

Giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam

Cho thuê tài chính là hoạt động khá phổ biến trên thế giới. Hiện nay, đã có khoảng 80 quốc gia có hoạt động cho thuê tài chính. Dù đã được biết đến từ những năm 90 nhưng đến nay, thị trường cho thuê tài chính Việt Nam chỉ có 12 công ty được thành lập dưới các hình thức sở hữu khác nhau và đã có 3 công ty bị rút giấy phép hoạt động. Đa số các công ty cho thuê tài chính hoạt động không mấy hiệu quả trong thời gian qua. Bài viết đề cập đến nguyên nhân và một số giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam.

NGUYỄN KIM PHƯỢNG

Học viện Ngân hàng - Phân viện Bắc Ninh



1. Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại Việt Nam

Cho thuê tài chính (CTTC)- theo định nghĩa của Ủy ban về Chuẩn mực Kế toán Quốc tế là loại cho thuê có khả năng chuyển dịch về căn bản tất cả những rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản. Quyền sở hữu đó cuối cùng có thể được chuyển giao hoặc không được chuyển giao. Theo cách khác, CTTC được hiểu là một hoạt động tín dụng trung hạn, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản (tài sản này có thể là máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển, bất động sản khác...) giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng (tổ chức tín dụng phi ngân hàng) với khách hàng thuê (thường là các doanh nghiệp, các bên đối tác trong liên kết kinh tế). Đây là một loại hình có nhiều lợi thế, vì người thuê không cần bỏ toàn bộ số tiền ra một lúc để có máy móc, thiết bị đó, đồng thời cũng không cần phải thế chấp tài sản như trong các giao dịch vay vốn khác; bên đi thuê tài chính không phải chịu những rủi ro do sự mất giá của tài sản, hao mòn tự nhiên...

Hoạt động CTTC tại Việt

Nam thời gian qua tuy đã đạt được những kết quả nhất định nhưng còn kém hiệu quả, có thể tóm tắt trên một số khía cạnh sau:

Một số kết quả đạt được

- Tạo thêm kênh dẫn vốn mới bên cạnh kênh truyền thống từ các ngân hàng (NH), qua đó giảm sức ép gánh nặng cho hệ thống NH trong việc cung ứng vốn đối với các doanh nghiệp (DN) và nền kinh tế.

- Góp phần hỗ trợ DN trong việc đầu tư vào công nghệ, máy móc thiết bị. Với đặc tính CTTC là không cần tài sản thế chấp nên phù hợp với nhu cầu của các DN vừa và nhỏ, các DN vừa mới thành lập, đồng thời tạo điều kiện cho các DN mạnh dạn đổi mới công nghệ.

- Một số công ty CTTC đã xác lập được thị phần riêng và khẳng định được vị thế của mình trong hệ thống tài chính. Năm 2012, lợi nhuận trước thuế của Công ty CTTC của ACB là 70 tỷ đồng, Công ty CTTC VietinBank hơn 100 tỷ đồng, Công ty CTTC Vietcombank 64 tỷ đồng, công ty CTTC Sài Gòn Thương Tín là hơn 80 tỷ. Tính đến hết quý II/2013, Sacombank Leasing báo cáo lợi nhuận trước thuế

là hơn 40 tỷ đồng. Các công ty này chủ yếu có lượng vốn điều lệ cao và được tài trợ vay vốn từ các ngân hàng mẹ. Lợi thế lớn về nguồn khách hàng tốt và nguồn vốn ban đầu từ công ty mẹ giúp cho các công ty CTTC này kinh doanh ổn định, có lãi với mức tăng trưởng trung bình 20- 30%/năm.

Một số hạn chế

Một là, phần lớn các công ty hoạt động trong lĩnh vực này đều không hiệu quả và đang đối mặt với rủi ro thanh khoản

Theo số liệu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN), tính đến 30/6/2013, tổng tài sản của các công ty CTTC đạt 152.385 tỷ đồng, chiếm 2,9% toàn ngành; vốn tự có 9.771 tỷ đồng, chiếm 2,2% toàn ngành; tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu đạt 8,19%, thấp hơn so với chuẩn mà NHNN quy định là 9%. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA) của các công ty CTTC là -0,01 và tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu là -4,94, kém xa so với mức trung bình của toàn hệ thống tương ứng là 0,2 và 3,86. Các chỉ tiêu này cho thấy, hiệu quả sử dụng đồng vốn của các công ty CTTC là rất kém, một số công ty thường xuyên rơi vào tình trạng thua lỗ.

