

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÁC CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM

Mã số: 94.2BAdm.22

Vũ Xuân Dũng

Trường Đại học Thương mại

Email: vuxuandung2015@gmail.com

Ngày nhận: 22/03/2016

Ngày nhận lại: 11/04/2016

Ngày duyệt đăng: 10/5/2016

Mặc dù đã được ra đời và hoạt động trong nhiều năm, song cho đến nay, các công ty cho thuê tài chính (CTTC) ở Việt Nam lại đang hoạt động kém hiệu quả, chưa có được sự phát triển cần thiết như kỳ vọng ban đầu. Các công ty CTTC ở Việt Nam hiện còn nhỏ bé về quy mô vốn điều lệ, hạn chế về kết quả kinh doanh, khả năng huy động vốn còn giới hạn, nợ xấu cao, hoạt động thiếu an toàn. Những hạn chế này được bắt nguồn từ cả những nguyên nhân khách quan bên ngoài và những nguyên nhân chủ quan từ phía các công ty CTTC. Trong khuôn khổ bài viết, tác giả sẽ tổng hợp, đánh giá thực trạng hoạt động và phân tích các nguyên nhân yếu kém của các CTTC ở Việt Nam trong thời gian qua, trên cơ sở đó, đưa ra một số gợi ý cho việc định hướng giải pháp và chính sách nhằm khắc phục các hạn chế và thúc đẩy loại hình doanh nghiệp này phát triển trong thời gian tới.

Từ khóa: cho thuê tài chính, công ty cho thuê tài chính.

Cho đến nay, hoạt động cho thuê tài chính đã và đang được triển khai ở trên 80 nước phát triển và đang phát triển với tổng dư nợ cho thuê khoảng trên 500 tỷ USD, chiếm khoảng 12,5% tổng đầu tư tư nhân trên toàn thế giới [8]. Ở Việt Nam, hoạt động CTTC đã được các công ty CTTC chính thức triển khai gần 20 năm và đã thu được những thành tựu nhất định, đã góp phần giải quyết bài toán cung ứng vốn trung và dài hạn dưới hình thức tài trợ tài sản thuê cho các tổ chức và cá nhân không đáp ứng đủ các điều kiện để vay vốn của các NHTM. Tuy vậy, các công ty CTTC đã và đang gặp phải những khó khăn, vướng mắc rất lớn. Nhiều công ty CTTC hoạt động cầm chừng, kinh doanh yếu kém, nợ xấu cao, bị thua lỗ kéo dài, bị giảm vốn chủ sở hữu. Những yếu kém này đã và đang đe dọa đến sự tồn tại và phát triển của bản thân các CTTC, đồng thời tạo ra những bất ổn trong hệ thống tài chính quốc gia.

1. Thực trạng hoạt động của các công ty cho thuê tài chính

Những kết quả đạt được

Có thể nhìn nhận thực trạng hoạt động của các công ty CTTC ở Việt Nam trong thời gian qua trên những mặt cơ bản như sau:

- Về số lượng công ty CTTC tham gia hoạt

động: theo công bố của NHNN, tính đến cuối năm 2015, Việt Nam có 11 công ty CTTC tham gia hoạt động, trong đó có 8 công ty CTTC trong nước và 3 công ty CTTC 100% vốn nước ngoài. Trong số các công ty CTTC trong nước, có 07 công ty CTTC là công ty con của các NHTM trong nước (Công ty CTTC Vietinbank; Công ty CTTC VCB; Công ty CTTC BIDV; Công ty CTTC I Agribank; Công ty CTTC II Agribank; Công ty CTTC Sacombank; Công ty CTTC ACB) và 01 công ty do một Tập đoàn kinh tế nhà nước thành lập là Công ty CTTC Công nghiệp Tàu thủy Vinashin. Quy mô vốn điều lệ của các CTTC nằm trong khoảng từ 200 tỷ đồng đến 1.000 tỷ đồng. Xét về số lượng công ty và quy mô vốn điều lệ, có thể khẳng định rằng đây là những con số rất nhỏ bé so với các NHTM trong nền kinh tế Việt Nam.

- Về tình hình huy động vốn: trong giai đoạn 2010-2015, các công ty CTTC ở Việt Nam đã huy động vốn từ các nguồn khác nhau, trong đó, nguồn vốn huy động từ chủ sở hữu là chủ yếu, khoảng trên dưới 9.000 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng từ 57,1% đến 70,2%. Các công ty CTTC cũng đã huy động vốn từ các nguồn khác nhưng kết quả đạt được còn khá khiêm tốn với quy mô vốn huy động được dao động từ trên 3.900 tỷ đồng đến trên

Bảng 1: *Vốn điều lệ của các công ty cho thuê tài chính* tính đến 31/12/2015

STT	Tên công ty	Năm thành lập	Vốn điều lệ (tỷ đồng)
1	Công ty CTTC Vietinbank (Vietinbank Leasing)	1998	1000
2	Công ty CTTC VCB (VCBL)	1998	500
3	Công ty CTTC BIDV (BLC)	1998	448
4	Công ty CTTC I Agribank (ALC 1)	1998	200
5	Công ty CTTC II Agribank (ALC 2)	1998	350
6	Công ty CTTC Sacombank (SBL)	2006	300
7	Công ty CTTC ACB (ACB Leasing)	2007	300
8	Công ty CTTC Công nghiệp tàu thủy (Vinashin Leasing)	2008	300
9	Công ty CTTC Quốc tế Việt Nam	2008	350
10	Công ty CTTC Kexim	1996	282
11	Công ty CTTC Quốc tế Chailease	2006	350

Nguồn: Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước 6.600 tỷ đồng, tương ứng với tỷ trọng từ 29,8% đến 42,9% (xem Bảng 2).

