu dài với công ty.

4.2.7. HOÀN THIỆN QUY TRÌNH VÀ NỘI DUNG, PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH DỰ ÁN THUÊ

Đây là một yêu cầu hết sức thực tiễn để sự phát triển của các công ty CTTC được giới hạn trong một hành lang an toàn, đặc biệt là trong điều kiện hiện nay, với đội ngũ nhân viên của các công ty CTTC còn quá trẻ và luôn biến động. Và để thực hiện được yêu cầu này, chính bản thân từng công ty CTTC phải nỗ lực để hoàn thiện quy trình và nội dung,

phương pháp thẩm định phù hợp với thực tế của xã hội cũng như các tiêu chuẩn của quốc tế. Có như vậy, chất lượng của hoạt động CTTC mới thực sự được đảm bảo để hướng tới một sự phát triển lớn mạnh và an toàn trong tương lai.

4.2.7. THAM GIA TÍCH CỰC ĐỂ NÂNG CAO VỊ THẾ, PHÁT HUY VAI TRÒ CỦA HIỆP HỘI CHO THUÊ TÀI CHÍNH.

Trước khi Hiệp hội CTTC Việt Nam ra đời, có rất nhiều những kỳ vọng đã được đặt vào tổ chức này. Tuy nhiên, sau một thời gian đi vào hoạt động, Hiệp hội CTTC Việt Nam chưa phát huy được vai trò đúng như mong muốn. Chính vì vậy, để góp phần vào việc đưa ngành CTTC Việt Nam phát triển thì Hiệp hội CTTC, mà thực chất là các công ty thành viên trong Hiệp hội, phải tham gia tích cực hơn nữa để đưa những mục tiêu của Hiệp hội trở thành hiện thực và Hiệp hội thực sự trở thành cầu nối giữa các thành viên trong Hiệp hội và giữa các thành viên với các cơ quan Nhà nước.

4.3. NHÓM GIẢI PHÁP VĨ MÔ

4.3.1. HOÀN THIỆN HỆ THỐNG LUẬT LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG CTTC

CTTC là một lĩnh vực liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau như: ngân hàng, xuất nhập khẩu, thương mại, tài chính, giao thông vận tải... Sự thiếu thống nhất và chưa đồng bộ giữa các quy định của văn bản pháp luật về các lĩnh vực này đang là một trở ngại lớn cho sự phát triển các hoạt động CTTC. Sự hoàn thiện về môi trường pháp lý là bước đi quan trọng trong tiến trình đưa hoạt động CTTC phát triển đúng như tiềm năng của nó tại Việt Nam. Nhà nước cần quan tâm đến việc hoàn thiện môi trường pháp lý tạo tiền đề cho hoạt động CTTC phát triển như:

- Các cơ quan có thẩm quyền cần nhanh chóng chỉnh sửa, ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể liên quan đến hoạt động CTTC nhằm đồng bộ hóa các quy định trực tiếp điều chỉnh hoạt động này. Cụ thể như các quy định về việc cho phép đăng kiểm lưu hành xe tại nơi khách hàng có trụ sở đăng ký kinh doanh, việc công chứng và lưu hành bản sao giấy chứng nhận đăng ký các phương tiện giao thông vận tải,...
- Sớm bổ sung các điều khoản quy định việc thực hiện Luật kế toán theo hướng tăng hiệu lực pháp lý và cưỡng chế, buộc các doanh nghiệp phải chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật nhà nước về hạch toán kế toán. Doanh nghiệp nào vi phạm cần phải

