

Tín dụng thuê mua – khả năng thay thế vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam?

TS. Lê Thị Bích Ngọc

Đại học Kinh tế Quốc dân

Tiếp cận được các nguồn vốn bên ngoài có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của các DNNVV. Bài báo phân tích những khó khăn của các DNNVV trong việc huy động vốn vay ngân hàng và khả năng thay thế bằng hình thức tín dụng thuê mua. Kết quả khảo sát các DNNVV Việt Nam cho thấy dù thiếu vốn và khó khăn trong việc vay ngân hàng, rất ít các DNNVV Việt Nam sử dụng hình thức tín dụng thuê mua. Bài báo chỉ ra những nguyên nhân đồng thời đưa ra các gợi ý cho sự phát triển loại hình dịch vụ này, đảm bảo các DNNVV có thể tiếp cận đầy đủ hơn các nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), Tín dụng thuê mua, Vốn vay ngân hàng

1. Tín dụng thuê mua và vay vốn ngân hàng

Khi có nhu cầu về máy móc thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp có hai lựa chọn: 1) mua tài sản; và 2) thuê tài sản. Nhiều doanh nghiệp mua hoàn toàn máy móc thiết bị vì họ cho rằng việc sở hữu các máy móc thiết bị có ý nghĩa rất quan trọng. Nếu sở hữu, doanh nghiệp có thể sử dụng máy móc thiết bị vào bất cứ mục đích nào họ muốn, họ có thể thanh lý hoặc có thể bán chúng. Để mua các máy móc thiết bị, các doanh nghiệp có thể dùng tiền của bản thân doanh nghiệp hoặc đi vay ngân hàng để đi mua. Tuy nhiên, mua thiết bị bằng tiền của doanh nghiệp hay đi vay để mua đều có những mặt hạn chế của nó.

Dùng tiền của doanh nghiệp để mua sắm máy móc thiết bị không phải lúc nào cũng thực hiện được trong trường hợp công ty khan hiếm tiền. Hơn thế nữa, dùng tiền của doanh nghiệp để đi mua không phải là lựa chọn ít tốn kém nhất vì tiền có chi phí cơ hội của nó. Ngoài ra, việc chi ngay một lượng tiền tương đối lớn để mua sắm máy móc thiết bị có thể có tác động tiêu cực đến dòng tiền, đến tính thanh khoản của doanh nghiệp, làm yếu bảng cân đối kế toán, và kết quả lại ảnh hưởng đến khả năng vay nợ của doanh nghiệp trong tương lai (Beauty và các cộng sự, 2010).

Doanh nghiệp cũng có thể đi vay để mua máy móc thiết bị. Tuy nhiên, đứng trên góc độ người cho vay, hoạt động cho vay tiềm ẩn rất nhiều rủi ro do sự bất cân xứng về thông tin giữa người cho vay và

người đi vay. Để giảm thiểu rủi ro, các ngân hàng thường áp dụng một quy trình thẩm định chặt chẽ các đơn xin vay. Các ngân hàng thường kết hợp nhiều tiêu chí để đánh giá khả năng hoàn trả nợ của đơn vị xin vay vốn như mục đích của khoản vay, thời hạn vay vốn, tiềm lực tài chính và năng lực quản lý của doanh nghiệp, kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp, chất lượng và số lượng của tài sản thế chấp... Quy trình xét duyệt đơn xin vay thường rất chặt chẽ và mất thời gian. Chính vì vậy, đơn xin vay của doanh nghiệp có thể bị từ chối, hoặc nếu có được vay, doanh nghiệp cũng thường không được vay đủ số tiền để mua máy móc thiết bị như đơn xin vay yêu cầu (Fleming, 1999).

Để có máy móc thiết bị, doanh nghiệp có thể sử dụng dịch vụ tín dụng thuê mua. Các hợp đồng thuê mua thường có hai loại – thuê mua vận hành và thuê mua tài chính. Phần lớn các hợp đồng thuê mua của các doanh nghiệp được thực hiện dưới hình thức thuê mua tài chính (Nunnally và Plath, 1989). Chính vì vậy, bài báo chỉ tập trung vào hình thức thuê mua tài chính.

