BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH

XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

TP HỒ CHÍ MINH

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH

XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

TP HỒ CHÍ MINH

MỤC LỤC

Trang

Lời cam đoan

Danh mục từ viết tắt

Lời mở đầu 1

CHƠƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT KHẨU 4

1.1. Tín dụng tài trợ xuất khẩu 4

1.1.1. Khái niệm 4

1.1.2. Vai trò của tín dụng tài trợ xuất khẩu 4

1.1.3. Các hình thức tín dụng tài trợ xuất khẩu 5

1.1.3.1. Tài trợ trên cơ sở hối phiếu 5

1.1.3.2. Tài trợ trên cơ sở L/C xuất 7

1.1.3.3. Bao Thanh Toán 8

1.1.3.4. Tài trợ thông qua bảo lãnh 9

1.2. Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu 12

1.2.1. Mục tiêu của chính sách tín dụng xuất khẩu 12

1.2.2. Nội dung chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu 13

1.2.2.1. Đối tơợng khách hàng 13

1.2.2.2. Điều kiện vay vốn 13

1.2.2.3. Lãi suất 14

1.2.2.4. Tài sản bảo đảm 15

1.2.2.5. Phơơng thức tài trợ 15

1.2.3. Các yếu tố ảnh hơởng đến chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu 15

1.2.3.1. Chính sách của nhà nơớc về xuất khẩu 15

1.2.3.2. Môi trơờng kinh tế xã hội 16

1.2.3.3. Năng lực của doanh nghiệp 16
1.2.3.4. Vốn tự có của ngân hàng 17
1.2.3.5. Năng lực nghiệp vụ, điều hành của cán bộ ngân hàng 17
1.2.3.6. Trình độ, công nghệ của ngân hàng 18
1.2.3.7. Thông tin tín dụng 18
1.3. Kinh nghiệm xây dựng chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu và bài học cho Vietinbank 19
1.3.1 Tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu trên thế giới 19
1.3.2 Kinh nghiệm về chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu tại một số ngân hàng thơ̛ơng mại 21
Kết chơ̛ơng 1 25

CHƠ̛ƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK 26
2.1. Giới thiệu về ngành hạt điều xuất khẩu Việt Nam 26
2.1.1. Lịch sử phát triển ngành hạt điều xuất khẩu 27
2.1.2. Qui trình sản xuất hạt điều xuất khẩu 29
2.1.3. Kết quả hoạt động của ngành hạt điều xuất khẩu 29
2.2. Giới thiệu về VietinBank- CN TP Hồ Chí Minh 33
2.2.1. Giới thiệu về VietinBank 33
2.2.2. Giới thiệu về VietinBank –CN TP Hồ Chí Minh 34
2.2.2.1. Lịch sử phát triển 34
2.2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh các năm vừa qua 35
2.2.3. Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu của Vietinbank 37
2.2.3.1. Đối tơ̛ợng khách hàng 37

2.2.3.2. Điều kiện vay vốn **38**

2.2.3.3. Lãi suất **38**

2.2.3.4 Tài sản bảo đảm **38**

2.2.3.5 Phương thức tài trợ **38**

2.3. Thực trạng tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank – CN TPHCM

39

2.3.1. Hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu tại VietinBank – CN TP Hồ Chí Minh

39

2.3.2. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank-CN TP Hồ Chí Minh

40

2.3.2.1. Doanh số và dư nợ cho vay **40**

2.3.2.2. Tỷ trọng tín dụng ngành Điều **43**

2.3.2.3. Chất lượng nợ **45**

2.3.2.4 Lãi suất cho vay **45**

2.3.2.5 Tài sản bảo đảm **46**

2.3.2.6 Các phương thức tài trợ **47**

2.3.3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank-CN TP Hồ Chí Minh

48

2.3.3.1. Chính sách của nhà nước **48**

2.3.3.2. Môi trường kinh tế xã hội **49**

2.3.3.3. Năng lực của doanh nghiệp **50**

2.3.3.4. Vốn tự có của ngân hàng **50**

2.3.3.5. Năng lực của cán bộ ngân hàng **50**

2.3.3.6. Trình độ, công nghệ của ngân hàng **51**

2.3.3.7. Thông tin tín dụng **51**

2.4. Tồn tại của hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank –CN TP Hồ Chí Minh

52

2.4.1. Kết quả đạt đợợc 52

2.4.2. Một số tồn tại 54

2.4.2.1. Các tồn tại từ phía Chi nhánh 54

2.4.2.2. Các tồn tại từ phía doanh nghiệp 57

2.4.3.3. Các tồn tại từ cơ chế, chính sách 59

Kết chợơng 2 61

CHƠƠNG 3: GIẢI PHÁP KIẾN NGHỊ XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK

62

3.1. Giải pháp vi mô 63

3.1.1. Về phía VietinBank – CN TP Hồ Chí Minh 63

3.1.1.1. Xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại CN TP Hồ Chí Minh 63

3.1.1.2 Nâng cao chất lợợng thẩm định 66

3.1.1.3 Đào tạo nhân viên về đặc điểm kỹ thuật của ngành điều 68

3.1.1.4. Đặc biệt chú trọng khâu quản lý rủi ro 70

3.1.1.5. Phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro phù hợp. 74

3.1.2. Về phía VietinBank 74

3.1.2.1. Nghiên cứu xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu trên toàn hệ thống 74

3.1.2.2. Xây dựng hệ thống thông tin ngành điều hiệu quả 74

3.1.2.3. Hợp tác tốt với Hiệp hội cây điều Việt Nam 78

3.1.3. Về phía doanh nghiệp 79

3.1.3.1. Tuân thủ nghị quyết của Hiệp hội cây điều Việt Nam 79
3.1.3.2 Đầu tợ máy móc thiết bị, nâng cao năng xuất sản xuất 81
3.1.3.3. Tăng cợờng hơn nữa khâu kiểm soát chất lợợng sản phẩm 81
3.1.3.4. Tăng cợờng tiếp thị, mở rộng thị trợờng xuất khẩu 84
3.1.3.5. Chú trọng đầu tợ vùng nguyên liệu 85
3.2. Giải pháp Vĩ mô 86
3.2.1. Nâng cao vai trò của Hiệp hội cây điều Việt Nam (Vinacas) 86
3.2.2. Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin ngành hàng 89
3.2.3. Đầu tợ vùng nguyên liệu 91
3.2.4. Xây dựng chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp ngành điều 93
Kết chợơng 3 96
Kết Luận 97
Phụ lục 1: Danh mục các bảng, biểu
đồ Phụ lục 2: Danh mục tài liệu
tham khảo Phụ lục 3: Tổng hợp kết
quả khảo sát

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan danh dự về công trình nghiên cứu "Chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam" là của tôi nghiên cứu khi thực hiện luận văn Thạc sỹ kinh tế, các tài liệu và số liệu là trung thực, đảm bảo tính chính xác.

Ngày 5 tháng 11 năm 2013 Người thực hiện

Nguyễn Ngọc Duy

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

_ **TPHCM**: thành phố Hồ Chí Minh.

_ **CN TPHCM**: chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh.

_ **BTT**: bao thanh toán.

_ **TSBĐ**: tài sản bảo đảm.

_ **TNHH**: trách nhiệm hữu hạn.

_ **MTV**: một thành viên.

_ **SGDII**: sở giao dịch II.

LỜI MỞ ĐẦU

Hoạt động xuất khẩu là một trong những lĩnh vực trung tâm quan trọng trong hoạt động kinh tế của nhiều quốc gia. Hoạt động xuất khẩu đóng góp một phần đáng kể vào việc tăng nguồn thu ngân sách, đặc biệt là thu ngoại tệ, cải thiện cán cân thanh toán và giải quyết công ăn việc làm cho người dân, làm cho nền kinh tế thay đổi nhanh chóng về trình độ công nghệ và tiếp thu được nhiều kinh nghiệm quản lý nhằm thúc đẩy nền sản xuất trong nước phát triển, mang lại lợi ích cho xã hội, nâng cao vị thế của đất nước trong nền kinh tế toàn cầu.

Một trong những ngành hàng xuất khẩu của nước ta ra thế giới có ngành sản xuất kinh doanh hạt điều xuất khẩu, hàng năm đã mang về hơn 01 tỷ USD cho đất nước và là quốc gia đứng thứ nhất về sản lượng và kim ngạch xuất khẩu hạt điều trên thế giới.

Trên thực tế, vốn tự có của các doanh nghiệp xuất khẩu hạt điều của Việt Nam hoạt động trên lĩnh vực này chưa đủ để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động để chi phí nguyên vật liệu hàng hóa, cũng như nhu cầu đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, do đó rất cần đến nguồn vốn tín dụng tài trợ từ ngân hàng.

Hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu nói chung, tài trợ ngành Hạt điều xuất khẩu nói riêng là hoạt động hết sức phức tạp và cũng chứa đựng nhiều rủi ro nếu không có định hướng tín dụng và phương thức quản lý phù hợp. Hoạt động này không chỉ chịu tác động của chính sách tiền tệ trong nước mà còn chịu sự điều chỉnh của nhiều quy phạm, nguồn luật khác nhau và bị ảnh hưởng mạnh theo sự biến động của thời tiết, giá cả của thị trường quốc tế. Xuất phát từ thực tế này, thời gian gần đây nước ta đã chú trọng và quan tâm hơn đến các hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu ngành hàng và đưa ra các chính sách thích hợp nhằm thúc đẩy sự phát triển của hoạt động xuất khẩu ở Việt Nam. Hưởng ứng chính sách này VietinBank là ngân hàng thương mại có doanh số cho vay ngành hạt điều xuất khẩu lớn, trong đó VietinBank – CN TPHCM là chi nhánh đầu

mối cho vay ngành điều của hệ thống Vietinbank. Tuy nhiên, hiện nay VietinBank chưa có chính sách tín dụng riêng đối với các doanh nghiệp ngành hạt điều xuất khẩu để tài trợ giúp cho các doanh nghiệp ngành hàng hạt điều xuất khẩu phát triển kinh doanh một cách an toàn, hiệu quả. Do vậy, tôi chọn đề tài : ***"Xây dựng Chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam"*** để làm luận văn tốt nghiệp.

Mục tiêu nghiên cứu

Xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank nhằm góp phần phát triển ngành hạt điều xuất khẩu của Việt Nam và phát triển tín dụng xuất khẩu đối với ngành này tại Vietinbank an toàn, hiệu quả hơn.

Đối tượng nghiên cứu

Chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank

Phạm vi nghiên cứu

Vietinbank chi nhánh TPHCM (trước đây là Sở Giao Dịch II) là chi nhánh đầu mối cho vay ngành hạt điều xuất khẩu trong hệ thống Vietinbank, dư nợ cho vay ngành điều chủ yếu tập trung tại chi nhánh TPHCM. Do đó, đề tài nghiên cứu chủ yếu tập trung trong phạm vi hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CNTPHCM, lấy số liệu, khảo sát tại Vietinbank CNTPHCM để phân tích, đồng thời có tham khảo vài kinh nghiệm về hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu của các ngân hàng thương mại khác và một số nước trên thế giới.

Phương pháp nghiên cứu

Luận văn được nghiên cứu chủ yếu dựa trên phương pháp định lượng, nghiên cứu số liệu lịch sử từ hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CNTPHCM. Do số lượng đối tượng nghiên cứu ít nên tác giả sử dụng phương pháp tổng hợp số liệu đơn giản. Ở một vài vấn đề cần đánh giá về mức độ rủi

ro, mức độ hài lòng của khách hàng, luận văn cũng có sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, nghiên cứu mô tả, có bản câu hỏi điều tra. Để đưa ra kiến nghị có tính khách quan, luận văn có tham khảo kinh nghiệm từ một số Ngân hàng thương mại Việt Nam và một số nước trên thế giới để đánh giá các mặt hạn chế trong hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank, từ đó xây dựng một chính sách tín dụng tại Vietinbank áp dụng riêng cho ngành hạt điều xuất khẩu, đồng thời kiến nghị một số giải pháp vĩ mô và vi mô nhằm phát huy tốt nhất hiệu quả của chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu, giúp các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chế biến hạt điều xuất khẩu phát triển hiệu quả, ổn định góp phần đưa ngành hạt điều xuất khẩu việt nam tăng trưởng nhanh, mang lại nguồn ngoại tệ dồi dào cho đất nước.

Kết cấu của luận văn

Chương 1: Lý luận về tín dụng tài trợ xuất khẩu

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank

Chương 3: Một số giải pháp kiến nghị xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank.

Hầu hết các ngân hàng thương mại Việt Nam trong đó có VietinBank đã có các ưu đãi cho ngành hàng xuất khẩu trong hoạt động tín dụng, nhưng chưa xây dựng một chính sách riêng cho ngành hạt điều xuất khẩu. Nguyên nhân vì đây là một hoạt động còn khá mới mẻ và đang trong giai đoạn từng bước xây dựng chính sách cho nên vẫn còn gặp nhiều hạn chế về mặt tài liệu và kinh nghiệm thực tiễn. Chính vì thế qua luận văn này, người viết nêu lên một số giải pháp mang tính định hướng nhằm kiến nghị xây dựng một chính sách riêng phù hợp, an toàn, hiệu quả cho tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý Thầy, Cô để luận văn được hoàn thiện hơn và trân trọng gởi đến quý Thầy, Cô lời cảm ơn chân thành.

CHƠƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT KHẨU

1.1. Tín dụng tài trợ xuất khẩu.

Với nhiều hình thức tài trợ xuất khẩu đa dạng, các ngân hàng thương mại sẽ vận dụng hình thức thích hợp nhất cho từng doanh nghiệp cụ thể khác nhau. Mỗi ngân hàng thương mại sẽ có những chính sách ưu đãi và quản lý tín dụng khác nhau để tài trợ tốt nhất cho doanh nghiệp xuất khẩu.

1.1.1. Khái niệm.

Tín dụng tài trợ xuất khẩu là một hình thức ngân hàng tài trợ trực tiếp về mặt tài chính hoặc thông qua các hình thức bảo lãnh nhằm mục đích giúp nhà xuất khẩu nước sở tại đẩy mạnh sản xuất, khuyến khích xuất khẩu

1.1.2. Vai trò của tín dụng tài trợ xuất khẩu:

Là một phần của hoạt động tín dụng ngân hàng, tín dụng tài trợ xuất khẩu giúp các nhà xuất khẩu đẩy mạnh sản xuất, tăng kim ngạch xuất khẩu, góp phần đem nguồn ngoại tệ dồi dào về cho nền kinh tế đất nước. Tín dụng tài trợ xuất khẩu thể hiện vai trò rất quan trọng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, ngân hàng thương mại và nền kinh tế. Vai trò của tín dụng tài trợ xuất khẩu thể hiện một số mặt sau:

+ *Đối với doanh nghiệp*

− Tài trợ về vốn cho các doanh nghiệp mua hàng đúng thời vụ, gia công chế biến và giao hàng đúng thời điểm giúp gia tăng uy tín, hiệu quả cho doanh nghiệp trong quá trình thực hiện hợp đồng ngoại thương.

− Giúp cho doanh nghiệp nâng cao khả năng sản xuất, mở rộng qui mô, tăng năng suất, giảm giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm nhờ vào những đổi mới trang thiết bị công nghệ từ vốn tài trợ của ngân hàng.

+ *Đối với nền kinh tế đất nước*

− Tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng tạo điều kiện cho hàng hóa xuất khẩu lưu thông trôi chảy, liên tục đảm bảo sự ổn định của nền kinh tế.

− Đẩy mạnh xuất khẩu, tạo ra nhiều việc làm thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội, tạo ra lực lượng sản xuất mới thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định đời sống, ổn định trật tự xã hội; tăng thu ngoại tệ để cải thiện cán cân thương mại, từ đó thúc đẩy sự phát triển toàn diện của nền kinh tế.

+ *Đối với ngân hàng thương mại*

− Tín dụng tài trợ xuất khẩu thường mang lại hiệu quả cao, an toàn, đảm bảo vốn của ngân hàng sử dụng đúng mục đích và thời gian thu hồi vốn nhanh, do các phương thức cho vay của tín dụng tài trợ xuất khẩu có thời gian tài trợ thường ngắn, phù hợp với kỳ hạn huy động vốn dưới một năm của ngân hàng thương mại.

− Nâng cao tính an toàn cho ngân hàng bằng việc quản lý được các dòng tiền thanh toán, thông qua các tài khoản của doanh nghiệp xuất khẩu mở tại ngân hàng. Ngoài ra việc quy định dòng tiền về tài khoản của doanh nghiệp tại ngân hàng còn giúp ngân hàng có nguồn vốn ngoại tệ ổn định.

− Thông qua các hình thức tài trợ xuất khẩu, ngân hàng còn mở rộng được quan hệ với các doanh nghiệp và ngân hàng ở nước ngoài, nâng cao uy tín của ngân hàng trên thị trường quốc tế.

1.1.3. Các hình thức tín dụng tài trợ xuất khẩu:

1.1.3.1. Tài trợ trên cơ sở hối phiếu

Hối phiếu là một lệnh đòi tiền vô điều kiện của nhà xuất khẩu ký phát cho nhà nhập khẩu, yêu cầu nhà nhập khẩu khi nhìn thấy hối phiếu đến một ngày nhất định hoặc một ngày đã xác định trong tương lai phải trả số tiền đã qui định cho người hưởng hoặc theo lệnh của người hưởng cho một người nào đó hoặc trả cho người cầm phiếu. Trên cơ sở hối phiếu, ngân hàng có các hình thức cho vay sau:

+ *Chiếu khấu hối phiếu*

Chiết khấu hối phiếu là một loại hình tín dụng ngân hàng cấp cho khách hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán, tức là ngân hàng mua lại món nợ phải đòi của khách hàng. Chiết khấu hối phiếu tạo điều kiện thuận lợi cho nhà xuất khẩu có vốn sớm hơn trong việc tái đầu tư, với khoản tín dụng ngân hàng cung ứng đã cấp cho nhà nhập khẩu hay là bán chịu cho nhà nhập khẩu.

Ngân hàng chiết khấu hối phiếu và trả tiền cho nhà xuất khẩu trên giá trị của hối phiếu, sau khi đã trừ đi tỷ lệ chiết khấu hối phiếu và lệ phí nhờ thu mà ngân hàng chiết khấu được hưởng.

Có 2 hình thức chiết khấu :

+ Chiết khấu miễn truy đòi : là hình thức chiết khấu trong đó nhà xuất khẩu bán hẳn hối phiếu cho ngân hàng, nhận tiền và không còn trách nhiệm hoàn trả, trách nhiệm thu tiền và quyền sử dụng số tiền thu được hoàn toàn thuộc về ngân hàng.

+ Chiết khấu có truy đòi: là hình thức chiết khấu trong đó ngân hàng có quyền đòi tiền nhà xuất khẩu, nếu đến ngày thanh toán hối phiếu ngân hàng không đòi được tiền từ người trả hối phiếu.

Ngân hàng chỉ chiết khấu hối phiếu khi không còn một sự nghi ngờ rằng, hối phiếu do nhà xuất khẩu lập ra là nhằm mục đích kinh doanh chứ không phải là để cấp tài chính cho nhà nhập khẩu. Người phát hành hối phiếu cũng như người chấp nhận trả tiền hối phiếu phải chịu trách nhiệm về tính hợp lệ của hối phiếu. Hoặc trường hợp khác, ngân hàng chỉ chiết khấu các hối phiếu khi có khả năng tái chiết khấu tại ngân hàng Trung ương.

+ *Chấp nhận hối phiếu*

Chấp nhận hối phiếu là một nghiệp vụ thông thường trong quá trình lưu thông hối phiếu. Chấp nhận hối phiếu được thực hiện khi nhà xuất khẩu không tin tưởng chữ

ký chấp nhận hối phiếu của nhà nhập khẩu, nên phải tìm một chủ thể khác có độ tin cậy cao hơn thường là các ngân hàng để ký chấp nhận, thực chất là ngân hàng bằng uy tín của mình đảm bảo cho quan hệ thanh toán giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu. Đối với ngân hàng, kể từ khi ký chấp nhận là đã đồng ý cấp một khoản tín dụng cho bên mua để họ thanh toán cho bên bán khi hối phiếu đến hạn và được hưởng thu nhập bao gồm, lãi vay thanh toán và phí chấp nhận hối phiếu.

+ *Cho vay thanh toán hối phiếu*

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu có nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài, ngân hàng cũng cho vay thanh toán các hối phiếu đòi tiền của nhà xuất khẩu nước ngoài. Ngoài ra cho vay thanh toán hối phiếu cũng bao gồm cả trường hợp cho vay bắt buộc trong trường hợp hối phiếu ngân hàng đã được ngân hàng chấp nhận thanh toán và doanh nghiệp chậm thanh toán khi hối phiếu đến hạn.

1.1.3.2. Tài trợ trên cơ sở L/C xuất

Đi liền với phương thức thanh toán L/C có rất nhiều hình thức tài trợ của ngân hàng cho nhà xuất khẩu, bao gồm:

+ *Cho vay làm hàng xuất theo L/C đã mở :*

Đây là một hình thức tài trợ rất phổ biến, trên cơ sở L/C đã mở, nhà xuất khẩu có thể đảm bảo khả năng được thanh toán sau khi giao hàng nếu xuất trình bộ chứng từ phù hợp với các điều kiện đã qui định trong L/C. Nhà xuất khẩu hoàn toàn có thể dựa vào đó để nhờ ngân hàng phục vụ mình cấp một khoản tín dụng nhằm thu mua nguyên vật liệu, trang trải các chi phí cần thiết thực hiện xuất hàng theo L/C qui định.

+ *Cho vay chiết khấu ứng trước bộ chứng từ hàng xuất khẩu*

Để đáp ứng nhu cầu vốn, nhà xuất khẩu sau khi giao hàng xong có thể thương lượng với ngân hàng thực hiện chiết khấu bộ chứng từ hay ứng trước tiền khi bộ chứng từ được thanh toán. Chiết khấu bộ chứng từ là hình thức ngân hàng tài trợ cho nhà xuất

khẩu thông qua việc mua lại hoặc cho vay trên cơ sở giá trị bộ chứng từ hàng xuất khẩu đầy đủ được xuất trình.

Có 2 hình thức chiết khấu :

+ *Chiết khấu miễn truy đòi*: Có nghĩa là nhà xuất khẩu bán đứt bộ chứng từ cho ngân hàng, nhận tiền và không còn trách nhiệm hoàn trả. Trách nhiệm thu tiền và quyền sử dụng số tiền thu được hoàn toàn thuộc về ngân hàng. Hình thức này có nhiều rủi ro cho ngân hàng, vì vậy giá mua sẽ thấp hơn.

+ *Chiết khấu có truy đòi*: Sau khi nhà xuất khẩu chiết khấu bộ chứng từ cho ngân hàng thì họ vẫn còn ràng buộc trách nhiệm hoàn trả trong trường hợp ngân hàng không thu được tiền từ nước ngoài. Vì rủi ro đối với ngân hàng thấp nên giá chiết khấu cao hơn trường hợp trên. Hiện nay đa số các ngân hàng thực hiện chiết khấu có truy đòi.

1.1.3.3. Bao thanh toán (Factoring)

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng, thông qua việc mua lại các khỏan phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng.

Bao thanh toán có 3 chức năng riêng biệt: Chức năng thanh toán, chức năng tài chính và chức năng chống rủi ro.

− Chức năng thanh toán: Với chức năng này tổ chức bao thanh toán xuất khẩu sẽ thực hiện tất cả các nghiệp vụ ngân hàng phục vụ cho nhà xuất khẩu. Thông qua mối quan hệ giao dịch với các tổ chức bao thanh toán nhập khẩu tại quốc gia nhà nhập khẩu, đã đảm bảo cho nhà xuất khẩu và tổ chức bao thanh toán xuất khẩu trong khâu thanh toán.

−Chức năng tài chính: tổ chức bao thanh toán đảm nhiệm chức năng tái tài chính tín dụng, cung ứng vốn cho nhà xuất khẩu thông qua hai nghiệp vụ nghiệp vụ chiết khấu.

−Chức năng chống rủi ro cho nhà xuất khẩu: Ngân hàng bao thanh toán đảm nhiệm những rủi ro do khả năng không thanh toán của nhà nhập khẩu. Tuy nhiên ngân hàng chỉ chịu những rủi ro do nhà nhập khẩu gây ra mà thôi, còn những rủi ro khác như chính trị hay lỗi chủ quan của nhà xuất khẩu thì ngân hàng không gánh chịu.

Như vậy, nghiệp vụ tín dụng bao thanh toán có thể đem lại rất nhiều lợi ích cho doanh nghiệp xuất khẩu như: có vốn ngay để hoạt động sản xuất kinh doanh dù bán thu tiền ngay hay bán chịu, hạn chế rủi ro về kinh tế, cải thiện bảng cân đối kế toán, tăng cạnh tranh thông qua cấp tín dụng thương mại cho người mua, đồng thời giúp nhà xuất khẩu không cần quan tâm tới việc quản lý thanh toán phức tạp và kéo dài thời gian, bù lại nhà xuất khẩu sẽ trả cho tổ chức bao thanh toán một khoản phí khi được bao thanh toán.

1.1.3.4. Tài trợ thông qua bảo lãnh

Bảo lãnh là một hình thức tín dụng bằng chữ ký của ngân hàng để tài trợ cho khách hàng. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng không thực sự phải xuất quỹ mà chỉ bảo lãnh trả tiền khi khách hàng không trả được. Trong mua bán quốc tế, đôi khi nhà xuất khẩu không nắm chắc khả năng tài chính để thanh toán và mức độ tín nhiệm của nhà nhập khẩu, do vậy nhà xuất khẩu sẽ yêu cầu nhà nhập khẩu phải có một tổ chức, thường là ngân hàng đứng ra bảo lãnh thanh toán. Ngược lại, do không biết rõ hoặc không tin tưởng nhau, nhà nhập khẩu có thể yêu cầu bên xuất khẩu có ngân hàng đứng ra bảo lãnh giao hàng hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Ngân hàng nhận bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng để vay vốn nước ngoài dưới hình thức tín dụng thương mại hoặc tín dụng tài chính. Trách nhiệm của ngân hàng bảo lãnh là đảm bảo thi hành đúng cam kết với nước ngoài trong trường hợp

người xin bảo lãnh không thực hiện đầy đủ một nghĩa vụ nào đó với đối tác nước ngoài.

Tài trợ thông qua bảo lãnh dưới các hình thức :

- Mở thư tín dụng
- Ký bảo lãnh hay ký chấp nhận trên các hối phiếu
- Phát hành thư bảo lãnh
- Lập giấy cam kết trả nợ nước ngoài

Có hai hình thức bảo lãnh phổ biến đang áp dụng tại Việt Nam là :

- Phát hành bằng L/C: Đây là hình thức vay vốn, tranh thủ vốn nước ngoài đơn giản và dễ được chấp nhận bằng cách mua chịu hàng hóa, phù hợp trong hòan cảnh hiện nay của doanh nghiệp đang thiếu vốn, được áp dụng phổ biến nhất ở nước ta trong thời gian vừa qua.

Việc mở L/C nhập khẩu phải tuân thủ các qui định về xuất nhập khẩu hàng hóa như: hàng hóa phải phù hợp với chính sách về xuất nhập khẩu hàng năm của Nhà nước, số dư L/C ngắn hạn từ 1 năm trở xuống phải nằm trong hạn mức vay ngắn hạn và mức ký quỹ khi mở L/C. Phía ngân hàng bảo lãnh phải duy trì tỷ lệ tối đa là 3 lần giữa số dư vay và bảo lãnh vay ngắn hạn nước ngoài, trên vốn tự có của ngân hàng đồng thời ngân hàng cũng không có nợ quá hạn phát sinh từ nghiệp vụ mở L/C, trích lập quỹ bảo lãnh theo qui định hiện hành.

- Phát hành thư bảo lãnh: Là hình thức vay vốn mà các ngân hàng nước ngoài, các doanh nghiệp nước ngoài cho các doanh nghiệp Việt Nam vay để nhập hàng hóa, máy móc thiết bị do nước đó sản xuất. Nhà xuất khẩu nước ngoài trước khi giao hàng thường yêu cầu phía các doanh nghiệp Việt Nam phải có ngân hàng đứng ra bảo lãnh. Ngân hàng bảo lãnh sẽ phát hành thư bảo lãnh cam kết thanh tóan cho nước ngoài, nếu doanh nghiệp Việt Nam không thanh tóan khi đến hạn. Trên cơ sở bảo lãnh của ngân

hàng Việt Nam, nhà xuất khẩu nước ngoài giao dịch với ngân hàng phục vụ của họ để vay vốn thay cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Các lợi thế của các bên liên quan trong nghiệp vụ này là:

- Đối với nhà xuất khẩu, họ hòan tòan yên tâm rằng đến hạn sẽ được thanh toán nợ. Nếu cần tiền, nhà xuất khẩu cũng có thể đem bộ chứng từ chiết khấu tại một ngân hàng khác để đáp ứng nhu cầu vốn của mình

- Đối với nhà nhập khẩu(bên được bảo lãnh, thì được hưởng một khoản vốn của bên xuất khẩu mà không phải trả lãi (thực chất giá bán đã có lãi rồi) chỉ trả một khỏan phí cho người bảo lãnh.

- Đối với ngân hàng bảo lãnh, thì ngoài khoản phí bảo lãnh còn có được một giá trị là sự tín nhiệm, sự tin tưởng của nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu lựa chọn bảo lãnh, vì khi bảo lãnh cho khách hàng ngân hàng chỉ cho vay trừu tượng, nghĩa là ngân hàng không phải bỏ ra một khoản vốn cho vay nào mà chỉ lấy danh dự, uy tín của ngân hàng làm cơ sở bảo lãnh cho vay.

Nói chung,việc lựa chọn hình thức tài trợ vốn nào là tùy thuộc vào quyết định của từng doanh nghiệp xuất khẩu (một hình thức quen thuộc có thể dễ dàng cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận nhưng chí phí có thể lại cao hơn rất nhiều so với phương thức khác) cũng như quyết định của ngân hàng căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh và phương thức thanh toán của từng doanh nghiệp xuất khẩu. Việc lựa chọn các ngân hàng lớn có uy tín, mạng lưới đại lý rộng khắp, có khả năng tư vấn sâu về nghiệp vụ sẽ đem lại cho doanh nghiệp xuất khẩu những cơ hội sử dụng tín dụng ngân hàng phù hợp với giá cả hợp lý nhất.

