

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

THS. HOÀNG THỊ THANH HẰNG
Trưởng Đại học Ngân hàng TP. HCM

Phát triển hoạt động cho thuê tài chính (CTTC) đã góp phần làm đa dạng thêm kênh tài trợ vốn cho nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Thực tế hoạt động này ở VN trong thời gian qua đã góp phần hoàn thiện hệ thống tài chính nước nhà, song cũng đang gặp phải một số hạn chế về khung pháp lý, nhân sự, vốn, v.v.. Do đó, để phát triển hoạt động CTTC trong thời gian tới, cần chú ý giải quyết một cách đồng bộ các giải pháp như hoàn thiện pháp luật, đào tạo nhân sự, gia tăng vốn và đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ của công ty CTTC.

Từ khoá: Cho thuê tài chính, tài trợ vốn, pháp luật, thị trường tài chính.

Giới thiệu

Hoạt động CTTC được du nhập vào VN từ giữa những năm 90 của thế kỷ trước, đã góp phần bổ sung vào việc hoàn thiện hệ thống tài chính VN trong quá trình hội



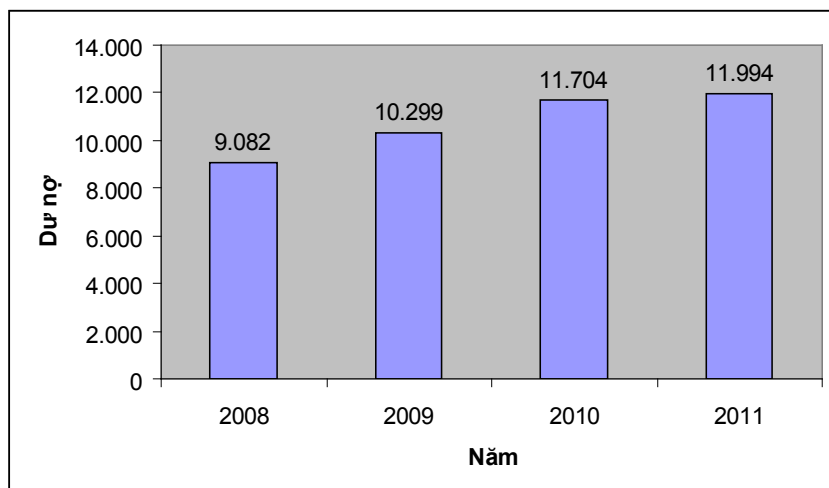
nhập quốc tế. Với những lợi ích riêng có của hoạt động CTTC mà chỉ trong thời gian ngắn ở VN đã hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp kinh doanh loại hình CTTC này. Song cùng với những khó khăn về nền kinh tế nói chung cũng như những điều kiện về mặt kỹ thuật, con người, pháp luật liên quan đến lĩnh vực hoạt động này, mà hoạt động CTTC ở VN chưa phát triển tương xứng với vị thế loại hình doanh nghiệp này cũng như kỳ vọng của cơ quan quản lý. Bài viết này chúng tôi đánh giá những thành tựu, hạn chế của hoạt động CTTC ở VN, qua đó đề xuất một số biện pháp để thúc đẩy hoạt động CTTC ở VN phát triển trở thành kênh huy động vốn hữu hiệu cho nền kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).

1. Những thành tựu

Thứ nhất, góp phần hoàn thiện thị trường tài chính (TTTC). Sự ra đời của hoạt động CTTC đã trở thành kênh dẫn vốn mới bên cạnh các kênh tuyên thối từ các ngân hàng thương mại (NHTM), qua đó góp phần giảm sức ép gánh nặng cho hệ thống NHTM trong việc cung ứng vốn đối với các doanh nghiệp và nền kinh tế đặc biệt là vốn trung và dài hạn.

Chính sự có mặt của 12 công ty CTTC đang góp phần vào việc hoàn thiện các thể chế tài chính và các dịch vụ tài chính theo đúng kỳ vọng của đến án chiến lược tài chính của VN đến năm 2020 được phê duyệt ngày 18 tháng 4 năm 2012.

