



ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ



NGUYỄN THANH SƠN

**HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG
TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH BIDV – SUMI TRUST CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG**

TÓM TẮT ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP
THẠC SĨ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
Mã số: 8340201

Đà Nẵng – Năm 2025

Công trình được hoàn thành tại
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ, ĐHQĐHN

Người hướng dẫn khoa học: TS. Hồ Thị Hải Ly

Phản biện 1: PGS.TS Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 2: TS. Phan Quang Thống

Đề án đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Đề án tốt nghiệp thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng họp tại Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng vào ngày 01 tháng 11 năm 2025

Có thể tìm hiểu đề án tại:

- ☐ Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- ☐ Thư viện trường Đại học Kinh tế, ĐHQĐHN

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề án

Cho thuê tài chính là một hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn thông qua việc sử dụng các loại tài sản như máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải và động sản khác. Tại Việt Nam, hoạt động này bắt đầu phát triển từ thập niên 1990 nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là DNVVN, trong việc tiếp cận nguồn vốn để đầu tư đổi mới công nghệ và mở rộng hoạt động kinh doanh. Mục tiêu ban đầu là hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiếp cận nguồn lực tài chính, tạo điều kiện cho việc đầu tư đổi mới công nghệ và mở rộng quy mô kinh doanh. Cho thuê tài chính, với ưu điểm không yêu cầu tài sản thế chấp cùng tỷ lệ vay đạt tới 90-100% giá trị tài sản, đã trở thành một giải pháp tài chính hiệu quả, giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn nhằm gia tăng khả năng quản trị và tối ưu hóa năng suất lao động.

Tuy nhiên, so với tiềm năng vốn có, hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam vẫn còn ở giai đoạn sơ khai và đòi hỏi những nỗ lực không ngừng để nâng cao hiệu quả. Bối cảnh kinh tế vĩ mô chịu tác động mạnh mẽ từ đại dịch Covid-19, làm gia tăng rủi ro tín dụng và nợ xấu, đồng thời tạo áp lực đáng kể lên cộng đồng doanh nghiệp. Trong tình hình này, cho thuê tài chính nổi lên như một giải pháp linh hoạt, hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ mới, thích ứng với xu thế của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Để phát huy tối đa tiềm năng trong lĩnh vực tài chính, việc tiến hành các nghiên cứu chuyên sâu nhằm đánh giá thực trạng, xác định những nhược điểm đang tồn đọng và gợi ý các giải pháp hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính ở Việt Nam là hết sức cấp thiết.

Xuất phát từ những yêu cầu trên, đề tài "Hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng" được thực hiện nhằm phân tích thực trạng hoạt động của

công ty, đánh giá các nhân tố ảnh hưởng và đề xuất các giải pháp tối ưu nhằm thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực này trong bối cảnh kinh tế hiện tại. Đề tài trên không những góp phần hệ thống hoá cơ sở lý thuyết mà còn mang tính thực tiễn cao, hỗ trợ các công ty cho thuê tài chính nâng cao hiệu quả hoạt động và đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn của các doanh nghiệp Việt Nam.

2. Mục tiêu và nhiệm vụ của đề án

- Mục tiêu nghiên cứu:

Đánh giá một cách toàn diện và đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

- Nhiệm vụ nghiên cứu:

(1) Phân tích thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

(2) Đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề án

- Đối tượng nghiên cứu:

Hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về nội dung: Nghiên cứu hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

+ Về thời gian: Đề án nghiên cứu, đánh giá thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng từ năm 2022 đến năm 2024.

+ Về không gian: Đề án chỉ tập trung nghiên cứu tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp điều tra, thu thập số liệu, dữ liệu, các tài liệu cần thiết:
- Phương pháp tổng hợp, chọn lọc, xử lý và phân tích số liệu.
- Phương pháp điều tra khảo sát bằng bảng hỏi đối với đánh giá chất lượng dịch vụ cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng.

5. Bố cục của đề án

Nội dung chính của đề án được kết cấu bao gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho thuê tài chính.
- Chương 2: Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV - Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.
- Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV - Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng.

CHƯƠNG 1.

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1.1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động cho thuê tài chính

1.1.1. Khái niệm của hoạt động cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính là hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn, mục tiêu chính là tạo điều kiện thuận lợi cho các chủ thể kinh tế đầu tư vào các loại tài sản như máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải và các động sản khác, nhằm phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh. Hợp đồng cho thuê tài chính phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định cụ thể liên quan đến quyền sở hữu tài sản, quyền ưu tiên mua lại, thời hạn thuê và giá trị tài sản

1.1.2. Đặc điểm của hoạt động cho thuê tài chính

Một yếu tố cốt lõi của nghiệp vụ cho thuê tài chính là không yêu

cầu các biện pháp bảo đảm bổ sung ngoài tài sản thuê. Trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng, quyền sở hữu hợp pháp đối với tài sản thuộc về bên cho thuê, đồng thời được xem như một cơ chế bảo đảm cho khoản tín dụng đã được cấp phát. Quyền sở hữu tài sản thuê còn đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền lợi hợp pháp của bên cho thuê trong trường hợp bên thuê rơi vào tình trạng phá sản, giải thể hoặc vướng phải các tranh chấp pháp lý phát sinh với các bên thứ ba.

Hợp đồng cho thuê tài chính mang tính ràng buộc pháp lý cao, các bên tham gia đều không được phép đơn phương chấm dứt hợp đồng trước hạn, trừ khi có các điều khoản đặc biệt được quy định cụ thể trong hợp đồng. Quy định này đòi hỏi bên thuê phải xây dựng một kế hoạch sử dụng tài sản một cách hiệu quả và tuân thủ nghiêm ngặt lịch thanh toán tiền thuê phù hợp với năng lực tài chính thực tế của mình.