Như vậy, tín dụng tài trợ xuất khẩu xuất hiện như là một yêu cầu khách quan, đã thể hiện được vai trò quan trọng của mình với hoạt động xuất khẩu cũng như đối với nền kinh tế. Với sự phát triển ngày càng đa dạng và phong phú của các hình thức tài trợ xuất khẩu mà các ngân hàng thương mại Việt Nam đã cung cấp, các doanh nghiệp xuất

khẩu nói chung và doanh nghiệp xuất khẩu ngành điều nói riêng có điều kiện thực hiện tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình, giảm bớt rủi ro trong giao dịch ngoại thương.

1.2. Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu

Hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu gắn liền với hoạt động tín dụng ngân hàng, vì vậy hoạt động này cũng được thực hiện theo một chính sách rõ ràng sẽ được xây dựng và hoàn thiện qua nhiều năm đó là chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu.

Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu là tổng thể các qui định của ngân hàng về hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu nhằm đưa ra chủ trương, qui định, hướng dẫn tác nghiệp cho cán bộ ngân hàng về những định hướng, những khuyến khích ưu đãi cho vay của ngân hàng dành cho các khách hàng để phát triển sản xuất hàng xuất khẩu.

Tổng thể các qui định của chính sách này bao gồm toàn bộ các nội dung về cấp tín dụng như: đối tượng cho vay, điều kiện cho vay, lãi suất cho vay, tài sản đảm bảo, phương pháp thức tài trợ và các nội dung khác có liên quan.

Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu có thể được điều chỉnh từng bước, từng thời điểm cho phù hợp, thích ứng với môi trường kinh doanh, đặc điểm của từng ngân hàng thương mại và phải đảm bảo theo thông lệ quốc tế với mục đích sử dụng nguồn vốn hiệu quả, an toàn.

1.2.1. Mục tiêu của chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu

- Đảm bảo cung cấp nguồn vốn đến từng khách hàng kinh doanh, sản xuất các mặt hàng xuất khẩu một cách nhanh chóng, chính xác, an toàn với chi phí thấp nhất.

- Lựa chọn các phương pháp quản lý hợp lý để xác định giới hạn áp dụng và theo dõi giám sát được dòng tiền, tài sản bảo đảm, giảm bớt rủi ro trong hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu.

- Xây dựng các loại hình sản phẩm cho vay, điều kiện, thủ tục vay, phương thức quản lý tiền vay một cách thích hợp nhất nhằm đáp ứng một cách tốt nhất yêu cầu của khách hàng xuất khẩu trong quan hệ tín dụng.

- Nâng cao hiệu quả, sinh lợi nhuận cho ngân hàng nhưng phải kiểm soát được rủi ro để đảm bảo an toàn tài chính, hướng đến phát triển bền vững, ổn định chất lượng tín dụng

- Tái tạo ngoại tệ để phục vụ hoạt động tài trợ nhập khẩu của ngân hàng, đồng thời qua đó cũng thúc đẩy xuất khẩu phát triển đem lại ngoại tệ cho đất nước, tạo điều kiện đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

1.2.2. Nội dung chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu

Nội dung chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu của một ngân hàng thương mại thường bao gồm: đối tượng khách hàng, ngành nghề, các hình thức tài trợ, các chính sách ưu đãi, kỳ hạn cho vay, hạn mức tín dụng, tài sản đảm bảo… Ở phạm vi luận văn này chỉ nêu một số nội dung cơ bản về chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu như sau:

1.2.2.1. Đối tợợng khách hàng

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ không ngừng của nền kinh tế trong giao dịch ngoại thương, nhu cầu tín dụng ngày càng trở nên đa dạng về qui mô, lĩnh vực và thành phần. Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu cần phải xác định đúng đối tượng để đảm bảo tài trợ đúng cho doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động có hiệu quả, vừa góp phần thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, tăng kim ngạch, vừa bảo đảm an toàn vốn tài trợ của ngân hàng. Chính sách tín dụng áp dụng riêng cho ngành nghề nào thì sẽ có quy định đối tượng riêng cho ngành nghề đó.

1.2.2.2. Điều kiện vay vốn

Ngân hàng cho vay không chỉ để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng mà còn kỳ vọng vào việc thu hồi được món nợ đã cho vay và sinh lợi nhuận cho ngân

hàng. Vì vậy, không phải bất cứ khách hàng nào nằm trong đối tượng cho vay tài trợ xuất khẩu đều được tài trợ. Để đảm bảo khả năng thu hồi được nợ cả gốc lẫn lãi cũng như hạn chế những rủi ro cho ngân hàng và nền kinh tế thì những đối tượng được xem xét tài trợ phải đáp ứng các điều kiện cần thiết. Chính sách tín dụng cho mỗi ngành nghề khác nhau sẽ quy định điều kiện vay vốn khác nhau, tuy nhiên những điều kiện đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh hàng xuất khẩu sẽ đặc biệt hơn so với các doanh nghiệp khác và có xu hướng nới lỏng hơn so với bình thường để thực hiện đúng chủ trương hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu.

1.2.2.3. Lãi suất

Lãi suất sẽ được hình thành chủ yếu do quan hệ cung cầu vốn trên thị trường, mức độ rủi ro của khoản vay, chi phí quản lý kinh doanh và mức lợi nhuận dự kiến của ngân hàng.

Lãi suất là một yếu tố quan tâm hàng đầu khi doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, giá thành sản phẩm, hiểu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy để hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu tăng tính cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam, lãi suất cho vay áp dụng phải ưu đãi hơn so với mức cho vay thông thường. Tuỳ theo chính sách của từng ngân hàng, mức lãi suất ưu đãi sẽ khác nhau.

1.2.2.4. Tài sản bảo đảm

Nhằm nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ của bên vay và phòng ngừa rủi ro, khi phương án trả nợ dự kiến của bên vay không thực hiện được, hoặc xảy ra những rủi ro không lường trước được. Ngân hàng và doanh nghiệp có thể thỏa thuận áp dụng bằng một hoặc nhiều biện pháp đảm bảo tiền vay như cầm cố, thế chấp tài sản hoặc bảo đảm bằng chính tài sản hình thành từ vốn vay hay bảo lãnh của bên thứ ba, và một tài sản có thể được sử dụng để đảm bảo nhiều khoản vay khác nhau tại ngân hàng.

Để hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu thì chính sách tài sản bảo đảm sẽ nới lỏng hơn. Tuy nhiên tuỳ khẩu vị rủi ro của từng ngân hàng sẽ có chính sách về bảo đảm tiền vay khác nhau đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

1.2.2.5. Phương thức tài trợ

Các doanh nghiệp xuất khẩu thông thường trải qua các giai đoạn trong chu kỳ sản xuất kinh doanh từ ký kết hợp đồng, nhận đơn hàng và nhận thư tín dụng xuất khẩu; mua/nhập nguyên vật liệu, hàng hóa phục vụ sản xuất, sản xuất, giao hàng và xuất trình chứng từ hàng hóa đến ngân hàng, nhận tiền thanh toán từ người nhập khẩu hay ngân hàng nhập khẩu. Tuỳ vào đặc điểm chu kỳ sản xuất kinh doanh của từng khách hàng, ngân hàng sẽ thỏa thuận áp dụng phương thức cho vay phù hợp, thường các ngân hàng áp dụng linh hoạt các phương thức cho vay từng lần, hạn mức, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu, bảo lãnh, bao thanh toán, …

1.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu

Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc xây dựng chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu, các yếu tố này vừa có thể có tác dụng thúc đẩy mở rộng phát triển hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu vừa có thể hạn chế nó, sau đây là một số yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng.

1.2.3.1. Chính sách của nhà nước về xuất khẩu

Chính sách xuất khẩu của nhà nước như: Hạn ngạch, chính sách thuế, chính sách tỷ giá, chính sách hỗ trợ đầu tư, hỗ trợ giá, chính sách tự bảo hộ mậu dịch,... các chính sách này có tác dụng trực tiếp đến thị trường xuất khẩu. Nếu như chính sách xuất khẩu được định hướng đúng, phù hợp với tình hình kinh tế đất nước, tình hình biến động của khu vực và thế giới thì nó sẽ mở ra cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu những khả năng, cơ hội tốt trong việc mở rộng và tiếp thị ở thị trường quốc tế, từ đó các doanh nghiệp sẽ nhận được sự tài trợ lớn từ phía ngân hàng, vì hầu hết những dự án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp xuất khẩu có được định hướng tốt từ phía

Chính phủ sẽ là cơ sở đảm bảo tính khả thi cao cho phương án kinh doanh. Chính sách đối với hoạt động xuất khẩu của Nhà nước có ảnh hưởng sâu, rộng và quyết định đến qui mô, hiệu quả tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng thương mại.

1.2.3.2. Môi trọờng kinh tế xã hội

Môi trường kinh tế có tác độc cực kỳ lớn đến định hướng chính sách tín dụng của ngân hàng. Trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế, kim ngạch xuất khẩu của quốc gia giảm nhanh do các doanh nghiệp xuất khẩu không bán được hàng, hàng tồn kho tăng lên, khả năng trả nợ đúng hạn của doanh nghiệp suy giảm, chất lượng tín dụng xuống thấp, chính sách tín dụng tài trợ cho xuất khẩu sẽ thu hẹp lại. Ngược lại, khi nền kinh tế tăng trưởng, thì doanh thu các doanh nghiệp xuất khẩu cũng tăng dần lên, môi trường kinh doanh thuận lợi giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh và trả nợ đúng hạn cho ngân hàng, chất lượng tín dụng được cải thiện, lúc này chính sách tín dụng tài trợ cho xuất khẩu sẽ được nới rộng ra.

Môi trường pháp lý không thông thoáng và thiếu đồng bộ, không thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật sẽ gây rắc rối và khó khăn cho doanh nghiệp và ngân hàng. Tất cả các đơn vị kinh doanh đều mong nuốn hoạt động trong môi trường kinh doanh mà ở đó pháp luật phù hợp với thực tiễn. Nếu Nhà nước tạo lập được một môi trường pháp lý hoàn chỉnh có hiệu lực cao, phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế, trong đó các đơn vị kinh doanh chấp hành đúng pháp luật, quan hệ tín dụng đem lại lợi nhuận cho cả hai bên từ đó chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng cũng được thực thi tốt.

1.2.3.3. Năng lực của doanh nghiệp

Năng lực của doanh nghiệp xuất khẩu được ngân hàng xem xét kỹ trước khi đưa ra quyết định cho vay, bởi lẽ chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của các doanh nghiệp đó. Những doanh nghiệp có trình độ quản lý kinh doanh tốt sẽ có triển vọng thu lợi nhuận cao, do đó sẽ có đủ

khả năng hoàn trả các khoản vay của ngân hàng đúng hạn, chất lượng tín dụng ngân hàng được nâng cao. Điều này ngược lại với những doanh nghiệp có năng lực hạn chế về mọi mặt.

Năng lực của doanh nghiệp cũng bao gồm mặt đạo đức của doanh nghiệp: doanh nghiệp xuất khẩu cố tình lừa đảo và chiếm dụng vốn của ngân hàng thì sẽ tác động xấu đến chất lượng của khoản tín dụng vì việc khách hàng gian lận sẽ dẫn đến rủi ro cho ngân hàng. Hoặc ý thức trả nợ của doanh nghiệp kém, cố tình không tôn trọng các điều đã thỏa thuận trong hợp đồng cũng ảnh hưởng chất lượng tín dụng, do đó trước khi quyết định tài trợ tín dụng cho doanh nghiệp, ngân hàng phải xem xét, đánh giá kỹ về đạo đức kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.3.4. Vốn tự có của ngân hàng

Khả năng cung ứng vốn tín dụng của ngân hàng đối với doanh nghiệp tất yếu phải dựa vào vốn tự có của ngân hàng. Nếu vốn tự có quá nhỏ sẽ hạn chế qui mô cho vay cũng như giới hạn tín dụng đối với một khách hàng. Do đó, nếu doanh nghiệp xuất khẩu có nhu cầu vốn lớn trong khi nguồn vốn của ngân hàng nhỏ thì sẽ không thỏa mãn yêu cầu của doanh nghiệp. Chính vì vậy ngân hàng có vốn tự có nhỏ sẽ khó đầu tư vào dự án lớn có tính khả thi cao. Việc thực hiện hoạt động tín dụng xuất khẩu đòi hỏi lượng vốn lớn, nếu nguồn vốn của ngân hàng không đủ cung ứng cho doanh nghiệp thì doanh nghiệp sẽ tìm đến với các ngân hàng khác có đủ khả năng cung ứng. Vì vậy vốn tự có của ngân hàng lớn hay nhỏ cũng là yếu tố ảnh hưởng đến việc mở rộng hay thu hẹp chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng.

1.2.3.5. Năng lực của cán bộ ngân hàng

Trình độ, năng lực của cán bộ nhân viên tín dụng xuất khẩu rất quan trọng, nó có ý nghĩa quyết định sự thành bại không chỉ trong hoạt động tín dụng xuất khẩu mà còn cả sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Hoạt động kinh tế đối ngoại càng phức tạp, công nghệ ngân hàng càng hiện đại thì đòi hỏi trình độ, năng lực của cán bộ ngân

hàng trong lĩnh vực cho vay xuất khẩu phải được nâng cao hơn. Một đội ngũ nhân viên giỏi, có đạo đức, có trách nhiệm và năng lực sáng tạo trong quản lý, hiểu biết nhiều về hoạt động kinh doanh xuất khẩu và thông lệ quốc tế sẽ giúp ngân hàng và doanh nghiệp hạn chế nhiều rủi ro và đảm bảo thực thi hiệu quả của chính sách tín dụng.

1.2.3.6. Trình độ công nghệ của ngân hàng

Công nghệ ngân hàng liên quan đến tòan bộ cơ sở vật chất và mạng lưới truyền thông, thanh tóan. Hệ thống mạng máy tính và các chương trình ứng dụng của nó liên quan chặt chẽ đến chất lượng hoạt động và các sản phẩm tài trợ xuất khẩu. Việc nối mạng thông tin cũng giúp ngân hàng quảng bá hình ảnh hoạt động và các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến với khách hàng, thu hút thêm nhiều khách hàng đến với ngân hàng, khai thác tốt nguồn vốn tài trợ và thực hiện tài trợ lại cho khách hàng. Đồng thời là công cụ, phương tiện thực hiện tổ chức, quản lý, kiểm tra, kiểm soát trong nội bộ, đặc biệt sự phát triển nhanh công nghệ thông tin trong ngân hàng cùng với các trang thiết bị được trang bị đồng bộ giúp cho ngân hàng có được các thông tin cần thiết của doanh nghiệp xuất khẩu, thông tin thị trường xuất khẩu hiện tại và tương lai ở trong nước, trên thế giới. Chính những hoạt động tiềm ẩn này là tiền đề thúc đẩy cho chính sách tài trợ xuất khẩu của ngân hàng hoạt động có hiệu quả hơn.

1.2.3.7. Thông tin tín dụng

Thông tin tín dụng thật sự rất cần thiết, nó là cơ sở để xem xét quyết định cho vay và theo dõi quản lý khoản cho vay. Thông tin tín dụng xuất khẩu có thể thu được từ nhiều nguồn khác nhau như: hồ sơ vay vốn của khách hàng, báo cáo tài chính của doanh nghiệp, thông tin thị trường, mối quan hệ thanh toán, số liệu thống kê của Tổng cục thống kê, số liệu của Bộ thương mại, thông tin CIC, ... Thông tin tín dụng ảnh hưởng lớn đến việc quyết định định hướng tín dụng của ngân hàng.

Tóm lại, có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc qui mô và hiệu quả tín dụng tài trợ xuất khẩu. Tuy nhiên, cần phải hiểu rõ sự tác động ảnh hưởng của những yếu tố đó

và vận dụng sáng tạo trong điều kiện thực tế của từng ngân hàng, sao cho sự vận dụng đó đem lại hiệu quả trong hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu của ngân hàng.

1.3. Kinh nghiệm xây dựng chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu và bài học cho Vietinbank.

1.3.1. Tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu trên thế giới

Cây điều có nguồn gốc từ vùng Đông Nam Brazil. Vào thế kỷ 16, các thương nhân Bồ Đào Nha đã đem cây điều tới Mozambique và vùng bờ biển Ấn Độ trồng để chắn cát, chống xói mòn bờ biển. Từ đó, cây điều phát triển và phổ biến ở châu Phi, Nam Mỹ, Trung Mỹ và Đông Ấn.

Cây điều sinh trưởng và phát triển tốt ở những quốc gia thuộc khu vực cận xích đạo – nơi có nhiệt độ và độ ẩm cao. Hiện có trên 30 quốc gia trồng điều trên thế giới. Ấn Độ là nước có diện tích cây điều lớn nhất thế giới và dẫn đầu thế giới về sản lượng điều thô và nhân điều chế biến. Tổng sản lượng điều thô toàn thế giới khoảng 1,6 triệu tấn/năm, bao gồm Ấn Độ 400 - 500 ngàn tấn, chiếm 25 đến 30% tổng sản lượng. Tiếp theo là Brasil, Việt Nam, các nước châu Phi như Bờ Biển Ngà, Tanzania, Guinea Bissau, Benin, Nigeria, Mozambique, Senegal và Kenya – những quốc gia sản xuất điều nổi tiếng; mỗi năm các nước Châu Phi cũng đóng góp khoảng 500 ngàn tấn điều thô vào tổng sản lượng điều thế giới.

Trong số những nước sản xuất điều, Ấn Độ, Brasil và Việt Nam là những nước chế biến điều lớn nhất thế giới. Những nước châu Phi chế biến rất ít và hơn 90% lượng điều thô của châu Phi được xuất khẩu sang Ấn Độ. Ngày nay các quốc gia châu Phi đang có nhiều nỗ lực nhằm gia tăng năng lực chế biến của mình. Trong số các nước kể trên, Ấn Độ là nước đứng đầu về sản lượng chế biến với khoảng 950 ngàn tấn điều mỗi năm mặc dù quốc gia này chỉ có khả năng tự thỏa mãn khoảng một nửa nhu cầu nguyên liệu. Với năng lực chế biến lớn, Ấn Độ phải nhập khẩu điều thô từ các nước

châu Phi và trước kia từ Việt Nam. Việt Nam chế biến được 400 ngàn tấn điều thô mỗi năm trong khi đó Braxin chỉ chế biến được khoảng 250 ngàn tấn.

Trong khi các nước Ấn Độ, Brasil, Việt Nam cùng nhau sản xuất khoảng 70% tổng sản lượng điều thế giới, thì chỉ riêng Bắc Mỹ đã tiêu thụ khoảng 50% tổng số lượng nhân điều thế giới, tiếp theo là Liên minh châu Âu (EU) chiếm 29%, còn lại là các nước châu Á, chủ yếu là Ấn Độ và Trung Quốc chiếm 21%. Những nước nhập khẩu nhân điều lớn trên thế giới là Hoa Kỳ, Liên Minh châu Âu (EU), Trung Quốc, Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (UAE), Nhật Bản và Ả Rập Xê út. Việt Nam là nước đứng đầu về xuất khẩu nhân điều khoảng 140.000 tấn, tiếp theo là Ấn Độ xuất khẩu được khoảng 100 - 125 ngàn tấn nhân điều mỗi năm.

Tài trợ xuất khẩu được coi trọng ở rất nhiều nước. Chủ trương tài trợ cho xuất khẩu là một chiến lược quốc gia nên Chính phủ nhiều nước đã thành lập những ngân hàng chuyên doanh phục vụ cho xuất khẩu, thông qua đó áp dụng các biện pháp đặc biệt để hỗ trợ cho xuất khẩu, đặc biệt là hỗ trợ những ngành xuất khẩu mũi nhọn trong nền kinh tế. Tùy từng giai đoạn kinh tế khác nhau, mỗi quốc gia có những chính sách riêng nhằm hỗ trợ cho doanh nghiệp xuất khẩu.

Các quốc gia có xuất khẩu điều lớn trên thế giới như Ấn Độ, Brazil, Ghana, … đều rất quan tâm tới việc hỗ trợ cho ngành xuất khẩu hạt điều. Chính phủ có chiến lược quy hoạch vùng trồng nguyên liệu. Xác định xuất khẩu hạt điều là ngành trọng điểm nên các doanh nghiệp ngành điều được hỗ trợ lãi suất vay vốn rất thấp, bảo đảm giảm chi phí giá thành, giúp các doanh nghiệp xuất khẩu hạt điều cạnh tranh với các doanh nghiệp hạt điều nước ngoài. Theo định hướng của chính phủ các quốc gia này, các Ngân hàng thương mại có chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu ưu đãi riêng biệt đối với các doanh nghiệp ngành xuất khẩu hạt điều. Các doanh nghiệp xuất khẩu hạt điều được hưởng lãi suất cho vay thấp hơn cả các doanh nghiệp xuất khẩu khác (ngành ít lợi thế, mang lại kim ngạch ít hơn cho quốc gia). Ngoài ra các quốc gia này còn có hệ

thống thông tin ngành nghề rất hiệu quả, được cập nhật liên tục và kịp thời. Các quốc gia này nắm rất rõ thông tin về sản lượng mùa vụ, hàng tồn kho, giá thành, chính sách lãi suất đối với ngành điều của các quốc gia xuất khẩu điều lớn trên thế giới, đặc biệt là Việt Nam. Trong khi đó Việt Nam có ít thông tin về các quốc gia này và cập nhật không kịp thời, dễ dẫn đến quyết định chiến lược kinh doanh sai lầm.

1.3.2. Kinh nghiệm về chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu tại một số ngân hàng thoqơng mại

Trong những năm qua, bối cảnh kinh tế nước ta xuất hiện nhiều yếu tố thuận lợi cho việc phát triển hoạt động tín dụng, nền kinh tế nước ta có tăng trưởng trong khi nền kinh tế thế giới có biến động. Tiêu biểu là hoạt động xuất nhập khẩu xuất phát từ việc các giải pháp tài khóa, tiền tệ của Chính phủ đã phát huy hiệu quả nên trong năm 2012 nước ta đã có xuất siêu sau nhiều năm cán cân thương mại mất cân đối, nhập nhiều hơn xuất. Đặc biệt tăng trưởng cao về kim ngạch xuất khẩu ở các mặt hàng nông sản như gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, cao su,... đây là một thuận lợi cho đầu ra nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại đã đầu tư trong các khâu sản xuất, thu mua, chế biến, xuất khẩu các mặt hàng nông sản, trước đây có thua lỗ, nợ đọng nay đã dần dần được cải thiện, tình hình có khả quan hơn, tiền vốn vay và lãi treo từng bước được thu hồi giảm dần. Được như thế là do có sự quan tâm của Chính phủ đã có chiến lược hướng về xuất khẩu và của các ngân hàng thương mại trong việc thiết kế đưa ra các sản phẩm tín dụng bán ra, các chính sách khuyến khích ưu đãi về tài trợ tín dụng cho xuất khẩu, để khách hàng lựa chọn phù hợp với yêu cầu và khả năng nhằm gia tăng sức mua vốn của khách hàng doanh nghiệp, đồng thời tạo điều kiện cho phát triển tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu của các ngân hàng thương mại.

Từ các chính sách tín dụng được đưa ra triển khai phát triển, các ngân hàng thương mại đã có một số bài học kinh nghiệm có thể rút ra như sau:

− Thứ nhất: Các ngân hàng thương mại đã xác định, sàng lọc các đối tượng doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất khẩu đối với các mặt hàng xuất khẩu chiến lược dựa theo chính sách định hướng về xuất khẩu của Chính phủ để đưa ra triển khai những chính sách tài trợ cho vay khuyến khích, ưu đãi cụ thể:

+ Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) đã đưa ra ba chương trình hỗ trợ vay vốn cho các doanh nghiệp kinh doanh chế biến gạo, thủy sản và cà phê, hạt điều để xuất khẩu với nguồn vốn tín dụng khoảng 3.500 tỷ đồng. Những chính sách này của VIB đều có ưu đãi về lãi suất, thủ tục vay đơn giản hơn như cho vay tín chấp, nhận thế chấp hàng tồn kho luân chuyển, cho vay thế chấp bộ chứng từ xuất khẩu, cho vay mua nguyên liệu chế biến xuất khẩu và tài trợ xuất khẩu bằng tiền đồng.

+ Ngân hàng thương mại cổ phần Á châu (ACB) cũng đã triển khai chính sách khuyến khích hỗ trợ thu mua trong lĩnh vực nông thủy sản để chế biến xuất khẩu, một tháng trong năm 2012 đã có dư nợ vượt 400 tỷ đồng với các chính sách khuyến khích ưu đãi như: áp dụng mức lãi suất cho vay hết sức linh hoạt tùy theo mặt hàng xuất khẩu và có cam kết bán ngoại tệ lại cho ngân hàng, chính sách hỗ trợ số phí bảo lãnh mà khách hàng phải nộp cho ngân hàng phát triển Việt nam.

+ Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương (Techcombank) cũng đã tài trợ vốn cho các doanh nghiệp kinh doanh chế biến hàng nông sản khoảng 5 năm trở lại đây và đang là thế mạnh của ngân hàng này. Cho vay nông sản chế biến xuất khẩu hiện chiếm 21% tổng dư nợ của ngân hàng tương đương gần 4.000 tỷ đồng, riêng trong năm 2012 đã cho vay tài trợ 2.000 tỷ đồng.

+ Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam (Vietinbank) cũng đã cho vay tài trợ chế biến hàng xuất khẩu hơn 17.000 tỷ đồng.

− Thứ hai: Các ngân hàng thương mại trong từng thời kỳ không những đã mở những hội nghị giới thiệu đến khách hàng là những khách hàng hiện hữu và tiềm năng

trong kinh doanh, sản xuất chế biến các mặt hàng xuất khẩu chiến lược có uy tín lâu năm như gạo, cao su, hạt tiêu, hạt điều, thủy sản mà còn để giới thiệu những chính sách tín dụng mới nhằm ưu đãi dành cho các doanh nghiệp như: mở rộng đối tượng ngành nghề được tài trợ vốn như chế biến thức ăn, sản xuất các mặt hàng từ gỗ xuất khẩu, trang phục, da giày,… tăng tỷ lệ vốn vay trên tài sản đảm bảo, thời gian vay vốn ngắn hạn linh hoạt đến 12 tháng, trung hạn đến 10 năm, những tiêu chí rất cụ thể để khách hàng được vay tín chấp và mức lãi suất ưu đãi, linh hoạt dành cho từng đối tượng hay các chính sách tài trợ bổ sung vốn lưu động phục vụ xuất khẩu, hỗ trợ phí bảo hiểm của những hợp đồng bảo hiểm tín dụng xuất khẩu hoặc thời gian giải quyết hồ sơ là 1 ngày đối với khách hàng đã có hạn mức tín dụng và thời hạn tối đa là 7 ngày đối với khách hàng chưa có hạn mức tín dụng, chính sách mua bán ngoại tệ giá ưu đãi cho doanh nghiệp xuất khẩu,… với mục đích tạo thuận lợi để các doanh nghiệp nắm bắt cơ hội được tiếp cận hỗ trợ tài chính thông qua các chính sách ưu đãi của các ngân hàng thương mại.

- Thứ ba: Các ngân hàng thương mại tập trung đào tạo nâng cao kỹ năng chuyên môn cho cán bộ thanh toán quốc tế, cán bộ tín dụng để có thể hướng dẫn thật chuyên nghiệp,chuyên sâu về nghiệp vụ, về thị trường, về giá cả,… và tư vấn miễn phí tốt nhất cho khách hàng, tạo niềm tin và uy tín khi đến giao dịch với ngân hàng đồng thời giúp doanh nghiệp lựa chọn các giải pháp tài chính phù hợp nhu cầu với chi phí thấp nhất.

- Thứ tư: Các ngân hàng thương mại đã và đang xúc tiến mở Chi nhánh hay Văn phòng đại diện ở nước ngoài với mục đích mở rộng qui mô hoạt động của ngân hàng nhằm tăng khả năng cạnh tranh đồng thời ngân hàng cũng có điều kiện giải quyết được bất cứ các tranh chấp thương mại nào có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh xuất khẩu của khách hàng.

- Thứ năm: Việc tài trợ vốn cho hoạt động xuất khẩu cũng hết sức nan giải vì các mặt hàng chiến lược xuất khẩu đa số là các mặt hàng nông thủy sản đều chiếm vị thế số 1, số 2 trên thị trường thế giới. Thế nhưng, những mặt hàng này rất hay biến động dẫn đến tình trạng một số doanh nghiệp có khó khăn trong việc trả nợ. Do vậy, các ngân hàng đều có đưa ra những chính sách qui định hướng dẫn cụ thể để định hướng cho cán bộ cùng doanh nghiệp thực hiện từ việc tập trung cho vay những mặt hàng nào có hiệu quả ít rủi ro đến việc chọn lọc doanh nghiệp, thẩm định năng lực và kế hoạch thu mua của doanh nghiệp trước, trong và sau khi cho vay, việc quản lý hàng tồn kho, hàng thế chấp như thế nào để không ảnh hưởng đến chất lượng, số lượng và việc mua bảo hiểm hàng hóa, chế độ xử lý hàng hư hỏng,… nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra và đảm bảo hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, của khách hàng.

Việc này có ý nghĩa quan trọng là các ngân hàng thương mại đã thấy được chiến lược của nước ta đang hướng đến xuất khẩu, nên đã quan tâm hơn rất nhiều đến hoạt động tín dụng tài trợ cho xuất khẩu theo chiều hướng ngày càng tăng lên vì xét cho cùng việc cho vay này sẽ có lợi cho cả 2 bên: doanh nghiệp giải tỏa được nhu cầu về vốn còn ngân hàng giải quyết được đầu ra cho tín dụng. Ngoài ra ngân hàng còn được doanh nghiệp ưu tiên bán ngoại tệ sau khi có nguồn thu từ xuất khẩu, nguồn ngoại tệ này ngân hàng cung cấp ngược lại cho doanh nghiệp nhập khẩu đã góp phần hỗ trợ, chia sẽ, giúp các doanh nghiệp vượt khó trong bối cảnh nền kinh tế chịu tác động cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu.

Đó là những kinh nghiệm cần thiết để các ngân hàng thương mại khác có thể lựa chọn phát triển trong hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu cho ngân hàng, qua đó góp phần thực hiện chủ trương, chính sách hướng đến xuất khẩu hạn chế dần nhập khẩu nhằm phục hồi và tạo điều kiện để phát triển kinh tế theo định hướng của Đảng và Nhà nước.

KẾT CHƯƠNG 1

Tín dụng tài trợ xuất khẩu đóng vai trò rất lớn trong việc đẩy mạnh sản xuất, tăng kim ngạch xuất khẩu, góp phần đem nguồn ngoại tệ dồi dào về cho nền kinh tế đất nước. Với nhiều hình thức tài trợ xuất khẩu đa dạng, các ngân hàng thương mại sẽ vận dụng hình thức thích hợp nhất cho từng doanh nghiệp cụ thể khác nhau. Mỗi ngân hàng thương mại sẽ có những hình thức tài trợ khác nhau nhằm đem lại tiện ích tốt nhất cho doanh nghiệp xuất khẩu.

Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu là những chủ trương, định hướng ưu đãi trong tín dụng tài trợ cho một hoặc nhiều ngành hàng xuất khẩu. Nội dung chính sách là những quy định đặc thù về đối tượng khách hàng, ngành nghề, các hình thức tài trợ, lãi suất, kỳ hạn cho vay, hạn mức tín dụng, tài sản đảm bảo. Chính sách có thể được điều chỉnh từng bước, từng thời điểm cho phù hợp, thích ứng với môi trường kinh doanh, đặc điểm của từng ngân hàng thương mại và phải đảm bảo theo thông lệ quốc tế với mục đích sử dụng nguồn vốn hiệu quả, an toàn.

Cây Điều có nguồn gốc từ Brasil và hiện tại đã được trồng tại trên 30 quốc gia. Hiện nay Ấn độ đang dẫn đầu về diện tích trồng và chế biến điều. Việt nam là quốc gia dẫn đầu về xuất khẩu điều.

Các quốc gia có xuất khẩu điều lớn trên thế giới như Ấn Độ, Brazil, Ghana, … đều rất quan tâm tới việc hỗ trợ cho ngành xuất khẩu hạt điều. Chính phủ có chiến lược quy hoạch vùng trồng nguyên liệu. Các ngân hàng thương mại có chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu ưu đãi riêng biệt đối với các doanh nghiệp ngành xuất khẩu hạt điều.

CHƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK

2.1. Giới thiệu về ngành hạt điều xuất khẩu Việt Nam:

Cây điều bắt đầu được biết đến như một loại cây trồng có giá trị kinh tế ở nước ta mới chỉ trong vòng 20 năm trở lại đây. Đặc biệt trong 6 năm qua kể từ khi có Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về đề án phát triển cây điều đến năm 2010 thì ngành sản xuất điều đã phát triển mạnh mẽ cả về diện tích, năng suất, sản lượng điều thô, nhân điều và kim ngạch xuất khẩu.

Cây điều dễ trồng, vốn đầu tư thấp, tính chịu hạn cao vừa có giá trị thực phẩm vừa sản xuất được dầu điều phục vụ cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Cây điều trồng được ở bốn vùng sinh thái nông nghiệp: Đông Nam bộ, Tây nguyên, duyên hải Trung bộ và đồng bằng sông Cửu Long trong đó nhiều nhất được trồng ở Đông Nam bộ chiếm 70% diện tích toàn quốc.

Sản phẩm chính của ngành hàng là nhân điều, tức là nhân hạt được tách từ hạt điều thô. Nhân hạt điều qua chế biến đã được rang chín, có mùi vị thơm ngon rất đặc trưng, dùng để ăn như là một dạng hạt hoặc làm các loại bánh kẹo.

Sản phẩm thứ 2 của ngành hàng là dầu hạt điều. Đây là dầu được tách ra từ võ hạt điều sau khi đã tách nhân, có giá trị công nghiệp rất cao như là dùng để chế biến sơn trong công nghiệp. Hiện nay, nước ta đã có mười cơ sở chế biến dầu điều từ võ hạt điều với sản lượng dao động từ 12.000-15.000 tấn/năm.

Hạt điều Việt Nam đã xuất sang hơn 30 thị trường, trong đó xuất sang Mỹ đạt cao nhất. Kế đó là các thị trường Trung Quốc, Úc, Hà Lan, Anh, Canada... các thị trường Trung Quốc, Hà Lan và Autralia đều có tốc độ xuất khẩu tăng trưởng cao.

2.1.1. Lịch sử phát triển ngành hạt điều xuất khẩu Việt Nam

Ngành điều là một trong những ngành có giá trị kim ngạch xuất khẩu cao, có tiềm năng lớn về phát triển kinh tế cho đất nước. Được sự quan tâm của Chính phủ và các Bộ, Ban ngành liên quan, đến nay ngành điều đã có lịch sử từng bước phát triển:

- Năm 1988: Ngành chế biến điều nhân xuất khẩu được hình thành.
- Năm 1990: Hiệp hội điều Việt Nam được thành lập có tên giao dịch: VietNam Cashew Association (VINACAS)
- Năm 1992: Bắt đầu xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc.
- Năm 1994: Những lô hàng hạt điều nhân đầu tiên được nhập vào thị trường Hoa Kỳ.
- Năm 1996: Những lô điều thô Châu Phi được nhập vào Việt Nam và chấm dứt xuất khẩu hạt điều thô qua Ấn Độ.
- Năm 1999: Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định số 120/199/QĐ- TTg v/v Phê duyệt đề án phát triển ngành điều đến năm 2010.
- Năm 2002-2003 : Việt Nam trở thành nhà sản xuất chế biến và xuất khẩu điều lớn thứ 2 thế giới.
- Năm 2005: Là năm ngành điều gặp khó khăn lớn nhất trong lịch sử. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn đạt kim ngạch xuất khẩu 418 triệu USD và đưa Việt Nam trở thành nước xuất khẩu hạt điều lớn thứ 2 trên thế giới sau Ấn Độ.
- Năm 2006: Việt Nam trở thành quốc gia xuất khẩu hạt điều đứng hàng đầu thế giới, có kim ngạch xuất khẩu đạt 504 triệu USD.
- Năm 2007: Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn đã ban hành Quyết định số 39/2007/QĐ-BNN ngày 02/05/2007 về “Qui hoạch phát triển ngành điều đến năm

2010 và định hướng đến năm 2020". Từ đây ngành điều sản xuất và xuất khẩu nhân điều đi vào ổn định với những kết quả tốt:

- Kim ngạch đạt được trong năm là 651 triệu USD.
- Là năm thứ 2 liên tiếp Việt Nam giữ vị trí xuất khẩu nhân điều đứng hàng thứ 1 trên thế giới.
- Là năm ngành điều có sự chuyển dịch cơ cấu đầu tư vào khâu chế biến điều nhân, đặc biệt là ở khâu bóc vỏ lụa tự động nhằm gia tăng số lượng và chất lượng trong quá trình chế biến.

- Năm 2008: Giá nhân điều tăng kỷ lục phá ngưỡng 3,5 USD/Lb đã giúp ngành điều hoàn thành kế hoạch xuất khẩu sớm trước 2 tháng, giữ vững liên tiếp năm thứ 3 ngôi vị xuất khẩu điều nhân số 1 trên thế giới với kim ngạch xuất khẩu đạt 920 triệu USD. Đồng thời cũng là năm ngành đã triển khai được dự án khoa học và công nghệ cấp Nhà nước là "Hoàn thiện công nghệ, thiết kế, chế tạo máy tự động tách võ hạt điều và máy bóc võ lụa nhân điều trong dây chuyền chế biến hạt điều xuất khẩu ".

- Năm 2009: Lại là một năm của những khó khăn thử thách do tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, đây cũng là năm thứ 4 liên tiếp Việt Nam giữ vị trí xuất khẩu hạt điều đứng hàng đầu thế giới.

- Năm 2010: Ngành điều Việt Nam vẫn là quốc gia đứng hàng thứ 1 thế giới về xuất khẩu hạt điều nhân, với kim ngạch luôn đạt 1 tỷ USD. Do liên tục dẫn đầu thế giới về xuất khẩu điều nhân nên năm 2010 lần đầu tiên ngành điều đã tổ chức một lễ hội "Quả điều vàng Việt Nam" tại Tỉnh Bình Phước đánh dấu một quá trình phát triển cùng quả điều.

- Năm 2011-2012: Ngành hàng xuất khẩu hạt điều nhân cũng tiếp tục đứng hàng thứ 1 thế giới đạt và vượt cả về số lượng cùng kim ngạch xuất khẩu với kim ngạch đạt trên 1,4 tỷ USD.

- Năm 2012-2013: Do giá cả biến động xấu, các doanh nghiệp điều gặp nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp đứng bên bờ vực phá sản.

2.1.2. Qui trình sản xuất hạt điều xuất khẩu

Để có được nhân hạt điều đưa ra thị trường tiêu thụ thì các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ngành hàng này đã trải qua một thời gian khá dài tìm hiểu, học hỏi, nghiên cứu để có một qui trình tương đối ổn định trong khâu chế biến hạt điều.

Qui trình để sản suất ra hạt điều nhân xuất khẩu được biết đến qua những công đọan như sau:

- Hạt điều thô sau khi thu mua thì đem phơi nắng cho khô, được bảo quản trong kho và tiến hành phân loại hạt điều thô thành 5 cở A,B,C,D,E, sau đó đem đi chế biến.
- Tiếp theo là công đoạn hấp chín hạt điều thô sau đó đưa đi tách vỏ cứng.
- Công đọan tách vỏ cứng được thao tác bằng thủ công hoặc bằng máy.
- Sau khi tách vỏ cứng để lấy nhân, nhân hạt điều sẽ được sấy khô trước khi đưa đi bóc vỏ lụa. Công đoạn bóc vỏ lụa nhân hạt điều được thao tác bằng thủ công hoặc bằng máy.
- Sau khi nhân hạt điều được bóc vỏ lụa xong được đưa qua máy định cở hạt để phân loại.
- Tiếp theo là qua công đoạn xử lý tia cựa tím để làm sạch và đóng gói hút chân không bảo quản chờ xuất khẩu.

2.1.3. Kết quả hoạt động của ngành hạt điều xuất khẩu

Chính phủ đã phê duyệt đề án phát triển cây điều đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 theo quyết định số 39/2007/QĐ-TTg ngày 2/5/2007. Theo quyết định này, diện tích trồng điều cả nước năm 2010 là 450.000 ha; diện tích thu hoạch là

360.000 ha; sản lượng điều thô là 500.000 tấn. số lượng hạt điều thô đưa vào chế biến là 625.000 tấn, trong đó có 125.000 tấn nhập khẩu. Sản lượng nhân điều là 140.000 tấn và kim ngạch xuất khẩu là 670 triệu USD. Qui hoạch cũng định hướng đến năm 2020, diện tích thu hoạch ổn định khoảng 400.000 ha, kim ngạch xuất khẩu khoảng 820 triệu USD. Quyết định này cũng khẳng định phát triển diện tích điều trên những địa bàn có điều kiện, nhất là những vùng đất xám ở Tây Nguyên, Đông Nam Bộ, Duyên hải Nam Trung Bộ; Tập trung thâm canh và thay thế giống điều cũ bằng giống mới có năng suất cao chất lượng cao hơn, đổi mới thiết bị và công nghệ chế biến theo hướng hiện đại hóa, chế biến sâu để nâng cao giá trị và hiệu quả sản xuất.

Trên cơ sở đề án phát triển đã được định hướng cùng với sự hỗ trợ của Nhà nước và Bộ, Ban ngành liên quan thể hiện ở nhiều chính sách để phát triển ngành điều quốc gia qua các năm, nên năm 2010 là năm thứ 5 Việt Nam vẫn là nước xuất khẩu nhân điều số 1 trên thế giới và đã tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu thế giới về xuất khẩu điều nhân trong các năm 2011, 2012.

Bảng 2.1: diện tích, sản lượng và xuất khẩu điều nhân của Việt Nam

	Năm 2010	**Năm 2011**	**Năm 2012**
Diện tích trồng điều (ha)	379.300	362.560	355.055
Sản lượng điều thô (tấn)	311.000	301.700	264.810
Khối lượng xuất khẩu(tấn)	198.000	178.000	223.000
Giá trị xuất khẩu(Tỷ USD)	1,1	1,4	1,45
Giá xuất khẩu b/q(USD/tấn)	4.800	8.200	7.181

Nguồn: Vinacas

Số liệu trên cho thấy, trong những năm gần đây xuất khẩu nhân điều Việt Nam tăng trưởng liên tục, nhưng diện tích trồng điều lại có dấu hiệu thụt lùi. Tình hình trồng điều của Việt Nam trong vài năm vừa qua suy giảm cả về diện tích, năng suất và sản

lượng đồng thời được dự đoán sẽ tiếp tục giảm cho đến năm 2015. Tính chung toàn quốc diện tích trồng điều năm 2012 chỉ còn 355.055 ha giảm 7.505 ha so với năm 2011 và giảm 24.245 ha so với năm 2010. Nguyên nhân một phần do mất mùa vì thời tiết không thuận lợi, một phần do các vườn điều đã trở nên già cỗi khiến năng suất thấp, cây mới trồng chưa đủ tuổi cho thu hoạch và trong những năm gần đây cây điều không cho hiệu quả kinh tế cao như các cây trồng khác nên người nông dân đã chặt bỏ để trồng các loại cây khác như cao su, cà phê, tiêu, … Sản lượng điều trong nước đã từng chiếm 70-80% công suất chế biến của toàn ngành ở giai đoạn 2005-2009 thì nay chỉ đạt khoảng 33% công suất của hơn 310 nhà máy chế biến hạt điều trong cả nước.

Sự sụt giảm của sản lượng điều trong nước bình quân 27.000 tấn/năm đã khiến sự phát triển của xuất khẩu nhân điều Việt Nam ngày càng lệ thuộc vào điều thô nhập khẩu, bình quân trên 400 ngàn tấn/năm từ các nước Châu Phi mới đủ cho công suất chế biến của các nhà máy (khoảng 800 ngàn/tấn điều thô/năm) sau khi thu mua trong nước kết thúc, cùng đồng nghĩa với các nhà máy chế biến xuất khẩu gặp nhiều khó khăn do chi phí chế biến sẽ tăng cao và lợi nhuận sẽ giảm đi tương ứng.

Tuy diện tích và sản lượng điều qua các năm đều giảm nhưng lượng nhân điều xuất khẩu và giá trị kim ngạch lại tăng cao, cá biệt năm 2011 tuy lượng xuất khẩu giảm hơn 2010 nhưng giá trị kim ngạch lại tăng, là nhờ vào giá nhân điều xuất khẩu tăng rất cao tăng gần 50% so với năm 2010 nguyên nhân là năm này mùa vụ điều trên thế giới bị mất mùa.

Từ năm 2010, hạt điều Việt Nam được xuất khẩu tới hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ, thị trường lớn nhất là Mỹ với 35% thị phần, Trung Quốc 20%, châu Âu 20%, còn lại các quốc gia khác là 25%. Cả nước hiện có trên 310 đơn vị tham gia chế biến xuất khẩu so với năm 2011 là 296 đơn vị xuất khẩu. Như vậy, có thể khẳng định đến năm 2012 là năm thứ 7 liên tiếp Việt Nam là quốc gia xuất khẩu nhân điều lớn nhất thế giới cả về sản lượng và kim ngạch xuất khẩu. Tuy nhiên,với vị thế xuất khẩu đứng

hàng thứ nhất trên thế giới nhưng ngành này cũng có những khó khăn, sóng gió nhất định:

- Hầu hết các doanh nghiệp tham giam gia chế biến điều xuất khẩu lại là các doanh nghiệp vừa và nhỏ đều gặp khó khăn về vốn.
- Các doanh nghiệp phần lớn đều sử dụng vốn vay ngân hàng và hiện nay nhiều doanh nghiệp khó trả nợ và vay vốn từ ngân hàng, tổng dư nợ khoảng 3.000 tỷ VND và vay với lãi suất khá cao cũng ảnh hưởng đến kinh doanh của các doanh nghiệp điều.
- Diện tích trồng điều giảm liên tục nên sản lượng thu hoạch trong nước không đủ công suất chế biến của các nhà máy, do vậy phải phập khẩu chi phí sẽ tăng cao, lợi nhuận sẽ giảm.
- Công nghệ chế biến, máy móc thiết bị có đầu tư trang bị nhưng chưa đồng bộ, vẫn vòn sử dụng nhiều lao động thủ công nên năng suất chế biến và hao hụt còn cao.

Hiện nay giá điều nhân xuất khẩu đã ổn định và có xu hướng tăng trong thời gian tới do nhu cầu thị trường tiếp tục tăng, một số cơ chế chính sách đúng đắn của Chính phủ thời gian gần đây cũng là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp như là giảm lãi suất, hỗ trợ doanh nghiệp về thuế, ổn định tỷ giá,…

Ngành hạt điều xuất khẩu là ngành có triển vọng phát triển mạnh về lâu dài. Hạt điều vừa được ăn, vừa được sử dụng trong rất nhiều nhu cầu chế biến lương thực, thực phẩm, do đó nhu cầu tiêu thụ hạt điều trên thế giới sẽ rất cao và ổn định trong nhiều năm tới.

Trên cơ sở thuận lợi đó thì nhu cầu cho tín dụng sản xuất, chế biến xuất khẩu trong những năm tới là rất cao khoảng 7.500 tỷ đồng, ngành ngân hàng cần nghiên cứu tài trợ tín dụng để kịp thời cung cấp vốn cho các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu khi có nhu cầu. Vì vậy, các doanh nghiệp ngành điều ngay từ bây giờ phải kiểm soát chặt

chẽ hơn các khâu từ thu mua, chế biến và bảo quản sản phẩm sâu hơn, đổi mới công nghệ, gia tăng giá trị sản phẩm nâng cao chất lượng đa dạng các mặt hàng.

2.2. Giới thiệu về VietinBank- CN TP HCM

2.2.1. Giới thiệu về VietinBank

Ngân hàng Công Thương Việt Nam được thành lập năm 1988 sau khi tách ra từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, là một trong bốn Ngân hàng thương mại Nhà nước lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam và được xếp hạng là một trong 23 doanh nghiệp đặc biệt.

Năm 2009 chính thức chuyển đổi thành Vietinbank và niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh (CTG). Vietinbank Có hệ thống mạng lưới trải rộng toàn quốc với 01 Sở giao dịch, 150 Chi nhánh và trên 1000 Phòng giao dịch/Quỹ tiết kiệm. Ngoài ra Viteinbank còn có 07 công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty Chứng khoán Công thương, Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và khai thác tài sản, Công ty TNHH MTV Bảo hiểm, Công ty TNHH MTV Quản lý Quỹ, Công ty TNHH MTV Vàng bạc đá quí, Công ty TNHH MTV Công đòan và 03 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin, Trung tâm Thẻ, Trường Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

Sau nhiều năm hoạt động, Vietinbank đã đạt được những thành tựu đáng tự hào; Là thành viên sáng lập và là đối tác liên doanh của Ngân hàng Indovina và công ty Bảo hiểm nhân thọ VietinBank Aviva; Có quan hệ Đại lý với hơn 100 Ngân hàng, định chế tài chính tại hơn 90 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới; Là Ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001-2000; Là thành viên của Hiệp hội Ngân hàng VIệt Nam, Hiệp hội Ngân hàng Châu Á, Hiệp hội Tài chính viễn thông liên ngân hàng toàn cầu (Swift), Tổ chức phát hành và thanh toán thẻ Visa, Master quốc tế; Là ngân hàng đầu tiên mở chi nhánh tại Châu Âu, đánh dấu bước phát triển vượt bậc của ngân hàng Việt Nam trên thị trường khu vực và thế giới.

Vietinbank không ngừng nghiên cứu và phát triển cải tiến các sản phẩm, dịch vụ hiện có nhằm đáp ứng cao nhất nhu cầu của khách hàng qua việc tiên phong ứng dụng công nghệ hiện đại trong quản trị và kinh doanh. Những năm gần đây, VietinBank luôn giữ vị thế là ngân hàng đứng nhất nhì của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

2.2.2. Giới thiệu về VietinBank – CN TP Hồ Chí Minh

2.2.2.1. Lịch sử phát triển

VietinBank CN TP HCM được đổi tên trên cơ sở tên cũ là Sở Giao Dịch II Ngân hàng Công thương Việt Nam (SGDII). Trụ sở hoạt động tọa lạc tại số 79A Hàm Nghi, quận 1, TP Hồ Chí Minh khu vực trung tâm tài chính ngân hàng của TP Hồ Chí Minh.

Hiện nay có đội ngũ nhân viên khoảng 350 người, Ban lãnh đạo là những người có kinh nghiệm, đội ngũ cán bộ nhân viên dần được trẻ hóa, rất năng động và sáng tạo, nghiệp vụ chuyên môn hầu hết đều có trình độ đại học hoặc trên đại học phù hợp với từng vị trí công tác được phân công.

Qua gần 15 năm hoạt động, Vietinbank CN TP HCM đã nhanh chóng đầu tư trang thiết bị kỹ thuật, đào tạo và nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, phát triển các nghiệp vụ thanh toán toàn quốc và mở rộng phát triển các dịch vụ mới trong và ngoài nước, đã thiết lập và đặt mối quan hệ đại lý với 600 ngân hàng thuộc 55 nước trên thế giới.

Vietinbank CN TP HCM thường là Chi nhánh đầu tiên được Vietinbank chọn thực hiện thí điểm các chương trình ở phía Nam: Hiện đại hóa thanh toán ngân hàng, quản trị nhân sự tiền lương, đào tạo trực tuyến,… do có cơ sở vật chất và nguồn nhân lực tốt.

Riêng về cho vay ngành Điều, chi nhánh TPHCM là chi nhánh chủ yếu, đầu mối cho vay ngành điều trong toàn hệ thống.

2.2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh các năm vừa qua

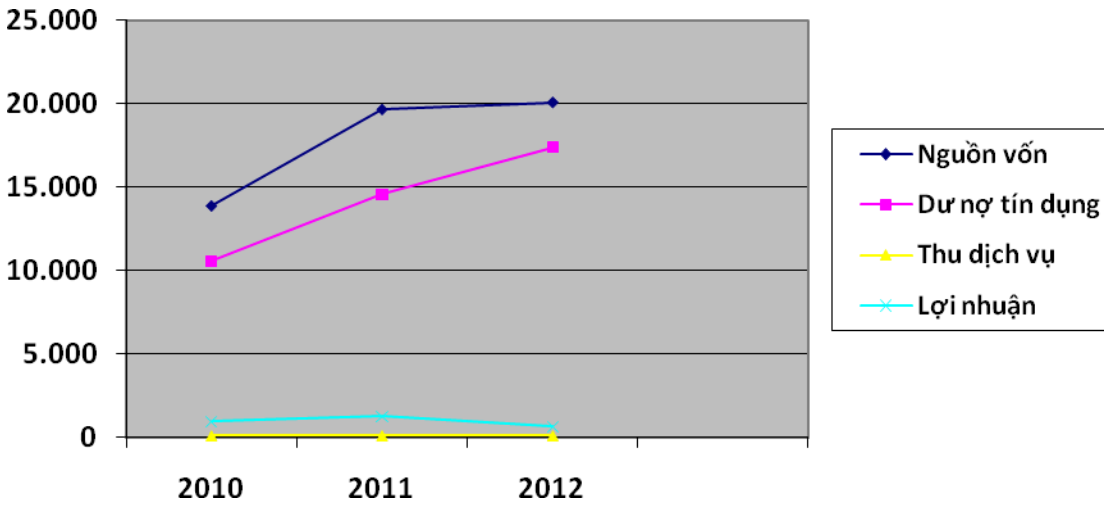
Việc triển khai đồng bộ các biện pháp như: nâng cao chất lượng hoạt động các nghiệp vụ, chấn chỉnh hoạt động quản lý điều hành, sự phối hợp làm việc giữa các phòng ban nghiệp vụ được tuân thủ, đã góp phần đưa hoạt động kinh doanh của Chi nhánh đúng định hướng an toàn hiệu quả mà Vietinbank đã đề ra, giữ vững vị trí là ngân hàng mạnh trên địa bàn TP Hồ Chí Minh và là Chi nhánh đứng đầu trong hệ thống Vietinbank.

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank CN TPHCM qua các năm

Tiêu chí	2010	2011	2012
Nguồn vốn (tỷ)	13.866	19.635	20.058
Dư nợ tín dụng (tỷ)	10.582	14.552	17.364
Thu Dịch vụ (tỷ)	77,71	83,76	77,41
Lợi nhuận (tỷ)	966	1.252	663

Nguồn : Báo cáo tổng kết của Vietinbank CN TP HCM

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ tăng trưởng các chỉ tiêu kinh doanh của Vietinbank CN TPHCM



Nguồn : Báo cáo tổng kết của Vietinbank CN TP HCM

Về nguồn vốn huy động: Công tác nguồn vốn các năm qua liên tục gặp khó khăn do sự cạnh tranh không lành mạnh của các NHTM trên địa bàn, nhưng Chi nhánh cũng đã tích cực đưa ra các biện pháp cùng sự nỗ lực bám sát thị trường, kiên trì tiếp thị khách hàng mới, thực hiện tư vấn các sản phẩm mới và chăm sóc đến từng khách hàng mục tiêu nên đã giữ được nguồn vốn huy động hiện có và tăng thêm năm sau cao hơn năm trước. Thời gian mới đi vào hoạt động là năm 1997 tổng nguồn vốn huy động được là 2.719 tỷ đồng, đến 31/12/2012 tổng nguồn vốn huy động đạt 20.058 tỷ (tăng 423 tỷ so với 2011 và tăng 6.192 tỷ so với 2010). Chi nhánh cũng là một trong những chi nhánh có số dư huy động cao trong hệ thống Vietinbank.

Về dư nợ tín dụng: Tốc độ tăng trưởng tín dụng những năm qua khá cao. Đến 31/12/2012 dư nợ tín dụng là 17.364 tỷ, tăng 2.812 tỷ (19,98%) so với năm 2011 và tăng 6.782 tỷ (64%) so với năm 2010.

Từ nguồn vốn cho vay của chi nhánh rất nhiều doanh nghiệp đã duy trì được sản xuất kinh doanh, tạo việc làm cho người lao động góp phần vào tăng trưởng kinh tế trên địa bàn và khu vực nơi doanh nghiệp hoạt động.

Về hoạt động dịch vụ: Mặc dù chưa đạt kế hoạch thu phí dịch vụ nhưng Chi nhánh vẫn duy trì vị trí đứng đầu trong hệ thống về số tuyệt đối của thu phí dịch vụ. Riêng các chỉ tiêu thu phí về hoạt động dịch vụ thẻ các năm qua đều vượt kế hoạch chỉ tiêu và luôn đứng đầu trong top 10 Chi nhánh về thu phí dịch vụ.

Về lợi nhuận: Qua các năm Chi nhánh tiếp tục duy trì là một trong số ít các chi nhánh có kết quả lợi nhuận bình quân đầu người cao nhất trong hệ thống Vietinbank và khu vực TP Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, năm 2012 tình hình lợi nhuận toàn hệ thống giảm hơn 50% so với 2011, khu vực TP Hồ Chí Minh lợi nhuận của các ngân hàng trong hệ thống chỉ có 667 tỷ do các chi nhánh không có lãi và bị lỗ, thì kết quả lợi nhuận của Vietinbank CN TP HCM là 663,34 tỷ đạt 50% so với 2011 đó là sự nỗ lực

rất lớn của toàn thể cán bộ nhân viên của chi nhánh giữa bối cảnh khó khăn chung của hệ thống ngân hàng cũng như của nền kinh tế.

Từ các nỗ lực nêu trên cho thấy, Chi nhánh đã đạt được các kết quả tốt trên các mặt nghiệp vụ từ hoàn thành kế hoạch nguồn vốn, tăng trưởng dư nợ với chất lượng tốt, an toàn, hoàn thành hầu hết các chỉ tiêu dịch vụ thẻ đến thực hiện tốt kế hoạch thu phí dịch vụ chung và nhất là lợi nhuận (do Chi nhánh huy động được nhiều nguồn vốn giá rẽ) mà Vietinbank đã giao cho Chi nhánh qua các năm.

2.2.3. Chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu của Vietinbank

Hiện nay, Vietinbank chỉ có ban hành định hướng tín dụng chung để hướng dẫn hoạt động cho vay của các chi nhánh và cán bộ làm công tác tín dụng chứ chưa ban hành chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu cụ thể.

Tuy nhiên, để phát huy tối đa các lợi thế cạnh tranh của VietinBank và mở rộng khai thác các tiềm năng của thị trường xuất khẩu, VietinBank đã có những hướng dẫn thực hiện các chương trình hoặc gói sản phẩm hỗ trợ dành tài trợ cho hoạt động xuất khẩu:

2.2.3.1. Đối tượng khách hàng

Với ưu thế là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu trong lĩnh vực tài trợ thương mại, chiếm lĩnh thị phần lớn trên thị trường. Để phát huy tối đa lợi thế cạnh tranh Vietinbank đã mở rộng khai thác và chú trọng vào các khách hàng xuất khẩu, có uy tín trong quan hệ tín dụng với VietinBank hoặc các khách hàng có tiềm năng phát triển đã và sẽ mang lại lợi ích lớn, toàn diện, lâu dài. Đối tượng khách hàng tài trợ xuất khẩu của Vietinbank là các doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động có hiệu quả trong các ngành công thương nghiệp, dịch vụ. Các doanh nghiệp này phải có tình hình tài chính lành mạnh, phương án kinh doanh xuất khẩu khả thi, chuyển nhiều doanh thu ngoại tệ qua tài khoản tại Vietinbank.

2.2.3.2. Điều kiện vay vốn

Điều kiện vay vốn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu hiện tại của Vietinbank nói chung và Vietinbank CN TPHCM nói riêng đang sử dụng hệ điều kiện chung đối với tất cả các loại hình khách hàng doanh nghiệp. Việc này thực sự chưa thể hiện sự ưu đãi đối với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu và chưa thực hiện đúng chủ trương khuyến khích xuất khẩu của Chính phủ.

2.2.3.3. Lãi suất

Hiện nay lãi suất cho vay Vietinbank CN TPHCM đang áp dụng theo chính sách lãi suất toàn hệ thống. Theo đó đối với các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ được áp dụng lãi suất cho vay thấp hơn một mức nhất định so với lãi suất cho vay thông thường. Cụ thể:

- Đối với cho vay bằng VNĐ: thấp hơn 1%-1,5% so với lãi suất cho vay thông thường.
- Đối với cho vay bằng USD thấp hơn 0,2%-0,3% so với lãi suất cho vay thông thường.

2.2.3.4. Tài sản bảo đảm

Cũng giống như đối tượng khách hàng, hiện nay Vietinbank CNTPHCM đang áp dụng quy định về bảo đảm tiền vay chung cho tất cả các khách hàng, chưa có biện pháp bảo đảm tiền vay áp dụng riêng cho đối tượng khách hàng sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu để khuyến khích đẩy mạnh tín dụng xuất khẩu.

2.2.3.5. Phoơng thức tài trợ

Nhìn chung hiện nay Vietinbank đã có rất nhiều phương thức tài trợ áp dụng cho tất cả các đối tượng khách hàng. Các phương thức này cơ bản đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, riêng về sản phẩm bao thanh toán, do Vietinbank mới giai đoạn đầu triển khai nên chưa pháp triển mạnh mẽ và điều kiện đối với sản phẩm này còn rất chặt chẽ.