Sự phát triển của hoạt động



mình trong hệ thống tài chính, đã góp phần tạo thêm một kênh huy động vốn cho nền kinh tế, đặc biệt là cho các DNNVV. Hiện nay, sự có mặt của 12 công ty CTTC gồm 7 công ty trực thuộc NHTM, 4 công ty 100% vốn nước ngoài và 1 công ty thuộc tập đoàn công nghiệp. Theo đánh giá thì trong thời gian tới các công ty CTTC sẽ phát triển nhanh về quy mô, mạng lưới và chất lượng dịch vụ.

2. Những hạn chế

Thứ nhất, dư nợ cho thuê còn thấp so với tổng mức dư nợ tín dụng. Nếu như các nước đang phát triển, tỷ trọng hoạt động CTTC so với thị trường tín dụng vào khoảng 15 đến 20% thì ở VN tỷ trọng này năm 2008 là 2,2%, năm 2009 1,8%, năm 2009 là 1,7% và năm 2011 là 1,6%. Điều đáng lo ngại là tỷ trọng dư nợ CTTC có xu hướng giảm dần trong những năm gần đây, trong khi đó, đối tượng khách hàng phù hợp để sử dụng dịch vụ CTTC là các DNNVV là chủ yếu, chiếm trên 90% trong tổng số doanh nghiệp đang hoạt động ở VN.

Thứ hai, nợ xấu có xu hướng tăng cao, điều đáng quan tâm là ngay cả những công ty có thời gian hoạt động lâu năm, có kinh

Bảng 1. Dư nợ cho thuê phân theo tài sản năm 2011
Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Trong đó phân theo loại tài sản					
	Tàu thuyền	Ô tô	Máy móc xây dựng	Thiết bị y tế	Dây chuyền SX	Tài sản khác
Dư nợ	3.634	2.579	1.535	72	108	4.066
Tỷ trọng	30,3%	21,5%	12,8%	0,6%	0,9%	33,9%

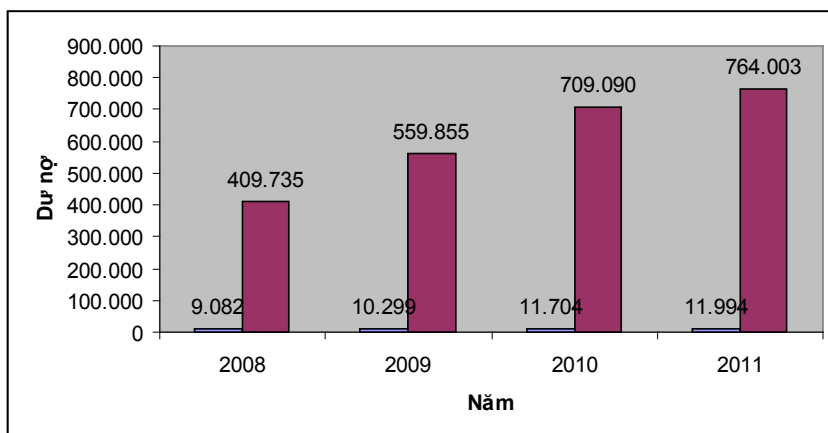
Nguồn: Ngân hàng Nhà nước

CTTC không chỉ thể hiện qua số lượng công ty CTTC hình thành và phát triển mà còn thể hiện qua hoạt động của nó, cụ thể là hoạt động CTTC. Điều này được minh chứng qua việc dư nợ CTTC tăng nhanh qua các năm. Nếu năm 2008 dư nợ CTTC là 9.082 triệu đồng thì đến năm 2011 là 11.994 triệu đồng, tăng 32,06%.

Thứ hai, góp phần hỗ trợ doanh nghiệp trong việc đầu tư vào công nghệ, máy móc thiết bị. Hoạt động CTTC được áp dụng chủ yếu là cho thuê máy móc thiết bị và các động sản khác. Với đặc tính vốn cố của hoạt động này là không cần tài sản thế chấp, các DNNVV, các doanh nghiệp mới thành lập vẫn dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn này, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mạnh dạn đổi mới công nghệ. Dư nợ cho thuê được thể hiện dưới nhiều loại tài sản. Tuy nhiên, tài sản

cho thuê chủ yếu vẫn tập trung ở các phương tiện vận chuyển. Năm 2011, dư nợ cho thuê vẫn tập trung vào tàu thuyền, ô tô và chiếm tới 51,8%, còn các tài sản dây chuyền sản xuất, thiết bị y tế còn rất thấp.