áp dụng chế tài kịp thời. Đây là biện pháp cần thiết đảm bảo cho việc cung cấp thông tin, số liệu thống kê chính xác nhằm tránh rủi ro cho bên cho thuê. Trên thực tế “Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường xây dựng báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế; báo cáo chính thức (báo cáo được pháp luật công nhận) thường thấp hơn tình trạng thực tế, không đảm bảo đủ điều kiện vay vốn ngân hàng” (Lê Đào Nguyên, PGĐ Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam- Nguồn: <http://www.vnn.vn/kinhte/taichinhnganhang/2003> [8]). Nhân viên thẩm định khó nhận biết tình trạng thực của doanh nghiệp thông qua các báo cáo tài chính. Ở một số doanh nghiệp tồn tại đến 3 báo cáo tài chính: một, dùng để nộp cơ quan thuế (kết quả thường thấp hơn thực tế); hai, dùng để làm hồ sơ vay tiền ngân hàng, các tổ chức tín dụng (kết quả thường cao hơn thực tế); ba, dùng cho nội bộ doanh nghiệp (được đánh giá là phản ánh đúng tình hình thực tế).

4.3.2. TẠO MÔI TRƯỜNG BÌNH ĐẲNG ĐỂ HOẠT ĐỘNG CTTC PHÁT TRIỂN

4.3.2.1. Về chính sách thuế

Chính sách thuế phải tạo ra sự bình đẳng cho các khách hàng giữa việc tiếp cận vốn từ các ngân hàng với việc tiếp cận vốn từ các công ty CTTC. Cụ thể ở đây là phải cho phép doanh nghiệp thuê tài sản khấu trừ thuế GTGT ngay từ đầu giống như trường hợp doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mua tài sản.

Theo quy định hiện hành về thuế GTGT, doanh nghiệp tự đầu tư vào tài sản hoặc vay tiền để đầu tư tài sản thì doanh nghiệp được khấu trừ thuế GTGT ngay từ đầu, nhưng nếu tài sản do công ty CTTC mua và cho doanh nghiệp thuê thì doanh nghiệp chỉ được khấu trừ thuế GTGT dần phần nợ gốc đã thanh toán cho Cty CTTC theo hợp đồng. Điều này xuất phát từ lý do công ty CTTC không phải là đối tượng chịu thuế GTGT, nên khoản thuế GTGT sẽ được hạch toán chính thức vào trong giá trị tài sản cho khách hàng thuê và khấu trừ dần khi bên thuê thanh toán tiền nợ gốc. Như vậy doanh nghiệp thuê tài chính sẽ chịu khoản chi phí do lãi tính trên thuế GTGT chưa được hoàn trả. Vô hình chung, điều này ảnh hưởng đến cả công ty CTTC và doanh nghiệp thuê tài chính. Sẽ có không công bằng trong cạnh tranh tín dụng giữa ngân hàng và công ty CTTC. Hơn thế nữa, thuế giá trị gia tăng là thuế đánh vào hàng hóa chứ không đánh vào chủ thể mua hàng hóa, chính vì vậy, bất kể

hàng hóa này được mua bởi chủ thể nào đều phải được thực hiện một chính sách thuế như nhau.

4.3.2.2. Mở rộng danh mục tài sản được phép CTTC

Việc quy định tài sản thuê chỉ nằm trong phạm vi động sản đã hạn chế rất nhiều khả năng cạnh tranh của công ty CTTC. Hiện nay, các NHTM đang đầu tư rất nhiều vào thị trường này nhưng quy mô cung vẫn không đáp ứng đủ cầu. Vì vậy, quy định này vừa tạo ra khó khăn cho người có nhu cầu vừa làm thu hẹp thị phần của các công ty CTTC. Hơn thế nữa, khi được phép cho thuê đối với các tài sản là bất động sản, công ty CTTC sẽ có điều kiện để tài trợ trọn gói các tài sản trên đất như: máy móc, phương tiện hoạt động... để vừa tăng trưởng thị phần, vừa quản lý tài sản thuê một cách chặt chẽ hơn.

Mặt khác, theo thông lệ quốc tế, các tài sản thuê bao gồm cả động sản và bất động sản. Chính vì vậy, trong điều kiện hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới, Nhà nước cần sửa đổi quy định này để phù hợp theo đúng thông lệ cũng như tạo điều kiện tốt hơn cho phát triển hoạt động của các công ty CTTC và cho thị trường CTTC.

