

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN HỒNG QUẬN

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP
KHẨU THỦY SẢN TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
CHI NHÁNH CÀMAU**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS. TS. NGUYỄN NGỌC HÙNG

MỤC LỤC	Trang
LỜI MỞ ĐẦU	1
<u>CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU</u>	4
1.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG:	4
1.1.1. Khái niệm tín dụng:	4
1.1.2. Đặc điểm của tín dụng:	4
1.1.3. Chức năng của tín dụng:	5
1.1.3.1. Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ:	5
1.1.3.2. Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội:	6
1.1.3.3. Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:	6
1.2. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG:	6
1.2.1. Khái niệm:	6
1.2.2. Đặc điểm:	7
1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự nghiệp phát triển kinh tế – xã hội của đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế:	7
1.2.3.1. Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển	7
1.2.3.2. Tín dụng ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả:	8
1.2.3.3. Tín dụng ngân hàng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội.	8
1.2.4. Phân loại tín dụng ngân hàng	9
1.2.4.1. Phân theo các hình thức cấp tín dụng	10
1.2.4.2. Phân theo các loại cho vay theo thời hạn cho vay:	10
1.2.5. Đảm bảo tiền vay:	10
1.2.6. Nguyên tắc cho vay vốn:	13
1.3. TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	13
1.3.1. Khái niệm về tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại:	13
1.3.2. Đặc điểm của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu:	13
1.3.3. Các hình thức tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu:	14
1.3.3.1. Tài trợ xuất khẩu:	14
1.3.3.2. Tài trợ nhập khẩu:	16
1.3.3.3. Điều kiện được tài trợ vốn xuất nhập khẩu.	16
1.3.4. Vai trò của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu trong nền kinh tế thị trường:	17
1.3.4.1. Đối với ngân hàng thương mại:	17
1.3.4.2. Đối với doanh nghiệp:	17
1.3.4.3. Đối với nền kinh tế đất nước:	17
<u>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT</u>	2

NHẬP KHẨU THỦY SẢN TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CÀ MAU.	19
2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CÀ MAU:	19
2.1.1. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam:	19
2.1.2. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Cà Mau:	20
2.1. KHÁI QUÁT VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA TỈNH CÀ MAU LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG:	22
2.2.1. Khái quát tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh Cà Mau:	22
2.2.2. Triển vọng ngành thủy sản Việt Nam trong xu thế hội nhập trong thời gian tới	25
2.2.3. Thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thủy sản ở Cà Mau từ năm 2003 đến năm 2005.	25
2.2.3.1. Tình hình sản xuất kinh doanh:	27
2.2.3.2. Tình hình tài chính của các doanh nghiệp chế biến kinh doanh xuất nhập khẩu thủy sản đến 31.12.2005:	29
2.2.3.3. Những mối nguy cơ có thể dẫn đến rủi ro của các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản ảnh hưởng đến vốn vay ngân hàng:	30
2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI BIDV CÀ MAU TỪ THÁNG 12 NĂM 2004 ĐẾN 2005	33
2.3.1. Tình hình hoạt động kinh doanh đối ngoại của BIDV Cà Mau:	33
2.3.2. Quy trình cho vay xuất nhập khẩu:	34
2.3.2.1. Quy trình cho vay xuất khẩu:	34
2.3.2.2. Quy trình cho vay nhập khẩu:	35
2.3.2.3. Phương thức cho vay:	35
2.3.2.4. Lãi suất cho vay:	36
2.3.2.5. Bảo đảm tiền vay và những vấn đề bất cập:	36
2.3.3. Những thuận lợi và khó khăn trong cho vay tài trợ xuất nhập khẩu tại BIDV Cà Mau:	38
2.3.3.1. Thuận lợi:	38
2.3.3.2. Khó khăn vướng mắc:	38
2.3.4. Đánh giá những mặt đạt được và những tồn tại trong cho vay tài trợ xuất nhập khẩu của BIDV Cà Mau thời gian qua:	39
2.3.4.1. Những mặt đạt được:	39
2.3.4.2. Những tồn tại:	40
2.3.5. Phân tích mối quan hệ giữa tín dụng xuất nhập khẩu với các dịch vụ có liên quan như thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ:	43
2.4. NHỮNG NGUYÊN NHÂN CƠ BẢN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XNK VÀ CÁC DỊCH VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ, MUA BÁN NGOẠI TỆ CỦA NHĐT VN	47
2.4.1. Nguyên nhân khách quan:	47
2.4.1.1. Cơ chế chính sách của Nhà nước:	47
2.4.1.2. Nguyên nhân về phía khách hàng:	49
2.4.2. Nguyên nhân chủ quan:	50
2.4.2.1. Nguyên nhân từ NHĐT VN:	50
2.4.2.2. Nguyên nhân từ NHĐT VN – Chi nhánh Cà Mau:	51
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN TẠI BIDV CÀ MAU	53

3.1. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM NÓI CHUNG VÀ TỈNH CÀ MAU NÓI RIÊNG	53
3.2. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH CÀ MAU TRONG NĂM 2006 VÀ NHỮNG NĂM TIẾP THEO	54
3.3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN CỦA BIDV CÀ MAU:	55
3.3.1. Phát triển nguồn vốn huy động tại chỗ lãi rẻ để mở rộng tín dụng ưu đãi	55
3.3.1.1. Xác định đối tượng tiếp cận:	55
3.3.1.2. Giải pháp thực hiện:	56
3.3.1.2.1. Giải pháp nghiệp vụ:	56
3.3.1.2.2. Giải pháp hỗ trợ:	58
3.3.2. Tăng cường chất lượng tín dụng vì mục tiêu an toàn, hiệu quả.	58
3.3.2.1. Phân tích ngành hàng cho vay:	58
3.3.2.2. Phân tích mức độ tín nhiệm khách hàng	58
3.3.2.3. Xây dựng khách hàng chiến lược và chính sách đối với khách hàng chiến lược	58
3.3.2.4. Nghiên cứu đổi mới quy trình giải quyết cho vay theo hướng ngày càng đơn giản hoá hồ sơ chứng từ nhưng vẫn đảm bảo được tình chặt chẽ đối với pháp luật, không bị thiệt khi có tranh chấp xảy ra và giám sát được khoản vay dựa và sự phân tích thông tin từ xa.	60
3.3.2.5. Nâng cao chất lượng thẩm định và các điều kiện xét cấp tín dụng.	60
3.3.2.6. Có giải pháp khắc phục tiến tới cho vay cầm cố hàng tồn kho, mà kho hàng lại gửi tận TP Hồ Chí Minh, vừa sai cơ chế, vừa có mức độ rủi ro cao.	61
3.3.2.7. Nâng cao hình ảnh của BIDV trong lòng công chúng và đi sâu vào các doanh nghiệp	62
3.3.2.8. Giải quyết tốt sự phối hợp giữa các phòng nghiệp vụ	62
3.3.3. Nâng cao chất lượng dịch vụ, đặc biệt là các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, thanh toán trong nước:	63
3.3.4. Nhóm giải pháp về công cụ, kỹ thuật điều hành quản lý	63
3.3.5. Giải pháp về nhân sự:	64
3.4. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN CẤP TRÊN	64
3.4.1. Kiến nghị Chính Phủ:	64
3.4.2. Kiến nghị các ngành chức năng làm sao loại bỏ được tạp chất và kháng sinh cấm:	65
3.4.3. Kiến nghị Ủy Ban nhân dân tỉnh Cà Mau:	65
3.4.4. Kiến nghị NHNN VN và chi nhánh NHNN tỉnh Cà Mau:	66
3.4.5. Kiến nghị NHĐT &PT VN:	67
KẾT LUẬN	68
Danh mục tài liệu Tham Khảo	

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Những năm gần đây nền kinh tế nước ta có những bước phát triển khá cao và bền vững. Tốc độ tăng trưởng GDP năm sau cao hơn năm trước, năm 2003 là 7,25% ; năm 2004 là 7,7% và năm 2005 là 7,5% . Trong đó phải kể đến sự đóng góp quan trọng của lĩnh vực xuất nhập khẩu chiếm hơn 60% GDP, mà hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu không thể không kể đến vai trò của các NHTM thông qua nghiệp vụ tài trợ thương mại bằng các hình thức cấp tín dụng, bảo lãnh, cùng với các dịch vụ thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ.

Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu ngày càng có nhiều tình huống phức tạp và rủi ro cao như cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, cạnh tranh thương mại quốc tế, các nước nhập khẩu kiên chống phá giá, chuyển đổi phương thức thanh toán từ L/C A.S sang thanh toán DP, DA, TTR ... khiến cho hoạt động của các NHTM vốn chứa đựng rủi ro lại càng xuất hiện nhiều rủi ro thêm.

Cà Mau là tỉnh có tiềm năng xuất khẩu rất lớn, đặc biệt là xuất khẩu các mặt hàng nông, thủy hải sản đã qua chế biến có giá trị kinh tế cao. Hơn 90% trong số đó là các mặt hàng tôm đông lạnh xuất khẩu. Thủy sản được chọn là ngành kinh tế mũi nhọn của tỉnh. Ba năm qua kim ngạch xuất khẩu năm sau đều tăng cao hơn năm trước. Năm 2003 đạt 410 triệu USD, tăng 21,3%, năm, năm 2004 đạt 454 triệu USD, tăng 11% , năm 2005 đạt 509 triệu USD tăng 12 % so cùng kỳ, luôn dẫn đầu cả nước.

Cùng với sự phát triển đó, các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản của tỉnh không ngừng tăng trưởng cả về quy mô sản xuất, kim ngạch xuất khẩu và hiệu quả hoạt động. Song đặc điểm của ngành này là nhu cầu vốn lưu động rất lớn, mà vốn tự có thì có hạn. Phần lớn nhu cầu vốn đều phải vay các NHTM. Đây cũng là tình trạng

chung của các doanh nghiệp Việt Nam, làm cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu gắn liền với hoạt động của các NHTM.

Do vậy có thể nói rằng hoạt động sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp chế biến xuất khẩu là một mảng khách hàng lớn của các NHTM nói chung. Vậy mà, trong thời gian vừa qua Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) chưa quan tâm đúng mức đến lĩnh vực này, mãi đến tháng 10 năm 2005, BIDV mới triển khai chương trình tín dụng tài trợ xuất khẩu thuỷ sản. Đây là cơ hội cho Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau (BIDV Cà Mau) tạo bước đột phá cải thiện cơ cấu tín dụng vốn xưa nay phụ thuộc quá nhiều vào lĩnh vực cho vay xây lắp chứa đựng nhiều rủi ro vừa tăng trưởng tín dụng mở rộng dịch vụ cải thiện chất lượng tín dụng.

Tỉnh Cà Mau có 07 NHTM, trong đó có 05 NHTM quốc doanh, nhưng chỉ có 03 NHTM quốc doanh thực hiện đầy đủ nghiệp vụ tài trợ XNK đó là NHNT, NHCT và NHNN.

Thì vấn đề đặt ra BIDV - Cà Mau mới bước vào lĩnh vực tài trợ xuất nhập khẩu với nhu cầu vốn rất cao đầy rủi ro do cơ chế thị trường, mặt khác do mới triển khai trong điều kiện phải cạnh tranh sâu sắc không chỉ giữa các NHTM trong nước, mà còn cạnh tranh với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và tiến tới hội nhập, toàn cầu hoá, thì lĩnh vực này các NHTM trong nước càng tỏ ra thua kém hơn nhiều so với thế giới và khu vực.