Tài sản thuê chủ yếu là máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các tài sản động sản khác. Tài sản thuê thường được lựa chọn một cách cẩn trọng nhằm đáp ứng tối ưu các nhu cầu hoạt động kinh doanh cụ thể, đồng thời đảm bảo việc sử dụng đúng mục đích đã được thỏa thuận và không được phép chuyển nhượng hoặc sử dụng sai mục đích nếu không có sự chấp thuận bằng văn bản từ bên cho thuê.

Hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam được triển khai thông qua nhiều hình thức khác nhau, bao gồm:

- Cho thuê tài chính thuần túy: Công ty cho thuê tài chính thực hiện việc mua tài sản trực tiếp từ nhà cung cấp và cho bên thuê sử dụng tài sản đó theo các điều khoản và điều kiện trong hợp đồng cho thuê.
- Mua và cho thuê lại: Đơn vị cho thuê tiến hành mua lại tài sản hợp pháp của bên thuê, sau đó cho bên thuê thuê lại chính tài sản đó, nhằm hỗ trợ bên thuê giải phóng nguồn vốn lưu động đang bị chiếm dụng trong tài sản cố định.

- Cho thuê tài chính hợp vốn: Nhiều công ty cho thuê tài chính cùng tham gia đóng góp vốn để tài trợ cho một bên thuê duy nhất. Hình thức thường được áp dụng cho các dự án có quy mô lớn và đòi hỏi nguồn vốn đầu tư đáng kể, ví dụ như mua tàu thủy hoặc dây chuyền sản xuất công nghệ cao.

1.2. Nội dung hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam

1.2.1. Phân tích bối cảnh và mục tiêu của hoạt động cho thuê tài chính

Năm 2025, kinh tế Việt Nam có sự gia tăng mạnh mẽ về nguồn vốn trung và dài hạn, đặc biệt là đối với các DN VVN, chiếm 90% tổng số doanh nghiệp cả nước. Tuy nhiên, một số ngân hàng thương mại đang đối diện với thách thức từ tỷ lệ nợ xấu tăng và quy định khắt khe về tài sản đảm bảo. Thị trường cho thuê tài chính ở Việt Nam vẫn chưa phát triển đúng tiềm năng, với tỷ lệ tín dụng chiếm từ 0,25-0,28% tổng dư nợ tín dụng. Các hạn chế bao gồm pháp luật chưa hoàn chỉnh, thiếu quy định chuyên biệt và sự cạnh tranh khốc liệt từ các kênh tín dụng khác.

Trong mỗi thời kỳ phát triển, các công ty cho thuê tài chính sẽ xây dựng các chiến lược và mục tiêu kinh doanh tương thích với bối cảnh thị trường. Các mục tiêu phổ biến là gia tăng quy mô dư nợ, cải thiện chất lượng tín dụng, mở rộng phạm vi kinh doanh và nâng cao chất lượng phục vụ để tìm kiếm và giữ chân khách hàng, cũng như quản lý tốt rủi ro tín dụng.

1.2.2. Các hoạt động để triển khai cho vay cầm cố giấy tờ có giá tại các ngân hàng thương mại

Để triển khai hoạt động cho thuê tài chính, các công ty cho thuê tài chính cần thực hiện một số hoạt động cụ thể nhằm đảm bảo triển khai hiệu quả sản phẩm này và tuân thủ các quy định pháp lý. Các hoạt động chính

cần thực hiện để triển khai hoạt động cho thuê tài chính:

- *Khảo sát và xác định khách hàng mục tiêu*
- *Thiết kế sản phẩm và chính sách cho thuê tài chính*
- *Chiến lược quảng bá sản phẩm cho thuê tài chính*
- *Cải thiện chất lượng dịch vụ*
- *Quản lý rủi ro trong cho thuê tài chính*

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động cho thuê tài chính

1.3.1. Quy mô

Quy mô cho vay cầm cố giấy tờ có giá của đơn vị được đánh giá thông qua doanh thu, doanh số và dư nợ cho thuê tài chính.

- ❖ Doanh thu: tổng giá trị thu được từ các giao dịch cho thuê tài chính, tiền thuê định kỳ, các khoản phí dịch vụ phát sinh, và các nguồn thu nhập khác liên quan. Mức tăng trưởng doanh thu cao cho khả năng đáp ứng hiệu quả nhu cầu về vốn của khách hàng.

- Công thức:

Tốc độ tăng trưởng doanh thu (%)

$$= \frac{\text{Doanh thu kỳ hiện tại} - \text{Doanh thu kỳ trước}}{\text{Doanh thu kỳ trước}}$$

- ❖ Doanh số: tổng giá trị của các hợp đồng cho thuê tài chính mới. Tốc độ tăng trưởng doanh số cao cho thấy khả năng mở rộng phạm vi hoạt động, thu hút thêm đối tượng khách hàng mới, duy trì và củng cố mối quan hệ với những khách hàng hiện hữu.

- Công thức:

Tốc độ tăng trưởng doanh số (%)

$$= \frac{\text{Doanh số kỳ hiện tại} - \text{Doanh số kỳ trước}}{\text{Doanh số kỳ trước}}$$

- ❖ Dư nợ cho thuê tài chính: tổng giá trị của các hợp đồng cho

thuê tài chính đang có hiệu lực. Tốc độ tăng trưởng dương, cho thấy tiềm năng mở rộng danh mục hợp đồng, gia tăng thị phần, và đáp ứng tốt nhu cầu vốn từ khách hàng.

