

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

---

**BÙI TRẦN LÊ VŨ**

**ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG 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 NGUYỄN NGỌC HÙNG**

**TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2008**

# MỤC LỤC

## LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài
2. Mục đích đề tài
3. .Đối tượng và phạm vi nghiên cứu
4. Phương pháp nghiên cứu
5. Kết cấu luận văn

## CHƯƠNG 1 : TỔNG QUAN VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.1	Quá trình hình thành và phát triển của hoạt động cho thuê tài chính.....	1
1.1.1	Khái niệm cho thuê tài chính .....	1
1.1.2	Quá trình hình thành và phát triển của hoạt động cho thuê tài chính.....	2
1.1.3	Những điểm khác biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê vận hành.....	5
1.1.4	Những điểm khác biệt giữa cho thuê tài chính và tín dụng trả góp.....	6
1.1.5	Các đặc điểm khác của hoạt động cho thuê tài chính.....	7
1.2	Lợi ích và rủi ro của hoạt động cho thuê tài chính.....	9
1.2.1	Lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính .....	9
1.2.2	Rủi ro của hoạt động cho thuê tài chính.....	15
1.3	Các hình thức cho thuê tài chính .....	16
1.3.1	Cho thuê tài chính thuần .....	16
1.3.2	Thuê và cho thuê lại.....	18
1.3.3	Cho thuê trả góp.....	18
1.3.4	Cho thuê giáp lưng .....	18
1.4	Kinh nghiệm một số nước trên thế giới về phát triển hoạt động cho thuê tài chính .....	19

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM**

2.1	Quá trình hình thành và phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam .....	24
2.2	Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam .....	27
2.2.1	Cơ sở pháp lý cho hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam .....	27
2.2.2	Nội dung cụ thể của hoạt động cho thuê tài chính.....	28
2.2.3	Kết quả hoạt động cho thuê tài chính tại các công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam .....	37
2.2.4	Điển hình tình hình hoạt động cho thuê tài chính tại công ty cho thuê tài chính quốc tế Việt Nam (VILC).....	44
2.3	Đánh giá chung về những thành tựu và tồn tại trong hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam .....	50
2.3.1	Những thành tựu của hoạt động cho thuê tài chính.....	50
2.3.2	Những tồn tại của hoạt động cho thuê tài chính .....	53

## **CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI VIỆT NAM**

3.1	Sự cần thiết đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam.....	64
3.1.1	Nhu cầu lớn về vốn đầu tư cho phát triển kinh tế .....	64
3.1.2	Yêu cầu cấp thiết về đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị.....	65
3.1.3	Các động thái tích cực khác .....	67
3.2	Định hướng phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam.....	70
3.3	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam .....	73
3.3.1	Giải pháp tăng khả năng cạnh tranh của các công ty cho thuê tài chính..	73
3.3.2	Kiến nghị đối với chính phủ và các cơ quan ban ngành .....	80
3.3.3	Các giải pháp hỗ trợ .....	89

## **KẾT LUẬN**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài:

Đất nước đang trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa một cách toàn diện và mạnh mẽ nhằm đưa kinh tế đất nước tăng trưởng nhanh, mạnh, bền vững, hòa nhập với nền kinh tế toàn cầu với mục tiêu biến Việt Nam trở thành một quốc gia tiên tiến, phát triển. Để đạt được điều đó, một trong những điều kiện tiên quyết của nền kinh tế đó là buộc mọi doanh nghiệp phải luôn chú trọng đổi mới kỹ thuật công nghệ không ngừng để tồn tại và phát triển, nhất là khi Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ Chức Thương Mại Thế Giới WTO.

Tuy vậy, phần lớn doanh nghiệp đều gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cho đầu tư phát triển, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trước tình hình đó, hoạt động cho thuê tài chính ra đời đã góp phần hỗ trợ doanh nghiệp trang bị, đổi mới máy móc thiết bị, đồng thời giảm sức ép, giảm gánh nặng cho hệ thống ngân hàng thương mại trong việc cung ứng vốn trung dài hạn.

Trong những năm gần đây, thị trường cho thuê tài chính đã và đang hoạt động khá sôi động, tuy nhiên, tỷ trọng của nó so với thị trường tín dụng mới chỉ khoảng 1,2% (ở các nước phát triển là 15-20%). Do đó, vấn đề cần nghiên cứu và đưa ra những giải pháp thiết thực nhằm khai thác một cách có hiệu quả những thế mạnh của cho thuê tài chính và biến nó thành một kênh tài trợ vốn trung dài hạn hữu hiệu cho nền kinh tế là một yêu cầu cần thiết. Vì vậy, tôi quyết định chọn đề tài “Đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam” cho luận văn tốt nghiệp của mình.

## **2. Mục đích đề tài:**

Việc nghiên cứu đề tài nhằm xác định chính xác vai trò, vị trí của ngành cho thuê tài chính trong hệ thống các tổ chức tín dụng. Tìm hiểu những khó khăn, vướng mắc gây ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động của ngành này, từ đó đưa ra những giải pháp thích hợp thúc đẩy nó phát triển nhằm tạo một kênh cung ứng vốn hiệu quả bên cạnh những kênh cung ứng vốn truyền thống khác.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các Công ty cho thuê tài chính, phạm vi nghiên cứu tại Việt Nam hiện nay.

## **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Đề tài này sử dụng các phương pháp nghiên cứu phân tích, tổng hợp, thống kê, so sánh. Ngoài ra, khi nghiên cứu sự hình thành và phát triển của loại hình tín dụng thuê mua trên địa bàn cả nước còn sử dụng phương pháp nghiên cứu sơ bộ thông qua phương pháp định tính, định lượng.

## **5. Kết cấu luận văn:**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn bao gồm 03 chương:

- Chương 1: *Tổng quan về cho thuê tài chính.*
- Chương 2: *Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam*
- Chương 3: *Một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam.*

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

### **1.1. Quá trình hình thành và phát triển của hoạt động cho thuê tài chính**

#### **1.1.1. Khái niệm cho thuê tài chính**

Thuê tài chính được hiểu là một thoả thuận cho phép bên thuê (lessee) được sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê (lessor) bằng việc thực hiện các khoản chi trả định kỳ được quy định cụ thể trong thỏa thuận. Trong đó, quyền sở hữu về mặt pháp lý đối với tài sản được tách khỏi quyền sử dụng về mặt kinh tế đối với tài sản đó. Bên cho thuê tập trung xem xét khả năng của bên thuê trong việc tạo ra số thu đủ để chi trả tiền thuê, không đặt nặng việc đánh giá lịch sử tín dụng, tài sản hay số vốn của bên thuê. Hình thức tài trợ vốn như vậy đặc biệt thích hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập chưa có báo cáo tài chính nhiều năm. Tài sản thế chấp để bảo đảm cho giao dịch này chính là tài sản cho thuê.

Ngoài ra, còn có một khái niệm khác về cho thuê tài chính xuất phát từ Hiệp hội cho thuê thiết bị Anh quốc đang được dùng khá phổ biến trên thế giới là “Cho thuê tài chính là một thỏa thuận giữa người cho thuê và người đi thuê về việc bên cho thuê (lessor) cho bên thuê (lessee) thuê một tài sản do họ chọn lựa, bên cho thuê nắm giữ quyền sở hữu tài sản đó trong suốt thời gian cho thuê còn bên đi thuê được quyền sử dụng tài sản và có trách nhiệm thanh toán đầy đủ nhưng chia thành nhiều lần tổng chi phí mua tài sản và một khoản lợi nhuận cho bên cho thuê”.

Như vậy, Cho thuê tài chính 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 và 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 thỏa thuận.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản ấy hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong các hợp đồng cho thuê tài chính. Tổng số tiền thuê một loại tài sản được quy định tại hợp đồng, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

### **1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của hoạt động cho thuê tài chính**

Mặc dù thời gian xuất hiện giao dịch cho thuê đầu tiên vẫn chưa được xác định một cách chính xác nhưng theo những ghi nhận sớm nhất về việc cho thuê tài sản trong các tịch thư cổ thì những giao dịch này đã xuất hiện từ trước năm 2000 trước Công nguyên tại thành phố Sumerian cổ xưa. Theo đó, người ta cho thuê những dụng cụ nông nghiệp, quyền sử dụng đất và nguồn nước, gia súc và các loại thú khác.

Đến năm 1700 trước Công nguyên, Hammurabi vị vua nổi tiếng của Babylon đã kết hợp những quy định về cho thuê tài sản của người Sumerian và người Achaian để soạn thảo ra bộ luật đầu tiên về cho thuê tài sản.

Tuy vậy, hoạt động cho thuê tài sản chỉ thực sự có những bước phát triển nhảy vọt từ năm 1952 khi công ty cho thuê tài chính đầu tiên United State Leasing Corporation được thành lập tại Mỹ và tiếp theo là công ty Leasing and Percantile Credit tại Anh. Sau đó loại hình cho thuê tài chính lan rộng khắp Tây Âu và đến năm 1963 thì đặt chân đến Châu Á bằng việc ra đời công ty Orient Leasing tại Nhật Bản.

Ngày nay, thuật ngữ cho thuê tài chính đã trở nên phổ biến và được biết đến trên hầu khắp thế giới với sự tham gia của các tập đoàn tài chính lớn cũng như các ngân hàng đa quốc gia, thực sự đi sâu vào bản chất của cho thuê tài chính trong vòng

60 năm qua. Tốc độ phát triển của cho thuê tài chính liên tục tăng cao, trung bình khoảng 7% mỗi năm và được mở rộng đến hầu khắp các nước trên thế giới. Hiện nay, hoạt động cho thuê tài chính đã được sử dụng tại hơn 80 quốc gia ( chủ yếu là các nước đang phát triển, khoảng 60 nước).

Xét trên toàn thế giới, doanh số của hoạt động cho thuê tài chính đạt trên 500tỷ USD/ năm, chiếm 12,5% đầu tư tư nhân của thế giới, phân bố theo các khu vực:

Khu vực Bắc Mỹ: Bắc Mỹ là khu vực đứng đầu thế giới về doanh số cho thuê tài chính, chiếm 43% doanh số toàn cầu. Chỉ riêng thị trường Mỹ, công nghệ thuê mua đã mang lại khoảng 140 tỷ USD thuê mới mỗi năm và đáp ứng cho một phần ba nhu cầu đầu tư tài sản của Mỹ. Cho thuê máy vi tính đang dẫn đầu thị trường cho thuê tại Mỹ, tiếp theo là máy bay, xe container đi kèm re-mooc và các loại máy văn phòng. Bốn loại tài sản trên chiếm hơn 50% nhu cầu thuê mua của thị trường Mỹ. Có một chút khác biệt tại thị trường Canada, trình tự tài sản cho thuê là phần cứng, phần mềm máy tính, máy văn phòng và các phương tiện vận chuyển. Thực ra, thị phần cho thuê tài chính tại Canada đang có xu hướng giảm so với ngân hàng. Điều này một phần do chính sách hoạt động hiệu quả của ngân hàng, nhưng phần lớn là do chính sách thuế thu nhập của Canada, theo đó bên cho thuê tại Canada phải chịu nhiều bất lợi về thuế thu nhập so với bên cho thuê tại các nước khác. Còn tại Mexico, tốc độ tăng trưởng của cho thuê tài chính trong năm năm qua luôn đạt hơn 30%, giúp Mexico đứng trong top 20 thế giới về doanh số cho thuê tài chính.

Tại Mỹ, ngành cho thuê tài chính chiếm khoảng 25-30% tổng số tiền tài trợ cho các giao dịch mua bán thiết bị hàng năm của các doanh nghiệp. Doanh thu từ hoạt động cho thuê tài chính trung bình hàng năm ở Hàn Quốc là 17 tỉ USD, ở Thái Lan 3 tỉ USD... Và tổng doanh thu hàng năm của ngành này ước đạt trên 500 tỉ USD với đà tăng trưởng trung bình 7% hàng năm.



Khu vực Châu Âu: Xét về mặt doanh số, Châu Âu là một trong ba thị trường thuê mua lớn nhất thế giới, chiếm khoảng 25% doanh số toàn thế giới. Theo những số liệu thống kê gần nhất, tín dụng thuê mua là nguồn tài trợ lớn thứ hai cho việc đầu tư tài sản tuy đã có một sự sụt giảm nhẹ trong một vài năm vừa qua (đứng đầu là cho vay trực tiếp). Trong đó, ta có thể thấy nền công nghiệp cho thuê tài chính của các nước Đức, Anh, Pháp và Ý đứng trong top 10 thế giới. Tuy vậy, lại có một sự khác biệt rất lớn tại các nước Đông Âu, tại đây cho thuê tài chính mới chỉ là đang đặt nền móng (ngoại trừ Hungary là quốc gia có công nghệ cho thuê tài chính tiến gần đến tiêu chuẩn của Tây Âu).

Khu vực Châu Á: Tiếp theo là thị trường Châu Á với tỷ lệ tăng trưởng cao đều đặn, và hiện đã đạt mức 25% doanh số thế giới, tập trung chủ yếu ở các nước công nghiệp mới: Hàn Quốc, Hongkong, Đài Loan Singapore và Thái Lan. Công nghệ cho thuê tài chính đã phổ biến ở 18 nước Châu Á và 14 trong số đó đứng trong top 50 thế giới về doanh số. Nhật Bản chính là nước đứng đầu khu vực, tiếp theo là Hàn Quốc với 60% tài sản thuê tài chính là máy móc thiết bị. Trung Quốc cũng là một thị trường đang trên đà phát triển, đặc biệt là nhờ vào sự kiện thu hồi Hongkong năm 1997. Nền kinh tế Trung Quốc đang có những bước phát triển nhảy vọt và tín dụng thuê mua được mong đợi sẽ đóng một vai trò quan trọng trong việc đầu tư nhà máy và máy móc thiết bị mới.

Khu vực Nam Mỹ: Các quốc gia Nam Mỹ cũng có những bước phát triển mạnh mẽ từ những năm 1990s, chiếm 4% doanh số thế giới, đặc biệt là Brazil (nằm trong top 10 thế giới về doanh số cho thuê tài chính), Chile và Colombia cũng đang thu hút đầu tư nước ngoài để phát triển công nghệ cho thuê tài chính. Riêng Argentina đang phải tái lập lại ngành cho thuê tài chính sau những cuộc khủng hoảng kinh tế cuối 1980s, đầu 1990s.

Khu vực Châu Phi: Nam Phi là nước đứng đầu Châu Phi với một chỗ đứng trong top 20 thế giới. Ngoài ra, Maroc và Malawi là những nước Châu Phi duy nhất lọt vào top 50. Nguyên nhân là do những bất ổn về chính trị và kinh tế của khu vực này dù đã có nhiều sự hỗ trợ của các tổ chức quốc tế.

Khu vực Châu Úc và New Zealand: hai quốc gia này chiếm 2% doanh số cho thuê tài chính của thế giới. Nền kinh tế của khu vực này đang hồi phục dần sau những đợt suy thoái trong những năm đầu thập kỷ 1990s, cụ thể là Úc đang xếp trong top 10 thế giới về doanh số thuê tài chính.

Như vậy, sau hơn 50 năm tồn tại và phát triển, cho thuê tài chính đã trở thành một hình thức tài trợ vốn rất hữu hiệu và được các doanh nghiệp ưa chuộng. Trong giao dịch cho thuê tài chính, các công ty cho thuê tài chính không chỉ cho thuê những máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển thông thường mà còn có thể cho thuê cả những nhà máy hoàn chỉnh, những chiếc máy bay thương mại khổng lồ hay những tàu biển xuyên đại dương... Điều này cho thấy tín dụng thuê mua đã trở thành phổ biến trong các hoạt động kinh tế quốc tế và có những đóng góp đáng ghi nhận vào việc thúc đẩy sự phát triển sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ.

### **1.1.3. Những điểm khác biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê vận hành**

Cho thuê vận hành là hình thức cho thuê hoạt động, tức cho thuê tài sản có thời hạn nhất định (thời gian thuê chỉ chiếm một phần trong khoảng thời gian hữu dụng của tài sản) và sẽ trả lại bên cho thuê khi kết thúc thời gian thuê tài sản. Bên cho thuê giữ quyền sở hữu tài sản cho thuê và nhận tiền cho thuê theo hợp đồng đã thỏa thuận.

Một hợp đồng thuê vận hành là một hợp đồng thuê ngắn hạn (Short term) và người cho thuê (Lessor) được dành cho cái quyền kết thúc hợp đồng trước thời hạn. Chi phí thuê thường bao hàm cả hao mòn tài sản, chi phí bảo dưỡng, bảo hiểm, và

mức lợi nhuận của bên cho thuê. Chi phí thuê thường cao vì bên cho thuê chịu nhiều rủi ro đối với sự lạc hậu và giảm giá thị trường của tài sản .

Tại Việt Nam, hình thức cho thuê vận hành đã tồn tại từ rất lâu nhưng chủ yếu là ở các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, chưa đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trước đây, hình thức cho thuê chủ yếu là sự thỏa thuận thuê giữa chủ sở hữu những thiết bị không sử dụng đến.

Hiện nay các tài sản được sử dụng để thuê vận hành phần lớn là máy móc thiết bị sản xuất, phương tiện vận tải, thiết bị văn phòng, thậm chí cả văn phòng làm việc ... Cho thuê vận hành được xem là công cụ tài chính hữu hiệu giúp các doanh nghiệp giảm thiểu các chi tiêu tài chính. Thuê vận hành tài sản còn mang lại cho doanh nghiệp những lợi thế về công nghệ, thuế, chi phí quản lý... Khi thuê vận hành tài sản, bên đi thuê chỉ phải trả trước vốn đầu tư ở mức thấp, các khoản thuế và phí liên quan đến thiết bị sẽ được tính gộp vào tiền thuê và trả dần trong suốt thời gian thuê. Vì thế, doanh nghiệp có thể tiết kiệm vốn đầu tư để làm vốn lưu động nhưng vẫn được sử dụng tài sản có công nghệ mới, kỹ thuật tiên tiến và phù hợp với nhu cầu sử dụng.

Do không phải khấu hao tài sản trong suốt thời gian sử dụng hữu dụng của tài sản như khi mua tài sản, thuê vận hành giúp doanh nghiệp dễ dàng hạch toán và thu hồi chi phí của từng dự án riêng biệt. Hình thức này hiện nay còn khá mới mẻ, chưa được các công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam áp dụng rộng rãi.

#### **1.1.4. Những điểm khác biệt giữa cho thuê tài chính và tín dụng trả góp**

Cho thuê tài chính là một hình thức đặc biệt của tín dụng trung dài hạn nên có sự khác biệt cơ bản so với tín dụng trung dài hạn. Đối với cho thuê tài chính, giá trị được chuyển giao giữa bên cho thuê và bên thuê là tài sản (hiện vật), còn đối với tín

dụng trung dài hạn, giá trị chuyển giao giữa bên cho vay và bên vay là tiền mặt (hiện kim).

Cho thuê tài chính đôi khi bị hiểu như một hình thức tín dụng trả góp, tuy nhiên, giữa cho thuê tài chính và tín dụng trả góp có một sự khác biệt rất lớn:

<b>Thuê tài chính</b>	<b>Tín dụng trả góp</b>
Sử dụng cho tài sản có giá trị lớn	Tài sản có giá trị tương đối nhỏ
Thời gian thuê tương đối dài (trung và dài hạn)	Thời gian vay thường dưới 3 năm
Chi phí cho thuê hợp lý và gần tương đồng với chi phí vay vốn trung dài hạn	Chi phí cao hơn rất nhiều do bên bán trả góp thường tính lãi theo tỷ lệ lãi kinh doanh.
Bên thuê có thể hạch toán mọi khoản chi phí vào chi phí hoạt động do mọi khoản chi đều có đầy đủ hoá đơn chứng từ.	Do Nhà nước đã khống chế lãi suất trần nên bên mua trả góp sẽ không được hạch toán phần tiền lãi dôi ra so với mức lãi suất trần quy định.
Bên thuê chỉ chịu thuế trước bạ một lần khi thuê tài sản, sau khi hết thời gian thuê, bên thuê sẽ không phải đóng thuế lần nữa khi chuyển quyền sở hữu tài sản.	Bên mua trả góp phải đóng thuế trước bạ hai lần; một lần khi người bán trả góp đăng ký; một lần khi chuyển quyền sở hữu sang cho người mua trả góp.

### **1.1.5. Các đặc điểm khác của hoạt động cho thuê tài chính**

#### **a) Thuế và vấn đề thuê tài sản**

Nói chung, người cho thuê nhận lợi ích thuế do sở hữu tài sản. Thu nhập của người cho thuê là tiền thuê tài sản và khấu hao của tài sản thuê là chi phí được tính vào thu

nhập chịu thuế. Về phía người đi thuê, chi phí thuê được tính vào thu nhập chịu thuế. Vì vậy chi phí thực tế mà công ty đi thuê chịu là chi phí thuê sau khi khấu trừ phần giảm thuế (giống như chi phí lãi vay). Ta có thể tách chi phí thuê tài sản thành 2 thành phần : khấu hao của tài sản thuê (nợ gốc) và lãi. Người đi thuê tài sản được khấu trừ thuế cả lãi và gốc. Khác với trường hợp đi vay vốn để mua tài sản, thuế chỉ được tính giảm trên chi phí lãi vay, phần nợ gốc không được khấu trừ thuế. Đây là lý do mà cơ quan thuế phải làm rõ một hợp đồng thuê tài sản có phải là một hợp đồng thật hay là một tài sản mua nhưng được ngụy trang bằng một hợp đồng thuê. Nếu một hợp đồng thật sự là mua tài sản chứ không phải thuê thì chi phí thuê sẽ được xem như gồm 2 phần là nợ gốc và một phần là lãi vay. Vì vậy chỉ được giảm thuế ở phần chi phí lãi vay chứ không được khấu trừ thuế phần nợ gốc.

#### **b) Tác động của thuê tài sản đến báo cáo tài chính**

Tác động của thuê tài sản, không phân biệt thuê tài chính hay thuê hoạt động, đều giống nhau đối với ngân lưu. Nhưng thuê tài chính hoặc thuê hoạt động sẽ có tác động khác nhau đối với bảng cân đối kế toán và kết quả kinh doanh.

Theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế hiện nay, giá trị của tài sản thuê tài chính sẽ được thể hiện trên giá trị tài sản của công ty và tương ứng nguồn vốn của công ty sẽ thể hiện một trách nhiệm nợ dài hạn. Trong trường hợp thuê hoạt động thì giá trị tài sản thuê không được ghi nhận vào giá trị tài sản của công ty. Chi phí thuê có tác động cuối cùng đến lợi nhuận của công ty như nhau, nhưng thể hiện chi tiết trên báo cáo kết quả kinh doanh có thể khác nhau. Trong trường hợp thuê hoạt động, chi phí thuê được phản ánh trực tiếp vào chi phí hoạt động của công ty dưới hình thức chi phí thuê tài sản. Trong trường hợp thuê tài chính, chi phí thuê được tách ra thành hai thành phần là khấu hao và chi phí trả lãi, vì vậy sẽ cho kết quả khác nhau ở chỉ tiêu EBIT, nhưng lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận ròng như nhau trong cả hai trường

hợp thuê hoạt động và thuê tài chính. Như vậy sẽ có sự khác nhau giữa một số chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận của công ty.

## **1.2. Lợi ích và rủi ro của hoạt động cho thuê tài chính**

### **1.2.1. Lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính**

#### **1.2.1.1. Lợi ích đối với nền kinh tế**

*Thuê mua góp phần thu hút vốn đầu tư cho nền kinh tế:*

Do hoạt động cho thuê tài chính có mức độ rủi ro thấp xét về tính chất sở hữu tài sản, phạm vi tài trợ rộng rãi hơn các hình thức tín dụng khác v.v... nên cho thuê tài chính có thể khuyến khích các thành phần kinh tế, cá nhân và nhất là các định chế tài chính đầu tư vốn để kinh doanh, và do đó huy động được những nguồn vốn còn nhàn rỗi trong nội bộ nền kinh tế. Mặt khác trong điều kiện giao lưu quốc tế ngày nay, tín dụng thuê mua góp phần giúp các quốc gia thu hút các nguồn vốn quốc tế cho nền kinh tế thông qua các loại máy móc thiết bị cho thuê mà quốc gia đó nhận được. Đồng thời, hình thức thu hút đầu tư nước ngoài này không làm tăng khoản nợ nước ngoài của quốc gia nhận được thiết bị cho thuê.

*Cho thuê tài chính góp phần thúc đẩy đổi mới công nghệ thiết bị, cải tiến khoa học kỹ thuật:*

Thông qua hoạt động cho thuê tài chính các loại máy móc, thiết bị có trình độ công nghệ tiên tiến được đưa vào các doanh nghiệp góp phần nâng cao trình độ công nghệ của nền sản xuất trong những điều kiện có khó khăn về vốn đầu tư. Song mặt khác, trên bình diện vĩ mô cũng cần có chính sách quản lý chặt chẽ, biện pháp khoa học để khắc phục những mặt trái của cho thuê tài chính, nhất là đối với các quốc gia chậm phát triển. Do thông tin thiếu, trình độ quản lý yếu, luật pháp không rõ ràng..., và nhất là trong xu hướng các nước phát triển đang muốn chuyển giao các công nghệ

lỗi thời gây ô nhiễm môi trường, hao tổn nguyên liệu, sử dụng nhiều lao động, điều kiện an toàn không đảm bảo, sản xuất ra sản phẩm có chất lượng kém.v.v... sang các quốc gia đang phát triển. Do đó, nếu không có chiến lược chính sách công nghiệp hóa-hiện đại hóa đúng đắn, khoa học; hoạt động cho thuê tài chính sẽ góp phần gây lãng phí nguồn ngoại tệ hiếm hoi của quốc gia, biến đất nước thành bãi rác thiết bị công nghiệp.