Vì những lý lẽ trên, tác giả nhận thấy cần thiết và có trách nhiệm nghiên cứu nghiêm túc về hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu tại BIDV Cà Mau, dựa trên những luận cứ khoa học và thực tiễn, để kịp thời đề xuất những giải pháp khả thi, nhằm không ngừng nâng cao hơn nữa chất lượng và mở rộng tín dụng đối với lĩnh vực này. Tăng khả năng cạnh tranh, hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động và vị thế của BIDV trên địa bàn, phấn đấu đưa BIDV Cà Mau trở thành một ngân hàng thương mại hàng đầu trên địa bàn trong lĩnh vực tài trợ xuất nhập khẩu.

Đó là lý do, sự cần thiết mang ý nghĩa thực tiễn rất lớn để Luận văn tốt nghiệp này chọn đề tài “ ***Giải pháp nâng cao chất lượng và mở rộng tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu thuỷ sản tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau***”, ước mong được góp phần đưa hoạt động kinh doanh của BIDV nói chung, BIDV Cà Mau nói riêng sánh kịp với các NHTM trên thế giới trong lĩnh tài trợ và các

dịch vụ ngân hàng cho hoạt động xuất nhập khẩu, đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn hiệu quả, góp phần phát triển kinh tế của đất nước và địa phương.

2. Mục đích của đề tài:

Thông qua việc nghiên cứu lý luận và phân tích thực tiễn, tác giả nhằm mục đích tổng kết một cách có hệ thống về những thành công và những mặt còn hạn chế của nghiệp vụ tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM trên địa bàn Cà Mau, từ đó đưa ra những giải pháp khả thi và mang tính thực tiễn cao, đề xuất với lãnh đạo BIDV có những điều chỉnh, cải tiến hoàn thiện nghiệp vụ tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, áp dụng cho toàn hệ thống BIDV, đặc biệt là khu vực đồng bằng Sông Cửu Long.

Đây cũng là những bước đi cần thiết để chuẩn bị điều kiện đủ sức cạnh tranh và tồn tại trong xu thế hội nhập sắp tới.

3. Phạm vi nghiên cứu của đề tài:

Đề tài tập trung phân tích thực trạng và kết quả hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại chi nhánh các NHTM tại Cà Mau trong 03 năm gần nhất từ 2003 đến 2005 và của BIDV Cà Mau trong năm 2005, để thấy được những mặt đạt được và những tồn tại, cần khắc phục vận dụng vào thời gian sắp tới tại BIDV Cà Mau

Đồng thời cũng nghiên cứu các nghiệp vụ gắn liền với quá trình tài trợ xuất nhập khẩu như: thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ để xác lập mối quan hệ gắn kết giữa các nghiệp vụ này trong cùng một ngân hàng thương mại, nhằm thực hiện trọn gói quá trình tài trợ xuất nhập khẩu an toàn và hiệu quả.

Từ đó đưa ra những giải pháp toàn diện, trọn gói, vừa phù hợp với cơ chế chính sách của Chính Phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và khả thi đối với các doanh nghiệp, thu hút được khách hàng ngày càng nhiều, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của BIDV Cà Mau nói riêng và vị thế của BIDV nói chung trên thị trường trong nước và quốc tế.

4. Bố cục của luận văn:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được cấu thành 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng xuất nhập khẩu.

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu thủy sản tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng và mở rộng thị trường tài trợ xuất nhập khẩu thủy sản tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau.

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.2. LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG:

1.1.1. Khái niệm tín dụng:

Tín dụng là một quan hệ vay mượn, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người đi vay và người cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả.

Tín dụng là một phạm trù kinh tế đã tồn tại qua nhiều hình thái kinh tế – xã hội. Nếu hiểu theo nghĩa hẹp thì tín dụng là sự vay mượn trong đó hai chủ thể người đi vay và người cho vay sẽ thỏa thuận một thời hạn nợ và mức lãi cụ thể. Nếu hiểu theo nghĩa rộng thì tín dụng là sự vận động của các nguồn vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu.

Lúc đầu, các quan hệ tín dụng hầu hết đều là tín dụng bằng hiện vật, và một phần nhỏ là tín dụng hiện kim, tồn tại dưới tên gọi là tín dụng nặng lãi, cơ sở của quan hệ tín dụng lúc bấy giờ chính là sự phát triển bước đầu của các quan hệ hàng hoá - tiền tệ trong điều kiện của nền kinh tế hàng hoá kém phát triển.

Các quan hệ tín dụng phát triển trong thời kỳ chiếm hữu nô lệ và chế độ phong kiến, phản ánh thực trạng của một nền kinh tế sản xuất hàng hoá nhỏ. Chỉ đến khi phương thức sản xuất Tư bản chủ nghĩa ra đời, các quan hệ tín dụng mới có điều kiện phát triển. Tín dụng bằng hiện vật đã nhường chỗ cho tín dụng bằng hiện kim, tín dụng nặng lãi phi kinh tế đã nhường chỗ cho các loại hình tín dụng khác ưu việt hơn như tín dụng ngân hàng, tín dụng chính phủ, ...

Trong quan hệ tín dụng người cho vay chỉ nhượng lại quyền sử dụng vốn cho người đi vay trong một thời hạn nhất định. Tuy nhiên người đi vay không có quyền sở

hữu số vốn ấy nên phải hoàn trả lãi cho người cho vay khi đến thời hạn đã thoả thuận. Sự hoàn trả này không chỉ là sự bảo tồn về mặt giá trị mà vốn tín dụng còn được tăng thêm dưới hình thức lợi tức. Ở đây, quá trình vận động mang tính chất hoàn trả của tín dụng là biểu hiện đặc trưng nhất sự khác biệt giữa quan hệ tín dụng và các mối quan hệ kinh tế khác.

Như vậy có thể đưa ra khái niệm tổng quát về tín dụng như sau: *“Tín dụng là một quan hệ vay mượn dựa trên nguyên tắc có hoàn trả (cả vốn và lãi) sau một thời hạn nhất định”*.

1.1.2. Đặc điểm của tín dụng:

Quan hệ tín dụng dù vận dụng ở phương thức sản xuất nào, đối tượng vay mượn là hàng hoá hay tiền tệ thì tín dụng cũng mang 3 đặc điểm cơ bản:

- Người cho vay chuyển giao một lượng giá trị do mình sở hữu cho người đi vay được quyền sử dụng trong một thời gian nhất định.
- Có thời hạn tín dụng được xác định do thoả thuận giữa người cho vay và người đi vay.
- Người sở hữu vốn tín dụng được nhận một phần thu nhập dưới hình thức lợi tức.

1.1.3. Chức năng của tín dụng:

Hoạt động của tín dụng ngân hàng có tác dụng tích cực như sau:

Trước hết tín dụng ngân hàng có vai trò to lớn trong việc thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế xã hội, nó có thể mở rộng đến mọi đối tượng trong xã hội; có thể xâm nhập vào các ngành, với nhiều loại hình và qui mô hoạt động lớn, vừa và nhỏ, không những xâm nhập vào lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn xâm nhập vào nhiều lĩnh vực như dịch vụ, đời sống.

Tín dụng ngân hàng còn có tác dụng đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế: Bởi vì tín dụng ngân hàng không bị giới hạn bởi số lượng và qui mô hoạt động, có nghĩa là trong tín dụng ngân hàng có thể cung ứng vốn cho nền kinh tế với số lượng rất lớn, với nhiều thời hạn khác nhau, nhờ đó giúp các doanh nghiệp không những có vốn kinh doanh, mà còn có vốn để mở rộng đầu tư, đổi mới thiết bị, nhằm nâng cao năng lực sản xuất. Hoạt động của tín dụng ngân hàng còn có tác động và ảnh hưởng lớn đối với tình hình lưu thông tiền tệ của đất nước. Nhờ hoạt

động của tín dụng ngân hàng mà vốn tiền tệ của xã hội được huy động và sử dụng tối đa cho nhu cầu phát triển kinh tế; nó vừa có tác dụng đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn, vừa làm cho các chu chuyển tiền tệ được tập trung phần lớn qua hệ thống ngân hàng. Đó là những điều kiện quan trọng để ổn định lưu thông tiền tệ, ổn định giá cả thị trường ...

Tuy nhiên, một quốc gia điều hành chính sách tín dụng không tốt, cũng có thể dẫn đến một số mặt tiêu cực, chẳng hạn để tín dụng phát triển tràn lan không kiểm soát, thì không những không làm cho nền kinh tế phát triển mà còn làm cho lạm phát có thể gia tăng gây ảnh hưởng đến đời sống kinh tế xã hội.

Tóm lại tín dụng có 3 chức năng chủ yếu sau :

1.1.3.1. Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ:

Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ chức năng này của tín dụng mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hoà từ nơi “thừa” sang nơi “thiếu” để sử dụng nhằm phát triển nền kinh tế.

Tập trung vốn tiền tệ: nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, bao gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của các doanh nghiệp, vốn bằng tiền của các tổ chức đoàn thể, xã hội ...

Phân phối lại vốn tiền tệ: đây là mặt cơ bản của chức năng này đó là sự chuyển hoá để sử dụng các nguồn vốn đã tập trung được để đáp ứng nhu cầu của sản xuất lưu thông hàng hoá cũng như nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội.

1.1.3.2. Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội:

Nhờ hoạt động của tín dụng mà nó có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, điều này thể hiện qua các mặt sau đây:

Hoạt động tín dụng, trước hết tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc, các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán ... Cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành (kể cả tiền đúc bằng kim loại quý như trước đây và tiền giấy như hiện nay) nhờ đó làm giảm bớt các chi phí có liên quan như in tiền, đúc tiền, vận chuyển, bảo quản tiền ...

Với sự hoạt động của tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng đã mở ra một khả năng lớn trong việc mở tài khoản và giao dịch thanh toán thông qua ngân hàng dưới các hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ cho nhau.

Nhờ hoạt động của tín dụng, mà các nguồn vốn đang nằm trong xã hội được huy động để sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và lưu thông hàng hoá sẽ có tác dụng tăng tốc độ chu chuyển vốn trong phạm vi toàn xã hội.

1.1.3.3. Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:

Đây là chức năng phát sinh, hệ quả của hai chức năng nói trên.

Tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế của doanh nghiệp mà còn thông qua đó thực hiện việc kiểm soát các hoạt động ấy nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực lãng phí, vi phạm luật pháp ... trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.2. Tín dụng ngân hàng:

1.2.1. Khái niệm:

Tín dụng Ngân hàng là một trong những hình thức tín dụng chủ yếu, chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế, tín dụng ngân hàng ra đời và phát triển cùng với sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng, khác với tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng chuyên nghiệp hoạt động của nó hết sức đa dạng và phong phú.

Tín dụng ngân hàng với đối tượng cho vay là tiền tệ nên sự vận động không bị ngăn cản về mặt phương hướng, nghĩa là có thể cho vay đối với bất kỳ một ngành kinh tế nào. Mặt khác, với qui mô lớn về nguồn vốn ngân hàng có thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu vay vốn của bên vay và các thời hạn nợ (ngắn hạn, trung hạn và dài hạn).

Vì vậy có thể xem TDNH là “*Quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng, các TCTD với các tổ chức kinh tế, hộ gia đình cá nhân được thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay (cấp tín dụng) đối với các đối tượng nói trên*”.

Như vậy, tín dụng ngân hàng với những ưu điểm về qui mô, thời hạn cho vay và sự đa dạng phạm vi hoạt động đã khắc phục dần hạn chế của tín dụng thương mại. Từ đó, tín dụng ngân hàng trở thành một trong những nhân tố quan trọng trong quá trình

phát triển nền kinh tế và trở thành hình thức tín dụng chủ yếu của hệ thống tín dụng. Tuy nhiên hình thức tín dụng thương mại vẫn giữ vai trò cơ sở tạo điều kiện giao lưu hàng hoá tốt hơn. Nói cách khác, tín dụng thương mại vẫn là khâu liên hệ trực tiếp đến quá trình sản xuất lưu thông hàng hoá.