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank - CN TP HCM

2.3.1. Hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu tại VietinBank –CN TP HCM

Hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu của Chi nhánh TP Hồ Chí Minh hiện nay chủ yếu là tài trợ ngắn hạn cho các đơn vị chuyên sản xuất kinh doanh chế biến hàng xuất khẩu với các phương thức cho vay như sau: Cho vay từng lần, Cho vay theo hạn mức tín dụng. Lãi suất cho vay xuất khẩu thấp hơn lãi suất cho vay thông thường, được áp dụng ưu đãi theo doanh số thanh toán xuất khẩu qua Vietinbank CN TP HCM

Để tạo điều kiện cho các khách hàng sản xuất kinh doanh chế biến hàng xuất khẩu có nhu cầu về vốn tạm thời trong khi có bộ chứng từ xuất trình cho Chi nhánh. Chi nhánh TPHCM cũng có tài trợ bằng phương thức chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu.

Bảng 2.3: Kết quả cho vay tài trợ xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM

Tiêu chí	2010	2011	2012	Ghi chú
Dư nợ tín dụng (tỷ)	10.582	14.552	17.364	
Dư nợ Tài trợ Xuất khẩu (tỷ)	6.790	3.655	2.824	
Tỷ lệ dư nợ tài trợ xuất khẩu/dư nợ tín dụng	64%	25%	16%	
Doanh số xuất khẩu qua CN	401	525	334	Triệu USD
Doanh số nhập khẩu qua CN	526	783	335	Triệu USD

Nguồn : Báo cáo tổng kết của Vietinbank CN TP HCM

Vietinbank CN TP HCM tập trung ưu tiên nguồn vốn để tài trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Dư nợ cho vay tài trợ xuất khẩu chủ yếu tập trung vào các ngành đang có doanh số xuất khẩu tăng mạnh như hạt điều, thủy sản , dệt may,… Doanh số tài trợ xuất khẩu của Chi nhánh giảm dần qua các năm như trên là do chịu ảnh hưởng

của suy thoái kinh tế toàn cầu, việc giảm dần dư nợ cho vay xuất khẩu qua các năm cũng phù hợp với tình hình của nền kinh tế nói chung và khu vực thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

2.3.2. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank- CN TP HCM

2.3.2.1. Doanh số và dơ nợ cho vay:

Sớm xác định được tầm quan trọng và hiệu quả của việc tài trợ đối với các doanh nghiệp ngành sản xuất chế biến hạt điều xuất khẩu, nên từ nhiều năm qua Vietinbank CN TP HCM đã tích cực đẩy mạnh tài trợ cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh mặt hàng xuất khẩu này.

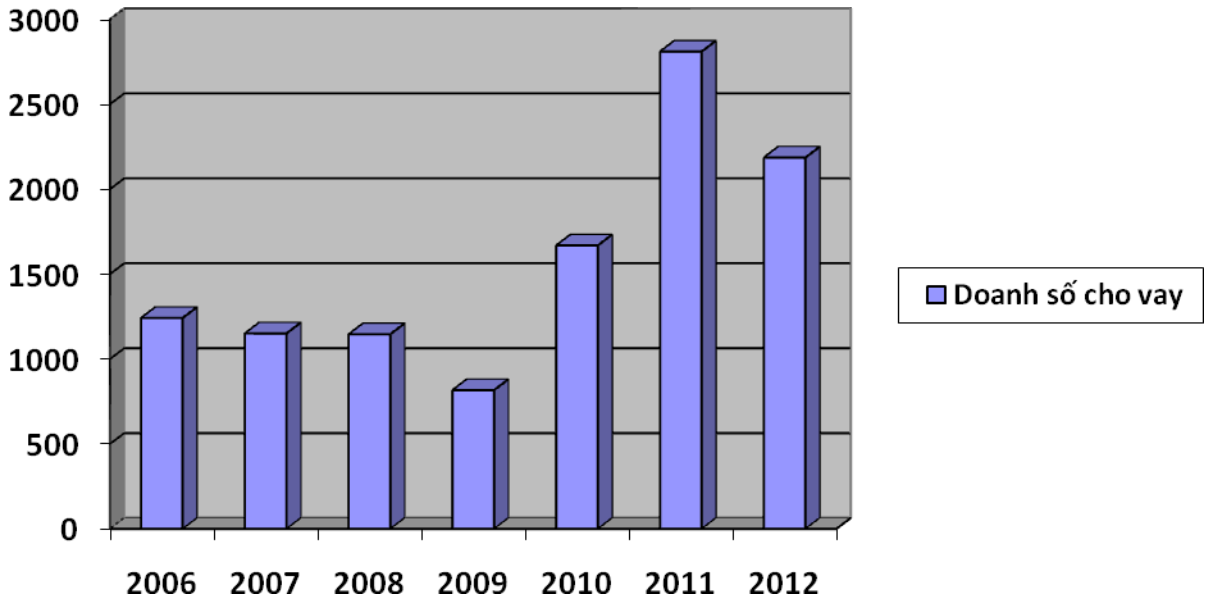
Hàng năm CN TPHCM tài trợ cho khoảng 10 doanh nghiệp điều. Trong vòng 6 năm trở lại đây doanh số cho vay ngành điều của CN TPHCM có xu hướng tăng. Đặc biệt từ năm 2011, doanh số cho vay ngành điều của Vietinbank CN TP HCM tăng gần 75% so với năm 2010. Mặc dù chịu ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu, kính tế thế giới suy thoái, sức tiêu thụ các loại hạt ăn được (trong đó có hạt điều) trên thế giới giảm, làm cho các doanh nghiệp ngành điều gặp nhiều khó khăn tạm thời, nhưng xác định đây là ngành có tiềm năng phát triển lâu dài, sức tiêu thụ trên thị trường thế giới lớn nên Vietinbank CN TP HCM vẫn tiếp tục đầu tư mạnh vào ngành điều, hỗ trợ các doanh nghiệp điều vượt qua khó khăn và phát triển bền vững.

Doanh số cho vay tài trợ ngành điều:

ĐVT: tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh số	1.241	1.150	1.145	816	1.668	2.809	2.185

Biểu đồ 2.2: Biểu đồ tăng trưởng doanh số cho vay Vietinbank CN TPHCM



Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Vietinbank CN TP HCM

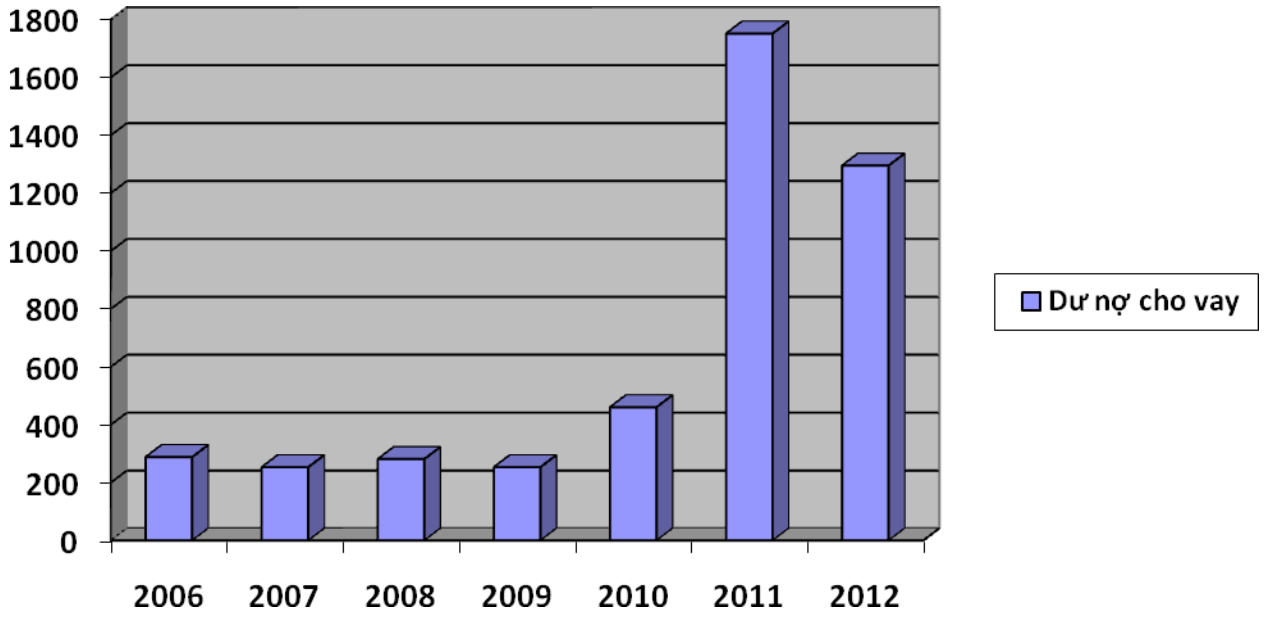
Dư nợ cuối các năm 2011, 2012 rất cao so với thời điểm cuối những năm trước. Ngoài nguyên nhân Vietinbank CN TPHCM định hướng tăng cường tài trợ nhiều vào ngành điều còn có nguyên nhân từ khó khăn của các doanh nghiệp điều do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới, hàng hóa tiêu thụ chậm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp suy giảm khả năng trả nợ vay, phải đề nghị ngân hàng cơ cấu thời gian trả nợ. Có doanh nghiệp đã phát sinh nợ xấu.

Dư nợ cho vay tài trợ ngành điều:

ĐVT: tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dợ nợ	288	253	281	253	460	1.751	1.295

Biểu đồ 2.3: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ cho vay Vietinbank CN TPHCM



Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Vietinbank CN TP HCM

Dư nợ năm 2010 chỉ đạt tỷ lệ 6,8% đến năm 2012 đã đạt 45,8% tăng gần 39% so với năm 2010, riêng năm 2011 đạt cao nhất đến 48% trên tổng dư nợ tài trợ xuất khẩu chung.

Cho vay tài trợ xuất khẩu ngành điều tăng trưởng rất mạnh trong những năm qua đã kéo theo doanh số thanh toán xuất khẩu ngành điều qua CN TPHCM cũng tăng theo tương ứng. Năm 2010 doanh số thanh toán xuất khẩu các doanh nghiệp hạt điều qua Chi nhánh đạt 48 triệu USD, đến năm 2011 tăng 18 triệu USD tương ứng 37,5%, năm 2012 tăng 4,54% và tăng 43,7% so với năm 2010, đã tạo được nguồn ngoại tệ không nhỏ cho Chi nhánh góp phần ổn định và cân đối được nhu cầu ngoại tệ cho chi nhánh TPHCM.

Bảng 2.4: Dư nợ, doanh số thanh toán xuất khẩu điều qua Vietinbank CN TPHCM

Tiêu chí	2010	2011	2012
Dư nợ Tài trợ Xuất khẩu (tỷ đồng)	6.790	3.655	2.824
Dư nợ Tài trợ Xuất khẩu điều (tỷ đồng)	460	1.751	1.296
Tỷ lệ dư nợ tài trợ xuất khẩu điều /dư nợ tài trợ xuất khẩu	6,8%	48%	45,8%
Doanh số xuất khẩu điều qua CN (triệu USD)	48	66	69
Doanh số nhập khẩu điều qua CN (triệu USD)	18	47	12

Nguồn: Báo cáo tổng kết hoat động kinh doanh của CN TP HCM

Để đạt được kết quả như trên, Chi nhánh đã có cố gắng tiếp cận ngành hàng xuất khẩu này, do nhận thấy tiềm năng còn rất lớn về nhu cầu nguồn vốn, vì vậy Chi nhánh đã rất quan tâm và tạo điều kiện để các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu lĩnh vực này nhanh chóng tiếp cận được nguồn vốn mà Chi nhánh đã dành cho ngành hàng.

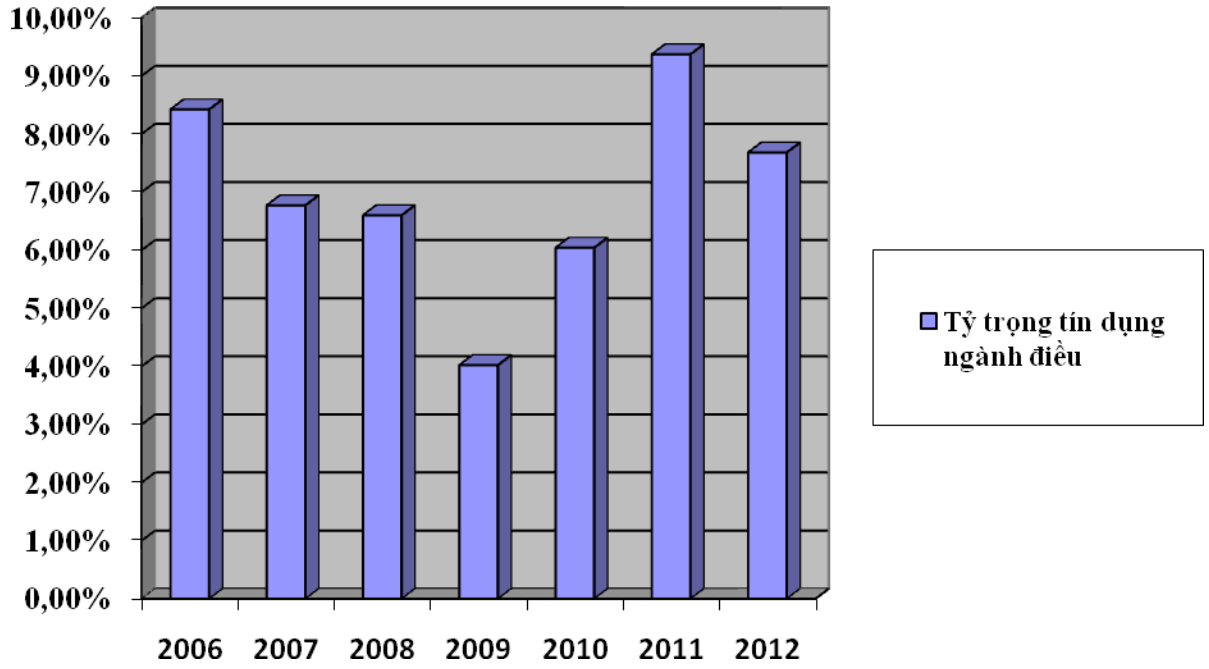
2.3.2.2. Tỷ trọng tín dụng ngành Điều

Tỷ trọng tín dụng ngành Điều năm:

ĐVT: tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tỷ trọng	8,42%	6,77%	6,60%	4,02%	6,04%	9,37%	7,68%

Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng tín dụng ngành điều tại Vietinbank CN TPHCM



Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Vietinbank CN TP HCM

Tuy doanh số cho vay và dư nợ cho vay ngành điều tăng trưởng mạnh, nhưng tỷ trọng tín dụng tài trợ các doanh nghiệp ngành điều trên tổng dư nợ của Vietinbank CN TP HCM không tăng trưởng, thậm chí còn có xu hướng giảm.

Trong vòng 7 năm qua, nền kinh tế khu vực TPHCM và các tỉnh lân cận tăng trưởng nhanh và sôi động. Nhiều doanh nghiệp lớn với nhiều dự án lớn được đầu tư. Vietinbank CN TP HCM là 1 tổ chức tín dụng lớn trên địa bàn đã tài trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp có nhu cầu vốn lớn, nên dư nợ cho vay của Vietinbank CN TP HCM tăng trưởng rất nhanh trong những năm qua. Dư nợ cho vay ngành điều tại Vietinbank CN TP HCM tăng do nhu cầu vay vốn từng doanh nghiệp tăng để phục vụ kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh, xét về số lượng doanh nghiệp ngành điều Vietinbank CN TP HCM đang tài trợ thì vẫn giữ ở mức ổn định hàng năm khoảng 10 doanh nghiệp.

2.3.2.3. Chất lượng nợ:

Từ khi mới thành lập, Vietinbank CN TP HCM (trước đây là SGDII) là ngân hàng tài trợ ngành hạt điều lớn nhất trong các ngân hàng có tài trợ ngành hạt điều. Đến trước năm 2011 ngành điều là một trong những ngành có chất lượng nợ tốt nhất của Vietinbank CN TP HCM, các doanh nghiệp điều kinh doanh rất hiệu quả, trả nợ đúng hạn và trước hạn. Hầu như không có phát sinh nợ gia hạn, quá hạn, nợ xấu.

Tuy nhiên kể từ năm 2011, do tình hình khó khăn chung của nền kinh tế và của ngành điều nói riêng, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu điều gặp khó khăn trong việc trả nợ. Vietinbank CNTPHCM đã cơ cấu lại nợ cho 6 doanh nghiệp điều với tổng dư nợ cơ cấu khoảng 1.000 tỷ đồng. Một doanh nghiệp đã mất khả năng trả nợ, dư nợ chuyển sang nợ xấu khoảng 30 tỷ đồng và đang tiến hành xử lý tài sản bảo đảm thu hồi nợ. Trong cơ cấu dư nợ vay của Vietinbank CN TP HCM, ngành điều là ngành có nợ xấu và nợ tiềm ẩn rủi ro đứng thứ hai, chỉ sau ngành bất động sản.

Khó khăn của ngành điều năm 2011 cũng xuất phát từ nguyên nhân thiếu thông tin dẫn đến chiến lược dự trữ hàng tồn kho sai lầm, làm cho nhiều doanh nghiệp điều bị lỗ. Sau khi thắng lớn năm 2010, các doanh nghiệp điều Việt Nam dự đoán giá tiếp tục tăng cao trong năm 2011 do thiếu hụt nguyên liệu. Các doanh nghiệp đã tập trung dự trữ nhiều nguyên liệu từ đầu năm 2011 để sản xuất với kỳ vọng giá nhân điều xuất khẩu sẽ tăng vào thời điểm giữa năm đến cuối năm. Tuy nhiên, dưới tác động của suy thoái kinh tế, nhu cầu tiêu thụ trên thế giới giảm đã làm cho giá nhân điều không tăng mà giảm rất sâu, hậu quả các doanh nghiệp điều lỗ nặng.

2.3.2.4. Lãi suất cho vay:

Nhiều năm nay Vietinbank CN TP HCM dụng lãi suất tài trợ xuất khẩu đối với các doanh nghiệp chế biến hạt điều xuất khẩu. Lãi suất này áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp có xuất khẩu hàng hoá ra nước ngoài, thanh toán ngoại tệ qua

Vietinbank CN TP HCM. Các doanh nghiệp xuất khẩu được áp dụng lãi suất cho vay thấp hơn một mức nhất định so với lãi suất cho vay thông thường. Cụ thể:

- Đối với cho vay bằng VNĐ: thấp hơn 1%-1,5% so với lãi suất cho vay thông thường.
- Đối với cho vay bằng USD thấp hơn 0,2%-0,3% so với lãi suất cho vay thông thường

Theo kết quả khảo sát thì hiện tại mức lãi suất áp dụng cho các doanh nghiệp ngành điều tuy đã theo chương trình ưu đãi xuất khẩu, thấp hơn lãi suất cho vay thông thường nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu giảm chi phí, tăng tính cạnh tranh của các doanh nghiệp ngành điều. Các doanh nghiệp ngành điều có nhu cầu được hưởng mức lãi suất đặc biệt ưu đãi hơn các doanh nghiệp xuất khẩu khác.

Đến nay VietinBank CN TPHCM chưa có một chính sách lãi suất áp dụng riêng cho ngành điều xuất khẩu. Trong khi các doanh nghiệp ngành điều luôn phản ánh lãi suất áp dụng chưa thể hiện sự ưu đãi đối với ngành điều. Đặc biệt trong tình hình khó khăn hiện nay của các doanh nghiệp ngành điều, việc hỗ trợ giảm lãi suất cho vay để giảm chi phí là một điều vô cùng cần thiết.

2.3.2.5. Tài sản bảo đảm:

Do đặc thù ngành điều cần lượng vốn lớn để thu mua vào mùa vụ thu hoạch từ tháng 2 đến tháng 6 hàng năm nên cần lượng vốn vay lớn vào thời gian này để đáp ứng như cầu thu mua. Để vay được lượng vốn lớn này thì doanh nghiệp cần phải có tài sản thế chấp giá trị lớn. Thông thường thì các doanh nghiệp sẽ thế chấp hàng hoá cho Vietinbank CN TPHCM. Đây là biện pháp bảo đảm chủ yếu Vietinbank CN TPHCM áp dụng khi tài trợ các doanh nghiệp ngành điều.

Biện pháp thế chấp hàng hoá đáp ứng được nhu cầu vốn lớn của doanh nghiệp. Theo đó, ngân hàng cho vay với tỷ lệ vốn chủ sở hữu – vốn vay là 40%-60% và thế

chấp toàn bộ lô hàng, trên cơ sở có sự giám sát của nhân viên bảo vệ của ngân hàng. Tuy nhiên thời gian qua biện pháp bảo đảm này bộc một điểm bất cập, nó là một yếu điểm gây rủi ro cho ngân hàng khi một vài vụ thất thoát, mất mát hàng thế chấp đảm đã xảy ra. Trong tình hình khó khăn, một số doanh nghiệp thông đồng với bảo vệ kho hàng bòn rút hàng hoá thế chấp khi chưa có sự đồng ý của ngân hàng, việc quy trách nhiệm và yêu cầu cán bộ giám sát kho hàng bồi thường hầu như không thể vì cán bộ giám sát kho không có khả năng bồi thường. Việc này làm cho ngân hàng gặp khó khăn trong việc xử lý nợ.

2.3.2.6. Các phoƣơng thức tài trợ:

Do đặc thù kinh doanh mặt hàng hạt điều mang tính chất thời vụ. Mùa vụ thu mua nguyên liệu tập trung từ tháng 2 đến tháng 6 hàng năm. Doanh nghiệp sẽ thu mua dự trữ nguyên liệu để sản xuất giao hàng cho đến hết tháng 01 năm sau, vì vậy CN TPHCM đã áp dụng các hình thức tài trợ như sau:

- Đối với các doanh nghiệp chuyên sản xuất: áp dụng phương thức cho vay từng lần. Do nhu cầu vay vốn thu mua chỉ phát sinh một vài lần vay trong một mùa vụ, không phát sinh thường xuyên, cho nên trên cơ sở từng phương án kinh doanh cụ thể, CNTPHCM xem xét ký hợp đồng tín dụng từng lần tài trợ cho doanh nghiệp. CNTPHCM cân đối giá thu mua và giá thị trường xuất khẩu đầu ra dự tính để đánh giá hiệu quả của từng phương án vay vốn.

- Đối với các doanh nghiệp có kinh doanh thương mại điều nhân thành phẩm: các doanh nghiệp này ngoài mảng sản xuất điều nhân từ hạt điều nguyên liệu còn có mảng thu mua lại hạt điều nhân từ các nhà máy gia công khác để đóng gói xuất khẩu. Mảng kinh doanh điều nhân này diễn ra thường xuyên và quanh năm. Do đó nhu cầu vay vốn phát sinh rất thường xuyên. Đối với các doanh nghiệp này CNTPHCM áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức. Doanh nghiệp sẽ lập phương án kinh doanh cho một kỳ kế hoạch, CNTPHCM dựa trên tình hình thị trường, xu hướng giá cả để

đánh giá hiệu quả, tính khả thi của phương án tổng thể và ký hợp đồng tín dụng theo phương thức hạn mức với doanh nghiệp để đơn giản bớt thủ tục, đáp ứng nhu cầu rút vốn nhanh của doanh nghiệp. Trong quá trình tài trợ, CNTPHCM sẽ đánh giá lại thường xuyên phương án kinh doanh của doanh nghiệp theo diễn biến của thị trường.

- Chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu: Sau khi giao hàng, doanh nghiệp xuất trình bộ chứng từ xuất khẩu tại CNTPHCM để được ứng trước tiền với tỉ lệ 80%-90% tuỳ theo mức độ hoàn hảo của bộ chứng từ.

- Bao thanh toán: đây là hình thức tài trợ mới được áp dụng trong hệ thống VietinBank. Vietinbank sẽ mua lại khoản phải thu của hợp đồng xuất khẩu trên cơ sở có ngân hàng đại lý do Vietinbank chọn có bao thanh toán bên mua, đánh giá bên mua đủ uy tín và có năng lực thanh toán. Tuy nhiên do đây là một sản phẩm mới của Vietinbank nên chưa phát triển mạnh. Hiện tại Vietinbank chỉ mới có 1 ngân hàng đại lý thực hiện bao thanh toán bên mua là ngân hàng Wells Fargo, chỉ những khách hàng nào có giao dịch mua bán với bên mua được Wells Fargo bảo lãnh thì mới được cung cấp sản phẩm bao thanh toán.

2.3.3. Phân tích các nhân tố ảnh hợởng đến hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank-CN TP HCM

2.3.3.1. Chính sách của nhà nợớc

- Các chính sách gần đây của Nhà nước về xuất khẩu đã được cải thiện một bước nhằm đơn giản hóa thủ tục xuất khẩu, đã có những nỗ lực lớn nhằm cải thiện thủ tục vay vốn, mở rộng tín dụng, hạ lãi suất vay cho các doanh nghiệp xuất khẩu nhằm tháo gỡ dần các vướng mắc cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, các chính sách cũng còn chung chung chưa cụ thể hóa cho ngành, chưa đủ hấp dẫn, thể hiện ưu đãi để kíchh thích ngành điều phát triển.

− Mong muốn của doanh nghiệp ngành điều hiện nay từ Chính phủ là chính sách thị trường đầu ra cho tiêu thụ hàng hóa và giảm các loại thuế (thuế doanh nghiệp, thuế xuất khẩu, thuế VAT) vì còn khá cao nên đã làm tăng chi phí cho doanh nghiệp. Các chương trình xúc tiến thương mại đã được tiến hành song còn hạn chế do chưa có sự phối hợp chặt chẽ giữa nhà nước, doanh nghiệp và Hiệp hội để có tiếng nói chung trong triển khai các hoạt động.

2.3.3.2. Môi trợờng kinh tế xã hội

Môi trường pháp lý chưa đầy đủ và thiếu đồng bộ đã gây ra những khó khăn vướng mắc cho ngân hàng trong quá trình hoạt động kinh doanh. Các ngân hàng hiện nay hoạt động ngoài việc chịu sự điều chỉnh của Luật Các tổ chức tín dụng còn chịu sự điều chỉnh của nhiều bộ luật khác liên quan như luật Dân sự, luật Tố tụng dân sự, Luật nhà ở, Luật Doanh nghiệp… và một hệ thống văn bản dưới luật của Chính phủ, Ngân hàng nhà nước. Do đó, nhiều trường hợp các luật quy định chồng chéo, mâu thuẫn nhau, một số qui định trong luật còn chưa theo kịp với tình hình thực tế gây cản trở việc tiếp cận vốn và dịch vụ ngân hàng của doanh nghiệp.

Dù luật quy định Ngân hàng có toàn quyền xử lý tài sản bảo đảm khi phát sinh nợ quá xấu nhưng thực tế việc xử lý tài sản thế chấp còn nhiều vướng mắc do việc thực thi pháp luật của cơ quan hành pháp chưa đáp ứng kịp thời yêu cầu giải quyết các tranh chấp, tố tụng. Việc xử lý tài sản bảo đảm kéo dài đã làm tăng chí phí và chậm tiến độ thu hồi nợ xấu cho ngân hàng.

Ngân hàng và doanh nghiệp hiện nay hoạt động trong môi trường kinh tế đầy biến động, không những chịu ảnh hưởng kinh tế trong nước phát triển hạn chế mà còn chịu ảnh hưởng từ sự suy thoái kinh tế toàn cầu, làm cho thị trường tiêu thụ sản phẩm hàng hóa xuất khẩu gặp nhiều khó khăn và chưa thể hồi phục trong ngắn hạn. Sức tiêu thụ hạt điều tại các thị trường lớn như Mỹ, EU, Trung Quốc, Autralia,… đã giảm đáng kể làm cho các doanh nghiệp Việt Nam rơi vào cảnh thiếu đơn hàng đồng thời các

quốc gia này đang tiếp tục tăng cường các biện pháp bảo hộ bằng rào cảng thương mại, đã làm cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam đang đứng trước nguy cơ mất thị phần tại nhiều thị trường lớn.

2.3.3.3. Năng lực của doanh nghiệp

Phần lớn vốn hoạt động của doanh nghiệp xuất khẩu nhỏ và vừa của nước ta hoạt động dựa vào nguồn vốn của ngân hàng là chính. Do vốn doanh nghiệp hạn chế nên vốn vay ngân hàng cũng không nhiều do ngân hàng có quy định về tỷ lệ vốn vay trên vốn chủ sở hữu.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vừa qua thể hiện nhiều bất hợp lý như: công tác nghiên cứu thị trường chưa tốt, thiếu thông tin, dự đoán mức tiêu thụ và dự trữ nguyên liệu không chính xác; quản lý điều hành và tổ chức hoạt động sản xuất chế biến, tiêu thụ chưa hợp lý nên năng suất lao động không cao dẫn đến chi phí giá vốn cao, suy giảm lợi nhuận.

2.3.3.4. Vốn tự có của ngân hàng

Nhiều năm qua Vietinbank có chiến lược tăng vốn tự có rất hiệu quả, ngoài việc tích luỹ từ lợi nhuận hàng năm, Vietinbank còn tăng vốn rất hiệu quả thông qua việc bán cổ phần cho cổ đông trong nước và cổ đông chiến lược nước ngoài. Hiện nay vốn tự có của Vietinbank đã lên đến trên 52 ngàn tỷ đồng, trở thành ngân hàng có vốn tự có lớn nhất Việt Nam.

2.3.3.5. Năng lực của cán bộ ngân hàng

Với đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, năng động, có nghiệp vụ giỏi, có đạo đức và năng lực sáng tạo trong quản lý điều hành, hiểu biết nhiều về kinh doanh xuất nhập khẩu và thông lệ quốc tế nên chất lượng tín dụng xuất nhập khẩu của Vietinbank được nâng cao hơn. Tuy nhiên, việc phân công công việc chưa hợp lý do cán bộ tín dụng xuất nhập khẩu chưa chuyên môn hóa, phải phụ trách nhiều khách hàng với nhiều

ngành hàng khác nhau, nên việc tìm hiểu, bồi dưỡng thêm kiến thức chuyên sâu của ngành hàng phụ trách cũng phần nào hạn chế.

2.3.3.6. Trình độ, công nghệ của ngân hàng

Hệ thống trang thiết bị làm việc, các chương trình quản lý theo chuẩn quốc tế và hệ thống thông tin ngày càng được trang bị hiện đại, đầy đủ đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc xử lý kiểm sóat, giám sát công việc của cán bộ ngân hàng.