### **1.2.1.2. Lợi ích đối với bên cho thuê**

*Cho thuê tài chính là hình thức tài trợ có mức độ an toàn cao nhờ quyền sở hữu tài sản thuê, đảm bảo mục đích sử dụng:*

Do quyền sở hữu tài sản cho thuê vẫn thuộc người cho thuê nên họ có quyền kiểm tra, giám sát việc sử dụng tài sản. Nếu có những biểu hiện đe dọa sự an toàn cho giao dịch thuê mua đó, người cho thuê có thể thu hồi tài sản ngay lập tức.

Khi tiến hành tài trợ thông qua thuê mua sẽ đảm bảo cho khoản tiền tài trợ được sử dụng đúng mục đích mà người được tài trợ yêu cầu. Nhờ vậy, đảm bảo khả năng trả nợ của người vay. Do tài trợ bằng tài sản hiện vật nên hạn chế được ảnh hưởng của lạm phát. Không làm “teo” dần khoản vốn tài trợ.

Tài trợ bằng cho thuê tài chính giúp người cho thuê không bị khó khăn về khả năng thanh khoản do tiền thuê và vốn được thu hồi dựa trên hiệu quả hoạt động của tài sản.

*Phương thức kinh doanh cho thuê tài chính cho phép bên cho thuê linh hoạt trong kinh doanh:*

Trong thời gian diễn ra giao dịch thuê mua, vốn tài trợ được thu hồi dần cho phép người cho thuê tái đầu tư chúng vào hoạt động kinh doanh sinh lợi và giữ vững nhịp độ hoạt động.

Người cho thuê do tập trung vào lĩnh vực hẹp của họ nên có điều kiện đầu tư theo chiều sâu cả về kiến thức kinh tế kỹ thuật và kỹ năng nghiệp vụ tín dụng. Do đó có thể ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh của họ.

### **1.2.1.3. Lợi ích đối với bên thuê**

*Bên thuê có thể gia tăng năng lực sản xuất trong những điều kiện hạn chế về nguồn vốn đầu tư:*

Trong quá trình kinh doanh, nhu cầu gia tăng công suất của doanh nghiệp có thể được đặt ra vào bất cứ lúc nào. Thông qua tín dụng thuê mua, các doanh nghiệp có thể từ tay không mà vẫn có thể có được máy móc, thiết bị phục vụ yêu cầu của sản xuất và sau một số năm có thể có được một số tài sản tích lũy nhất định.

*Những doanh nghiệp không thỏa mãn các yêu cầu vay vốn của các định chế tài chính cũng có thể nhận được vốn tài trợ qua tín dụng thuê mua:*

Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ hay mới thành lập, chưa có uy tín với các định chế tài chính thường rất khó thỏa mãn các điều kiện chống rủi ro nên thường bị các tổ chức này từ chối cho vay. Trong khi đó, do đặc thù của thuê mua là người cho thuê nắm quyền sở hữu pháp lý đối với tài sản và họ có thể trực tiếp kiểm soát theo dõi việc sử dụng tài sản, tình hình kinh doanh của người thuê. Do đó, các công ty cho thuê tài chính có thể sẵn sàng thỏa mãn nhu cầu đầu tư của khách hàng ngay cả khi vị thế tài chính, uy tín của họ có những hạn chế.



*Thuê mua có thể giúp doanh nghiệp đi thuê không bị đọng vốn trong tài sản cố định:*

Thông qua nghiệp vụ bán và tái thuê, các doanh nghiệp có thể chuyển 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 đầu tư hiện hành vì tài sản vẫn được tiếp tục sử dụng.

Mặt khác, nếu doanh nghiệp muốn dành vốn tích lũy cho kinh doanh mà có nhu cầu về thiết bị và tài sản thì vẫn có thể thực hiện được thông qua thuê mua tài sản cố định.

*Thuê mua là phương thức rút ngắn thời gian triển khai đầu tư đáp ứng kịp thời các cơ hội kinh doanh:*

So với các phương thức tăng vốn khác, thuê mua có mức độ rủi ro thấp hơn nên các thủ tục và điều kiện tài trợ cũng đơn giản hơn. Do người thuê có thể tự tìm kiếm nguồn cung ứng tài sản thiết bị, hay đàm phán, thỏa thuận trước về hợp đồng mua bán thiết bị với nhà cung cấp, sau đó mới yêu cầu công ty cho thuê tài chính tài trợ nên có thể cho phép người thuê rút ngắn thời hạn tiến hành đầu tư thiết bị. Do đó, giúp người thuê nhanh chóng đáp ứng được các cơ hội kinh doanh.

*Tín dụng thuê mua cho phép người thuê hoãn thuế:*

Các khoản tiền thuê phải trả hàng tháng/quý/năm được tính vào chi phí của doanh nghiệp. Do đó, chúng làm giảm mức lợi nhuận của doanh nghiệp bằng chính những khoản chi phí đó. Khoản chi phí này được nhân với tỷ lệ chiết khấu sau thuế của doanh nghiệp và nhân với lãi suất cho vay của ngân hàng, sẽ cho ta biết tỷ lệ tiết kiệm do hoãn thuế bởi thuê mua đem lại cho doanh nghiệp.

Thông qua tín dụng thuê mua, các doanh nghiệp Việt Nam có thể huy động được vốn nước ngoài thông qua các công ty cho thuê tài chính quốc tế hay các công ty liên doanh cho thuê tài chính hoạt động ở Việt Nam. Lợi thế chính là hiện nay mức lãi suất ngoại tệ trên thị trường vốn quốc tế thấp hơn lãi suất vay ở Việt Nam, do đó thông qua thuê máy móc thiết bị, các doanh nghiệp có thể nhận được vốn tài trợ có mức lãi suất thấp hơn so với thị trường vốn bằng đồng Việt Nam.

#### **1.2.1.4. Các lợi ích cụ thể khác của cho thuê tài chính**

Có nhiều lý do khiến việc lựa chọn hình thức thuê tài chính ngày càng trở nên phổ biến. Chúng ta sẽ thấy một số lợi ích mang lại từ việc thuê tài chính như sau:

##### **a) Tránh được những rủi ro do sở hữu tài sản**

Khi mua một tài sản, người sử dụng phải đối đầu với những rủi ro do sự lạc hậu của tài sản, những dịch vụ sửa chữa bảo trì, giá trị còn lại của tài sản. Thuê là một cách để giảm hoặc tránh những rủi ro này. Rủi ro về sự lạc hậu của tài sản là một rủi ro lớn nhất mà người chủ sở hữu tài sản phải gánh chịu. Trong nhiều hợp đồng thuê, người đi thuê có quyền chấm dứt hợp đồng thuê trước thời hạn và chịu một khoản phạt. Vì vậy rủi ro về sự lạc hậu của tài sản và giá trị còn lại của tài sản sẽ do người cho vay gánh chịu, để bù đắp rủi ro này, người cho thuê phải tính các chi phí thiệt hại vào chi phí thuê, ngược lại người đi thuê phải trả thêm chi phí để tránh những rủi ro này.

##### **b) Tính linh hoạt**

Các hợp đồng thuê tài sản với các điều khoản có thể hủy ngang giúp người đi thuê có thể phản ứng nhanh chóng trước những thay đổi của thị trường. Người đi thuê có thể thay đổi tài sản một cách dễ dàng hơn so với việc sở hữu tài sản. Bên cạnh đó,

các hợp đồng cho thuê tài chính có thể được lập phù hợp với nhu cầu thu chi của bên thuê.

**c) Lợi ích về thuế**

Đối với thuê hoạt động, công ty thuê (leasee) sẽ được một khoản lợi thuế vì chi phí thuê được tính vào chi phí trước khi xác định lợi nhuận nộp thuế. Tuy nhiên cũng cần lưu ý là công ty chỉ được hưởng lợi từ lá chắn thuế khi công ty có lợi nhuận. Ngược lại công ty không thể giảm được chi phí thuê nhờ vào lá chắn thuế khi công ty bị lỗ. Đối với thuê tài chính, công ty cho thuê (Lessor) hưởng lợi từ thuế do chi phí khấu hao tài sản được khấu trừ thuế, trong khi công ty đi thuê không được hưởng lợi từ điều này dựa vào điểm này mà công ty thuê (leasee) có thể thương lượng để có chi phí thuê thấp hơn.

**d) Tính kịp thời**

Việc mua một tài sản thường phải mất một thời gian dài cho một qui trình ra quyết định đầu tư. Trong một số trường hợp, qui trình ra quyết định thuê tài sản có thể sẽ nhanh chóng hơn và đáp ứng kịp thời hơn nhu cầu sử dụng tài sản của công ty.

**e) Giảm được những hạn chế tín dụng**

Đi thuê tài sản sẽ giúp cho người đi thuê có được tài sản sử dụng trong điều kiện hạn hẹp về ngân quỹ, trong trường hợp công ty không có tiền để mua tài sản hoặc không có vốn đối ứng trong các hợp đồng vay để mua tài sản. Mặt khác việc đi thuê tài sản có khả năng không làm tăng tỉ số nợ của công ty (với những qui định hiện tại, điều này không còn tồn tại như một nguyên nhân nữa). Trong trường hợp công ty không được xếp hạng tín dụng cao, đi thuê tài sản là một hình thức huy động nợ dễ dàng nhất vì hợp đồng thuê được coi như một khoản nợ có đảm bảo đối với người cho thuê.

**f) Thuê tài sản giúp tránh thủ tục rườm rà:**

Đối với một số công ty, các quy định thuê tài sản thì cũng nghiêm ngặt như các quy định mua sắm tài sản mới. Nhưng, đối với một số khác thì không. Giám đốc điều hành của các công ty sẽ tranh thủ sự khác biệt trong quy định này và thích đi thuê hơn mua sắm tài sản mới (để tránh sự rườm rà trong quy trình mua sắm tài sản mới). Thường dễ dàng nhận thất điều này trong khu vực công. Ví dụ: một bệnh viện công thường thích đi thuê thiết bị y tế hơn là xin hội đồng thành phố cấp ngân quỹ từ thành phố để mua các thiết bị này.

Ngoài ra, mặc dù thuê tài chính có mức phí cho thuê tương đối cao nhưng chi phí làm thủ tục thế chấp, lập các chứng từ và thời gian xử lý chậm khi vay vốn của các ngân hàng vẫn là trở ngại đáng kể, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

**1.2.2. Rủi ro của hoạt động cho thuê tài chính**

Mọi hoạt động kinh doanh đều chứa đựng ít nhiều yếu tố rủi ro, và cho thuê tài chính cũng không phải là ngoại lệ. Rủi ro trong cho thuê tài chính chính là *khả năng bên cho thuê không thu được đầy đủ giá trị dự kiến*. Điều đó có thể xuất phát từ bên thuê, từ nhà cung cấp, từ chính tài sản thuê, từ việc sử dụng tài sản của bên thứ ba, và cũng có thể xuất phát từ môi trường kinh doanh, từ việc tăng trưởng hay suy thoái của một ngành công nghiệp, của cả nền kinh tế, từ việc thay đổi của lãi suất, tỷ giá hối đoái, từ những điều chỉnh của pháp luật. Ngoài những rủi ro mang tính hệ thống mà không thể giảm thiểu được bằng cách đa dạng hoá, phần lớn còn lại là những rủi ro không hệ thống mà các công ty cho thuê tài chính có thể giảm thiểu bằng cách đa dạng hoá danh mục khách hàng thuê:

- *Rủi ro do năng lực quản lý kém của bên thuê*: điều này dẫn đến việc nhà quản trị đưa ra những quyết định kinh doanh không phù hợp. Loại rủi ro này thường

thấy ở những doanh nghiệp mới thành lập, ở những người quản lý thiếu kinh nghiệm, chưa được thử thách.

- *Rủi ro từ hoạt động sản xuất kinh doanh của bên thuê*: điều này phụ thuộc vào các yếu tố: qui mô của doanh nghiệp, thâm niên hoạt động, tính đa dạng của hàng hoá, dịch vụ cung cấp, mức độ độc lập đối với sản phẩm thay thế, tính ổn định của nguồn cung cấp và giá nguyên vật liệu, trình độ công nghệ sản xuất và yêu cầu đối với tay nghề lao động, mức độ cạnh tranh, qui mô thị trường...

- *Rủi ro tài chính*: nảy sinh từ cơ cấu nợ/vốn của doanh nghiệp, rủi ro xảy ra khi doanh nghiệp không tạo ra đủ doanh thu để trang trải cho các khoản lãi vay định kỳ. Tỷ lệ nợ/vốn cao sẽ làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp đang ở trên mức hoà vốn, ngược lại sẽ gây tổn thất lớn cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp đang trong tình trạng thua lỗ. Như vậy, mối quan hệ giữa biến động của điểm hoà vốn với tỷ lệ nợ/vốn sẽ tạo ra mức rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

- *Rủi ro từ tài sản cho thuê*: một số loại tài sản có mức thay đổi công nghệ rất nhanh, nếu giá trị giảm dần (vô hình và hữu hình) của tài sản cho thuê giảm nhanh hơn mức giảm của dư nợ thì đó chính là rủi ro cho bên cho thuê. Ngoài ra, bên thuê có thể sử dụng tài sản thuê một cách bất hợp pháp hoặc không tuân thủ các quy phạm kỹ thuật gây thiệt hại đến tài sản, đến sức khoẻ, tính mạng của bên thứ ba. Mặc dù về nguyên tắc bên thuê phải chịu trách nhiệm về những hậu quả do mình gây ra, nhưng là người sở hữu tài sản, bên cho thuê có khả năng phải thanh toán các khoản chi phí mà bên thuê còn chưa thanh toán được. Thông thường, người đòi bồi thường thích đòi trực tiếp bên cho thuê hơn vì khả năng tài chính của bên cho thuê nói chung tốt hơn bên thuê.

### **1.3. Các hình thức cho thuê tài chính**

Trong một giao dịch thuê, về pháp lý, người cho thuê có quyền sở hữu tài sản,

người đi thuê không có quyền sở hữu mà chỉ có quyền sử dụng tài sản trong thời gian thuê. Dịch vụ đi kèm cũng rất khác nhau, đối với loại thuê tài chính có dịch vụ trọn gói (Full services), người cho thuê (lessor) chịu trách nhiệm duy tu bảo dưỡng, mua bảo hiểm và thậm chí đóng thuế tài sản. Ngược lại, đối với loại thuê tài sản không bao dịch vụ (Net leases), người đi thuê (lessee) sẽ chịu trách nhiệm duy tu bảo dưỡng, mua bảo hiểm và thậm chí đóng thuế tài sản. Thông thường, thuê tài chính (Financial lease) là loại thuê tài sản không bao dịch vụ (Net leases). Có nhiều hình thức thuê, được phân biệt căn cứ vào tính chất của từng hợp đồng thuê, chủ yếu là các hình thức thuê sau:

### **1.3.1. Cho thuê tài chính thuần**

Đây là hình thức cho thuê cổ điển nhưng rất phổ biến, một giao dịch cho thuê tài chính thường gồm 3 bên: bên cho thuê, bên thuê và nhà cung cấp. Quan hệ giữa các bên được thể hiện như sau:

- Bên cho thuê và bên thuê: thỏa thuận về các điều kiện thuê: lãi suất, thời hạn, số tiền bên thuê tham gia vào giá trị thiết bị...
- Bên thuê và nhà cung cấp: thỏa thuận về loại thiết bị: chất lượng, chủng loại, giá cả, điều kiện giao hàng, chế độ bảo trì bảo hành...
- Bên cho thuê và nhà cung cấp: thỏa thuận về điều kiện thanh toán, chất lượng thiết bị, thời gian giao hàng, các điều khoản phạt vi phạm hợp đồng...

Như vậy, một hợp đồng thuê tài chính phải đảm bảo một trong các yêu cầu sau :

- Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao cho người thuê khi chấm dứt thời hạn thuê.
- Hợp đồng có qui định quyền chọn mua
- Thời gian thuê tối thiểu bằng 75% thời gian hữu dụng của tài sản

- Hiện giá của các khoản tiền thuê phải lớn hơn 90% hoặc bằng giá thị trường của tài sản tại thời điểm thuê.

Hình thức này rất đơn giản, dễ thực hiện, dễ quản lý dẫn đến chi phí phát sinh thấp nên được ưa chuộng nhất.

### **1.3.2. Thuê và cho thuê lại**

Trường hợp bên thuê đã dùng vốn tự có để đầu tư vào các loại máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển dẫn đến thiếu hụt vốn hoạt động kinh doanh, Bên cho thuê có thể mua những máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển này và các loại động sản khác thuộc sở hữu của bên thuê và cho bên thuê thuê lại chính những tài sản đó.

Nếu thực hiện tốt được nghiệp vụ này, doanh nghiệp sẽ có vốn lưu động phục vụ kinh doanh, các công ty cho thuê tài chính an tâm để cho vay vì hiệu quả của thiết bị cho thuê gần như đảm bảo chắc chắn.

Tuy vậy, việc bán tài sản cho các công ty cho thuê tài chính làm phát sinh các khoản thuế VAT, thuế thu nhập từ việc bán tài sản nên chi phí cho việc bán và tái thuê trở nên khá cao và hình thức cho thuê này trở nên kém hiệu quả.

### **1.3.3. Cho thuê trả góp**

Theo thỏa thuận, bên cho thuê sẽ chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản thuê cho bên thuê sau khi bên cho thuê đã thu được một tỷ lệ nhất định tiền thuê tài sản, đồng thời bên thuê vẫn có trách nhiệm tiếp tục thanh toán khoản tiền còn lại cho bên cho thuê dưới danh nghĩa tiền trả góp mua máy móc thiết bị.

Trong thực tế, phương pháp này cũng không mấy phổ biến do phát sinh nhiều công đoạn với những thủ tục rườm rà. Hơn nữa, bên cho thuê không muốn gánh chịu rủi ro khi chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên thuê mà chưa thu hồi đủ giá trị tài

sản, hoặc bên cho thuê sẽ tăng chi phí trả góp để bù lại rủi ro phải chịu nên phương thức này không còn hấp dẫn.

#### **1.3.4. Cho thuê giá rẻ**

Thông qua sự đồng ý của bên cho thuê, bên thuê thứ nhất cho bên thuê thứ hai thuê lại tài sản mà họ đã thuê của bên cho thuê. Lúc này người thuê thứ nhất không chịu những rủi ro liên quan trực tiếp đến tài sản thuê nhưng vẫn phải chịu trách nhiệm như là một người thuê thật sự. Bên cho thuê chú trọng đến người thuê thứ nhất hơn là người thuê thứ hai và hình thức này thường được sử dụng trong trường hợp bên thuê thứ nhất không còn nhu cầu sử dụng đối với tài sản thuê, họ tìm bên thuê thứ hai để trút bỏ gánh nặng tiền thuê.

Phương thức này giúp tận dụng hết giá trị sử dụng của tài sản thuê, giúp các doanh nghiệp không đủ điều kiện thuê tài chính vẫn được sử dụng tài sản phù hợp với nhu cầu của mình, đồng thời bên cho thuê vẫn đảm bảo thu hồi được nợ của mình. Tuy nhiên, khi qua một người thuê khác, bên cho thuê sẽ khó kiểm soát tình trạng của tài sản thuê hơn nên trong thực tế hình thức này thường được thực hiện theo cách bên thuê thứ nhất sang nhượng hợp đồng thuê tài chính cho bên thuê thứ hai. Bên cho thuê thẩm định tình hình hoạt động của bên thuê thứ hai rồi đưa ra quyết định về việc sang nhượng hợp đồng. Nếu hợp đồng đã được sang nhượng thì bên thuê thứ nhất không còn trách nhiệm gì đối với bên cho thuê nữa, bên cho thuê coi bên thuê thứ hai như là bên thuê thứ nhất.

### **1.4. Kinh nghiệm một số nước trên thế giới về phát triển hoạt động cho thuê tài chính**

Đến thời điểm hiện tại, cho thuê tài chính đã được ứng dụng ở hầu hết các quốc gia trên thế giới với những bước phát triển và thành tựu khác nhau. Tuy nhiên khi xem xét thực tế hoạt động để rút kinh nghiệm, chúng ta chỉ nên nghiên cứu tại các



quốc gia có tình hình kinh tế xã hội tương tự hoặc có ảnh hưởng trực tiếp đến Việt Nam:

*a. Trung Quốc:* Trung Quốc là quốc gia có ảnh hưởng lớn nhất đến Việt Nam cả về văn hoá, chính trị và kinh tế. Tính đến năm 2004, Trung Quốc đã trở thành nền kinh tế lớn thứ 6 trên thế giới. Từ đầu thập niên 1980, với chính sách mở cửa và phát huy nguồn lực trong nước, hệ thống đầu tư Trung Quốc đã có những thay đổi to lớn, đồng thời việc đa dạng hoá các nguồn vốn đầu tư đã tạo điều kiện cho hoạt động cho thuê tài chính phát triển nhanh chóng. Ngoài ra, tất cả các công ty tài chính đầu tư, công ty tài chính tư vấn cũng được phép thực hiện hoạt động cho thuê tài chính nên đã góp phần làm cho thị trường tín dụng thuê mua hoạt động sôi nổi và nhộn nhịp. Những nhân tố chủ yếu dẫn đến sự phát triển của ngành cho thuê tài chính tại Trung Quốc là:

- Chính phủ thực hiện cải tổ, sắp xếp lại toàn diện nền kinh tế, khuyến khích đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực tài chính dưới hình thức các công ty cho thuê tài chính liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài nhằm tận dụng nguồn vốn, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý tiên tiến.

- Là quốc gia nhiều năm liền dẫn đầu thế giới về tốc độ phát triển kinh tế, Trung Quốc đã tạo ra nhu cầu rất lớn về đổi mới kỹ thuật công nghệ nên hoạt động cho thuê tài chính được đón nhận rộng rãi trong hầu hết các ngành công nghiệp. Bên cạnh đó, chính phủ cũng đã có những quy định chặt chẽ để kiểm soát chất lượng và công nghệ của tài sản thuê nhằm tránh đầu tư vào những máy móc thiết bị lạc hậu, không phục vụ cho tăng trưởng kinh tế.

- Hoạt động cho thuê tài chính được chính phủ dành cho nhiều ưu đãi về thuế thu nhập, thuế lợi tức, về quyền chọn sử dụng tài sản thuê, về phương pháp trích

khấu hao tài sản, về sử dụng ngoại tệ nên các doanh nghiệp cho thuê tài chính có động lực để hoạt động và phát triển.

Các công ty cho thuê tài chính thành lập hiệp hội nhằm bảo vệ lợi ích của hoạt động cho thuê tài chính, đồng thời tăng cường quan hệ hợp tác của các công ty trong hiệp hội. Thông qua hiệp hội, các công ty hỗ trợ, hợp tác phát triển, học hỏi lẫn nhau và đưa ra những vướng mắc chung kêu gọi chính phủ quan tâm giải quyết.

*b. Hàn Quốc:* Hàn Quốc là một trong những quốc gia đầu tiên tại Châu Á sử dụng công nghệ cho thuê tài chính và cũng là quốc gia đầu tiên đưa tín dụng thuê mua vào Việt Nam mà được đánh giá là thành công. Từ năm 1972, thị trường cho thuê Hàn Quốc bắt đầu khởi động và phát triển khá nhanh. Lúc này, chính phủ thực hiện nhiều chính sách nhằm thúc đẩy phát triển nền kinh tế, đặc biệt tập trung vào phát triển công nghiệp nặng và hoá chất nên các công ty có quy mô vừa và nhỏ chỉ có thể trông cậy vào nguồn vốn từ tín dụng thuê mua. Đến năm 1994, Hàn Quốc đã có 34 công ty cho thuê tài chính với doanh số cho thuê đạt gần 10 tỷ USD mỗi năm (chiếm khoảng 23% tổng vốn đầu tư trang thiết bị máy móc của các doanh nghiệp tư nhân), và đã trở thành thị trường cho thuê đứng thứ 5 trên thế giới. Sở dĩ ngành cho thuê tài chính phát triển nhanh tại Hàn Quốc do:

- Nền kinh tế phát triển như vũ bão kéo theo nhu cầu lớn về vốn cho việc đầu tư, đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất.
- Chính phủ áp dụng chính sách tiền tệ chặt chẽ, hạn chế tín dụng ngân hàng đối với các tập đoàn kinh tế lớn nên những quy định thông thoáng của cho thuê tài chính giúp ngành này trở nên hấp dẫn.