Bảng 2: *Tình hình vốn huy động của các công ty cho thuê tài chính*

Năm	Vốn huy động từ chủ sở hữu		Vốn huy động từ các nguồn khác		Tổng vốn huy động (tỷ đồng)
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	
2010	8.864.996	57,1%	6.651.545	42,9%	15.516.541
2011	8.684.718	66,0%	4.475.494	34,0%	13.160.212
2012	8.979.469	67,0%	4.426.038	33,0%	13.405.507
2013	8.976.750	68,3%	4.175.847	31,7%	13.152.597
2014	9.265.131	70,2%	3.928.908	29,8%	13.194.039
2015	9.039.910	68,3%	4.191.772	31,7%	13.231.682

Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam

- Về kết quả CTTC: các công ty CTTC đã cung cấp các sản phẩm dịch vụ CTTC cho các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh. Trong giai đoạn 2010-2015, tổng dư nợ CTTC của các công ty dao động từ trên 13.200 tỷ đồng đến trên 19.700 tỷ đồng, trong đó, chủ yếu là dư nợ của nhóm khách hàng là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh với dư nợ cho thuê đạt được từ trên 10.900 tỷ đồng đến gần 14.500 tỷ đồng, với tỷ trọng tương ứng từ 83% đến 93,2% tổng dư nợ CTTC (xem Bảng 3)

Các công ty CTTC cũng đã thực hiện cho thuê đối với nhiều loại tài sản khác nhau như cho thuê ô tô, tàu thuyền, máy xây dựng, khai khoáng, thiết bị y tế, dây chuyền sản xuất,... Trong tổng dư nợ CTTC đạt được giai đoạn 2010-2015, dư nợ CTTC đối với

tàu thuyền là chủ yếu, dao động từ trên 5.000 tỷ đồng đến trên 10.700 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng khoảng từ 38,2% đến 54,5%. Dư nợ CTTC đối với các loại tài sản là ô tô, máy xây dựng, khai khoáng và dây chuyền sản xuất chiếm tỷ trọng thấp hơn, khoảng từ 12,9% đến 15,4%. Điều đáng lưu ý là, trong khi dư nợ CTTC đối với tàu thuyền có xu hướng giảm mạnh và dư nợ CTTC đối với ô tô, máy xây dựng, khai khoáng, dây chuyền sản xuất có xu hướng giảm đi đôi chút thì dư nợ CTTC đối với các loại tài sản khác lại có xu hướng gia tăng khá rõ nét từ con số 1.196 tỷ đồng, ứng với tỷ trọng 6,1% ở cuối năm 2010 lên đến con số 2.711 tỷ đồng, ứng với tỷ trọng 20,5% vào cuối năm 2015 (xem Hình 1)

- Về kết quả kinh doanh: trong 5 năm vừa qua, phần lớn công ty CTTC trong nước hoạt động kinh doanh có lãi, điển hình là Vietinbank Leasing, VCBL, BLC, SBL và ACB Leasing. Mặc dù, một số công ty có kết quả kinh doanh thiếu ổn định, thua lỗ lớn, song đã và đang từng bước xử lý, giải quyết nợ xấu và cải thiện kết quả kinh doanh. Trong đó, Vinashin Leasing và ALC2 đã và đang giảm dần được số lỗ lũy kế (xem Bảng 4).

Những hạn chế và yếu kém

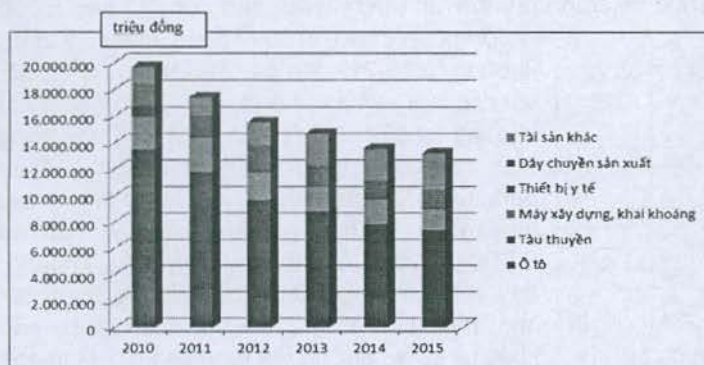
Mặc dù đã đạt được một số kết quả nêu trên, song các CTTC trong nước còn có khá nhiều hạn chế và yếu kém trong quá trình hoạt động, cụ thể:

Thứ nhất, số lượng và quy mô hoạt động của các CTTC còn khá nhỏ bé. Với khoảng thời gian chính thức vận hành hoạt động CTTC gần 20

Bảng 3: *Dư nợ cho thuê tài chính của các công ty cho thuê tài chính*

Năm	Doanh nghiệp quốc doanh		Doanh nghiệp ngoài quốc doanh		Tổng dư nợ CTTC (tỷ đồng)
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	
2010	1.433.555	7,3%	18.285.898	92,7%	19.719.453
2011	1.690.837	9,7%	15.733.763	90,3%	17.424.600
2012	1.063.340	6,8%	14.477.124	93,2%	15.540.464
2013	1.477.577	10,1%	13.209.983	89,9%	14.687.560
2014	1.580.069	11,6%	12.087.933	88,4%	13.668.002
2015	2.250.913	17,0%	10.982.275	83,0%	13.233.188

Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của Hiệp hội CTTC Việt Nam

Hình 1: Tình hình dư nợ CTTC theo loại hình tài sản của các công ty cho thuê tài chính

Bảng 4: Tình hình lợi nhuận trước thuế của các công ty cho thuê tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Công ty	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Vietinbank Leasing	81.891	100.735	101.258	89.778	83.505	55.041
2	VCBL	31.812	47.771	63.958	50.456	53.355	27.793
3	BLC	21.811	12.464	-147.507	27.492	35.581	513
4	ALC 1	-591.860	102.422	8.661	-139.639	87.099	-23.853
5	ALC 2	-3.254.846	-1.463.975	-880.734	-922.620	-603.382	-26.646
6	SBL	52.514	75.025	81.620	74.793	78.104	40.238
7	ACB Leasing	23.833	50.861	70.555	68.896	10.849	23.629
8	Vinashin Leasing	758	-511.242	-917.849	-165.279	-134.555	-60.007

Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo của Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam

năm, cho đến nay, chỉ tồn tại 8 công ty CTTC trong nước và 3 công ty CTTC nước ngoài với mức vốn điều lệ trung bình khoảng 400 tỷ đồng. Đây là những con số rất nhỏ bé so với một thị trường nhiều tiềm năng như Việt Nam.