2.3.3.7. Thông tin tín dụng

Nguồn thông tin thu thập được trong quá trình cho vay ngày càng phong phú đa dạng. Nếu như trước đây các thông tin về khách hàng để dùng phân tích chủ yếu do chính khách hàng cung cấp, thì nay ngân hàng có thể tìm thu thập thêm thông tin từ các tài liệu phân tích thị trường,tài liệu từ các văn bản luật, từ Trung tâm phòng ngừa rủi ro của Ngân hàng Nhà nước, thông tin từ cơ quan kiểm toán, Phòng Công nghiệp thương mại, các Hiệp hội ngành hàng… nhờ đó mà cán bộ ngân hàng có được những thông tin cơ bản cần tìm có giá trị, về khả năng hoạt động và năng lực tài chính của khách hàng, tránh được những khách hàng có rủi ro, đồng thời cũng hạn chế được việc đảm bảo tiền vay bằng thế chấp tài sản ở nhiều nơi của khách hàng.

Tuy nhiên, đó là những thông tin được góp nhặt từ các nơi nên mất rất nhiều thời gian và độ chính xác tin cậy cũng còn hạn chế cho quá trình thẩm định khoản vay,nên Chi nhánh cũng rất cần những thông tin xuyên suốt cho một ngành hàng từ Hiệp hội ngành hàng và của chính Vietinbank để thông tin có độ tin cậy cao hơn, nhằm phục vụ cho công tác tài trợ tín dụng kịp thời cho khách hàng và chính xác hơn, an toàn hơn cho ngân hàng.

2.4. Tồn tại của hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại VietinBank – CN TP HCM

2.4.1. Kết quả đạt đọợc

Xuất khẩu với những vai trò của nó trong việc tạo ra nguồn ngoại tệ đáp ứng cho nhu cầu nhập khẩu phục vụ phát triển đất nước, đã được Chính phủ quan tâm định hướng tạo điều kiện và hỗ trợ để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu phát triển. Trong khi những qui chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu, thông qua Quỹ hỗ trợ phát triển để tài trợ và hỗ trợ các doanh nghiệp, Tổ chức kinh tế và cá nhân phát triển kinh doanh chế biến hàng xuất khẩu vay vốn theo chính sách của Nhà nước còn những bất cập, ảnh hưởng mạnh mẽ đến việc tiếp cận với nguồn vốn này, đồng thời cho vay tài trợ xuất khẩu còn là vấn đề chưa được sự quan tâm mạnh mẽ của các NHTM Cổ phần và một số NHTM Nhà nước khác, thì Vietinbank CN TPHCM đã chủ động tiếp cận các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu nhất là chế biến xuất khẩu hạt điều. Hoạt động cho vay tài trợ chế biến xuất khẩu hạt điều tại Chi nhánh, đã thu hút và đáp ứng được phần nào nhu cầu vốn tín dụng hỗ trợ cho các doanh nghiệp có nhu cầu sản xuất, chế biến xuất khẩu hạt điều, dù nhu cầu thực tế hiện còn rất lớn ở trong nước, góp phần thúc đẩy và phát triển kinh tế trên địa bàn TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận có nguồn nguyên liệu điều lớn như Bình Phước, Bình Dương, Tây Ninh, Đồng Nai, Long An,…

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Chi nhánh hiện nay, với việc tập trung vào đầu tư cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ chuyên làm hàng chế biến xuất khẩu hạt điều, các doanh nghiệp này đã có thị trường tiêu thụ ổn định, nhưng còn hạn hẹp về vốn với lãi suất ưu đãi cho các doanh nghiệp này, đồng thời cũng giúp cho Chi nhánh chuyển dịch cơ cấu dư nợ, đa dạng hóa khách hàng, tăng tỷ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản, phân tán rủi ro khi đầu tư quá lớn vào khách hàng là các doanh nghiệp nhà nước, cũng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng cho Chi nhánh.

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu đã góp phần vào việc mở rộng và tăng trưởng dư nợ cho Chi nhánh qua các năm, đảm bảo chất lượng tín dụng và đóng góp rất lớn vào kết quả lợi nhuận hàng năm của Chi nhánh.

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Chi nhánh với lãi suất ưu đãi, kèm theo việc các doanh nghiệp vay vốn phải cam kết quan hệ toàn diện cả tiền gửi, tiền vay, thanh toán và sử dụng các dịch vụ của Chi nhánh toàn bộ hoặc tương ứng với tỷ lệ cho vay tài trợ xuất khẩu, đã tạo nguồn ngoại tệ cho Chi nhánh góp phần trong việc cân đối nguồn ngoại tệ cho nhu cầu nhập khẩu, đối với những doanh nghiệp nhập khẩu đang quan hệ vay vốn tại Chi nhánh. Qua đó thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng phát triển,nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của Chi nhánh đối với các ngân hàng trên cùng địa bàn.

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu là nghiệp vụ mới nỗi bật và quảng bá thương hiệu cho Chi nhánh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ, góp phần đa dạng hóa các loại hình tín dụng tại Chi nhánh, từ đó thu hút nhiều khách hàng doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và cá nhân đến giao dịch mở tài khoản tiền gửi đã tạo kênh huy động vốn hiệu quả với giá rẻ để tài trợ cho vay lại cho khách hàng, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng.

- Với mức lãi suất ưu đãi, linh hoạt áp dụng cho từng đối tượng khách hàng phù hợp với nhu cầu vay thì hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu, đã góp phần mở rộng và phát triển các nghiệp vụ ngân hàng tại Chi nhánh ngày càng đa dạng hơn như nghiệp vụ tài trợ, thanh toán chuyển tiền đi đến, thu chi tiền mặt, huy động vốn, hoạt động thẻ các loại, cho thuê ngăn tủ sắt,… đặc biệt là hoạt động thanh toán quốc tế, không những cho xuất khẩu mà còn có nhập khẩu, mua bán ngoại tệ góp phần làm tăng thu nhập phí dịch vụ từ việc phát triển các nghiệp vụ này.

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu đã tạo điều kiện đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên, nhất là cán bộ nhân viên tín dụng,

thanh toán quốc tế, kế toán, kinh doanh ngoại tệ,... đang trong giai đọan trẻ hóa hiện nay tại Chi nhánh. Bởi vì hoạt động xuất khẩu đòi hỏi các các bộ nhân viên phải am hiểu tất cả các nghiệp vụ liên quan, để có thể tư vấn,hướng dẫn chi tiết cho khách hàng, nhất là các khách hàng vừa và nhỏ vốn chưa quen với hoạt động xuất khẩu trực tiếp, mà trước đây chỉ xuất khẩu qua ủy thác hoặc bán cho các đơn vị chuyên có chức năng kinh doanh xuất nhập khẩu. Trong đó, với vai trò cán bộ tín dụng của ngân hàng phải làm đầu mối trong các giao dịch với khách hàng, thì các cán bộ này phải luôn cập nhật đổi mới kiến thức chuyên môn nghiệp vụ trong tất cả các khâu từ văn hóa ứng xử, hiểu biết tín dụng, thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, kế toán thanh toán, việc quản lý tài sản đảm bảo tiền vay đến tình hình thị trường thế giới của từng ngành hàng,… để có thể tư vấn và xử lý công việc tốt, phục vụ khách hàng chu đáo, tận tình. Nhờ vậy mà trình độ chuyên môn nghiệp vụ ngày càng hoàn thiện hơn góp phần nâng cao uy tín, tăng sức cạnh tranh cho Chi nhánh trong hoạt động kinh doanh.

2.4.2. Một số tồn tại

Mặc dù đã đạt được một số các thành quả đáng khích lệ như đã nêu trên,nhưng hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Chi nhánh còn những tồn tại nhất định sau:

2.4.2.1. Các tồn tại từ phía Chi nhánh

- Hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu hiện nay tại Chi nhánh chưa đa dạng về mặt nghiệp vụ, chỉ mới tài trợ cho vay nhu cầu vốn ngắn hạn, mặt khác lãi suất khi cho vay có thấp hơn lãi suất cho vay thông thường nhưng vẫn cao hơn các NHTM cổ phần khác trên địa bàn, vì thế một số các doanh nghiệp ngành điều đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng khó tiếp cận được nguồn vốn giá rẻ làm hạn chế khả năng gia tăng dư nợ cho Chi nhánh. Trong khi đó để có thể sản xuất chế biến hàng xuất khẩu hạt điều, các doanh nghiệp cũng cần có nhu cầu vay vốn trung dài hạn đầu tư vùng nguyên liệu ổn định nguồn hàng hay xây dựng phát triển nhà xưởng, cải tiến công

nghệ hiện đại mua sắm máy móc thiết bị, nhằm giảm giá thành đồng thời cũng tạo ra giá trị, nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu cho doanh nghiệp. Tuy nhiên Chi nhánh chỉ mới cho vay với lãi suất thấp hơn thông thường để chế biến xuất khẩu hạt điều trong ngắn hạn mà chưa có ưu đãi về lãi suất có tính chất cạnh tranh với các NHTM khác trên địa bàn, do còn phải lệ thuộc vào lãi suất qui định của Vietinbank.

- Chưa chủ động phối kết hợp với Hiệp hội ngành điều để nắm bắt thông tin về nhu cầu tổng thể nguồn vốn cần vay của doanh nghiệp ngành điều hàng năm qua đó có kế hoạch cho vay phù hợp, phát triển dư nợ cho chi nhánh cũng như hiểu biết về tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành hàng thông qua kênh Hiệp hội, nhằm đưa ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro cho chính ngân hàng cũng như tư vấn cho khách hàng có quan hệ vay vốn.

- Do đặc thù hoạt động của ngành sản xuất chế biến hạt điều phải phụ thuộc rất nhiều vào thời điểm mùa vụ, từ chu trình thu mua nguyên liệu dự trữ bảo quản trong kho đến khi chế biến sản xuất hạt điều thường kéo dài từ 9-12 tháng, nên nhu cầu nguồn vốn ổn định có thời hạn phải dài hơn mùa vụ để chủ động thu mua nguyên liệu giá rẽ khi mùa vụ bắt đầu. Thông thường ngân hàng chỉ cho vay ngắn hạn với thời hạn 6 tháng và thế chấp vay vốn chỉ bằng 70% giá trị kho hàng hoặc tài sản đảm bảo của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp kinh doanh sản xuất chế biến hạt điều xuất khẩu thường là các doanh nghiệp vừa và nhỏ khó tiếp cận vốn không có tài sản bảo đảm khi vay vốn ngân hàng, nên họ thường bị thiếu vốn mà lại vay với thời gian ngắn nên sẽ khó xoay sở vốn để trả nợ. Mặc khác, hiện nay Vietinbank quy định tỷ trọng dư nợ được bảo đảm bằng hàng hóa trên tổng dư nợ có tài sản bảo đảm của một khách hàng không quá 20%. Điều này hạn chế rất nhiều khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp điều.

- Công tác thẩm định hồ sơ vay vốn tại Chi nhánh được tiến hành khá chặt chẽ, đúng qui trình và chuyên nghiệp. Tuy nhiên vẫn còn một số tồn tại nhất định thể hiện ở

chỗ những nguồn thông tin, số liệu mà cán bộ tín dụng phân tích trong quá trình thẩm định cho vay đều do khách hàng cung cấp nên tính khách quan không cao, thẩm định chủ yếu dựa vào hợp đồng xuất khẩu mà không tìm hiểu nhiều về đối tác nhập khẩu, thời gian thẩm định kéo dài,... do đó ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng và cũng chưa nhìn thấy được hết tất cả rủi ro cho ngân hàng do thiếu thông tin.

- Với qui mô hoạt động tín dụng xuất khẩu lớn chiếm từ 25% đến 46% trên tổng dư nợ tín dụng và riêng ngành điều chiếm từ 45% đến 48% trên tổng dư nợ xuất khẩu và hướng đến ngày càng mở rộng tại Chi nhánh, việc này đòi hỏi trình độ chuyên môn và kinh nghiệm hiểu biết nhiều về ngành nghề đang quản lý của cán bộ tín dụng là rất cao. Trong khi đó, do có sự biến động rất mạnh về nhân sự từ việc cơ cấu lại tổ chức trong những năm gần đây, đội ngũ cán bộ tín dụng hiện nay đang trong giai đoạn trẻ hóa kể cả cán bộ lãnh đạo, nên dù rất nhiệt tình và năng động trong công tác nhưng lại thiếu kiến thức về ngành hàng, kinh nghiệm thực tế về quản lý rủi ro, kinh nghiệm trong thẩm định cho vay đối với ngành hàng nên phần nào cũng đã hạn chế trong việc tư vấn, hướng dẫn cụ thể chi tiết cho khách hàng trong việc lập hồ sơ vay vốn, việc quản lý nợ vay, quản lý tài sản thế chấp, thị trường tiêu thụ, thông tin giá cả sản phẩm,… nên gặp nhiều khó khăn, dễ phát sinh rủi ro cho ngân hàng đồng thời làm khách hàng phải mất nhiều thời gian cho việc bổ sung hồ sơ, làm ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất kinh doanh của khách hàng và hạn chế phát triển dư nợ cho ngân hàng.

- Mặc dù đã quan tâm phát triển các khách hàng truyền thống và phát triển các khách hàng mới hàng năm, nhưng hiện nay VietinBank và Chi nhánh vẫn chưa xây dựng được hệ thống thông tin dữ liệu ngành hàng để làm cơ sở cho các chi nhánh có thêm thông tin tham khảo trong thẩm định, đánh giá khách hàng,ngành hàng… đảm bảo an toàn cho các khoản vay. Qua đó, để thu hút khách hàng quan hệ toàn diện với Chi nhánh nhằm phát triển tăng dư nợ, thu phí dịch vụ và gia tăng lợi nhuận hàng năm thì Chi nhánh cũng cần nghiên cứu đưa ra được một chính sách riêng cho ngành hàng

điều từ hạn mức cho vay, bảo lãnh, mở L/C, hạn mức ngoại tệ, chính sách giá, chi phí linh hoạt cho từng khách hàng, từng nhóm khách hàng tiềm năng, cách thức quản lý những khoản vay và thu nợ do tính đặc thù của hoạt động ngành điều góp phần hoàn thành kế hoạch,chỉ tiêu hàng năm của Chi nhánh.

- Việc quản lý rủi ro các khoản vay chưa được chú trọng đúng mức, nhằm xác định và phát hiện sớm nhất những khoản vay có vấn đề để có biện pháp xử lý nhanh, nhất là việc quản lý giữ kho hàng thế chấp tài sản còn bất cập có thể dẫn đến những rủi ro phát sinh trong quá trình cầm quản kho hàng. Nguyên nhân là đa số những cán bộ này được tuyển rải rác, không thường xuyên, là con em trong Chi nhánh khi có nhu cầu trông coi kho hàng cầm quản do vậy Chi nhánh cũng khó đào tạo bài bản về nghiệp vụ, nên thường những cán bộ này không có chuyên môn nghiệp vụ về trông coi kho hàng, đồng thời cũng khó tuyển vì không tuyển dụng bên ngoài và tiền lương chi trả chưa tương xứng với thời gian làm việc (do đặc thù phải trực 24/24), nên số lượng người bố trí trông coi còn thiếu cho một kho hàng trong một ngày đêm. Hơn nữa nếu vẫn sử dụng cán bộ trông coi kho hàng dạng này thì khi có phát sinh rủi ro do chủ quan, họ cũng không có khả năng bồi hoàn theo qui định, đây là việc Chi nhánh cần phải khẩn trương nghiên cứu đưa ra chính sách để quản lý rủi ro nếu vẫn tiếp tục cho vay cầm quản kho hàng làm tài sản đảm bảo cho khoản vay.

2.4.2.2. Các tồn tại từ phía doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chế biến ngành điều xuất khẩu đa số là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn ít. Các doanh nghiệp tồn tại và hoạt động dựa vào nguồn vốn vay ngân hàng là chính, nhưng các doanh nghiệp này có ít tài sản bảo đảm do đó sẽ khó có cơ hội tiếp cận nhiều vốn vay ngân hàng. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường có tài chính không minh bạch, giấu lãi để tránh thuế hoặc giấu lỗ để làm đẹp tình hình tài chính vay vốn ngân hàng; mặc khác các doanh nghiệp vừa và nhỏ

thường năng lực quản lý điều hành chưa cao, tiếp cận thị trường hạn chế nên ảnh hưởng đến nhiều sản xuất kinh doanh, gây rủi ro cho ngân hàng.

- Hoạt động thu mua hạt điều và xuất khẩu nhân hạt điều còn có nhiều biểu hiện tiêu cực, cạnh tranh không lành mạnh như ngâm nước hạt điều, độn tạp chất cho nặng ký, tranh mua nguyên liệu không chú trọng tiêu chuẩn hạt,... nguyên nhân do không tuân thủ khuyến cáo thu mua chung của Hiệp hội điều, đã làm giảm chất lượng, giảm lợi nhuận làm mất niềm tin trong kinh doanh và sức cạnh tranh của điều Việt Nam trên thị trường thế giới.

- Do đa số doanh nghiệp chưa xây dựng được thương hiệu riêng cho mình nên cũng hạn chế trong khâu tiếp thị, mở rộng thị trường xuất khẩu. Sản phẩm chế biến từ nhân hạt điều ăn liền còn chưa được chú ý đầu tư phát triển đa dạng, để xuất khẩu có giá trị cao và cũng chưa có thương hiệu đặc thù, nên cũng khó tiếp thị sản phẩm đồng thời doanh nghiệp quá chú trọng vào xuất khẩu mà bỏ quên thị trường tiêu thụ trong nước cũng còn nhiều tiềm năng nên khi thị trường nước ngoài có biến động thì lập tức gặp khó khăn.

- Rất nhiều doanh nghiệp, cơ sở tham gia chế biến xuất khẩu điều chỉ chú trọng trong thu mua nguyên liệu nhưng rất ít doanh nghiệp chú trọng đầu tư phát triển vùng nguyên liệu, khiến cho nông dân các vùng nguyên liệu chưa được đầu tư về vốn đồng thời giá cả thu mua có thời điểm cũng rất thấp, bấp bênh không đủ chi phí ổn định cuộc sống, nên đã chặt phá bỏ dần trồng sang cây khác có thu nhập cao hơn,đã làm cho nguồn nguyên liệu bị thiếu hụt năm sau cao hơn năm trước, nên không ít doanh nghiệp không có nguồn nguyên liệu sản xuất xuất khẩu đã cạnh tranh thu mua nảy sinh hiện tượng phẩm chất nguyên liệu kém.

- Công nghệ, thiết bị chế biến hạt điều ở Việt Nam chưa hoàn hảo, phát sinh tỷ lệ hàng bể còn tăng và vẫn cần nhiều lao động thực hiện một số công đoạn sơ chế sau máy.

2.4.2.3. Các tồn tại từ cơ chế, chính sách

- Để tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế trong cơn khủng hoảng, các giải pháp tài khóa và tiền tệ đang được Chính phủ, các Bộ, Ban ngành tích cực áp dụng theo hướng thuận lợi cho doanh nghiệp, tuy nhiên chính sách tiền tệ trong những năm qua chưa đạt hiệu quả như mong muốn. Từ cuối năm 2010 Chính phủ đã chỉ đạo phải giảm lãi suất xuống nhưng 2 năm qua dù đã giảm nhưng lãi suất vẫn còn ở mức khó tiếp cận đối với doanh nghiệp. Nguyên nhân của việc chậm trễ này là do quản lý hệ thống ngân hàng không chặt chẽ, dẫn đến tình trạng huy động vốn với giá cao vượt trần quy định của NHNN (và cho vay ra cũng phải giá cao) mặc dù đã có những bước điều chỉnh giảm nhưng nhiều ngân hàng vẫn chưa tuân thủ, kết quả là doanh nghiệp vẫn gặp khó nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong hoạt động xuất khẩu cũng còn ảnh hưởng bởi chính sách tỷ giá và thị trường tiêu thụ quốc tế đã dẫn đến cái vòng lẫn quẩn: ”lãi suất cao, chi phí tăng, thua lỗ, không trả được nợ, nợ xấu, ngân hàng không cho vay do vướng qui định điều kiện vay vốn…”.

- Việc chính sách giãn, giảm thuế của chính phủ thời gian qua phần nào đã giúp các doanh nghiệp hoạt động và tồn tại, nhưng là tác động đối với những doanh nghiệp có thu nhập có đóng thuế còn những doanh nghiệp thực sự khó khăn vẫn chưa được sự hỗ trợ gì, nên đã gây hệ lụy khác cho thị trường lao động khi doanh nghiệp khó khăn không còn đủ sức để tiếp tục sản xuất.

- Các cơ quan hành pháp chưa đáp ứng được yêu cầu giải quyết các tranh chấp hợp đồng kinh tế. Việc phát mại tài sản bảo đảm trong thu hồi nợ thường thời gian kéo dài quá lâu, chi phí ngoài cao, đã gây thêm nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp và ngân hàng, vì các cơ quan công quyền phải thực hiện từng bước thủ tục mà chưa có những chính sách đồng bộ để tháo gỡ làm cho việc thu hồi nợ rất khó khăn.

- Chính sách ngoại thương của Nhà nước chưa thật sự nhất quán. Nhiều chính sách ban hành chưa lâu đã thay đổi, lúc thì khuyến khích nhập khẩu mặt hàng này, lúc

thì hạn chế nó. Điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khó đưa ra những kế hoạch dài hơi trong hoạt động kinh doanh, từ đó dẫn đến những rủi ro cho hoạt động ngân hàng như ứ đọng vốn, không thu hồi được vốn.

- Vai trò hoạt động của Hiệp hội cây điều tuy có một số kết quả song còn không ít tồn tại hạn chế so với yêu cầu phát triển ngành điều, với định hướng là ngành nông sản xuất khẩu chủ lực cùa nông nghiệp Việt Nam và chưa đạt yêu cầu hoạt động mà mục tiêu của Hiệp hội đã đặt ra khi thành lập vào năm 1990.

- Chưa thiết lập được hệ thống thông tin ngành điều hoàn chỉnh để các doanh nghiệp có thể tham khảo về thông tin thị trường, giá thu mua hạt điều trong nước,giá xuất khẩu nhân điều tức thời, tình hình bất lợi do rủi ro thời tiết mùa vụ,... để các doanh nghiệp có đầy đủ tư liệu có thể dự báo, định hướng được chiến lược kinh doanh đồng thời có các giải pháp ứng phó kịp thời trước biến động xấu nhằm giảm thiểu thiệt hại cho doanh nghiệp. Ngân hàng cũng rất cần sử dụng hệ thống thông tin này để có chính sách phù hợp cho ngành điều, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng và doanh nghiệp.

- Thiếu sự phối hợp giữa chính quyền, doanh nghiệp và người trồng điều. Người trồng điều chưa được hỗ trợ từ Nhà nước và doanh nghiệp nên gặp khó khăn trong các khâu chọn giống, kỹ thuật trồng, tưới tiêu, thu hoạch,bảo quản ảnh hưởng đến sản lượng và chất lượng nguồn nguyên liệu. Sự phối kết hợp hoạt động giữa các doanh nghiệp, hộ nông dân, thương lái, với các cơ quan ở địa phương và trung ương còn thiếu gắn kết, chưa phát huy đúng vị trí vai trò từng thành phần tham gia phát triển ngành điều.

- Cơ chế đăng ký giao dịch bảo đảm tài sản là hàng hóa hiện nay quá dễ dàng. Chỉ cần fax hợp đồng và mô tả hàng hóa lên trung tâm đăng ký giao dịch bảo đảm là đăng ký được. Việc này đã tạo kẻ hở cho các doanh nghiệp làm ăn bất chính lợi dụng để lừa đảo các ngân hàng, bằng cách dùng một lô hàng thế chấp cầm cố cho nhiều ngân

hàng, tổ chức tín dụng, gây nhiều rủi ro cho các tổ chức tín dụng,ảnh hưởng sự phát triển của nền kinh tế.

KẾT CHƯƠNG 2

Vietinbank CN TPHCM là chi nhánh đầu mối cho vay ngành hạt điều xuất khẩu trong hệ thống Vietinbank. Doanh số cho vay ngành hạt điều xuất khẩu hàng năm rất lớn năm 2012 doanh số cho vay ngành hạt điều xuất khẩu khoản 2.200 tỷ đồng. Dư nợ tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu cuối năm 2012 đạt 1.295 tỷ đồng.

Tuy nhiên kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu có một số tồn tại như: chư có chính sách tín dụng riêng để tài trợ cho ngành điều; tỷ trọng tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu còn thấp; lãi suất tài trợ chưa đủ ưu đãi, điều kiện vay vốn khiến doanh nghiệp khó tiếp cận được vốn; biện pháp nhận bảo đảm bằng hàng hoá gây nhiều rủi ro cho ngân hàng,… do đó cần tìm ra các giải pháp để vừa giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận được vốn ngân hàng, vừa đảm bảo hiệu quả, an toàn vốn vay cho ngân hàng.

CHƠƠNG 3: GIẢI PHÁP KIẾN NGHỊ XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK

Năm 2013 đánh dấu 5 năm Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO. Nhìn lại, giai đoạn 5 năm qua ngành nông nghiệp đã có xuất siêu lớn, thị trường xuất khẩu được mở rộng ở nhiều nước trong đó có đóng góp của ngành sản xuất chế biến hạt điều xuất khẩu. Cùng với xu thế toàn cầu hóa thì các doanh nghiệp phải đối phó với những thử thách đặc biệt là sự cạnh tranh không những ở trong nước mà cả ở thế giới. Để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp cần phải có nguồn vốn để hoạt động sản xuất như thu mua dự trữ, đầu tư cải tiến trang thiết bị, công nghệ,... nhằm nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm. Vì thế nhu cầu tài trợ vốn của các doanh nghiệp xuất khẩu gia tăng. Nhưng chỉ một số doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng do có đủ điều kiện vay, phần còn lại tự tìm nguồn tài trợ khác với chi phí sử dụng vốn cao. Vì thế khả năng gia tăng sản xuất của các doanh nghiệp này bị hạn chế.

Mặc khác, ngân hàng cũng đứng trước nguy cơ giảm thị phần do sự cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài đang hoạt động trên thị trường tài chính Việt Nam. Các ngân hàng Việt Nam muốn giữ thị phần cũng phải nâng cao chất lượng phục vụ và đa dạng các sản phẩm, điều chỉnh các chính sách cho phù hợp để thu hút doanh nghiệp xuất khẩu giao dịch. Doanh nghiệp cần có công cụ hỗ trợ vốn từ phía ngân hàng, ngân hàng cần có những chính sách ưu đãi để cung ứng vốn linh hoạt, thuận tiện cho doanh nghiệp sản xuất hoạt động.

Xuất khẩu hạt điều Việt Nam đứng vị trí số 1 thế giới qua nhiều năm. Hiện tại cả nước có tổng diện tích cây trồng đạt khoảng 355.055 ha và sản lượng thu hoạch trung bình khoảng 500.000 tấn/năm. Để đạt được sản lượng đáp ứng cho nhu cầu chế biến xuất khẩu của các nhà máy, hàng năm phải nhập về khoảng 200.000 tấn/năm và để đạt được sản lượng như vậy hàng năm cần khoảng 200.000 hộ nông dân trồng điều

và khoảng 300.000 lao động thuộc lĩnh vực công nghiệp chế biến xuất khẩu. Tuy nhiên, nhu cầu vốn cho thu mua, chế biến, xuất khẩu hiện nay đang là vấn đề cấp thiết, hơn nữa các doanh nghiệp cũng đang gặp phải nhiều khó khăn do chịu tác động từ thiên nhiên, thêm vào đó là sự biến động về giá cả thị trường do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế toàn cầu, đến sự chặt phá bỏ cây điều của nông dân do thu nhập thấp giá cả bấp bênh không ổn định làm sản lượng điều thu hoạch bị giảm, giá thu mua tăng cao, đã dẫn đến nhiều doanh nghiệp sản xuất chế biến xuất khẩu điều thua lỗ không có khả năng thanh toán nhanh, vì vậy họ phải dùng vốn vay ngân hàng để bù đắp các khoản chi phí cho sản xuất kinh doanh, gây mất cân đối về tài chính ở chính doanh nghiệp và các đơn vị thành viên.

Từ tình hình trên, để doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn và đồng vốn quay vòng có hiệu quả, đòi hỏi các cơ quan quản lý của Nhà nước và Ngân hàng cùng tìm biện pháp " tháo gỡ" cho doanh nghiệp. Vậy giải pháp nào trong cho vay tài trợ xuất khẩu cho ngành điều? Dưới góc độ là cán bộ của một Chi nhánh ngân hàng xin đề xuất một số giải pháp và chính sách sau:

3.1. Giải pháp vi mô

3.1.1. Về phía VietinBank –CN TP HCM

3.1.1.1. Xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CN TP HCM

Căn cứ thực trạng hoạt động tài trợ ngành điều xuất khẩu hiện nay của VietinBank CN TPHCM. Vietinbank CN-TPHCM nên xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu để thu hút khách hàng vay vốn theo hướng như sau:

- **Tỷ trọng tín dụng ngành điều**

Tỷ trọng tín dụng tài trợ ngành điều hiện nay khá thấp. Theo kết quả khảo sát đa số doanh nghiệp đều nhất quán khi nhận định là mức tài trợ hiện nay chưa đáp

ứng đủ nhu cầu vốn cho đa số các doanh nghiệp ngành điều và kỳ vọng mức lãi suất sẽ ở mức thấp ổn định mới đáp ứng được yêu cầu tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu cho ngành điều vì là ngành có khả năng phát triển trong tương lai. Do đó để góp phần đáp ứng được mục tiêu này, Vietinbank CN TPHCM cần định hướng tăng trưởng tỷ trọng tín dụng tài trợ ngành điều từ 8% hiện nay lên ít nhất trên 20%. Để làm được điều này, VietinBank CN TPHCM cần có những chính sách ưu đãi, phương thức tài trợ đa dạng, linh hoạt để đáp ứng đầy đủ nhu cầu hợp lý của các doanh nghiệp điều đang quan hệ tín dụng, đồng thời phải tăng cường tiếp thị nhiều doanh nghiệp xuất khẩu điều khác để tài trợ.

- **Đối tượng khách hàng**

Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hạt điều nhân xuất khẩu trên lãnh thổ Việt Nam.

- **Điều kiện vay vốn**

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo đúng quy định của pháp luật.
- Xếp hạng tín dụng. Giảm một hạng so với quy định chung để đẩy mạnh cho vay hỗ trợ ngành điều.

	Quy định chung	Quy định cho doanh nghiệp ngành điều
Có bảo đảm bằng tài sản	BB	B
Không có bảo đảm bằng tài sản	A	BBB

- **Phương thức cho vay**

Đối với các doanh nghiệp bình thường: cho vay theo phương thức Hạn mức để đơn giản thủ tục, đẩy nhanh tiến độ giải quyết hồ sơ, đáp ứng kịp thời nhu cầu thu mua của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp đang gặp khó khăn: áp dụng phương thức cho vay từng lần để thẩm định kỹ hiệu quả từng phương án vay.

