



# BÀN VỀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH VIỆT NAM

TS. ĐẶNG VĂN DÂN - Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

*Thị trường cho thuê tài chính ra đời và phát triển ở Việt Nam đến nay đã gần 20 năm. Bài viết tập trung phân tích đánh giá những nhân tố tác động đến thị trường cho thuê tài chính ở Việt Nam, đề xuất những giải pháp cho việc chấn chỉnh và phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam, đứng trên góc độ việc cản làm của các công ty cho thuê tài chính.*

## Những nhân tố tác động đến thị trường cho thuê tài chính Việt Nam

### Nguồn vốn kinh doanh

Quy mô vốn của các công ty cho thuê tài chính (CTTC) sẽ định hình khả năng và giới hạn tài trợ khi công ty hoạt động. Theo đó, với quy định đưa ra từ Thông tư 36/2014/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành để hướng dẫn các quy định của Luật các tổ chức tín dụng (TCTD) 2010, toàn bộ các công ty CTTC chỉ được tài trợ tối đa cho một khách hàng trong hạn mức 25% vốn tự có, chính điều này đã hạn chế phần nào quy mô kinh doanh của các công ty CTTC.

Một nhân tố thuộc về nguồn vốn tiếp theo là độ đa dạng cơ cấu nguồn vốn đầu vào của các công ty CTTC chưa cao. Căn cứ theo luật định hiện hành, các công ty CTTC chỉ được tiếp cận với kênh huy động từ các TCTD hoặc qua phát hành trái phiếu. Trong giai đoạn hiện nay, với tiềm lực và uy tín của mình, các công ty CTTC hoàn toàn chưa được công chúng đề cao để từ đó sử dụng kênh phát hành trái phiếu có hiệu quả. Trong bối cảnh đó, các công ty CTTC chỉ tiếp cận nguồn vốn từ hệ thống các TCTD. Điều này chứng minh cho sự hạn chế trong cơ cấu nguồn vốn huy động.

Đi kèm với hạn chế trong kênh huy động, chi phí huy động vốn cao tác động đến lãi suất đầu ra của các công ty CTTC và làm cho lãi suất này cũng cao hơn tương ứng. Điều này xuất phát từ việc các công ty CTTC đã huy động nguồn vốn trung và dài hạn

từ các TCTD khác và phải chấp nhận chi phí cao - thể hiện qua mức lãi suất không hề thấp.

### Hệ thống sản phẩm, dịch vụ cung cấp

Độ đa dạng của các sản phẩm, dịch vụ mà công ty CTTC cung cấp vẫn dừng lại ở mức hạn chế. Với bất kỳ một DN nào, việc cung ứng đa dạng hàng hoá để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng sẽ mang lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh cao hơn rất nhiều. Tuy nhiên, với hệ thống các công ty CTTC tại Việt Nam thì điều này dường như khó thực hiện khi mà các giao dịch CTTC chỉ được phép áp dụng với tài sản là động sản như máy móc, thiết bị... mà chưa được phép tiếp cận đến bất động sản như thực tế diễn ra tại thị trường CTTC của nhiều nước. Chính hàng hoá thiếu tính đa dạng và chưa thoả mãn tốt nhất khách hàng vô hình trung lại tạo ra thêm một hạn chế cho sự phát triển của thị trường CTTC.

Một nhân tố cũng thuộc về sản phẩm, dịch vụ của công ty CTTC đó chính là chất lượng. Cụ thể, chất lượng của sản phẩm dịch vụ CTTC nằm ở khả năng phục vụ của công ty CTTC, phong cách tác nghiệp, quy trình và các thủ tục trong giao dịch... Có thể khẳng định hiện nay, tính cạnh tranh cao của nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế luôn đòi hỏi chất lượng sản phẩm dịch vụ phải được quan tâm hàng đầu nếu muốn bản thân công ty và thị trường CTTC ổn định và phát triển.