Không giống như tín dụng ngân hàng, tín dụng thuê mua là hoạt động cho thuê máy móc thiết bị và các động sản khác phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh được các tổ chức tín dụng mua theo yêu cầu của bên thuê (là các doanh nghiệp). Bên thuê thanh toán tiền thuê cho các tổ chức tín dụng trong suốt thời hạn thuê được hai bên thỏa thuận và không được hủy bỏ. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê

được quyền sở hữu tài sản thuê, hoặc được mua lại tài sản thuê, hay tiếp tục được thuê tài sản theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng thuê mua.

Hình thức tín dụng thuê mua mang lại lợi ích cho cả bên cho thuê lẫn bên đi thuê. Đối với bên cho thuê, hình thức này hạn chế được rủi ro, đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích, an toàn. Theo Beauty và các cộng sự (2010), yếu tố thể chế liên quan đến hoạt động thuê mua đảm bảo cho bên cho thuê một số ích lợi quan trọng trong trường hợp bên đi thuê lâm vào phá sản. Nếu bên đi thuê phá sản, bên đi thuê hoặc chấp nhận hoàn trả tất cả các nghĩa vụ liên quan đến hợp đồng thuê mua hoặc sẽ vi phạm hợp đồng. Nếu bên đi thuê chấp nhận mọi nghĩa vụ đúng theo hợp đồng, bên cho thuê sẽ tiếp tục nhận được các khoản thanh toán theo như hợp đồng ban đầu đã cam kết. Trong trường hợp này, người đi thuê bị phá sản ít ảnh hưởng người cho thuê tài sản. Trường hợp thứ hai, người đi thuê phá sản và không hoàn thành các nghĩa vụ như hợp đồng đã ký kết, người cho thuê có thể ngay lập tức giành lại tài sản đã cho thuê.

Đối với bên đi thuê, hình thức tín dụng thuê mua đảm bảo cho các doanh nghiệp có tài sản phục vụ hoạt động kinh doanh mà không phải chi ngay một số tiền lớn để mua sắm tài sản cũng không phải thế chấp tài sản như trong trường hợp vay vốn ngân hàng để mua tài sản. Trái lại, doanh nghiệp chỉ cần ký quỹ một số tiền nhỏ để có được tài sản. So với đi vay ngân hàng, những điều khoản và tiêu chí của tín dụng thuê mua cũng dễ dàng hơn, vì vậy tăng khả năng tiếp cận của doanh nghiệp đối với dịch vụ này. Thêm vào đó, các nhà nghiên cứu (ví dụ: Holmes, 1991) cho rằng, tín dụng thuê mua chuyển rủi ro về công nghệ và kỹ thuật của máy móc thiết bị của máy móc thiết bị từ người đi thuê sang người cho thuê vì người đi thuê có thể không tiếp tục thuê tài sản khi hợp đồng thuê mua chấm dứt.

Các nhà nghiên cứu (ví dụ, Barclay và Smith, 1995) đã chỉ ra năm nhân tố chính ảnh hưởng cách thức huy động vốn của các doanh nghiệp. Nhân tố thứ nhất đó là đặc điểm tài sản của doanh nghiệp. Smith và Wakeman (1985) cho rằng các doanh nghiệp có khuynh hướng đi mua tài sản thay vì đi thuê tài sản nếu như những tài sản dùng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có tính đặc thù cao. Ngược lại, doanh nghiệp có khuynh hướng đi thuê những máy móc thiết bị thông dụng như các thiết bị văn phòng nhiều hơn đi thuê máy móc thiết

bị có tính đặc thù cao gắn với hoạt động nghiên cứu và sản xuất cụ thể của doanh nghiệp. Tương tự, Williamson (1988) cho rằng các tài sản dễ dàng sử dụng lại hơn như máy bay, xe tải có khuynh hướng được thuê nhiều hơn. Nguyên nhân của thực tế trên xuất phát từ những mâu thuẫn cũng như chi phí đại diện nghiêm trọng hơn giữa người đi thuê và người cho thuê tài sản khi thương thảo hợp đồng tín dụng thuê mua những tài sản cố định có tính đặc thù cao so với hợp đồng thuê mua các tài sản thông dụng.