1.2.2. Đặc điểm:

Tín dụng ngân hàng có 3 đặc điểm chủ yếu sau:

- Cho vay dưới dạng tiền tệ: Nguồn vốn tín dụng mà các ngân hàng đem ra cho vay hình thành từ những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi trong xã hội mà ngân hàng huy động được.
- Trong tín dụng ngân hàng, các chủ thể của nó được xác định một cách rõ ràng: Trong đó người đi vay là các nhà doanh nghiệp, các cá nhân, các tổ chức kinh tế ... còn người cho vay là các ngân hàng.
- Tín dụng ngân hàng vừa là tín dụng mang tính chất sản xuất kinh doanh gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vừa là tín dụng tiêu dùng, không gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, vì vậy quá trình vận động và phát triển của tín dụng ngân hàng không hoàn toàn phù hợp với quá trình phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hoá.

1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự nghiệp phát triển kinh tế – xã hội của đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế:

1.2.3.1. Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển :

Trong quá trình sản xuất kinh doanh để duy trì sự hoạt động liên tục đòi hỏi vốn của doanh nghiệp phải đồng thời tồn tại ở cả ba giai đoạn: dự trữ, sản xuất và lưu thông. Nên hiện tượng thừa và thiếu vốn tạm thời luôn xảy ra tại các doanh nghiệp. Từ đó tín dụng góp phần điều tiết các nguồn vốn tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn. Khi vốn tín dụng ngân hàng tham gia vào quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn của nền kinh tế có hiệu quả, nó thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và cá nhân mở rộng qui mô sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến quy trình công nghệ, hạ giá thành sản xuất và tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Thực hiện vai trò này, tín dụng ngân hàng luôn là người trợ thủ đắc lực cho các doanh nghiệp và là người bạn đường trong tiến trình phát triển kinh tế.

1.2.3.2. Tín dụng ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả:

Trong khi thực hiện chức năng thứ nhất là tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, tín dụng đã góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng lớp dân cư, làm giảm áp lực lạm phát, nhờ vậy góp phần làm ổn định tiền tệ, mặt khác, do cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh ... Làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản xuất hàng hoá dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, chính nhờ đó mà tín dụng góp phần làm ổn định thị trường giá cả trong nước....

Mặt khác, tín dụng ngân hàng còn tạo điều kiện mở rộng công tác thanh toán không dùng tiền mặt. Đây là một trong những nhân tố tích cực tiết giảm việc sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế là bộ phận lưu thông tiền mà nhà nước rất khó quản lý và lại dễ bị tác động của quy luật lưu thông tiền tệ.

Vì vậy, tín dụng ngân hàng đã đóng góp không nhỏ trong việc ổn định tiền tệ tạo điều kiện để ổn định giá cả và là tiền đề quan trọng để thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá.

1.2.3.3. Tín dụng ngân hàng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội.

Một mặt, do tín dụng có tác dụng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hoá và dịch vụ ngày càng gia tăng có thể thoả mãn nhu cầu đời sống của người lao động, mặt khác, do vốn tín dụng cung ứng đã tạo ra khả năng trong việc khai thác các tiềm năng sẵn có trong xã hội về tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất, rừng ... do đó có thể thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Hoạt động tín dụng không chỉ đáp ứng cho nhu cầu của các doanh nghiệp mà còn phục vụ cho các tầng lớp dân cư. Trong nền kinh tế bên cạnh các ngân hàng còn có hệ thống các TCTD dân cư sẵn sàng cung cấp nhu cầu vay vốn hợp lý của cá nhân như phát triển kinh tế gia đình, mua sắm nhà cửa, tư liệu sinh hoạt ... Nắm bắt tình hình đó, ngoài việc phát triển các loại hình như Ngân hàng chính sách xã hội, Quỹ xoá đói giảm

nghèo, Quỹ hỗ trợ giải quyết việc làm ... Nhà nước còn thực hiện những chính sách ưu đãi đối với các Quỹ tín dụng nhân dân. Tất cả những việc làm này không nằm ngoài mục đích cải thiện từng bước đời sống của nhân dân, tạo công ăn việc làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, qua đó, góp phần ổn định trật tự xã hội.

Ngoài các vai trò cơ bản trên, tín dụng ngân hàng còn có vai trò quan trọng để mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế, nhờ đó thúc đẩy mở rộng và phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại, nhằm giúp đỡ và giải quyết các nhu cầu lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, làm cho các nước có điều kiện xích lại gần nhau hơn và cùng nhau phát triển.

1.2.4. Phân loại tín dụng ngân hàng:

Trong hoạt động tín dụng ngân hàng có nhiều cách phân loại khác nhau, tùy theo loại hình tín dụng mà người ta có thể phân ra thành các hình thức cấp tín dụng; phân theo thể loại cho vay; phân theo thời hạn cho vay; phân theo tính chất và hình thức đảm bảo tiền vay.

1.2.4.1. Phân theo các hình thức cấp tín dụng:

Việc cấp tín dụng có nhiều hình thức khác nhau, tùy theo nhu cầu của khách hàng và chức năng hoạt động của ngân hàng, việc cấp tín dụng bao gồm các loại như sau :

1.2.4.1.1. Cho vay

Là một hình thức cấp tín dụng, theo đó TCTD giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi (Điều 3.1, khoản 1 – Quyết định 1627/2001/QĐ/NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN VN).

Việc cho vay của TCTD tùy thuộc vào nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư của doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, bao gồm cho vay ngắn hạn và cho vay trung, dài hạn.

1.2.4.1.2. Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá

Là việc TCTD mua thương phiếu, giấy tờ có giá của khách hàng hay của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán. Người sở hữu thương phiếu khi bán cho ngân hàng sẽ nhận được một số tiền bằng mệnh giá thương phiếu trừ đi lợi tức chiết khấu do ngân hàng quy định.

1.2.4.1.3. Bảo lãnh ngân hàng

Là cam kết bằng văn bản của TCTD với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết; khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho TCTD số tiền đã được trả thay.

1.2.4.1.4. Cho thuê tài chính

Là hoạt động tín dụng trung hạn, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là TCTD với khách hàng thuê. Khi kết thúc thời hạn thuê, khách hàng mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn cho thuê, các bên không được đơn phương huỷ bỏ hợp đồng.

1.2.4.1.5. Bao thanh toán

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thoả thuận trong hợp đồng mua bán hàng hoá. (Theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06.09.2004 của Thống đốc NHNN VN)

1.2.4.2. Phân theo các loại cho vay theo thời hạn cho vay:

1.2.4.2.1. Cho vay ngắn hạn

Là việc TCTD cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống. Theo Quyết định 1627/2001/QĐ/NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN VN thời hạn cho vay ngắn hạn tối đa là 12 tháng.

1.2.4.2.2. Cho vay trung hạn, dài hạn

Là việc TCTD cho khách hàng vay vốn trung hạn, dài hạn nhằm thực hiện các dự án đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng mở rộng sản xuất, kinh doanh, nhằm hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Theo Quyết định 1627/2001/QĐ/NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN VN thời hạn cho vay trung hạn tối đa đến 60 tháng và thời hạn cho vay dài hạn là từ trên 60 tháng trở lên.

1.2.5. Đảm bảo tiền vay:

Theo tính chất này thì nếu như vốn tín dụng ngân hàng đưa vào lưu thông không có vật tư hàng hoá bảo đảm sẽ có nguy cơ mất ổn định tiền tệ và lạm phát tín dụng có thể xảy ra. Thực hiện tính chất này nhằm góp phần giảm bớt rủi ro trong hoạt động tín

dụng ngân hàng vì ngân hàng có khả năng thu hồi một phần hoặc toàn bộ vốn vay trong trường hợp khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ hoàn trả cả gốc lẫn lãi.

Căn cứ Nghị định 178/1999/NĐ - CP ngày 29/12/1999 của Thủ tướng Chính phủ về bảo đảm tiền vay của các TCTD thì có các biện pháp đảm bảo tiền vay như sau :

Thứ nhất, Biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản là việc khách hàng vay cam kết bảo đảm bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Theo biện pháp này thì có 3 hình thức bảo đảm như sau :

a/- Cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng vay:

Tài sản cầm cố để bảo đảm các khoản nợ vay phải là tài sản được phép giao dịch, không bị tranh chấp giao ngân hàng nắm giữ như: Nhà ở, công trình xây dựng, quyền sử dụng đất, tàu biển, tàu bay ...máy móc, thiết bị, nguyên nhiên vật liệu, hàng tiêu dùng, hàng kim khí, đá quý, trái phiếu, cổ phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm, thương phiếu, các giấy tờ có giá trị được bằng tiền, quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, các quyền tài sản khác phát sinh từ hợp đồng hoặc từ các căn cứ pháp lý khác, quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên (trong trường hợp được cầm cố).

Tài sản thế chấp để bảo đảm các khoản nợ vay phải là tài sản được phép giao dịch, không bị tranh chấp (giống như tài sản cầm cố) giao cho bên vay hoặc bên bảo lãnh thứ 3 nắm giữ.

b/- Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba:

Là việc bên thứ ba (gọi là Bên bảo lãnh) cam kết với TCTD cho vay về việc sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu, giá trị quyền sử dụng đất của mình, đối với DNNN là tài sản thuộc quyền quản lý, sử dụng để thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho khách hàng vay, nếu đến hạn trả nợ mà khách hàng vay thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ.

Bên bảo lãnh chỉ được bảo lãnh bằng tài sản thuộc sở hữu của mình; tài sản là giá trị quyền sử dụng đất; tài sản thuộc quyền quản lý, sử dụng đối với bên bảo lãnh là DNNN. TCTD và bên bảo lãnh thoả thuận về việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp cầm cố, thế chấp tài sản của bên bảo lãnh để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

Bên bảo lãnh là TCTD thì thực hiện bảo lãnh theo quy định của luật các TCTD và quy định của NHNN Việt Nam.

Tài sản của Bên thứ ba dùng để bảo đảm cho nghĩa vụ thực hiện bảo lãnh cũng bao gồm các loại tài sản như mục a ở trên.

c/ - Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay:

Là việc khách hàng vay dùng tài sản hình thành từ vốn vay để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho chính khoản vay đó đối với TCTD.

TCTD có thể lựa chọn hình thức đảm bảo tiền vay từ tài sản được hình thành từ vốn vay đối với những khách hàng có tín nhiệm với TCTD, có khả năng tài chính lành mạnh, có dự án SXKD hoặc phương án kinh doanh khả thi. Ngoài ra khách hàng phải có mức vốn tự có tham gia vào dự án đầu tư và giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng các biện pháp cầm cố, thế chấp tối thiểu bằng 15% tổng mức vốn đầu tư của dự án hoặc phương án đó. (Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25 tháng 10 năm 2002).

Thứ hai, biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:

Theo Nghị định số 178/1999/NĐ - CP ngày 29 tháng 12 năm 1999 của Thủ tướng chính phủ về bảo đảm tiền vay của các TCTD và Nghị định 85/2000/NĐ - CP ngày 25 tháng 10 năm 2002 của Thủ tướng Chính phủ về sửa đổi, bổ sung Nghị định số 178. TCTD có thể cho vay không có đảm bảo theo 3 trường hợp như sau :

a/ - TCTD chủ động lựa chọn khách hàng để cho vay không có bảo đảm bằng tài sản khi cho vay vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển hoặc phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Điều kiện để được cho vay là khách hàng phải có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi; có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ, ngoài ra khách hàng vay phải sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn trong quan hệ vay vốn với TCTD. Bên cạnh đó, khách hàng vay phải có cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của TCTD nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng; cam kết trả nợ trước hạn nếu không thực hiện được các biện pháp bảo đảm bằng tài sản.

b/- TCTD nhà nước cho vay không có bảo đảm đối với khách hàng vay để thực hiện các dự án đầu tư thuộc chương trình kinh tế đặc biệt, chương trình kinh tế trọng

điểm của nhà nước, chương trình kinh tế – xã hội và đối với một số khách hàng thuộc đối tượng được hưởng các chính sách tín dụng ưu đãi về điều kiện vay vốn theo các quy định của Chính phủ.

c/- TCTD cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay có bảo lãnh bằng tín chấp của các Tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội, theo đó Tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội tại cơ sở của mình bảo lãnh cho cá nhân và hộ gia đình nghèo vay một khoản tiền nhỏ tại TCTD để sản xuất kinh doanh, làm dịch vụ. Các Tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội như Hội Nông dân Việt Nam; Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam; Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam; Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh; Hội Cựu chiến binh Việt Nam.