### Quy trình kinh doanh

Cũng giống như các hình thức cấp tín dụng khác, quy trình CTTC đóng một vai trò rất quan trọng trong việc thu hút khách hàng, đảm bảo hiệu quả và nâng cao tính an toàn, bền vững cho các công ty CTTC. Quy trình này có tác động thể hiện ở các mặt: *Thứ nhất*, quy trình thu thập thông tin, xử lý hoàn tất hồ sơ CTTC phải linh hoạt, nhanh chóng và đặc biệt phải tuân thủ luật định chặt chẽ. Nếu đảm bảo được các yêu cầu này, từ việc làm vừa lòng khách hàng, duy trì tính an toàn hiệu quả trong giao dịch, các công ty CTTC sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh rất nhiều. *Thứ hai*, quy trình thẩm định dự án thuê tài chính cần được thực hiện kỹ lưỡng, chính xác để đánh giá khách quan nhất về khách hàng, ở khả năng và thiện chí trả nợ. *Thứ ba*, giai đoạn theo dõi và giám sát khách hàng sau khi thuê cũng phải bắt buộc đảm bảo. Có điều kiện bao quát được tình hình của khách hàng thì công ty CTTC mới qua đó chủ động với những điều chỉnh kịp thời.

**Chiến lược tiếp thị, quảng bá sản phẩm**

Với những kênh tiếp thị, quảng bá được đầu tư đúng mức, đúng cách, hình ảnh về sản phẩm dịch vụ của công ty CTTC sẽ trở nên phổ biến hơn với công chúng. Thị trường CTTC hiện nay chưa được sự đón nhận rộng rãi từ phía các DN, mạng lưới hoạt động toàn hệ thống còn hạn chế, từ đó có thể thấy việc truyền tải thông tin đến khách hàng lại càng cần được quan tâm hơn.

**Nguồn nhân lực**

Nguồn nhân lực trong các công ty CTTC đóng vai trò cực kỳ quan trọng, và về cơ bản nó được thể hiện ở hai khía cạnh tác động đến sự “phồn vinh” của công ty là năng lực tác nghiệp và phẩm chất đạo đức. Vấn đề năng lực được thể hiện ở trình độ, khả năng nắm bắt công việc của nhân viên, tầm nhìn chiến lược, khả năng điều hành của lãnh đạo. Trong khi đó, phẩm chất thể hiện trong việc tuân thủ quy tắc, chuẩn mực đạo đức, quy trình, quy chế được quy định tại công ty CTTC.

**Thực trạng phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam**

Từ khi thị trường chính thức được khởi tạo bằng sự ra đời của công ty CTTC Quốc tế Việt Nam (VILC) vào năm 1996, thì tính đến thời điểm giữa năm 2015, theo NHNN, cả nước có 11 công ty CTTC với giấy phép hoạt động còn hiệu lực. Trong số này có 7 công ty là công ty con của các NHTM, 3 công ty 100% vốn nước ngoài và 1 công ty trực thuộc tập đoàn Vinashin. Hầu hết các công ty CTTC tại Việt Nam hiện đang hoạt động tại 2 trung tâm phát triển nhất của đất nước là

TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Các công ty CTTC thuộc khối công ty con của NHTM tận dụng hệ thống, mạng lưới của ngân hàng mẹ để mở rộng phạm vi thông qua uỷ thác đến các chi nhánh ngân hàng; nhận hỗ trợ hoạt động về vốn, chiến lược kinh doanh và đôi khi là cả nguồn nhân lực từ ngân hàng mẹ.

Xét về quy mô vốn, hiện nay công ty CTTC Ngân hàng Công thương Việt Nam (VietinBank Leasing) đứng đầu hệ thống với mức vốn điều lệ 800 tỷ đồng, trong khi đó các công ty CTTC còn lại có mức vốn điều lệ đều trên 200 tỷ đồng. Thử làm một phép so sánh về số lượng, về quy mô vốn, về phạm vi phủ sóng thì rất dễ đi đến kết luận rằng hệ thống các công ty CTTC quá nhỏ bé trong tương quan với hệ thống NHTM. Chính bởi sự nhỏ bé đó, các công ty CTTC bị giới hạn về khả năng tài trợ cho các dự án lớn có tính khả thi cao, từ đó mà phân khúc DN vừa và nhỏ là đối tượng khách hàng trọng tâm mà các công ty CTTC nhắm vào.

Theo thống kê của Hiệp hội CTTC Việt Nam (VILEA), trong tổng số 8 thành viên của Hiệp hội thì tính đến hết năm 2014, 4/8 công ty CTTC hoạt động

**Theo thống kê của Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam (VILEA), trong tổng số 8 thành viên của Hiệp hội, tính đến hết năm 2014, 4/8 công ty cho thuê tài chính hoạt động có hiệu quả và không có lỗ lũy kế là: VietinBank Leasing, Vietcombank Leasing, ACB Leasing và Sacombank Leasing.**

có hiệu quả và không có lỗ lũy kế là: VietinBank Leasing, Vietcombank Leasing, ACB Leasing và Sacombank Leasing. Các công ty CTTC trong diện tái cơ cấu gồm: Vinashin Leasing, Agribank Leasing I và Agribank Leasing II.