Bên cạnh đó, một số công ty CTTC đã phải đóng cửa hoặc buộc phải đóng cửa do làm ăn kém hiệu quả. Vào tháng 3/2013, NHNN

Bảng 1. Kết quả hoạt động của một số công ty cho thuê tài chính

Tên công ty	Lợi nhuận trước thuế (Triệu đồng)				Tỷ suất LN trước thuế trên VCSH (ROEtt) (%)		
	2010	2011	2012	T6/2013	2010	2011	2012
Vietinbank Leasing	81,891	100,735	101,258		14,52	11,35	11,26
ACB Leasing	23,833	50,826	70,560		15,89	25,41	35,28
Vietcombank Leasing	31,81	47,77	63,96		9,17	8,86	10,93
Sacombank Leasing	52,514	75,024	81,620	40,498	15,51	19,77	23,47

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ các báo cáo tài chính của các công ty



Bảng 2. Hiện trạng tài chính ngành Ngân hàng

Số liệu tính đến 30/6/2013

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Tổ chức tín dụng	Vốn tự có	Tổng Tài sản	ROA	ROE	Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu
Toàn ngành	438.274	5.293.557	0,23	2,52	13,65
Ngân hàng TM Nhà nước	153.139	2.293.492	0,29	4,23	11,10
% toàn ngành	34,94%	43,33%			
Ngân hàng cổ phần	176.400	2.216.183	0,18	1,95	12,8
% toàn ngành	40,25%	41,87%			
Ngân hàng Liên doanh, nước ngoài	96.488	613.552	0,31	1,9	29,72
Ngân hàng HTX Việt Nam	2.316	16.629	1,92	5,65	36,0
Công ty Cho thuê Tài chính	9.931	153.701	-0,19	-4,22	8,41
% toàn ngành	2,27%	2,9%			

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

đã thu hồi giấy phép hoạt động của Công ty CTTC ANZ/V-TRAC (công ty hoàn toàn độc lập với Ngân hàng ANZ). Ngoài ANZ/V-TRAC, công ty CTTC 100% vốn nước ngoài khác là Kexim cũng gần như đã ngừng hoạt động CTTC. Hai công ty 100% vốn nước ngoài còn lại trong lĩnh vực này cũng hoạt động không mấy hiệu quả.

Không chỉ công ty 100% vốn nước ngoài, mà nhiều công ty CTTC trong nước cũng rơi vào tình trạng thua lỗ hoặc nợ xấu cao, như Công ty CTTC II- Agribank, Công ty CTTC I- Agribank, Công ty TNHH một thành viên CTTC Vinashin... Theo con số báo cáo chính thức gần nhất từ những đơn vị này, con số lỗ tính đến 2009 của ALC II là 3.000 tỉ đồng, ALC I cũng không khá hơn khi tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu tính đến tháng 6/2010 là âm (-) 200%. Đặc biệt, nợ xấu tại ALC I lên tới 46,38% (tính đến 30/6/2010). ALC II mặc dù không công bố báo cáo tài chính kế toán kể từ 2010, nhưng theo nhiều nguồn tin

khác nhau, công ty này đang phải gánh số nợ lên tới 7.000 tỉ đồng (vốn điều lệ của ALC II chỉ là 350 tỉ đồng).

Theo Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia, nợ xấu của các công ty CTTC đứng ở mức cao nhất hiện nay. Tỷ lệ nợ xấu (nợ dưới chuẩn, nghi ngờ hoặc hiện hữu khả năng mất vốn) của một số công ty CTTC lên tới hơn 45% tổng dư nợ tính đến tháng 6/2013. Trong khi đó, tỷ lệ bình quân toàn ngành Ngân hàng chỉ là 4,46% theo công bố của NHNN (đều tính theo chuẩn kế toán của Việt Nam). Trong khi đó, đa phần công ty CTTC trong nước đều có vốn điều lệ rất nhỏ, vốn huy động cũng không lớn, nhưng lại thường xuyên mua các tài sản có giá trị cao để cho thuê như tàu, dây chuyền công nghệ, trong khi tài sản thế chấp lại không có. Vì vậy, hầu hết các công ty này đều phải đối mặt với rủi ro thanh khoản rất lớn.

Hai là, mạng lưới hoạt động còn hạn hẹp, sản phẩm cung cấp cho thị trường chưa đa dạng

Hoạt động của các công ty CTTC chỉ bó hẹp ở các thành phố lớn như Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Theo thống kê từ NHNN, thị phần tín dụng của các công ty CTTC tại một địa bàn phát triển mạnh về tín dụng như TP. Hồ Chí Minh cũng chỉ đạt chừng 3- 4%/tổng dư nợ trung, dài hạn.

Sản phẩm cung cấp cho thị trường chưa đa dạng, chủ yếu sử dụng sản phẩm truyền thống là cho thuê 3 bên. Hiện nay chỉ có công ty CTTC II Agribank là cung cấp các sản phẩm tương đối đa dạng. Ngoài sản phẩm truyền thống, công ty đã triển khai và áp dụng các sản phẩm như bán các khoản thu, cho thuê hợp vốn, cho thuê vận hành.