1.2.6. Nguyên tắc cho vay vốn:

Theo Quyết định 1627/2001/QĐ_NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Thống đốc NHNN Việt Nam về việc ban hành Quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng, khách hàng vay vốn tại các TCTD phải đảm bảo 2 nguyên tắc cơ bản như sau :

Nguyên tắc 1: Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng

Mục đích chủ yếu của hoạt động ngân hàng là thông qua nghiệp vụ cho vay mà góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội của quốc gia. Ngân hàng không cho vay để thực hiện các hoạt động kinh doanh trái pháp luật Do đó, nhằm tạo điều kiện cho ngân hàng có thể tập trung kiểm soát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng đòi hỏi người vay phải nêu rõ mục đích sử dụng vốn vay và phải thực hiện đúng mục đích đã cam kết đó, theo quy định ngân hàng phải kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay. Trong trường hợp bên vay không tôn trọng nguyên tắc cho vay, thì ngân hàng có quyền chấm dứt hợp đồng tín dụng, chuyển nợ quá hạn hoặc thu hồi nợ trước hạn.

Nguyên tắc 2: Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng :

Để đảm bảo nguồn vốn cho vay, ngoài vốn tự có, ngân hàng còn phải huy động để cho vay. Do đó vốn vay khi quay trở lại ngân hàng phải bảo đảm lớn hơn giá trị ban đầu nhằm giúp ngân hàng trả khoản lãi huy động vốn, bù đắp các chi phí quản lý và có lợi nhuận.

Trường hợp ngân hàng không thu hồi được nợ thì có thể dẫn đến thua lỗ, mất khả năng thanh toán hoặc phá sản. Với tư cách là người đi vay để cho vay (nhận tiền

gửi), nếu thực hiện tốt nguyên tắc này thì ngân hàng sẽ tạo được uy tín nơi người gửi tiền, đây là điều hết sức quan trọng trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Mặt khác, đối với người đi vay tiền ngân hàng, nếu thực hiện tốt nguyên tắc này sẽ dẫn đến kích thích việc sử dụng vốn vay tiết kiệm và có hiệu quả.

1.3. TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1. Khái niệm về tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại:

Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM là hoạt động cấp tín dụng dưới hình thức cho vay hoặc bảo lãnh, mở L/C để tham gia bổ sung vốn cho các dự án, phương án, thương vụ sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Phần vốn tài trợ thường chiếm tỷ trọng nhất định trong tổng nhu cầu vốn của dự án, phương án, phần còn lại phải là vốn của doanh nghiệp, tùy theo mức độ tín nhiệm của doanh nghiệp, khả năng nguồn vốn của ngân hàng tham gia tài trợ, tính khả thi của dự án, phương án mà tỷ lệ vốn ngân hàng tham gia khác nhau. Thông thường ngân hàng tài trợ khoảng 70% nhu cầu vốn của dự án, phương án.

Trong nền kinh tế thị trường, cùng với sự lớn mạnh không ngừng của nền kinh tế các nước, nhu cầu buôn bán giao thương hàng hóa không còn trong phạm vi biên giới của từng nước nữa mà được mở rộng ra khắp thế giới, đó là đòi hỏi khách quan của nền kinh tế hàng hoá. Cho nên hoạt động xuất nhập khẩu đã ra đời và phát triển nhanh chóng trong nhiều thế kỷ qua nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế thế giới, tiến tới hội nhập toàn cầu.

Trong quan hệ thương mại quốc tế đòi hỏi khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu phải đủ lớn mới đáp ứng được nhu cầu thị trường của nhiều quốc gia, theo đó nhu cầu vốn cho hoạt động này cũng rất lớn, bản thân vốn của doanh nghiệp bao giờ cũng có hạn, không thể đáp ứng đủ cho hoạt động kinh doanh nhất là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu mặt hàng có giá trị cao, các tổ chức kinh tế quy mô lớn, vì vậy sự hỗ trợ vốn của ngân hàng cũng là nhu cầu tất yếu khách quan. Mặt khác đó chính là mục đích ra đời và lý do tồn tại của NHTM “đi vay để cho vay”.

Ngoài ra trong quan hệ mua bán quốc tế, phát sinh nhiều vấn đề phức tạp trong khâu thanh toán, các khách hàng chưa có sự hiểu biết lẫn nhau, luật pháp khác nhau, tập quán khác nhau, vì vậy đòi hỏi có sự tham gia của các ngân hàng, ngân hàng mang

lại những tiện ích và sự tin cậy trong quan hệ thanh toán nói riêng và các quan hệ thương mại quốc tế nói chung.

Có thể nói sự ra đời của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu là một tất yếu khách quan, gắn liền với sự phát triển thương mại quốc tế giữa các quốc gia trên thế giới.

1.3.2 Đặc điểm của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu:

1. Đối tượng đầu tư: Là các chi phí về vật tư, máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu, hàng hoá, dịch vụ ... liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu. Do vậy việc đầu tư tín dụng XNK không thể tách rời với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế như: công ước quốc tế, điều ước quốc tế, tập quán quốc tế ... và phải phù hợp với chính sách đối ngoại, chính sách kinh tế ngoại thương từng thời kỳ của mỗi quốc gia.

2. Phương thức thanh toán: Đầu tư tín dụng XNK gắn liền đến nghiệp vụ thanh toán quốc tế, nghĩa là liên quan đến việc chuyển tiền qua biên giới các quốc gia, phương thức đa dạng, tính phức tạp và rủi ro cao. Vì vậy khi quyết định cho vay XNK luôn phải tính đến phương thức thanh toán cụ thể và các biện pháp quản lý vốn phải phù hợp với phương thức thanh toán đó. Khả năng thanh toán nhanh hay chậm, an toàn hay không đều quyết định chất lượng tín dụng XNK.

1.3.3. Các hình thức tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu:

1.3.3.1. Tài trợ xuất khẩu:

Cho vay: Cho vay tài trợ xuất khẩu phần lớn là việc các NHTM cho người xuất khẩu vay vốn ngắn hạn bổ sung để mua nguyên vật liệu, các chi phí sản xuất hoặc hàng hoá nhằm thực hiện các hợp đồng ngoại thương và vốn để doanh nghiệp duy trì sản xuất liên tục đủ lượng hàng cần thiết cho hoạt động xuất khẩu theo thời vụ hoặc trong thời gian chờ thanh toán của đối tác nước ngoài và xuyên suốt quá trình kinh doanh. Trong một số trường hợp cũng có thể cho vay vốn trung dài hạn do bán hàng trả chậm (trên 12 tháng) hoặc đầu tư máy móc thiết bị công nghệ phục vụ cho nhu cầu chế biến hàng xuất khẩu.

Tài trợ vốn để chuẩn bị hàng xuất:

Ngân hàng sẽ cho vay vốn lưu động cùng với vốn của khách hàng để khách hàng thu mua nguyên liệu, chi phí chế biến hoặc thành phẩm hàng hoá. Sản xuất đến đâu nhập kho thành phẩm theo tiến độ cho đến khi đủ lượng hàng và giao hàng theo hợp đồng và L/C của đối tác nước ngoài. Có hai hình thức bảo đảm tiền vay:

- Trường hợp ngân hàng tài trợ vừa là ngân hàng thanh toán cho thư tín dụng xuất khẩu, nhà xuất khẩu sau khi xuất hàng buộc phải xuất trình bộ chứng từ giao hàng và thanh toán tại ngân hàng tài trợ, được quy định trong L/C hay cam kết đủ tin cậy của nhà nhập khẩu. Trong trường hợp này, ngân hàng nhận chính lô hàng xuất khẩu làm bảo đảm tiền vay, hoặc số hàng tồn kho có giá trị tương đương cùng loại. Để bảo đảm an toàn và giám sát việc sử dụng đúng mục đích của bên vay, ngân hàng tham gia quản lý kho hàng hoặc gửi kho cho bên thứ ba do hai bên thoả thuận.

- Trường hợp ngân hàng tài trợ có thể hoặc không phải là ngân hàng thương lượng thanh toán bộ chứng từ lô hàng xuất có tham gia tài trợ, thì ngân hàng yêu cầu bên vay phải có tài sản bảo đảm chắc chắn hơn.

Tuy nhiên nhu cầu vốn cho hoạt động xuất khẩu rất lớn, hầu như không có doanh nghiệp nào đủ tài sản cố định để thế chấp vay vốn, các ngân hàng thường phải áp dụng hình thức cầm quản chính lô hàng hoặc số hàng tồn kho tương đương, vì vậy ngân hàng tài trợ nào cũng yêu cầu người xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ thương lượng thanh toán tại ngân hàng mình để quản lý được nguồn tiền về, đảm bảo an toàn cho khoản vay.

Vì vậy nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất là nghiệp vụ gắn liền với hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu.

Chiết khấu bộ chứng từ: Là việc người xuất khẩu, sau khi thực hiện hoàn tất nghĩa vụ giao hàng cho nước ngoài theo đúng hợp đồng ngoại thương và thư tín dụng, gửi toàn bộ bộ chứng từ đòi tiền đến ngân hàng đề nghị ngân hàng phục vụ mình thực hiện việc đòi tiền nhà nhập khẩu. Tuy nhiên khi gửi bộ chứng từ đòi tiền phải cần một thời gian mới được thanh toán, với số vốn lớn, trong thời gian này doanh nghiệp cần vốn để tiếp tục sản xuất hoặc thanh toán chi phí. Để giải quyết nhu cầu này, ngân hàng nhận chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất.

Người xuất khẩu xuất trình bộ hồ sơ hoàn hảo (phù hợp với tất cả các điều khoản của L/C) tại ngân hàng. Sau khi kiểm tra bộ chứng từ đối chiếu với các điều kiện quy định về chiết khấu của NHTM, nếu chấp nhận chiết khấu ngân hàng sẽ chuyển cho khách hàng một số tiền theo thoả thuận. Số tiền chiết khấu hay tỷ lệ chiết khấu tùy thuộc vào sự hoàn hảo của bộ chứng từ, thời gian thanh toán, lãi suất, uy tín của ngân

hàng mở thư tín dụng và khách hàng xuất khẩu ... nhưng luôn nhỏ hơn số tiền ghi trên bộ chứng từ đòi tiền. Đồng thời ngân hàng chuyển bộ chứng từ đến ngân hàng phục vụ bên mua ra nước ngoài để đòi tiền theo thư tín dụng. Khi nhận được tiền từ ngân hàng mở L/C, ngân hàng tài trợ thu nợ chiết khấu và chi trả phần còn thừa cho người xuất khẩu. Có hai hình thức chiết khấu:

Chiết khấu có truy đòi: Trường hợp có rủi ro không thu được tiền, do bị từ chối thanh toán từ phía nước ngoài, ngân hàng thực hiện quyền truy đòi người xuất khẩu số tiền đã chiết khấu. Đây là hình thức phổ biến các NHTM VN đang áp dụng.