Cũng theo NHNN, đến cuối năm 2014, tổng dư nợ và tài sản có của loại hình CTTC đã ngày càng giảm theo thời gian. Đáng chú ý, giá trị vốn tự có đang giảm sâu và có những công ty đã âm vốn chủ sở hữu với số tiền khá lớn. Cùng với đó, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) của toàn hệ thống chỉ ở mức rất thấp là 3,35% so với yêu cầu về tỷ lệ này dành cho các TCTD là 9%. Áp lực phải chuyển đổi hoặc thậm chí “xoá sổ” các công ty CTTC yếu kém đang hiện hữu trước mắt.

**Đánh giá thị trường**

**Những mặt tích cực**

*Thứ nhất*, qua gần 20 năm hình thành và phát triển, phải khẳng định CTTC đã gặt hái được những thành quả nhất định, trở thành một kênh truyền dẫn vốn trung và dài hạn, đáp ứng nhu cầu đầu tư



phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao năng lực sản xuất cho các DN Việt Nam.

*Thứ hai*, với các sản phẩm dịch vụ mà các công ty CTTC mang lại, các DN, kể cả DN còn non trẻ vừa mới thành lập hay những DN nhỏ không đáp ứng được tài sản đảm bảo, đều có cơ hội tiếp cận và từ đó áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến hiện đại nhất vào trong sản xuất kinh doanh. Các hoạt động tư vấn giúp chuyển giao công nghệ, hay truyền tải kinh nghiệm quản trị cũng sẽ đi kèm theo các sản phẩm dịch vụ CTTC, giúp DN gia tăng đáng kể lợi ích ở vị trí khách hàng.

*Thứ ba*, việc cho ra đời thị trường CTTC thực sự đã đánh dấu thêm một bước phát triển mới cho thị trường tài chính Việt Nam, làm rõ nét hơn hình ảnh chuyển mình tiệm cận với thị trường tài chính quốc tế, tương xứng với lộ trình hội nhập quốc tế của đất nước.

### **Những mặt hạn chế**

*Thứ nhất*, phạm vi hoạt động và quy mô nguồn vốn trong hệ thống các công ty CTTC là quá hẹp và nhỏ, đặc biệt khi so sánh với hệ thống NHTM. Vấn đề huy động vốn cũng đang là bài toán khó với các công ty CTTC.

*Thứ hai*, hàng hoá trên thị trường CTTC rất khó giúp đảm bảo khả năng cạnh tranh với ngân hàng do tính đa dạng còn thấp. Theo quy định thì công ty CTTC chỉ cung cấp sản phẩm dịch vụ gắn với động sản, trong khi đó ngân hàng lại có muôn vàn phương án cho khách hàng lựa chọn để từ đó làm thoả mãn và hút khách hàng về phía mình. Sự lấn át của các NHTM đối với các công ty CTTC quả thực rất lớn và rất mạnh.

*Thứ ba*, có đến 50% công ty CTTC vốn nội hoạt động không hiệu quả, thua lỗ kéo dài. Con số quá lớn này là dấu hiệu của sự suy giảm niềm tin trong mắt công chúng, sự phát triển của thị trường CTTC đứng trước nhiều nguy cơ.

*Thứ tư*, hành lang pháp lý cho thị trường CTTC còn lỏng lẻo, gây ra nhiều vướng mắc và không ít khó khăn đối với hoạt động của các công ty CTTC.

### **Định hướng phát triển thị trường trong tương lai**

Gắn trong bối cảnh như vừa phân tích, chiến lược phát triển thị trường CTTC trong tổng hoà thị trường tài chính ở Việt Nam cần tập trung vào những yếu tố định hướng chủ đạo sau:

- Củng cố và duy trì hệ thống tài chính quốc gia lành mạnh, qua đó hỗ trợ khai thác đúng tiềm năng và tăng trưởng sản xuất kinh doanh của DN, hấp dẫn các nguồn vốn bên ngoài và đa dạng các công cụ tài chính nhằm huy động tất cả nguồn lực hướng

tới mục đích phát triển kinh tế.