- **Đồng tiền cho vay**

Đồng tiền cho vay đa dạng, tùy theo nhu cầu. Chỉ cho vay ngoại tệ khi doanh nghiệp đáp ứng đủ điều kiện cho vay ngoại tệ theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- **Hạn mức cho vay**

Cấp hạn mức cho vay phù hợp với nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Mức cấp hạn mức cho vay tối đa: Tăng mức cấp hạn mức cho vay tối đa cho Chi nhánh TPHCM căn cứ vào hạng tín dụng:

Hạng khách hàng	Từ A trở lên	BBB, BB, B	Từ CCC trở xuống
Có bảo đảm bằng tài sản	8	7	Rút giảm dư nợ
Không có bảo đảm bằng tài sản	6	5	

- **Lãi suất cho vay**

Áp dụng lãi suất cho vay ưu đãi đối với doanh nghiệp ngành điều thấp hơn 0,5%-1% so với lãi suất cho vay xuất khẩu thông thường.

- **Tài sản đảm bảo**

Mở rộng tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản bảo đảm là hàng hóa, đồng thời cũng mở rộng tỷ trọng dư nợ bảo đảm bằng hàng hóa trên tổng dư nợ cho vay có bảo đảm, để tạo cơ hội cho doanh nghiệp ngành điều tiếp cận được nhiều vốn vay.

- **Phương thức quản lý tiền vay**

Kiểm tra thực tế thường xuyên khâu thu mua, lưu trữ, hàng tồn kho của doanh nghiệp.

Đối với hàng hóa nhận làm tài sản bảo đảm, phải thuê kho bên thứ ba và có bảo vệ của công ty bảo vệ chuyên nghiệp trông giữ để hạn chế rủi ro cho ngân hàng và phân định trách nhiệm rõ ràng.

- **Thời hạn cho vay**

Thời hạn cho vay được xác định theo khả năng thu hồi vốn phù hợp với đặc điểm của từng hợp đồng xuất khẩu và khả năng trả nợ của nhà xuất khẩu. Thời hạn cho vay của từng khoản vay ngắn hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm. Đối với cho vay để thu mua nguyên liệu, thời hạn cho vay tối đa từ 9 tháng đến 1 năm. Đối với cho vay thu mua điều nhân, thời hạn cho vay tối đa 6 tháng.

Thời hạn cho vay trung và dài hạn được xác định theo dòng tiền của dự án.

3.1.1.2. Nâng cao chất lượng thẩm định

Công tác thẩm định hồ sơ vay vốn tại ngân hàng là một khâu rất quan trọng trong quá trình cho vay, nó quyết định đến hiệu quả của hoạt động cho vay, vì vậy nâng cao chất lượng công tác thẩm định là một vấn đề cấp thiết không chỉ với bản thân chi nhánh mà còn đối với cả hệ thống ngân hàng, nhất là trong giai đoạn hiện nay khi các vụ việc đổ vỡ tín dụng, lừa đảo qua ngân hàng diễn ra ngày càng nhiều.

Để công tác thẩm định đạt chất lượng cao, chi nhánh cần thực hiện:

+ Khi tiến hành thẩm định hồ sơ vay, cán bộ tín dụng cần yêu cầu doanh nghiệp vay vốn cung cấp đầy đủ những báo cáo về tình hình tài chính, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã qua kiểm toán và tự kiểm tra lại tính xác thực của những báo cáo đó.

+ Trong quá trình thẩm định cần thu thập đầy đủ thông tin cơ bản về khách hàng như cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp, tính minh bạch trong hoạt động kế toán… để giúp cho việc thẩm định có cái nhìn tổng thể về doanh nghiệp, việc thu thập đầy đủ thông tin còn giúp ngân hàng dễ dàng nhận biết những chuyển biến trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phòng ngừa rủi ro cho ngân hàng.

+ Thu thập thông tin về hoạt động ngành nghề mà doanh nghiệp đang kinh doanh bằng nhiều nguồn khác nhau. Phân tích đánh giá diễn biến thị trường thế giới, trong nước, giá cả nguyên liệu sản xuất chế biến, giá bán sản phẩm của ngành hàng, … để đưa ra kết luận chính xác về tính hiểu quả và khả thi của phương án vay vốn.

+ Tìm hiểu thông tin về nhà nhập khẩu, uy tín của nhà nhập khẩu đối với doanh nghiệp và các nhà xuất khẩu khác, ngân hàng nào phục vụ cho nhà nhập khẩu đó. Tìm hiểu về thị trường ở nước nhà nhập khẩu, điều kiện về vệ sinh an toàn thực phẩm của lô hàng xuất khẩu và pháp luật của nước đó, nhằm đảm bảo tính rủi ro cho nhà xuất khẩu và cả ngân hàng cho vay.

+ Chú ý đến việc xếp hạng khách hàng: Đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng trong công tác thẩm định của ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, bảo đảm an toàn vốn tín dụng của ngân hàng. Mục đích của việc chấm điểm, xếp hạng doanh nghiệp là để thiết lập cơ sở dữ liệu đồng bộ, thống nhất trong hệ thống ngân hàng về các doanh nghiệp vay vốn để phục vụ cho công tác thẩm định, cho vay nhằm bảo đảm an toàn vốn vay.

+ Thực hiện tốt công tác phân loại khách hàng cũng là cơ sở để áp dụng các chính sách tín dụng phù hợp hơn với từng loại khách hàng, theo đó những khách hàng lớn, có uy tín sẽ được ưu đãi trong tài trợ vốn vay.

+ Tuân thủ nghiêm các qui trình trong thẩm định vay vốn để đảm bảo an toàn cho khoản vay.

+ Tiến hành kiểm tra thực tế văn phòng làm việc, cơ sở sản xuất kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm để có cái nhìn thực tế, đánh giá chính xác tình hình của khách hàng, đưa ra quyết định phù hợp. Vietinbank CN TPHCM cần cử cán bộ đi thực tế các vùng nguyên liệu trước khi vào vụ để nắm tình hình diễn biến mùa vụ, dự đoán sản lượng, chất lượng nguyên liệu, xu hướng giá cả.

+ Tổ chức các buổi thảo luận giữa các cán bộ làm công tác tín dụng đối với các hồ sơ vay vốn có tính phức tạp. Qua buổi thảo luận sẽ giúp cán bộ tín dụng trong ngân hàng học hỏi được nhiều kinh nghiệm trong thực tế nhất là với các cán bộ tín dụng mới tiếp xúc với công việc.

+ Phân công công việc phù hợp cho cán bộ tín dụng không phụ trách quá nhiều lĩnh vực khiến chất lượng thẩm định không cao. Tốt nhất là phân công theo ngành nghề và được đào tạo bồi dưỡng thêm kiến thức chuyên sâu về ngành nghề đó.

Thực hiện được các vấn đề trên sẽ góp phần nâng cao được chất lượng trong công tác thẩm định hồ sơ vay vốn và cải thiện được một số sai lầm không mong muốn, rút ngắn thời gian thẩm định, việc giải ngân sẽ tiến hành nhanh chóng hơn gặp ít vướng mắc, tạo cảm giác an toàn cho khách hàng đồng thời cũng tạo được uy tín cho ngân hàng trong quá trình hoạt động kinh doanh.

3.1.1.3. Đào tạo nhân viên về đặc điểm kỹ thuật của ngành điều

Trình độ của cán bộ nhân viên và cấp quản lý chiếm vị trí rất quan trọng trong việc thực hiện phát triển nghiệp vụ. Nhân viên là người chịu trách nhiệm thực hiện trực

tiếp nên phải nắm rõ các qui trình nghiệp vụ, các qui định liên quan đến nghiệp vụ để có thể thực hiện, hướng dẫn, tư vấn và giới thiệu đến cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ hiện có của ngân hàng cho khách hàng biết để mua sản phẩm của ngân hàng, cũng như biết cách hạn chế rủi ro có thể xảy ra trong quá trình quản lý khoản vay nếu như không biết rõ nghiệp vụ một cách chuyên nghiệp.

Việc tinh thông nghiệp vụ và kiến thức về lĩnh vực tài chính ngân hàng, nghiệp vụ thanh toán quốc tế xuất nhập khẩu, các kiến thức về thị trường, pháp luật cùng một số kỹ năng liên quan khác và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng… đó chỉ là những điều kiện cần chứ chưa đủ trong thực hiện công việc được giao, do đó để thực hiện công việc có kết quả tốt thì đối với những nhân viên tín dụng được phân công phụ trách mảng tài trợ xuất khẩu từng ngành hàng còn phải hiểu biết về ngành hàng mà mình được phân công phục vụ. Đối với ngành điều, thì để có những sản phẩm có chất lượng, nhất thiết phải đào tạo cho những nhân viên phụ trách các kiến thức về ngành điều, ví dụ như:

- Hiểu biết về chu trình sống của cây điều, các vùng lĩnh thổ có thổ nhưỡng thích hợp cho việc trồng, diện tích vùng nguyên liệu…
- Mùa thu hoạch, thời gian thu hoạch, qui trình thu mua, dự trữ, lưu kho nguyên liệu hạt điều của doanh nghiệp, giá thu mua nguyên liệu hạt điều trong nước, giá hạt điều xuất khẩu, giá nhập khẩu điều nguyên liệu ở nước ngoài,…
- Xu hướng và nhu cầu thị trường mua bán trong nước, thị trường xuất khẩu sản phẩm hạt điều, thị trường nhập khẩu nguyên liệu điều thô…
- Các sản phẩm được tạo ra từ cây điều, sản phẩm chế biến của hạt điều và cả đặc thù lao động của ngành điều.

Ngoài ra, trong tình hình kinh doanh khó khăn, hàng loạt doanh nghiệp làm ăn thua lỗ như hiện nay thì cũng cần đào tạo thêm các kỹ năng về thẩm định hàng hóa, giám sát hàng hóa thế chấp đảm bảo nợ vay và xử lý nợ .

Nếu được đào tạo bồi dưỡng thêm kiến thức và nắm vững đặc điểm của ngành điều thì nhân viên tín dụng phụ trách sẽ làm tốt hơn, hiệu quả hơn công việc quản lý khoản vay của mình, hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra, đồng thời có thể tư vấn tốt hơn cho doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu của ngành điều có quan hệ vay vốn với ngân hàng.

3.1.1.4. Đặc biệt chú trọng khâu quản lý rủi ro

Bất cứ nghiệp vụ nào cũng tiềm ẩn rủi ro vốn có của nó nhất là nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng, mặc dù nó mang lại gần như 90% lợi nhuận cho ngân hàng, nhưng đồng thời nó tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Những rủi ro của nghiệp vụ này phát sinh chủ yếu từ phía doanh nghiệp nhưng có một phần chủ quan từ phía ngân hàng, do đó cũng cần phải đặc biệt chú trọng để hạn chế rủi ro có thể phát sinh trong quá trình cho vay và quản lý khoản vay của ngân hàng.

Cùng với những thời cơ và thách thức của hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là diễn biến phức tạp nguy cơ khủng hoảng tín dụng của kinh tế thế giới đang tăng cao, thì vấn đề nâng cao khả năng quản lý rủi ro tín dụng, hạn chế đến mức thấp nhất có thể những nguy cơ tiềm ẩn gây nên rủi ro tín dụng cho Chi nhánh, thì việc đặc biệt chú trọng tới khâu quản lý rủi ro càng trở nên cấp thiết, nhất là việc rủi ro từ cho vay thu mua nông sản để chế biến như hạt điều, giá cả thường xuyên biến động mạnh mặc dù đó là mặt hàng sản phẩm xuất khẩu chiến lược của Việt Nam, để việc kiểm soát rủi ro hiệu quả cần chú ý một số điểm:

- Về phía doanh nghiệp:

+Các doanh nghiệp tiến hành vay vốn tại ngân hàng cần chủ động tìm hiểu và áp dụng đúng các qui định về việc lập dự án đầu tư, tính toán các phương án tài

chính. Những nghiên cứu kỹ lưỡng đó sẽ giúp cho cả hai bên khách hàng và ngân hàng giảm thiểu được thời gian thẩm định, duyệt cho vay và tránh mất thời gian hoàn thiện hồ sơ đồng thời giúp doanh nghiệp tránh được nhiều rủi ro khi đi vào sản xuất. Hơn nữa, khi tiến hành sử dụng vốn tài trợ xuất khẩu doanh nghiệp nên cập nhật đầy đủ các số liệu, các biến động thị trường trên cơ sở phối hợp với ngân hàng để giải ngân đúng thời hạn và cùng nhau bàn bạc các biện pháp phòng chống và xử lý rủi ro. Việc thường xuyên liên lạc và có mối quan hệ tốt với ngân hàng cũng là cách tốt để thể hiện khả năng kinh doanh và tiềm lực tài chính giúp dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn kế tiếp.

+Khi có những quyết định xuất khẩu hàng hoá, doanh nghiệp xuất khẩu cần lập dự án kỹ lưỡng trên cơ sở thu thập đầy đủ thông tin về thị trường, nhu cầu của nước nhập khẩu và của đối tác sẽ giúp doanh nghiệp đàm phán được giá cả cạnh tranh, phương thức thanh toán phù hợp,… tránh được những rủi ro ngay cả khi thâm nhập vào những thị trường mới. Còn khi không thể có những thông tin hữu ích, doanh nghiệp nên nhận những tư vấn từ các tổ chức có uy tín và kinh nghiệm trong nước.

− Về phía ngân hàng:

+**Thứ nhất**: Xây dựng những tiêu chí nhằm lựa chọn đúng khách hàng để cho vay, ưu tiên những doanh nghiệp có năng lực xuất khẩu và đầu ra ổn định và những khách hàng truyền thống lâu năm là tốt nhất, vì nuôi dưỡng một mối quan hệ lâu dài sẽ giúp ngân hàng hiểu rõ hơn về tình hình tài chính của khách hàng đồng thời có được lợi nhuận khi bán các sản phẩm tài chính đa dạng, trong khi đó bên vay có được một nguồn hỗ trợ lâu dài cùng với những dịch vụ tín dụng tốt. Đối với các doanh nghiệp chưa có hợp đồng đầu ra, trước khi cho vay thì căn cứ vào năng lực xuất khẩu 3 năm gần nhất, vì những doanh nghiệp này họ biết rõ khi mua nguyên liệu dự trữ sẽ có lợi gì và liệu có khả năng tiêu thụ được hay không. Thu thập đầy đủ thông tin khi thẩm định một khoản vay và tuân thủ nghiêm ngặt qui trình thẩm định đó.

+**Thứ hai**: Không đẩy dư nợ tín dụng xuất khẩu ngành điều quá nhanh và không tập trung cho vay quá nhiều vào một khách hàng hoặc một nhóm khách hàng, vì sẽ khó khăn cho việc kiểm soát quản lý và thu nợ khỏan vay.

+**Thứ ba:** Đảm bảo việc thẩm định các khoản vay phải đúng các qui trình không được làm tắt trong quá trình thẩm định, đồng thời không được xem nhẹ tiêu chuẩn an toàn tín dụng như là cho vay với kỳ vọng tài sản hình thành từ vốn vay sẽ có giá trị cao, tỷ lệ cho vay trên tài sản thế chấp quá cao hoặc không có văn bản thỏa thuận cụ thể về mục đích và cách sử dụng khoản vay, kế hoạch nguồn trả nợ, vì như thế sẽ dẫn đến các khoản nợ xấu khó đòi.

+**Thứ tọ:** Yêu cầu doanh nghiệp vay chứng tỏ được kinh nghiệm của mình trong kinh doanh, cung cấp thế chấp cả tài sản cá nhân và tài sản doanh nghiệp cho dù tài sản đảm bảo có cần thiết hay không, nhằm tạo ra động lực về tâm lý cho doanh nghiệp đối với khoản vay.

+**Thứ năm:** Áp dụng hệ số rủi ro cho các khoản vay mới và thẩm định lại hệ số này theo định kỳ trong suốt thời hạn của khoản vay. Hệ số này được ngân hàng tạo ra bằng chương trình chấm điểm. Theo đó, một khoản vay mới sẽ được áp dụng một giá trị bằng số thể hiện mức rủi ro vào thời điểm thẩm định khoản vay và trong suốt thời gian vay vốn, con số này có thể được xác định lại căn cứ vào tình hình thị trường, lịch sử trả nợ của doanh nghiệp vay và các yếu tố khác. Việc này sẽ giúp nhận biết sớm và theo dõi sớm các khoản nợ xấu. Hệ số rủi ro khác với chấm điểm tín dụng khi xét cho vay.

+**Thứ sáu:** Thường xuyên kiểm tra kỹ việc doanh nghiệp tổ chức quản lý hàng tồn kho như thế nào. Bởi nếu doanh nghiệp không tổ chức tốt khâu quản lý hàng tồn kho sẽ khó tránh khỏi ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Đồng thời doanh nghiệp buộc phải mua bảo hiểm hàng hóa và có chế độ xử lý về hư tổn...

+**Thứ bảy:** Cho vay và giải ngân phải theo đúng tiến độ, đúng số lượng hàng hóa kinh doanh. Khi giải ngân xong, phải kiểm tra hàng hóa đối ứng của doanh nghiệp xem giá trị có đảm bảo hay không, sau đó mới ký các hợp đồng tài trợ vốn tiếp theo. Đồng thời phải luôn đánh giá lại chất lượng các khoản vay, chú ý theo dõi giám sát thường xuyên khách hàng hoặc tài sản đảm bảo, chu kỳ sống của sản phẩm hàng hóa, chu kỳ kinh doanh của nền kinh tế, lãi suất… để chuẩn bị phương án đối phó với rủi ro nếu có xảy ra.

+**Thứ tám:** Yêu cầu cán bộ phụ trách cho vay phải có trách nhiệm với khoản vay họ cho vay và phải hỗ trợ việc thu hồi các khoản vay khó đòi. Thường xuyên kiểm tra số lượng, chất lượng hàng hóa đảm bảo của khoản vay định kỳ, giám sát chặt chẽ cán bộ bảo quản hàng hóa cầm cố tài sản đảm bảo cho khoản vay, không được để thất thoát, hư hỏng tài sản đảm bảo dẫn đến khả năng mất vốn, mất tài sản của ngân hàng. Thực hiện việc luân chuẩn cán bộ tín dụng và cán bộ giám sát hàng hóa nhằm ngăn ngừa rủi ro đạo đức cán bộ. Đối với cho vay thế chấp bằng hàng hóa nên hợp đồng với công ty bảo vệ chuyên nghiệp để trông coi kho hàng thay cho cán bộ ngân hàng, để đảm bảo không thất thoát tài sản thế chấp do thông đồng với doanh nghiệp đồng thời cũng có bảo đảm bằng tài chính của công ty bảo vệ nếu có mất hàng hóa do chủ quan xảy ra.

+**Thứ chín:** Luôn theo dõi để xác định sớm những dấu hiệu của khoản vay xấu trong tương lai, để lượng hóa mức độ rủi ro và có kế hoạch theo dõi đồng thời tăng cường các nỗ lực thu hồi nợ thật mạnh mẽ. Cách tốt nhất để xác định sớm các dấu hiệu rủi ro là luôn giữ mối liên hệ với khách hàng, không đợi cho đến khi khoản vay trở nên quá hạn. Sự tích cực xác định và tìm kiếm khả năng thu hồi các khoản vay chỉ trong vài ngày kể từ khi khoản vay bị trễ hạn, có thể làm giảm thời gian cần có tiêu tốn vào các động tác thu hồi nợ và cho phép ngân hàng điều chỉnh thời hạn trả nợ hoặc giải quyết các vấn đề khác của doanh nghiệp sớm hơn.

Nhận biết và tuân thủ những giải pháp hiệu quả và quản trị tốt rủi ro trong cho vay là khâu quan trọng nhất để giảm thiểu rủi ro tín dụng cho chi nhánh nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển của chi nhánh.

3.1.1.5. Phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro phù hợp

Chi nhánh nên phân loại nợ phù hợp với tình hình rủi ro thực tế của khách hàng và trích lập dự phòng rủi ro đúng quy định, tránh trường hợp bị phạt do phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro sai quy định.Việc trích lập quỹ dự phòng sẽ giúp cho Chi nhánh giải quyết được tổn thất khi có rủi ro phát sinh.

3.1.2. Về phía VietinBank

3.1.2.1. Nghiên cứu xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu trên toàn hệ thống

Từ chính sách tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu của Chi nhánh TP Hồ Chí Minh. Vietinbank nghiên cứu ban hành các hỗ trợ về mặt cơ chế, các ủy quyền, nhằm nới rộng điều kiện quy định cho vay cho chi nhánh từ hạn mức, thời hạn cho vay đến lãi suất có tính cạnh tranh, tạo điều kiện để bảo đảm thực hiện được chính sách tín dụng tài trợ xuất khẩu ngành điều của Chi nhánh TP Hồ Chí Minh đã đề nghị xây dựng. Đồng thời Vietinbank nên xây dựng chính sách áp dụng chung cho toàn hệ thống tương tự như chính sách của Chi nhánh TP Hồ Chí Minh để góp phần tăng trưởng dư nợ và gia tăng lợi nhuận chung.

3.1.2.2. Xây dựng hệ thống thông tin ngành điều hiệu quả

Hiện nay, đa phần thông tin liên quan đến các doanh nghiệp có quan hệ giao dịch đều chưa được công khai phổ biến. Hầu hết các doanh nghiệp đều bí mật về thông tin, các doanh nghiệp chưa có thói quen thực hiện việc kiểm toán ngoại trừ các doanh nghiệp đã cổ phần hóa và lên sàn chứng khoán thì bắt buộc phải kiểm toán công khai minh bạch thông tin. Doanh nghiệp chỉ thực hiện kiểm toán khi có yêu cầu của ngân

hàng hay cơ quan chính phủ. Đây là một trong những nguyên nhân gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thực hiện tài trợ tín dụng cho doanh nghiệp, khi quyết định tài trợ tín dụng cho doanh nghiệp thì ngân hàng cần phải tiến hành thẩm định doanh nghiệp về khả năng của dự án,tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng có thể thu hồi nợ từ doanh nghiệp... nhưng do thông tin không được công khai nên cũng gây không ít khó khăn cho ngân hàng trong việc thẩm định.Vì thế rủi ro có thể xảy ra cho ngân hàng do thiếu thông tin, sẽ dẫn đến đánh giá sai lầm và quyết định tài trợ tín dụng sai,mặc dù đã có Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN nhưng những thông tin này còn chung chung, đơn điệu, thiếu cập nhật cả về số lượng lẫn chất lượng do đó cũng chưa dáp ứng được nhu cầu tra cứu thông tin.

Để hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ và dễ dàng thực hiện việc tài trợ tín dụng cho những doanh nghiệp xuất khẩu, ngân hàng cần nắm rõ thông tin để có thể quyết định đúng đắn hơn. Vì thế, muốn chủ động ngân hàng cũng cần xây dựng một hệ thống thông tin ngành điều để trợ giúp cho các chi nhánh tham khảo, dự đoán được những rủi ro tiềm ẩn có thể xày ra để có các biện pháp phòng ngừa thích hợp, thực hiện điều này ta có thể lập:

- Thông tin về doanh nghiệp xuất khẩu:
- Lịch sử hình thành và phát triển của từng doanh nghiệp ngành điều (hồ sơ dăng ký hoạt động, số điện thoại……)
- Năng lực tài chính, mức độ tín nhiệm,đội ngũ điều hành.
- Tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình các khoản vay, nợ xấu, tình hình trả nợ, trình độ năng lực quản lý, thông tin từ tòa án hoặc gian lận tài chính (nếu có).
- Thông tin về thị trường biến động, mặt hàng xuất khẩu trong nước và trên thế giới có liên quan đến ngành điều, nhất là lĩnh vực xuất nhập khẩu (Thị trường, giá cả

đầu ra, đầu vào…) để dự báo thông tin phục vụ yêu cầu cho vay, quản lý của ngân hàng.

- Thông tin về doanh nghiệp nhập khẩu và nước nhập khẩu:
- Tình hình kinh tế chính trị-xã hội của quốc gia nhập khẩu.
- Những thông tin liên quan đến nhà nhập khẩu.
- Những thông tin liên quan đến tiêu thụ hàng hóa tại nước nhập khẩu. Để đạt mục đích này Vietinbank cần:
- Tích cực đổi mới hoạt động của các phòng nghiên cứu phát triển sản phẩm doanh nghiệp và sản phẩm bán lẻ theo hướng chuyên sâu nghiên cứu, phân tích, đánh giá tổng hợp và dự báo về biến động thị trường tương lai của ngành hàng và mặt hàng hạt điều trên phạm vi cả nước cũng như từng địa phương. Tùy theo nhu cầu định kỳ đưa ra các báo cáo, dự báo, phân tích để trợ giúp cho các cấp lãnh đạo chi nhánh trong phát triển dư nợ hay dự đoán được các rủi ro tiềm ẩn khi quyết định tăng dư nợ cho ngành hàng.
- Yêu cầu các chi nhánh trong hệ thống của VietinBank có tài trợ cho vay ngành điều, báo cáo thông tin về doanh nghiệp có giao dịch theo định kỳ tháng, quý năm dựa trên các tiêu chí thông tin cần nắm bắt của các mẫu qui định sẵn nhằm đảm bảo độ chính xác của thông tin, để làm cơ sở cập nhật dữ liệu và xử lý dữ liệu thuận lợi ổn định, để phục vụ tốt cho các chi nhánh có nhu cầu tham khảo về thông tin các doanh nghiệp có quan hệ vay vốn với VietinBank.
- Ngoài ra, cũng cần thu thập thông tin về các doanh nghiệp ngành điều thông qua Hiệp hội của ngành hay từ các ngân hàng đại lý hoặc trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN, hoặc xa hơn nữa là các ngân hàng thương mại cổ phần có liên quan tài trợ cho vay ngành điều, công ty viễn thông, công ty thu hồi nợ,… để có thể phục vụ

tham khảo thông tin cho những doanh nghiệp mới chưa có quan hệ tín dụng với VietinBank.

- Việc thu thập thông tin thị trường và thông tin ngành hàng cũng như thực tế biến động của nền kinh tế, phải luôn được cập nhật ổn định và phải có được sự hỗ trợ của hệ thống công nghệ quản lý hiện đại để thu thập, lưu trữ và tìm kiếm dữ liệu kịp thời (sao lưu các bài báo, tạp chí tin tức trong và ngoài nước theo chủ đề, từ khóa, theo ngày, tháng, năm và được lưu trữ dưới dạng dữ liệu điện tử dễ tìm kiếm, dễ truy cập) tránh làm việc theo thủ công để nâng cao hiệu quả công việc.

- Nỗ lực tìm kiếm các nguồn thông tin phân tích, dự báo ngành hàng từ các tổ chức trung gian trong và ngoài nước, các Bộ, Ngành bằng các hợp đồng trả phí thường niên để có được nguồn thông tin cập nhật, toàn diện giúp việc định hướng cho vay chính xác hơn mang lại hiệu quả, an toàn hơn cho ngân hàng.

- Nếu như với tài trợ cho vay trong nước ngân hàng chỉ quan tâm đến thông tin về các doanh nghiệp trong nước, thì trong cho vay tài trợ xuất khẩu thông tin về nhà nhập khẩu và nước nhập khẩu lại có vai trò quan trọng đặc biệt. Điều đáng quan tâm là những thông tin này lại khó thu thập và xử lý khó khăn hơn. Do đó Vietinbank cần có mạng lưới thông tin rộng từ các ngân hàng đại lý ở nước ngoài.

- Ban hành quy chế thông tin nội bộ, xác định rõ thẩm quyền truy cập hệ thống thông tin ngành hàng cho từng chi nhánh, từng vị trí công tác, đồng thời qui định rõ trách nhiệm quyền hạn của chi nhánh/đơn vị kinh doanh trong việc cung cấp và sử dụng thông tin, có chế tài thưởng phạt rõ ràng đối với việc cung cấp và sử dụng thông tin một cách hợp lý.

Có được hệ thống thông tin đầy đủ sẽ mang lại lợi ích cho cả ngân hàng và doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp được hưởng lợi từ hệ thống này là tiếp cận được nguồn vốn vay kịp thời nhanh chóng hơn, do ngân hàng có thông tin và dự báo đầy đủ về tình hình của doanh nghiệp và ngành hàng. Đối với ngân hàng nhất là VietinBank

do nắm được tình hình cạnh tranh của các doanh nghiệp ngành hàng sẽ đưa ra được các chính sách hỗ trợ trong cho vay phù hợp, kịp thời đồng thời có thể dự đoán được những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra nhằm định hướng, cảnh báo cho các chi nhánh có biện pháp ứng phó và cũng là cơ sở quan trọng cho các ngân hàng trong hệ thống tham khảo thông tin, sẽ cải thiện được độ chính xác trong thẩm định hồ sơ vay vốn, hỗ trợ việc xếp loại và việc lựa chọn khách hàng cũng như việc tính toán rủi ro về khoản tài trợ cho vay,từ đó mới mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng đồng thời góp phần đảm bảo an toàn cho hoạt động ngân hàng.

3.1.2.3. Hợp tác tốt với Hiệp hội cây điều Việt Nam

Một trong các cam kết quan trọng khi Việt Nam gia nhập WTO là Nhà nước sẽ không can thiệp sâu vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, vì thế vai trò của các Hiệp hội càng được nâng cao trong đó có Hiệp hội ngành điều. Điều này được thể hiện qua một số các trường hợp tranh chấp hay dàn xếp trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp ngành điều vay vốn của các tổ chức tín dụng, cũng có vai trò của Hiệp hội ngành điều đứng ra thực hiện. Do đó, để cạnh tranh và phát triển VietinBank cần hợp tác chặt chẽ với Hiệp hội ngành điều nhằm giải quyết tốt mối quan hệ đan xen giữa ngân hàng với doanh nghiệp, ngân hàng với Hiệp hội. Trong mối quan hệ này, Hiệp hội đóng vai trò trung gian tích cực góp phần giúp doanh nghiệp và ngân hàng thỏa mãn nhu cầu tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng của doanh nghiệp. Giúp ngân hàng có thể biết được tổng nhu cầu nguồn vốn, các khó khăn, vướng mắc của ngành điều trong năm, tình hình cạnh tranh của các doanh nghiệp mà đưa ra các chương trình hỗ trợ tín dụng, hỗ trợ lãi suất kịp thời phù hợp cho doanh nghiệp, nhằm giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn để sản xuất, kinh doanh, chế biến xuất khẩu từ đó ngân hàng sẽ giải quyết được đầu ra cho tín dụng. Vì vậy, nếu hợp tác tốt với hiệp hội cũng sẽ giúp được các chi nhánh trong hệ thống có được hỗ trợ dễ dàng từ Hiệp hội khi cần, vì thông qua kênh Hiệp hội sẽ có cơ sở đầy đủ biết được những thông tin quan trọng có liên quan

đến ngành điều cũng như tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành, đồng thời VietinBank cũng có thông tin đầy đủ hơn để tư vấn, hướng dẫn, hỗ trợ, định hướng cho các chi nhánh trong hệ thống đối với việc tài trợ tín dụng cho ngành điều xuất khẩu. Vietinbank CN TPHCM cần cử người tham gia vào ban chấp hành hiệp hội để có thể tham gia biểu quyết các vấn đề của hiệp hội.