Chiết khấu miễn truy đòi là hình thức chiết khấu mà ngân hàng sau khi thanh toán tiền cho người xuất khẩu không được quyền truy đòi nếu không thu được tiền.

Ứng trước tiền hàng xuất khẩu:

Trường hợp bộ chứng từ không hội đủ điều kiện chiết khấu, có những sai sót, ngân hàng không đồng ý chiết khấu, khách hàng có thể yêu cầu ngân hàng ứng trước một số tiền hàng thông thường theo tỷ lệ khoảng 50 – 60% giá trị hàng xuất.

Ngân hàng thực hiện việc thu hồi nợ bằng cách gửi bộ chứng từ ra nước ngoài đòi tiền, trong vòng 60 ngày kể từ ngày gửi chứng từ đòi tiền, nếu không đòi được tiền, ngân hàng tự động ghi nợ tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ khoản ứng trước, nếu tài khoản không có hoặc không đủ tiền, trong vòng 7 ngày làm việc ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ số tiền ứng trước sang khoản nợ vay quá hạn và tính lãi quá hạn cho đến khi đòi được tiền hoặc xử lý bằng biện pháp khác để thu nợ.

1.3.3.2. Tài trợ nhập khẩu:

Cho vay tài trợ nhập khẩu là khoản tín dụng mà ngân hàng cấp cho nhà nhập khẩu để thanh toán cho đối tác nước ngoài số tiền nhập khẩu máy móc, thiết bị, hàng hoá, nguyên, nhiên vật liệu ... phục vụ sản xuất kinh doanh và tiêu dùng trong nước.

Các hình thức cho vay tài trợ nhập khẩu:

- *Cho vay để mở và thanh toán L/C nhập khẩu:* Là việc ngân hàng chấp thuận sẽ cho khách hàng vay để thanh toán cho nước ngoài khi họ đã giao hàng và xuất trình chứng từ đòi tiền phù hợp với L/C đã mở. Số tiền cho vay bằng giá trị L/C trừ đi số tiền ký quỹ trước khi mở L/C. Với hình thức này, ngân hàng phải thẩm định trước khi mở L/C, chỉ khi chấp thuận cho vay mới thực hiện mở L/C/.

Số tiền ký quỹ tùy thuộc vào uy tín của khách hàng, tính khả thi của dự án, phương án xin vay, khả năng hoàn vốn, và chính khách hàng của NHTM trong từng thời kỳ.

Trong nghiệp vụ này, ngân hàng giải ngân cùng thời điểm với việc thanh toán cho ngân hàng nước ngoài dựa vào bộ chứng từ hợp lệ chứ không dựa vào hàng hoá đã nhận hay chưa (L/C at sight). Trường hợp L/C trả chậm thì chấp nhận thanh toán hối phiếu, thời điểm ghi nợ khách hàng là thời điểm chuyển tiền thanh toán theo hối phiếu.

Bảo lãnh ngân hàng: Là việc ngân hàng bằng uy tín của mình, cam kết bằng văn bản với đối tác nước ngoài sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được bảo lãnh) khi khách hàng không hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

Bảo lãnh được thực hiện bằng các hình thức: Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho đối tác nước ngoài, phát hành thư tín dụng, ký xác nhận trên hối phiếu thanh toán chậm do bên nước ngoài phát hành, bảo lãnh đối ứng ...

1.3.3.3. Điều kiện được tài trợ vốn xuất nhập khẩu:

Mọi khách hàng vay thoả mãn các điều kiện sau đây đều có thể xin vay vốn:

- Có đầy đủ tư cách pháp nhân, hoạt động sản xuất kinh doanh đúng phát luật hiện hành của Việt Nam.
- Có vốn tự có theo qui định, vốn vay tổ chức tín dụng chỉ để bổ sung vào tổng mức vốn lưu động cần thiết.
- Tổ chức hạch toán và quản lý tài chính theo đúng pháp lệnh kế toán thống kê.
- Sản xuất kinh doanh có lãi, không có nợ quá hạn.
- Phải có phương án sử dụng vốn vay, nêu được mục đích, hiệu quả, tính khả thi và khả năng hoàn trả nợ vay, nguồn trả nợ vay.
- Chấp hành và thực hiện mọi qui định trong thể lệ tín dụng của ngân hàng nhà nước và tổ chức tín dụng đang cho vay vốn.

1.3.4. Vai trò của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu trong nền kinh tế thị trường:

1.3.4.1. Đối với ngân hàng thương mại:

Tài trợ thương mại gắn liền với các thương vụ, dễ dàng kiểm soát khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích đồng vốn gắn liền với thương vụ, thực hiện thanh toán thông qua ngân hàng nên ngân hàng quản lý được số tiền thu nợ, an toàn trong cho vay. Mức

tài trợ thường là vừa và lớn cho mỗi doanh nghiệp, ít tốn chi phí lại thu được nhiều lãi và phí nên mang lại hiệu quả rất cao.

Thời gian cho vay thường là ngắn hạn, phù hợp với nguồn vốn huy động của ngân hàng đa phần là ngắn hạn dưới 12 tháng, giúp ngân hàng tránh rủi ro về thanh khoản.

Hoạt động tài trợ thương mại nâng cao uy tín của NHTM trên thị trường tiền tệ tín dụng trong nước quốc tế. Thu hút được nhiều khách hàng lớn, đa dạng nghiệp vụ như thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, nâng cao nghiệp vụ, ứng dụng được khoa học kỹ thuật hiện đại.

1.3.4.2. Đối với doanh nghiệp:

Nhờ tín dụng XNK mà doanh nghiệp mở rộng được quy mô kinh doanh, thực hiện được các thương vụ lớn, do điều kiện vận chuyển nên những chuyên hàng xuất như gạo, nhập như phân bón, sắt thép ... phải thực hiện cả tàu 10.000 đến 20.000 tấn mới có hiệu quả. Những thương vụ lớn như vậy doanh nghiệp không thể đủ vốn để thực hiện mà phải dựa vào nguồn vốn vay ngân hàng.

Trong quan hệ ngoại thương, đã thành tập quán quốc tế, nếu doanh nghiệp xác định được ngân hàng phục vụ mình thì rất có lợi thế trong đàm phán, vì XNK đều phải thông qua thanh toán với ngân hàng phục vụ bên mua và bên bán. Mặt khác chỉ có hình thức thanh toán qua ngân hàng (L/C) là an toàn nhất. Cho nên khi được một ngân hàng chấp thuận tài trợ thì khả năng đàm phán đạt hiệu quả cao.

Vốn tín dụng giúp doanh nghiệp thực hiện được chiến lược và thời cơ kinh doanh, mang lại hiệu quả cao. Thông qua nhận vốn vay tài trợ XNK, doanh nghiệp có đủ vốn mua được hàng theo thời vụ, dự trữ đủ hàng để xuất theo hợp đồng, chủ động mua và bán theo đường lối kinh doanh và tận dụng được cơ hội tốt nhất để mang lại hiệu quả cao nhất.

Tài trợ tín dụng XNK giúp cho doanh nghiệp nâng cao uy tín trên thương trường quốc tế.

1.3.4.3 Đối với nền kinh tế đất nước:

Tín dụng XNK đóng vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của kinh tế ngoại thương nói riêng và sự phát triển kinh tế của một đất nước nói chung, nhất là

trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hoá càng làm tăng bội phần vai trò của tín dụng XNK, thể hiện:

- Tài trợ xuất nhập khẩu tạo điều kiện cho hàng hoá xuất nhập khẩu lưu thông trôi chảy; thông qua tài trợ của ngân hàng, hàng hoá xuất nhập theo yêu cầu của thị trường được thực hiện thường xuyên, liên tục góp phần tăng tính năng động của nền kinh tế, ổn định thị trường.

- Tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh làm động cơ thúc đẩy nền kinh tế phát triển; thông qua tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng, doanh nghiệp có điều kiện thay đổi dây chuyền công nghệ máy móc thiết bị nhằm tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. sự phát triển của doanh nghiệp nói riêng đã tác động đến nền kinh tế nói chung.

Tóm lại:

Lý luận cơ bản về tín dụng xuất nhập khẩu cho thấy vai trò rất quan trọng của nghiệp vụ này đối với việc phát triển nền kinh tế đất nước trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hoá. Nghiên cứu lý luận tín dụng XNK giúp cho NHTM và cả doanh nghiệp hiểu rõ phương hướng và hoạch định được chiến lược kinh doanh của mình, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Trên cơ sở lý luận này, Luận văn đi sâu phân tích thực trạng hoạt động tín dụng XNK tại BIDV Cà Mau để thấy rõ những thành tựu và hạn chế từ đó đề xuất với BIDV và BIDV Cà Mau không ngừng hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng tài trợ thương mại, đưa đất nước đi lên công nghiệp hoá hiện đại hoá và phát triển BIDV thành một ngân hàng thương mại tầm cỡ hiện đại nhất cả nước.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CÀ MAU.

2.1 . GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CÀ MAU:

2.1.1. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam:

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam được thành lập theo quyết định 177/TTg ngày 26/04/1957 của Thủ tướng Chính phủ. Trong quá trình hoạt động và trưởng thành, Ngân hàng được mang các tên gọi khác nhau phù hợp với từng thời kỳ xây dựng và phát triển của đất nước:

- Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam từ ngày 26/4/1957
- Ngân hàng Đầu tư và xây dựng Việt Nam từ ngày 24/6/1981
- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam từ ngày 14/11/1990

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam là một trong bốn ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất ở Việt Nam được hình thành sớm nhất và lâu đời nhất, là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức hoạt động theo mô hình Tổng công ty nhà nước. Tính đến 31/12/2005, tổng tài sản của BIDV đạt 131.731 tỷ VND. Hệ thống tổ chức được hình thành và hoàn thiện dần theo mô hình của một tập đoàn trong tương lai. Hiện nay, mô hình tổ chức của BIDV gồm 05 khối lớn: Khối ngân hàng thương mại quốc doanh (bao gồm 3 sở giao dịch và các chi nhánh trên toàn quốc); Khối Công ty; Khối các đơn vị sự nghiệp; Khối liên doanh; Khối đầu tư.

Tổng số cán bộ công nhân viên của toàn hệ thống đạt trên 9.300 người vừa có kinh nghiệm, vừa am hiểu công nghệ ngân hàng hiện đại.

Bên cạnh việc hoạt động đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại được phép kinh doanh đa năng tổng hợp về tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng, làm ngân hàng đại lý, phục vụ các dự án từ các nguồn vốn, các tổ chức kinh tế, tài chính, tiền tệ trong và ngoài nước, BIDV luôn khẳng định là ngân hàng chủ lực phục vụ đầu tư phát triển, huy động vốn cho vay dài hạn, trung hạn, ngắn hạn cho các thành phần kinh tế; là ngân hàng có nhiều kinh nghiệm về đầu tư các dự án trọng điểm.

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam luôn làm tròn nhiệm vụ được Đảng, nhà nước và nhân dân giao cho. Cùng với hệ thống ngân hàng thương mại nhà nước, BIDV luôn là công cụ sắc bén, là lực lượng chủ lực trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia. Trong hoạt động, BIDV luôn tuân thủ pháp luật, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, bảo toàn và phát triển vốn.

Giai đoạn hiện nay, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam xác định mục tiêu hoạt động là: Hiệu quả, an toàn, phát triển bền vững và hội nhập quốc tế.

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu chủ yếu phản ánh kết quả hoạt động qua 03 năm gần nhất của BIDV thể hiện như sau:

Đơn vị: Tỷ đồng.