Nhân tố thứ hai ảnh hưởng đến phương thức huy động vốn là cơ hội phát triển của doanh nghiệp. Barclay và Smith (1995) cho rằng với nhu cầu vốn tương đương nhau, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội phát triển hơn có khuynh hướng sử dụng hình thức thuê mua nhiều hơn so với việc đi vay nợ.

Nhân tố thứ ba ảnh hưởng đến quyết định đi thuê hay đi vay để mua tài sản là quy mô của công ty. N.V.Thắng và các cộng sự (2006) cho rằng mâu thuẫn giữa chủ nợ và chủ doanh nghiệp thường trầm trọng hơn đối với các công ty có quy mô nhỏ. So với các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp nhỏ thường không có định hướng chiến lược rõ ràng, trình độ quản lý yếu kém và hoạt động kinh doanh biến động nhiều hơn, và vì vậy, rủi ro của các dự án đầu tư của họ là cao hơn. Nhân tố này khiến các ngân hàng sẵn lòng cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này. Chính vì vậy, các doanh nghiệp có quy mô nhỏ có khuynh hướng sử dụng hình thức tín dụng thuê mua nhiều hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn.

Nhân tố thứ tư ảnh hưởng đến quyết định huy động vốn đó là lợi ích thuế. Trong một số trường hợp, chi phí đi thuê lớn hơn chi phí khấu hao của tài sản cố định, doanh nghiệp sẽ thu được những lợi ích từ thuế nếu đi thuê tài sản so với hình thức vay để mua tài sản. Trong một số trường hợp khác, bên cho thuê có quyền lựa chọn được miễn giảm thuế đối lại sẽ giảm tiền cho thuê tài sản (Beauty và các cộng sự, 2010).

Yếu tố thứ năm ảnh hưởng đến quyết định thuê hay mua tài sản là sự bất cân xứng về thông tin giữa người đi vay và người cho vay. Các nhà nghiên cứu (ví dụ: Eisfeldt và Rampini, 2009, và Sharpe và Nguyen, 1995) cho rằng ở các doanh nghiệp có mức độ bất cân xứng về thông tin càng lớn (ví dụ: thể hiện ở chất lượng lập của các báo cáo tài chính) thì trở ngại đối với việc huy động nguồn vốn vay ngân hàng sẽ càng lớn. Vì vậy, những công ty này có khuynh hướng đi thuê tài sản nhiều hơn do những điều khoản liên quan đến dịch vụ thuê mua dễ dàng hơn, các đơn vị đi thuê không cần phải thế chấp tài sản vì sản thân

tài sản đi thuê đã là vật thế chấp.

2. Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) - nhu cầu và khả năng huy động vốn

Các DNNVV đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển kinh tế bền vững của mỗi quốc gia. Các doanh nghiệp này tạo ra phần lớn việc làm mới, tạo ra sự năng động trong phát triển kinh tế, đa dạng hóa cấu trúc kinh tế, và là nơi thu hút một lượng lớn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế (N.V.Thắng và các cộng sự). Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp này gặp nhiều trở ngại như thiếu vốn, chi phí giao dịch cao, kỹ năng quản lý hạn chế... Trong số các trở ngại, thiếu vốn được cho là trở ngại lớn nhất cản trở sự phát triển của các DNNVV (N.V.Thắng và các cộng sự).