Thứ hai, kết quả và hiệu quả kinh doanh của nhiều công ty CTTC khá thấp, còn có tình trạng bị thua lỗ kéo dài

Số liệu tổng hợp từ các báo cáo của Hiệp hội CTTC Việt Nam (xem Bảng 3) cho thấy, trong giai đoạn 2010-2015, tổng dư nợ CTTC của các công ty trong nước đã giảm liên tục qua các năm, từ con số 19.719 tỷ đồng ở năm 2010 xuống còn 13.233 tỷ đồng vào năm 2015, tương ứng với tỷ lệ giảm khoảng 32,9%. Dư nợ CTTC của hầu hết các danh mục tài sản đều biểu hiện xu hướng giảm sút liên tục, ngoại trừ loại hình tài sản khác (xem Hình 1). Sự giảm sút về dư nợ CTTC dẫn đến kết quả tất yếu là lợi nhuận của nhiều CTTC trong nước cũng giảm đi qua các năm. ACB Leasing có sự cải thiện đôi

chút về chỉ tiêu lợi nhuận trong 2 năm gần đây, trong khi đó, các công ty khác (Vietinbank Leasing, VCBL, BLC, SBL) đều có xu hướng giảm sút liên tục về lợi nhuận. Đặc biệt là có tới 3 công ty gồm ALC1, ALC2 và Vinashin Leasing bị thua lỗ kéo dài nhiều năm. Theo Hiệp hội các công ty CTTC Việt Nam, trong tổng số 8 công ty CTTC trong nước, chỉ còn 5 công ty hoạt động bình thường với dư nợ hơn 7.800 tỷ đồng, ba công ty còn lại gồm ALC1, ALC2 và Vinashin Leasing chỉ hoạt động cầm chừng, chủ yếu tập trung vào việc xử lý nợ xấu với số lượng chiếm

khoảng 75% - 99%. Tình trạng thua lỗ kéo dài không chỉ xuất hiện đối với một số công ty CTTC trong nước mà còn xảy ra đối với cả công ty CTTC nước ngoài như ANZ - V/TRAC, Kexim [5]. Năm 2013, NHNN đã thu hồi giấy phép hoạt động của Công ty CTTC ANZ/V-TRAC. Trên thực tế, công ty này đã ngừng hoạt động từ lâu và việc rút giấy phép của NHNN chỉ là để hoàn tất về mặt thủ tục.

Ngoài ra, Công ty CTTC 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[5].

Thứ ba, nhiều CTTC hoạt động thiếu an toàn

Theo thống kê của NHNN, tính đến cuối năm 2015, tổng tài sản của các công ty tài chính và CTTC ở mức gần 62.960 tỷ đồng, giảm khoảng 3,8% so với năm 2014. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) trung bình chưa đầy 0,45% và tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) trung bình chỉ ở mức 5,85%. Đối với các CTTC, tổng tài sản của nhóm công ty này ở mức gần 20.000 tỷ đồng, cũng giảm khoảng 4,1% so với năm 2014. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của nhóm CTTC trong nước ở mức 3,35%, trong khi đó, theo quy định hiện hành tỷ lệ này cần phải duy trì ở mức tối thiểu 9% (Thông tư 36/2014/TT-NHNN). Tỷ lệ dư nợ cấp tín dụng CTTC so với vốn huy động của nhóm công ty này ở mức trên 247,86% vào cuối 2015. Điều đáng lo ngại là tỷ lệ nợ xấu (nợ nhóm 3,4,5) ở mức rất cao,

trung bình trên 40%. Trong nhóm 8 CTTC trong nước, hiện nay có 5 công ty (Vietinbank Leasing, VCB, BLC, SBL, ACB Leasing) có tỷ lệ nợ xấu nằm trong giới hạn an toàn theo quy định hiện hành (<3%), số còn lại là 3 công ty (ALC1, ALC2, Vinashin Leasing) có tỷ lệ nợ xấu quá cao, dao động từ trên 79% đến 100% (xem Bảng 5). Đây cũng là những công ty chỉ hoạt động cầm chừng, đang đứng trên bờ vực phá sản.

Bảng 5: Tình hình nợ xấu của các công ty cho thuê tài chính

Đơn vị tính: %

TT	Tên công ty	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Vietinbank Leasing	0,56	2,29	3,00	2,03	2,11	2,23
2	VCBL	8,03	6,47	4,77	4,29	2,59	2,48
3	BLC	18,80	7,27	10,73	9,42	8,37	2,93
4	ALC1	59,10	71,79	68,16	73,20	71,66	79,50
5	ALC2	76,29	93,39	95,95	98,91	99,56	99,68
6	SBL	0,38	0,98	0,99	1,43	1,18	1,10
7	ACB Leasing	1,05	0,15	0,04	0,04	4,86	2,15
8	Vinashin Leasing	33,39	89,89	98,39	99,09	100,00	100,00

Nguồn: Tổng hợp từ các báo cáo thường niên của Hiệp hội CTTC Việt Nam

Thứ tư, việc quản lý, thu hồi tài sản cho thuê chưa hiệu quả và còn xảy ra những trường hợp bị mất vốn