- Chính phủ chủ động hỗ trợ ngành công nghiệp này phát triển bằng những chính sách thuế, hạch toán khấu hao tài sản và quy định nhiều quyền có lợi cho bên cho thuê.

c. Singapore: là một quốc gia trong khu vực Đông Nam Á, Singapore đã có những bước phát triển vượt bậc trong những năm 1970-1990, trở thành một nước công nghiệp mới với những ngành công nghiệp đứng đầu khu vực. Sự thành công đó có một phần đóng góp không nhỏ của các công ty cho thuê tài chính trong nước, vốn phát triển mạnh nhờ có những chiến lược phát triển hợp lý:

- Hầu hết các định chế tài chính của Singapore đều tham gia vào thị trường tín dụng thuê mua nên các công ty cho thuê tài chính có được sự hậu thuẫn tối đa về vốn, thị trường và công nghệ.

- Phần lớn các công ty cho thuê tài chính là liên doanh giữa một công ty tài chính địa phương với các đối tác nước ngoài, do đó các doanh nghiệp này vừa tận dụng được các mối quan hệ, giao dịch trong nước, những hiểu biết về môi trường kinh doanh, những khách hàng truyền thống, vừa tiếp cận được kinh nghiệm quản lý, trình độ kỹ thuật, chuyên môn tiên tiến, nguồn vốn dồi dào của phía đối tác.

- Ngay từ năm 1981, Singapore đã thành lập được hiệp hội cho thuê tài chính bao gồm các công ty cho thuê tài chính, công ty tài chính, ngân hàng, công ty mua bán nợ nên các kiến nghị của hiệp hội đủ trọng lượng để được chính phủ để ý đến, từ đó có những cải cách, quy định hợp lý giúp ngành tài chính ngân hàng nói chung và cho thuê tài chính nói riêng có được sự hỗ trợ thiết thực để phát triển.

Qua kinh nghiệm về lĩnh vực thuê tài chính ở các nước ta có thể rút ra được bài học cho Việt Nam trong việc đẩy mạnh hoạt động cho thuê ở nước ta, đó là: chính phủ phải nhanh chóng hoàn thiện hệ thống pháp lý về cho thuê tài chính, khuyến khích,

xây dựng các chính sách ưu đãi cho các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực cho thuê tài chính, mở rộng hơn nữa các đối tượng được phép hoạt động trong lĩnh vực này, đa dạng hóa và nhanh chóng cho phép áp dụng những loại hình cho thuê tài chính mới vào trong nền kinh tế để phát triển thị trường, xây dựng các chiến lược phát triển và các yếu tố hỗ trợ như ưu đãi thuế, chính sách tiền tệ, thủ tục hành chính, quảng bá sản phẩm... nhằm đẩy mạnh hoạt động cho thuê. Ngoài ra, chính phủ nên cho phép thành lập các hiệp hội cho thuê tài chính nhằm giúp các công ty cho thuê tài chính nắm bắt thông tin thị trường, liên kết trong hoạt động kinh doanh và đặc biệt là có tiếng nói chung nhằm phát huy tối đa sức mạnh của mình cũng như giúp chính phủ có những điều chỉnh chính sách kịp thời, đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam hiện nay.

### ***Kết luận chương I***

Như vậy, trong chương I chúng ta đã đề cập đến một số khái niệm về cho thuê tài chính, quá trình hình thành và phát triển của nó cho đến nay. Đặc biệt chúng ta đã đề cập đến sự khác biệt giữa cho thuê tài chính với cho thuê vận hành và tín dụng trả góp rất thông dụng hiện nay. Chúng ta cũng thấy được những lợi ích đích thực cũng như những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động tín dụng này để từ đó có những giải pháp phù hợp nhằm hạn chế tối đa những rủi ro này, phát huy có hiệu quả những ưu điểm vốn có của cho thuê tài chính. Chúng ta cũng phân biệt được các hình thức cho thuê tài chính thông dụng hiện nay và những bài học hữu ích từ thực tiễn cho thuê của một số nước trong khu vực nhằm rút kinh nghiệm tốt hơn cho quá trình phát triển cho thuê tài chính tại Việt Nam trong thời gian sắp tới.

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM**

### **2.1 Quá trình hình thành và phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

Thuê tài chính là một hình thức đang được áp dụng phổ biến ở nhiều nước trên thế giới như Mỹ, Nhật Bản, Đức, Thụy Điển, Úc... Loại hình cho thuê tài chính đã được một số công ty tài chính đưa ra thị trường tài chính vào những năm cuối những năm 50 đầu những năm 60 của thế kỷ 20 với tên gọi là thuê tài chính (finance lease....). Đầu thập kỷ 50 của thế kỷ này, giao dịch thuê mua đã có những bước nhảy vọt. Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn, nghiệp vụ tín dụng thuê mua hay còn gọi là thuê tài chính được sáng tạo ra trước tiên ở Mỹ vào năm 1952. Sau đó nghiệp vụ tín dụng thuê mua phát triển sang Châu Âu và phát triển mạnh mẽ tại đó từ những năm của thập kỷ 60. Tín dụng thuê mua cũng phát triển mạnh mẽ ở Châu Á và nhiều khu vực khác từ đầu thập kỷ 70.

Hiện nay, ngành công nghiệp thuê mua có giá trị trao đổi chiếm khoảng 500 tỷ USD. Hiện nay ở Mỹ, ngành thuê mua thiết bị chiếm khoảng 25 - 30% tổng số tiền tài trợ cho các giao dịch mua bán thiết bị hàng năm của các doanh nghiệp. Nguyên nhân chính thúc đẩy các hoạt động cho thuê tài chính phát triển nhanh là do nó thể hiện hình thức tài trợ có tính chất an toàn cao tiện lợi, và hiệu quả cho các bên giao dịch.

Đi ngược lại thời gian, từ trước 1975, công ty IBM tại Sài Gòn đã cho các doanh nghiệp tại Sài Gòn thuê máy điện toán và sau này Vietnam Airlines đã thuê máy bay của TEAC, Air France... Tuy nhiên, cho thuê tài chính mới chỉ thực sự đi vào hoạt động tại Việt Nam từ tháng 11/01/1997, khi Công ty cho thuê tài chính đầu tiên

tại Việt Nam là Công ty cho thuê Tài Chính Quốc Tế Việt Nam (VILC) ra đời, bắt đầu đi vào hoạt động với số vốn điều lệ 5 triệu USD.

Tính đến thời điểm cuối năm 2007 đã có 12 công ty cho thuê tài chính đang hoạt động tại Việt Nam, trong đó có 07 công ty có trụ sở chính tại TP.HCM và 05 tại Hà Nội, cụ thể:

- Công ty cho thuê tài chính Quốc tế Việt Nam (VILC, trụ sở tại TP.HCM), liên doanh giữa Ngân hàng công thương Việt Nam với tập đoàn tài chính KDB (Hàn Quốc), Ngân hàng Aroza (Nhật Bản), Ngân hàng Natexis (Pháp), vốn điều lệ 5 triệu USD.
- Công ty cho thuê tài chính Kexim Việt Nam (KVLC, trụ sở tại TP.HCM), 100% vốn Hàn Quốc, vốn điều lệ 13 triệu USD.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Công thương (ICB-leaco, trụ sở tại Hà Nội), trực thuộc Ngân hàng Công thương Việt Nam, vốn điều lệ 300 tỷ đồng.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Ngoại thương (VCB-leaco, trụ sở tại Hà Nội), trực thuộc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, vốn điều lệ 100 tỷ đồng.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng NN-PTNT (ALC1 tại Hà Nội và ALC2 tại TP.HCM), trực thuộc Ngân hàng NN-PTNT Việt Nam, vốn điều lệ của ALC1 là 200 tỷ đồng, của ALC2 là 350 tỷ đồng.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (BIDV-leaco 1 tại Hà Nội và BIDV-leaco 2 tại TP.HCM), trực thuộc Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam, vốn điều lệ BIDV-leaco 1 là 200 tỷ đồng, BIDV-leaco 2 là 150 tỷ đồng.

- Công ty cho thuê tài chính ANZ-VTRAC (trụ sở tại Hà Nội), 100% vốn nước ngoài, trực thuộc ngân hàng ANZ (liên doanh giữa Úc và New-Zealand), vốn điều lệ 5 triệu USD.
- Công ty cho thuê tài chính quốc tế Chailease (CILC, trụ sở tại TP.HCM), 100% vốn Đài Loan, vốn điều lệ 10 triệu USD.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Sacombank (trụ sở tại TPHCM), 100% vốn trong nước, trực thuộc Ngân hàng Sacombank, vốn điều lệ 150 tỷ VND.
- Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Á Châu (trụ sở tại TPHCM), 100% vốn trong nước, trực thuộc Ngân hàng Á Châu, vốn điều lệ 100 tỷ VND.

Ở nước ta, trong điều kiện vốn ngân sách hạn hẹp, vốn tự có của các doanh nghiệp và hộ kinh doanh rất thấp thì việc đầu tư chủ yếu phải trông chờ vào vốn tín dụng ngân hàng. Và thực tế cho thấy tuy các giải pháp về vốn tín dụng ngân hàng đang được thực thi cũng đã năng động, cởi mở và tích cực phục vụ cho yêu cầu tăng trưởng của khu vực, nhưng cả Ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại đều chưa thể đáp ứng được nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển tại khu vực này.

Mặc dù là loại hình tổ chức tín dụng mới ra đời và phát triển, song hoạt động của các công ty cho thuê tài chính trong thời gian qua phần nào đã làm giảm sức ép và gánh nặng cho hệ thống ngân hàng thương mại trong việc cung ứng vốn đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là vốn trung và dài hạn. Thay vì việc tìm kiếm một khoản cho vay từ các ngân hàng thương mại mà thường thì các ngân hàng thích cho vay đối với các công ty lớn có đảm bảo chắc chắn, các công ty cho thuê tài chính sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp vừa và nhỏ nhiều lợi ích từ việc cho thuê tài chính mà không cần doanh nghiệp phải có tài sản thế chấp.

Hoạt động cho thuê đã giải quyết được nguồn vốn trung và dài hạn thông qua việc tài trợ tài sản thuê cho các tổ chức cá nhân không đủ điều kiện và tiêu chuẩn để vay các ngân hàng thương mại. Ngược lại, việc này mang lại lợi ích cho các công ty cho

thuê tài chính là sử dụng được số vốn tích cực của một lượng lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động trên thị trường.

## **2.2 Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam**

### **2.2.1 Cơ sở pháp lý cho hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

Tại Việt Nam nghiệp vụ cho thuê tài chính hay còn gọi là tín dụng thuê mua đã được ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cho áp dụng thí điểm bởi quyết định số 149/QĐ-Ngân hàng ngày 17/5/1995 và vận hành theo Nghị định số 64/NĐ-CP của chính phủ ban hành ngày 09/10/1995. Đến ngày 02/05/2001 Chính phủ đã ban hành Nghị định 16/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính, đã đặt nền tảng cho tín dụng thuê mua ra đời, mang lại một kênh dẫn vốn tiện ích đối với mọi thành phần kinh tế, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Trong những năm đầu hoạt động, các công ty cho thuê tài chính đã gặp rất nhiều khó khăn, vướng mắc từ việc thiếu hệ thống văn bản pháp lý hoàn chỉnh cho hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam cho đến việc tạo nhận thức cho các doanh nghiệp về cho thuê tài chính để họ có thể tìm thấy sự hỗ trợ về vốn qua công cụ tài chính này. Ngay cả trong hoạt động của mình các công ty cũng gặp nhiều khó khăn và rủi ro do ngành cho thuê tài chính còn quá mới mẻ tại Việt Nam, kinh nghiệm và chuyên môn của đội ngũ nhân viên còn hạn chế.

Từ khi ra đời đến nay, các công ty cho thuê tài chính đã phát triển nhanh chóng cả về quy mô và mạng lưới hoạt động. Cụ thể: đã thực hiện được nhiều nghiệp vụ cho thuê khác nhau, đa dạng hoá các tài sản cho thuê, phương thức cho thuê và đối tượng khách hàng. Trong 11 năm hoạt động của mình, các công ty cho thuê tài chính đã từng bước phát huy được vai trò quan trọng là hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư chiều sâu, đổi mới máy móc thiết bị, cải tiến kỹ thuật.

Không chỉ có thế, tỷ lệ dư nợ quá hạn của các công ty cho thuê tài chính thấp hơn nhiều so với các ngân hàng, lợi nhuận năm sau luôn cao hơn năm trước. Dư nợ cho



thuê tài chính gia tăng mạnh trong khoảng thời gian 1999-2004. Tỷ trọng dư nợ cho thuê tài chính trong tổng tài sản chiếm đa số và tăng liên tục từ 65% năm 1999 lên 91% năm 2004. Do đó, vị trí các công ty cho thuê tài chính ngày càng quan trọng trong hoạt động của các tổ chức tín dụng.

### **2.2.2 Nội dung cụ thể của hoạt động cho thuê tài chính**

Theo nghị định số 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính thì cho thuê tài chính 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 (gọi chung là tài sản) trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua tài sản theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản và thanh toán tiền thuê.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính. Tổng số tiền thuê và tiền mua tài sản khi kết thúc thời hạn thuê qui định tại hợp đồng cho thuê tài chính ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

#### **a) Bên thuê tài chính**

Bên thuê tài chính là các tổ chức, cá nhân hoạt động tại Việt Nam, trực tiếp sử dụng tài sản thuê cho mục đích hoạt động của mình. Bao gồm:

- Cá nhân có đăng ký kinh doanh
- Hộ kinh doanh cá thể
- Doanh nghiệp (DN tư nhân, Cty hợp doanh, Cty cổ phần, Cty TNHH, HTX, DN nước ngoài, Cty có vốn đầu tư nước ngoài)
- Các tổ chức khác thuộc đối tượng được vay vốn của các tổ chức tín dụng

#### **b) Các nghiệp vụ công ty cho thuê tài chính cung cấp**

- Cho thuê tài chính
- Mua và cho thuê lại theo hình thức cho thuê tài chính. Theo hình thức này, công ty cho thuê tài chính mua lại tài sản thuộc sở hữu của bên thuê và cho bên thuê thuê lại tài sản đó để tiếp tục sử dụng cho hoạt động của mình.
  - Tư vấn cho khách hàng về những vấn đề có liên quan đến nghiệp vụ cho thuê tài chính.
- Thực hiện các dịch vụ ủy thác, quản lý tài sản và bảo lãnh liên quan đến hoạt động cho thuê tài chính.

c) **Các bước thực hiện thuê tài chính**

<i>Bước</i>	<i>Bên tham gia</i>	<i>Nội dung</i>
1	Bên thuê – Nhà cung cấp	Đàm phán hợp đồng mua bán tài sản
2	Bên thuê – Bên cho thuê	Thoả thuận điều kiện thuê tài chính
3		Ký hợp đồng thuê tài chính
4	Bên cho thuê – Nhà cung cấp	Ký hợp đồng mua bán tài sản
5	Bên cho thuê – Bên thuê	Làm thủ tục nhập khẩu: xin giấy phép nhập khẩu, mở L/C
6	Nhà cung cấp	Giao hàng
7	Bên cho thuê	Thanh toán tiền mua tài sản
8	Bên thuê	Nhận hàng
9	Bên cho thuê	Mua bảo hiểm
10	Bên thuê – Nhà cung cấp	Lắp đặt, chạy thử, bảo hành
11	Bên cho thuê – Bên thuê	Xác định nguyên giá tài sản, biểu thanh toán tiền thuê
12	Bên thuê – Bên cho thuê	Thanh toán tiền thuê, thanh lý hợp đồng thuê tài chính, chuyển quyền sở hữu tài sản thuê

d) **Hợp đồng cho thuê tài chính**

Hợp đồng cho thuê tài chính là văn bản thoả thuận giữa bên cho thuê và bên thuê về việc cho thuê một hoặc một số tài sản. Hợp đồng cho thuê tài chính phải ghi rõ việc xử lý hợp đồng chấm dứt trước thời hạn. Bên cho thuê và bên thuê không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng, trừ các trường hợp sau:

- Bên cho thuê có quyền hủy bỏ hợp đồng khi xảy ra một trong các trường hợp sau:
  - + Bên thuê không trả được tiền thuê theo hợp đồng.
  - + Bên thuê vi phạm các điều khoản của hợp đồng.
  - + Bên thuê bị phá sản, giải thể.
  - + Người bảo lãnh cho bên thuê bị phá sản, giải thể và bên cho thuê không chấp nhận các bảo lãnh thay thế khác của bên thuê.
- Bên thuê có quyền hủy bỏ hợp đồng khi xảy ra một trong các trường hợp sau:
  - + Bên cho thuê không giao đúng hạn tài sản cho thuê theo hợp đồng.
  - + Bên cho thuê vi phạm hợp đồng.
- Tài sản cho thuê bị mất, hư hỏng không thể phục hồi, sửa chữa được.
- Bên cho thuê chấp nhận để bên thuê thanh toán toàn bộ tiền thuê.

➤ ***Quyền và nghĩa vụ của bên cho thuê trong hợp đồng cho thuê tài chính***

◆ **Quyền của bên cho thuê:**

- Yêu cầu bên thuê cung cấp các báo cáo quý, quyết toán tài chính năm và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và các vấn đề liên quan đến tài sản cho thuê.
- Kiểm tra việc quản lý và sử dụng tài sản cho thuê.
- Mua, nhập khẩu tài sản cho thuê theo yêu cầu của bên thuê.
- Gắn ký hiệu sở hữu trên tài sản cho thuê trong suốt thời hạn thuê.

- Chuyển nhượng các quyền và nghĩa vụ của mình trong hợp đồng cho thuê tài chính cho một công ty cho thuê tài chính khác. Trong trường hợp này, bên cho thuê chỉ cần thông báo trước bằng văn bản cho bên thuê.
- Yêu cầu bên thuê ký quỹ bằng tiền hoặc có người bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho thuê tài chính nếu thấy cần thiết.
- Giảm tiền thuê, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn thời hạn thuê, chuyển nợ quá hạn, bán tài sản cho thuê theo qui định của Ngân hàng Nhà nước.
- Yêu cầu bên thuê bồi thường thiệt hại khi bên thuê vi phạm hợp đồng cho thuê tài chính.

◆ **Nghĩa vụ của bên cho thuê:**

- Ký hợp đồng mua tài sản với bên cung cấp theo các điều kiện đã được thoả thuận giữa bên thuê và bên cung cấp. Bên cho thuê không chịu trách nhiệm về việc tài sản cho thuê không được giao hoặc giao không đúng với các điều kiện do bên thuê thoả thuận với bên cung cấp.
- Đăng ký quyền sở hữu, đăng ký giao dịch đảm bảo và nộp lệ phí đăng ký giao dịch đảm bảo, làm thủ tục mua bảo hiểm đối với tài sản cho thuê.
- Thực hiện đầy đủ, đúng các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng.

➤ ***Quyền và nghĩa vụ của bên thuê trong hợp đồng cho thuê tài chính***

◆ **Quyền của bên thuê:**

- Lựa chọn, thoả thuận với bên cung cấp về đặc tính kỹ thuật, chủng loại, giá cả, cách thức và thời hạn giao nhận, lắp đặt và bảo hành tài sản cho thuê.
- Trực tiếp nhận tài sản cho thuê từ bên cung cấp theo thoả thuận trong hợp đồng mua tài sản.

- Quyết định việc mua tài sản hoặc tiếp tục thuê sau khi kết thúc hợp đồng cho thuê tài chính.
- Yêu cầu bên cho thuê bồi thường thiệt hại khi bên cho thuê vi phạm hợp đồng cho thuê tài chính.

◆ **Nghĩa vụ của bên thuê:**

- Cung cấp các báo cáo quý, quyết toán tài chính năm và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, các vấn đề liên quan đến tài sản thuê khi bên cho thuê yêu cầu. Tạo điều kiện để bên cho thuê kiểm tra tài sản cho thuê.
- Chịu trách nhiệm về sự lựa chọn, thoả thuận với bên cung cấp về tài sản cho thuê, các điều khoản của hợp đồng mua tài sản cho thuê.
- Sử dụng tài sản cho thuê đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính, không được chuyển nhượng quyền sử dụng tài sản cho thuê cho cá nhân, tổ chức khác nếu không được bên cho thuê đồng ý bằng văn bản.
- Trả tiền thuê theo thoả thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính và thanh toán các chi phí có liên quan đến việc nhập khẩu, thuế, lệ phí đăng ký quyền sở hữu, bảo hiểm đối với tài sản thuê.
- Chịu mọi rủi ro về việc mất mát, hư hỏng đối với tài sản thuê và chịu trách nhiệm về mọi hậu quả cho việc sử dụng tài sản thuê gây ra đối với tổ chức và cá nhân khác trong quá trình sử dụng tài sản thuê.
- Bảo dưỡng, sửa chữa tài sản thuê trong thời hạn thuê. Không được tẩy xóa, làm hỏng ký hiệu sở hữu gắn trên tài sản thuê.
- Không được dùng tài sản thuê để thế chấp, cầm cố hoặc để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ khác.

- Thực hiện đầy đủ, đúng các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng.

**e) Thuế giá trị gia tăng và khấu trừ thuế giá trị gia tăng**

Hầu hết các tài sản cho thuê mua trong nước đều thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng. Ngược lại, phần lớn tài sản cho thuê nhập khẩu trực tiếp không thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng, ngoại trừ các máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải chuyên dùng trong nước đã sản xuất được.

- Thuế giá trị gia tăng của tài sản thuê tài chính do bên cho thuê đã nộp cho nhà nước khi mua tài sản sẽ được bên thuê trả dần cho bên cho thuê trên cơ sở hợp đồng thuê tài chính theo các hóa đơn tiền thuê – là hoá đơn giá trị gia tăng đầu vào của bên thuê. Bên thuê sẽ khấu trừ dần thuế giá trị gia tăng này. Thuế giá trị gia tăng được bên cho thuê phân bổ theo nguyên tắc chia đều số thuế đã nộp cho thời gian thuê.
- Việc chuyển nhượng tài sản cho thuê tài chính bị thu hồi do bên thuê vi phạm hợp đồng cho thuê tài chính cho bên thứ ba phải chịu thuế giá trị gia tăng.
- Trường hợp bán và thuê lại (hay mua và cho thuê lại), bên bán phải nộp thuế giá trị gia tăng và thuế nhập khẩu, nếu tài sản đó trước đây được nhập khẩu và đã được miễn thuế nhập khẩu.
- Doanh thu cho thuê tài chính không thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng, bao gồm tiền thu cho thuê tài chính, phí cam kết sử dụng vốn, giá trị mua lại (trường hợp bên thuê mua lại tài sản thuê vào cuối thời hạn thuê theo giá danh nghĩa đã quy định trước trong hợp đồng cho thuê tài chính).

**f) Tính đại diện của bên cho thuê**

- Công ty cho thuê tài chính được nhập khẩu trực tiếp tài sản mà bên thuê đã được phép mua, nhập khẩu và sử dụng theo các quy định hiện hành của pháp luật.
- Thuế đối với tài sản mà công ty cho thuê tài chính mua trong nước hoặc nhập khẩu để cho thuê được áp dụng như trường hợp bên thuê trực tiếp mua hoặc nhập khẩu các tài sản đó.
- Những tài sản cho thuê phải có giấy phép sử dụng, cơ quan có thẩm quyền xem xét cấp giấy phép sử dụng cho bên thuê trên cơ sở giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản cho thuê của công ty cho thuê tài chính và hợp đồng cho thuê tài chính.
- Việc xuất khẩu tài sản cho thuê tài chính nhập khẩu bị thu hồi do bên thuê vi phạm hợp đồng cho thuê tài chính không phải nộp thuế xuất khẩu.
- Việc chuyển nhượng tài sản cho thuê tài chính có đăng ký quyền sở hữu cho bên thuê khi kết thúc thời hạn thuê không phải nộp thuế trước bạ.

**g) Đăng ký tài sản cho thuê tài chính**

- Tài sản cho thuê tài chính phải đăng ký tại Cục đăng ký Quốc gia giao dịch bảo đảm hoặc Chi nhánh của Cục đặt tại các địa phương.
- Đơn yêu cầu đăng ký tài sản cho thuê tài chính do bên cho thuê và bên thuê cùng ký. Bên cho thuê là người thực hiện việc gửi đơn yêu cầu đăng ký đến Cục/Chi nhánh đăng ký và nộp lệ phí đăng ký.
- Trường hợp tài sản cho thuê tài chính không được bên cho thuê đăng ký, bên thuê có quyền yêu cầu toà án quyết định buộc bên cho thuê phải đăng ký trong thời hạn 7 ngày kể từ ngày quyết định của toà án có hiệu lực. Quá thời hạn đó mà vẫn không đăng ký thì hợp đồng cho thuê tài chính bị vô hiệu. Bên cho thuê phải bồi thường thiệt hại, nếu có, cho bên thuê.

- Giá trị pháp lý của việc đăng ký tài sản cho thuê tài chính: nó có giá trị đối với bên thứ ba trong thời hạn có hiệu lực của việc đăng ký tính từ ngày Cục/Chi nhánh đăng ký cấp Giấy chứng nhận đăng ký đến thời điểm chấm dứt hợp đồng cho thuê tài chính. Giấy chứng nhận đăng ký tài sản cho thuê tài chính là căn cứ pháp lý để bên cho thuê yêu cầu bên thứ ba đã nhận chuyển giao tài sản cho thuê tài chính mà không có sự đồng ý của mình phải trả lại tài sản đó cho bên cho thuê.