Các nghiên cứu trước đây (ví dụ Freeman và L.T.B.Ngọc) cho rằng, các DNNVV rất khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt là nguồn vốn vay từ các ngân hàng. Với quy mô nhỏ, nguồn vốn nội bộ hạn chế để tăng trưởng các doanh nghiệp này rất cần vốn bên ngoài. Tuy nhiên, đứng trên giác độ người cho vay (ngân hàng), DNNVV được cho là đối tượng đi vay rủi ro cao. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp này có quy mô nhỏ, thiếu định hướng chiến lược và kinh nghiệm quản lý. Thêm vào đó, tình trạng bất cân xứng thông tin diễn ra hết sức trầm trọng ở các DNNVV làm tăng thêm rủi ro của hoạt động cho vay đối tượng này. Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng có sự không ăn khớp giữa số liệu trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp báo cáo ra bên ngoài với số liệu thực tế. Các báo cáo tài chính giữa các năm của các DNNVV không có sự nhất quán và thường thì các doanh nghiệp này có khuynh hướng che giấu tất cả các thông tin quan trọng liên quan đến hoạt động của mình. Thêm vào đó, nhiều DNNVV thiếu các kỹ năng lập các báo cáo tài chính cũng như các kế hoạch/đề án kinh doanh. Kết quả là, các thông tin về tình trạng tài chính, khả năng sinh lời của các doanh nghiệp này thường thiếu và không chính xác. Đó chính là lý do nguồn vốn của các ngân hàng ít chảy vào các doanh nghiệp này.

Các học thuyết tài chính thịnh hành cho rằng, đứng trên giác độ doanh nghiệp có nhu cầu về vốn, thuê mua và đi vay vốn là các phương pháp huy động vốn có thể thay thế lẫn nhau, việc tăng sử dụng trong hình thức này sẽ dẫn đến giảm việc sử dụng hình thức kia và ngược lại. Với đặc điểm đã nêu trên, tín dụng thuê mua được cho là nguồn vốn bên ngoài quan trọng và đặc biệt phù hợp với các

DNNVV, đặc biệt là các DNNVV mới khởi sự trong bối cảnh nhu cầu vốn lớn nhưng khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng lại rất hạn chế (Deloof và các cộng sự, 2007).

2.1. Sơ lược về sự phát triển của tín dụng thuê mua

Ở nhiều nước trên thế giới, tín dụng thuê mua được áp dụng phổ biến, rộng rãi với các hình thức đa dạng phong phú. Theo (www.tapchiketoan.com), hình thức tín dụng thuê mua ở Mỹ chiếm tới 50% thị phần tín dụng cho DNNVV, còn ở các nước thuộc Tổ chức Hợp tác kinh tế và Phát triển, tỷ lệ này lớn hơn 50%. Vẫn theo (www.tapchiketoan.com), ở một số nước châu Âu, để thúc đẩy sự phát triển của hình thức dịch vụ này, các tài sản thuê mua tài chính được cho phép thực hiện khấu hao nhanh để giảm thuế thu nhập doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, hình thức tín dụng thuê mua bắt đầu ra đời sau quyết định số 149/QĐ-NHNN ngày 17 tháng 5 năm 1995 của Ngân hàng Nhà nước về việc cho phép thí điểm hình thức tín dụng thuê mua. Ngày 9 tháng 10 năm 1995, Chính phủ đã ban hành Nghị định 64/NĐ-CP quy định tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính ở Việt Nam. Đến ngày 2 tháng 5 năm 2001, Chính phủ đã ban hành Nghị định 16/NĐ-CP về tổ chức hoạt động của Công ty cho thuê tài chính thay thế Nghị định 64/NĐ-CP, và sau đó là Nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 11 năm 2006 về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng, và gần đây nhất là Nghị định 10/2011/NĐ-CP về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 141/2006/NĐ-CP. Những văn bản pháp luật này đã tạo ra các hành lang pháp lý quan trọng cho sự ra đời, hoạt động và phát triển của các công ty cho thuê tài chính.