Ba là, công tác tác nghiệp, xử lý nghiệp vụ cho thuê trước và sau khi hết thời hạn thuê còn chậm và lúng túng

Công tác xử lý nghiệp vụ và công tác xử lý kế toán trong CTTC còn nhiều lúng túng, đặc biệt khi thu hồi tài sản, thực hiện mua và cho thuê lại tài sản, cho thuê vận hành... do



đó ảnh hưởng đến thủ tục xét duyệt cho vay, quy trình tài trợ còn phức tạp, chậm chạp gây khó khăn cho khách hàng khi thanh toán nợ. Thời gian thực hiện thu hồi, bán đấu giá tài sản kéo dài mà tài sản khi hết thời hạn thuê thì đã xuống cấp rất nhanh nên tiềm ẩn rủi ro cao, dễ mất vốn. Bên cạnh đó có một số trường hợp không thu hồi được tài sản khi hết thời hạn cho thuê vì bên thuê làm ăn thua lỗ, tẩu tán tài sản, không hợp tác...

Nguyên nhân của những hạn chế

Thứ nhất, doanh nghiệp hiểu biết về kênh cấp vốn qua dịch vụ CTTC còn hạn chế trong khi hoạt động quảng bá, giới thiệu dịch vụ này đến doanh nghiệp còn yếu, chưa có chiến lược tuyên truyền rộng rãi. Trong khi đó, nhiều DN biết rất ít hoặc thậm chí hoàn toàn không biết về dịch vụ này, có DN lại hiểu CTTC như hoạt động mua trả góp... Rõ ràng, các DN chưa hiểu rõ bản chất cấp tín dụng của dịch vụ CTTC, chưa thấy rõ được hiệu quả, lợi ích từ dịch vụ CTTC mang lại.

Thứ hai, 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 CTTC, 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 và các chi phí vay vốn từ các ngân hàng mẹ.

Thứ ba, nguồn vốn hoạt động và năng lực cán bộ còn hạn chế. Phần lớn các công ty CTTC đều trực thuộc các NHTM và nguồn vốn hoạt động chủ yếu dựa trên cơ sở vốn điều lệ và vốn điều chuyển từ ngân hàng mẹ. Theo quy định của NHNN, các công ty CTTC không được phép huy động vốn ngắn hạn. Mặt khác, chi phí đầu tư máy móc thiết bị cho bên cho thuê rất lớn và thời gian thu hồi vốn kéo dài. Vì vậy với lượng vốn hoạt động hạn chế, các công ty CTTC gặp rất nhiều khó khăn trong việc duy trì và phát triển dịch vụ này.

Bên cạnh đó, trình độ nhân viên của các công ty CTTC còn hạn chế, tính chuyên nghiệp trong xử lý các trường hợp trước và sau khi cho thuê tài sản còn kém. Phần lớn các công ty CTTC chưa đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên sâu trong lĩnh vực này mà chủ yếu là điều chuyển nhân viên từ các NHTM nên có nhiều hạn chế. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo của một số công ty CTTC có vốn Nhà nước yếu kém không chỉ cả về chuyên môn mà còn tha hoá cả về đạo đức, cố tình làm sai các quy tắc đối với các công ty CTTC gây thất thoát nghiêm trọng tài sản, vốn của công ty.

Thứ tư, hành lang pháp lý về CTTC 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. Ví dụ như quy định về vốn điều lệ là 50 tỉ đồng đối với công ty trong nước và 5 triệu USD đối với công ty nước ngoài trong giai đoạn hiện nay là không phù hợp. Lượng vốn này chỉ đủ để các công ty CTTC hoạt động trong vài năm, hoặc tài trợ một vài dự án nhỏ, trong khi hoạt động tín dụng của loại hình này là trung và dài hạn. Ngoài ra còn có một số vướng mắc trong vấn đề về thuế trong trường hợp bán và thuê lại, hoặc khi thu hồi tài sản CTTC chưa được thực hiện như phát mãi tài sản thế chấp vay từ NHTM, khấu trừ thuế GTGT khi khách hàng thanh toán tiền thuê, về thu hồi tài sản, về giới hạn cho thuê. Luật Các tổ chức tín dụng và các văn bản dưới luật khi quy định về CTTC đã không phân định triệt để các khái niệm liên quan đến sở hữu, chiếm hữu, sử dụng, định đoạt đối với tài sản thuê trong các giai đoạn của quá trình CTTC, giá trị cho thuê tối đa gây cản trở đối với hoạt động CTTC.

2. Đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả cho thuê tài chính

Về phía cơ quan Nhà nước

- Ban hành và sửa đổi các văn bản pháp lý phù hợp với loại hình hoạt động này: Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật về công ty CTTC và hoạt động CTTC nhằm đảm bảo môi trường pháp lý ổn định, phù hợp để các



công ty này hoạt động thuận lợi và hiệu quả.

- Phối hợp với hiệp hội và các công ty CTTC trong việc quảng bá dịch vụ CTTC đến cộng đồng doanh nghiệp.

Về phía các công ty CTTC

- Tìm kiếm, tiếp cận, xác định rõ đối tượng khách hàng và đẩy mạnh việc giới thiệu, quảng bá, nâng cao chất lượng dịch vụ CTTC.

Để hoạt động CTTC phát triển thì cần phải có cơ chế và thị trường riêng, khác biệt với hệ thống các NHTM, bởi nếu cùng nhắm tới một đối tượng khách hàng, công ty CTTC sẽ không đủ tiềm lực và sức cạnh tranh khi đối đầu với các NHTM. Các công ty CTTC nên coi các DN, nhất là các DN vừa và nhỏ là khách hàng mục tiêu hướng tới. Tại Việt Nam, số DN nhỏ và vừa chiếm trên 95% tổng số DN. Bên cạnh đó, để các DN lựa chọn dịch vụ này thì các công ty CTTC cần nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hoá loại hình sản phẩm cung cấp, hạ giá thành và tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng.

- Tăng cường nguồn vốn hoạt động theo hướng tự chủ, giảm sự phụ thuộc vào vốn vay của ngân hàng mẹ. Hiện việc huy động vốn đối với các công ty CTTC là rất khó khăn. Vì vậy, bản thân mỗi công ty cần tăng nguồn vốn huy động theo hướng tự chủ, không nên phụ thuộc quá nhiều vào một nguồn vốn nhất định.

- Tăng cường năng lực của đội ngũ cán bộ trong việc quản



lý và kiểm soát chặt chẽ tài sản trước và sau khi cho thuê cũng như giám sát hoạt động kinh doanh của bên thuê.

Các công ty CTTC cần tăng cường năng lực đội ngũ cán bộ trong việc thẩm định, quản lý và kiểm soát đối với hoạt động tài sản. Tích cực cử cán bộ đi đào tạo từ việc kiểm định tài sản, xử lý nghiệp vụ cho đến lúc thu hồi tài sản. Phân định cán bộ kiểm soát từng mảng CTTC chuyên về một số loại tài sản cho thuê để nắm được tình trạng của tài sản cho thuê. Bên cạnh đó phải giám sát hoạt động của bên đi thuê tài sản để đảm bảo khả năng thu hồi vốn, tránh tình trạng một số bên thuê tài sản đã tẩu tán tài sản hoặc chây ì không trả lại tài sản, chiếm giữ tài sản trái phép hoặc trả lại trong tình trạng tài sản hư hỏng nặng. Đây là khâu rất quan trọng trong việc đảm bảo tài sản cho thuê cũng như kiểm soát được năng lực tài chính của bên đi thuê. Đồng thời, cần tích cực xử lý nợ xấu và kiểm soát nợ xấu phát sinh, giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra.

- Trích lập dự phòng rủi ro hợp lý: Với môi trường pháp lý cũng như thị trường của hoạt động CTTC như hiện nay tiềm

ẩn rất nhiều rủi ro, vì vậy việc trích lập dự phòng là rất cần thiết. Các công ty CTTC cần xem xét và trích lập dự phòng cho từng tài sản, từng dự án, đảm bảo bảo toàn vốn.

Để hoạt động CTTC phát triển và là một kênh tạo vốn cho các DN thông qua hình thức cho thuê tài sản cần thực hiện các giải pháp đồng bộ. Vì vậy cần sự thống nhất từ cơ quan Nhà nước trong việc ban hành các chính sách, văn bản quy phạm pháp luật phù hợp với loại hình dịch vụ này. Đồng thời cần sự nỗ lực từ chính các công ty CTTC trong việc quảng bá, nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. ■

Tài liệu tham khảo

1. Báo cáo tài chính (2010, 2011, 2012) của các công ty CTTC.
2. Đoàn Thanh Hà (2000) "CTTC- giải pháp về vốn để đổi mới công nghệ cho các doanh nghiệp", Tạp chí Tài chính.
3. Đoàn Minh Lễ (2007) "Một số giải pháp hạn chế rủi ro trong CTTC", Tạp chí Ngân hàng.
4. Hoàng Ngọc Tiến (2004) "Rủi ro trong hoạt động CTTC", Tạp chí Thị trường Tài chính- Tiền tệ.
5. Số liệu trên các trang web của Tổng cục Thống kê, Ngân hàng Nhà nước, web của các công ty CTTC...