**h) Khấu hao tài sản cho thuê tài chính**

- Xác định nguyên giá tài sản cố định thuê tài chính: nguyên giá tài sản cố định thuê tài chính phản ánh ở bên thuê giống như bên cho thuê, bao gồm: giá mua thực tế tài sản, các chi phí vận chuyển, bốc dỡ, các chi phí sửa chữa, tân trang trước khi đưa tài sản cố định vào sử dụng, chi phí lắp đặt, chạy thử, thuế và lệ phí trước bạ. Phần chênh lệch giữa tiền thuê tài sản cố định phải trả cho bên cho thuê và nguyên giá tài sản cố định đó được hạch toán vào chi phí kinh doanh phù hợp với thời hạn của hợp đồng cho thuê tài chính.
- Bên thuê phải theo dõi, quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định thuê tài chính như đối với tài sản cố định thuộc sở hữu mình.
- Thời gian trích khấu hao đối với tài sản cố định thuê tài chính được áp dụng như đối với tài sản cố định mà bên sử dụng là chủ sở hữu. Trường hợp ngay tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, doanh nghiệp bên thuê cam kết không mua lại tài sản thuê trong hợp đồng thuê tài chính, thì doanh nghiệp bên thuê được trích khấu hao tài sản cố định thuê tài chính theo thời hạn thuê ghi trong hợp đồng.

**i) Hạch toán tài sản thuê tài chính**

- Nguyên giá tài sản cố định thuê tài chính được bên thuê phản ánh nội bảng qua tài khoản tài sản cố định thuê tài chính (TK212) và tài khoản nợ dài hạn (TK342).



- Lãi thuê tài chính, phí cam kết được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp (TK642) theo đúng hóa đơn tiền thuê phát sinh trong kỳ.
- Tiền gốc trả trong kỳ được hạch toán giảm nợ dài hạn.
- Việc trích khấu hao tài sản cố định thuê tài chính vào chi phí sản xuất được thực hiện theo Quyết định số 166/QĐ-BTC, không phụ thuộc vào việc hoàn trả tiền gốc cho bên cho thuê.

**j) Bảo đảm cho thuê tài chính**

Không giống như hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại là phần lớn các khoản cho vay theo quy định phải có tài sản bảo đảm thông qua hợp đồng cầm cố, thế chấp hay hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản, pháp luật điều chỉnh hoạt động cho thuê tài chính hiện nay không quy định việc cho thuê phải có tài sản bảo đảm. Thay cho tài sản bảo đảm, bên cho thuê nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê trong suốt thời hạn thuê. Ngoài ra bên cho thuê còn có quyền yêu cầu bên thuê ký quỹ bằng tiền mặt hoặc có người bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho thuê tài chính nếu thấy cần thiết.

**k) Tài sản thuê tài chính nhập khẩu đã qua sử dụng**

Việc nhập khẩu thiết bị đã qua sử dụng phải được thực hiện thông qua hợp đồng nhập khẩu hàng hóa theo quy định của Bộ Thương Mại. Thiết bị nhập khẩu đã qua sử dụng phải đảm bảo các yêu cầu chung về kỹ thuật sau:

- Có chất lượng còn lại lớn hơn 80% so với nguyên thủy.
- Phải đảm bảo các chỉ tiêu về an toàn, vệ sinh lao động và bảo vệ môi trường của Việt Nam.

Việc xác nhận phù hợp chất lượng của thiết bị đã qua sử dụng với yêu cầu chung về kỹ thuật được thực hiện bởi một tổ chức giám định của nước ngoài hoặc của Việt Nam có đầy đủ tư cách pháp nhân. Tổ chức giám định đó chịu trách nhiệm trước pháp luật Việt Nam về kết quả giám định. Khi có khiếu nại về sự khác nhau của kết

quả giám định thì Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường là cơ quan có ý kiến quyết định cuối cùng.

### **2.2.3 Kết quả hoạt động cho thuê tài chính tại các công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam**

Theo báo cáo tổng hợp của Ngân hàng Nhà nước, doanh số cho thuê của các công ty cho thuê tài chính trong những năm gần đây như sau:

*Bảng 2.1: Doanh số cho thuê của các Công ty cho thuê tài chính từ 2003 đến 2007:*

(Đơn vị: tỷ đồng)

<b>STT</b>	<b>Công ty</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
1	VILC	322	357	477	547	614
2	KVLC	315	739	712	730	823
3	ICB-leaco	443	487	577	625	841
4	VCB-leaco	412	468	841	1.028	1.317
5	ALC1	815	957	1.167	1.206	1.461
6	ALC2	1.378	1.877	2.601	3.186	4.094
7	BIDV-leaco 1	909	1.010	887	932	1.018
8	BIDV -leaco 2	-	-	425	460	564
9	ANZ-VTRAC	31	64	69	58	27
10	SCB lease	-	-	-	34	198
11	Chailease	-	-	-	-	109
<b>Tổng cộng</b>		<b>4.625</b>	<b>5.959</b>	<b>7.756</b>	<b>8.806</b>	<b>11.066</b>

*(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)*

Thị trường cho thuê tập trung chủ yếu ở hai khu vực TP.HCM và Hà Nội, trong số đó, doanh số cho vay của các công ty cho thuê tài chính trên địa bàn TP.HCM chiếm tỷ trọng áp đảo tới 69% tổng doanh số cho thuê của toàn hệ thống.

Qua bảng trên ta có thể nhận thấy cho thuê tài chính chỉ thực sự trở nên sôi động và có vai trò to lớn trong nền kinh tế kể từ năm 2004 và tốc độ tăng trưởng của toàn

ngành cho thuê tài chính khá cao, trung bình trên 20%. Mặc dù ra đời sau nhưng các công ty cho thuê tài chính trực thuộc các ngân hàng thương mại quốc doanh đã có mức tăng trưởng cao và ổn định, ngược lại các công ty liên doanh và 100% vốn nước ngoài lại tăng trưởng khá chậm, thậm chí còn thụt lùi.

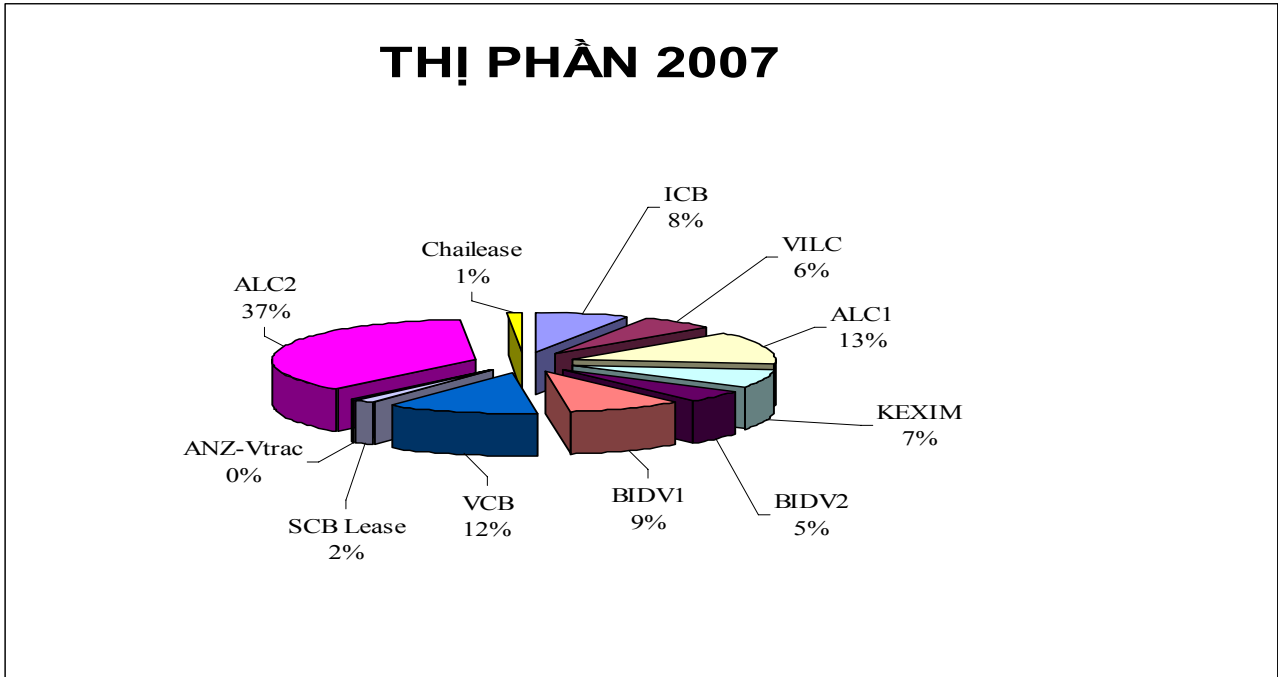
Điều này một phần là do các công ty cho thuê tài chính trực thuộc các ngân hàng thương mại quốc doanh có thể khai thác một lượng lớn khách hàng sẵn có từ hệ thống ngân hàng nội bộ, hơn nữa với vốn điều lệ lớn và sự trợ giúp từ các ngân hàng mẹ, các công ty này có thể tiếp cận và tài trợ cho các dự án có giá trị lớn. Ngược lại, với vốn điều lệ nhỏ và hầu hết nguồn vốn cho khách hàng thuê đều từ vốn đi vay, để đảm bảo quy định cho vay một khách hàng không quá 30% vốn điều lệ, các công ty cho thuê tài chính liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài thường chọn các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên giá trị thuê cũng nhỏ.

Hầu hết các Công ty cho thuê tài chính đang hoạt động tại Việt Nam đều gặt hái nhiều thành công, lợi nhuận cao, tỷ lệ nợ quá hạn thấp trong tổng dư nợ, hoạt động cho thuê tài chính tỏ ra là hình thức kinh doanh phù hợp trong việc tài trợ vốn tín dụng cho các doanh nghiệp trong tình hình hiện tại của Việt Nam. Trong giai đoạn 2007 - 2010, ngân hàng đặt mục tiêu đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính nhằm tạo điều kiện thuận lợi để DN vừa và nhỏ tiếp cận vốn. Theo đó, tỷ trọng dư nợ cho thuê tài chính trong tổng dư nợ của cả nước sẽ đạt 2% vào năm 2010. Ngoài ra, với mô hình thành lập các tập đoàn tài chính lớn trong tương lai, một số ngân hàng thương mại và tổ chức kinh tế lớn đang lên kế hoạch thành lập công ty cho thuê tài chính. Ông Trần Phương Bình, Tổng giám đốc Ngân hàng Đông Á (EAB) cho biết, kế hoạch của EAB từ nay đến năm 2010 sẽ thành lập một số công ty trực thuộc, trong đó có công ty cho thuê tài chính. Bên cạnh đó, một số tổ chức nước ngoài cũng dự kiến đầu tư vào lĩnh vực cho thuê tài chính tại Việt Nam trong thời gian tới.

*Bảng 2.2: Thị phần cho thuê của các Công ty cho thuê tài chính từ 2004 đến 2007:*

STT	Công ty	Thị phần (%)			
		2004	2005	2006	2007
1	ALC2	31.5%	33.5%	36.2%	37.0%
2	BIDV	16.9%	11.4%	10.6%	9.2%
3	ALC1	16.1%	15.1%	13.7%	13.2%
4	KEXIM	12.4%	9.2%	8.3%	7.4%
5	ICB	8.2%	7.4%	7.1%	7.6%
6	VCB	7.8%	10.8%	11.7%	11.9%
7	VILC	<b>6.0%</b>	<b>6.2%</b>	<b>6.2%</b>	<b>5.6%</b>
8	BIDV2	-	5.5%	5.2%	5.1%
9	ANZ-VTRAC	1.1%	0.9%	0.6%	0.2%
10	SCB Lease	-	-	0.4%	1.8%
11	Chailease	-	-	-	1.0%
<b>Tổng</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Qua bảng thị phần cho thuê của các công ty cho thuê tài chính từ năm 2004 đến năm 2007, ta nhận thấy: các công ty cho thuê tài chính trực thuộc các ngân hàng quốc doanh mặc dù ra đời sau nhưng đã nỗ lực vượt bậc, tăng trưởng ổn định ở mức cao và dần chiếm lĩnh thị phần chính cho thuê tại Việt Nam hiện nay. Trong khi đó, các công ty cho thuê tài chính có vốn đầu tư nước ngoài mà thành lập đầu tiên ở Việt Nam như VILC, Kaxim, ANZ-VTRAC lại phát triển chậm lại, có dấu hiệu thụt lùi trong quá trình chiếm lĩnh thị trường. Ngoài ra, trong năm 2007 đánh dấu sự tham gia thị trường của công ty cho thuê tài chính ngân hàng Thương Tín (SCB Lease) và công ty Chailease nay tiềm năng.



Để có một cái nhìn cụ thể và chi tiết, ta đi vào xem xét doanh số cho thuê các năm được cấu thành từ hai danh mục tài sản thuê chính như sau:

*Bảng 2.3: Tỷ trọng doanh số cho thuê phân theo danh mục tài sản thuê :*

(Đơn vị: tỷ đồng)

Năm	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Máy móc thiết bị</b>	3.071	4.165	4.530	4.755	6.274
<b>Tỷ trọng (%)</b>	<b>66.4%</b>	<b>69.9%</b>	<b>58.4%</b>	<b>54%</b>	<b>56.7%</b>
<b>Phương tiện vận chuyển</b>	1.554	1.794	3.226	4.050	4.792
<b>Tỷ trọng (%)</b>	<b>33.6%</b>	<b>30.1%</b>	<b>41.6%</b>	<b>46%</b>	<b>43.3%</b>

(Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của các công ty cho thuê tài chính )

Tỷ trọng cho thuê máy móc thiết bị luôn chiếm số lượng lớn hơn so với phương tiện vận chuyển vì tài trợ cho các doanh nghiệp đầu tư máy móc thiết bị mới phục vụ sản xuất kinh doanh là thế mạnh chính của loại hình cho thuê tài chính. Tuy nhiên trong những năm gần đây tỷ trọng giữa chúng có phần cân bằng hơn vì các công ty cho thuê tài chính đã tiếp cận tốt hơn với nhu cầu thuê phương tiện vận chuyển, tạo sự

cạnh tranh gay gắt hơn với các ngân hàng vốn đã áp dụng mạnh mẽ việc cho vay mua trả góp phương tiện vận chuyển cho cá nhân và doanh nghiệp từ lâu với nhiều ưu đãi và thuận lợi.

*Bảng 2.4: Tỷ trọng doanh số cho thuê phân theo thành phần kinh tế:*

<b>Thành phần kinh tế</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Doanh nghiệp nhà nước	2%	5%	6%	5%	4%
Công ty cổ phần và TNHH	70%	71%	71%	73%	74%
Doanh nghiệp tư nhân	18%	13%	12%	12%	13%
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	2%	4%	3%	3%	3%
Cơ sở sản xuất và hộ kinh doanh cá thể	8%	7%	8%	7%	6%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%

*(Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của các công ty cho thuê tài chính )*

Phần lớn khách hàng của các công ty cho thuê tài chính là khách hàng ngoài quốc doanh, đối tượng khách hàng này chiếm phần lớn và giữ tỷ lệ tương đối ổn định trong tổng doanh số cho thuê các năm qua. Riêng các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hình thức cho thuê tài chính không hỗ trợ được nhiều, nguyên nhân là do họ có nguồn tài chính dồi dào từ các công ty mẹ, còn khi họ thực sự có nhu cầu đầu tư thì nhu cầu của họ lại quá lớn so với khả năng đáp ứng của các công ty cho thuê tài chính.

Đối với doanh nghiệp Nhà nước, hình thức này không mấy hấp dẫn vì chi phí thuê thường cao hơn vay trung dài hạn của ngân hàng. Với lại, các công ty cho thuê tài

chính, nhất là công ty không thuộc vốn nhà nước thường rất hạn chế cho các doanh nghiệp Nhà nước thuê tài chính vì các công ty nhà nước thường hoạt động không mấy hiệu quả, khả năng cạnh tranh thấp, khả năng quản lý yếu. Vì thế tỷ trọng cho thuê ở các công ty nhà nước đã giảm trong những năm gần đây.

*Bảng 2.5: Tỷ trọng doanh số cho thuê phân theo một số ngành nghề chính:*

<b>Ngành kinh doanh</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Dệt may	25%	14%	10%	9%	6%
Nhựa	22%	15%	15%	17%	19%
Đồ gỗ	4%	12%	17%	17%	18%
Giày dép	4%	2%	2%	2%	1%
Cơ khí	3%	8%	9%	9%	11%
Vận tải	8%	11%	13%	13%	14%
Xây dựng	3%	5%	2%	3%	4%
Bao bì	12%	15%	14%	14%	13%
Thực phẩm	2%	4%	3%	4%	4%
Thương mại, dịch vụ	9%	9%	6%	5%	6%
Khác	8%	5%	9%	7%	4%
<b>Tổng cộng</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của các công ty cho thuê tài chính )*

Từ năm 2003 đến nay doanh số cho thuê một số ngành có những thay đổi đáng kể như ngành dệt may, nhựa, đồ gỗ và vận tải. Điều này cho thấy các công ty cho thuê tài chính cũng rất nhạy bén với những thay đổi của nền kinh tế. Trong hai năm vừa qua ngành dệt may gặp nhiều khó khăn do cơ chế hạn ngạch xuất khẩu, do đầu tư tràn lan dẫn đến cạnh tranh không lành mạnh và đặc biệt là do sự cạnh tranh gay gắt

từ các nhà sản xuất Trung Quốc nên việc đầu tư mới bị chững lại, đồng thời các công ty cho thuê tài chính cũng hạn chế cho vay các doanh nghiệp trong ngành này. Ngành nhựa lại chịu áp lực lớn của việc tăng giá nguyên liệu đầu vào, hạt nhựa liên tục tăng giá từ 12 triệu đồng/tấn (2003) lên 20 triệu đồng/tấn (2005) nên lợi nhuận của ngành này giảm từ 10-15% xuống chỉ còn 4-5%/doanh số bán. Tuy nhiên, ngành nhựa ở Việt Nam đang phát triển vượt bậc, sản phẩm đa dạng, phong phú, khả năng cạnh tranh tốt, chiếm được thị trường trong nước và còn hướng ra xuất khẩu nên nhu cầu đầu tư máy móc tăng cao.

Các ngành sản xuất đồ gỗ, cơ khí và vận tải hàng hoá lại có bước phát triển nhảy vọt. Tuy thời gian qua giá nhiên liệu liên tục tăng nhưng lợi nhuận của ngành vận tải vẫn còn ở mức khá cao (20-25%/doanh số) nên ngành này vẫn còn hấp dẫn nhiều doanh nghiệp. Ngành đồ gỗ liên tục mở thêm thị trường xuất khẩu mới, đồng thời xu hướng sử dụng đồ gia dụng bằng gỗ thay cho đồ nhựa và sắt trong nước tăng cao nên các doanh nghiệp liên tục đầu tư với quy mô lớn. Ngành cơ khí cũng phát triển mạnh mẽ trong quá trình công nghiệp hoá đất nước. Kết quả là doanh số cho thuê các ngành này tăng nhanh chóng trong hai năm qua.

*Bảng 2.6: Tỷ trọng dư nợ cho thuê tài chính so với tổng dư nợ các tổ chức tín dụng trên cả nước*

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng dư nợ cho vay cả nước	296.737	420.335	553.106	693.800	900.351
Dư nợ cho thuê tài chính	4.625	5.959	7.756	8.806	11.066
<b>Tỷ lệ cho thuê/tổng dư nợ</b>	<b>1,56%</b>	<b>1,41%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,26%</b>	<b>1,23%</b>

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)



Kết quả trên đánh dấu nỗ lực rất lớn của các công ty cho thuê tài chính trên cả nước. Tuy nhiên đây vẫn chưa phải là kết quả phản ánh thực lực của thị trường tín dụng thuê mua vì tỷ trọng của cho thuê tài chính/dư nợ của cả nước còn ở mức thấp, đạt được 1,26% trong năm 2006 và 1,23% năm 2007. Mục tiêu của ngành cho thuê tài chính là hướng đến đạt tỷ trọng khoảng 2% trên tổng dư nợ của cả nước đến 2010. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho thuê tài chính đã không theo kịp được với tốc độ tăng trưởng tín dụng chung của cả nước hiện nay. Đây là bức tranh tổng thể của cho thuê tài chính tại Việt Nam hiện nay và vì thế các doanh nghiệp cho thuê tài chính vẫn cần đẩy mạnh hoạt động hơn nữa, tận dụng mọi sự hỗ trợ của Nhà nước để có thể vừa san sẻ gánh nặng cho hệ thống ngân hàng, vừa tự nâng mình lên một tầm cao mới trong tài trợ vốn trung dài hạn.

#### **2.2.4 Điển hình tình hình hoạt động cho thuê tài chính tại công ty cho thuê tài chính quốc tế Việt Nam (VILC)**

##### **2.2.4.1 Vài nét về sự hình thành của công ty VILC**

VILC được cấp phép hoạt động với vốn điều lệ 5 triệu USD vào tháng 9 năm 1996 và là công ty cho thuê tài chính đầu tiên tại Việt Nam với ban đầu có 5 cổ đông sáng lập. Nhưng hiện nay chỉ còn 4 cổ đông góp vốn bao gồm các định chế tài chính trong nước và nước ngoài đó là:

- Ngân hàng Công thương VN (Incombank) chiếm 22,75% vốn điều lệ.
- Ngân hàng Phát triển Hàn quốc (KDB) chiếm 35,75% vốn điều lệ.
- Ngân hàng Aozora (Nhật bản) chiếm 20,75% vốn điều lệ.
- Ngân hàng Natexis populaire (Pháp) chiếm 20,75% vốn điều lệ.

Trong đó Tập đoàn tài chính KDB, với kinh nghiệm là công ty cho thuê tài chính đầu tiên và lớn nhất tại Hàn Quốc đảm nhiệm vai trò cung cấp kỹ thuật, công nghệ về cho thuê tài chính cho ban lãnh đạo của VILC.

Đặt trụ sở tại TP Hồ Chí Minh, VILC bắt đầu hoạt động kinh doanh của mình từ năm 1997 và có được nhiều kinh nghiệm với nhiều thách thức khi có nhiều sự thay đổi lớn về chính trị tại Việt Nam thời điểm đó và trong suốt một khoảng thời gian dài sau đó. Với sự hỗ trợ rất lớn, có tính chuyên nghiệp cao của các công ty cổ đông nước ngoài kết hợp với sự trợ giúp rất lớn từ đối tác trong nước, những khó khăn, thách thức đó đã được khắc phục và cho đến ngày nay, công nghiệp cho thuê tài chính đã được xây dựng dựa trên một khung pháp lý rất hiệu quả.

Trong những năm đầu tiên, VILC tập trung chủ yếu vào giới thiệu cho khách hàng hiểu được khái niệm về cho thuê tài chính cũng như vai trò của nó là một nguồn tài chính thay thế khoản vay ngân hàng khi đầu tư để hiện đại hóa máy móc, thiết bị nhằm đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME's).

VILC cung cấp hai loại hình dịch vụ thuê tài chính đó là *cho thuê xe* và *cho thuê máy móc thiết bị*. Ở những năm đầu, VILC tập trung vào cho thuê máy móc thiết bị nhiều hơn cho thuê xe vì thời điểm đó, các nhà cung cấp xe mới còn hạn chế và khả năng tiêu dùng của người Việt Nam còn thấp. Kể từ năm 2000, VILC đã phát triển cả hai sản phẩm này một cách mạnh mẽ với tỷ lệ tương ứng là 30% - 70% và 35% - 65%.

Công ty tập trung các hoạt động kinh doanh của mình chủ yếu vào mảng cho thuê tài chính trực tiếp mở rộng tài trợ đến 100% chi phí mua sắm tài sản thuê tài chính trong suốt thời gian thuê. Công ty cũng tham gia vào các chương trình liên kết với các nhà cung cấp, bảo hiểm thuê tài chính, tổ chức các sự kiện quảng bá thuê tài chính, mở rộng các hình thức bảo lãnh về trách nhiệm thuê tài chính, cung cấp dịch vụ *mua và cho thuê lại* (sale-and-lease-back) trong quá trình mở rộng kinh doanh của mình.

Đến nay công ty đã tạo được nền tảng tài chính và hoạt động của mình khá vững chắc và trong thời gian tới, công ty sẽ tiến hành việc cung cấp dịch vụ *cho thuê vận*

*hành*, trên cơ sở tài trợ thấp hơn 100% của chi phí mua sắm tài sản thuê trong suốt thời hạn thuê và sự bảo quản tài sản thuê cũng như các dịch vụ có liên quan khác thuộc trách nhiệm của *Bên cho thuê* cho các khách hàng của mình.

#### **2.2.4.2 Cơ cấu tổ chức của công ty VILC**

##### ***Ban giám đốc***

Ban giám đốc (BOM) bao gồm những người đại diện cho các cổ đông và họ sẽ thiết lập các chính sách định hướng phát triển cho công ty cũng như đánh giá kết quả hoạt động của công ty thời gian qua nhằm đảm bảo phù hợp với chính sách của công ty đã đề ra.

Hội Đồng Xét Duyệt Tín Dụng do Ban Giám Đốc thành lập có trách nhiệm phân tích, đánh giá tất cả các tờ trình tín dụng và đưa ra quyết định tài trợ tín dụng hay không tài trợ theo quyền được quyết tín dụng do Ban Giám Đốc qui định.