- Công thức:

$$\begin{aligned} & \text{Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (\%)} \\ &= \frac{\text{Tổng dư nợ kỳ hiện tại} - \text{Tổng dư nợ kỳ trước}}{\text{Tổng dư nợ kỳ trước}} \end{aligned}$$

1.3.2. Cơ cấu dư nợ cho thuê tài chính

❖ Cơ cấu dư nợ cho thuê tài chính theo loại tài sản

+ Mức độ phân bổ dư nợ theo các loại tài sản được tài trợ thông qua cho thuê tài chính

$$\begin{aligned} & \text{Tỷ trọng theo tài sản (\%)} \\ &= \frac{\text{Dư nợ tài sản } i}{\text{Tổng dư nợ cho thuê tài chính}} \times 100\% \end{aligned}$$

❖ Cơ cấu dư nợ theo loại hình cho thuê tài chính

+ Mức độ phân bổ dư nợ theo các loại hình cho thuê tài chính

$$\begin{aligned} & \text{Tỷ trọng theo loại hình cho thuê tài chính (\%)} \\ &= \frac{\text{Dư nợ loại hình cho thuê tài chính } i}{\text{Tổng dư nợ cho thuê tài chính}} \times 100\% \end{aligned}$$

1.3.3. Chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng được thể hiện thông qua tỷ lệ nợ chú ý/nợ xấu trong tổng dư nợ cho thuê tài chính.

- Tỷ lệ nợ quá hạn (nhóm 2,3,4,5) / Dư nợ cho thuê tài chính
- Tỷ lệ nợ xấu (nhóm 3,4,5) / Dư nợ cho thuê tài chính
- Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng / Dư nợ cho thuê tài chính

1.3.4. Hiệu quả sinh lời từ hoạt động cho thuê tài chính

Đề án này chỉ tập trung đánh giá hiệu quả sinh lời của hoạt động cho thuê tài chính thông qua hệ số ROA, ROE. Chỉ số ROA và ROE được

xác định theo công thức đơn giản như sau:

$$ROA (\%) = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

ROA càng cao, doanh nghiệp càng sử dụng tài sản một cách hiệu quả.

$$ROE (\%) = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100\%$$

ROE cao sẽ thuận lợi cho việc huy động vốn mới trên thị trường tài chính để hỗ trợ quá trình tăng trưởng.

1.3.5. Chất lượng dịch vụ

Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng bao gồm tốc độ xử lý hồ sơ, sự minh bạch trong hợp đồng, mức giá thuê cạnh tranh và chất lượng hỗ trợ sau khi ký hợp đồng. Tỷ lệ khách hàng hài lòng cao cho thấy công ty có khả năng duy trì và mở rộng cơ sở khách hàng, từ đó củng cố vị thế trên thị trường.

CHƯƠNG 2.

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH BIDV – SUMI TRUST CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1. Bối cảnh hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng

2.1.1. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý để phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam hiện nay đã có những quy định khá rõ ràng, nhưng cũng đang cần hoàn thiện thêm để phù hợp với xu thế phát triển của thị trường tài chính. Các quy định pháp lý chính liên quan đến hoạt động này có thể kể đến như sau:

- ❖ Thông tư 05/2006/TT-NHNN
- ❖ Nghị định 39/2014/NĐ-CP

2.1.2. Môi trường kinh tế

Kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng sâu sắc đến nhu cầu và khả năng thanh toán của khách hàng, đồng thời tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các công ty cho thuê tài chính. Tăng trưởng GDP trung bình 6,5%/năm trong giai đoạn 2020-2023, thúc đẩy nhu cầu đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho thuê tài chính. Lãi suất tăng và lạm phát ảnh hưởng đáng kể đến chi phí tài chính và khả năng thanh toán của người thuê. Trong điều kiện lạm phát cao, ví dụ năm 2022 với tỷ lệ lạm phát 3,15% (theo NHNN), chi phí tài chính của doanh nghiệp sẽ cao, do đó gây suy giảm nhu cầu sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính hoặc gây ra tỷ lệ nợ xấu. Các sự kiện bất khả kháng do dịch bệnh Covid-19 hoặc chiến tranh thương mại toàn cầu có thể làm đứt gãy chuỗi cung cấp, tác động xấu lên khả năng cung ứng tài sản thuê.

2.1.3. Môi trường văn hóa xã hội

Văn hóa doanh nghiệp truyền thống ở Việt Nam thường ưa chuộng tín dụng ngân hàng vì sự tiện lợi, khả năng sở hữu cao cùng lãi suất thấp, dẫn đến tỷ lệ tham gia của dịch vụ cho thuê tài chính mới chiếm từ 1,5-10% tổng số doanh nghiệp. Mặc dù xu thế đô thị hóa và nhu cầu thuê trang thiết bị công nghệ thông tin ngày một tăng cao, việc ưu tiên sở hữu tài sản thay vì thuê đang là một trở ngại đáng kể.

2.2. Thực tiễn triển khai hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2022-2024

2.2.1. Mục tiêu cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2022-2024

Chi nhánh tự định vị mình là một "trụ cột tài chính" đặc lực, cung

cấp sự hỗ trợ cần thiết cho các DNVVN trong khu vực miền Trung, nơi tập trung hơn 200.000 doanh nghiệp nhưng lại chỉ chiếm một phần nhỏ, khoảng 7-10%, trong tổng dư nợ cho thuê tài chính của toàn ngành. Chi nhánh tập trung đẩy mạnh phát triển của dư nợ thuê tài chính, chú trọng tới các đối tượng khách hàng trọng điểm và từng ngành nghề kinh tế đa dạng. Chi nhánh thực hiện đầy đủ chính sách hỗ trợ tín dụng, tuân thủ theo quy định và thúc đẩy quá trình chuyển đổi số, áp dụng công nghệ vào việc tối ưu quá trình thẩm định, quản lý tài sản cho thuê và xử lý nợ. Ngoài việc tăng cường công tác quản lý nợ, giám sát rủi ro tín dụng và kịp thời giải quyết các trường hợp nợ có vấn đề, Chi nhánh Đà Nẵng tuân thủ bộ tiêu chí ESG (Môi trường, Cộng đồng, Quản trị) và Mục tiêu Phát triển bền vững (SDGs) tích cực tham gia vào hoạt động an sinh xã hội (CSR) ở địa phương.