Cũng theo các văn bản pháp quy hiện hành, nguồn vốn hoạt động của các công ty cho thuê tài chính chủ yếu là vốn tự có và vốn huy động. Về vốn tự có, mức vốn pháp định do Chính phủ quy định đối với các công ty này là 150 tỷ đồng so 3.000 tỷ đồng của các ngân hàng thương mại. Tương tự như vốn pháp định, vốn điều lệ của các công ty cho thuê tài chính cũng chỉ khiêm tốn vài trăm tỷ đồng (Ví dụ: công ty cho thuê tài chính của Ngân hàng VietinBank là 800 tỷ đồng, và công ty cho thuê tài chính của Vietcombank là 500 tỷ đồng) so với vốn điều lệ hàng nghìn tỷ đồng của các ngân hàng thương mại. Về vốn huy động, theo nghị định 16/NĐ-CP, các công ty cho thuê tài chính chỉ được nhận tiền gửi có

kỳ hạn trên một năm và phát hành các loại giấy tờ có giá nếu được sự đồng ý của Ngân hàng nhà nước, ngoài ra còn có thể huy động từ tiền ký quỹ của khách hàng thuê và đi vay của các ngân hàng thương mại.

Hiện nay trên cả nước có 13 công ty tài chính. Trụ sở chính của các công ty này chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Một số công ty cho thuê tài chính đã mở chi nhánh ở một số thành phố lớn khác như Hải Phòng, Cần Thơ, Đà Nẵng. Tuy nhiên, so với mạng lưới các ngân hàng thương mại cũng như mạng lưới các doanh nghiệp nhỏ và vừa thì mạng lưới của các công ty tài chính là rất hạn chế.

Liệu ở Việt Nam tín dụng thuê mua đã thực sự là kênh huy động vốn thay thế vốn vay ngân hàng của các DNNVV hay chưa, bài báo đã thực hiện khảo sát các DNNVV. Cụ thể, bài báo đã khảo sát 197 DNNVV. Các doanh nghiệp khảo sát được đề nghị trả lời một số nội dung sau: 1) Nhu cầu nguồn vốn bên ngoài; 2) Tình hình tiếp cận vốn vay ngân hàng; 3) Những khó khăn của DNNVV trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng; 4) Tình hình tiếp cận hình thức tín dụng thuê mua của các DNNVV; và 5) Những hiểu biết của DNNVV về dịch vụ tín dụng thuê mua và khả năng các DNNVV sử dụng loại dịch vụ này trong tương lai.

2.2. Kết quả khảo sát

Đặc điểm mẫu khảo sát

Các doanh nghiệp thuộc mẫu có tuổi đời trung bình là 5 năm, số lao động bình quân là 33 lao động và số vốn đăng ký kinh doanh bình quân là 4.258 triệu. Trong số 197 DNNVV điều tra trả lời có 1,5% là các doanh nghiệp nhà nước; 5,6% là các công ty cổ phần có vốn nhà nước; 27,4% công ty cổ phần không có vốn nhà nước; 48,7% là các công ty TNHH; 14% là các doanh nghiệp tư nhân và 3% còn lại là các loại hình khác. Ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp rất đa dạng. 87/197 phiếu (chiếm 44,2% tổng doanh nghiệp toàn mẫu) hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và chế biến. Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và xây dựng lần lượt là 22,8% và 14%. Số còn lại là các doanh nghiệp dịch vụ khác, vận tải - truyền thông và các ngành nghề khác.

2.3. Tình hình sử dụng vốn vay ngân hàng và tín dụng thuê mua

Khi được hỏi về nhu cầu về nguồn vốn vay bên ngoài, 162 trong số 197 doanh nghiệp (khoảng

82%) rằng họ có nhu cầu về vốn. Các doanh nghiệp được hỏi về tình hình sử dụng nguồn vốn vay ngân hàng và thuê mua tài chính của doanh nghiệp trong vòng 12 tháng qua. Trong số 197 doanh nghiệp, có 83 doanh nghiệp (chiếm 42%) đã sử dụng nguồn vốn vay từ các ngân hàng trong khi đó chỉ có 3 doanh nghiệp đã sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính (chiếm 1,52%). Kết quả khảo sát cho thấy có tới 64 doanh nghiệp (khoảng 32,5% toàn mẫu) trả lời họ đã từng làm hồ sơ xin vay vốn ngân hàng nhưng bị từ chối.