Thời gian qua, công tác quản lý, giám sát của các công ty CTTC đối với tài sản cho thuê và thu hồi tài sản khi kết thúc hợp đồng còn nhiều hạn chế và yếu kém. Hầu hết các công ty CTTC mới chỉ tiến hành những đợt kiểm tra, giám sát tài sản cho thuê theo định kỳ hoặc theo kế hoạch xây dựng trước mà chưa thiết lập được những kênh thu thập thông tin về khách hàng thuê và tài sản cho thuê một cách hiệu quả. Do đó, nhiều trường hợp công ty CTTC không phát hiện được kịp thời tình trạng yếu kém trong khai thác sử dụng tài sản của bên thuê, khách hàng rơi vào tình trạng kinh doanh yếu kém, thua lỗ, mất khả năng trả nợ, họ đã “bỏ của chạy lấy người”, buông tài sản cho thuê để trốn nợ. Khi đó, công ty CTTC phải “truy đuổi” để thu hồi tài sản và đòi nợ. Trong quá trình theo dõi thực hiện hợp đồng, nhiều công ty CTTC tổ chức không tốt công tác thu thập và xử lý thông tin nên dẫn đến những trường hợp phát hiện sai phạm, yếu kém của bên thuê quá muộn và những biện pháp xử lý để thu hồi tài sản trở nên chậm trễ,

gây thiệt hại cho bên cho thuê. Có khá nhiều vụ việc liên quan đến việc chậm trễ trong xử lý vi phạm hợp đồng, thu hồi và thanh lý tài sản cho thuê do bên thuê mất khả năng trả nợ. Chẳng hạn, cuối tháng 3/2013, Công ty Cho thuê tài chính ALC2 đã buộc phải bắt giữ, thu hồi và bán thanh lý tàu Dynamic đã cho Công ty TNHH Thương mại - Vận tải biển Long Thịnh thuê nhưng không trả được nợ. Trong tình cảnh thị trường tàu biển ế ẩm,

giá chào bán tàu Dynamic cũng chỉ tương đương giá sắt vụn, khoảng 16 tỷ đồng và với mức giá này thì ALC2 bị thua lỗ rất lớn. Trong năm 2013, tàu Đại Phát của ALC2 cũng bị bỏ rơi ở khu neo đậu cả năm trời do công ty thuê tàu khai thác kém, không trả được nợ. Tương tự, từ năm 2010, Công ty Cho thuê tài chính ALC1 đã ngừng hoạt động cho thuê, thuê mua tàu, mà chỉ tập trung xử lý nợ xấu từ hoạt

động này[1].

Thứ năm, hoạt động huy động vốn chưa thu được kết quả mong đợi

Số liệu bảng 2 cho thấy, trong thời gian qua, các công ty CTTC chủ yếu dựa vào nguồn vốn cung cấp từ các chủ sở hữu, chiếm tỷ trọng bình quân khoảng 63,5%, việc huy động vốn từ các nguồn khác lại rất khiêm tốn. Điều này, làm cho các công ty CTTC thiếu tính chủ động về vốn. Hiện nay, các chủ sở hữu của các công ty CTTC trong nước hầu hết là các ngân hàng thương mại (chỉ duy nhất Vinashin Leasing có chủ sở là Tập đoàn Vinashin, song tập đoàn này hoạt động rất yếu kém, đang bị tái cấu trúc để tồn tại). Trong điều kiện bản thân các ngân hàng mẹ phải giải quyết bài toán huy động vốn để đáp ứng các nhu cầu sử dụng của mình, chỉ khi nào, nguồn vốn dồi dào thì họ mới bơm vốn cho các công ty CTTC trực thuộc. Do đó, các công ty CTTC sẽ bị động về vốn khi quá lệ thuộc vào nguồn vốn từ ngân hàng mẹ. Mặt khác, với sự độc lập về tài chính và với cơ chế mua bán vốn nội bộ, các ngân hàng mẹ sẽ cộng thêm mức chênh lệch lãi suất khi bơm vốn cho các công ty CTTC trực thuộc. Điều này, làm

cho chi phí huy động vốn của các công ty CTTC trực thuộc trở nên đắt đỏ hơn.

2. Nguyên nhân yếu kém của các công ty cho thuê tài chính

Thực trạng yếu kém của các công ty CTTC được bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân khác nhau, bao gồm các nhóm nguyên nhân chính sau đây:

Các nguyên nhân chủ quan:

- Năng lực quản trị rủi ro của các công ty CTTC còn hạn chế: CTTC là loại hình tín dụng dựa trên hình thức cho thuê tài sản không kèm theo các biện pháp đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của bên thuê như thế chấp hay cầm cố tài sản. Do đó, so với hình thức cho vay có đảm bảo bằng tài sản thế chấp hay cầm cố thì giao dịch CTTC có nhiều rủi ro hơn. Đối tượng khách hàng CTTC thường là những doanh nghiệp nhỏ và vừa với những hạn chế về khả năng tài chính, sự thiếu minh bạch về thông tin tài chính, năng lực quản trị yếu kém. Danh mục tài sản CTTC thường là những động sản như tàu thuyền, ô tô, máy xây dựng,... Đây là những tài sản không cố định ở một vị trí trong quá trình bên thuê sử dụng nên rất khó nắm bắt thực trạng khai thác sử dụng tài sản. Do đó, hoạt động CTTC của các công ty CTTC phải đối diện với nhiều rủi ro tiềm ẩn. Trong điều kiện đó, công tác quản trị rủi ro của các công ty CTTC lại bộc lộ nhiều bất cập và yếu kém[7]. Hầu hết các công ty CTTC đều đã thành lập bộ phận quản lý rủi ro, song hiệu quả hoạt động của bộ phận này còn rất thấp. Công tác thẩm định khách hàng còn nhiều lúng túng trong các khâu thu thập và xử lý thông tin. Nhiều công ty CTTC chưa thực hiện một cách nghiêm ngặt quy trình quản trị rủi ro, việc xem xét để ra quyết định CTTC còn dựa nhiều vào yếu tố cảm tính, chưa phân tích kỹ lưỡng mức độ rủi ro của từng dự án. Một số công ty CTTC chưa thực hiện các khâu chấm điểm và xếp hạng tín dụng đối với khách hàng đúng quy định. Ở nhiều công ty CTTC, công tác giám sát khách hàng sau cho thuê còn lỏng lẻo và chậm trễ so với quy định, nên đã không phát hiện kịp thời rủi ro, cho nên đã có trường hợp khách hàng tự ý chuyển nhượng tài sản cho bên thứ ba hoặc tài sản đã hư hỏng, gây thiệt hại cho bên cho thuê. Một số công ty CTTC chưa thực hiện chiến lược phân tán rủi ro hiệu quả, điển hình là ALC1, ALC2 và Vinashin Leasing, các công ty này đã tập trung vốn cho thuê vào một số

ít khách hàng có chung lĩnh vực kinh doanh trong tập đoàn hoặc tổng công ty và tập trung cho vay một số lĩnh vực có rủi ro cao như tàu thuyền nên đã dẫn đến tình trạng nợ xấu cao.