4.3.3. CÓ CÁC CHÍNH SÁCH THÔNG THOÁNG HƠN ĐỂ TẠO ĐIỀU KIỆN HỖ TRỢ CHO HOẠT ĐỘNG CTTC PHÁT TRIỂN

4.3.3.1. Về chính sách thuế nhập khẩu

Ở Việt Nam, chi phí mua sắm máy móc thiết bị của các công ty CTTC nói chung thường bị đội lên cao do không được miễn thuế nhập khẩu (ở các nước khác như Trung Quốc, Hàn Quốc thì được miễn các khoản thuế nhập khẩu đối với tài sản CTTC). Nếu trong giai đoạn này, Chính phủ cho phép thực hiện một số ưu đãi như trên để kích thích các doanh nghiệp sử dụng hình thức tài trợ này thì trong thời gian tới, các công ty CTTC và các doanh nghiệp sẽ cùng tận hưởng những ưu thế này để tăng trưởng và phát triển.

4.3.3.2. Quy định về chính sách khấu hao

Khấu hao tài sản thuê nhanh để tiết kiệm thuế vốn là một lợi thế của CTTC và được các doanh nghiệp rất quan tâm. Tại Việt Nam, mặc dù theo quy định hạch toán kế toán hiện hành, doanh nghiệp có thể thực hiện trích lập và hạch toán khấu hao theo đúng thời gian thuê tài sản. Tuy nhiên, khi thực hiện quyết toán thuế, cơ quan thuế buộc doanh nghiệp phải tính lại số khấu hao bình thường như các TSCĐ khác do doanh nghiệp tự đầu tư. Vì

vậy, việc khấu hao nhanh không mang lại lợi ích về thuế. Và vì vậy, điều này triệt tiêu đi lợi thế khấu hao nhanh theo thời gian thuê của các tài sản thuê tài chính.

4.3.4. QUY ĐỊNH CÁC CHẾ TÀI CỤ THỂ TRONG TRƯỜNG HỢP BÊN THUÊ VI PHẠM HỢP ĐỒNG CTTC

Theo quy định tại Nghị định 16, khi bên thuê có phát sinh vi phạm hợp đồng CTTC (trả nợ trễ hạn, không thực hiện đúng các thỏa thuận về việc sử dụng, quản lý tài sản thuê...), công ty CTTC được quyền thu hồi tài sản thuê của mình. Tuy nhiên, trong thực tế, việc thu hồi tài sản thuê thường gặp rất nhiều trở ngại từ bên cho thuê dẫn đến tình trạng công ty CTTC vừa mất nhiều thời gian, chi phí để thu hồi tài sản thuê và hơn thế nữa, tài sản thuê thu hồi được cũng không còn nguyên trạng. Chính vì vậy, pháp luật về CTTC cần phải có những chế tài rõ ràng, cụ thể hơn để buộc các khách hàng vi phạm hợp đồng CTTC thực hiện nghiêm quy định về việc hoàn trả tài sản cho bên cho thuê để hạn chế tối đa rủi ro cho các công ty CTTC.