##### ***Tổng Giám Đốc***

Tổng Giám Đốc là Giám Đốc Điều Hành những mục tiêu đã được nêu rõ trong chính sách của công ty, chỉ đạo sự quản lý tổng thể và sự quyết định của Ban Giám Đốc, thực thi sự quản lý chung cũng như sự quản lý kinh doanh của công ty theo cách hiệu quả nhất và mang lại lợi nhuận cho công ty.

##### ***Hệ thống Marketing***

Theo quy định trong chính sách của công ty, VILC đã phát triển các chính sách marketing một cách độc lập kể từ khi được thành lập. Trong những năm đầu, công ty rất chủ động trong việc giúp người Việt Nam hiểu được khái niệm của cho thuê tài chính thông qua những nỗ lực không mệt mỏi trong việc tổ chức các buổi thuyết trình giới thiệu với các nhà cung cấp thiết bị trong nước. Chúng ta có thể nói rằng

VILC là công ty cho thuê tài chính đầu tiên đã giới thiệu khái niệm cho thuê tài chính cho các khách hàng tại Việt Nam.

Trong suốt thời gian đó, VILC đã tập trung các nỗ lực tiếp thị một cách trực tiếp vào các khách hàng tiềm năng mà đã được đánh giá bởi các hiệp hội ngành, các phương tiện truyền thông và trên các tạp chí kinh tế hàng năm. Tuy nhiên, những nỗ lực đó đã không mang lại hiệu quả cao. Hầu hết khách hàng sau đó đến VILC chủ yếu từ nguồn các mối quan hệ trước đó hoặc từ sự giới thiệu của các nhà cung cấp thiết bị và xe cộ. Còn ở cấp độ hợp tác kinh doanh thì trong suốt 10 năm hoạt động, VILC chỉ thực hiện được một chương trình hợp tác với công ty Auto Trường Hải – một nhà sản xuất xe hiệu Kia. Các nỗ lực tiếp thị khác chủ yếu xuất phát từ cấp độ phòng kinh doanh.

Khu vực kinh tế tư nhân trong thời gian gần đây là còn rất mới, khởi đầu kinh doanh với quy mô nhỏ, khả năng tài chính yếu nên việc tài trợ tài chính cho khu vực này là rất hạn chế. Tuy nhiên, sau nhiều nỗ lực, VILC đã xây dựng được một hình ảnh rất chuyên nghiệp, đặc trưng và có một nền tảng khách hàng tốt. Uy tín của VILC đã được biết đến trong nhiều ngành kinh tế khác nhau.

#### **2.2.4.3 Tóm tắt tình hình hoạt động kinh doanh của công ty VILC**

Trải qua hơn 09 năm hoạt động, công ty VILC đã đạt được những kết quả nhất định, có lượng khách hàng khá đông và doanh số cho thuê liên tục tăng qua các năm. Ngoài ra, công ty cũng đã tạo dựng được một đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn ngày càng cao.

**Bảng 2.7: Quá trình hoạt động của VILC thông qua một số chỉ tiêu:**

(Đơn vị: tỷ đồng)

<b>Năm</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Doanh số</b>	322	357	477	547	614
<b>Tỷ lệ tăng trưởng (%)</b>	30%	11%	34%	15%	12%
<b>Số khách hàng</b>	304	389	511	397	423
<b>Lợi nhuận</b>	8,2	7,4	8,5	9,6	9,2

*(Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty VILC)*

Doanh số của công ty phát triển mạnh mẽ trong những năm 2002 đến 2005. Nhưng đến năm 2007, với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong lĩnh vực cho thuê tài chính, nhiều công ty cho thuê tài chính mới ra đời đã làm cho sự tăng trưởng doanh số của công ty VILC sụt giảm khá mạnh. Trong năm 2007 với nhiều cải tiến, nỗ lực trong kinh doanh nên VILC tiếp tục có sự tăng trưởng trở lại nhưng vẫn còn thấp so với tăng trưởng chung của toàn ngành cho thuê.

Tuy nhiên, về chính sách tài chính thì công ty VILC thực hiện chính sách thận trọng và khôn ngoan. Vì thế, kết quả hoạt động tài chính của công ty đạt rất tốt với tỷ lệ lợi nhuận đạt khá liên tục trong 6 năm vừa qua ( ROE đạt 12%) và tỷ lệ nợ xấu dưới 1% - tiêu chuẩn ngành. Cuối năm 2007, VILC đạt tổng dư nợ gần 40 triệu USD và số lượng khách hàng đạt khoảng 600, chủ yếu tập trung vào khách hàng vừa và nhỏ, cấu trúc dư nợ được phân chia nhằm tối thiểu hóa những rủi ro về ngành nghề kinh doanh cũng như rủi ro từ trong mỗi khách hàng.

***Bảng 2.8: Tỷ trọng doanh số cho thuê phân theo danh mục tài sản thuê của VILC :***

(Đơn vị: tỷ đồng)

<b>Năm</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Máy móc thiết bị</b>	213	228	323	391	451
<b>Tỷ trọng (%)</b>	<b>66.2%</b>	<b>64%</b>	<b>67.7%</b>	<b>71.4%</b>	<b>73.5%</b>
<b>Phương tiện vận chuyển</b>	109	129	154	156	163
<b>Tỷ trọng (%)</b>	<b>33.8%</b>	<b>36%</b>	<b>32.3%</b>	<b>28.6%</b>	<b>26.5%</b>

*(Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty VILC)*

Tỷ trọng cho thuê máy móc thiết bị trong tổng doanh số của VILC ngày càng tăng lên, nguyên nhân là do máy móc thiết bị thường có giá trị lớn hơn giá trị các phương tiện vận chuyển. Hơn nữa, trong những năm trở lại đây, các ngân hàng cũng tập trung khai thác mảng cho vay mua xe với nhiều ưu đãi trong khi vẫn rất khắt khe trong việc xét duyệt nhu cầu đầu tư máy móc thiết bị nên đã thu hút đáng kể những doanh nghiệp có nhu cầu mua phương tiện vận chuyển. Điều này góp phần tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu ngày càng thiên về máy móc thiết bị trong cho thuê tài chính ở VILC.

Thời gian qua, sự cạnh tranh khốc liệt đã đẩy VILC từ một công ty cho thuê tài chính hàng đầu (chiếm 25~30% thị phần) cách nay 7 năm xuống thành chỉ chiếm khoảng 5.6% vào năm 2007. Điều này là bởi vì VILC phải đối mặt với những công ty cho thuê tài chính mới ra đời cũng như sự bị động của công ty đối với sự thay đổi của thị trường. Hiện nay ở nước ta có khoảng 12 công ty cho thuê tài chính với 2 công ty mới thành lập gần đây nhất đó là công ty cho thuê tài chính Sacombank và công ty cho thuê tài chính ACB.

## **2.3 Đánh giá chung về những thành tựu và tồn tại trong hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

### **2.3.1 Những thành tựu của hoạt động cho thuê tài chính**

**2.3.1.1** *Cho thuê tài chính là kênh cung ứng vốn trung dài hạn góp phần hoàn thiện thị trường tài chính:*

Trong vài năm gần đây nền kinh tế của Việt Nam gặp phải một bài toán khó là hiện tượng đóng băng vốn trong các ngân hàng thương mại, trong khi các doanh nghiệp vẫn đang khát vốn để kinh doanh, đặc biệt là vốn trung và dài hạn để đầu tư vào tài sản cố định.

Sự hình thành thị trường cho thuê tài chính đã mở ra một giải pháp mới nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu đầu tư nhưng hạn chế về nguồn vốn có điều kiện để đổi mới máy móc, trang thiết bị và dây chuyền sản xuất nhằm cải tiến tình trạng máy móc lạc hậu, cũ kỹ, tăng khả năng cạnh tranh cho sản phẩm.

Trong các năm qua, doanh số và dư nợ của các công ty cho thuê tài chính không ngừng tăng lên, từ 65 tỷ đồng năm 1997 đã tăng lên 11.066 tỷ đồng vào cuối năm 2007 (tốc độ tăng bình quân 20%/năm). Do đó, mặc dù là loại hình tổ chức tín dụng mới ra đời và phát triển, song sự phát triển của các Công ty cho thuê tài chính thời gian qua đã phần nào làm giảm sức ép, giảm gánh nặng cho hệ thống ngân hàng thương mại trong việc cung ứng vốn đối với các doanh nghiệp và nền kinh tế, đặc biệt là vốn trung dài hạn.

**2.3.1.2** *Cho thuê tài chính đáp ứng phần nào nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập:*

Trong khoảng 10 năm trở lại đây, nền kinh tế nước ta tăng trưởng rất nhanh và khá ổn định, đặc biệt khu vực TP.HCM luôn đạt mức tăng trưởng cao nhất nước (trên 10%/năm). Để làm được điều này, trước hết công đầu thuộc về các doanh nghiệp đã

cố gắng tận dụng mọi cơ hội mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp đều gặp khó khăn về vốn đầu tư, nên không thể không nhắc đến vai trò của các nguồn tài trợ trong và ngoài nước như ODA, ADB, JBIC, WB..... và các tổ chức tài chính, tín dụng trong nước.

Do các doanh nghiệp phần lớn có quy mô vừa và nhỏ, quản lý theo hình thức tự phát, gia đình, sổ sách kế toán không rõ ràng nên việc tiếp cận các nguồn vốn này là một trở ngại rất lớn cho nhu cầu đầu tư phát triển. Chính vì vậy, cho thuê tài chính, với khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã góp phần giải quyết những khó khăn và khắc phục những hạn chế trong đầu tư vốn trung dài hạn, giúp các doanh nghiệp trang bị, đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất.

Thời gian qua, nhờ nguồn vốn thuê tài chính, nhiều doanh nghiệp từ tình trạng khó khăn về vốn, máy móc thiết bị cũ kỹ đã mở rộng được sản xuất, thay đổi kỹ thuật công nghệ, sản phẩm tạo ra có chất lượng và giá cả cạnh tranh được trên thị trường trong nước và cả xuất khẩu ra thị trường thế giới.

### **2.3.1.3 Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mạnh dạn đổi mới công nghệ:**

Hiện tại, tỷ lệ đổi mới thiết bị trung bình hàng năm ở nước ta chỉ vào khoảng 5-7% trong khi tỷ lệ này của thế giới khoảng 20%. Theo một cuộc khảo sát gần đây, khu vực TP.HCM hiện là nơi tập trung nhiều nhà máy, công ty trong các ngành sản xuất công nghiệp nhưng cũng chỉ có khoảng 17% máy móc thiết bị đạt chuẩn công nghệ tương đối hiện đại, 52% thuộc loại trung bình, còn lại 31% là lạc hậu cần thay thế.

Trong số đó, máy móc thiết bị tương đối hiện đại lại phần lớn tập trung vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, còn máy móc thiết bị lạc hậu lại chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp vừa và



nhỏ. Nhìn chung hầu hết các khu vực kinh tế đều có tốc độ đầu tư và đổi mới tài sản cố định thấp. Theo số liệu của Cục thống kê, tốc độ tăng tài sản cố định hàng năm bình quân chỉ khoảng 13-15% trong khi tỷ lệ khấu hao cơ bản phải đạt 20-25% (riêng trong ngành công nghệ thông tin tỷ lệ này còn cao hơn), như vậy tốc độ đổi mới tài sản không theo kịp tốc độ khấu hao tài sản, làm cho tài sản cố định vốn đã lạc hậu lại ngày càng lạc hậu hơn. Chưa kể nhiều tài sản nhập về vẫn còn mới nhưng công nghệ đã lạc hậu, làm cho chúng ta thua kém về công nghệ hàng chục năm so với các nước trong khu vực.

Các doanh nghiệp đều nhận thấy việc đầu tư và đổi mới máy móc thiết bị là cần thiết, nhất là trong xu thế hội nhập như hiện nay, nhưng do việc tiếp cận các nguồn vốn trung dài hạn truyền thống còn nhiều trở ngại nên họ thường tận dụng nguồn vốn tự có, vay mượn người thân, bạn bè hoặc vay ngoài với chi phí cao hơn rất nhiều so với các kênh tài trợ chính thức. Do đó, khi đưa ra quyết định đầu tư, tìm được nguồn cung ứng vốn chính là vấn đề nan giải nhất đối với doanh nghiệp.

Theo tổng kết của Viện quản lý kinh tế trung ương, khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh gồm: 45% doanh nghiệp vay từ người thân, bạn bè hoặc vay ngoài, 21% vay từ các Ngân hàng thương mại quốc doanh, 11% vay từ các Ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh. Ta có thể thấy, ít nhất 68% doanh nghiệp thuộc khu vực này có khả năng trở thành khách hàng của các công ty cho thuê tài chính.

Như vậy, nhờ loại hình tín dụng thuê mua, các doanh nghiệp đang khó khăn về vốn sẽ có thể tìm được nguồn vốn thích hợp, từ đó họ có thể mạnh dạn đầu tư và đổi mới công nghệ.

Ngoài những đóng góp vào sự thành công của nền kinh tế – tài chính thì hoạt động cho thuê tài chính còn có nhiều đóng góp tích cực khác cho xã hội như:

- Tạo thêm nhiều việc làm mới và tạo thu nhập cho người lao động nhờ mở rộng quy mô và tăng năng lực sản xuất.
- Giảm thiểu ô nhiễm môi trường do việc thay thế các thiết bị lạc hậu, gây ô nhiễm bằng những thiết bị mới, tiên tiến, hiện đại hơn.
- Góp phần to lớn vào cuộc cách mạng khoa học công nghệ do phần lớn tài sản thuê tài chính được nhập khẩu từ nước ngoài, có công nghệ cao. Nhờ đó không những trực tiếp tạo ra bộ mặt mới về công nghệ sản xuất, tăng cường chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh cho nền sản xuất trong nước mà còn gián tiếp thúc đẩy các ngành chế tạo máy trong nước nghiên cứu chế tạo ra các sản phẩm có khả năng thay thế.

### **2.3.2 Những tồn tại của hoạt động cho thuê tài chính**

#### **2.3.2.1 Chưa thể hiện được vai trò mang tính đột phá trong tài trợ vốn trung dài hạn:**

Nhìn chung, tuy đã xuất hiện hơn 10 năm nhưng loại hình tín dụng thuê mua vẫn còn rất mới mẻ với thị trường Việt Nam. Và cũng như các ngành công nghiệp non trẻ khác, cho thuê tài chính mất một khoảng thời gian khá dài trong việc tạo nhận thức cho công chúng nói chung và các đối tượng khách hàng nói riêng về một hình thức tài trợ vốn trung dài hạn mới.

Hơn nữa, nghị định 64/CP (ra đời ngày 09/10/1995) lúc đó còn nhiều giới hạn về thời hạn thuê, đối tượng thuê, mục đích sử dụng tài sản thuê, loại hình cho thuê nên trong vòng 4 năm đầu hoạt động (1997-2000), dư nợ cho thuê của cả thị trường chỉ đạt được khoảng trên dưới 500 tỷ đồng.

Từ năm 2001 tới nay, kinh tế thế giới và khu vực đã vượt qua cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997, tạo ảnh hưởng tích cực đến kinh tế Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của nước ta luôn đạt mức trên dưới 8%, riêng khu vực TP.HCM thường trên 10% đã làm cho thị trường vốn tăng trưởng vượt bậc. Thêm vào đó, Nghị định 16/CP về cho thuê tài chính ra đời ngày 02/05/2001, khắc phục những nhược điểm của Nghị định 64/CP trước đó, đưa ra những quy định hợp lý hơn đã thúc đẩy cho thuê tài chính phát triển mạnh mẽ, với mức tăng trưởng 20-30%/năm.

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, dư nợ cho thuê của toàn hệ thống các công ty cho thuê tài chính năm 2006 đã đạt 9.410 tỷ đồng, trong đó thị trường TP.HCM chiếm khoảng 45% tổng dư nợ.

Tuy nhìn chung hoạt động của các công ty cho thuê tài chính đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ, song thị phần về huy động và dư nợ cho thuê của các công ty vẫn còn khá khiêm tốn, sự nhận biết của khách hàng về hoạt động này còn rất hạn chế. Một phần là do hoạt động này khá mới mẻ đối với các doanh nghiệp và công chúng trong khi tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng vẫn còn rất quen thuộc và được nhiều doanh nghiệp, cá nhân coi là nguồn vốn chính để đầu tư máy móc thiết bị, nhà xưởng. Một phần khác là do hệ thống pháp lý cho hoạt động cho thuê tài chính chưa hoàn thiện, còn nhiều vấn đề cần được giải quyết.

Tương tự như hoạt động cho vay tín dụng trung và dài hạn của những ngân hàng thương mại, các công ty cho thuê tài chính hiện vẫn đang hoạt động rất dè chừng. Theo đánh giá của các chuyên gia tài chính thì mặc dù có lợi thế hơn các ngân hàng thương mại về đặc tính sản phẩm (hiện vật thay vì hiện kim) và các điều kiện cho thuê, nhưng các công ty cho thuê tài chính vẫn đang rất khó khăn trong việc đẩy mạnh hoạt động của mình.

**2.3.2.2** *Còn nhiều hạn chế trong việc triển khai loại hình cho thuê tài chính vào thực tế:*

Hình thức cho thuê tài chính phổ biến nhất hiện nay là cho thuê tài chính thuần, tức là bên cho thuê mua tài sản từ nhà cung cấp rồi cho bên thuê thuê lại – hình thức này tương tự cho vay trung dài hạn của ngân hàng nên các công ty cho thuê tài chính phải cạnh tranh với chính các ngân hàng cùng hệ thống vốn có nền tảng vững chắc về vốn và thị phần. Còn các hình thức mang tính đặc trưng của cho thuê tài chính như: mua và cho thuê lại, cho thuê giáp lưng, cho thuê ủy thác, thậm chí cho thuê hợp tác vẫn còn mang tính lý thuyết là chính, mặc dù đã có luật quy định và hướng dẫn nhưng chưa được triển khai rộng rãi vào thực tế. Trong khi thực chất nghiệp vụ mua và cho thuê lại nhằm tài trợ các doanh nghiệp thoát khỏi khó khăn về tài chính vì các tài sản nhập khẩu thường có giá trị cao. Nếu thực hiện tốt được nghiệp vụ này, doanh nghiệp sẽ có vốn lưu động phục vụ kinh doanh, các công ty cho thuê tài chính an tâm để cho vay vì hiệu quả của thiết bị cho thuê gần như đảm bảo chắc chắn.

Theo quy định của Nghị định 16/CP (02/05/2001), tài sản thuê tài chính chỉ dừng lại ở các loại động sản: máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển. Tuy vậy, nhu cầu vốn của doanh nghiệp trong vài năm qua phần lớn lại nhằm phục vụ cho việc đầu tư vào bất động sản: xây dựng văn phòng, nhà xưởng, kho bãi do chính sách di dời các ngành công nghiệp có khả năng gây ô nhiễm ra khỏi nội thị. Điều này không phù hợp với thông lệ quốc tế, vì hiện nay trên thế giới đối với loại hình cho thuê tài chính phần lớn tài sản thuê là bất động sản. Thực ra, cũng đã từng có ý kiến cho rằng cho thuê tài chính nên xem xét đến khả năng mở rộng sang cho thuê cả bất động sản nhưng với tình hình Luật đất đai hiện tại, khả năng này sẽ chưa thể đi vào hiện thực dù đây cũng là một hướng mở cho ngành cho thuê tài chính.

Hiện nay, các công ty cho thuê tài chính mới chỉ chú trọng đến đối tượng là cá nhân có đăng ký kinh doanh trở lên (cở sở sản xuất, tiểu thương, doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty liên doanh, công ty nước ngoài). Như vậy các đối tượng khác là xã viên HTX, nghệ nhân làng nghề, các hộ nông, lâm, ngư, diêm nghiệp chưa được phương thức này tài trợ, trong khi chính họ là đối tượng hàng đầu cần loại hình tài trợ này.

### **2.3.2.3 Năng lực cạnh tranh của các công ty cho thuê tài chính còn thấp:**

Nguyên nhân đầu tiên của tình trạng này chính là do nguồn vốn của các công ty cho thuê tài chính. Hiện mức vốn điều lệ được quy định cho các công ty cho thuê tài chính là 50 tỷ đồng hoặc 5 triệu USD (đối với vốn nước ngoài). Ngay khi thành lập, các công ty cho thuê tài chính đã đáp ứng đủ vốn pháp định, đồng thời trong quá trình hoạt động, nguồn vốn này không ngừng tăng lên, đặc biệt là các công ty trực thuộc các ngân hàng thương mại Nhà nước. Cụ thể từ 494 tỷ đồng của cả 08 công ty cho thuê tài chính năm 1999 đã tăng lên đến 2.078 tỷ đồng vào cuối năm 2007, tăng 320%. Tuy nhiên, phần tăng này vẫn không đủ đáp ứng nhu cầu vốn cho thuê, do đó phần lớn các công ty cho thuê tài chính phải huy động ngoài nguồn vốn tự có. Theo luật định, các công ty cho thuê tài chính được huy động vốn từ tiền gửi trên một năm, phát hành giấy tờ có giá và vay của các tổ chức tín dụng khác. Trên thực tế, việc phát hành giấy tờ có giá hiện nay còn rất hạn chế, do vậy nguồn huy động chủ yếu là huy động các ngân hàng thương mại khác, điều này đã làm lãi suất cho thuê tài chính luôn cao hơn lãi suất vay ngân hàng.

Ông Hồ Văn Thọ, giám đốc tài chính công ty Toàn Mỹ cho biết công ty đã sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính của VCB-leaco để đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất từ hơn 4 năm nay, và lãi suất của cho thuê tài chính luôn nhỉnh hơn 20-25% so với vay trung dài hạn cũng của Vietcombank.

Theo ông Lê Thành Trung, Phó giám đốc BIDV-Leaco, lãi suất mà các công ty cho thuê tài chính thường áp dụng là lãi suất cho vay của thị trường cộng thêm 0.2-0.3%, bù lại thủ tục thuê tài chính thường đơn giản hơn vay ngân hàng rất nhiều. Còn theo ông Đặng Hoài Nam, Phó Tổng giám đốc công ty cho thuê tài chính VILC, doanh nghiệp sẽ được công ty tư vấn chọn máy móc thiết bị và hỗ trợ các thủ tục nhập khẩu nên rút ngắn được thời gian thẩm định. Nhưng thực ra, tất cả những dịch vụ hỗ trợ đi kèm đều làm phát sinh chi phí nên chi phí thuê sẽ cao hơn.

*Bảng 2.9: So sánh lãi suất cho vay trung dài hạn của hệ thống ngân hàng với lãi suất cho thuê tài chính bằng VND (Đơn vị tính: %/năm)*

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
Lãi suất trung-dài hạn trung bình	10.7%	11.7%	13.6%	13.7%	14%
Lãi suất cho thuê tài chính trung bình	12.1%	13.2%	14.8%	14.6%	15.2%

*(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)*

Tâm lý chung của doanh nghiệp luôn muốn sở hữu tài sản do mình bỏ tiền ra đầu tư. Nếu vay vốn ngân hàng mua máy móc thiết bị thì doanh nghiệp vẫn đứng tên sở hữu tài sản mà chỉ cần làm động tác ra công chứng thế chấp, doanh nghiệp vẫn toàn quyền quyết định mục đích sử dụng tài sản. Còn tài sản thuê mua thì dù doanh nghiệp vẫn phải trả trước 30-50% giá trị tài sản nhưng lại không được đứng tên sở hữu, các công ty cho thuê tài chính có quyền kiểm tra việc sử dụng tài sản bất cứ lúc nào, nếu doanh nghiệp không sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận, luật cho phép bên cho thuê thu hồi bất cứ lúc nào. Đây thực sự là một hạn chế đáng kể, đặc biệt là với các khách hàng thuê phương tiện vận chuyển vì các phương tiện này phải mang biển số đăng ký của nơi có trụ sở chính công ty cho thuê tài chính.

***Nguyên nhân của những tồn tại của thị trường cho thuê tài chính:***

Từ những phân tích như trên, ta có thể thấy thị trường cho thuê tài chính có rất nhiều cơ hội và thời cơ để phát triển, tuy nhiên do nhiều nguyên nhân khác nhau mà thị trường này mới chỉ đạt được một số thành tích chưa đáng kể, chưa khai thác được hết thế mạnh của mình. Những nguyên nhân này có thể do khách quan chưa thể khắc phục ngay được, nhưng cũng có những nguyên nhân đã và đang được từng bước quan tâm giải quyết, cụ thể:

Trước hết do môi trường pháp lý chưa hỗ trợ được nhiều, hoạt động cho thuê tài chính chỉ dựa trên 02 Nghị định 64/CP ngày 09/10/1995 và 16/CP ngày 02/05/2001, chưa được đưa vào luật như các nước trên thế giới nên mọi hoạt động đều chưa có được nền tảng vững chắc. Hành lang pháp lý về cho thuê tài chính chưa hoàn thiện đồng bộ, nhiều quy định cần phải được luật hóa. Các quy định về sở hữu, về tổ chức, hoạt động, vốn điều lệ... trong các văn bản còn nhiều vấn đề phải bàn. Những vướng mắc về hình thức, đối tượng và tài sản cho thuê, giải quyết tài sản thuê... đã xuất hiện và tồn tại từ khi loại hình tín dụng này ra đời vẫn chưa được các cơ quan chức năng quan tâm giải quyết. Điều này không chỉ cản trở thị trường thuê mua phát triển mà còn giảm đáng kể tính hấp dẫn của nó đối với những khách hàng có nhu cầu.