- Chính sách giá cho thuê chưa thực sự hấp dẫn: thông thường, giá cho thuê được biểu hiện thông qua lãi suất CTTC. Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, lãi suất CTTC hiện nay còn khá cao so với lãi suất vay vốn ngân hàng. Các công ty CTTC tính toán giá cho thuê dựa trên các dòng tiền cần phải thu hồi từ việc đầu tư vốn vào tài sản cho thuê (gồm tiền trích khấu hao tài sản thuê, phí bảo hiểm, phí quản lý,...). Nếu bỏ qua các yếu tố thủ tục, 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 NHTM[8]. Trong nhiều trường hợp, khi bên cho thuê xác định lãi suất CTTC tương đương với lãi suất đi vay NHTM để thu hồi đủ vốn đã đầu tư và đảm bảo mức lợi nhuận kỳ vọng thì thực chất lãi suất CTTC vẫn cao hơn lãi suất vay vốn ngân hàng, bởi lẽ ngoài lãi suất CTTC, bên thuê còn phải gánh chịu thêm các chi phí về lắp đặt, vận hành, bảo hiểm,... trong quá trình sử dụng tài sản thuê. Điều này làm cho hoạt động CTTC trở nên thiếu hấp dẫn đối với khách hàng. Trong khi đó, các NHTM còn có nhiều lợi thế cạnh tranh vượt trội so với các công ty CTTC như mạng lưới điểm giao dịch rộng lớn, sự phong phú về các dịch vụ đi kèm, đầu tư công nghệ hiện đại, chính sách lãi suất cho vay linh hoạt,... Điều này làm cho các công ty CTTC khó có thể mở rộng việc thu hút khách hàng và chỉ những khách hàng không tiếp cận được vốn vay ngân hàng mới tìm đến công ty CTTC.

- Phương thức cho thuê tài sản còn đơn điệu: hiện nay, các công ty CTTC mới chủ yếu triển khai phương thức cho thuê truyền thống có sự tham gia của ba bên gồm nhà cung cấp, bên cho thuê và bên thuê. Trong khi đó, các phương thức khác như mua và cho thuê lại, cho thuê hợp vốn,... lại chưa được chú trọng. Điều này vừa làm hạn chế khả năng mở rộng khách hàng, gia tăng doanh số cho thuê, vừa không tạo được tiến độ cần thiết để có thể mở rộng khả năng cho vay bổ sung vốn lưu động.

- Năng lực tài chính còn hạn chế: hiện tại, quy mô vốn điều lệ của các công ty CTTC còn khá nhỏ bé so với các ngân hàng thương mại, mặt khác,

mô hình tồn tại chủ yếu là các công ty TNHH một thành viên. Điều này đã làm giảm khả năng huy động vốn của các công ty CTTC. Với năng lực tài chính còn hạn chế như thế, trong khi các NHTM có năng lực tài chính, uy tín, các dịch vụ đi kèm,... vượt trội hơn nhiều so với các công ty CTTC thì việc triển khai các hoạt động nhận tiền gửi, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn của tổ chức tại các công ty CTTC đã gần như không thực hiện được. Do đó, các công ty CTTC mới chỉ chủ yếu vay vốn từ các chủ sở hữu và điều này làm cho họ thiếu tính chủ động, bị giới hạn về vốn và gia tăng chi phí huy động vốn.

- Hoạt động quảng bá, giới thiệu dịch vụ CTTC đến các khách hàng còn yếu: mặc dù các công ty CTTC đã có những hoạt động quảng bá, giới thiệu, xúc tiến dịch vụ CTTC đến khách hàng, song nhìn chung hoạt động này chưa được thực hiện một cách hiệu quả. Hầu hết các công ty CTTC chủ yếu dựa vào uy tín, thương hiệu của ngân hàng mẹ hay công ty mẹ của tập đoàn để quảng bá, giới thiệu và tạo dựng thương hiệu của mình. Phần lớn các công ty CTTC cũng chưa tạo dựng mối quan hệ và phối hợp tốt với các tổ chức xã hội nghề nghiệp để thực hiện có hiệu quả các chương trình quảng bá, giới thiệu các sản phẩm dịch vụ của mình.

- Trình độ, năng lực và đạo đức của một bộ phận cán bộ quản lý và người lao động trong các công ty CTTC chưa đáp ứng được đòi hỏi của thực tiễn: hiện nay, hầu hết đội ngũ nhà quản lý và nhân viên kinh doanh của các CTTC trong nước được đào tạo và rèn luyện trong môi trường hoạt động của các ngân hàng trước khi chuyển sang làm việc cho các công ty CTTC. Đây là yếu tố thuận lợi, song cũng chưa thể đáp ứng được những đòi hỏi của thực tiễn khi mà lĩnh vực CTTC có nhiều khó khăn thách thức và rủi ro lớn hơn. Theo nhìn nhận của nhiều chuyên gia, hiện nay, các công ty CTTC còn thiếu những chuyên gia giỏi, nắm vững những khoa học công nghệ mới tiên tiến, đồng thời còn thiếu những nhà quản lý giỏi có thể phát triển thị trường và điều hành kinh doanh hiệu quả. Bên cạnh đó, còn tồn tại một bộ phận cán bộ quản lý và người lao động chưa vững vàng về đạo đức nghề nghiệp nên đã để xảy ra các hiện tượng tham nhũng gây tổn thất tài sản và làm giảm uy tín của công ty mà điển

hình là một số vụ việc tiêu cực đã từng xảy ra ở ALC1 và ALC2 của Agribank.