2.2.2. Công tác triển khai hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2022-2024

- Nghiên cứu thị trường và xác định khách hàng mục tiêu
- Thực trạng xây dựng sản phẩm và chính sách cho thuê tài chính
- Thực trạng quảng bá sản phẩm cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng
- Thực trạng nâng cao chất lượng dịch vụ cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng
- Thực trạng cơ sở vật chất tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng
- Thực trạng thực hiện quy trình cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng
- Thực trạng kiểm soát rủi ro tổng cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng

2.3. Kết quả hoạt động cho vay cầm cố giấy tờ có giá tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

2.3.1. Quy mô

➤ Doanh thu:

Doanh thu của BSL Chi nhánh Đà Nẵng đã có sự biến động đáng chú ý từ 2022 đến 2024. Năm 2022, doanh thu đạt 14.195 triệu đồng, tăng lên 21.417 triệu đồng vào năm 2023 (tăng trưởng 51%), nhờ vào chương trình ưu đãi lãi suất, mở rộng danh mục tài sản và thiết lập quan hệ hợp tác. Tuy nhiên, doanh thu giảm xuống 18.040 triệu đồng vào năm 2024 (giảm 16%) do thách thức từ kinh tế vĩ mô không thuận lợi.

➤ Doanh số:

BSL Chi nhánh Đà Nẵng đã có sự tăng trưởng ổn định về doanh số từ năm 2022 đến năm 2024, từ 254.000 triệu đồng lên 291.000 triệu đồng vào năm 2023 và 332.000 triệu đồng vào năm 2024. Sự tăng trưởng này chứng tỏ chi nhánh đã thành công trong việc mở rộng thị trường và thu hút khách hàng mới thông qua chương trình "Phát triển bền vững" tài trợ 100% tài sản xanh từ các quốc gia G7.

➤ Dư nợ:

Dư nợ tăng từ 327.867 triệu đồng vào năm 2022 lên 415.146 triệu đồng vào năm 2023 (tăng 27%), và đạt 507.403 triệu đồng vào năm 2024 (tăng 22%). Chi nhánh áp dụng chiến lược đa dạng hóa danh mục tài sản, thu hồi nợ hiệu quả, hỗ trợ DNVVN vượt qua khó khăn do Covid-19.

2.3.2. Cơ cấu dư nợ cho thuê tài chính

➤ Cơ cấu dư nợ theo tài sản thuê:

Chi nhánh Đà Nẵng đã điều chỉnh cơ cấu tài sản cho thuê để phù hợp với nhu cầu kinh tế đặc thù của khu vực. Tỷ lệ ô tô trong danh mục tài sản cho thuê tăng từ 36,90% năm 2022 lên 44,82% vào năm 2024, phản ánh

nhu cầu vận tải tại các khu công nghiệp và trung tâm logistics. Để giảm rủi ro, chi nhánh cần đa dạng hóa tài sản cho thuê sang các lĩnh vực khác.

➤ **Cơ cấu dư nợ theo loại hình cho thuê:**

Cơ cấu loại hình cho thuê tài chính tại chi nhánh Đà Nẵng đang đa dạng hóa để tăng tính linh hoạt và giảm rủi ro. Tỷ trọng cho thuê thuần túy giảm từ 65% xuống 60% năm 2024, trong khi cho thuê hợp vốn tăng lên 25%. Chi nhánh cần phát triển các loại hình cho thuê khác để đạt mục tiêu tăng trưởng dư nợ.

2.3.3. Chất lượng tín dụng

Trong giai đoạn 2022-2024, tổng dư nợ nhóm 2-5 tại chi nhánh giảm từ 15.573 triệu đồng năm 2022 xuống 9.008 triệu đồng năm 2023 và 7.763 triệu đồng năm 2024. Tỷ lệ dư nợ nhóm 2-5 trên tổng dư nợ cho thuê tài chính giảm mạnh từ 4,75% năm 2022 xuống 2,17% năm 2023 và 1,53% năm 2024. Chất lượng tín dụng được cải thiện nhờ nâng cấp quy trình thẩm định, tái cơ cấu hợp đồng và xử lý nợ kịp thời, nhưng cần tiếp tục kiểm soát rủi ro để ngăn ngừa khả năng phát sinh trở lại. Tỷ lệ nợ xấu duy trì dưới 1,5%, giảm từ 1,19% xuống 0,72% năm 2023, nhưng tăng lên 1,38% năm 2024. Chi nhánh đã thực hiện các biện pháp để sàng lọc rủi ro từ giai đoạn thẩm định đầu tiên, chọn lọc kỹ càng khách hàng, và xử lý triệt để nợ xấu bằng các biện pháp để miễn giảm lãi suất, tái cơ cấu vốn, thu hồi nợ xấu hoặc thu hồi tài sản thuê khi cần thiết. Chi phí trích lập dự phòng giảm từ 6.594 triệu đồng xuống 5.151 triệu đồng năm 2023, nhưng tăng lên 8.623 triệu đồng năm 2024. Công tác kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả, nhưng cần duy trì giám sát chặt chẽ và tuân thủ đầy đủ quy định của NHNN.

2.3.4. Hiệu quả sinh lời từ hoạt động cho thuê tài chính

ROA tại chi nhánh tăng từ 1,17% năm 2022 lên 1,45% năm 2023, tuy nhiên giảm dần xuống 1,35% năm 2024 do tốc độ tăng trưởng dư nợ chậm lại, chi phí trích lập dự phòng cao và ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế

trong nước. ROE tăng từ 3,23% năm 2022 lên 6,67% năm 2023, rồi giảm xuống 4,89% năm 2024 do vốn chủ sở hữu tăng và lợi nhuận ròng giảm do nợ xấu tăng nhẹ.