Về những khó khăn mà các DNNVV gặp phải khi tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, các doanh nghiệp cho rằng ba trở ngại lớn nhất đó là: 1) thiếu tài sản thế chấp; 2) thời hạn cho vay quá ngắn; và 3) lãi suất cho vay quá cao. Mặc dầu vậy, khi được hỏi để có thêm vốn để phát triển hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp sẽ huy động từ nguồn nào thì số đông các DNNVV vẫn trả lời là nguồn vốn vay ngân hàng.

Vi sao thách thức từ vay vốn ngân hàng là rất lớn nhưng các DNNVV vẫn tìm đến các ngân hàng khi có nhu cầu về vốn, trong khi họ lại ít tiếp cận nguồn tín dụng thuê mua? Các doanh nghiệp được yêu cầu trả lời về sự hiểu biết của mình đối với hình thức tín dụng thuê mua. Thực tế cho thấy nhận thức và hiểu biết của các DNNVV về nguồn vốn này rất hạn chế. Có tới 45% các doanh nghiệp trả lời cho rằng họ không biết về dịch vụ cho thuê tài chính. Kết quả là chỉ một tỷ lệ nhỏ (34,5%) các doanh nghiệp được khảo sát trả lời họ sẽ cân nhắc sử dụng nguồn vốn này trong tương lai.

3. Bình luận và kiến nghị

Tín dụng thuê mua là loại hình tín dụng đặc biệt phù hợp với các DNNVV. Hình thức này được sử dụng ngày càng phổ biến ở các nước trên thế giới. Ở Việt Nam, DNNVV chiếm tới 95% tổng số doanh nghiệp nhưng số các doanh nghiệp đã sử dụng hình thức này còn rất hạn chế. Mặc dù đã có hơn mười năm phát triển, khái niệm tín dụng thuê mua vẫn còn khá mới mẻ đối với các DNNVV Việt Nam. Không có nhiều DNNVV biết đến hình thức tín dụng thuê mua và lợi ích của nó. Nguyên nhân có thể đến từ cả ba phía: Một là, chính sách của Nhà nước chưa thực sự khuyến khích loại hình dịch vụ này. Hai là, về phía các đơn vị cung cấp dịch vụ cho thuê tài chính, các đơn vị này có mạng lưới quá nhỏ, chủ yếu đóng tại các thành phố lớn. Với quy mô vốn hạn chế, mạng lưới nhỏ hẹp, lại chỉ được phép huy động tiền gửi có kỳ hạn trên một năm trong khi các

hợp đồng thuê mua máy móc thiết bị thường có giá trị lớn, các công ty cho thuê tài chính thực sự khó có thể cạnh tranh được với các ngân hàng thương mại có vốn lớn và mạng lưới rộng phủ khắp cả nước từ thành thị đến nông thôn. Thêm vào đó, các đơn vị này có thể cũng chưa chủ động, hoặc thiếu động lực quảng bá tính năng và tác dụng của loại hình hoạt động này. Ba là, về phía bản thân các DNNVV – người có nhu cầu về vốn, rõ ràng những doanh nghiệp này chưa năng động, linh hoạt trong việc tìm kiếm các nguồn vốn phi truyền thống, một phần là do thiếu hiểu biết về hình thức tín dụng thuê mua. Khi cần vốn, họ vẫn chủ yếu tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng mặc dù thủ tục vay vốn ngân hàng chặt chẽ và điều kiện vay vốn khó hơn.