Các nguyên nhân khách quan:

- Một số quy định pháp lý còn bất cập: khuôn khổ pháp lý hiện tại còn có những hạn chế ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và khả năng phát triển của lĩnh vực CTTC. Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng hiện hành (Luật số 47/2010/QH12) và các văn bản hướng dẫn, đối tượng CTTC mới chỉ giới hạn ở các loại tài sản là động sản như các máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải,..., trong khi đó, pháp luật chưa quy định đối tượng CTTC là các bất động sản. Quy định này không phù hợp với thông lệ quốc tế và nhu cầu của thị trường. Điều này đã làm giới hạn thị trường và khả năng phát triển của các công ty CTTC. Mặt khác, vấn đề quyền được thu hồi tài sản khi bên thuê vi phạm hợp đồng cũng là một trong những vấn đề gây nhiều băn khoăn. Mặc dù, quyền này đã được quy định trong văn bản pháp luật, song trên thực tế do môi trường pháp lý thiếu sự nghiêm minh nên quyền này gần như không thể thực hiện được vì nhiều trường hợp bên thuê không chịu giao tài sản, nếu không có sự hỗ trợ của các cơ quan thi hành pháp luật[6]. Bên cạnh đó, Luật các tổ chức tín dụng và các văn bản dưới luật 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 nên đã gây ra những tranh cãi trong quá trình thực hiện giao dịch CTTC. Do đó, đã có không ít doanh nghiệp sau khi thuê tài sản của các công ty CTTC đã tẩu tán tài sản hoặc chây ỳ không trả lại tài sản, chiếm giữ tài sản trái phép hoặc trả lại trong tình trạng tài sản hư hỏng nặng. Trong các trường hợp này, công ty CTTC có thể kiện ra tòa, nhờ đến các cơ quan nhà nước có thẩm quyền can thiệp, nhưng việc thi hành án để đòi nợ cũng rất khó khăn[3]. Thêm vào đó, mặc dù Luật Các tổ chức tín dụng cho phép công ty CTTC được phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu trung và dài hạn để huy động vốn của tổ chức nhưng không cho huy động vốn từ cá nhân. Trên thực tế, các công ty CTTC cũng chưa thể thực hiện được các hoạt động huy động vốn này vì thiếu sức cạnh tranh với các NHTM và uy tín của bản thân các công ty CTTC chưa cao. Nghị định số 39/2014/NĐ-CP về hoạt động của công ty

tài chính và công ty CTTC cũng đã cho phép các công ty CTTC tiến hành hoạt động cho vay vốn lưu động với khách hàng thuê tài chính, song lại không cho huy động vốn ngắn hạn từ các tổ chức. Điều này đã làm thất thoát khả năng huy động vốn của các công ty CTTC [4].

- Nhận thức về hoạt động CTTC của nhiều doanh nghiệp còn khá hạn chế: mặc dù, hoạt động CTTC đã được triển khai ở Việt Nam gần 20 năm, song nhiều doanh nghiệp chưa có hiểu biết hoặc hiểu chưa đúng về hoạt động này và những lợi ích mà nó đem lại. Theo kết quả khảo sát gần đây đối với 1.000 doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau thì có tới hơn 70% doanh nghiệp được hỏi trả lời rằng họ biết rất ít và chưa bao giờ tìm hiểu, sử dụng dịch vụ CTTC, gần 20% hoàn toàn không biết về dịch vụ này, thậm chí có doanh nghiệp hiểu CTTC giống như hoạt động mua trả góp, nhiều doanh nghiệp 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 [3].

3. Giải pháp khắc phục yếu kém và tiếp tục phát triển các công ty cho thuê tài chính

Với tình hình nêu trên, để góp phần giúp cho các công ty CTTC có thể khắc phục các yếu kém và tiếp tục phát triển, cần phải thực thi các hướng giải pháp căn bản sau đây:

Về phía các công ty CTTC

Một là, nâng cao năng lực quản trị rủi ro: trong tình hình hiện nay, các công ty CTTC cần nhanh chóng nghiên cứu, tiếp cận và triển khai mô hình quản trị rủi ro theo khuyến cáo của Basel 3, tuân thủ nghiêm ngặt các giới hạn, đảm bảo an toàn tín dụng theo quy định hiện hành (Thông tư 36/2014/TT-NHNN). Để làm được điều này, một mặt, các công ty CTTC cần tham khảo kinh nghiệm của các NHTM và công ty CTTC nước ngoài, mặt khác, có thể thuê tư vấn để có thể thực sự hoàn thiện công tác quản trị rủi ro. Trong quá trình hoàn thiện công tác quản trị rủi ro, các công ty CTTC cần chú trọng củng cố hệ thống thu thập, xử lý thông tin từ khách hàng và tài sản cho thuê nhằm đảm bảo có thể đánh giá, phân loại, chọn lọc chính xác các khách hàng, đồng thời cần đảm bảo thực hiện nghiêm chỉnh quy trình quản trị rủi ro, tăng cường công tác giám sát sau khi cho thuê để có thể nhận biết và xử lý kịp thời các dấu hiệu rủi ro nảy sinh từ

phía khách hàng. Mặc dù, đây là thách thức rất lớn đối với nhiều công ty CTTC, song là những bước đi cần thiết để có thể củng cố, nâng cao năng lực quản trị rủi ro nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của các công ty CTTC.

Hai là, điều chỉnh chính sách giá cho thuê cho phù hợp hơn với tình hình thị trường và để tăng tính hấp dẫn đối với khách hàng: để làm được điều này, một mặt, các công ty CTTC cần phải tham chiếu đến các yếu tố cơ bản như lãi suất huy động bình quân của công ty CTTC, mặt bằng lãi suất cho vay của các NHTM, nhu cầu vay vốn của khách hàng và mức độ cạnh tranh trên thị trường để xác định và đưa ra các mức lãi suất CTTC phù hợp cho khách hàng. Mặt khác, cần điều chỉnh chính sách lãi suất theo hướng tăng tính cạnh tranh hơn so với các NHTM, đồng thời gia tăng các hỗ trợ cần thiết cũng như tạo tính hấp dẫn hơn đối với các dịch vụ đi kèm như cho vay bổ sung vốn lưu động, bao thanh toán,... Hoạt động CTTC được đánh giá là có nhiều rủi ro hơn so với hoạt động cho vay của các NHTM và nhóm khách hàng mà các công ty CTTC thường hướng tới là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, chưa tiếp cận được vốn tín dụng của các NHTM. Do đó, về nguyên lý, các công ty CTTC có thể đưa ra các mức lãi suất CTTC cao hơn để bù đắp rủi ro. Tuy vậy, trong điều kiện hiện nay khi cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các NHTM để giành giật khách hàng, các công ty CTTC cũng cần phải đưa ra mức lãi suất CTTC hấp dẫn hơn và có tính cạnh tranh đối với các tổ chức tín dụng khác để thực sự có thể thu hút khách hàng.