Trong bối cảnh tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn và hội nhập với kinh tế thế giới như hiện nay,việc tăng cường tạo mối quan hệ,liên kết,tăng cường hợp tác giữa ngân hàng với doanh nghiệp, ngân hàng với Hiệp hội ngành hàng là một xu thế tất yếu để làm chỗ dựa cho nhau,doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải có vốn và ngân hàng muốn phát triển dư nợ cần phải có doanh nghiệp, đồng thời có sự hỗ trợ tích cực từ cầu nối là Hiệp hội ngành hàng trên nhiều phương diện.

Ngoài ra, Vietinbank cũng cần quan tâm công tác duy trì và phát triển mạng lưới các ngân hàng đại lý ở nước ngoài bằng việc thường xuyên đánh giá, cập nhật thông tin để có sự điều chỉnh quan hệ đại lý phù hợp với tình hình vận động của thế giới đặc biệt là trong giai đoạn khủng hoảng tài chính hiện nay, kết quả đánh giá là cơ sở tiếp tục hợp tác với ngân hàng đại lý hay không,để các chi nhánh trong hệ thống có thể tra cứu thông tin ngân hàng đại lý thuận tiện nhất, nhằm hỗ trợ các chi nhánh thực hiện hoạt động tài trợ xuất khẩu được thuận lợi nhanh chóng góp phần tăng nhanh doanh số thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng.

3.1.3. Về phía doanh nghiệp

3.1.3.1. Tuân thủ nghị quyết của Hiệp hội cây điều:

- Các doanh nghiệp điều cần tuân thủ nghị quyết của Hiệp hội cây điều Việt Nam. Theo đó, việc liên kết và tiếp tục cũng cố phát huy vai trò của Hiệp hội điều cũng như tuân thủ nghị quyết của Hiệp hội cây điều Việt Nam của các doanh nghiệp ngành điều là việc hết sức cấp bách và cần thiết hiện nay, nhằm điều phối, thống nhất việc thu mua nguyên liệu và xuất khẩu điều giữa các doanh nghiệp để đạt được lợi ích chung

cao nhất dựa trên các dự báo, thông tin thị trường chính xác. Đồng thời doanh nghiệp phải cùng Hiệp hội điều có biện pháp liên kết với hệ thống ngân hàng để có đủ vốn thu mua và dự trữ nguyên liệu ngay từ đầu vụ nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn ngành. Các doanh nghiệp cùng tuân thủ để Hiệp hội tăng khả năng điều phối cũng đồng nghĩa với việc tạo ra môi trường sản xuất kinh doanh minh bạch, đoàn kết, cạnh tranh lành mạnh, tăng uy tín, chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất chung của toàn ngành.

- Xem xét lại mô hình kinh doanh của từng doanh nghiệp, phải thật phù hợp với qui mô sản xuất, chế biến kinh doanh của doanh nghiệp, cân đối lại khâu dự trữ nguyên liệu điều thô cần phải phù hợp với hợp đồng xuất bán, không mở rộng qui mô đối với lĩnh vực thu mua nguyên liệu thô dự trữ khi tình trạng tranh mua, tranh bán giá cao và khi thị trường tiêu thụ giảm mạnh đột ngột, kéo dài để tránh thua lỗ do nhận định sai diễn biến của thị trường mà hầu hết các doanh nghiệp đều mắc phải trong những năm vừa qua.

- Ngoài chức năng chính là sản xuất chế biến để xuất khẩu là lợi thế, tuy nhiên doanh nghiệp cũng cần chú trọng nghiên cứu để tăng số lượng sản phẩm bán cho nội địa, vì nhu cầu tiêu thụ trong nước những năm gần đây đã gia tăng mà hầu hết các doanh nghiệp còn bỏ ngỏ (chỉ khoảng 5% sản phẩm là phục vụ tiêu dùng nội địa còn 95% là xuất khẩu) để khi nhu cầu xuất khẩu thị trường nước ngoài bị sụt giảm thì các doanh nghiệp sẽ không gặp khó khăn như những năm vừa qua.

- Các doanh nghiệp sản xuất, chế biến kinh doanh xuất khẩu cần liên kết thành lập quỹ Bảo hiểm ngành hàng, để thực hiện các chương trình kích cầu tiêu thụ hạt điều trong nước và khắc phục rủi ro trong sản xuất kinh doanh, đặc biệt trước những biến động tiêu cực của thị trường hạt điều thế giới.

3.1.3.2. Đầu tợ máy móc thiết bị, nâng cao năng suất sản xuất

Việc đầu tư máy móc, thiết bị nâng cao năng suất sản xuất cần phải được quan tâm hơn nữa :

- Do cạnh tranh lao động giữa các doanh nghiệp chế biến điều và các ngành khác nên hầu hết các doanh nghiệp ngành điều đều phải chuyển sang sản xuất công nghiệp. Với hình thức sản xuất mới tuy giảm được số lao động, tăng năng suất chế biến nhưng do thiết bị máy móc chưa hoàn chỉnh, phát sinh tỷ lệ hàng bể nhiều và cũng vẫn cần một số lao động thủ công thực hiện công đọan sau máy như cắt, tách vỏ đều và bóc vỏ lụa... vì vậy Nhà nước và các Nhà khoa học cần nghiên cứu thiết bị và công nghệ mới hiện đại hơn để cơ giới hóa 2 công đọan này đó là điều kiện sống còn để phát triển bền vững, trên cơ sở đó doanh nghiệp chế biến ngành điều sẽ đầu tư trang thiết bị góp phần giảm chi phí để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp điều Việt nam cần phải chú trọng hơn nữa trong lĩnh vực đầu tư, chế biến nâng cao giá trị và đa dạng hóa sản phẩm từ hạt điều. Một ký lô gram điều nhân, nếu chế biến thành kẹo, bánh, thực phẩm thì giá trị sản phẩm sẽ tăng lên 40% giá trị so với xuất khẩu thô như hiện nay. Do vậy các doanh nghiệp ngành điều xuất khẩu cần phải hợp tác với các doanh nghiệp bánh kẹo trong nước hoặc mời gọi các tập đòan thực phẩm, bánh kẹo nước ngoài thương hiệu lớn của thế giới vào đầu tư sản xuất bánh kẹo từ hạt điều. Hạt điều Việt Nam đã nổi tiếng béo, thơm, ngon nếu đa dạng hóa được các sản phẩm để xuất khẩu sang các nước khác thì không những thu về được ngoại tệ, mà còn là nền móng cho một ngành sản xuất-chế biến-xuất khẩu thành phẩm hạt điều chất lượng cao chính hiệu "Made in Việt Nam".

3.1.3.3. Tăng cợờng hơn nữa khâu kiểm soát chất lợợng sản phẩm:

- Các rào cản kỹ thuật trong thương mại sẽ khắt khe hơn trong thời gian sắp tới, như việc áp dụng tiêu chuẩn mới bắt buộc các nhà xuất khẩu điều Việt Nam phải quan tâm nhiều hơn nữa đến công nghệ sau thu hoạch, chế biến và lưu trữ sản phẩm.

Theo đó, việc qui định kỹ thuật, tiêu chuẩn, đặc biệt là tiêu chuẩn vệ sinh sạch, an toàn thực phẩm theo hệ thống quản lý chất lượng (HACCP) là một yêu cầu bắt buộc phải tuân thủ nhất là các sản phẩm xuất khẩu từ hạt điều, đó là một mục tiêu mà các doanh nghiệp chế biến cần phải hướng tới nhằm tăng khả năng cạnh tranh và đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường thế giới. Các doanh nghiệp cần có lộ trình cụ thể trong việc đầu tư cải tạo,nâng cấp thay mới nhà xưởng, thiết bị công nghệ mới cho phù hợp thỏa mãn các tiêu chuẩn HACCP, tuy nhiên để áp dụng được thì các doanh nghiệp cần phải có thời gian và một kinh phí tài chính lớn vì vậy để từng bước đáp ứng tiêu chuẩn trước mắt có thể:

- Tạm thời giữ nguyên tổng công suất thiết kế của nhà xưởng chế biến, không xây mới và từng bước giảm nhà xưởng không đáp ứng yêu cầu vệ sinh, an toàn thực phẩm.

- Tăng cường hơn nữa khâu giám sát kiểm tra chất lượng khâu thu mua nguyên liệu, khâu chế biến xuất khẩu trong thời gian chưa đổi mới thiết bị máy móc nhằm gia tăng độ tin cậy đối với bạn hàng quốc tế.

- Tích lũy tài chính và xây dựng kế hoạch bồi dưỡng đào tạo nguồn nhân lực kể cả cán bộ lãnh đạo, để nâng cao nhận thức và thực hiện vận hành thiết bị đổi mới chuẩn bị cho việc áp dụng HACCP thuận lợi.

- Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần chủ động qui hoạch xây dựng vùng sản xuất nguyên liệu theo hướng thâm canh bền vững, nhằm đáp ứng cung cấp nguyên liệu sạch, an toàn là một yêu cầu không thể thiếu cho khâu kiểm soát chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp.

3.1.3.4. Tăng cợờng tiếp thị, mở rộng thị trợờng xuất khẩu

Từ năm 2006 đến nay Việt Nam đã vượt qua Ấn Độ để trở thành nước đứng đầu thế giới về xuất khẩu hạt điều nhân, hạt điều nhân Việt Nam đã có mặt trên 40 nước và

vùng lãnh thổ. Tuy nhiên, bên cạnh niềm tự hào là nhà xuất khẩu lớn nhất thế giới, hạt điều ngon nhất thế giới nhưng người tiêu dùng trên thế giới lại không biết đến ngành điều Việt Nam do hạt điều Việt Nam chưa có thương hiệu chỉ là sản phẩm sơ chế, rồi sau đó các hãng trên thế giới nhập khẩu - chế biến - đóng nhãn hiệu và cung cấp cho thị trường.

Để mở rộng thị trường xuất khẩu và đưa hạt điều đến người tiêu dùng thế giới một cách bền vững, thiết nghĩ cần phải có chương trình tiếp thị quảng bá rộng rãi thương hiệu hạt điều "Made in Viet Nam " có thể theo hướng:

Ở cấp độ Nhà nước :

- Nhà nước ưu tiên dành kinh phí cho hoạt động xúc tiến thương mại (triễn lãm, hội chợ… trong và ngoài nước) đồng thời hỗ trợ kinh phí cho hiệp hội ngành điều, nhằm giúp doanh nghiệp trong việc tìm kiếm mở rộng thị trường và quảng bá thương hiệu,liên kết,hợp tác đầu tư chế biến kinh doanh xuất khẩu.

- Nhà nước cần có một chiến lược xây dựng thương hiệu điều ở tầm quốc gia, trong đó làm nổi bật giá trị cốt lõi của điều Việt Nam và định vị đúng thương hiệu của cây điều, đồng thời phải có một chương trình truyền thông tổng lực cho thương hiệu điều ở trong nước cũng như trên thị trường thế giới.

- Tùy theo điều kiện nên qui định, định kỳ tổ chức lễ hội "Quả điều vàng " như năm 2010 tại Bình Phước. Đây là hoạt động tôn vinh những nhà sản xuất chế biến,xuất khẩu, nông dân trồng cây điều … cũng còn là một hoạt động xúc tiến thương mại hữu hiệu, quảng bá thương hiệu sản phẩm điều Việt Nam nhằm làm cho người dân nghe, biết,hiểu về cây điều, quả điều, sản phẩm điều đồng thời nâng cao thương hiệu để tìm kiếm mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước và trên thế giới.

- Làm đầu mối triển khai các hoạt động truyền thông trên báo đài,xuất bản các ấn phẩm giới thiệu ngành hàng,tổ chức các chương trình đưa sản phẩm hạt điều về

nông thôn, các khu công nghiệp, … qua đó để tiêu thụ sản phẩm, đồng thời là cơ hội để các doanh nghiệp nâng cao uy tín thương hiệu đối với người tiêu dùng trong nước, một thị trường ít được các doanh nghiệp xuất khẩu quan tâm.

Ở cấp độ doanh nghiệp:

- Các doanh nghiệp nhất là doanh nghiệp lớn có đủ điều kiện thì cần phải có tầm nhìn chiến lược xây dựng thương hiệu riêng dài hạn,phải đăng ký thương hiệu,nhãn hiệu với các nước tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhằm quảng bá hình ảnh,chất lượng sản phẩm đến thị trường và người tiêu dùng ở nước đó đồng thời tránh việc hàng giả, hàng gian lận sẽ không làm ảnh hưởng đến uy tín ngành nghề của doanh nghiệp.

- Áp dụng thương mại điện tử vào việc quãng bá thương hiệu nhất là những doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Hiện nay để có được những khách hàng xuất nhập khẩu điều thì chủ yếu các doanh nghiệp tiếp cận thông qua sự giới thiệu của các Hiệp hội ngành hàng,tham gia hội chợ, tham dự hội nghị, ... nhưng cách tiếp cận này không tạo thế chủ động cho các doanh nghiệp trong việc tìm kiếm đúng thị trường mà doanh nghiệp muốn đánh vào, vì vậy các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần xúc tiến các hoạt động tiếp thị để đưa hình ảnh, thương hiệu đến với khách hàng nhiều hơn. Song các hoạt động xúc tiến thương mại này thường tốn kém và gặp nhiều hạn chế về khoảng cách địa lý, văn hóa, thông tin liên lạc,…do vậy ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp thu thập được nhiều thông tin,tăng lợi thế cạnh tranh, có cơ hội quảng bá thương hiệu, mở rộng thị trường tiêu thụ không những ở trong nước mà còn trên phạm vi toàn thế giới qua đó sẽ tăng doanh thu và giảm nhiều chi phí, tăng lợi nhuận bằng việc sở hữu một Website và xúc tiến Website đến với đúng đối tượng khách hàng, đúng thị trường mà doanh nghiệp quan tâm.

- Chú trọng hơn đến việc định vị thương hiệu qua nghiên cứu thị trường vì hiện tại các doanh nghiệp chưa có sự quan tâm đúng mức nên chỉ chi từ 1□2% cho vấn dề

này, trong khi đó các doanh nghiệp trên thế giới thường chi từ 10->20% lợi nhuận cho các công trình nghiên cứu thị trường. Nếu doanh nghiệp tăng cường hơn nữa đến nghiên cứu thị trường sẽ giúp giảm được sự liều lĩnh trong việc đưa ra các quyết định đầu tư, có kết quả từ nghiên cứu thị trường, những người làm thương hiệu sẽ thấy tự tin hơn về quyết định làm và không làm gì,mặc dù việc thành công của dự án không chỉ dựa vào kết quả của nghiên cứu thị trường,nhưng nó vẫn giúp doanh nghiệp định hướng được kết quả sẽ diễn ra, đây là một mảng có tầm quan trọng ảnh hưởng đến thương hiệu và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tạo mối liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp ngành hàng khác để trao đổi thông tin, hỗ trợ nhau trong ưu tiên sử dụng sản phẩm, dịch vụ của nhau trong sản xuất chế biến, giới thiệu khách hàng cho nhau để mở rộng thị trường tạo thành chuỗi liên hoàn trong sản xuất kinh doanh chế biến để tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu, điều này là rất cần thiết nhất là trong bối cảnh Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng với kinh tế thế giới như hiện nay.

3.1.3.5. Chú trọng đầu tọ vùng nguyên liệu

Nguyên liệu điều thô là một đầu vào vô cùng quan trọng đối với các doanh nghiệp sản xuất chế biến xuất khẩu. Hiện nay sản lượng điều thô nguyên liệu trong nước chỉ đáp ứng khoảng 50% nguyên liệu sản xuất,còn lại các doanh nghiệp phải nhập khẩu. Vì vậy, đối với các doanh nghiệp lớn, có tiềm lực thì cần chủ động có chiến lược phát triển đầu tư vùng nguyên liệu cho riêng mình giúp chủ động được khâu nguyên liệu đầu vào. Để làm được điều này doanh nghiệp nên:

- Tạo mối liên kết giữa doanh nghiệp và nông dân trong nước bằng việc hỗ trợ vốn, trang thiết bị trong trồng, kỹ thuật chăm sóc, phân bón, thuốc trừ sâu, sân phơi,… để nông dân có nguồn lực phát triển vườn cây có chất lượng, để không bỏ hoang,không chăm sóc hoặc chặt phá bỏ vườn điều trồng cây khác có giá trị cao hơn như cao su hay cà phê nhằm tạo vùng nguyên liệu trong nước theo hướng ổn định,bền vững, lâu dài.

- Tổ chức bao tiêu và thu mua không qua khâu trung gian của thương lái đối với những nông hộ đã liên kết, để đảm bảo nông dân an tâm và không bị thiệt vì giá và doanh nghiệp cũng chủ động được ở khâu nguyên liệu đầu vào với chi phí thấp do không bị tranh mua, tranh bán.

- Tìm hiểu và liên kết đầu tư phát triển vùng nguyên liệu với các nước gần như Campuchia, Lào,… để có nguồn nguyên liệu điều thô hoặc hợp tác tạo vùng nguyên liệu dồi dào ổn định nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu đáp ứng cho nhu cầu chế biến và chế biến sâu các sản phẩm xuất khẩu trong những năm sắp tới.

- Nghiên cứu lai tạo giống điều mới để cho trái thu hoạch vào các tháng khác trong năm. Khắc phục tình trạng phụ thuộc vào mùa vụ. Ngoài ra, chính quyền địa phương và các cơ quan chức năng liên quan cũng phải quan tâm làm tốt công tác qui hoạch vùng nguyên liệu, giống cây trồng có năng suất cao thì mới tạo điều kiện giúp cho doanh nghiệp đầu tư phát triển vùng nguyên liệu ổn định lâu dài.

3.2. Giải pháp Vĩ mô

3.2.1. Nâng cao vai trò của Hiệp hội cây điều Việt Nam (Vinacas)

Trong những năm qua, Hiệp hội Điều Việt Nam đã có nhiều hoạt động tích cực nhằm củng cố hệ thống các doanh nghiệp và hoạt động chung của ngành như khai thác mở rộng thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp và tích cực tham gia vào góp ý trong việc xây dựng cơ chế, chính sách của Nhà nước cho ngành hạt điều. Tuy nhiên Hiệp hội cây Điều Việt Nam thời gian gần đây chưa thể hiện vai trò đầy đủ của mình trong quá trình hoạt động, làm giảm lòng tin từ các hội viên. Theo cam kết của WTO Nhà nước sẽ không can thiệp sâu vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, do vậy một cuộc cải cách thật sự cần được đặt ra để tăng cường hơn nữa vai trò của Hiệp hội là đại diện, hướng dẫn, tư vấn cho doanh nghiệp xuất khẩu ngành điều nhằm giúp doanh nghiệp hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới:

- Thời gian gần đây nội bộ Ban chấp hành và hội viên có sự chưa thống nhất trong cách hoạt động của Hiệp hội, làm mất đi sức mạnh của Hiệp hội và làm giảm niềm tin của hội viên, nên hiện tại chỉ có khoảng 30% doanh nghiệp là hội viên còn 70% doanh nghiệp đứng ngoài Hiệp hội. Để 70% doanh nghiệp còn lại tự nguyện gia nhập thì Hiệp hội cần phải củng cố lại Ban chấp hành để có đủ năng lực và số lượng nhân lực phục vụ điều hành. Cải cách việc điều hành không theo mệnh lệnh hành chính nữa mà cần phải đi sát thực tế, không xa rời thực tế, thiếu tôn trọng doanh nghiệp như thời gian vừa qua. Những chính sách, đề xuất có liên quan đến doanh nghiệp trong ngành cần phải lấy ý kiến thống nhất, không nên quá vội vàng để những chỉ đạo đưa ra không bị hội viên phản ứng. Ban chấp hành Hiệp hội cần phải chọn những người có trình độ, có tâm huyết và hiểu rõ ngành điều để điều hành nhằm nâng cao hơn nữa uy tín của Hiệp hội, nâng cao chất lượng dịch vụ và làm cho hội viên thấy được có quyền lợi khi gia nhập hội và doanh nghiệp sẵn sàng đóng góp đầy đủ phí hội viên, khi doanh nghiệp thấy được lợi ích có được so với mức phí đã đóng. Đồng thời Hiệp hội cũng cần nghiên cứu cải tiến thủ tục trong việc thu phí để không gây mất thời gian như hiện nay, vì thủ tục thu phí quá rườm rà (cứ mỗi container hàng xuất thì đóng 1 lần, có doanh nghiệp trong năm xuất 600 container phải đóng 600 lần). Việc ban hành các qui chế sử dụng chi phí cho hoạt động Hiệp hội cũng cần được công khai minh bạch, tránh việc hiểu lầm trong hiệp hội tạo điều kiện cho Hiệp hội hoạt động tốt hơn.

- Hoạt động xuất khẩu sẽ thường xuyên đối mặt với những vấn đề bảo hộ thương mại của các quốc gia. Hầu hết các hiệp hội ngành hàng tại các quốc gia phát triển đều dành 70% công việc để giải quyết các vấn đề tranh chấp thương mại. Do đó, Hiệp hội nhất thiết phải có một số bộ phận chuyên trách dịch vụ tư vấn, nhất là khâu pháp lý chuyên nghiệp để chủ động và đủ kiến thức chuyên môn bảo vệ hội viên trong tranh chấp ở trong nước và ngoài nước, cũng như giúp đỡ hỗ trợ cho hội viên khi có yêu cầu không phải xin ý kiến tham khảo của luật sư và chỉ xin hỗ trợ từ Chính phủ khi thật sự cần thiết. Việc thiếu chuyên trách và không nắm vững luật thương mại trong

nước và quốc tế, đã khiến Hiệp hội chỉ biết đứng ngoài nhìn các doanh nghiệp đơn thương độc mã đối phó trong các cuộc tranh chấp thương mại, trong khi ở các nước phát triển, dịch vụ tư vấn pháp luật, bảo vệ quyền lợi của hội viên là một trong những hoạt động nổi bật của Hiệp hội góp phần bảo vệ doanh nghiệp, gỡ khó cho doanh nghiệp khi có xảy ra tranh chấp, khiếu kiện. Đồng thời cũng cần nâng cao vai trò trong vấn đề góp ý xây dựng chính sách, pháp luật để tạo môi trường pháp lý thông thoáng, vững chắc để hội viên yên tâm kinh doanh, bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho hội viên khi xảy ra vấn đề tranh chấp và là cầu nối giữa doanh nghiệp với chính quyền địa phương góp phần gỡ khó cho doanh nghiệp.

- Trong vai trò đại diện, bảo vệ quyền và lợi ích cho các doanh nghiệp hội viên trong nước. Hiệp hội cần phải xây dựng cho mình chiến lược phát triển có tầm nhìn dài hạn, phù hợp với bối cảnh kinh tế trong nước và thế giới. Khả năng thích ứng và dự báo cần phải nâng cao lên. Công tác xúc tiến thương mại, thông tin thị trường ngành hàng điều Hiệp hội cũng cần được đẩy mạnh hơn nữa để tạo điều kiện cho doanh nghiệp được cung cấp đầy đủ thông tin, về kinh doanh quốc tế hoặc thông tin về thị trường để cạnh tranh với đối thủ nước ngoài cả đầu vào lẫn đầu ra, nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình kinh doanh cho hội viên ngành điều trong xuất khẩu, góp phần tạo uy tín, sự đồng thuận của các thành viên và lôi kéo nhiều hơn nữa các doanh nghiệp gia nhập hội.

- Hiệp hội cần tạo dựng uy tín và chủ động tạo mối quan hệ với đối tác quốc tế nhất là Hiệp hội ngành điều thế giới, để những hội nghị quốc tế về ngành điều có tổ chức tại các nước đều được mời tham dự (gần đây có những hội nghị ngành điều thế giới có mời các doanh nghiệp tham dự nhưng không mời Hiệp hội), có như vậy Hiệp hội mới có cơ hội tìm đối tác nhập khẩu và có những thông tin dự báo đầy đủ cho doanh nghiệp xuất khẩu tham khảo. Công tác tổ chức những hội nghị tầm cở quốc tế Hiệp hội cần nghiên cứu và tổ chức thật hoàn hảo mới thu hút được khách mời, qua đó

nâng cao uy tín của Hiệp hội đối với thế giới và xứng tầm với một quốc gia có xuất khẩu điều nhân đứng vị trí số một thế giới trong nhiều năm liền.

- Một vai trò quan trọng nữa mà Hiệp hội cần xúc tiến mạnh mẽ hơn nữa là, chủ động liên kết với các ngân hàng để đảm bảo được nguồn vốn thu mua và dự trữ nguyên liệu cho doanh nghiệp chế biến xuất khẩu hạt điều ngay từ đầu vụ trong những năm sắp tới, vì hiện nay đa phần các doanh nghiệp đều thiếu vốn do không đủ điều kiện vay nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ để họ có thể được khoanh nợ, dãn nợ, và tiếp tục được tạo điều kiện vay vốn đối với các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu hạt điều.

- Có hình thức chế tài đối với các doanh nghiệp không tuân thủ nghị quyết của Hiệp hội như: phạt tiền, đề nghị ngân hàng giảm hạn mức cấp tín dụng, rút giấy phép hoạt động,…

Đây là những vấn đề cần được tiến hành nghiên cứu, xem xét của Hiệp hội ngành điều trong thời gian tới. Một cơ chế chính sách tốt sẽ hỗ trợ cho Hiệp hội và doanh nghiệp phát triển thuận lợi, ngược lại sẽ kìm hảm sự phát triển của nó. Vì thế, để hoạt động của Hiệp hội ngành điều đi vào chuyên nghiệp hiệu quả, thiết nghĩ Nhà nước cũng cần xây dựng ban hành một khuôn khổ pháp lý và chính sách cho tổ chức và hoạt động của Hiệp hội ngành điều, có thể dưới hình thức một nghị định điều chỉnh hoạt động của Hiệp hội nhằm nâng cao vai trò và vị thế của hiệp hội, làm cơ sở để Hiệp hội điều chỉnh chiến lược hoạt động, hoàn thiện quản trị điều hành và thực hiện đầy đủ hơn vai trò của mình trong quá trình phát triển kinh tế đất nước trong thời gian tới.

3.2.2. Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin ngành hàng

Các doanh nghiệp ngành điều hoạt động trong điều kiện chưa tiếp cận đầy đủ thông tin về ngành hàng đặc biệt là các thông tin thị trường và dự báo phân tích thị trường ngành hàng trong nước và trên thế giới, do đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ (chỉ có khoảng 20/330 doanh nghiệp chế biến là doanh nghiệp lớn) thường ở khu vực

nông thôn nên gặp không ít khó khăn khi tiếp cận thông tin trong khi phải đương đầu với nền kinh tế ngày càng hội nhập sâu rộng ở khu vực và trên thế giới.

Mặc dù hiện nay trên hầu hết các thông tin đại chúng, thông tin chính sách nông nghiệp nông thôn, thông tin về ngành hàng cũng có ở Hiệp hội ngành điều nhưng rất ít ỏi và cũng đã được chuyển tải đến các đối tượng theo nhiều hình thức chuyển tải khác nhau ở cả cấp trung ương và địa phương. Các thông tin này chủ yếu tập trung vào các chính sách mới, giới thiệu đối tượng thụ hưởng chính sách và thời gian không gian thực hiện chính sách theo chiều từ trên xuống. Các thông tin phản hồi về việc thực hiện chính sách từ phía các đối tượng thụ hưởng ít được chú ý và chỉ dừng lại ở các ý kiến riêng lẻ của cá nhân hoặc một vài tổ chức, chứ chưa có một hệ thống thông tin hoàn chỉnh cho ngành.

Nhằm hỗ trợ phát triển cho các doanh nghiệp ngành điều nhất là doanh nghiệp ở khu vực nông thôn và các ngành liên quan đến ngành điều, như các tổ chức tín dụng có được nguồn thông tin chính thống khi cần tham khảo mà không phải mất nhiều thời gian tìm kiếm góp nhặt thông tin, thì thiết nghỉ cần phải xây dựng và hoàn thiện hệ thống thông tin cơ sở dữ liệu của ngành điều có thể theo hướng: Xây dựng trung tâm cơ sở dữ liệu ngành hàng hạt điều trực thuộc Hiệp hội cây điều Việt Nam, để tăng cường năng lực truyền thông, thông tin nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong ngành và các cơ quan tổ chức nhất là các tổ chức tín dụng có liên quan đến quá trình cấp vốn và quản lý vốn của doanh nghiệp ngành điều:

+ Trung tâm có nhiệm vụ thu thập, cập nhật và xử lý số liệu thông tin: thông tin về thị trường, về giá nguyên liệu thô, giá hạt xuất khẩu, diện tích cây trồng, sản lượng, chất lượng hạt điều, thời tiết mùa vụ, tình hình bệnh dịch, các thông tin về xuất khẩu,... ở trong nước và trên thế giới có liên quan đến ngành điều. Tham gia các cuộc khảo sát và nghiên cứu thị trường có liên quan đến ngành hàng theo yêu cầu để nắm bắt thông tin và thực hiện xử lý.

+ Theo dõi giám sát số lượng, chất lượng, thời điểm cung cấp và tổng hợp thông tin từ hệ thống cộng tác viên là các doanh nghiệp trong ngành, của địa phương để đảm bảo độ chính xác của thông tin.

+ Bảo quản, lưu trữ thông tin qua các năm làm cơ sở dữ liệu lịch sử để phục vụ cho tham khảo.

+ Truyền tải thông tin đã được xử lý số liệu và cập nhật lên trang Website cho doanh nghiệp trong ngành tham khảo và báo cáo định kỳ cho Hiệp hội ngành điều để phân tích, tư vấn, định hướng cho doanh nghiệp cũng như các cơ quan liên quan theo qui định.