TT	CHỈ TIÊU CHỦ YẾU	NĂM 2003	NĂM 2004	NĂM 2005
1	Tổng tài sản	87.431	102.726	131.731
2	Tổng tài sản có sinh lời	82.567	96.376	119.785
3	Tổng nguồn vốn huy động	57.015	67.939	88.183
4	Tổng dư nợ cho vay và đầu tư	59.421	67.903	82.013
5	Chênh thu chi	1.194	1.933	2.729
6	Nộp thuế thu nhập DN	291,38	144,60	195,33
7	Trích dự phòng rủi ro	671	1.121	1.958
8	Thu dịch vụ rỗng	215,4	245,1	300
9	Tỷ lệ nợ quá hạn	2,78%	3,58%	3,11%
10	Vốn chủ sở hữu	3.848	5.905	6.150
11	Chỉ số ROA (LN sau thuế/T.TS sinh lời Bq)	0,49%	0,64%	0,51%
12	Chỉ số ROE (Vốn Chủ SH/T.TS sinh lời)	8,69%	10,84%	9,75%

Bq)			
-----	--	--	--

Nguồn Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

2.1.2. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Cà Mau:

Tiền thân của BIDV Cà Mau là Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng tỉnh Minh Hải với hoạt động chủ yếu là cấp phát vốn ngân sách trung ương, địa phương cho các công trình theo kế hoạch nhà nước và cho vay vốn lưu động trong lãnh vực xây lắp.

Chấp hành Nghị định số 53/HĐBT ngày 26 tháng 03 năm 1988 của Hội đồng Bộ trưởng chuyển hoạt động Ngân hàng sang hạch toán kinh doanh.

Ngày 26/11/1990 tại Quyết định số 105/NHQĐ của Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam thành lập chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Minh Hải. Ngày thành lập với 9 cán bộ công nhân viên, kiến thức thị trường còn non kém, công nghệ thô sơ, chủ yếu bằng thủ công, hoạt động của chi nhánh gặp rất nhiều khó khăn.

Đầu năm 1995, chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển Minh Hải chuyển 1 phần đầu tư tín dụng theo Kế hoạch nhà nước và cấp phát vốn ngân sách trung ương cho Cục Đầu tư phát triển Minh Hải.

Kỳ họp thứ 10 ngày 12 tháng 11 năm 1996 Quốc hội khoá IX quyết định phân chia địa giới tỉnh Minh Hải thành 2 tỉnh Cà Mau và Bạc Liêu vào thời điểm 01/01/1997. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh Cà Mau được tách ra từ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Minh Hải cũ theo Quyết định thành lập số: 263/QĐ TCCB ngày 20/12/1996 của Tổng giám đốc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Việc tách tỉnh dẫn đến một số khó khăn trong hoạt động của chi nhánh:

- Về nguồn nhân lực: Điều chuyển một số các bộ chủ chốt, có năng lực và tuyển dụng những cán bộ mới chưa có kinh nghiệm.

- Do mới chuyển sang kinh doanh thị phần cho vay thương mại không có nhiều lại phân chia cho Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bạc Liêu. lại thực hiện cho vay khắc phục bão số 5 và cho vay đánh bắt xa bờ năm 1997, nên cũng gặp không ít khó khăn.

Hoạt động tại chi nhánh còn nhiều mặt hạn chế, do trước đây tập trung nhiều cho vốn đầu tư theo KHNN và tập trung nhiều cho các DNNN kinh doanh trong lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản, chưa cho vay các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh trong lĩnh vực thương mại còn hạn chế.

Mạng lưới của chi nhánh còn hạn chế với 1 phòng giao dịch số 1 và trụ sở chính tại trung tâm thành phố Cà Mau.

Bộ máy chi nhánh gồm ban giám đốc và 7 phòng ban, như sau:

1. Phòng tín dụng
2. Phòng kế hoạch - Nguồn vốn
3. Phòng tài chính - kế toán
4. Phòng dịch vụ khách hàng
5. Phòng kiểm tra nội bộ
6. Phòng tổ chức hành chính.
7. Phòng giao dịch số 1

Bảng 2.2: Một số chỉ tiêu chủ yếu phản ánh kết quả hoạt động qua 03 năm gần nhất của BIDV Cà Mau thể hiện như sau:

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	CHỈ TIÊU CHỦ YẾU	NĂM 2003	NĂM 2004	NĂM 2005
1	Tổng nguồn vốn huy động	108	90	65
2	Tổng dư nợ cho vay và đầu tư	300	244	287
	<i>Trong đó:</i>			
	- Cho vay ngắn hạn	96	78	152
	- Cho vay trung và dài hạn	204	166	135
	- Khác (nợ khoanh)		15,3	1,1
3	Doanh thu dịch vụ	0,5	0,2	0,42
4	Trích dự phòng rủi ro	1,2	3,5	5
5	Lợi nhuận hạch toán nội bộ	1,23	0,55	5.563
6	Thị phần/ tổng số các NHTM toàn tỉnh			
	- Thị phần huy động vốn	13%	9,5%	7.5%
	- Thị phần dư nợ cho vay nền kinh tế	6,5%	6%	5,5%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của BIDV Cà Mau

Tổng tài sản chi nhánh năm 2003 là 318 tỷ đến năm 2004 giảm 46 tỷ còn 272 tỷ và năm 2005 là 302 tỷ tăng 30 tỷ đồng. Chứng tỏ tình hình kinh doanh của chi nhánh chưa ổn định. Do huy động vốn hàng năm điều giảm: năm 2004 so năm 2003 giảm 16,7%, năm 2005 so với năm 2004 giảm 27,78 %.

- Dư nợ liên tục giảm, do chi nhánh tập trung xử lý nợ, kiên quyết không cho vay mới và các công trình chưa có kế hoạch vốn trong lĩnh vực xây lắp.

Thị phần của chi nhánh quá nhỏ bé chưa xứng với tiềm năng và vị thế của BIDV ở địa bàn.

2.2.KHÁI QUÁT VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA TỈNH CÀ MAU LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG:

2.2.1. Khái quát tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh Cà Mau:

Tỉnh Cà Mau có vị trí địa lý khá đặc thù, là tỉnh cực nam của tổ quốc, có 03 mặt giáp biển. Diện tích tự nhiên 519.407 ha, dân số 1.221.891 người (số liệu điều tra 31.12.2005), bờ biển dài trên 370 km chạy dài từ Đông sang Tây, vị trí này đã mang lại cho tỉnh rất nhiều điều kiện cho nghề khai thác hải sản trên biển quanh năm. Cùng với hai hệ sinh thái rừng ngập mặn và ngập lợ, (rừng đước và rừng tràm) đã tạo điều kiện cho nghề nuôi trồng thủy hải sản phát triển mạnh. Vì vậy trong nhiều năm qua và cả trong thời gian tới, thủy sản được coi là ngành kinh tế mũi nhọn của tỉnh Cà Mau.

Với phương châm đó cơ cấu kinh tế Cà Mau được xác định là “Ngư – Nông – Lâm nghiệp – Công nghiệp – Xây dựng – Dịch vụ.

Bảng 2.3: Một số chỉ tiêu chủ yếu về tình hình KT - XH ba năm gần nhất tại Cà Mau

TT	CHỈ TIÊU CHỦ YẾU	Đơn vị Tính	NĂM 2003	NĂM 2004	NĂM 2005
1	Nhịp độ tăng trưởng GDP	%	11,43%	11,95%	12,06%
2	Tỷ trọng GDP ngành CN – XD	%	22,85%	23,74%	24,30%
3	Tỷ trọng GDP nông – lâm – thủy sản	%	56,69%	54,12%	52,60%
4	Tỷ trọng GDP dịch vụ	%	20,46%	22,14%	23,10%
5	Kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	442	469	518
	<i>Trong đó: Kim ngạch XK thủy sản</i>	Triệu USD	437	454	510
6	Tổng thu ngân sách	Tỷ đồng	518	647	781
7	Thu nhập bình quân đầu người / năm	Ngàn đồng	7.460	8.280	9.218

Nguồn: Niên giám thống kê 2003 -2005 và Báo cáo của thường trực UBND tỉnh Cà Mau về tình hình Kinh tế xã hội của tỉnh năm 2005.

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình phát triển kinh tế của tỉnh ở mức cao với GDP năm sau cao hơn năm trước.

Tỷ trọng các ngành chủ yếu dịch chuyển theo hướng tích cực, tỷ trọng Công nghiệp và xây dựng, dịch vụ tăng, giảm dần tỷ trọng nông nghiệp.

Kim ngạch xuất khẩu nói chung, thủy sản nói riêng đều tăng và riêng kim ngạch xuất khẩu thủy sản đứng đầu cả nước. Năm 2003, kim ngạch xuất khẩu thủy sản chiếm 19,5% kim ngạch xuất khẩu thủy sản cả nước, năm 2004 là 18,94% và 2005 là 20,62 %.

Đại hội tỉnh Đảng bộ lần thứ XII xác định mục tiêu kinh tế xã hội đến năm 2005 và 2010 gồm:

▪ **Mục tiêu kinh tế:**

- Nhịp độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm giai đoạn 2001 - 2005 khoảng 12,5%, giai đoạn 2006 – 2010 bình quân 18%.
- Giá trị sản xuất công nghiệp tăng bình quân hàng năm giai đoạn 2001 - 2005 là 19%, giai đoạn 2006 – 2010 tăng 22%.
- Giá trị sản xuất ngư, nông, lâm nghiệp tăng bình quân hàng năm giai đoạn 2001 – 2005 là 14,5%, trong đó thủy sản tăng 18%, giai đoạn 2006 – 2010 tăng bình quân 8%.
- Cơ cấu kinh tế của tỉnh Cà Mau được xác định là “Ngư – Nông – Lâm nghiệp – Công nghiệp – Xây dựng – Dịch vụ với tỷ trọng như sau:

<i>Cơ cấu kinh tế</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2010</i>
+ Nông – Ngư – Lâm nghiệp	48%	34%
+ Công nghiệp xây dựng	29%	33%
+ Dịch vụ	23%	33%

- Kim ngạch xuất khẩu: Năm 2005 đạt 518 triệu USD, trong đó thủy sản 510 triệu USD, năm 2010 kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, trong đó thủy sản 1 tỷ USD.

▪ **Mục tiêu xã hội:**

- Giảm tỷ lệ hộ nghèo xuống dưới 8% năm 2005, dưới 5% đến năm 2010.
- Giảm tỷ lệ tăng dân số còn 1,6% năm 2005 và 1,4% năm 2010.
- Tỷ lệ hộ dân sử dụng điện: 80% vào năm 2005 và 95% năm 2010.
- 80% số xã có đường ô tô đến trung tâm vào năm 2005.

- Tạo việc làm cho khoảng 20.000 lao động hàng năm.
- Đến năm 2005, 50% số xã, phường đạt chuẩn văn hoá.

Hoạt động của ngân hàng có mối quan hệ biện chứng với sự phát triển kinh tế của địa phương nơi mà ngân hàng đặt trụ sở hoặc là vùng kinh tế lân cận. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, tất yếu cần một lượng vốn bổ sung rất lớn, không những thế mà trong quan hệ giao thương, nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt trong nước, thanh toán quốc tế và các dịch vụ ngân hàng khác luôn đòi hỏi doanh nghiệp phải thông qua hoạt động của ngân hàng. Ngược lại đối tượng để ngân hàng hoạt động chính là các doanh nghiệp, ngân hàng cũng cần phải cho vay, cung cấp các dịch vụ để tìm kiếm lợi nhuận. Vì vậy có thể nói tình hình kinh tế xã hội của tỉnh Cà Mau phát triển tương đối nhanh và đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành chế biến thủy sản xuất khẩu trong những năm qua là tiền đề rất quan trọng cho các NHTM ngày càng mở rộng tầm kinh doanh của mình cả về quy mô và tính chất đa dạng, phức tạp của các nghiệp vụ.