Thứ ba, các công ty CTTC đã xác lập được thị phần và chiến lược kinh doanh. Sau thời gian đi vào hoạt động, các công ty CTTC đã bắt đầu khẳng định vị thế của



nghiệm trong hoạt động này, song nợ xấu vẫn không hề giảm. Theo nguồn tin không chính thức thì nợ xấu năm 2008 là 4,3% và cơ sở này tăng rất cao trong những năm gần đây.

Thứ ba, mạng lưới hoạt động còn hạn hẹp, phân bố không đều giữa các địa phương. Nếu như mạng lưới hoạt động của các NHTM trải đều ở các tỉnh, thành phố thì mạng lưới hoạt động của các công ty CTTC chỉ bó hẹp tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Thứ tư, sản phẩm cung cấp cho thị trường chưa đa dạng, chủ yếu sử dụng sản phẩm truyền thống là cho thuê 3 bên. Trong 12 công ty CTTC hiện nay, chỉ có công ty CTTC II Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn VN là cung cấp cho thị trường 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 phải thu, cho thuê hợp vốn, cho thuê vận hành.

Thứ năm, trong công tác tác nghiệp, việc xử lý nghiệp vụ vẫn còn mang dáng dấp của sản phẩm cho vay trung và dài hạn của NHTM, công tác xử lý kế toán trong cho thuê tài chính 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 điều này đã làm giảm đi tính ưu việt, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm CTTC vốn là đơn giản về mặt thủ tục.

Thứ sáu, nguồn vốn hoạt động

chủ yếu từ vốn điều lệ của công ty và vay từ NHTM mẹ, các hình thức huy động vốn khác như phát hành trái phiếu, mua hàng trả chậm từ nhà sản xuất, hợp tác đồng tài trợ hầu như không có.

Thứ bảy, việc bán tài sản thu hồi còn chậm ảnh hưởng đến nguồn vốn hoạt động của Công ty. Tài sản thu hồi không thể cho thuê tiếp, hoặc bán lại với giá thấp hơn dư nợ hoặc không bán được. Thời gian thực hiện thu hồi, bán đấu giá tài sản kéo dài, mà tài sản thì xuống cấp rất nhanh nên tiềm ẩn rủi ro cao, dễ mất vốn. Thu hồi, khởi kiện gặp khó khăn hơn nếu Bên thuê thiếu thiện chí hợp tác. Tài sản là động sản nên việc tháo ráp, vận chuyển đối với dây chuyền sản xuất là rất khó khăn.

3. Nguyên nhân của những hạn chế

Thứ nhất, vẫn còn một số bất cập, vướng mắc trong cơ chế chính sách khuôn khổ pháp luật như 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 khi vay từ NHTM, khấu trừ thuế GTGT khi khách hàng thanh toán tiền thuê, về việc thu hồi tài sản, về giới hạn cho thuê.

Thứ hai, phần lớn các công ty CTTC ở VN trực thuộc các NHTM, do đó, hoạt động CTTC như là một mảng hoạt động của NHTM, chiến lược kinh doanh của công ty CTTC phụ thuộc vào chiến lược của NHTM mình trực thuộc. Nguồn vốn hoạt động của các công ty CTTC chủ yếu dựa trên cơ sở vốn điều lệ và vốn điều chuyển từ NHTM trực thuộc. Mặc dù, các công ty có chức năng huy động vốn nhưng so với sản phẩm huy động vốn

của NHTM thì sản phẩm huy động vốn của các công ty CTTC quá đơn điệu. Cụ thể theo Quyết định số 1160/QĐ-NHNN, công ty CTTC không được huy động vốn ngắn hạn và khách hàng không được rút vốn trước hạn nếu thời gian chưa gửi vốn chưa đủ 12 tháng và việc dùng khoản tiền gửi tại công ty CTTC để cầm cố vay vốn tại các NHTM là không hề đơn giản. Mặt khác, khách hàng cá nhân chưa có thói quen gửi vốn vào các tổ chức tín dụng phi ngân hàng. Khách hàng gửi vốn tại các công ty CTTC chủ yếu là một số bạn hàng có hợp tác trong kinh doanh như đơn vị bảo hiểm, nhà cung cấp. Tuy nhiên, nguồn vốn này không đáng kể so với nhu cầu vốn kinh doanh. Do đó, việc huy động vốn từ nguồn tiền nhàn rỗi của nền kinh tế đối với khối các công ty CTTC là rất thấp.