2.3.5. Chất lượng dịch vụ cho thuê tài chính

Ngoài các đánh giá chuyên môn, công tác thu thập ý kiến và đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng còn có ý nghĩa quan trọng. Điều này sẽ giúp chi nhánh có thể đánh giá khách quan chất lượng dịch vụ hiện tại, làm cơ sở để cải tiến, điều chỉnh dịch vụ và nâng cao trải nghiệm của khách hàng.

Trong phạm vi nghiên cứu này, thang đo Likert 5 mức độ

- 1,00 - 1,80: Hoàn toàn không đồng ý
- 1,81 - 2,60: Không đồng ý
- 2,61 - 3,40: Trung bình
- 3,41 - 4,20: Đồng ý
- 4,21 - 5,00: Hoàn toàn đồng ý

Khoảng cách giữa các mức trên thang đo được xác định bằng công thức:

$$(X_{\text{Max}} - X_{\text{Min}}) / n = (5 - 1) / 5 = 0,8$$

➤ Mục tiêu khảo sát

Thu thập thông tin về mức độ hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính tại Chi nhánh Đà Nẵng, đồng thời xác định các yếu tố có tác động đến sự hài lòng của khách hàng. Từ đó đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, tối ưu hóa sản phẩm và cải thiện trải nghiệm khách hàng.

➤ Quy mô khảo sát:

- Đối tượng khảo sát: Các doanh nghiệp đã hoặc đang sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính tại BSL Đà Nẵng.
- Tổng số phiếu khảo sát phát ra: 70 phiếu

- Số phiếu thu về hợp lệ: 50 phiếu
- Tỷ lệ phản hồi hợp lệ: 71,4%
- **Công cụ và phương pháp khảo sát:**
- Bảng câu hỏi khảo sát: Nội dung chi tiết bảng câu hỏi khảo sát được trình bày tại Phụ lục 01.
- Phần mềm sử dụng: Dữ liệu khảo sát được nhập vào Microsoft Excel để tiến hành các thống kê mô tả cơ bản

➤ **Kết quả khảo sát:**

Dựa trên 50 mẫu khảo sát hợp lệ, nghiên cứu phân tích các khía cạnh liên quan đến mức độ hài lòng của khách hàng và những thách thức còn tồn đọng trong quy trình cho thuê tại chi nhánh

+ Các kết quả *thống kê mô tả* về mẫu khảo sát như sau:

Phân tích cơ cấu ngành nghề của khách hàng tham gia khảo sát cho thấy sự đa dạng tương đối, với ngành vận tải chiếm tỷ lệ cao nhất (56%), tiếp theo là ngành xây dựng (28%), ngành thương mại (12%), và các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo cùng ngành du lịch (2%). Sự tập trung vào ngành vận tải và xây dựng phản ánh nhu cầu vốn lưu động lớn, đồng thời khẳng định định hướng tiếp cận này phù hợp với chiến lược kinh doanh của chi nhánh.

Đa phần doanh nghiệp tham gia khảo sát thuộc phân khúc vừa và nhỏ (88%), là nhóm khách hàng mục tiêu chính của công ty. Đối với dịch vụ, 78% khách hàng sử dụng cho thuê tài chính truyền thống, trong khi 22% sử dụng hình thức mua và cho thuê lại. 70% khách hàng đã giao dịch trên 2 năm, cho thấy chi nhánh đã có lượng khách hàng trung thành ổn định, nhưng cần nỗ lực hơn trong việc thu hút khách hàng mới.

❖ **Mức độ hài lòng được đánh giá theo từng tiêu chí khảo sát như sau:**

- **Đánh giá Sản phẩm – Dịch vụ**

Khách hàng đánh giá khá tốt về tính đa dạng của các loại tài sản cho thuê (4,10), thủ tục minh bạch, rõ ràng, dễ hiểu (3,86) và hạn mức cho vay đáp ứng nhu cầu tài chính (3,72), mức lãi suất cạnh tranh, hợp lý chỉ đạt mức bình thường (3,38), cho thấy sự cần thiết phải xây dựng các chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng nhóm khách hàng và đặc thù ngành nghề kinh doanh.

- **Đánh giá Thời gian và quy trình xử lý**

Thời gian giải ngân được đánh giá là nhanh chóng (3,78), tuy vậy quy trình cho thuê được phản ánh vẫn chưa thật sự đơn giản, thuận tiện (3,26), đặt ra yêu cầu về việc tối ưu hóa quy trình, tăng cường ứng dụng công nghệ vào quá trình tiếp nhận và xử lý hồ sơ.

- **Đánh giá Chất lượng dịch vụ**

Thái độ phục vụ của nhân viên kinh doanh và Kiến thức và kỹ năng tư vấn của nhân viên được đánh giá cao (3,92) thể hiện sự hài lòng về tinh thần hỗ trợ khách hàng và sự chuyên nghiệp của nhân viên.

- **Đánh giá Cơ sở vật chất và hình ảnh công ty**

Cơ sở vật chất và hình ảnh công ty là nhóm các yếu tố được khách hàng đánh giá khá cao với lần lượt là 3,94 điểm cho không gian giao dịch và 4,00 điểm cho sự uy tín, chuyên nghiệp của công ty. Đây là những yếu tố then chốt góp phần nâng cao trải nghiệm và củng cố niềm tin của khách hàng đối với chi nhánh.