Vì vậy trong phạm vi đề tài này, cần đi sâu nghiên cứu tính hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu của tỉnh, vì đó là đối tượng khách hàng chủ yếu, chiến lược, có quan hệ chặt chẽ với hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của BIDV Cà Mau.

2.2.2. Triển vọng ngành thủy sản Việt Nam trong xu thế hội nhập trong thời gian tới :

Việt Nam, hiện xếp vị trí thứ 7 về xuất khẩu thủy sản trên thế giới, là lĩnh vực đầu tiên chịu thử thách, rủi ro từ hội nhập, các doanh nghiệp thủy sản đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm quý báu khi làm ăn trên thương trường quốc tế...

Hội nhập, mà cụ thể là gia nhập WTO, đối với doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu, vốn lấy xuất khẩu làm nguồn thu chủ yếu thì chuyện hội nhập là chuyện có lợi cho họ vì sẽ được giảm thuế nhập khẩu và họ đã làm nhiều năm rồi. Tuy là “chuyện nhỏ”, trong thương trường, dù có từng trải mấy cũng không lường được hết rủi ro.

Khởi đầu từ một nền sản xuất phụ trong ngành nông nghiệp, chủ yếu là tự cung tự cấp phụ vụ nhu cầu trong nước, mãi đến những năm 1990, thị trường xuất khẩu của thủy sản Việt Nam cũng chỉ quanh quẩn trong khu vực Đông Âu. Nhưng giờ đây ngành thủy sản

vươn mình đứng dậy và trở thành một trong số ít lĩnh vực đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD.

Đã tham gia vào thị trường thế giới thì phải tuân thủ những điều kiện, luật chơi của thị trường nước ngoài. Trong thời gian vừa qua xuất nhập khẩu thủy sản tăng lên nhanh chóng, gần 40% sản lượng thủy sản của thế giới đưa vào các hoạt động xuất nhập khẩu. trong đó các nước xuất khẩu là các nước đang phát triển. Những thị trường nhập khẩu lớn là những nước phát triển như châu Âu, Nhật Bản, Mỹ.... Những nước nhập khẩu thường có khuynh hướng bảo hộ ngành sản xuất nội địa một cách chặt chẽ thông qua hàng rào phi thuế quan, các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP và hệ thống qui định có liên quan đến môi trường sinh thái là những qui định bắt buộc đối với nhà xuất khẩu thủy sản. Những qui định này không hề có bất cứ sự nhân nhượng nào đối với các nước đang phát triển.

Nhờ sự phát triển ngành thủy sản của các nước trên thế giới, chủ yếu các nước đang phát triển, thủy sản đang mất đi tính xa xỉ, mà có khuynh hướng bình dân hoá tiêu dùng. thủy sản có khuynh hướng phân cực trong tiêu thụ, trong đó sản phẩm đắt tiền dành cho người tiêu dùng giàu có và sản phẩm rẻ tiền dành cho các thị trường nghèo; hầu như không có sản phẩm dư thừa. Chính vì vậy tạo điều kiện, các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ khác như trung đông, Trung Quốc, ASAN...

2.2.3. Thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thủy sản ở Cà Mau từ năm 2003 đến năm 2005:

Có thể nói Cà Mau là địa phương có ngành thủy sản phát triển sôi động nhất khu vực Đồng bằng sông Cửu Long và là điểm sáng về nuôi trồng và chế biến thủy sản của cả nước.

Toàn tỉnh có diện tích nuôi thủy sản chiếm 31%, sản lượng nuôi tôm chiếm 30%, kim ngạch xuất khẩu 20% so với cả nước.

Bảng 2.4: Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của các doanh nghiệp trong tỉnh

DVT: Triệu USD

STT	TÊN ĐƠN VỊ	NĂM 2003	NĂM 2004	NĂM 2005
1	Công ty CBTS Minh Phú	119	143.69	127.51
2	Công ty CBTS và XNK Cà Mau	93.2	70.02	87.18
3	Công ty CP CB & XNK CADOVIMEX	43.9	47.66	52.26
4	Công ty TNHH Quốc Việt	31.5	36.48	43.38

5	Công ty XNK TS Minh Hải	32.3	34.66	42.88
6	Công ty CP CBTS Minh Hải	32.3	42.43	40.15
7	Công ty TNHH Phú Cường	33.9	26.43	29.29
8	Công ty CP CBTS Năm Căn	15.1	16.34	22.00
9	Cty XNK Nông Sản TP Cà Mau	14.3	11.15	7.99
10	XNCB Ngọc Sinh	12	8.23	22.18
11	Công ty TNHH Thanh Đoàn	2.5	8.77	11.01
12	Công ty CPTP TS XK Cà Mau		2.23	11.23
13	Công ty CP CBTS Tác Vân	4.2	2.6	2.41
14	Công ty TNHH Nhật Đức		1.485	0.53
15	Công ty CP CBTS Sông Đốc	3.6	3.23	6.13
16	Công ty DV khai thác TS	0.4	0,61	3.36
	Tổng cộng	438.2	455.405	509.489

Nguồn: Báo cáo tổng kết sản xuất Cà Mau.

Hiện nay các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản quan hệ tín dụng và các dịch vụ chủ yếu tại Ngân hàng Ngoại thương Cà Mau, Ngân hàng Công Thương Cà Mau, Ngân hàng Nông Nghiệp Cà Mau và BIDV Cà Mau, các tổ chức tín dụng khác tham gia nhưng tỷ lệ không đáng kể, chủ yếu là quan hệ tín dụng như: Ngân hàng Phát Triển Nhà ĐBSCL, Quỹ Hỗ trợ Phát triển Cà Mau (nay là Ngân hàng phát triển Cà Mau chủ yếu cho vay để hỗ trợ lãi suất xuất khẩu).

Tổng dư nợ vay trên địa bàn Cà Mau năm 2005 đạt 5.500 tỷ, trong đó riêng cho vay xuất khẩu thủy sản đạt 2.144 tỷ chiếm 39% tổng dư nợ. do đó việc phát triển tín dụng của Chi nhánh gắn với ngành thủy sản xuất khẩu là cần thiết.

Bảng 2.5: Tổng dư nợ cho vay xuất khẩu của các TCTD trên địa bàn đến ngày 31.12.2005.

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Ngoại Thương	Công Thương	Nông Nghịệp	Quỹ HTPT	Đầu tư PT	PT nhà ĐBSCL	Tổng cộng
Dư nợ	1.050	500	350	120	94	30	2.144
Tỷ trọng %	48,97	23.32	16.32	5.60	4.38	1.40	100

Nguồn báo cáo tổng kết của NHNNVN – Chi nhánh Cà Mau.

2.2.3.1. Tình hình sản xuất kinh doanh:

Bảng 2.6: Tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu trên địa bàn;

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	TÊN DOANH NGHIỆP	NĂM 2003		NĂM 2004		NĂM 2005	
		Doanh thu	LN.Ròn g	Doanh thu	LN.Ròn g	Doanh thu	LN.Ròn g
1	Công ty TNHH Minh Phú	2,099.60	27.30	2,737.00	50.90	2,388.10	54.50
2	Công ty TNHH Minh Quý	1,326.40	78.10	1,604.80	184.10	1,507.19	138.40
3	Công ty CBTS và XNK Cà Mau	1,474.00	4.20	1,202.00	3.20	1,451.09	8.77
4	Công ty CP CB & XNK CADOVIMEX	699.00	0.05	682.30	2.90	774.50	8.17
5	Công ty TNHH Quốc Việt	510.40	2.10	759.60	3.50	791.50	3.48
6	Công ty XNK TS Minh Hải (Seaprimexco)	352.00	0.50	696.00	8.40	670.80	2.06
7	Công ty CP CBTS Minh Hải (JOSTOCO)	540.70	0.20	636.70	1.40	771.60	4.10
8	Công ty TNHH Phú Cường	565.20	0.50	716.60	0.80	724.60	1.50
9	Công ty CP CBTS Năm Căn	237.90	0.05	286.14	0.29	294.23	1.24
10	Cty XNK Nông Sản TP Cà Mau	361.00	1.80	562.00	0.49	618.79	2.00
11	DNTN Ngọc Sinh	222.00	0.80	242.70	1.00	381.22	2.41
12	Công ty TNHH Thanh Đoàn						

		119.40	0.55	195.20	1.00	242.70	2.58
13	Công ty CPTP TS XK Cà Mau (FFC)			45.20	0.02	205.60	1.28
14	Công ty CP CBTS Tác Vân	127.30	0.70	129.40	0.20	177.24	0.19
15	Công ty TNHH Nhật Đức			17.10	0.30	31.86	0.40
16	Công ty CP CBTS Sông Đốc	78.00	2.30	69.30	(0.08)	117.98	0.03
17	Công ty DV khai thác TS	134.00	(1.60)	328.00	0.40	147.10	1.03
	Tổng cộng	8,846.90	117.55	10,910.04	258.82	11,296.10	232.14

Nguồn báo cáo: Chi cục thống kê Cà Mau.

- Sản lượng chế biến thủy sản xuất khẩu qua các năm đều tăng, năm 2003 toàn tỉnh chế biến được 58.000 tấn, năm 2004 được 66.000 tấn, năm 2005 đạt 65.000 tấn.
(*Nguồn: Báo cáo tổng kết của Sở Thủy sản Cà Mau.*)
- Doanh thu tiêu thụ qua các năm đều tăng với tốc độ bình quân liên hoàn của doanh nghiệp bình quân năm 2004 23,33%, năm 2005 tăng 3,5% (do vụ kiện bán phá giá, dự đoán năm 2006 sẽ tăng ở mức cao, các doanh nghiệp đã có bước đa dạng hoá thị trường và sản phẩm, quy mô hoạt động của doanh nghiệp không ngừng tăng trưởng.
- Khách hàng và thị trường xuất khẩu của các doanh nghiệp ngày càng mở rộng cả về số lượng và quy mô giao dịch của từng khách hàng, thắt chặt thêm mối quan hệ làm ăn mang tính bền vững “có trước, có sau” của các doanh nghiệp với bạn hàng nước ngoài, là nền tảng cho sự phát triển vững chắc của các doanh nghiệp của Việt Nam.
- Lợi nhuận ròng qua các năm đều tăng với tốc độ bình quân liên hoàn của doanh nghiệp cao nhất (Công ty Minh Quý) 249%/ năm vào năm 2004. tốc độ tăng lợi nhuận bình quân năm 2004 là 120,17% năm và năm 2005 giảm 10,30 % do vụ kiện bán phá giá như trình bày phần trên.
- Về mặt hiệu quả kinh tế, trong điều kiện thực tiễn như hiện nay, việc hạch toán kế toán của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chưa thực sự minh bạch (có cả khuynh hướng dấu lỗ và dấu lãi), đứng ở góc độ quản lý với các thông tin chính thức và không chính thức, kể cả việc phân tích giá thành và lợi nhuận thì mức lợi nhuận còn cao hơn nhiều lần so với số liệu tổng hợp ở đây. Có thể dự đoán bình quân 1 USD kim ngạch xuất khẩu, có lãi ròng từ 500 – 600 đồng Việt Nam tùy từng

doanh nghiệp có mức phí quản lý tiết kiệm cao hay thấp. Như vậy có thể xem qua kim ngạch xuất khẩu của từng doanh nghiệp sẽ biết được số lãi thực hằng năm của họ lớn hơn nhiều so với báo cáo quyết toán.