Để hoạt động tín dụng thuê mua sớm trở thành hình thức tài trợ thay thế vốn vay ngân hàng, hỗ trợ đắc lực sự phát triển của các DNNVV, cần có sự cố gắng của tất cả ba bên: Nhà nước, công ty cho thuê tài chính và bản thân các DNNVV. Về phía Nhà nước, để thúc đẩy sự phát triển của hình thức thuê mua tài chính, chính phủ cần tiếp tục nghiên cứu và ban hành các chính sách nhằm khuyến khích sự phát triển của loại hình dịch vụ này (ví dụ: các chính sách về vốn, huy động vốn, chính sách khuyến khích thuế, chính sách khấu hao đối với tài sản thuê mua, chính sách bảo vệ quyền lợi của công ty cho thuê

đối với việc thu hồi lại tài sản thuê khi bên đi thuê vi phạm hợp đồng; quy định rõ những danh mục các tài sản được phép cho thuê...).

Về phía các công ty cho thuê tài chính, các công ty cần tích cực quảng bá lợi ích của hình thức tín dụng thuê mua đến tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV, cung cấp thông tin, thậm chí tư vấn và cung cấp các dịch vụ đào tạo miễn phí cho đối tượng khách hàng này về tính năng tác dụng cũng như những quy trình thủ tục thuê máy móc thiết bị.

Đối với các DNNVV, để có hình thức huy động vốn phù hợp đáp ứng đầy đủ nhu cầu phát triển của mình, các doanh nghiệp cần: Một là, chủ động tìm hiểu các nguồn vốn phi truyền thống trong đó có hình thức tín dụng thuê mua; Hai là, tìm hiểu các thông tin sau để làm cơ sở cho các quyết định đi mua hay đi thuê tài sản: i) nhu cầu về máy móc thiết bị và đặc tính máy móc thiết bị (thuộc loại thông dụng hay chuyên biệt); ii) mục đích sử dụng của các tài sản, tầm quan trọng của các tài sản đối với chiến lược phát triển của công ty; iii) giá trị mà tài sản mang lại cho doanh nghiệp là gì và việc sử dụng chúng có đóng góp như thế nào đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; iv) thời gian hữu dụng dự kiến của các tài sản; v) nhu cầu về tiền mặt của doanh nghiệp trong thời gian tới...□

Tài liệu tham khảo:

1. Barclay, M.J., Smith Jr., C.W., 1995. The priority structure of corporate liabilities. *Journal of Finance* 50, 899-917.
2. Beatty A., Liao S., Weber J. (2010). Financial Reporting Quality, Private Information, Monitoring, and the Lease-versus-Buy Decision. *The Accounting Review*. 85, 4, 1215–1238.
3. Eisfeldt, L., và A. Rampini. 2009. Leasing, ability to repossess, and debt capacity. *Review of Financial Studies* 22: 1621–1657.
4. Fleming Michael J (1999). Helping small business discover the benefits of equipment leasing. *The National Public Accountant*; 44, 7; pg. 17
5. Freeman N., and Le, T.B.N. (2007). SME Finance in Vietnam: Reviewing Past Progress and Scoping Future Developments.
6. Holmes, B. J. (1991). Lease-Buy Decision Analysis. *International Journal of Purchasing and Materials Management*; ; 27, 4; pg. 35
7. N.V.Thang, L.T.B.Ngoc and Nick Freeman (2006). Trust and Uncertainty: A Study of Bank Lending to Private SMEs in Vietnam. *Asia Pacific Business Review*. Vol. 12, No.4, 549-570
8. Nunnally và Plath (1989). Leasing Versus Borrowing: Evaluating Alternative Forms Of C. *The Journal of Consumer Affairs*; 23, 2; pg. 383.
9. Sharpe, S., và H. Nguyen. 1995. Capital market imperfections and the incentive to lease. *Journal of Financial Economics* 39: 271–294.
10. Smith, C.W., Wakeman, L.M., 1985. Determinants of corporate leasing policy. *Journal of Finance*. 40, 895-908.
11. Williamson, O.E., 1988. Corporate Finance and corporate governance. *Journal of Finance* 43, 567-591.