- **Đánh giá Mức độ hài lòng tổng thể**

Mức độ hài lòng chung đạt 3,94, cho thấy khách hàng cảm thấy khá hài lòng với chất lượng dịch vụ hiện tại. Đặc biệt, có 88% khách hàng sẵn sàng giới thiệu đối tác và doanh nghiệp khác sử dụng sản phẩm cho thuê tài chính tại chi nhánh, đây là một chỉ báo quan trọng về sự trung thành và mức độ tin cậy của khách hàng đối với dịch vụ. Tuy nhiên, yếu tố lãi suất và quy trình cho thuê vẫn cần được cải thiện để nâng cao hơn nữa trải nghiệm tổng

thể của khách hàng trong thời gian tới.

2.4. Đánh giá chung về tình hình hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng

2.4.1. Kết quả đạt được

Chi nhánh Đà Nẵng từ năm 2022 đến năm 2024 đã có kết quả kinh doanh ấn tượng trong lĩnh vực cho thuê tài chính, đóng góp vào mục tiêu phát triển bền vững của BSL và hỗ trợ DNVVN tại miền Trung. Quy mô dư nợ cho thuê tài chính tăng ổn định, minh chứng cho sự tin tưởng từ cộng đồng doanh nghiệp. Các gói cho thuê tài chính được thiết kế một cách linh hoạt về kỳ hạn và đa dạng hóa danh mục tài sản thuê, đáp ứng một cách toàn diện nhu cầu vốn trung và dài hạn của nhiều doanh nghiệp.

Công tác quản lý và thu hồi nợ được thực hiện một cách chặt chẽ và hiệu quả, duy trì tỷ lệ nợ tiềm ẩn rủi ro ở mức thấp nhờ vào việc áp dụng các quy trình kiểm soát tín dụng nghiêm ngặt và tuân thủ các quy định của pháp luật. Chi nhánh thường xuyên thực hiện kiểm tra tài sản cho thuê, giám sát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của khách hàng và chủ động hỗ trợ giải quyết các vấn đề phát sinh, từ đó giảm thiểu rủi ro tín dụng và bảo vệ quyền lợi của các bên liên quan.

Chi nhánh đã chủ động phát triển các sản phẩm cho thuê tài chính đa dạng, phù hợp với nhu cầu ngày càng đa dạng của các doanh nghiệp, từ đó nâng cao hiệu quả tài chính và tối ưu việc sử dụng vốn. Những thành tựu này không chỉ khẳng định hiệu quả trong công tác quản lý và triển khai các sản phẩm thuê tài chính mà còn tạo ra một cơ sở vững chắc để chi nhánh tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động, đóng góp tích cực vào chiến lược phát triển bền vững của toàn hệ thống BSL.

2.4.2. Đánh giá những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động cho thuê tài chính tại BSL Đà Nẵng

➤ Những hạn chế

BSL Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong việc tăng trưởng dư nợ và duy trì chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, vẫn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục. Hoạt động quảng bá sản phẩm cho thuê tài chính thiếu chiến lược bài bản và chưa có cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng. Chính sách lãi suất chưa phù hợp và không cạnh tranh, dẫn đến tỷ lệ chuyển đổi khách hàng thấp. Cán bộ kinh doanh chưa nhạy bén trong nhận diện nhu cầu khách hàng và xử lý hồ sơ hiệu quả, do thiếu đào tạo chuyên sâu. Quy trình xử lý hồ sơ chủ yếu thủ công, gây sai sót và kéo dài thời gian xử lý. Để khắc phục, cần khuyến khích sự sáng tạo của đội ngũ cán bộ, tăng cường linh hoạt về lãi suất và cải tiến quy trình để tăng cạnh tranh và phát triển bền vững. Điều này sẽ giúp hoạt động cho thuê tại Chi nhánh Đà Nẵng phát triển mạnh mẽ, góp phần vào phát triển kinh tế khu vực miền Trung và cả nước.

➤ Nguyên nhân trong hoạt động cho thuê tài chính

Chi nhánh Đà Nẵng hiện đang thiếu một kế hoạch marketing chuyên nghiệp, dựa vào mối quan hệ cá nhân và truyền miệng từ khách hàng cũ. Thiếu bộ phận nghiên cứu thị trường dẫn đến việc tiếp nhận và phân tích dữ liệu khách hàng không chủ đạo. Sản phẩm tín dụng không được xây dựng theo nhu cầu cụ thể của từng nhóm khách hàng, phụ thuộc vào chính sách tín dụng của NHNN. Cán bộ kinh doanh không đồng đều về kỹ năng bán hàng và thẩm định thông tin khách hàng. Chi nhánh chưa đầu tư vào công nghệ như CRM hoặc AI, dẫn đến sự chậm trễ trong tích hợp hệ thống với BIDV. Quy trình nghiệp vụ vẫn phụ thuộc nhiều vào phương pháp thủ công, gây lãng phí nguồn lực và tăng tỷ lệ sai sót. Cần cải thiện quy trình xử lý hồ sơ và tích hợp công cụ hỗ trợ hiện đại để tăng tính chủ động và hiệu quả

kinh doanh.

CHƯƠNG 3.

GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH BIDV – SUMI TRUST CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian đến

3.1.1. Định hướng trong hoạt động kinh doanh của Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust

Công ty cho thuê tài chính BIDV - Sumi Trust (BSL) đặt mục tiêu trở thành tổ chức hàng đầu thị trường Việt Nam, với sự phát triển bền vững và tập trung vào hiệu quả kinh tế và lợi ích xã hội. BSL đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng quy mô hoạt động và áp dụng công nghệ số để tối ưu hóa quy trình. Công ty chú trọng vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, xây dựng chính sách đãi ngộ nhân viên và duy trì sự vững mạnh của các tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn Thanh niên. BSL hướng đến phương châm "Đồng hành mang lại thành công cho khách hàng" và tập trung vào khách hàng trong mọi hoạt động. Công ty mở rộng hoạt động trên toàn quốc, áp dụng giải pháp công nghệ tiên tiến và tăng cường hợp tác quốc tế để đạt mục tiêu tăng trưởng dư nợ và hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua thách thức kinh tế.