Thứ ba, do trình độ nhân viên của công ty CTTC chủ yếu được điều động từ NHTM sang nên hạn chế về mặt kỹ thuật. Đối với hoạt động CTTC có đặc trưng là gắn với tài sản nên tính chuyên nghiệp trong kinh doanh của các công ty CTTC được thành lập dưới hình thức này không cao. Ở các nước các công ty CTTC được hình thành từ các nhà sản xuất công nghiệp, các tập đoàn công nghiệp - tài chính, CTTC mang tính chuyên dùng, gắn với một loại hay một số loại tài sản cho thuê. Chẳng hạn như công ty CTTC thuộc tập đoàn công nghiệp tài chính Hyundai chuyên cho thuê ô tô; công ty CTTC thuộc tập đoàn công nghiệp tài chính Doosan chuyên cho thuê thiết bị thi công xây dựng công trình.



Thứ tư, chi phí sử dụng vốn của các công ty CTTC cao vay của các NHTM. Bởi lẽ để có vốn kinh doanh các công ty CTTC phải huy động từ các NHTM và các chủ thể khác để có lợi nhuận đòi hỏi công ty CTTC phải xây dựng lãi suất cho thuê cao hơn lãi suất đầu vào của công ty CTTC. Mặt khác, bên thuê còn phải nộp một khoản tiền ký quỹ cũng như phải chịu các khoản chi phí vận hành chạy thử vào mua bảo hiểm cho tài sản thuê. Chính điều đó làm cho lãi suất đi thuê cao hơn lãi suất vay từ các NHTM. Đây là một trong điểm yếu của các công ty CTTC so với các TCTD cung cấp vốn.

Thứ năm, công tác thẩm định dự án còn hạn chế. Mặc dù công tác thẩm định dự án đã được quan tâm nhưng kết quả chưa đạt được như mong đợi, chất lượng thẩm định dự án cho thuê còn bất cập như thông tin số liệu làm căn cứ tính toán thẩm định các dự án cho thuê (nhất là dự án mới) chưa đầy đủ và chưa cập nhật kịp thời dẫn đến khó đánh giá về hiệu quả kinh tế xã hội và tính khả thi của dự án cho thuê, chưa đánh giá hiệu quả dự án trong mối liên hệ với dự án đầu tư tổng thể hoặc các dự án vay vốn khác của khách hàng, chưa xây dựng được hệ thống chỉ tiêu “chuẩn” cho từng loại dự án cho thuê theo từng lĩnh vực đầu tư giúp cho việc so sánh, đánh giá khi tiến hành thẩm định. Qua

khảo sát cho thấy việc tuân thủ quy trình CTTC của một số công ty chưa được đảm bảo. Cụ thể nhiều tài sản thuê chưa được mua bảo hiểm hoặc chỉ mua bảo hiểm một năm một lần chứ không mua toàn bộ thời hạn thuê thêm vào đó là sự quản lý theo dõi không sát sao, đến khi hết hạn bảo hiểm không mua kịp thời đến khi rủi ro xảy ra không có nguồn để bù đắp. Ngoài ra, các công ty CTTC thiếu chuyên môn trong quá trình kiểm tra, theo dõi và hỗ trợ bên thuê tài chính trong quá trình khai thác tài sản nên rủi ro là điều khó tránh khỏi.

Thứ sáu, đối tượng khách hàng là DNNVV nên ý thức chấp hành luật pháp vẫn chưa nghiêm, sổ sách không minh bạch. Khách hàng thường có ba sổ liệu về hoạt động SXKD phục vụ cho ba mục đích khác nhau. Để NHTM dễ dàng cấp tín dụng, sổ liệu “đẹp hơn” thực tế, nhưng để giảm bớt nghĩa vụ thực hiện NSNN sổ liệu thường thấp hơn thực tế và phải nộp ngân sách nhà Số liệu về hoạt động sổ sách để vay vốn ngân hàng thường “đẹp” hơn để NHTM dễ dàng cấp tín dụng, sổ sách đúng đã phản ánh trung thực hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ bảy, sự hiểu biết của công chúng đối với hoạt động cho thuê tài chính còn hạn chế, chưa có chiến lược tuyên truyền quảng bá rộng rãi. Công tác tiếp thị, quảng cáo tại các công ty dường như bỏ ngỏ, tự phát manh mún, chưa đưa ra một định hướng chiến lược phát triển dài hạn và hướng tiếp cận với các dự án lớn, hiệu quả.