- Ban hành, chấn chỉnh đồng bộ và có hệ thống khuôn khổ pháp lý cho thị trường tài chính nhằm tạo ra một môi trường minh bạch, chặt chẽ, bao quát và dự trù được các tình huống diễn ra.

- Thực hiện tái cơ cấu toàn diện hệ thống tài chính, đề cao tính an toàn, hiệu quả và lành mạnh của thị trường tài chính; có chế độ ưu tiên vốn cho các dự án trọng điểm có nhiều lợi ích và tính khả thi cao; đồng thời tích cực hỗ trợ bộ phận DN vừa và nhỏ.

- Phấn đấu trong việc phát triển và đưa hoạt động CTTC lên vị trí cao hơn, gắn liền với tính phổ biến và hiệu quả cao, từng bước tiến tới thay thế dần hoạt động mua hàng trả góp trong đầu tư máy móc thiết bị, giúp liên tục theo sát và cập nhật những tiến bộ khoa học công nghệ.

### **Giải pháp hoàn thiện nguồn cung**

#### **Đa dạng hoá nguồn vốn đầu vào**

Việc khai thác hiệu quả nguồn vốn giá rẻ, tương ứng với đầu ra đầy tính cạnh tranh sẽ góp phần tích cực thu hút khách hàng, gia tăng đáng kể lợi nhuận hoạt động cho công ty CTTC. Hiện nay, nguồn vốn chủ yếu của công ty CTTC chỉ dừng lại ở vốn vay và trong một thị trường tài chính rộng lớn, các công ty có thể tiếp cận và sử dụng các kênh huy động sau:

- *Phát hành trái phiếu*: Ngày càng được nhiều DN lựa chọn triển khai do những điểm cộng của phương thức này và định hướng trong tương lai kênh trái phiếu DN được Nhà nước tạo điều kiện hỗ trợ tốt hơn. Tuy nhiên, việc huy động qua phát hành trái phiếu dài hạn thực tế còn phụ thuộc rất nhiều vào độ tín nhiệm của công ty CTTC, vào sự hấp dẫn ở các đặc điểm gắn với trái phiếu như lãi suất, tính thanh khoản và một số điều khoản đính kèm khác.

- *Thực hiện liên doanh, liên kết*: Phối hợp với đối tác là các DN, hay các TCTD, công ty CTTC có thể chuyển đổi qua mô hình hoạt động thích hợp và gia cố năng lực tài chính cũng như sức cạnh tranh trên thị trường. Về phần này các công ty CTTC hoàn toàn có thể học hỏi kinh nghiệm của các NHTM khi mà các ngân hàng đã và đang ứng dụng rất tốt việc liên doanh, liên kết trong thời kỳ hội nhập hiện nay.

- *Tiếp cận nguồn vốn từ nước ngoài*: Thông qua các tổ chức kinh tế, tài chính ngoài nước, các TCTD nói chung và công ty CTTC nói riêng hoàn toàn có thể khai thác nguồn vốn nước ngoài mang tính chất hỗ trợ cho các DN tại Việt Nam. Vị thế trung gian của các công ty CTTC sẽ giúp họ tiếp cận và tận dụng được nguồn vốn thường có lãi suất thấp này.

- *Xác định và duy trì tỷ lệ ký quỹ hợp lý:* Mức ký quỹ trong giao dịch CTTC đều được các công ty CTTC tận dụng do lãi suất mà họ đưa ra cho khách hàng gần như là 0%. Tuy nhiên, phải nhận thức được nguồn vốn này thực tế đã gánh một khoản chi phí lớn là làm giảm đi tính cạnh tranh của CTTC so với nghiệp vụ tín dụng khác của NHTM. Bởi lẽ đó mà các công ty CTTC phải xác định một mức ký quỹ hợp lý với những đặc điểm đi kèm có tham chiếu lãi suất phù hợp, đặc biệt là lãi suất trên hợp đồng CTTC. Không vì một cái lợi hiển hiện trước mắt mà quên đi nhiều lợi ích tiềm ẩn lâu dài.

### **Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ CTTC**

- *Triển khai đa dạng các hình thức tài trợ trong CTTC:* Mỗi hình thức có những ưu điểm và sự tương ứng nhất định với nhu cầu của một đối tượng khách hàng cụ thể. Vì thế, việc có nhiều hình thức tài trợ sẽ giúp công ty CTTC đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng và giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Bên cạnh cho thuê 3 bên truyền thống, công ty CTTC có thể áp dụng hình thức mua và cho thuê lại, cho thuê giáp lưng... để mở rộng thị trường hơn.