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động cho thuê tài chính của Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng

- Tăng trưởng doanh thu và thị phần
- Nâng cao năng suất và chất lượng đội ngũ bán hàng
- Củng cố và nâng cao hệ thống nền tảng hỗ trợ kinh doanh

3.2. Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV – Sumi Trust Chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1. Giải pháp 1: Đẩy mạnh quảng bá sản phẩm và nghiên cứu thị trường

3.2.1.1. Mục tiêu của giải pháp:

Giải pháp nhằm nâng cao nhận thức về dịch vụ cho thuê tài chính tại miền Trung bằng cách phân tích thị trường, xác định đúng đối tượng khách hàng và triển khai chiến dịch marketing đa kênh. Mục tiêu bao gồm tìm kiếm khách hàng mới hàng năm, đặc biệt trong các ngành logistics, xây dựng, chế biến; chuyển đổi khách hàng mới thành khách hàng hiện tại; định vị sản phẩm cho thuê tài chính của BSL Đà Nẵng; và tối ưu hóa phương thức tiếp thị để tăng cường hiệu quả khai thác thị trường.

3.2.1.2. Cơ sở thực tiễn và cơ sở pháp lý của giải pháp

- Cơ sở thực tiễn
- Cơ sở pháp lý

3.2.1.3. Nội dung giải pháp

- (1) Tăng cường công tác khảo sát và nghiên cứu thị trường
- (2) Tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp tại địa phương
- (3) Triển khai các chiến dịch truyền thông đa kênh
- (4) Tổ chức hội thảo và tư vấn vốn kinh doanh, tài chính doanh nghiệp

3.2.1.4. Điều kiện tổ chức thực hiện giải pháp

- Nhân sự: Cần thành lập đội ngũ chuyên trách quảng bá và nghiên cứu thị trường từ Phòng Kinh doanh.
- Tài chính: Ngân sách quảng bá sẽ được trích lập từ nguồn kinh phí đã được phê duyệt.
- Hạ tầng: Khai thác nền tảng công nghệ hiện có, đồng bộ hóa hệ thống mạng xã hội và phần mềm quản lý dữ liệu khách hàng.
- Tổ chức: Ban Giám đốc cần phân chia nhiệm vụ rõ ràng cho các

phòng ban chuyên môn, tổ chức khảo sát thường xuyên để đánh giá hiệu quả chiến dịch quảng cáo và điều chỉnh chính sách phù hợp.

3.2.2. Giải pháp 2: Hoàn thiện chính sách lãi suất và nâng cao năng lực cạnh tranh

3.2.2.1. Mục tiêu của giải pháp

Đề xuất giải pháp tạo hệ thống lãi suất linh hoạt và cạnh tranh cho BSL Chi nhánh Đà Nẵng nhằm tăng cường vị thế cạnh tranh, thu hút và duy trì khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ miền Trung.

3.2.2.2. Cơ sở thực tiễn và pháp lý của giải pháp

- Cơ sở thực tiễn
- Cơ sở pháp lý

3.2.2.3. Nội dung giải pháp

- (1) Xây dựng khung chính sách lãi suất linh hoạt theo từng phân khúc khách hàng
- (2) Phát triển các sản phẩm chuyên biệt theo ngành nghề
- (3) Xây dựng các chính sách ưu đãi đối với các khách hàng trung thành, có lịch sử tín dụng tốt và quan hệ lâu năm với chi nhánh
- (4) Tăng Cường Giám Sát Và Điều Chỉnh Kịp Thời

3.2.2.4. Điều kiện tổ chức thực hiện giải pháp

- Nhân sự: Cần tăng cường sự phối hợp với các phòng ban tại Hội sở chính, đặc biệt là Ban Chiến lược và Ban Phát triển Kinh doanh, để tận dụng kinh nghiệm và nguồn lực hiện có.
- Công nghệ: Nâng cấp hệ thống CRM để phân loại khoản vay và hỗ trợ việc điều chỉnh lãi suất.
- Thẩm quyền điều chỉnh lãi suất: Cần được trao thẩm quyền tự chủ trong việc điều chỉnh lãi suất, tuân thủ khuôn khổ đã được phê duyệt.

- Tổ chức: Ban Giám đốc cần ban hành Quy chế nội bộ chi tiết về việc áp dụng lãi suất ưu đãi cho sản phẩm cho thuê tài chính.

3.2.3. Giải pháp 3: Nâng cao năng lực nhân sự

3.2.3.1. Mục tiêu của giải pháp

BSL Chi nhánh Đà Nẵng đặt ra giải pháp tạo tập thể nhân sự chuyên nghiệp, nâng cao trình độ chuyên môn và năng lực ứng phó với thách thức trong lĩnh vực cho thuê tài chính miền Trung. Mục tiêu cụ thể bao gồm đẩy mạnh đào tạo nhân viên, giảm sự lệ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân để tối ưu hóa quy trình tư vấn và giảm rủi ro tiềm ẩn.