Là một loại hình tín dụng mới nên cho thuê tài chính cần thời gian để tạo nhận thức cho công chúng, thay đổi thói quen khi cần vốn (từ nguồn tài trợ chính thức) là nghĩ đến ngân hàng. Tuy vậy, điều này không phải dễ dàng do đặc tính coi trọng sở hữu của người Việt Nam, e ngại bỏ tiền ra trước mà chưa được làm chủ tài sản, ngoài ra, sự hạn chế trong việc thông tin, tuyên truyền của các phương tiện thông tin cũng làm cho cho thuê tài chính khó tiếp cận tầng lớp các nhà doanh nghiệp Việt Nam vốn hạn chế kiến thức và hiểu biết về thị trường tài chính.

Bên cạnh đó, cũng cần thẳng thắn nhìn nhận các công ty cho thuê tài chính cũng chưa có động thái tích cực trong vận động và tuyên truyền loại hình tài trợ vốn này đến công chúng, họ vẫn còn yếu kém và bị động trong tiếp thị, mang tư tưởng chờ khách hàng đến với mình là chính.

Theo một cuộc khảo sát ngẫu nhiên mới đây đối với 1.000 doanh nghiệp thuộc các thành phần khác nhau thì hơn 70% số doanh nghiệp được hỏi trả lời rằng họ biết rất ít và chưa bao giờ tìm hiểu, sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính; gần 20% hoàn toàn không biết về dịch vụ này, thậm chí có doanh nghiệp hiểu cho thuê tài chính như hoạt động mua trả góp, nhiều doanh nghiệp chưa hiểu rõ bản chất cấp tín dụng của dịch vụ cho thuê tài chính, chưa thấy rõ được hiệu quả, lợi ích từ dịch vụ cho thuê tài chính mang lại.

Hiện nay, địa bàn hoạt động của các công ty cho thuê tài chính còn co cụm, không được phân bố đều giữa các vùng miền. Trong 12 công ty cho thuê tài chính đang hoạt động thì 05 có trụ sở tại Hà Nội, 07 có trụ sở tại TP.HCM. Trong đó chỉ có công ty ALC1 mở chi nhánh tại Hải Phòng, ALC2 mở các chi nhánh tại Đà Nẵng, Cần Thơ và Bình Dương, còn các công ty khác chỉ có một trụ sở chính duy nhất. Thời gian đầu mới ra đời, việc đặt trụ sở tại các thành phố công nghiệp lớn là chính sách đúng đắn, nhưng sau hơn 10 năm hoạt động mà vẫn chỉ tập trung tại các thành phố này trong khi các ngân hàng đã phát triển mạng lưới đến từng thôn xóm thì chính các công ty đã tự giới hạn khả năng mở rộng thị phần của mình.

Giá cho thuê (gồm tiền trích khấu hao tài sản thuê, phí, bảo hiểm...) hiện nay còn cao. Nếu bỏ qua các yếu tố an toàn, chi phí bỏ ra ban đầu thấp... thì cho đến hết thời hạn thanh lý hợp đồng cho thuê tài chính, bên thuê sẽ phải thanh toán tổng số tiền đối với tài sản thuê cao hơn so với đi vay từ các nguồn khác như ngân hàng. Như vậy, nếu tính ra lãi suất thì lãi suất thuê tài chính cao hơn lãi suất vay ngân



hàng, bởi vì lãi suất thuê tài chính còn phải cộng thêm các chi phí về lắp đặt, vận hành, bảo hiểm... của bên cho thuê phải bỏ ra.

Một số lợi thế của thuê tài chính so với vay vốn trung dài hạn của ngân hàng như: không cần tài sản đảm bảo, có thể khấu hao nhanh, tiết kiệm thuế .... được đề cập như những động lực cho sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động thuê tài chính ở các nước. Hiện nay ở Việt Nam các lợi thế này hầu như không có hoặc chưa phát huy tác dụng. Vì vậy, các khách hàng thường chỉ tìm đến thuê tài chính khi không đủ điều kiện vay vốn ngân hàng mà chủ yếu là do không có tài sản thế chấp.

*Ví dụ về việc tiết kiệm thuế:*

Ở các nước phát triển, bên cho thuê thường là bên trích khấu hao tài sản thuê vì đó là tài sản của họ và họ có mức lợi nhuận cao hơn nên sẽ tiết kiệm được thuế nhiều hơn (khấu hao tăng làm giảm lợi nhuận và từ đó giảm thuế thu nhập). Số thuế tiết kiệm được này sẽ được chuyển hóa một phần cho bên thuê thông qua việc giảm phí thuê và đây là một trong những lợi ích chủ yếu của thuê tài chính.

Trong trường hợp Việt Nam (và một số nước như Trung Quốc, Đài Loan, Pakistan), tài sản thuê là tài sản nợ của bên thuê và bên thuê phải là người trích khấu hao. Như vậy, trong trường hợp bên thuê không có nhiều lợi nhuận (như đa số các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay) thì việc tiết kiệm thuế là không đáng kể.

Các công ty cho thuê tài chính hiện gặp nhiều rủi ro vì việc đăng ký giao dịch đảm bảo cho tài sản thuê tài chính như hiện nay không ngăn chặn được việc có hơn một tổ chức đăng ký giao dịch trên cùng một tài sản, đặc biệt khi tài sản là máy móc thiết bị. Điều này đang là kẽ hở, theo đó các doanh nghiệp đi thuê có thể cầm cố tài sản thuê tài chính để được vay vốn từ các ngân hàng thương mại.

Ví dụ: Công ty TNHH Tân Sao Vàng thuê một máy cày (máy chuyên dụng trong ngành dệt) của Công ty cho thuê tài chính Quốc tế (VILC). Sau 03 tháng không trả được nợ và Giám đốc công ty có dấu hiệu bỏ trốn, đại diện công ty VILC xuống kiểm tra thì phát hiện ra tài sản này đã được Công ty Tân Sao Vàng làm giả hồ sơ thế chấp vay vốn tại 11 TCTD khác, bao gồm các chi nhánh của cả 04 NHTM quốc doanh và một số ngân hàng cổ phần: ACB, Đông Á, Sacombank.

Ngoài ra, các Công ty cho thuê tài chính cũng gặp nhiều khó khăn trong việc xử lý nợ xấu do các thủ tục tố tụng và thi hành án quá phức tạp và chậm. Có những vụ án đã kéo dài trên 02 năm vẫn chưa giải quyết xong như vụ việc Công ty cho thuê tài chính Kexim kiện công ty Chí Đạt thuê máy phát điện và máy kinh doanh Bowling tại Đầm Sen. Sau một khoảng thời gian dài đeo đuổi, hiện nay vài trường hợp đang thi hành án nhưng tài sản thuê và tài sản đảm bảo đã bị hư hỏng, bên thuê thì không có khả năng thanh toán bất kỳ một khoản nợ nào.

Để tự bảo vệ mình, các công ty cho thuê buộc phải yêu cầu bên thuê một tỷ lệ ký quỹ đảm bảo cao hơn. Điều này dẫn đến cho thuê tài chính ở Việt Nam không hấp dẫn và không thể phát triển đúng bản chất cho đến thời điểm hiện tại.

Bên cạnh đó, đối với các tài sản hiện nay đang bắt buộc phải có đăng ký lưu hành như xe ô tô, tàu thuyền... Do các công ty cho thuê tài chính có trụ sở và đăng ký kinh doanh tại một địa phương cụ thể, nên tài sản cho thuê khi đăng ký sở hữu cũng phải thực hiện và mang biển số đăng ký tại địa phương đó trong khi khách hàng thuê lại ở các địa phương khác. Do đó khách thuê gặp nhiều điều bất tiện trong việc sử dụng tài sản thuê (như phải mang xe ra địa bàn nơi công ty cho thuê tài chính đăng ký xe để kiểm định định kỳ, đóng các lệ phí cầu đường do lưu hành xe có biển số của địa phương khác, chuyển quyền sở hữu phải làm nhiều thủ tục rườm rà, mất thời gian...).

Khi bên thuê không trả được tiền thuê dẫn đến việc công ty cho thuê tài chính phải thu hồi tài sản thuê về. Điều này lại phát sinh việc tìm kiếm khách hàng mới để tiếp tục cho thuê tài chính. Đây là bước rất khó khăn vì ngay cả TP.HCM hiện nay cũng chưa có thị trường đồ cũ nên người có nhu cầu mua và người có nhu cầu bán không có điều kiện gặp được nhau. Thêm vào đó, qua thời gian một số máy móc thiết bị không còn thích hợp về công nghệ, hơn nữa, mỗi loại máy chỉ dùng trong một vài ngành nào đó, nhất là các loại máy chuyên dụng.

Ví dụ: khoảng 4-5 năm trước, công nghệ dệt phổ biến là máy khổ vải 1.2m, còn khoảng 2 năm trở lại đây, sản phẩm của loại máy dệt khổ nhỏ này gần như không còn thị trường nên nếu thu hồi những máy móc này về, các công ty cho thuê tài chính chỉ có thể bán sắt vụn để hạn chế thiệt hại đến mức tối đa.

## **Kết luận chương II**

Trong chương II, chúng ta đề cập cụ thể vào quá trình hình thành và phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam hiện nay, những thành tựu mà lĩnh vực cho thuê tài chính đã đạt được, đã đóng góp được vào sự phát triển tín dụng chung của cả nước, góp phần đẩy mạnh sự phát triển của nền kinh tế, tạo ra thêm nguồn cung cấp vốn cho trung dài hạn cho các doanh nghiệp lựa chọn trong quá trình phát triển của mình, đóng góp một cách hiệu quả và cụ thể vào quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, cho thuê tài chính vẫn còn bộc lộ nhiều yếu điểm, nhiều tồn tại. Và chính những tồn tại này đã là rào cản cho sự phát triển không ngừng của hình thức tín dụng vốn còn mới mẻ này. Chúng ta đã phân tích những tồn tại ấy để từ đó xây dựng cho được những giải pháp nhằm khắc phục và giúp cho cho thuê tài chính phát triển hơn nữa, đạt hiệu quả cao nhất.

## **CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI VIỆT NAM**

### **3.1 Sự cần thiết đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

#### **3.1.1 Nhu cầu lớn về vốn đầu tư cho phát triển kinh tế:**

Kinh nghiệm của các nước trên thế giới, nhất là các nước trong khu vực đã chứng minh rằng, cho thuê máy móc, thiết bị... thông qua các công ty cho thuê mở ra một khả năng để thu hút những nguồn vốn trung và dài hạn từ bên ngoài; nhất là đối với Việt Nam, nhu cầu vốn trung và dài hạn, nhu cầu thu hút vốn đầu tư của nước ngoài, vốn để nhập khẩu máy móc thiết bị... đang tăng cao. Đây cũng là một hướng cơ bản để đổi mới công nghệ ngân hàng.

Nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng cao và ổn định, và cùng với nó là nhu cầu ngày càng tăng về đầu tư và trang bị máy móc thiết bị. Hơn nữa, trong xu thế hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới trong những năm tới, áp lực cạnh tranh và tốc độ phát triển khoa học công nghệ sẽ buộc các doanh nghiệp phải liên tục đầu tư cho sản xuất kinh doanh.

Theo tính toán của các chuyên gia phát triển kinh tế, để tăng được 1% thu nhập quốc dân thì đầu tư phải tăng 3-4%/GDP (Hiện nay, tổng nguồn vốn đầu tư chiếm khoảng 35% GDP và có xu hướng sẽ ngày càng tăng), do đó, để đảm bảo tốc độ tăng trưởng khoảng trên 8% như hiện nay (năm 2007 tăng trưởng 8.3%), mỗi năm cả nước sẽ cần khoảng trên 100.000 tỷ đồng cho đầu tư phát triển trong đó nguồn đầu tư trong nước được xem là cơ bản và giữ vị trí chủ đạo, cụ thể:

*Bảng 3.1: Tỷ trọng các nguồn vốn trong tổng vốn đầu tư năm 2007:*

<b>Nguồn đầu tư</b>	<b>Tỷ trọng</b>
Nguồn vốn từ khu vực nhà nước	43,3%
Nguồn vốn từ khu vực ngoài nhà nước	40,7%
Nguồn vốn từ khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài	16,0%
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: Bộ Kế hoạch đầu tư)*

Nhu cầu vốn thì rất lớn nhưng thị trường vốn của chúng ta chưa phát triển, thị trường chứng khoán chưa thể hiện được vai trò của mình. Với mục tiêu chiến lược đến năm 2020 cơ bản trở thành một nước công nghiệp hiện đại và đến 2010, GDP tăng gấp đôi so với năm 2000 thì nhu cầu vốn đầu tư cho giai đoạn 2006-2010 của cả nước sẽ rất lớn. Tỷ trọng đầu tư các năm qua trung bình chiếm khoảng 35.5% tổng GDP và với sự tăng trưởng trung bình trên 8% của GDP thì hằng năm chúng ta phải cần trên 400.000 tỷ đồng cho đầu tư, trong đó số tiền cần tăng thêm cho đầu tư trung bình trên 56.000 tỷ đồng mỗi năm.

Với nhu cầu về nguồn vốn đầu tư như trên, ngoài các nguồn vốn từ nước ngoài (ODA, FDI), từ ngân sách Nhà nước, từ các doanh nghiệp trong nước thì nguồn vốn tín dụng từ các tổ chức tài chính đang ngày càng phát huy vai trò của mình với tốc độ tăng khoảng 27%/năm. Và đây chính là cơ hội cho thị trường cho thuê tài chính phát triển, tăng được thị phần trong tài trợ vốn trung dài hạn (mục tiêu trước mắt trong khoảng 2006-2010 là 10%/tổng dư nợ trung dài hạn).

### 3.1.2 Yêu cầu cấp thiết về đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị:

Theo kế hoạch, năm 2008 GDP của cả nước sẽ tăng trưởng khoảng 8.4%. Từ nay đến năm 2010, TP.HCM với vai trò là trung tâm của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam sẽ phải duy trì mức tăng trưởng trung bình 13% (trong khi tỷ lệ tăng trưởng trung bình của cả nước là 8%). Và kèm theo đó, tốc độ tăng trưởng công nghiệp phải đạt 12,7%.

Nhìn vào số liệu thống kê các năm qua, ta có thể nhận thấy điều này hoàn toàn nằm trong tầm tay.

*Bảng 3.2: GDP và tỷ trọng giá trị công nghiệp & xây dựng trong GDP của cả nước:*

(Đơn vị: tỷ đồng)

Các chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)	613.443	715.307	839.211	973.790	1.143.442
GDP (%)	7.3%	7.8%	8.4%	8.2%	8.3%
Giá trị sản xuất công nghiệp & xây dựng	242.126	287.616	344.224	404.753	475.728
Tỷ trọng sản xuất công nghiệp & xây dựng (%)	39.5%	40.2%	41.0%	41.6%	41.6%

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)

Muốn đạt được tăng trưởng bền vững trong công nghiệp thì tốc độ tăng trưởng phải luôn đi kèm với tốc độ đổi mới và đầu tư mới máy móc thiết bị, kỹ thuật công nghệ.

*Bảng 3.3: Tuổi trung bình của máy móc thiết bị (năm) tại doanh nghiệp hiện nay:*

<b>Tuổi tài sản</b>	<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>Doanh nghiệp ngoài quốc doanh</b>	<b>Doanh nghiệp có vốn nước ngoài</b>
<b>&lt; 5năm</b>	6,7	8,4	18,2
<b>5năm – 10năm</b>	47,5	65,5	43,2
<b>10năm – 15năm</b>	20	19,2	27,3
<b>15năm – 20năm</b>	10	3,5	9,1
<b>&gt;20năm</b>	15,8	3,4	2,2

(Nguồn: Thời báo kinh tế Sài Gòn)

Theo số liệu trên, ta có thể nhận thấy mảng doanh nghiệp Nhà nước, khu vực kinh tế đóng vai trò chủ đạo lại là khu vực trang bị máy móc thiết bị lạc hậu nhất, gây ra tình trạng sản xuất kém hiệu quả, không những không phát huy tác dụng mà còn cản trở sự vận hành của các máy móc thiết bị khác.

Đất nước đang thời kỳ phát triển, nhu cầu đầu tư chiều sâu mở rộng quy mô sản xuất bằng cách trang bị máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại là hết sức cần thiết và cấp bách. Trong điều kiện thị trường vốn chưa có, thị trường chứng khoán hoạt động không hiệu quả, việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng ngân hàng còn nhiều khó khăn trở ngại thì những lợi thế của cho thuê tài chính sẽ có điều kiện phát huy, vừa thoả mãn phần nào nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp, vừa tận dụng thời cơ đẩy mạnh quy mô và hiệu quả hoạt động của chính mình.

### **3.1.3 Các động thái tích cực khác:**

#### **3.1.3.1 Chiến lược phát triển của ngành tài chính ngân hàng:**

Chính phủ đã từng bước xây dựng và triển khai hệ thống dịch vụ tài chính ngân hàng với mục tiêu đáp ứng tốt nhất nhu cầu vốn và nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính khác cho khách hàng (thẻ, hệ thống thanh toán điện tử, home-banking, e-banking...), tạo điều kiện để đưa Việt Nam trở thành một trung tâm tài chính lớn mạnh của khu vực. Trong đó tập trung phát triển công nghệ hiện đại, đẩy mạnh giao dịch qua ngân hàng, giao dịch bằng thương phiếu và hoạt động cho thuê tài chính. Cuối năm 2007, tổng dư nợ của toàn ngành ngân hàng sẽ khoảng 900.000 tỷ đồng và với tốc độ tăng trưởng hằng năm khoảng 30% thì nhu cầu vay vốn sẽ rất lớn, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh.

#### **3.1.3.2 Việt Nam trên đường hội nhập và gia nhập các tổ chức quốc tế:**

Việt Nam hiện đã gia nhập vào Tổ chức thương mại thế giới WTO. Chúng ta đã là thành viên của tổ chức này và vì thế thị trường tài chính nói chung và thị trường cho thuê tài chính nói riêng sẽ có những thay đổi đáng kể theo hướng chuyên nghiệp hơn, năng động và cạnh tranh hơn. Theo quy định của các tổ chức này, chúng ta sẽ phải mở cửa thị trường hàng hoá, thị trường tài chính và đẩy nhanh tiến độ chuyển sang nền kinh tế thị trường.

Trong nền kinh tế mở, cạnh tranh giữa các ngân hàng là quy luật tất yếu, là động lực cho sự phát triển, mở cửa dịch vụ ngân hàng không chỉ nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện các loại hình dịch vụ ngân hàng mà còn làm cho hệ thống ngân



hàng hoạt động có hiệu quả hơn vì cạnh tranh có thể nâng cao năng lực quản lý, trình độ nhân viên và kinh nghiệm nghề nghiệp.

Trước hết, hội nhập kinh tế quốc tế sẽ giúp hệ thống các tổ chức tín dụng trong nước học hỏi được nhiều kinh nghiệm để nâng cao trình độ công nghệ, chuyên môn trong việc áp dụng các quy trình, phương pháp phân tích, đánh giá, thẩm định dự án đối với nhiều loại khách hàng khác nhau. Đội ngũ cán bộ nhân viên có thể được học hỏi kinh nghiệm và được đào tạo bởi chính các nhà quản lý nước ngoài tham gia liên doanh hoặc tổ chức tài chính 100% vốn nước ngoài. Và chính quá trình cạnh tranh sẽ đào thải những lao động thiếu năng lực chuyên môn, buộc đội ngũ lao động hiện tại phải trau dồi nghiệp vụ, nâng cao trình độ của mình.

Đồng thời, hội nhập kinh tế quốc tế cũng sẽ thúc đẩy cải cách hệ thống tổ chức tín dụng của Việt Nam, hệ thống văn bản pháp luật đi kèm và qua đó tạo điều kiện để các tổ chức tín dụng trong nước từng bước mở rộng hoạt động quốc tế, tăng cường hợp tác trao đổi với các nước có công nghệ tài chính ngân hàng tiên tiến.

Ngoài ra, khi tham gia vào các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới, lượng hàng hoá lưu thông trong nước sẽ nhiều hơn, thị trường sẽ cạnh tranh gay gắt hơn, đòi hỏi tốc độ đầu tư vào sản xuất phải nhanh và cao hơn nữa. Đây chính là cơ hội và thách thức cho các tổ chức tài chính tín dụng trong nước.

### **3.1.3.3** *Đổi mới, cơ cấu và sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước:*

Tính đến hiện nay, đối tượng khách hàng chính và chiếm tỷ trọng lớn của thị trường cho thuê tài chính chính là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Và riêng ở TP.HCM, đối tượng khách hàng này đang chiếm tới hơn 90% tổng số doanh nghiệp trên địa bàn.

Hơn nữa, việc thực hiện khá thành công chủ trương cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước trong gần 10 năm qua cũng bổ sung vào lực lượng này một số lượng đáng kể các doanh nghiệp. Xét một cách toàn diện, phần lớn các doanh nghiệp nhà nước sau cổ phần hoá đều tăng được sức sản xuất, lợi nhuận tăng đều và ổn định (mỗi năm khoảng 20 ngàn tỷ đồng). Đây chính là thị trường mở cho tín dụng thuê mua khai thác và phát triển.

**3.1.3.4** *Ngoài ra, thị trường cho thuê được dự báo sẽ tiếp tục phát triển mạnh do:*

- Các công ty cho thuê tài chính đã được phép thực hiện dịch vụ cho thuê vận hành, điều này vừa giúp đa dạng hoá loại hình cho thuê vừa thiết thực giải quyết các tài sản thu hồi từ các hợp đồng thuê tài chính.

- Tài sản thuê sẽ ngày càng đa dạng và phong phú, bao gồm cả bất động sản, cả các tài sản giá trị lớn như máy bay, tàu thuỷ, vệ tinh.....

- Số lượng doanh nghiệp tham gia thị trường sẽ tăng lên, bao gồm cả các doanh nghiệp cho thuê tài chính phụ thuộc các tập đoàn sản xuất lớn, các công ty môi giới thuê mua.

- Sự cạnh tranh trên thị trường tín dụng thuê mua ngày càng gay gắt, không chỉ giữa các công ty với nhau mà còn giữa các công ty và hệ thống các tổ chức tín dụng đang được đổi mới và sắp xếp lại một cách mạnh mẽ → đây chính là nền tảng cho sự phát triển.

Rõ ràng cho thuê tài chính là thị trường mới mẻ nhưng rất nhiều tiềm năng, do đó điều cần làm là tìm ra những giải pháp thích hợp và hữu hiệu để biến những tiềm năng này thành hiệu quả thực tế.

**3.2. Định hướng phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

Thời gian qua hoạt động cho thuê tài chính đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận, tuy vậy, để có thể tiếp tục duy trì và phát triển hiệu quả hoạt động của ngành công nghiệp này cho tương xứng với tiềm năng thì cần phải hoạch định một chiến lược đúng đắn đảm bảo cho sự phát triển lâu dài và bền vững. Trên cơ sở đó Nhà nước, các ban ngành liên quan và chính bản thân các công ty cho thuê tài chính sẽ đưa ra những giải pháp thích hợp để từng bước khắc phục những bất cập, tồn tại hiện có và xây dựng được một kênh cung ứng vốn hữu hiệu cho mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.

Với mục tiêu phát triển kinh tế – xã hội năm năm 2006-2010 là phấn đấu duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và bền vững, đồng thời tạo chuyển biến mạnh về chất lượng, hiệu quả và sức mạnh cạnh tranh của nền kinh tế, đưa đất nước vượt nhanh ra khỏi tình trạng kém phát triển, thu nhập thấp; phát triển mạnh nguồn lực con người, giáo dục đào tạo, khoa học và công nghệ, nâng cao một bước về chất trình độ công nghệ trong nền kinh tế quốc dân; chủ động và chuẩn bị tốt cho hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Tạo ra bước phát triển mới trên con đường công nghiệp hoá rút ngắn theo hướng hiện đại.

Từ đó, chiến lược phát triển ngành tài chính của nước ta cần tập trung vào những định hướng chủ yếu sau:

- Tích cực đổi mới và hoàn thiện hệ thống chính sách tài chính – tiền tệ quốc gia, động viên hợp lý và phân phối có hiệu quả mọi nguồn lực nhằm thực hiện chiến lược phát triển kinh tế – xã hội.

- Tạo lập môi trường tài chính lành mạnh nhằm giải phóng và phát triển các nguồn lực tài chính và tiềm năng sản xuất của các doanh nghiệp, các tầng lớp dân cư, thu hút các nguồn vốn từ bên ngoài, đa dạng hoá các công cụ và hình thức tổ

chức tài chính, tiền tệ phi ngân hàng và các quỹ đầu tư nhằm động viên mọi nguồn lực cho mục tiêu phát triển kinh tế.

- Bảo đảm sự phát triển an toàn, lành mạnh của thị trường tài chính trong toàn bộ nền kinh tế, ưu tiên nguồn tài chính cho những dự án hiệu quả cao nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư, giúp đỡ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng một số tập đoàn doanh nghiệp lớn đi đầu trong cạnh tranh và hiện đại hoá.