Khi đã có Trung tâm cơ sở dữ liệu cho ngành điều các doanh nghiệp sẽ có nơi truy cập tham khảo thông tin và sẽ tự tin hơn khi có đầy đủ thông tin cần thiết để phục vụ việc đầu tư phát triển mở rộng sản suất, chế biến hay xuất nhập khẩu sản phẩm của ngành hàng mà không mất nhiều thời gian, đồng thời các tổ chức tín dụng cũng có cơ sở tham khảo thông tin trong hỗ trợ vốn vay cho doanh nghiệp nhanh chóng hơn vì không phải mất nhiều thời gian góp nhặt thông tin. Đồng thời Hiệp hội cũng có điều kiện theo dõi sâu sát thông tin diễn biến thị trường trong nước và trên thế giới, từ đó phân tích và dự báo xu hướng kinh doanh cho các doanh nghiệp thành viên của Hiệp hội.

3.2.3. Đầu tợ vùng nguyên liệu

Hiện nay, ngoài việc "đói vốn" thì việc "đói nguyên liệu" của ngành điều đang là vấn đề hết sức cấp bách đối với các doanh nghiệp sản xuất chế biến của ngành điều. Nếu như cách đây 10 năm các doanh nghiệp chỉ nhập từ 20□30%, còn lại 70□80% sử dụng nguồn nguyên liệu điều thô trong nước, thì nay các doanh nghiệp phải nhập khẩu tới 60% sản lượng (khoảng 400.000 tấn /năm) điều nguyên liệu từ các nước Châu Phi, Campuchia, Indonesia mới đủ sản lượng chế biến,do vùng nguyên liệu bị thu hẹp từ 397.300ha năm 2010 nay chỉ còn 355.055ha năm 2012; sản lượng từ 311.000 tấn năm

2010 nay chỉ còn 264.819 tấn năm 2012 và rất nhiều doanh nghiệp tham gia sản xuất chế biến xuất khẩu điều nhưng lại rất ít doanh nghiệp chú trọng đầu tư phát triển cho vùng nguyên liệu. Nếu Việt nam không có những hành động tích cực phát triển vùng nguyên liệu, ngăn chặn hiện tượng chặt bỏ các vườn điều,... thì chắc chắn trong một vài năm tới ngành điều Việt Nam sẽ không còn vùng nguyên liệu trong nước để thu mua điều thô, mà phải nhập khẩu hoàn toàn từ nước ngoài mới đủ cho chế biến phục vụ xuất khẩu và tạo việc làm cho công nhân.

Mặc dù tại Quyết định số 30/2007 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn cũng đã chỉ rõ, là ngành điều Việt Nam cần giữ diện tích trồng điều ổn định từ nay đến năm 2020 và cố gắng tập trung thâm canh, thay thế giống cây trồng cũ bằng giống cây trồng mới … nhưng trên thực tế cây điều đang bị cạnh tranh gay gắt bởi các cây công nghiệp dài ngày khác ở Tỉnh Bình Phước, Đồng Nai do có thu nhập cao hơn hẳn cây điều. Vì vậy, hơn bao giờ hết ngành điều Việt Nam phải có sự đột phá mạnh mẽ may ra mới thoát khỏi nguy cơ trở thành quốc gia "gia công" do thiếu nguyên liệu phải nhập về từ nước ngoài. Muốn vậy Chính phủ và các cấp Bộ ngành liên quan cần tập trung đẩy mạnh trồng điều như:

- Tổ chức lại mô hình trồng điều theo hướng đầu tư vào nông trại hay trang trại không để trồng tự phát nhỏ lẻ như hiện nay, nhằm đảm bảo phát triển vùng nguyên liệu bền vững có đủ sản lượng cho các doanh nghiệp chế biến, giảm tối thiểu nhập nguyên liệu điều thô trong thời gian tới. Qua đó, sẽ có điều kiện áp dụng cơ giới hóa và các biện pháp khoa học kỹ thuật đồng bộ cho việc trồng cây từ việc xem xét lại cho đúng qui hoạch trồng điều, xem lại thổ nhưỡng trồng cho phù hợp, công tác chọn lọc giống trồng có năng suất cao đến việc tổ chức thu mua nguyên liệu thô khi vào mùa vụ thu hoạch, tạo nên những nông trại hay trang trại mẫu và sau đó nhân rộng ra toàn quốc để không trồng tràn lan hiệu quả kém ở những vùng không phù hợp gây lãng phí trong đầu tư.

- Ngoài việc trồng mới tăng thêm diện tích thì việc giữ và thâm canh, cải tạo ổn định diện tích canh tác đã trồng ở vùng Đông Nam Bộ, vùng đồi núi thấp ở Tây Nguyên, một số khu vực ở vùng Duyên hải miền Trung và đồng bằng sông Cửu Long là cần thiết. Ngược lại không phát triển trồng ở những vùng đất đai khí hậu không thuận lợi cho năng suất thấp, chi phí cao dẫn đến hiệu quả thấp.

- Do cây điều là cây lâu năm nên trong thời gian đầu tư nông trại hay trang trại trồng điều mới, thì việc giúp những hộ nông dân đã có vườn điều các biện pháp kỹ thuật để giữ ổn định năng suất và sản lượng thông qua sử dụng các biện pháp thâm canh, nhân giống mới năng suất cao, phòng trừ sâu bệnh hại nhằm cải thiện hiệu quả sản lượng sản xuất hạt điều là điều rất cần thiết, bởi lẽ tập quán sản xuất trồng nhỏ lẽ vẫn còn tồn tại trong nông dân không thể phá bỏ được, nhằm tăng thu nhập cho nông dân tránh tình trạng chặt phá bỏ cây điều để trồng cây khác có hiệu quả hơn như hiện nay, để giữ ổn định sản lượng điều thu hoạch hàng năm hạn chí chi phí do phải nhập khẩu hạt điều thô nguyên liệu.

- Các Bộ, Ngành, địa phương cần liên kết chặt chẽ để hỗ trợ, tăng cường hơn nữa chi phí từ ngân sách dành cho ngành điều trong trồng và nghiên cứu nhân giống mới với sản lượng cao đồng thời ưu tiên kinh phí đầu tư nghiên cứu khoa học, chuyển giao kỹ thuật đối với cây điều mới mong thoát khỏi cảnh đói nguyên liệu điều thô cho sản xuất chế biến như hiện nay.

3.2.4. Xây dựng chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp ngành điều

Bên cạnh việc chú trọng phát triển vùng nguyên liệu để chủ động và tạo điều kiện đủ nguồn nguyên liệu cho doanh nghiệp sản xuất chế biến, thì việc xây dựng các chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp chế biến xuất khẩu ngành điều Nhà nước cũng cần được nghiên cứu để đưa ra các chính sách hỗ trợ hiệu quả hơn cụ thể:

- Xây dựng chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp hoặc địa phương tổ chức các đại lý thu mua nguyên liệu riêng cho ngành điều không nên để thu mua tự phát như

hiện nay, đồng thời Nhà nước nên công bố giá mua thống nhất tối thiểu hạt điều thô ngay từ đầu vụ để tránh việc hạ giá tranh mua, tranh bán, phá giá làm thiệt hại cho nông dân và doanh nghiệp ảnh hưởng đến toàn ngành hạt điều.

- Việc giảm hoặc miễn thuế cũng cần được nghiên cứu một cách khả thi đi vào cuộc sống để giảm bớt chi phí đối với những doanh nghiệp chế biến xuất khẩu điều thua lỗ, đặc biệt là những năm vụ điều mất mùa do hạn hán thiên tai, dịch bệnh làm chi phí sẽ tăng cao do giá thu mua cao.

Ngành điều đang có sự chênh lệch khá lớn giữa năng lực chế biến và sản lượng thu hoạch nên hàng năm phải nhập khẩu khoảng 60% nguyên liệu điều thô từ các nước mới đáp ứng đủ cho công suất các nhà máy chế biến trong nước. Do vậy Nhà nước- Bộ Tài chính cũng nên duy trì chính sách ân hạn thuế nhập khẩu nguyên liệu cho hàng xuất khẩu, hoặc nếu có thể nên đưa thuế nhập khẩu đối với điều nguyên liệu về mức 0% thay vì mức 3% đã được công bố và sẽ có hiệu lực từ 25/8 tới đây, để gở khó cho doanh nghiệp ngành điều và xem đây là một chính sách hỗ trợ chia sẽ khó khăn cho doanh nghiệp trong bối cảnh kinh tế khủng hoảng đã tác động mạnh đến thị trường tiêu thụ mà doanh nghiệp hiện nay đang phải cố gắng chống đỡ, vì một khi bỏ hay giảm chính sách thuế này thì chỉ một vài doanh nghiệp lớn mới có thể nhập khẩu nguyên liệu được, trong khi đó những doanh nghiệp nhỏ thì không còn vốn để nhập nguyên liệu và như vậy vị trí đứng đầu thế giới về xuất khẩu điều sẽ không thể giữ vững.

Giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế VAT để giảm bớt chi phí góp phần gở bớt khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu .

- Xây dựng chính sách và định hướng cho ngân hàng quan tâm hỗ trợ các hộ hoặc trang trại trồng điều được vay vốn trung, dài hạn để đầu tư sản xuất kinh doanh ngành điều vì hiện nay việc trồng và sản xuất chế biến, kinh doanh đa phần là tự phát nhỏ lẽ phổ biến trong từng khâu, nên chưa được hiệu quả như những ngành hàng khác cụ thể:

+Có chính sách phát triển loại hình tổ chức sản xuất theo kiểu Nông hộ hoặc Trang trại hay nhận khoán đất rừng để trồng sẽ là mô hình hiệu quả hợp lý nhất trong thời gian tới, do hiện nay việc trồng điều đa phần là những hộ tư nhân nhỏ lẽ rải rác nên rất hạn chế trong qui hoạch đầu tư phát triển, khó kiểm soát và việc ngân hàng cho vay vốn để đầu tư phát triển cũng sẽ khả thi hơn.

+Loại hình tổ chức thu mua hạt điều nguyên liệu cũng nên tổ chức lại theo mô hình Tổ hay Đại lý thu mua trực tiếp nhưng phải liên kết lại với nhau giữa hộ sản xuất với các doanh nghiệp chế biến theo qui trình chuyên nghiệp, không nên qua trung gian của các hộ thu gom hoạt động nhỏ lẽ sẽ hạn chế việc đẩy giá mua bán, gian lận làm giảm chất lượng hạt (thường bị ngâm nước, độn tạm chất) làm rối loạn thị trường vì hiện nay việc mua, bán đa số do thương lái thực hiện Nhà nước và Hiệp hội điều, doanh nghiệp không kiểm soát được.

- Chính Phủ và Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cần ban hành qui chuẩn nhà máy chế biến đồng thời có chính sách và định hướng sàn lọc, cũng cố và sắp xếp lại các doanh nghiệp nhỏ lẻ có công nghệ chế biến lạc hậu, trình độ tổ chức quản lý yếu kém, có sản phẩm chất lượng thấp, hiệu quả sản xuất chưa cao để không còn tình trạng nhiều đầu mối xuất khẩu và tranh mua, tranh bán dẫn đến thua lỗ hay phá sản, làm ảnh hưởng đến các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả khác như hiện nay, đồng thời có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thu mua tạm trữ nguyên liệu trong nước nhằm làm cho bức tranh kinh tế cả nước sáng sủa hơn.

- Nhà nước cũng cần quan tâm hỗ trợ nghiên cứu chế tạo và ứng dụng các công nghệ chế biến, máy móc cơ khí để tăng cường cơ giới hóa trong chế biến nhân hạt điều, nhằm giảm áp lực thiếu lao động thủ công trong các công đoạn bóc, tách vỏ, bóc vỏ lụa và phân loại hạt.

- Nhà nước cũng cần nâng cao tính chủ động hơn nữa cho các ngân hàng trong việc cho vay, lựa chọn hình thức đảm bảo tiền vay, lựa chọn khách hàng... đồng thời

tiếp tục ban hành những chính sách tín dụng phù hợp để nâng cao tiềm lực về vốn, năng lực hoạt động của các ngân hàng thương mại để các ngân hàng có cơ sở khuyến khích và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vay vốn để cải tạo, nâng cấp thay mới nhà xưởng, thiết bị, công nghệ nhằm từng bước đáp ứng yêu cầu chất lượng của HACCP.

- Sửa đổi quy định đăng ký Giao dịch bảo đảm. Một lô hàng đã đăng ký GDBĐ cho một TCTD rồi thì cơ quan đăng ký GDBĐ không đăng ký tiếp cho TCTD khác. Tránh trường hợp 1 lô hàng đăng ký giao dịch bảo đảm tại nhiều tổ chức tín dụng. Cơ quan đăng ký GDBĐ phải có thông báo cho TCTD đăng ký trước biết khi thấy có dấu hiệu một lô hàng đăng ký GDBĐ tại nhiều TCTD.

- Là nước đứng vị trí số một thế giới về xuất khẩu nhân hạt điều vì vậy Nhà nước cần tạo điều kiện để thành lập Hiệp hội điều thế giới, để từ đó thống nhất được qui chuẩn sản xuất sạch, hỗ trợ doanh nghiệp xúc tiến xây dựng thương hiệu điều Việt Nam trên thị trường thế giới nhất là ở các thị trường lớn.

KẾT CHƯƠNG 3

Từ những thực trạng phân tích tại chương 2, tác giả đã đề xuất xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank để giải quyết tình trạng khó tiếp cận được vốn của doanh nghiệp ngành hạt điều xuất khẩu và đảm bảo an toàn vốn vay cho ngân hàng. Cụ thể chính sách này sẽ tăng tỷ trọng tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank, nới lỏng lãi suất cho vay, nới lỏng điều kiện vay vốn đối với các doanh nghiệp ngành điều, thay đổi phương thức quản lý hàng hoá bảo đảm,

… Ngoài ra tác giả còn đề xuất nhiều biện pháp mang tính bổ trợ nhằm giúp cho chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank đạt hiệu quả tốt nhất.

KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu đề tài: "xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank", tôi rút ra một số nhận xét sau:

Vietinbank CN TPHCM là ngân hàng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu chủ yếu, đầu mối trong hệ thống Vietinbank với doanh số cho vay trên 2.000 tỷ đồng hàng năm. Hiện tại, Vietinbank vẫn chưa xây dựng chính sách tín dụng đặc thù riêng, phù hợp để tài trợ ưu đãi cho ngành điều, một ngành còn nhiều tiềm năng phát triển. Kết quả là những năm gần đây, các doanh nghiệp ngành điều lâm vào khó khăn và ngân hàng cũng gặp khó khăn, nợ xấu và nợ tiềm ẩn rủi ro gia tăng. Lãi suất cho vay vẫn còn cao là gánh nặng chi phí cho doanh nghiệp, biện pháp bảo đảm bằng hàng hoá còn bất cập, gây nhiều rủi ro cho ngân hàng. Phương pháp quản lý tiền vay chưa có sự đổi mới, chưa sâu sát, thiếu thông tin nên cán bộ ngân hàng chưa nắm rõ tình hình doanh nghiệp, chưa nắm rõ diễn biến tình hình thị trường để tư vấn cho doanh nghiệp.

Với thực trạng này, để giúp hoạt động tín dụng tài trợ ngành điều của Vietinbank hoạt động hiệu quả hơn trong thời gian tới, đề tài đã kiến nghị xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu tại Vietinbank, đồng thời kiến nghị thêm một số giải pháp ở tầm vi mô và vĩ mô để hỗ trợ phát huy hiệu quả của chính sách tín dụng tài trợ ngành điều, góp phần phát triển ngành chế biến hạt điều xuất khẩu của Việt Nam, giữ vững ngôi vị số một thế giới về xuất khẩu hạt điều và mang về nhiều ngoại tệ cho nền kinh tế Việt Nam.

Phụ lục 1: DANH MỤC BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ

Bảng biểu Trang

Bảng 2.1: diện tích, sản lượng và xuất khẩu điều nhân của Việt Nam 30

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank CN TPHCM qua các năm 35

Bảng 2.3: Kết quả cho vay tài trợ xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM 39

Bảng 2.4: Dư nợ, doanh số thanh toán xuất khẩu điều qua Vietinbank CN TPHCM 43

Biểu đồ Trang

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ tăng trưởng các chỉ tiêu kinh doanh của Vietinbank CN TPHCM 35

Biểu đồ 2.2: Biểu đồ tăng trưởng doanh số cho vay Vietinbank CN TPHCM 41

Biểu đồ 2.3: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ cho vay Vietinbank CN TPHCM 42

Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng tín dụng ngành điều tại Vietinbank CN TPHCM 44

Phụ lục 2: DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS-TS. Bùi Xuân Lưu và PGS-TS. Nguyễn Hữu Khải,2006. *Giáo trình Kinh tế ngoại thương.* Hà Nội: Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.
2. GS-TS Đỗ Đức Bình và PGS-TS Nguyễn Thường Lạng, 2008. *Giáo trình kinh tế quốc tế.* Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học KTQD.
3. GS.TS Nguyễn Văn Nam -TS Hoàng Xuân Quế, *Rủi ro tài chính thực tiễn và phương pháp đánh giá*, Hà Nội: NXB tài chính, 2002.
4. Nguyễn Đoàn Mạnh, 2004. *Giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu tại Sở giao dịch II – Ngân hàng Công thương Việt Nam*. Luận văn Thạc sỹ. Trường Đại học Kinh tế TPHCM.
5. Nguyễn Thị Thu Hiền, 2007. *Phát triển sản phẩm bao thanh toán tại Ngân hàng Công thương Việt Nam*. Luận văn thạc sỹ kinh tế. Trường Đại học Kinh tế TPHCM.
6. Nghị định số 75/2011/NĐ-CP ngày 30/08/2011 của Chính phủ về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước.
7. Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của ngân hàng nhà nước
8. Quyết định số 39/2007/QĐ-TTg ngày 02/05/2007 của Chính phủ về phê duyệt qui hoạch phát triển ngành điều đến 2010 và định hướng đến 2020
9. Bảng tổng hợp kết quả khảo sát hiệu quả của hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM.

10. Hiệp hội cây điều việt nam, 2010, 2011, 2012. *Bản tin Vinacas.*

11. Vietinbank, 2010, 2011, 2012. *Báo cáo kết quả kinh doanh.*

12. Vietinbank chi nhánh TPHCM, 2010, 2011, 2012. *Báo cáo kết quả kinh doanh*.

Phụ lục 3: TỔNG HỢP KẾT QUẢ KHẢO SÁT

Mục đích: khảo sát hiệu quả của hoạt động tín dụng tài trợ ngành hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM.

Dư nợ ngành hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CN TPHCM: 1.296 tỷ đồng. Tổng số doanh nghiệp ngành hạt điều xuất khẩu đang tài trợ: 12 doanh nghiệp. Thời gian khảo sát: từ tháng 07/2013 đến tháng 10/2013.

Tổng số bảng câu hỏi khảo sát được phát ra: 40 bảng.

Tổng số bảng câu hỏi có kết quả trả về: 20 bảng. Trong đó:

- Doanh nghiệp điều: 12 bảng
- Vietinbank CN TPHCM: 6 bảng
- Hiệp hội cây điều việt nam (Vinacas): 2 bảng

Kết quả tổng hợp như sau:

1. CN TPHCM đã đáp ứng đủ nhu cầu vốn của các doanh nghiệp ngành điều:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
25%	25%	45%	0%	5%

2. Lãi suất của Vietinbank CN TPHCM đối với các doanh nghiệp ngành điều đã ưu đãi, góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
10%	50%	25%	0%	15%

3. Ngành điều thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực từ Vietinbank CN TPHCM:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
15%	35%	45%	0%	5%

4. Biện pháp bảo đảm bằng hàng hoá của Vietinbank CN TPHCM hiện nay là an toàn và phù hợp:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
10%	55%	20%	0%	15%

5. Ngành điều là ngành có khả năng phát triển trong tương lai Tài trợ ngành Điều sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho Vietinbank CNTPHCM:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
0%	0%	65%	30%	5%

6. Thị trường xuất khẩu điều sẽ phục hồi trong năm 2014:
   - Không ý kiến: 15%
   - Đồng ý: 75%
   - Hoàn toàn đồng ý: 10%

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
0%	0%	75%	10%	15%

7. Ngân hàng đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn hiện nay:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
0%	0%	50%	50%	0%

8. Mối quan hệ giữa Vinacas và Vietinbank CN TPHCM thời gian quan rất tốt, Ngân hàng và hiệp hội đã phối hợp tốt với nhau hỗ trợ các doanh nghiệp ngành điều:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
0%	100%	0%	0%	0%

9. Vietinbank cần xây dựng một chính sách ưu đãi riêng để tài trợ cho ngành điều:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý	Không ý kiến
0%	5%	45%	50%	0%

10. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu của Vietinbank cần cải thiện những mặt nào:

Phương thức tài trợ	Tài sản bảo đảm	Lãi suất	Doanh số tài trợ	Không ý kiến
30%	55%	70%	55%	0%

<u>KHẢO SÁT:</u> KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH TPHCM

Kính gửi quý Anh/Chị trong Ban lãnh đạo công ty.

Tôi là học viên cao học ngành Tài Chính Ngân hàng của trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện nghiên cứu về ***Chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank chi nhánh TPHCM****. Những thông tin quý vị cung cấp phục vụ cho việc xác định hiệu quả của hoạt động tín dụng, từ đó Vietinbank chi nhánh TPHCM sẽ nghiên cứu những thay đổi để chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu đạt được hiệu quả như mong muốn.*

Đối tượng nghiên cứu*: Hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM.*

Đối tượng cần khảo sát*: Tôi rất mong nhận được sự giúp đỡ của quý vị là thành viên trong ban lãnh đạo của công ty cung cấp thông tin bằng cách* ***đưa ra nhận định cá nhân về tình hình thực tế của hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CN TPHCM.***

Bảo mật và phi vụ lợi*: Bảng câu hỏi này phục vụ cho mục đích nghiên cứu, không vì mục đích kinh doanh. Tất cả các thông tin trên các phiếu trả lời sẽ được tổng hợp để có số liệu thống kê chung. Mọi thông tin liên quan đến công ty và ngân hàng sẽ không xuất hiện trong báo cáo kết quả nghiên cứu.*

Kính mong nhận được sự hỗ trợ của quý vị.

Xin Quý anh/chị vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Anh/Chị về những nhận định sau theo thang điểm từ 1 đến 5 với quy ước:

1 HOÀN TOÀN KHÔNG ĐỒNG Ý	**5**	**HOÀN TOÀN ĐỒNG Ý**

(Xin quý Anh/Chị chỉ khoanh tròn hoặc tô vàng <u>MỘT SỐ</u> thích hợp cho từng nhận định dưới đây)

1. Từ khi quan hệ tín dụng với Vietinbank CN TPHCM, doanh nghiệp anh chị đã được đáp ứng đủ nhu cầu vốn.	1 2 3 4 5
2. Lãi suất cho vay của Vietinbank CNTPHCM đối với ngành điều đã ưu đãi, góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp.	1 2 3 4 5
3. Ngành Điều thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực từ Ngân hàng	1 2 3 4 5
4. Biện pháp bảo đảm bằng hàng hoá của ngân hàng hiện nay là hợp lý, thuận lợi cho doanh nghiệp	1 2 3 4 5
5. Ngành điều là ngành có khả năng phát triển trong tương lai Tài trợ ngành Điều sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho Vietinbank CNTPHCM	1 2 3 4 5
6. Thị trường xuất khẩu điều sẽ phục hồi trong năm 2014	1 2 3 4 5
7. Ngân hàng đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn hiện nay.	1 2 3 4 5
8. Vietinbank cần xây dựng một chính sách ưu đãi riêng để tài trợ cho ngành điều	1 2 3 4 5

Xin quý Anh/Chị cho biết một số thông tin sau.

9. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu của Vietinbank cần cải thiện những mặt nào?

1. Phương thức tài trợ
2. Lãi suất
3. Tài sản bảo đảm
4. Doanh số tài trợ

10. Xin vui lòng cho biết chức vụ hiện tại Anh/Chị đang đảm nhiệm tại Công ty mình:
.....

CHÂN THÀNH CÁM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA QUÝ ANH/CHỊ

<u>KHẢO SÁT:</u> KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH TPHCM

Kính gửi quý Anh/Chị trong Ban chấp hành Vinacas.

Tôi là học viên cao học ngành Tài Chính Ngân hàng của trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện nghiên cứu về ***Chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank chi nhánh TPHCM****. Những thông tin quý vị cung cấp phục vụ cho việc xác định hiệu quả của hoạt động tín dụng, từ đó Vietinbank chi nhánh TPHCM sẽ nghiên cứu những thay đổi để chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu đạt được hiệu quả như mong muốn.*

Đối tượng nghiên cứu*: Hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM.*

Đối tượng cần khảo sát*: Tôi rất mong nhận được sự giúp đỡ của quý vị là thành viên trong ban chấp hành Vinacas cung cấp thông tin bằng cách* ***đưa ra nhận định cá nhân về tình hình thực tế của hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CN TPHCM.***

Bảo mật và phi vụ lợi*: Bảng câu hỏi này phục vụ cho mục đích nghiên cứu, không vì mục đích kinh doanh. Tất cả các thông tin trên các phiếu trả lời sẽ được tổng hợp để có số liệu thống kê chung. Mọi thông tin liên quan đến công ty và ngân hàng sẽ không xuất hiện trong báo cáo kết quả nghiên cứu.*

Kính mong nhận được sự hỗ trợ của quý vị.

Xin Quý anh/chị vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Anh/Chị về những nhận định sau theo thang điểm từ 1 đến 5 với quy ước:

1 HOÀN TOÀN KHÔNG ĐỒNG Ý 5 HOÀN TOÀN ĐỒNG Ý

(Xin quý Anh/Chị chỉ khoanh tròn hoặc tô vàng <u>MỘT SỐ</u> thích hợp cho từng nhận định dưới đây)

1. Thời gian quan Vietinbank CN TPHCM đã đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho doanh nghiệp ngành điều.	1	2	3	4	5
2. Lãi suất cho vay của Vietinbank CNTPHCM đối với ngành điều đã ưu đãi, góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp.	1	2	3	4	5
3. Ngành Điều thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực từ Ngân hàng	1	2	3	4	5
4. Biện pháp bảo đảm bằng hàng hoá của ngân hàng hiện nay là hợp lý, thuận lợi cho doanh nghiệp	1	2	3	4	5
5. Ngành điều là ngành có khả năng phát triển trong tương lai Tài trợ ngành Điều sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho Vietinbank CNTPHCM	1	2	3	4	5
6. Thị trường xuất khẩu điều sẽ phục hồi trong năm 2014	1	2	3	4	5
7. Ngân hàng đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn hiện nay.	1	2	3	4	5
8. Mối quan hệ giữa Vinacas và Vietinbank CN TPHCM thời gian quan rất tốt, Ngân hàng và hiệp hội đã phối hợp tốt với nhau hỗ trợ các doanh nghiệp ngành điều.	1	2	3	4	5
9. Vietinbank cần xây dựng một chính sách ưu đãi riêng để tài trợ cho ngành điều	1	2	3	4	5

Xin quý Anh/Chị cho biết một số thông tin sau.

10. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu của Vietinbank cần cải thiện những mặt nào?

1. Phương thức tài trợ
2. Lãi suất
3. Tài sản bảo đảm
4. Doanh số tài trợ

11. Xin vui lòng cho biết chức vụ hiện tại Anh/Chị đang đảm nhiệm tại Công ty mình:
.....

CHÂN THÀNH CÁM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA QUÝ ANH/CHỊ

<u>KHẢO SÁT:</u> KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ NGÀNH HẠT ĐIỀU XUẤT KHẨU TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH TPHCM

Kính gửi quý Anh/Chị cán bộ, lãnh đạo VietinBank chi nhánh TPHCM.

Tôi là học viên cao học ngành Tài Chính Ngân hàng của trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh. Hiện tôi đang thực hiện nghiên cứu về ***Chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank chi nhánh TPHCM****. Những thông tin quý vị cung cấp phục vụ cho việc xác định hiệu quả của hoạt động tín dụng, từ đó kiến nghị xây dựng chính sách tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu của Vietinbank chi nhánh TPHCM nhằm đạt được hiệu quả như mong muốn.*

Đối tượng nghiên cứu*: Hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu của Vietinbank CN TPHCM.*

Đối tượng cần khảo sát*: Tôi rất mong nhận được sự giúp đỡ của quý vị là cán bộ, lãnh đạo phòng và thành viên trong ban lãnh đạo của Ngân hàng cung cấp thông tin bằng cách* ***đưa ra nhận định cá nhân về tình hình thực tế của hoạt động tín dụng tài trợ ngành chế biến hạt điều xuất khẩu tại Vietinbank CN TPHCM.***

Bảo mật và phi vụ lợi*: Bảng câu hỏi này phục vụ cho mục đích nghiên cứu, không vì mục đích kinh doanh. Tất cả các thông tin trên các phiếu trả lời sẽ được tổng hợp để có số liệu thống kê chung. Mọi thông tin liên quan đến công ty và ngân hàng sẽ không xuất hiện trong báo cáo kết quả nghiên cứu.*

Kính mong nhận được sự hỗ trợ của quý vị.

Xin Quý anh/chị vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Anh/Chị về những nhận định sau theo thang điểm từ 1 đến 5 với quy ước:

1 HOÀN TOÀN KHÔNG ĐỒNG Ý 5 HOÀN TOÀN ĐỒNG Ý

(Xin quý Anh/Chị chỉ khoanh tròn hoặc tô vàng <u>MỘT SỐ</u> thích hợp cho từng nhận định dưới đây)

1. Thời gian quan Vietinbank CN TPHCM đã đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho doanh nghiệp ngành điều.	1 2 3 4 5
2. Lãi suất cho vay của Vietinbank CNTPHCM đối với ngành điều đã ưu đãi, góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp.	1 2 3 4 5
3. Ngành Điều thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực từ Ngân hàng	1 2 3 4 5
4. Biện pháp bảo đảm bằng hàng hoá của ngân hàng hiện nay là an toàn, và phù hợp.	1 2 3 4 5
5. Ngành điều là ngành có khả năng phát triển trong tương lai. Tài trợ ngành Điều sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho Vietinbank CNTPHCM	1 2 3 4 5
6. Thị trường xuất khẩu điều sẽ phục hồi trong năm 2014	1 2 3 4 5
7. Ngân hàng đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn hiện nay.	1 2 3 4 5
8. Vietinbank cần xây dựng một chính sách ưu đãi riêng để tài trợ cho ngành điều	1 2 3 4 5

Xin quý Anh/Chị cho biết một số thông tin sau.

9. Hoạt động tín dụng tài trợ ngành điều xuất khẩu của Vietinbank cần cải thiện những mặt nào?

1. Phương thức tài trợ
2. Lãi suất
3. Tài sản bảo đảm
4. Doanh số tài trợ

10. Xin vui lòng cho biết chức vụ hiện tại Anh/Chị đang đảm nhiệm tại Ngân hàng mình:
.....

CHÂN THÀNH CÁM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA QUÝ ANH/CHỊ