4.3.5. PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG MÁY MÓC THIẾT BỊ CŨ

Để kích thích hoạt động CTTC phát triển, Nhà nước cần giải quyết đầu ra của các tài sản CTTC. Hiện nay, Việt Nam chưa có thị trường mua bán máy móc, thiết bị cũ, nên việc xử lý các tài sản khi hợp đồng chấm dứt do đối tác vi phạm hợp đồng gặp rất nhiều khó khăn. Thông thường khi hợp đồng chấm dứt đúng hạn thì khách hàng được mua lại tài sản thuê với giá tương trưng nhưng khi hợp đồng chấm dứt trước thời hạn do khách hàng vi phạm hợp đồng (chẳng hạn như khách hàng bị phá sản...) thì công ty CTTC được thu tài sản về để xử lý thu hồi vốn. Đối với các tài sản là máy móc, công nghệ sản xuất chuyên biệt thì việc xử lý thật sự gặp khó khăn do thị trường máy móc cũ ở nước ta rất kém phát triển. Chính vì vậy mà các công ty CTTC chủ yếu tập trung vào cho thuê ô tô, phương tiện vận tải. Và điều này làm cho hoạt động CTTC vừa mất đi cơ hội phát triển vừa phải gánh chịu mức độ rủi ro tập trung hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Mặc dù đã xuất hiện trên thị trường hơn 10 năm nhưng rõ ràng hoạt động CTTC tại Việt Nam vẫn đang trên con đường định hình và phát triển. Môi trường kinh tế năng động và đang phát triển mạnh mẽ của Việt Nam chính là một thị trường hết sức rộng lớn cho các công ty CTTC. Thêm vào đó, với việc gia nhập vào Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, cả sản xuất và tiêu dùng của Việt Nam cũng sẽ có cơ sở tăng trưởng mạnh mẽ. Chính vì vậy, việc nhận định rằng thị trường CTTC rất tiềm năng là hoàn toàn thực tế. Tuy nhiên, trong một môi trường được đánh giá là nhiều cơ hội đó thì những gì đạt được chưa làm thỏa mãn cả người trong cuộc là các công ty CTTC, các khách hàng sử dụng CTTC và cả người ngoài cuộc là các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu.

Như vậy, bài toán đặt ra là làm sao để phát huy vai trò của kênh cung cấp vốn được đánh giá là rất hiệu quả này đối với nền kinh tế là một việc không đơn giản. Để tìm ra lời giải cho bài toán này đòi hỏi phải có sự tham gia tích cực của cả các nhà làm luật, các nhà quản lý vĩ mô nền kinh tế và cả từ bản thân các công ty CTTC với những giải pháp thiết thực và hiệu quả. Có như vậy, hoạt động CTTC mới phát huy được vai trò và vị trí của mình trong quá trình phát triển của nền kinh tế.

Nếu những giải pháp ở tầm vĩ mô được các nhà làm luật quan tâm, hy vọng rằng trong thời gian tới, hoạt động CTT tại Việt Nam sẽ thực sự khởi sắc và các công ty CTTC ở Việt Nam sẽ có được nhiều điều kiện thuận lợi hơn để phát triển. Khi đó, với những cải cách thực hiện ở góc độ vi mô của mình, các công ty CTTC sẽ thực sự góp phần rất quan trọng trong việc san sẻ gánh nặng về tài trợ vốn cho nền kinh tế để các NHTM tập trung vào phát triển các hoạt động dịch vụ khác. Đưa trình độ phát triển tài chính của Việt nam phù hợp với trình độ phát triển của nền kinh tế. Và điều này cũng là một xu thế tất yếu phù hợp với quy luật phát triển.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các Báo cáo hoạt động kinh doanh của Công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương tín.
 2. “Hoạt động CTTC của các NHTM Việt Nam - Thực trạng và giải pháp phát triển”, *Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng* (số 5/2003).
 3. Nguyễn Đình Quế (10/2006), “Vấn đề thiếu vốn kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam”, *Tạp Chí Phát triển kinh tế* (số 192).
 4. Trần Tô Từ – Nguyễn Hải Sản, “Tìm hiểu và sử dụng Tín dụng thuê mua”, Nhà xuất bản Trẻ
 5. Thông tin Tín dụng CIC (số tháng 3/2007).
 6. Tài liệu các cuộc hội thảo về CTTC do Công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương tín cung cấp.
 7. Website Công ty CTTC Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam: <http://www.bidv.com.vn>
 8. Website công ty CTTC Ngân hàng Sài gòn Thương tín: <http://www.sacombankleasing.com>,
 9. Website Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: <http://www.sbv.gov.vn>
- Website Tổng cục Thống kê: <http://www.pso.gov.vn>

