

# Phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam: giải pháp trên góc độ công ty cho thuê tài chính

TS. Đặng Văn Dân

Trường Đại học Ngân hàng Tp. Hồ Chí Minh

Th.S. Lê Thị Chúc Ly

Trường Đại học Ngân hàng Tp. Hồ Chí Minh

**T**hị trường cho thuê tài chính (CTTC) ra đời và phát triển ở Việt Nam từ khá lâu, đến nay đã gần 20 năm. Trái dài theo chừng ấy thời gian, hoạt động của thị trường có thể nói đã đạt được những thành công nhất định, hỗ trợ rất nhiều cho nền kinh tế, song cũng gặp phải không ít những khó khăn, bất cập khiến cho tương lai của các công ty CTTC và của thị trường bị phủ trong gam màu tối. Trước thực tế này, bài viết sẽ tập trung vào một số phân tích nhằm tạo cơ sở để xuất hiện những giải pháp cho việc chấn chỉnh và phát triển thị trường CTTC Việt Nam, đứng trên góc độ việc cần làm của các công ty CTTC - chủ thể đáp ứng nguồn cung cho thị trường. Các phân tích này sẽ lần lượt đi từ tác động của các công ty CTTC đối với thị trường, sau đó là thực trạng kèm theo đánh giá về diễn biến trên thị trường CTTC Việt Nam - vốn dĩ đầy tiềm năng tại một đất nước mà số lượng doanh nghiệp tăng như vũ bão, trong đó thể áp đảo thuộc về bộ phận doanh nghiệp vừa và nhỏ.

## 1. Tác động của nguồn cung đến thị trường cho thuê tài chính

Khi tiến hành phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hưng thịnh của thị trường CTTC, về mặt lý luận có thể kể các nhân tố thuộc về khách hàng, tức bên đi thuê khi họ là chủ thể trực tiếp tạo ra nguồn cầu cho thị trường; hay các nhân tố thuộc phía môi trường ví mô như tình hình tăng trưởng kinh tế, lãi suất, lạm phát... Nhưng với những quốc gia mà tình hình giao dịch chưa thực sự sôi động, chưa tương xứng với tiềm năng hiện có thì nhân tố quan trọng hơn cả ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường CTTC lại nằm ở bản thân các công ty CTTC. Hướng đi và chính sách của các công ty CTTC sẽ đóng vai trò thu hút, dẫn dắt và từ đó quyết định vận mệnh của họ và "sức khỏe" của cả thị trường.

i) Nhân tố về 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 hàng 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.

ii) Nhân tố về hệ thống sản phẩm, dịch vụ cung cấp: Trước tiên phải kể đến độ đa dạng của các sản phẩm, dịch vụ mà công ty CTTC cung cấp vẫn dừng lại ở mức hạn chế. Rõ ràng là với bất kỳ một doanh nghiệp 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.

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.

iii) Nhân tố về nguồn vốn kinh doanh: Quy mô vốn của các công ty 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 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 tổ chức tín dụng (TCTD) hoặc qua phát hành trái phiếu. Để thấy 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 như thế, 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.

iv) Nhân tố về 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. Trong đó 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.

v) Nhân tố về 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 doanh nghiệp, 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.

## 2. Thực trạng phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam

Kể 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 30/06/2015, 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 còn lại 1 công ty trực thuộc tập đoàn Vinashin. Hầu hết các công ty CTTC tại Việt Nam đều 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 doanh nghiệp vừa và nhỏ là đối tượng khách hàng trọng tâm mà các công ty CTTC nhằm vào. Theo đó, tính đến tháng 09/2015, doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 97,5% trong tổng số doanh nghiệp tại Việt Nam và tạo ra từ 45%-50% khối lượng hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu, trong năm 2014 đóng góp 40% GDP, 30% thu nộp ngân sách và 30% kim ngạch xuất khẩu.

### 2.1. Mặt tích cực

+ Với các sản phẩm dịch vụ mà các công ty CTTC mang lại, các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp còn non trẻ vừa mới thành lập hay những doanh nghiệp 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 doanh nghiệp gia tăng đáng kể lợi ích ở vị trí khách hàng.

+ 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.

+ 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 doanh nghiệp Việt Nam.

### 2.2. Mặt hạn chế

+ 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.

+ 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, trong bối cảnh đầu ra luôn bật lên với việc dư nợ CTTC thấp, thị phần trên thị trường tín dụng còn rất hạn chế.

+ 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. Tiến không được, lùi không xong, nhiều trường hợp các công ty CTTC rơi vào bế tắc.

+ 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.

**3. Giải pháp hoàn thiện nguồn cung**

- 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. 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... 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.

- Đa dạng hoá nguồn vốn đầu vào: Hiện tại 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: Một là, Phát hành trái phiếu: ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn triển khai do những điểm cộng của phương thức này và định hướng trong tương lai kênh trái phiếu doanh nghiệp được Nhà nước tạo điều kiện hỗ trợ tốt hơn. Hai là, Thực hiện liên doanh, liên kết: phối hợp với đối tác là các doanh nghiệp, 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. Ba là, 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 doanh nghiệp 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. Bốn là, 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.

- Mở rộng thị trường kinh doanh CTTC: Về địa lý: thực tế diễn ra trên thị trường hiện nay, địa bàn hoạt động của các công ty CTTC chỉ tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội, kéo theo nhiều khu vực có tiềm năng không được chú ý tới trong khi tại 2 thành phố lớn này mức độ cạnh tranh lại khá cao. 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.

- Nâng cao vai trò của Hiệp hội CTTC: Ngược thời gian trở về lúc trước khi Hiệp hội ra đời, giới chuyên môn đặt rất nhiều niềm tin vào tổ chức này. Tuy nhiên, phải thừa nhận rằng 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.

- 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.

- Xây dựng quy trình CTTC 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.

**4. Kết luận**

Việc ra đời và phổ biến của thị trường CTTC là điều tất yếu trong tiến trình hoàn thiện hệ thống tài chính của Việt Nam. Tuy thị trường có gặp phải khó khăn ở hiện tại, nhưng tin rằng với sự nỗ lực và hướng đi hợp lý của toàn hệ thống, đặc biệt là bản thân các công ty CTTC thì thị trường sẽ sớm trở về quỹ đạo phát triển trong tương lai, phát huy tối đa vai trò của một kênh truyền dẫn vốn trung dài hạn hiệu quả đến các chủ thể trong nền kinh tế./.

**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 tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
2. Nguyễn Minh Kiều (2008), Nghiệp vụ ngân hàng, Nhà xuất bản Thống kê, Tp. Hồ Chí Minh.
3. Quốc Hội (2010), Luật các tổ chức tín dụng.