Ba là, đa dạng hóa các phương thức cho thuê tài sản: bên cạnh phương thức cho thuê truyền thống ba bên, các công ty CTTC cần triển khai bổ sung các phương thức cho thuê tài sản khác như mua và cho thuê lại, cho thuê hợp vốn và cho thuê vận hành. Điều này sẽ giúp cho các công ty CTTC có thể mở rộng thị trường, thu hút thêm khách hàng, cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh, đồng thời có thể gia tăng khả năng cho vay bổ sung vốn lưu động. Phương thức mua và cho thuê lại được xem là một "độc chiêu" của công ty CTTC và là giải pháp cứu cánh cho họ trong điều kiện hiện nay [4]. Bởi lẽ, khi khách hàng vay vốn của NHTM đầu tư máy móc thiết bị mà thiếu vốn hoạt động trong khi hạn mức tín dụng đã hết hoặc

khách hàng gặp khó khăn tạm thời chưa có tiền trả nợ thì món vay đó sẽ bị chuyển thành nợ quá hạn và khách hàng sẽ khó tiếp cận thêm nguồn tín dụng ngân hàng. Khi ấy, công ty CTTC lại có thể giúp DN "đào nợ" bằng cách mua và cho thuê lại tài sản. Phương thức này vừa giúp khách hàng có tiền trả nợ ngân hàng, từ đó khách hàng lại có thể vay thêm vốn lưu động phục vụ sản xuất, kinh doanh. Đồng thời phương thức này còn giúp các NHTM tái cơ cấu lại nợ, giảm thiểu rủi ro tín dụng. Phương thức cho thuê hợp vốn là liên kết của hai hay nhiều bên cho thuê để cùng thực hiện hợp đồng CTTC đối với một khách hàng. Phương thức này vừa giúp cho các công ty CTTC có thể mở rộng thị trường, thu hút thêm khách hàng, vừa giúp cho họ có thể khắc phục khó khăn tạm thời về vốn. Bên cạnh đó, các công ty CTTC có thể phân tán rủi ro, tăng cường hợp tác lẫn nhau.

Bốn là, chuyển đổi hình thức sở hữu và nâng cao năng lực tài chính của công ty: trong điều kiện bị hạn chế về vốn điều lệ và phụ thuộc vào nguồn vốn từ chủ sở hữu, các công ty CTTC cần chuyển đổi hình thức sở hữu sang mô hình công ty cổ phần. Trong quá trình chuyển đổi, các công ty CTTC cần thu hút thêm sự tham gia góp vốn từ các đối tác chiến lược như nhà sản xuất, nhà cung cấp có tên tuổi trong và ngoài nước cũng như các tập đoàn tài chính nước ngoài có kinh nghiệm và thế mạnh trong hoạt động CTTC. Việc chuyển đổi sang mô hình công ty cổ phần với sự tham gia góp vốn của các đối tác chiến lược sẽ cho phép các công ty CTTC vừa có thể gia tăng quy mô vốn chủ sở hữu, vừa có thể khai thác các thế mạnh của các đối tác chiến lược về vốn, quan hệ khách hàng, kinh nghiệm quản lý,... Từ đó, giúp cho các công ty CTTC có thể nâng cao uy tín, năng lực tài chính để có thể triển khai thực hiện thành công các hình thức huy động vốn như nhận tiền gửi, phát hành kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu từ các tổ chức để đảm bảo vốn cho hoạt động CTTC và giảm bớt sự lệ thuộc vào nguồn vốn từ chủ sở hữu.

Năm là, tăng cường các hoạt động quảng bá, giới thiệu dịch vụ CTTC: trong điều kiện sự hiểu biết của các doanh nghiệp đối với dịch vụ CTTC còn hạn chế và hoạt động marketing của các công ty CTTC chưa thực sự hiệu quả, các công ty CTTC cần phải mở rộng và nâng cao hiệu quả các hoạt động tuyên truyền, quảng bá, giới thiệu về dịch vụ

CTTC và thương hiệu công ty. Để làm được điều này, một mặt, các công ty CTTC cần xây dựng được các chương trình tuyên truyền, quảng bá, giới thiệu về dịch vụ CTTC thực sự phù hợp và hấp dẫn. Mặt khác, cần phải thiết lập và khai thác có hiệu quả các mối quan hệ với các cơ quan chính quyền địa phương và các tổ chức xã hội nghề nghiệp như Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hiệp hội CTTC để có thể triển khai có hiệu quả hơn các chương trình kể trên. Ngoài ra, các công ty CTTC cũng cần chú trọng sử dụng các kênh thông tin khác như các diễn đàn doanh nghiệp, doanh nhân, các mạng xã hội,... để có thể thực hiện các chương trình marketing của mình một cách có hiệu quả hơn.

Sáu là, chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng để nâng cao trình độ, năng lực của người lao động: để giải quyết vấn đề này, các công ty CTTC cần rà soát, đánh giá lực lượng nhân sự hiện tại nhằm phát hiện những hạn chế thực sự về trình độ, năng lực, kỹ năng nghề nghiệp của lực lượng nhân sự hiện có để có thể xây dựng được các chương trình đào tạo, bồi dưỡng thích hợp. Các công ty CTTC có thể kết hợp với Hiệp hội CTTC để triển khai có hiệu quả các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ cho người lao động. Bên cạnh đó, cũng cần chú trọng các biện pháp khuyến khích người lao động tự đào tạo, nâng cao trình độ để đáp ứng tốt hơn những đòi hỏi thực tiễn của lĩnh vực CTTC. Ngoài ra, các công ty CTTC cũng cần chú trọng các biện pháp tuyên truyền, giáo dục tư tưởng, đạo đức cho người lao động nhằm ngăn ngừa và hạn chế những hiện tượng tiêu cực có thể xảy ra trong quá trình công tác.