- *Nghiên cứu cung ứng sản phẩm dịch vụ trọn gói cho khách hàng:* Các công ty CTTC nên chú trọng hơn nữa vào đầu tư nguồn lực nhằm vào các dịch vụ đi kèm về tư vấn công nghệ, quản trị, hỗ trợ bảo trì tài sản... Với vị thế trung gian trong giao dịch mua bán tài sản thuê, công ty CTTC có thể phát triển quan hệ với các nhà cung cấp lớn nhằm đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng.

- *Phát triển sản phẩm cho thuê vận hành:* Hình thức cho thuê này hay đi song hành với CTTC, được quy định khá chi tiết trong Quyết định số 731/2004/QĐ-NHNN ban hành quy chế về hoạt động cho thuê vận hành của các công ty CTTC. Song, thực tế giao dịch sản phẩm này tại Việt Nam vẫn còn rất hạn chế, nếu không muốn nói là đã bị bỏ qua. Việc đẩy mạnh triển khai cho thuê vận hành sẽ tạo thêm điều kiện cho các công ty CTTC đáp ứng hơn nữa đòi hỏi của khách hàng.

### **Mở rộng thị trường kinh doanh**

- *Về địa lý:* Việc mở rộng khu vực hoạt động CTTC là cần thiết, trong đó tập trung vào các khu vực kinh tế trọng điểm được Nhà nước định hướng phát triển: khu vực miền Nam (TP. Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Bình Dương, Đồng Nai, Long An...), khu vực miền Bắc (Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh...), khu vực miền Trung (Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Bình Định...). Tại các địa phương này, các công ty CTTC có thể mở thêm các chi nhánh, kết hợp nhận định đầu là thế mạnh phát triển của vùng để đưa ra chiến

lược kinh doanh phù hợp.

- *Về hệ thống khách hàng:* So với các nước khác, phạm vi khách hàng sử dụng sản phẩm CTTC và loại tài sản trong giao dịch cho thuê tại Việt Nam còn khá hạn hẹp. Bởi thế, các công ty CTTC nên cân nhắc mở rộng thêm hoạt động cung ứng cho các nhóm khách hàng thuộc các ngành mới, các lĩnh vực mới với các tài sản nằm trong danh mục được đa dạng hoá.


### **Xây dựng quy trình đơn giản, hiệu quả**

Giải pháp này sẽ giúp đem lại sự tiện lợi cao nhất cho khách hàng và từ đó gia tăng năng lực thu hút khách hàng của công ty CTTC. Cũng như nhiều dịch vụ tài chính khác, vấn đề quy trình thủ tục giao dịch thường là một cản trở không nhỏ, tuy nhiên nếu tinh giản hợp lý, đồng thời đảm bảo an toàn sẽ mang lại hiệu quả rất lớn.

### **Phát triển nguồn nhân lực**

Cũng giống như mọi tổ chức khác, phát triển nguồn nhân lực cho các công ty CTTC là một yếu tố gần như bắt buộc trong quá trình hoạt động. Với đặc thù nghiệp vụ CTTC, đặc biệt ở tính mới mẻ, yêu cầu về chất lượng nhân lực đôi khi còn cao hơn nhiều ngành nghề khác. Bên cạnh đó, thị trường việc làm CTTC cũng không thực sự sôi động và hấp dẫn như thị trường tín dụng của ngân hàng nên từ đó vấn đề giữ chân nhân sự cũng cần được quan tâm.

### **Nâng cao vai trò của Hiệp hội CTTC**

Cho đến thời điểm hiện tại, Hiệp hội CTTC Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng to lớn ấy. Chính vì thế, để đóng góp vào công cuộc phát triển chung cho thị trường CTTC thì tất cả các thành viên trong Hiệp hội phải tham gia tích cực hơn, cố gắng phấn đấu nhằm hoàn thành mục tiêu và sứ mệnh hoạt động của Hiệp hội. 

### **Tài liệu tham khảo:**

1. Ngân hàng Nhà nước (2014), Thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài;
2. Nguyễn Minh Kiều (2008), Nghiệp vụ ngân hàng, NXB Thống kê, TP. Hồ Chí Minh;
3. Quốc Hội (2010), Luật các TCTD;
4. Các website của Ngân hàng Nhà nước, Tổng cục thống kê.