4. Đề xuất giải pháp phát triển

Với thời gian 15 năm được du nhập vào VN, mặc dù còn nhiều

bất cập nhưng hoạt động CTTC này đã chứng tỏ là kênh tín dụng hữu hiệu cho các doanh nghiệp đặc biệt là DNNVV. Do đó, để hoạt động CTTC ở VN phát triển, chúng tôi đề xuất một số giải pháp sau:

Một là hoàn thiện hệ thống pháp luật về công ty CTTC và hoạt động CTTC. Chiến lược phát triển hệ thống tài chính của VN đến năm 2020 cũng nhấn mạnh đến nội dung phải hoàn thiện hệ thống pháp luật đối với TTTC và dịch vụ tài chính. Đa dạng hóa các loại hình sản phẩm trên TTTC. Tăng cường năng lực hoạt động của các tổ chức tham gia TTTC và dịch vụ tài chính. Hoàn thiện khung pháp lý điều tiết hệ thống thị trường tài chính và dịch vụ tài chính để tăng cường điều tiết vĩ mô của Nhà nước và thực hiện giám sát hiệu quả các hoạt động trên thị trường; thúc đẩy sự phát triển của hệ thống các thị trường tài chính theo chiều sâu trên cơ sở đa dạng hóa các định chế tài chính, các hàng hóa trên TTTC. Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý để phát triển đồng bộ thị trường dịch vụ kế toán, kiểm toán, định mức tín nhiệm, tư vấn thẩm định giá, tư vấn thuế, đại lý hải quan. Triển khai thực hiện có hiệu quả Luật kiểm toán độc lập. Tiếp tục phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động, vai trò của các hiệp hội nghề nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, kế toán, kiểm toán, giá, thuế và hải quan.

Hai là gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu để nâng cao năng lực tài chính thông qua việc cổ phần hoá, phát hành cổ phiếu và tiến hành trích lập dự phòng chung để tăng nguồn vốn tự có.

Ba là đa dạng hoá nguồn vốn hoạt động thông qua việc liên doanh liên kết với các công ty bảo hiểm, các nhà cung ứng trong và ngoài nước, các định chế tài chính để tạo nguồn cho thuê theo hình thức cho thuê hợp vốn, cho thuê trả góp hoặc gửi vốn có kỳ hạn tại công ty với mức lãi suất hợp lý.

Bốn là triển khai nghiệp vụ bán các khoản phải thu từ các hợp đồng CTTC cho các định chế tài chính.

Năm là tăng nguồn vốn kinh doanh bằng việc sử dụng phương thức mua hàng trả chậm.

Sáu là đẩy mạnh phát hành trái phiếu để thu hút nguồn vốn từ nền kinh tế thông qua thị trường chứng khoán.

Bảy là đa dạng hoá các hình thức cho thuê tài chính như mua và cho thuê lại, cho thuê hợp vốn đồng thời mở rộng các hình thức cung cấp dịch vụ như cho thuê giáp lưng, cho thuê vận hành, cho thuê uỷ thác, tư vấn và bảo lãnh liên quan đến hoạt động CTTC. Ngoài ra, cần đa dạng hoá phương thức tính tiền thuê để cho phù hợp với mọi đối tượng khách hàng.

Tám là nâng cao chất lượng thẩm định bao gồm thẩm định tài sản thuê, dự án thuê và khách hàng thuê. Đồng thời, tăng cường quản lý tài sản trong và sau khi cho thuê và tích cực xử lý nợ xấu và kiểm soát nợ xấu phát sinh để cơ hướng xử lý như cơ cấu lại khoản nợ và có hướng giải quyết để giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra. Để làm được điều này các công ty phải hoàn thiện quy trình và tuân thủ quy trình và quan trọng hơn hết là phải nâng cao năng lực chuyên môn và đạo

đức cho nhân viên.