Về phía Nhà nước

Thứ nhất, tiếp tục hoàn thiện và củng cố các cơ sở pháp lý cần thiết: mặc dù nhà nước đã có những nỗ lực trong việc hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động CTTC nói riêng, trong đó phải kể đến sự ra đời của Luật các tổ chức tín dụng (Luật số 47/2010/QH12) và một số văn bản dưới luật (Thông tư 02/2013/TT-NHNN; Thông tư 36/2014/TT-NHNN; Nghị định 39/2014/NĐ-CP). Tuy nhiên, khung pháp lý đối với hoạt động CTTC vẫn còn có những bất cập như đã nêu. Do đó, để tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý, nhà nước cần phải tiếp tục nghiên cứu sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định pháp

lý liên quan đến hoạt động CTTC theo hướng mở rộng danh mục tài sản CTTC bao hàm cả đối tượng tài sản là bất động sản. Điều này, vừa giúp cho các CTTC có thể tìm được hướng đi mới để phát triển tốt hơn, vừa góp phần giải quyết tình trạng tồn kho lớn trên thị trường bất động sản, đồng thời đảm bảo phù hợp với thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, các cơ quan có trách nhiệm và có thẩm quyền của nhà nước cũng cần nghiên cứu, cụ thể hóa các quy định liên quan đến sở hữu, chiếm hữu, sử dụng, định đoạt đối với tài sản thuê trong quá trình thực hiện các giao dịch CTTC để tránh những tình huống hiểu lầm và những tranh cãi có thể xảy ra trong quá trình thực hiện giao dịch CTTC.

Mặc dù, các quy định hiện hành về việc không cho phép công ty CTTC huy động vốn cá nhân và không cho phép huy động vốn ngắn hạn từ các tổ chức là để góp phần giảm rủi ro cho các công ty CTTC. Tuy nhiên, cần tháo gỡ khó khăn về huy động vốn cho các công ty CTTC theo hướng cho phép họ huy động vốn trung dài hạn từ các cá nhân theo một tỷ lệ nhất định và khi đã cho phép công ty CTTC thực hiện hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động thì cũng nên cho phép họ huy động vốn ngắn hạn từ các tổ chức, miễn là các công ty CTTC vẫn phải đảm bảo các tỷ lệ an toàn hoạt động theo quy định hiện hành. Điều này vẫn đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn trong lĩnh vực CTTC. Đồng thời giúp cho các công ty CTTC sẽ có nguồn vốn để cho vay bổ sung vốn lưu động hợp lý hơn thay vì huy động dài hạn, cho vay ngắn hạn như hiện nay.

Thứ hai, tiếp tục chỉ đạo thực hiện có hiệu quả chương trình tái cơ cấu các công ty CTTC: cho đến nay, chương trình tái cơ cấu các tổ chức tín dụng đã được các cơ quan nhà nước mà chủ yếu là NHNN chỉ đạo triển khai khá mạnh mẽ và đã thu được những kết quả khả quan. Tuy nhiên, với tình hình thực tế là đang tồn tại những công ty CTTC ở Việt Nam hoạt động yếu kém, thua lỗ kéo dài nhiều năm, không thỏa mãn được các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn hoạt động theo quy định hiện hành, ảnh hưởng đến hiệu quả và sự an toàn của hệ thống tổ chức tín dụng. Do đó, NHNN cần đẩy nhanh tiến độ và thực hiện quyết liệt hơn hoạt động tái cơ cấu đối với các công ty CTTC theo các hình thức cho sáp nhập, giải thể hoặc phá sản đối

với các công ty CTTC thực sự yếu kém, không còn khả năng phát triển. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Thu Hằng (2013), *Cho thuê tài chính: Để mất vốn vì "thả gà ra đuổi"*, Thời báo kinh doanh, ngày 31/7/2013.
2. Minh Hằng (2014), *Tản mạn câu chuyện tái cơ cấu công ty cho thuê tài chính*, Báo điện tử ngày 12/09/2014 < <http://vietstock.vn/2014/09/tan-man-cau-chuyen-tai-co-cau-cong-ty-cho-thue-tai-chinh-757-364271.htm>>.
3. Châu Đình Linh (2005), *Đâu rồi công ty cho thuê tài chính?*, Báo điện tử ngày 11/04/2015 <http://cafef.vn/tai-chinh-ngan-hang/dau-roi-cong-ty-cho-thue-tai-chinh-20150410224328446.chn>.
4. Việt Phong (2014), *Hướng đi nào cho loại hình cho thuê tài chính?*, Báo điện tử ngày 11/08/2014, <http://www.nhandan.com.vn/kinhte/nhan-dinh/item/24013602-huong-di-nao-cho-loai-hinh-cho-thue-tai-chinh.html>.
5. Hà Tâm (2013), *Công ty Cho thuê tài chính: Thua lỗ và nợ xấu*, Báo điện tử ngày 05/12/2013 <https://www.shs.com.vn/News/2013321/794842/cong-ty-cho-thue-tai-chinh-thua-lo-va-no-xau.aspx>.
6. Hà Tâm (2015), *Cho thuê tài chính, số phận không thể mỉm cười*, Báo điện tử ngày 04/05/2015 <http://www.baomoi.com/Cho-thue-tai-chinh-so-phan-khong-the-mim-cuoi/126/16530175.epi>.

Summary

Despite many years of establishment and operation, finance leasing companies in Vietnam have been working ineffectively and under developed. They still have small chartered capital, poor business performance, limited capital mobility, high bad debts and insecure operation. They are attributed to both internal and external factors. In the article, the author summarizes, assesses the current operation and analyzes the causes for weaknesses of finance leasing companies in Vietnam over the past few years so as to suggest some implications on guiding solutions and policies to overcome the limitations and promote the development of this form in the coming years.