- Hình thành đồng bộ khuôn khổ pháp lý theo các thiết chế và chuẩn mực quốc tế nhằm tạo môi trường minh bạch, lành mạnh và bình đẳng cho hoạt động tài chính, đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, cho vay, cung ứng các dịch vụ và tiện ích tài chính đến mọi doanh nghiệp và dân cư, đáp ứng kịp thời các nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh và đời sống.

Với những mục tiêu phát triển kinh tế xã hội và hệ thống tài chính như vậy, mỗi năm chúng ta cần một lượng vốn lớn để đầu tư, đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ tiên tiến. Do đó, bên cạnh các nguồn vốn ngoại sinh như ODA, FDI, JBIC, một trong những nguồn vốn nội sinh quan trọng nhất là nguồn tài trợ từ các tổ chức tín dụng trong nước đang ngày càng phát huy ưu thế và tiềm lực của mình, do đó ngành cho thuê tài chính cần phải có những định hướng phát triển cụ thể nhằm đáp ứng mục tiêu chung của cả nước:

- Phát triển hoạt động cho thuê tài chính thành một loại hình tài trợ vốn phổ biến và có hiệu quả, thay thế dần việc mua trả góp trong đầu tư máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển, góp phần chống lại sự tụt hậu về kỹ thuật công nghệ.

- Phấn đấu đến năm 2010, mạng lưới hoạt động cho thuê tài chính được mở rộng đến khắp các địa phương trong cả nước, đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả nhu cầu thuê tài sản của khách hàng.

- Mở rộng đối tượng cho thuê đến mọi chủ thể có nhu cầu trang bị, đổi mới máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển phục vụ sản xuất kinh doanh bằng hình thức cho thuê tài chính, đặc biệt là các doanh nghiệp trong những ngành có triển vọng phát triển mạnh mẽ nhưng thiếu vốn, thiếu kỹ thuật hoặc khó tiếp cận các nguồn tài trợ vốn khác như: nuôi trồng và chế biến nông lâm thủy sản, công nghệ thông tin, tự động hoá sản xuất, lắp ráp và chế tạo máy móc thiết bị.....

Việt Nam sẽ là khu vực kinh tế năng động, là trung tâm tài chính – tiền tệ và hoạt động ngân hàng lớn của khu vực. Hiện nay nhu cầu vốn hợp lý và an toàn của các thành phần kinh tế trên địa bàn cả nước cho tăng trưởng kinh tế và theo mục tiêu chung của đất nước mà Chính phủ đề ra đang tăng lên rất lớn, do đó để góp phần khai thác thế mạnh và hiệu quả hoạt động của loại hình cho thuê tài chính, trên cơ sở những lý luận và thực tiễn đã trình bày ở trên, tôi xin đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần thúc đẩy hoạt động cho thuê tài chính phát triển tương xứng với tiềm năng.

### **3.3. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam**

#### **3.3.1 Giải pháp tăng khả năng cạnh tranh của các công ty cho thuê tài chính**

Chúng ta nhận thấy bản thân các công ty cho thuê tài chính cần có những giải pháp hữu hiệu để tự mình khắc phục những tồn tại và phát huy những tiềm năng của chính mình.

##### **3.3.1.1 Phát triển nguồn vốn kinh doanh:**

Nguồn vốn kinh doanh của các công ty cho thuê tài chính bao gồm vốn tự có và vốn huy động. Trước hết, xét về vốn tự có, tính cả vốn điều lệ và vốn tự bổ sung qua các năm thì hiện tại quy mô của các công ty cho thuê tài chính chỉ tương đương một ngân hàng thương mại cổ phần loại nhỏ, do đó khả năng tài trợ cho một khách hàng bị hạn chế rất nhiều. Thực tế trong gần 7 năm qua (từ 2000 đến nay), tất cả các

công ty cho thuê tài chính đều đang hoạt động rất tốt và phần lớn đều có lợi nhuận (trừ công ty Kexim vì danh gánh chịu lỗ từ một số khoản cho thuê không hiệu quả của các năm trước) nhưng các công ty rất ít chú trọng tăng vốn điều lệ trong khi cũng cùng điều kiện như vậy, hệ thống các ngân hàng thương mại lại liên tục bổ sung vốn điều lệ. Cụ thể các ngân hàng thương mại quốc doanh với mức tăng 15-18%/năm tùy ngân hàng, còn các ngân hàng thương mại cổ phần có một số trường hợp nổi bật như ACB tăng vốn từ 70tỷ (1994) lên 2.630 tỷ đồng (2005), Sacombank tăng từ 30tỷ (1991) lên 4.449 tỷ đồng (2007), Techcombank tăng từ 50tỷ (1995) lên 1.700tỷ đồng (2007). Do đó, các công ty cũng nên mạnh dạn tăng thêm vốn tự có bằng nguồn tái đầu tư và nguồn đầu tư thêm của các cổ đông, dù chưa có được bước nhảy vọt như các ngân hàng thương mại cổ phần thì cũng phải tương đương với mức tăng trưởng quy mô hoạt động hàng năm của mỗi công ty.

Riêng về vốn huy động, các công ty có thể tăng cường huy động từ nhiều nguồn khác nhau:

- *Huy động tiền gửi dài hạn:* bên cạnh nguồn vốn tự có và vốn đi vay thì đây là một nguồn vốn vô cùng quan trọng với chi phí thấp hơn đi vay, thời gian lại linh hoạt hơn và đây cũng là đầu vào ổn định giúp cho thuê tài chính đẩy mạnh đầu ra. Tuy nhiên, hầu như nghiệp vụ này chưa được triển khai vì công chúng chỉ mới quen giao dịch tiền gửi với các ngân hàng và hợp tác xã tín dụng. Các công ty cho thuê tài chính cần làm tốt công tác quảng cáo, tiếp thị, quảng bá hình ảnh của mình như ở trên thì mới tạo được niềm tin nơi dân chúng và thu hút được nguồn vốn này.

- *Phát hành trái phiếu và vay nợ từ các định chế tài chính:* Nghiệp vụ này được Nhà nước cho phép từ năm 2001 nhưng cũng mới chỉ có công ty VILC huy động được 30 tỷ. Nếu kết hợp với thị trường chứng khoán, các công ty sẽ có khả năng huy động được vốn nhàn rỗi trong dân chúng cũng như các nguồn đầu tư gián

tiếp bên ngoài. Bên cạnh đó, các công ty cũng nên tiếp cận các nguồn vốn trung dài hạn của các định chế tài chính trong và ngoài nước, ví dụ như công ty VILC được Quỹ hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ FMO của Hà Lan cho vay 2 triệu USD/năm với điều kiện cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ có hoạt động góp phần cải thiện môi trường sản xuất.

- *Tăng cường mua trả chậm của nhà cung cấp:* Trong quá trình hội nhập chúng ta đã có thêm những nhà cung cấp thiết bị có năng lực từ bên ngoài, họ sẵn sàng cung cấp thiết bị máy móc theo hình thức trả chậm, nhất là cho các công ty cho thuê tài chính vốn có sự đảm bảo hơn về tài chính so với mua bán trực tiếp với khách hàng sử dụng. Việc còn lại là các công ty cho thuê tài chính phải có chiến lược kinh doanh hợp lý, sổ sách tài chính rõ ràng, đối tượng khách hàng phù hợp để thuyết phục được các nhà cung cấp. Đây không những là cơ hội tăng nguồn vốn kinh doanh cho các công ty cho thuê tài chính mà còn là cơ hội hạ thấp chi phí thuê cho bên đi thuê do chi phí sử dụng vốn của bên cho thuê giảm.

### **3.3.1.2 Đa dạng hoá hoạt động:**

Ngoài hoạt động cho thuê tài chính, các công ty cho thuê tài chính cũng nên phát triển thêm các hình thức hoạt động khác trong khuôn khổ luật pháp cho phép:

- *Tư vấn tài chính, đầu tư:* hoạch định chính sách tài chính, đầu tư vốn là một hạn chế của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vì vậy, với những hiểu biết của mình, các công ty cho thuê tài chính có thể tư vấn cho khách hàng nên đầu tư vào loại sản phẩm nào, mức độ bao nhiêu, nên dùng nguồn vốn nào với tỷ lệ ra sao để doanh nghiệp có thể có được những hình dung cụ thể về việc đầu tư, hạn chế bớt những quyết định đầu tư sai lầm.

- *Tư vấn lựa chọn máy móc thiết bị:* Thị trường máy móc thiết bị hiện nay rất lớn với nhiều chủng loại, tính năng, tính hữu dụng, công suất, nguồn gốc, đời máy ...

khác nhau. Khi có nhu cầu đầu tư, rất nhiều doanh nghiệp lúng túng trong chọn lựa thiết bị vì thiếu am hiểu về tính năng kỹ thuật, công dụng, hiệu quả của loại máy cần đầu tư trong một thị trường máy móc rộng lớn. Trong khi đó, các công ty cho thuê tài chính lại có điều kiện tìm hiểu, tiếp xúc với nhiều doanh nghiệp trong nhiều ngành nghề, nhiều nhà cung cấp, nhiều loại máy khác nhau nên sẽ hiểu rõ về thị trường máy móc, ý kiến tư vấn của họ sẽ giúp khách hàng lựa chọn đúng loại máy móc thiết bị phù hợp với nhu cầu của mình.

Do đó, các công ty nên tận dụng những kiến thức, hiểu biết của mình để thực hiện dịch vụ tư vấn, vừa đem lại hiệu quả về mặt kinh tế, vừa hạn chế rủi ro cho thuê vì đã giúp khách hàng tránh đầu tư vào những dự án gây thiệt hại cho hoạt động sản xuất kinh doanh của họ.

### **3.3.1.3** *Xác định khách hàng mục tiêu và xây dựng chính sách phục vụ:*

Trong thị trường đầy tính cạnh tranh, các công ty cho thuê cần vạch ra thị trường mục tiêu và từ đó xây dựng chính sách phục vụ đảm bảo chiến lược kinh doanh lâu dài và hiệu quả (Có thể ở thời điểm hiện tại chưa cần đến việc phân khúc thị trường nhưng các công ty cũng không thể mãi giẫm chân lên nhau). Đối tượng đi thuê chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc nhiều ngành nghề và vùng miền khác nhau, vì vậy các công ty cho thuê tài chính nên phân loại và chọn lựa ra đối tượng nào là khách hàng mục tiêu của mình, không nên dàn trải trên mọi lĩnh vực, vừa không chuyên sâu, vừa không đủ điều kiện quản lý khai thác.

Ví dụ: Chiến lược của công ty cho thuê tài chính Kexim là khai thác các doanh nghiệp có vốn Hàn Quốc nên có nhiều ưu đãi cho đối tượng khách hàng này về lãi suất thuê, thời gian giải quyết hồ sơ, tỷ lệ tham gia, giá trị tài sản thuê... đồng thời công việc tiếp thị tìm kiếm khách hàng cũng do những người quản lý Hàn Quốc



trong công ty đảm nhiệm, nhân viên chỉ tập trung giải quyết hồ sơ thay vì phải tiếp thị khách hàng.

Thêm vào đó, các công ty cũng nên chú ý đến lãi suất cho thuê, vì theo ý kiến của các doanh nghiệp được khảo sát thì một trong những nguyên nhân họ chưa thuê tài chính là do chi phí thuê còn cao (47% đánh giá chi phí thuê tài chính cao hơn mặt bằng lãi suất trung dài hạn).

Thông thường, các công ty cho thuê tài chính luôn có cảm giác phải chịu rủi ro nhiều hơn ngân hàng do ngoài tài sản thuê ra, họ không đòi hỏi khách hàng phải có một hình thức đảm bảo nào khác. Hơn nữa, khi khách hàng không trả được tiền thuê thì việc thu hồi và giải quyết tài sản thuê luôn phát sinh nhiều chi phí khiến họ phải chịu rất nhiều thiệt hại. Điều này làm cho lãi suất thuê tài chính luôn nhỉnh hơn lãi suất vay trung dài hạn của ngân hàng.

Tuy nhiên, chi phí thuê tài chính không chỉ là lãi suất tiền thuê mà còn tính đến cả chi phí bảo hiểm, chi phí mua lại và cả chi phí của tiền ký quỹ (vì khách hàng không những không được hưởng lãi suất tiền gửi mà còn phải chịu lãi suất tiền vay của khoản tiền này). Do đó, các công ty cũng nên cân đối giữa rủi ro có thể gặp phải và thiệt hại chắc chắn của khách hàng để đưa ra mức lãi suất thuê hợp lý và hấp dẫn hơn.

#### **3.3.1.4 Xây dựng mối quan hệ song phương với những đối tác chính:**

Ngoài việc hỗ trợ bán hàng trả chậm, các nhà cung cấp còn đóng vai trò rất quan trọng trong việc giới thiệu, tiếp thị hoạt động cho thuê tài chính đến khách hàng. Theo kết quả khảo sát, 46% khách hàng sử dụng tín dụng thuê mua là do nhà cung cấp giới thiệu. Trong điều kiện thông tin về loại hình tín dụng này còn hạn chế, việc doanh nghiệp lựa chọn nguồn tài trợ nào phần lớn là do nhà cung cấp tư vấn. Như vậy, các công ty nên lựa chọn những nhà cung cấp chiến lược, tạo dựng mối

hợp tác chặt chẽ với họ bằng cách thường xuyên phổ cập các điều kiện, tiêu chí xét duyệt cho thuê cho đội ngũ nhân viên bán hàng và đảm bảo những ưu đãi nhất định về lãi suất, về thời gian giải quyết hồ sơ cho khách hàng của họ.

Để đảm bảo quyền lợi cho cả bên cho thuê và bên thuê, mọi tài sản thuê đều phải mua bảo hiểm. Do đó công ty bảo hiểm cũng đóng vai trò nhất định trong hoạt động thuê tài sản. Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với công ty bảo hiểm, các công ty cho thuê tài chính có thể đảm bảo khách hàng của mình sẽ có được sự hỗ trợ nhanh chóng, đầy đủ khi có thiệt hại xảy ra với tài sản thuê. Khách hàng sẽ yên tâm sử dụng tài sản thuê khi đã mua bảo hiểm đầy đủ.

Ví dụ: Công ty cho thuê tài chính VILC ký hợp đồng hợp tác với Công ty Bảo Việt Sài Gòn, trong đó nếu khách hàng yêu cầu công ty VILC tài trợ luôn cả phần bảo hiểm thì tài sản thuê sẽ được mua bảo hiểm của công ty Bảo Việt Sài Gòn. Đồng thời, là khách hàng lớn của Bảo Việt Sài Gòn nên VILC được dành cho những ưu đãi: hạ phí bảo hiểm với cùng mức bồi thường như những khách hàng khác (tức là giảm phí cho khách hàng của VILC), ưu tiên hỗ trợ giải quyết hồ sơ và tối đa hoá mức bồi thường bảo hiểm khi có sự cố xảy ra với những tài sản đó.

**3.3.1.5** *Mở rộng mạng lưới phục vụ, tăng cường quảng bá thông tin, hình ảnh của hoạt động cho thuê tài chính:*

Việc thiếu thông tin tạo ra một sự chênh lệch về nhận thức, giá cả, chất lượng của hàng hoá dịch vụ và đánh mất cơ hội đầu tư của nhiều doanh nghiệp. Theo kết quả khảo sát thực tế, 41% doanh nghiệp được hỏi gần như không biết gì hoặc chỉ nghe đến tên của loại hình cho thuê tài chính. Hơn nữa, hình ảnh và mức độ quảng bá của các công ty còn rất hạn chế, nên đối tượng khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ phần lớn không biết đến kênh cung ứng vốn này.

Để dân chúng và các nhà đầu tư biết và hiểu rõ về hoạt động cho thuê tài chính, để kênh dẫn vốn này trở nên phổ thông đối với mọi người thì cần mở rộng hơn nữa công tác thông tin tuyên truyền, bản thân các công ty cho thuê tài chính cần xác định rằng công tác quảng cáo, tiếp thị là một nghiệp vụ không thể thiếu trong môi trường kinh doanh hiện đại.

Công ty nên quảng bá hình ảnh, hoạt động của mình bằng những tấm panô, bằng brochure giới thiệu, bằng website trên internet, bằng những phương tiện truyền thông đại chúng như báo chí, các tạp chí kinh tế-tài chính-ngân hàng, các phóng sự truyền hình, đồng thời cũng nên tham gia những triển lãm tài chính ngân hàng, hội thảo kinh tế để đưa những thông tin cập nhật và chính xác về những lợi ích thiết thực của tín dụng thuê mua đến với công chúng. Công ty cũng nên chọn lựa vị trí thích hợp để làm trụ sở, có bảng hiệu rõ ràng đảm bảo việc dễ thấy, dễ tìm. Có thể hiện tại doanh nghiệp chưa có nhu cầu nhưng những hình ảnh này ăn sâu vào tiềm thức doanh nghiệp, khi nhu cầu phát sinh họ sẽ nghĩ ngay đến cho thuê tài chính và nhanh chóng tìm đến.

Ví dụ: Hiện nay trụ sở của công ty cho thuê tài chính VILC là trên lầu 9 cao ốc Saigon Tower, còn Kexim là lầu 9 cao ốc Diamond Plaza, cả hai cùng không có biển hiệu nên công chúng hầu như không biết đến họ (theo kết quả khảo sát, chỉ có 23% doanh nghiệp biết về họ thông qua các nhà cung cấp). Hơn nữa, do cả hai cùng nằm trên đường Lê Duẩn, cùng là lầu 9 nên khách hàng hai bên thường xuyên nhầm lẫn dẫn đến gây phiền toái cho khách hàng.

Ngoài ra, các công ty nên định kỳ thăm dò ý kiến khách hàng và tổ chức hội nghị những khách hàng chủ chốt để nhanh chóng cập nhật nhu cầu thị trường, lắng nghe những bức xúc của doanh nghiệp để kịp thời điều chỉnh phong cách phục vụ, chất lượng dịch vụ, cơ cấu lãi suất, cách tính tiền thuê... Đây là yếu tố quảng cáo đạt

hiệu quả rất cao vì theo khảo sát, có tới 46% khách hàng biết đến cho thuê tài chính thông qua kênh truyền miệng, bạn bè. Nếu làm tốt, không những có tác dụng giữ chân khách hàng cũ mà còn lôi kéo được khách hàng mới, nhất là trong điều kiện kinh doanh rất cạnh tranh như hiện nay.

Hơn nữa, các công ty cũng cần mở rộng mạng lưới hoạt động của mình. Hiện nay, các công ty cho thuê tài chính chủ yếu tập trung tại TP.HCM và Hà Nội, chỉ có công ty cho thuê tài chính ALC2 có các chi nhánh tại Bình Dương, Cần Thơ và Đà Nẵng. Trước mắt, nếu các công ty cho thuê tài chính độc lập chưa có điều kiện, thì các công ty cho thuê tài chính thuộc các Ngân hàng thương mại quốc doanh nên đi trước, tận dụng mạng lưới hiện có của các ngân hàng mẹ để mở rộng mạng lưới hoạt động tại những vùng kinh tế trong định hướng phát triển như Trung du và miền núi phía Bắc, duyên hải Trung bộ và vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung, Tây Nguyên, Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long

### **3.3.1.6 Thành lập hiệp hội các doanh nghiệp cho thuê tài chính:**

Trong mỗi ngành nghề, việc thành lập hiệp hội là rất cần thiết để bảo vệ lợi ích và tăng cường quan hệ hợp tác của các thành viên trong hiệp hội. Thông qua hiệp hội, các công ty cho thuê tài chính hỗ trợ, hợp tác phát triển, học hỏi lẫn nhau và tham gia thảo luận, trao đổi những vấn đề khó khăn trong thực tiễn hoạt động, đưa ra những vướng mắc chung kêu gọi Chính phủ quan tâm giải quyết. Hiệp hội còn là nơi quảng bá hình ảnh và sản phẩm của các công ty đến khách hàng, giúp các thành viên tiếp cận với thông tin của thị trường tài chính trong và ngoài nước.

Hiệp hội cho thuê tài chính đã được thành lập vào cuối năm 2007 nhưng quy mô hoạt động còn nhỏ, chưa mang lại hiệu quả gì nhiều. Để phát huy hết hiệu quả hoạt động thì hiệp hội cho thuê tài chính nên bao gồm các tổ chức tài chính phi ngân hàng, các ngân hàng và các công ty cho thuê tài chính để tăng cường khả năng tài

trợ vốn, thừa hưởng khách hàng lẫn nhau, đồng thời tăng sức nặng tiếng nói chung của hiệp hội. Các công ty nên chủ động hợp tác lại, thoả thuận với nhau về quy chế hoạt động, về ban điều hành, về quyền lợi và nghĩa vụ các thành viên nhằm đẩy mạnh phát triển hiệp hội trong thời gian tới.

### **3.3.2 Kiến nghị đối với chính phủ và các cơ quan ban ngành**

#### **3.3.2.1 *Bổ sung và hoàn thiện môi trường pháp lý của cho thuê tài chính:***

Hiện nay, hoạt động cho thuê tài chính chỉ dựa trên 02 Nghị định 64/CP ngày 09/10/1995 và 16/CP ngày 02/05/2001, chưa được đưa vào luật như các nước trên thế giới nên mọi hoạt động đều chưa có được nền tảng vững chắc. Những vướng mắc về hình thức, đối tượng và tài sản cho thuê, giải quyết tài sản thuê... đã xuất hiện và tồn tại từ khi loại hình tín dụng này ra đời vẫn chưa được các cơ quan chức năng quan tâm giải quyết. Thực tế cũng cho thấy, kể từ khi luật các tổ chức tín dụng ra đời đến nay, hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam đã có sự phát triển vượt bậc, tạo dựng được niềm tin của doanh nghiệp và dân chúng, tăng tiềm lực tài chính, mở rộng khả năng cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập tài chính quốc tế. Do đó, trước mắt cần hoàn thiện các văn bản pháp lý hiện hành và tiến tới xây dựng luật cho thuê tài chính tại Việt Nam. Nội dung của luật nhằm xác định rõ những khái niệm căn bản (ví dụ: thống nhất tên gọi của hoạt động này là cho thuê tài chính, thuê bao tài chính hay tín dụng thuê mua), tư cách pháp nhân, hình thức kinh doanh, quyền sở hữu tài sản thuê trong từng thời kỳ, giới hạn tín dụng, các ưu đãi về thuế..... từ đó sẽ khắc phục những bất cập và tạo hành lang pháp lý thuận lợi giúp cho thuê tài chính hạn chế rủi ro, sớm trở thành ngành công nghiệp cho thuê hoà nhập được với ngành cho thuê tài chính khu vực và quốc tế.

#### **3.3.2.2 *Đa dạng hóa loại hình, tài sản, đối tượng và doanh nghiệp cho thuê:***

##### **Đa dạng hoá loại hình cho thuê:**

Cho thuê tài chính bao gồm nhiều hình thức cho thuê, nhưng hiện tại 90% các giao dịch thuê tài sản là thuê tài chính thuần. Hình thức cho thuê này không mấy khác biệt so với hình thức tài trợ vốn trung dài hạn của ngân hàng hay các quỹ đầu tư nên cho thuê tài chính sẽ khó dành được ưu thế so với ngân hàng, và các doanh nghiệp cũng sẽ nghĩ đến ngân hàng trước tiên khi có nhu cầu về vốn.

Do đó, các công ty cho thuê tài chính cũng muốn mở rộng sang các hình thức cho thuê khác, nhưng họ gặp trở ngại vì chính những quy định bất cập của luật:

\* **Hình thức mua và cho thuê lại:** Thực chất nghiệp vụ này nhằm tài trợ các doanh nghiệp thoát khỏi khó khăn về tài chính vì các tài sản nhập khẩu thường có giá trị cao. Nhưng do các tài sản thuộc diện này thường được miễn thuế nhập khẩu nên nhằm ngăn ngừa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lợi dụng ưu đãi này để trốn thuế, Nghị định 24 quy định những tài sản này nếu bán tại thị trường Việt Nam phải được Bộ thương mại cho phép. Trong thực tế, việc này khó được Bộ thương mại cho phép, mà nếu được cho phép thì những thủ tục nhiều khâu cũng đủ làm nản lòng doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc bán tài sản cho các công ty cho thuê tài chính còn làm phát sinh các khoản thuế VAT, thuế thu nhập từ việc bán tài sản nên chi phí cho việc bán và tái thuê trở nên khá cao và hình thức cho thuê này trở nên kém hiệu quả. Do đó chính phủ cũng nên xem xét bỏ qua các giới hạn chuyển nhượng tài sản máy móc thiết bị cũng như miễn giảm thuế thu nhập phát sinh từ việc bán tài sản để hình thức mua và cho thuê lại thực sự phát huy hiệu quả.

\* **Hình thức cho thuê hợp vốn:** căn cứ vào hiệu quả của việc cho vay hợp tác giữa các tổ chức tín dụng, ta có thể hình dung được những lợi ích từ việc cho thuê hợp vốn như sau:

- Theo quy định, tổng giá trị tài sản cho thuê đối với một khách hàng không được vượt quá 30% vốn tự có, như vậy với số vốn như hiện tại, cao nhất như công ty

cho thuê tài chính Kexim cũng chỉ cho vay tối đa một khách hàng đến 3,9 triệu USD (trong khi giá trị tài trợ tối đa của Ngân hàng NN-PTNT là 2.310 tỷ đồng), do đó nhờ hợp tác cho thuê, vấn đề giới hạn về vốn sẽ được giải quyết.