Chín là xây dựng quan hệ đối tác kinh doanh với các chủ thể liên quan. Phương châm đối với nhóm khách hàng này là “chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công” nhằm tập trung giải quyết hai vấn đề lớn là đảm bảo khả năng thực hiện tốt nhất mối quan hệ giữa công ty với khách hàng thuê cho đến khi hợp đồng cho thuê tài chính được thanh lý và tạo nguồn vốn cho công ty trong quá trình hoạt động. Do đó, các công ty cần xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với các công ty bảo hiểm, nhà sản xuất, tổ chức cung ứng tài sản cho thuê, và các định chế tài chính.

Mười là đẩy mạnh chiến lược marketing. Công tác quảng cáo, tiếp thị phải làm thật bài bản, chuyên nghiệp để tạo ấn tượng cho khách hàng đến giao dịch lần đầu. Xóa dần phong cách phục vụ mang nặng dấu ấn quốc doanh, thực hiện phương châm “đi tìm khách hàng cho mình chứ không chờ khách hàng tìm đến mình”. Việc phổ biến kiến thức về CTTC cần kết hợp nhiều phương thức quảng cáo thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như: đài phát thanh, truyền hình, báo chí và internet... để từ đó nắm bắt các cơ hội tiếp xúc trực tiếp với doanh nghiệp. Các hình thức quảng cáo phải được giao cho một bộ phận riêng trong công ty chuẩn bị chu đáo tránh những lỗi sai sót gây ảnh hưởng không tốt đến hình ảnh công ty.

Kết luận

Sự phát triển hoạt động CTTC không những làm đa dạng nguồn tài trợ vốn cho nền kinh tế mà còn làm hoàn thiện hệ thống tài chính ở VN. Do đó, việc nghiên

cứu và đánh giá thực trạng hoạt động CTTC ở VN trong thời gian qua để có những đánh giá những thành tựu, hạn chế và những nguyên nhân qua đó tìm ra giải pháp để phát triển hoạt động này trong tương lai là việc làm hết sức có ý nghĩa trong điều kiện ở VN hiện nay. Đề hoạt động CTTC phát triển không chỉ đơn thuần thực hiện các giải pháp nêu trên mà điều quan trọng đó là thay đổi nhận thức và tư quy của các cấp lãnh đạo và doanh nghiệp đối với hoạt động CTTC ●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Đoàn Thanh Hà, (3/2009), “Thực trạng, tiềm năng và giải pháp cho thuê tài chính ở VN hiện nay”, *Tạp chí Ngân hàng*.
- Đoàn Thanh Hà, (10/2001), “Đi tìm lời giải cho hoạt động cho thuê tài chính ở VN hiện nay”, *Tạp chí Tài chính*.
- Đoàn Thanh Hà (11/2000), “Cho thuê tài chính – giải pháp về vốn để đổi mới công nghệ cho các doanh nghiệp”, *Tạp chí Tài chính*.
- Nguyễn Thị Thu Hương (2005), “Bàn về rủi ro và biện pháp hạn chế rủi ro trong tín dụng thuê mua”, *Tạp chí Ngân hàng*.
- Đoàn Minh Lễ (2007), “Một số giải pháp hạn chế rủi ro trong cho thuê tài chính”, *Tạp chí Ngân hàng*.
- Hoàng Ngọc Tiến (1999), “Mở rộng đầu tư đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ thông qua hoạt động cho thuê tài chính”, *Tạp chí Ngân hàng*.
- Hoàng Ngọc Tiến (2004), “Rủi ro trong hoạt động cho thuê tài chính”, *Tạp chí Thị trường tài chính – tiền tệ*.
- Ngân hàng Nhà nước VN (2004), Hội nghị tuyên truyền, quảng bá hoạt động cho thuê tài chính tại VN.
- Ngân hàng Nhà nước (2007, 2008, 2009, 2010, 2011), *Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động các tổ chức tín dụng trên địa bàn TP. HCM*.
- The World Bank (1996), *Leasing in Emerging Markets*, IFC lesson of experience series, Washington D.C.-