3.2.3.2. Cơ sở thực tiễn và pháp lý của giải pháp

- Cơ sở thực tiễn
- Cơ sở pháp lý

3.2.3.3. Nội dung giải pháp

- (1) Công tác tuyển dụng nguồn nhân lực
- (2) Đào tạo và phát triển kỹ năng
- (3) Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

3.2.3.4. Điều kiện tổ chức thực hiện giải pháp

- Văn hóa nội bộ: Kiến tạo một không gian làm việc mang tính xây dựng và minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi để khuyến khích sự trao đổi và học hỏi giữa các cán bộ
- Tài chính: Trích lập ngân sách từ quỹ đào tạo hiện có để tài trợ cho các chương trình đào tạo nội bộ
- Công cụ đánh giá: Cần xây dựng hệ thống chỉ số đánh giá hiệu quả công việc chi tiết và toàn diện để theo dõi tiến độ và chất lượng thực hiện các kế hoạch đào tạo.
- Tổ chức: Sự phối hợp nhịp nhàng và phân công trách nhiệm rõ ràng giữa Phòng Hành chính Nhân sự và Phòng Kinh doanh để đảm bảo hiệu quả trong việc quản lý và phát triển đội ngũ nhân sự.

3.2.4. Giải pháp 4: Tự động hóa quy trình tiếp nhận – xử lý hồ sơ cho thuê tài chính nhằm tăng tốc độ phản hồi và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

3.2.4.1. Mục tiêu của giải pháp

Giải pháp hiện đại hóa và tối ưu hóa quy trình vận hành cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng nhằm nâng cao tốc độ phản hồi và chất lượng dịch vụ. Áp dụng công nghệ số để khắc phục bất cập, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của DNVVN tại miền Trung.

3.2.4.2. Cơ sở thực tiễn và pháp lý của giải pháp

- Cơ sở thực tiễn
- Cơ sở pháp lý

3.2.4.3. Nội dung giải pháp

- (1) Triển khai nền tảng số hóa để khách hàng nộp hồ sơ trực tuyến, theo dõi hợp đồng và thanh toán tiền thuê, tích hợp với hệ thống BIDV
- (2) Xây dựng hệ thống xét duyệt hồ sơ bán tự động
- (3) Số hóa quy trình nội bộ và lưu trữ hồ sơ
- (4) Đầu tư hạ tầng kỹ thuật phục vụ kênh vay bán tự động

3.2.4.4. Điều kiện tổ chức thực hiện giải pháp

- Nhân lực: Cần được đào tạo kỹ năng sử dụng công cụ số hóa và tư vấn khách hàng chuyên nghiệp trên các nền tảng trực tuyến.
- Cơ sở vật chất: Đầu tư nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin, tích hợp các công nghệ tiên tiến như Big Data và AI.
- Thẩm quyền điều chỉnh lãi suất: Cần được trao thẩm quyền tự chủ trong việc điều chỉnh lãi suất, tuân thủ khuôn khổ đã được phê duyệt.
- Tổ chức: tăng cường phối hợp giữa các bộ phận để đảm bảo tích hợp dữ liệu toàn hệ thống.

KẾT LUẬN

Giữa bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hồi phục nhanh chóng sau dịch bệnh Covid-19, hướng đến mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hóa đất nước, hoạt động cho thuê tài chính nổi lên như một kênh huy động tài chính trung và dài hạn đầy triển vọng. Điều này tạo ra khả năng tiếp cận dòng vốn nhanh chóng cho cộng đồng doanh nghiệp, đặc biệt là nhóm DNVVN, mà không cần bất kỳ công cụ đảm bảo hay tài sản thế chấp truyền thống. Là một trong những chi nhánh nòng cốt của BSL ở khu vực miền Trung, hoạt động cho thuê tài chính tại chi nhánh Đà Nẵng đã và đang ngày càng khẳng định vị thế như một kênh tài chính an toàn, hỗ trợ đắc lực cho các doanh nghiệp địa phương.

Đề án nghiên cứu đã tiến hành phân tích sâu rộng tình hình hoạt động cho thuê tài chính ở chi nhánh Đà Nẵng từ 2022 đến 2024, dựa trên các chỉ tiêu đánh giá tổng thể về qui mô hoạt động, chất lượng tín dụng, khả năng sinh lãi, cùng chất lượng dịch vụ cung ứng cho khách hàng. Kết quả nghiên cứu đã đưa ra những điểm tích cực như dư nợ cho thuê tài chính và chất lượng tín dụng ở mức độ ổn định. Tuy nhiên, vẫn còn tồn đọng một vài nhược điểm như chưa có sự linh động trong chính sách tín dụng, không có các chính sách khuyến mãi chi tiết cho các loại đối tượng khách hàng khác nhau, quy trình xử lý hồ sơ bị phân tán, kéo dài thời hạn giải ngân, cộng với hoạt động tiếp thị vẫn còn mang tính bị động, thiếu chiến lược và chưa có chính sách hỗ trợ hiệu quả.

Dựa trên những nghiên cứu tổng thể này đã xác định bốn nhóm giải pháp chính, được thiết kế dựa trên ba trụ cột cốt lõi: chính sách, quy trình, và nguồn nhân lực. Các giải pháp chính tập trung bao gồm: (1) Đẩy mạnh hoạt động quảng cáo sản phẩm thông qua nghiên cứu thị trường; (2) Cải thiện chính sách lãi suất; (3) Nâng cao trình độ nghiệp vụ của nhân viên; và

(4) Cải tiến quy trình thu nhận và xử lý thông tin nhằm gia tăng hiệu quả xử lý, chất lượng phục vụ khách hàng. Những giải pháp trên được thực hiện theo đồng nhất, có tính khả thi cao, đảm bảo phù hợp với định hướng phát triển chiến lược của BSL trong dài hạn.

Việc thực hiện đồng bộ các giải pháp nói trên sẽ góp phần hoàn thiện quy trình hoạt động cho thuê tài chính tại BSL Chi nhánh Đà Nẵng, gia tăng tính linh động trong chính sách, đồng thời nâng cao uy tín cùng sự tin tưởng của khách hàng, giúp chi nhánh củng cố vị thế tiên phong tại thị trường cho thuê tài chính, góp phần thiết thực thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế xã hội của khu vực miền Trung.