- Ngoài ra, cho thuê hợp tác còn giúp các công ty cho thuê tài chính phân tán được rủi ro khi cho thuê một dự án có giá trị lớn.

- Nhiều công ty cùng hợp vốn sẽ tập hợp được các chuyên gia có kinh nghiệm thẩm định và có nhiều nguồn thông tin nên ngoài việc đánh giá chính xác tính khả thi của dự án đầu tư thì cho thuê hợp tác còn giúp các công ty tích lũy kinh nghiệm và học hỏi lẫn nhau.

Tuy Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Thông tư số 08/2006/TT-NHNN ngày 12/10/2006 để hướng dẫn về việc cho thuê hợp vốn nhưng đến nay hình thức này vẫn chưa được các công ty cho thuê tài chính khai thác một cách hiệu quả, phát huy được những lợi ích mà hình thức cho thuê tài chính hợp vốn mang lại.

\* **Hình thức cho thuê hoạt động:** Để tạo thêm điều kiện phát triển hệ thống cho thuê tài chính, tháng 06/2004 vừa qua, Ngân hàng Nhà nước đã có quyết định cho phép các công ty cho thuê tài chính được thực hiện hình thức cho thuê vận hành (cho thuê hoạt động). Đây là hình thức cho thuê tài sản có thời hạn nhất định (thời gian thuê chỉ chiếm một phần trong khoảng thời gian hữu dụng của tài sản) và sẽ trả lại cho bên cho thuê khi kết thúc thời hạn thuê, bên cho thuê giữ quyền sở hữu tài sản cho thuê và nhận tiền cho thuê theo hợp đồng. Hợp đồng cho thuê vận hành không ràng buộc việc mua bán tài sản cho thuê giữa bên cho thuê và bên thuê. Đây là bước tháo gỡ rất hữu hiệu cho những bế tắc hiện tại của các công ty cho thuê tài chính, giúp họ mau chóng xử lý các tài sản thu hồi, đồng thời đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mà không được phép sở hữu tài sản như các văn phòng đại diện hoặc các đơn vị có thời gian hoạt động ngắn.

Hình thức này rất thích hợp với các mặt hàng như ô tô, thiết bị văn phòng hoặc vỏ container nhưng các chi phí phát sinh như tiền thuê kho bãi chứa hàng và đội ngũ kỹ thuật viên bảo trì rất lớn nên cũng hạn chế phần nào hiệu quả của nó. Bên cạnh đó, để phát triển được loại hình này cần thiết lập một thị trường mua bán máy móc, thiết bị cũ hiệu quả để các công ty cho thuê có thể bán những máy móc thiết bị cũ (hay đã bị lỗi thời so với công nghệ tiên tiến nhưng còn phù hợp với nhu cầu của một số khách hàng ở những địa phương nào đó) đến đúng người cần chúng.

Đây là một nghiệp vụ của các công ty cho thuê tài chính nhưng muốn thực hiện hoạt động cho thuê vận hành, các công ty cho thuê tài chính phải được sự cho phép của ngân hàng Nhà nước, giống như một giấy phép con. Tuy điều này không phải là lý do chính cản trở sự phát triển của thuê vận hành nhưng nó cũng góp phần làm giảm hăng hái mở rộng kinh doanh của các doanh nghiệp cho thuê tài chính.

### **Đa dạng hoá tài sản cho thuê:**

Theo các quy định hiện hành, cho thuê tài chính chỉ áp dụng đối với các động sản, các loại bất động sản là nhà xưởng, đất đai chưa được xếp vào loại tài sản cho thuê tài chính. Điều này không phù hợp với thông lệ quốc tế. Hiện nay, trên thế giới loại hình cho thuê tài chính (thuê mua) phần lớn tài sản thuê là bất động sản. Còn tại Việt Nam, mà cụ thể là TP.HCM, nơi có giá bất động sản thuộc loại cao nhất khu vực thì việc doanh nghiệp đầu tư vốn vào văn phòng, nhà xưởng là quá tốn kém và nhiều khi vượt quá tầm tay của họ. Phần lớn doanh nghiệp chọn hình thức thuê mướn nhưng việc này gây nhiều phiền phức cho doanh nghiệp do giá thuê cao, kết cấu sử dụng không phù hợp, thời hạn thuê ngắn nên doanh nghiệp không chủ động được trong sản xuất kinh doanh.

Do vậy, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước nên mở rộng tài sản cho thuê sang cả bất động sản, để đáp ứng kịp thời nhu cầu đầu tư nơi sản xuất ổn định, lâu



dài của doanh nghiệp thuộc các ngành công nghệ cao, công nghiệp mũi nhọn mới ra đời, hoặc loại hình kinh tế trang trại đang cần thuê lâu dài các loại bất động sản.

**Đa dạng hoá đối tượng cho thuê:**

Theo quy định của Nghị định 16/CP, đối tượng thuê là các tổ chức, cá nhân hoạt động tại Việt Nam, trực tiếp sử dụng tài sản thuê cho mục đích hoạt động của mình. Đây là một bước cải cách đáng kể so với Nghị định 64/CP vì văn bản này chỉ cho phép các doanh nghiệp mới được thuê tài sản cho mục đích kinh doanh hợp pháp. Tuy Ngân hàng Nhà nước đã cho phép cá nhân được phép thuê tài chính nhưng hiện nay các công ty cho thuê tài chính vẫn còn rất hạn chế đối tượng thuê này. Như vậy, một bộ phận không nhỏ những người thật sự cần vốn là các xã viên hợp tác xã, nghệ nhân các làng nghề, các hộ nông, lâm, ngư nghiệp, các trang trại, các hộ sản xuất tiểu thủ công nghiệp ... lại khó có thể tiếp cận phương thức tài trợ vốn này.

Cho thuê tài chính vốn được đánh giá là loại hình tài trợ vốn thông thoáng nhất về thủ tục hồ sơ và phương thức thẩm định, do đó đối với những đối tượng này các công ty cho thuê tài chính chỉ cần đánh giá nhu cầu, thực lực và tính ổn định của sản xuất, quy mô đầu tư, thâm niên hoạt động, triển vọng của sản phẩm, phương thức quản lý của người điều hành ..... là có thể xem xét về việc cho thuê.

**Đa dạng hoá doanh nghiệp cho thuê tài chính:**

Hiện nay, chỉ có các công ty cho thuê tài chính mới được kinh doanh hoạt động cho thuê tài chính. Các công ty này chỉ tập trung kinh doanh một lĩnh vực với mức độ chuyên môn hoá cao nên có điều kiện tra dồi nghiệp vụ, kiến thức về thị trường các loại tài sản cho thuê, lựa chọn khách hàng mục tiêu nên chất lượng phục vụ ngày càng tốt. Tuy nhiên, với nguồn vốn ít ỏi, quy mô hoạt động hạn chế, nhân

sự có giới hạn, mạng lưới hoạt động nhỏ hẹp các doanh nghiệp cho thuê tài chính rất khó khăn trong việc mở rộng thị phần, tìm kiếm và thuyết phục khách hàng.

Học hỏi kinh nghiệm những quốc gia lân cận có điều kiện kinh tế xã hội tương tự chúng ta như Trung Quốc, Singapore, Nhà nước nên cho phép tất cả các công ty tài chính đầu tư, công ty tài chính tư vấn cũng được phép thực hiện hoạt động cho thuê tài chính để góp phần làm cho thị trường tín dụng thuê mua hoạt động sôi nổi và nhộn nhịp, tăng tính cạnh tranh, tạo nền tảng cho sự phát triển.

Phần lớn các công ty cho thuê tài chính là đơn vị trực thuộc các ngân hàng thương mại quốc doanh (06 trong 09 công ty), lệ thuộc ngân hàng mẹ cả về vốn và nhân sự nên thiếu tính tự chủ trong quản lý điều hành và huy động vốn. Do đó, Nhà nước nên khuyến khích thành lập các công ty cho thuê tài chính liên doanh giữa một công ty tài chính địa phương với các đối tác nước ngoài để vừa tận dụng được các mối quan hệ, giao dịch trong nước, những hiểu biết về môi trường kinh doanh, những khách hàng truyền thống, vừa tiếp cận được kinh nghiệm quản lý, trình độ kỹ thuật, chuyên môn tiên tiến và nguồn vốn dồi dào của phía đối tác.

### **3.3.2.3** *Nhà nước cần nới lỏng quy định quản lý ngoại hối đối với các công ty cho thuê tài chính:*

Theo quy định quy định 18/NHNN-CSTT ngày 07/01/2003 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, các công ty cho thuê tài chính được phép thực hiện giao dịch thuê bằng ngoại tệ đối với những tài sản nhập khẩu nhưng với điều kiện bên đi thuê phải có nguồn thu bằng ngoại tệ hoặc được phép mua ngoại tệ tại các ngân hàng thương mại. Điều này góp phần hạn chế việc đầu tư máy móc thiết bị có nguồn gốc nhập khẩu của những doanh nghiệp muốn cải thiện chất lượng sản phẩm để cạnh tranh với hàng hoá nhập khẩu ở chính thị trường trong nước. Thiết nghĩ, Nhà nước nên nới lỏng điều kiện “bên đi thuê phải có nguồn thu ngoại tệ hoặc được phép mua

ngoại tệ tại các ngân hàng thương mại”, thay bằng việc tính tiền thuê có thể tính bằng đồng Việt Nam theo tỷ giá hiện hành.

Để hạn chế được rủi ro về ngoại tệ đối với công ty cho thuê tài chính trong trường hợp chi bằng ngoại tệ nhưng thu bằng Việt Nam đồng, Nhà nước có thể cho phép họ này thực hiện những nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối để họ chủ động trong việc phòng vệ rủi ro tỷ giá bằng những nghiệp vụ kỳ hạn, hoán đổi ngoại tệ.....

**3.3.2.4** *Nhà nước nên cho phép doanh nghiệp tự chủ trong việc áp dụng phương pháp khấu hao tài sản thuê:*

Ở các nước phát triển, bên cho thuê thường là bên trích khấu hao tài sản thuê vì đó là tài sản của họ và họ có mức lợi nhuận cao hơn nên sẽ tiết kiệm được thuế nhiều hơn (khấu hao tăng làm giảm lợi nhuận và từ đó giảm thuế thu nhập). Số thuế tiết kiệm được này sẽ được chuyển hóa một phần cho bên thuê thông qua việc giảm phí thuê làm cho trong nhiều trường hợp, phí thuê tài chính có thể thấp hơn lãi vay ngân hàng và đây là một trong những lợi ích chủ yếu của thuê tài chính. Trong trường hợp Việt Nam (và một số nước như Trung Quốc, Đài Loan, Pakistan), chuẩn mực kế toán về thuê tài sản (chuẩn mực 06) quy định tài sản thuê là tài sản nợ của bên thuê và bên thuê phải là người trích khấu hao. Như vậy, trong trường hợp bên thuê không có nhiều lợi nhuận (như đa số các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay) thì việc tiết kiệm thuế là không đáng kể. Do đó, Nhà nước hãy để bên thuê và bên cho thuê tự thỏa thuận với nhau về quyền trích khấu hao tài sản thuê để có thể tận dụng được hết ưu thế do thuê tài chính mang lại.

**3.3.2.5** *Cho phép các công ty cho thuê tài chính chủ động trong việc thu hồi và xử lý tài sản thuê:*

Từ kinh nghiệm của các nước trên thế giới, nhất là các nước trong khu vực đã cho thấy, muốn hình thành và phát triển được ngành công nghiệp cho thuê thì phải

chú trọng đến việc xây dựng những quy định rõ ràng nhằm bảo vệ quyền lợi của các công ty cho thuê, cũng như có những chính sách ưu đãi nhất định trong lĩnh vực này. Cụ thể như về mặt pháp lý, cần có những quy định đảm bảo quyền sở hữu tuyệt đối của công ty cho thuê đối với tài sản thuê, cũng như các quy định đồng bộ giữa Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan công quyền các cấp để hỗ trợ các công ty cho thuê tài chính, nhằm đảm bảo việc thu hồi tài sản khi bên thuê không còn khả năng hoặc không có thiện chí thanh toán tiền thuê.

Việc tranh chấp giữa bên thuê và bên cho thuê chỉ nên căn cứ vào hợp đồng cho thuê giữa hai bên. Trước khi kết thúc thời hạn thuê thì tài sản vẫn thuộc bên cho thuê nên bên cho thuê phải có quyền thu hồi lại tài sản khi bên thuê không còn khả năng chi trả tiền thuê tiếp tục, tránh tình trạng việc tranh chấp và chờ tòa án giải quyết mất quá nhiều thời gian, đang thi hành án nhưng tài sản thuê đã bị hư hỏng hoặc lạc hậu về mặt công nghệ nên không thể tìm được người thuê mới, gây thiệt hại lớn cho bên cho thuê.

### **3.3.2.6 Các quy định khác:**

Ngoài những vấn đề nêu trên, Nhà nước cũng cần có những chính sách hỗ trợ hợp lý như hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, giúp các công ty cho thuê tài chính tiếp xúc với các tổ chức đầu tư quốc tế để kêu gọi đầu tư hoặc huy động vốn với chi phí thấp... Bên cạnh đó, đối với các tài sản hiện nay đang bắt buộc phải có đăng ký như xe ô tô, tàu thuyền... do các công ty cho thuê tài chính có trụ sở và đăng ký kinh doanh tại một địa phương cụ thể, nên tài sản cho thuê khi đăng ký sở hữu cũng phải thực hiện tại địa phương đó trong khi khách hàng thuê lại ở các địa phương khác. Điều này làm cho bên thuê gặp nhiều điều bất tiện trong việc sử dụng tài sản thuê (như phải mang xe ra địa bàn nơi công ty cho thuê tài chính đăng ký xe để khám kiểm định định kỳ, đóng các lệ phí cầu đường do lưu hành xe có biển số của địa

phương khác, chuyển quyền sở hữu phải làm nhiều thủ tục rườm rà, mất thời gian...) Vì thế, chính phủ nên cho phép đăng ký những tài sản này tại địa bàn của bên đi thuê.

### **3.3.3 Các giải pháp hỗ trợ**

#### **3.3.3.1 Thành lập các nhóm công nghiệp – tài chính:**

Tổ chức hợp tác chặt chẽ giữa các công ty cho thuê tài chính, ngân hàng và các doanh nghiệp lớn của các Bộ quản lý ngành có nhu cầu về thuê mua (như Bộ giao thông vận tải, Bộ xây dựng, Bộ công nghiệp...), các địa phương làm chủ đầu tư. Việc hợp tác này có nhiều lợi điểm quan trọng, tạo tiền đề cho dịch vụ thuê mua phát triển chắc chắn.

- *Lợi ích đối với doanh nghiệp và Bộ quản lý ngành:* Đảm bảo có thiết bị hiện đại, hiệu quả để tham gia đấu thầu mà chỉ phải thuê sau khi thắng thầu; Lên kế hoạch chắc chắn về đầu tư đổi mới công nghệ mà không sợ bị động về vốn vay; Tránh được thủ tục thế chấp và bảo lãnh phiền phức khi đầu tư vào các thiết bị lớn.

- *Lợi ích đối với công ty cho thuê tài chính:* Thực hiện nhanh khâu thẩm định do dự án được bộ quản lý ngành duyệt thường phải qua nhiều hội đồng, có nhiều chuyên gia giỏi phản biện, nên những sai sót về kỹ thuật kinh tế có thể hạn chế được rất nhiều; Các dự án nằm trong các kế hoạch đầu tư dài hạn thường có nguồn tài trợ chắc chắn (ví dụ nguồn vốn ODA, JBIC.....) do đó các công ty cho thuê tài chính có thể một phần yên tâm; Cơ chế thực hiện các dự án qua đấu thầu thường được các ban quản lý dự án kiểm tra kỹ lưỡng, nên việc hỗ trợ thu nợ đơn giản hơn so với cho thuê tài chính nằm ngoài dự án.

Với các ưu điểm như vậy, cần một hình thức tổ chức hợp tác cho hoạt động thuê tài chính như sau: Trước hết các Bộ quản lý ngành, các cơ quan quản lý đầu tư đưa ra các dự án với các đánh giá, phân tích và điều kiện tài chính kèm theo. Sau

đó, các công ty cho thuê và các ngân hàng thông mại hợp tác với các doanh nghiệp thực hiện dự án để thành lập một Nhóm công nghiệp tài chính (5-6 công ty cho thuê và ngân hàng, một công ty luật chuyên tư vấn, 2-3 công ty sản xuất công nghiệp và kinh doanh thương mại dịch vụ có tầm cỡ). Nhóm công nghiệp tài chính này sẽ hỗ trợ lẫn nhau trong việc tự lo về nguồn thiết bị (có thể sản xuất trong nước hoặc nhập khẩu từ nước ngoài), nguồn vốn (bằng nội tệ và ngoại tệ) để sau đó thu hồi dần.

Trong đó, các công ty cho thuê tài chính sẽ xem xét để thực hiện tài trợ thuê tài chính cho các máy móc thiết bị đầu tư tài sản cố định, còn các ngân hàng thương mại sẽ cho vay vốn lưu động khi dự án bắt đầu đi vào hoạt động. Hơn nữa trong quá trình thực hiện dự án, Bộ quản lý ngành sẽ cử đại diện của mình là thành viên trong Nhóm công nghiệp tài chính giám sát quá trình thực hiện dự án nhằm đảm bảo dự án sẽ đi đúng hướng theo chính sách đã vạch ra.

Mô hình này có thể áp dụng cho việc thực hiện các dự án về cơ sở hạ tầng như khu công nghiệp, khu đô thị mới có giá trị lớn. Với mô hình khép kín như vậy việc triển khai tài trợ cho thuê tài chính sẽ được thực hiện nhanh chóng và phát huy hiệu quả, từ đó tạo động lực cho sự phát triển của hoạt động cho thuê tài chính.

### **3.3.3.2** *Phát triển các thị trường hỗ trợ:*

- *Thị trường vốn/chứng khoán:* Nguồn vốn của các công ty cho thuê tài chính còn hạn chế, thông qua thị trường chứng khoán các công ty sẽ có điều kiện huy động vốn bằng trái phiếu, tận dụng nguồn vốn nhàn rỗi trong dân chúng và của các nguồn đầu tư gián tiếp khác. Tuy nhiên, trong thời gian qua thị trường chứng khoán của chúng ta chưa thực sự phát triển, nên các công ty cho thuê tài chính chưa sử dụng được kênh cung ứng vốn quan trọng này.

- *Thị trường máy móc thiết bị cũ:* Hiện nay chúng ta chưa có thị trường mua bán máy móc, thiết bị cũ làm hạn chế nhu cầu trao đổi, thay thế thiết bị của cả nền

kinh tế cũng như hiệu quả hoạt động của thị trường thuê mua. Trong thực tế, nhiều máy móc tuy đã cũ và không phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp này nhưng lại phù hợp với công nghệ sản xuất của doanh nghiệp khác, do đó thị trường đồ cũ ra đời sẽ giúp doanh nghiệp đầu tư được máy móc thích hợp, vừa tầm tay, tiết kiệm chi phí đầu tư và giảm giá thành sản xuất. Bên cạnh đó, nó còn giúp các công ty cho thuê xử lý những tài sản thu hồi sau khi kết thúc hợp đồng thuê hoặc sau những tranh chấp với người thuê, nhanh chóng thu hồi lại vốn, hạn chế thiệt hại tài sản cả vô hình và hữu hình cũng như hạn chế chi phí kho bãi phát sinh. Đồng thời thị trường này còn là nền tảng cơ bản để phát triển hình thức bán và tái thuê.

### **Kết luận chương III**

Chương III chúng ta chủ yếu đề cập đến những giải pháp, những kiến nghị về phía chính phủ lẫn về phía doanh nghiệp cho thuê tài chính nhằm xây dựng được một hệ thống về pháp lý lẫn về kỹ thuật thật hiệu quả cho hình thức cho thuê tại Việt Nam hiện tại và trong tương lai. Với nhiều giải pháp hợp lý kết hợp với nỗ lực không ngừng hoàn thiện của cả doanh nghiệp lẫn chính phủ sẽ giúp cho hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn này sẽ đến gần hơn nữa với sự phát triển của doanh nghiệp, giúp tài trợ kịp thời và hiệu quả cho sự đầu tư không ngừng của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

## KẾT LUẬN

Cho thuê tài chính là hình thức tài trợ vốn trung dài hạn thích hợp cho nhiều loại hình doanh nghiệp với nhiều quy mô khác nhau. Doanh nghiệp đã phát triển có thể thuê thiết bị để dành hạn mức tín dụng của ngân hàng cho các mục đích sử dụng vốn khác; doanh nghiệp mới thành lập lại thuê tài sản để bảo toàn vốn lưu động; doanh nghiệp sử dụng tài sản thuê để tránh lạc hậu về kỹ thuật..... Từ đó ta có thể thấy cho thuê tài chính là một ngành công nghiệp năng động và đầy tính sáng tạo, rất cần thiết phát triển ở Việt Nam để vừa đáp ứng nhu cầu vốn cho doanh nghiệp vừa đa dạng hóa các hình thức tài trợ vốn cho thị trường tài chính.

Từ khi ra đời đến nay, cho thuê tài chính đã đạt được nhiều thành tích đáng ghi nhận và có những đóng góp đáng kể vào việc đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước trong xu thế hội nhập. Đồng thời cho thuê tài chính cũng là một nhân tố tác động tích cực trong việc duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao liên tục các năm qua.

Tiềm năng thị trường cho thuê tài chính là rất lớn, bởi hiện nay nhu cầu đầu tư mua sắm trang thiết bị của các doanh nghiệp có quy mô lớn gấp hàng chục, hàng trăm lần so với cách đây một vài năm. Khi thị trường tài chính phát triển, cho thuê tài chính cũng sẽ được doanh nghiệp lựa chọn bởi đây là hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn, khác với vốn vay ngân hàng thường là ngắn hạn. Bên cạnh đó, khuôn khổ pháp lý áp dụng với hoạt động này đang dần được hoàn thiện như quy định thuế đối với hình thức mua và cho thuê lại, quy định về mua bán tài sản đã qua sử dụng...

Bản thân các công ty cho thuê tài chính Việt Nam cũng đang phải nỗ lực làm mới nếu muốn tồn tại bởi theo cam kết gia nhập WTO, các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được tham gia liên doanh trong các công ty cho thuê tài chính hoặc thành



lập 100% vốn trực thuộc. Chủ trương của Ngân hàng Nhà nước cũng sẽ mở cửa hoàn toàn lĩnh vực này sau năm 2010. Do đó, Nhà nước, các cấp chính quyền và bản thân các công ty cần thiết phải đưa ra biện pháp tháo gỡ những vướng mắc hiện tại, cũng như những giải pháp hợp lý để thị trường này có thể phát triển tương xứng với vai trò của nó đối với nền kinh tế.

Đến nay thị phần hoạt động của các công ty cho thuê tài chính vẫn còn khiêm tốn, sự nhận biết của khách hàng về kênh cung ứng vốn này còn nhiều hạn chế trong khi tiềm năng phát triển của ngành này lại rất lớn. Do đó, tôi hy vọng những nghiên cứu của mình sẽ hữu ích trong việc thúc đẩy những công ty cho thuê tài chính khai thác hết những tiềm năng cũng như lợi thế của mình để nâng cao hiệu quả hoạt động, hoàn thành trách nhiệm của ngành đối với mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước trong những năm tới.

Do những hạn chế về trình độ và thời gian, chắc chắn bản luận văn còn nhiều hạn chế. Tác giả rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, chỉ dẫn quý báu của Quý thầy, cô và các anh, chị quan tâm đến nội dung này để luận văn được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật các tổ chức tín dụng số 07/1997/QHX ngày 12/12/1997.
2. Luật sửa đổi số 20/2004/QH11 ngày 15/06/2004.
3. Nghị định 64/CP ngày 09/02/1995.
4. Nghị định 65/CP ngày 19/05/2005.
5. PGS.TS Trần Ngọc Thơ “Tài chính doanh nghiệp hiện đại” NXB Thống kê.
6. TS. Phan Thị Bích Nguyệt ” Đầu tư tài chính”.
7. TS Nguyễn Minh Kiều “Đề cương môn học nghiệp vụ ngân hàng”.
8. Tài liệu giảng dạy chương trình cao học, Đại học kinh tế, Tp. Hồ chí Minh
9. Chương trình đào tạo về cho thuê tài chính của Fulbright.
10. Eric De Keuleneer “Banking in a market economy”
11. Tổng cục thống kê, Niên giám thống kê 2003 – 2007.
12. Tạp chí Thông tin tín dụng (CIC) của Ngân hàng nhà nước qua các năm 2005, 2006, 2007.
13. Báo cáo kết quả kinh doanh của công ty VILC năm 2005, 2006, 2007.
14. Báo cáo thường niên về Việt Nam của IMF năm 2006, 2007.
15. Một số trang web chuyên ngành: [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn), [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn),  
[www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn), [www.moi.gov.vn](http://www.moi.gov.vn), [www.imf.org](http://www.imf.org),  
[www.worldbank.org.vn](http://www.worldbank.org.vn), [www.vneconomy.vn](http://www.vneconomy.vn) ...