- Thị trường tiêu thụ của các doanh nghiệp đã ổn định và có khả năng mở rộng, mỗi doanh nghiệp đều xây dựng được những khách hàng nước ngoài truyền thống, trong đó xuất sang thị trường Mỹ khoảng 49%. Sau vụ kiện chống bán phá giá vào thị trường Mỹ, Bộ thương mại Hoa Kỳ tuyên bố mức thuế nhập khẩu sơ bộ cho các doanh nghiệp Việt Nam (từ 4,13 – 25,76%), tình hình có khó khăn, nhưng các doanh nghiệp đã kịp thời chuyển hướng sang thị trường Nhật và Châu Âu, hoặc xuất sang nước thứ ba. Cá biệt có doanh nghiệp xuất sang được Văn phòng đại diện tại Mỹ (Công ty Minh Phú), cơ bản giảm thấp được ảnh hưởng xấu của việc áp thuế cao.

- Về năng lực điều hành quản lý chế biến, sản xuất kinh doanh, xuất khẩu trực tiếp và kinh nghiệm nghề nghiệp của những người đứng đầu doanh nghiệp cũng như đội ngũ cán bộ kỹ thuật, quản lý, công nhân trực tiếp chế biến của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Cà Mau là khá tốt và không ngừng phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Đang dần dần đạt đến mức chuyên nghiệp trong ngành nghề này.

Qua các chỉ số cơ bản nêu trên cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản ở Cà Mau có xu thế phát triển tốt. Nguyên nhân là nhu cầu về sản phẩm thủy sản nói chung và các sản phẩm tôm nói riêng trên thế giới luôn luôn vượt khả năng cung cấp hiện tại, vì trên thế giới chỉ có một số ít nước nuôi được con tôm cũng như có điều kiện thiên nhiên ưu đãi về biển. Song, cần phải thấy rằng, trong số các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu thủy sản ở Cà Mau, khu vực kinh tế ngoài quốc doanh phát triển nhanh hơn khu vực kinh tế quốc doanh, vì quyết đoán được những cơ hội kinh doanh nhanh hơn, biện pháp quản lý tiết kiệm được chi phí, tâm huyết hơn, có trách nhiệm hơn đối với đồng vốn của mình bỏ ra.

- Một điểm cần chú ý không đâu bằng Cà Mau có nguồn tôm nguyên liệu dồi dào quanh năm, với diện tích nuôi tôm gần 250.000 ha, chủ yếu nuôi bằng phương pháp quảng canh cải tiến chất lượng tôm nuôi ít bị nhiễm kháng sinh, chất lượng tôm ngon hơn nuôi công nghiệp, con tôm nuôi lớn hơn đặt biệt nguồn nguyên liệu có quanh năm đảm bảo nhà máy chế biến được quanh năm mà các tỉnh khác không có nên hiệu quả thường cao hơn những nơi khác.

2.2.3.2. Tình hình tài chính của các doanh nghiệp chế biến kinh doanh xuất nhập khẩu thủy sản đến 31.12.2005: (xem bảng 2.7).

Bảng 2.7: Tình hình tài chính các Doanh nghiệp XNK thủy sản đến ngày 31.12.2005

Đơn vị tính: tỷ đồng

S T T	TÊN DOANH NGHIỆP	TỔNG TÀI SẢN					TỔNG NGUỒN		
		Tổng tài sản	Tồn kho	Phải thu	TSLĐ khác	TSCĐ và ĐTDH	Tổng nguồn vốn	Nợ Phải trả	Nguồn vốn CSH
1	Công ty CBTS Minh Phú	572.4	54.11	454.7	3.33	51.39	572.4	7.25	250.3
2	Công ty CBTS Minh Quý	723.27	63.13	622		36.12	723.27	425.06	298.21
3	Công ty CBTS và XNK Cà Mau	368.71	112.85	128.28	1.02	88.71	368.7	19.09	71.96
4	Công ty CP CB & XNK CADOVIMEX	409.7	214.97	122.98	1.81	60.15	409.7	27.89	27.59
5	Công ty TNHH Quốc Việt	158.13	65.5	32.7	1.8	46.23	158.13	120.11	38.02
6	Công ty XNK TS Minh Hải (Seaprimexco)	218.65	113.85	51.2	0.16	49.05	218.65	18.44	25.38
7	Công ty XNK TS Minh Hải(JOSTOCO)	162	87.7	44.2	0.81	31.39	162	10.1	18

8	Công ty TNHH Phú Cường	156.1	36.6	35.81	0.32	29.26	156.1	6.33	45.78
9	Công ty CP CBTS Năm Căn	95.05	25.26	26	0.94	40.44	95.05	4.5	33.49
10	Cty XNK Nông Sản TP Cà Mau	82.27	33.26	14.03	0.98	33.32	82.27	64.57	17.7
11	XNCB Ngọc Sinh	216.72	66.2	121.63	0.15	18.55	216.72	193.64	23.08
12	Công ty TNHH Thanh Đoàn	79.01	17.83	23.15	6.02	28.83	79.01	6.87	12.61
13	Công ty CPTP TS XK Cà Mau (FFC)	76.34	27.87	16.14	0.24	28.98	76.34	0.14	17.17
14	Công ty CP CBTS Tắc Vân	28.9	6.6	8.8	2.3	9.6	28.9	21.7	7.2
15	Công ty TNHH Nhật Đức	4.64	0.37	2.23		0.47	4.64	2.57	2.06
16	Công ty CP CBTS Sông Đốc	49.39	20.34	8.93	0.42	19.18	49.39	37.59	11.8
17	Công ty DV Khai thác Thủy sản	89.6	8.57	36.19	2.33	38.09	89.6	116.53	-26.39
	Tổng cộng	3490.88	955.01	1748.97	22.63	609.76	3490.87	1082.38	873.96

Nguồn báo cáo: Chi cục thống kê Cà Mau.

Qua số liệu tổng hợp về tình hình tài chính của các doanh nghiệp chúng ta nhận thấy:

- Nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp tương đối lớn và đồng đều, bình quân khoảng 51,40 tỷ đồng, cao nhất 298,21 tỷ đồng (Công ty TNHH Minh Quý), bình quân chiếm 25%/ tổng nguồn. Nói chung các doanh nghiệp đều có nguồn vốn chủ sở hữu đáp ứng điều kiện tín dụng và an toàn cho hoạt động tín dụng. (chỉ duy nhất có Công ty khai thác và dịch vụ thủy sản Cà Mau có vốn chủ sở hữu âm).
- Nợ phải trả, chủ yếu là vốn vay ngắn hạn ngân hàng các doanh nghiệp trung bình từ 2,2 đến 3 lần vốn chủ sở hữu.
- Các doanh nghiệp đều có nợ phải thu tương đối lớn, cá biệt có doanh nghiệp lên đến 622 tỷ đồng do xuất hàng sang chi nhánh nước ngoài nhưng chưa tiêu thụ chờ giá lên. Dù bất kỳ hình thức nào công nợ phải thu lớn cũng là mối quan ngại của ngân hàng. Gần đây do cạnh tranh ngày càng tăng cộng với lòng tin giữa các khách hàng truyền thống nên doanh nghiệp chuyển sang áp dụng hình thức thanh toán nhờ thu D/P hoặc TTR, thay vì hình thức L/C at sight được ngân hàng cho là an toàn

nhất. Với các hình thức thanh toán D/P hoặc TTR doanh nghiệp đã dần thoát khỏi sự kiểm soát của ngân hàng phục vụ bên bán.

- Tình hình tồn kho của các doanh nghiệp không cao lắm, cá biệt có một vài doanh nghiệp tồn kho cao, thường có 3 nguyên nhân: giá tồn kho thực tế cao so với giá bán hiện hành nếu bán sẽ lỗ hoặc là không có khách hàng, có trường hợp chờ làm giá lên cao với khách hàng nước ngoài rồi mới bán, nguyên nhân thứ ba thông thường doanh nghiệp dự trữ hàng trong vụ tôm chờ bán vào các dịp lễ hội của nước ngoài giá sẽ cao hơn (dự trữ từ tháng 8 đến tháng 11 hàng năm). Song tồn kho vẫn là một trong những yếu tố đáng quan ngại của ngân hàng.
- Tài sản cố định của các doanh nghiệp không lớn lắm, thông thường các doanh nghiệp chỉ đầu tư TSCĐ đủ phục vụ cho yêu cầu sản xuất, mà một nhà máy chế biến hiện tại chỉ khoản từ 30 đến 40 tỷ đồng VNĐ.

Nhìn chung các doanh nghiệp đều có tình hình tài chính tương đối lành mạnh, nhất là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

2.2.3.3. Những mối nguy cơ có thể dẫn đến rủi ro của các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản ảnh hưởng đến vốn vay ngân hàng:

Việc phân tích các mối nguy cơ tiềm ẩn rủi ro là để chúng ta lường hết được những khó khăn trong thực tiễn từ đó đưa ra được các biện pháp chống đỡ hữu hiệu, giảm thiểu rủi ro, an toàn vốn cho cả doanh nghiệp và ngân hàng.

Những năm gần đây các doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu, phát triển mạnh mẽ, nên ngày càng có nhiều nhà máy chế biến ra đời, trong điều kiện nuôi trồng thủy sản phát triển mạnh mẽ, nhưng bộc lộ những yếu kém. Tình trạng nuôi tôm tự phát, thiếu quy hoạch, cơ sở hạ tầng chưa đủ sức đáp ứng, trong đó giải pháp về thủy lợi chưa hoàn chỉnh. Nhiều vùng nuôi trồng thủy sản còn tiềm ẩn rủi ro rất lớn, nên sản lượng tôm nuôi không ổn định, có hiện tượng tranh mua vào những thời vụ các tỉnh vùng trên hết nguyên liệu dễ dẫn việc thiếu nguyên liệu chế biến, cụ thể trong năm 2006, có nhiều nhà máy chỉ hoạt động cầm chừng. mặt khác do tranh mua việc kiểm tra vấn đề an toàn vệ sinh sinh thú y thủy sản chưa làm tốt, làm ảnh hưởng đến hoạt động chế biến thủy sản.

- Quản lý sản xuất yếu kém, tiêu cực (kỹ thuật thu mua và chế biến, tỷ lệ hao hụt

cao, vệ sinh thực phẩm thiếu bảo đảm, bị trả hàng ...)

- Giá cả đầu vào đầu ra, thường thì doanh nghiệp lấy giá đầu ra để tính giá mua đầu vào, nên khó lỗ. Song thường rơi vào những trường hợp chưa có đơn hàng đầu ra mà đầu vào phải sản xuất liên tục (giải quyết việc làm cho công nhân, đã ký hợp đồng đại lý cung cấp không thể từ chối mua nguyên liệu vì người khai thác nuôi trồng thu hoạch theo “con nước” thiên nhiên, không thể dừng mua vì họ không có điều kiện bảo quản nguyên liệu), khi có đầu ra phải tái chế, thay bao bì, lãi vay, phí lưu kho nếu tăng cao và kéo dài thời gian có thể dẫn đến lỗ. Ngoài ra còn có yếu tố do giá thế giới bị tuột trong khi hàng tồn kho giá cao, bán cũng lỗ mà để tồn kho cũng lỗ.

- Rủi ro tỷ giá, khi tỷ giá VNĐ so với ngoại tệ (phổ biến là USD) giảm nghĩa là tiền trong nước tăng giá so với USD sẽ gây bất lợi cho nhà xuất khẩu, vì lúc đó số tiền USD thu về bán ra VNĐ tái sản xuất sẽ ít hơn số tiền bỏ ra ban đầu.

- Cạnh tranh trong nước và quốc tế: Các doanh nghiệp trong nước thường đẩy giá mua lên để tranh mua nguyên liệu, tăng lương để thu hút lao động có tay nghề ... thường diễn ra khá gay gắt. Trên thương trường quốc tế tôm Việt nam thường bị tôm Thái Lan, Trung Quốc cạnh tranh chào giá thấp hơn, tuy nhiên qua vụ kiện vừa rồi của Mỹ thấy rằng Việt Nam vẫn độc quyền tôm sú cỡ lớn (size 21 – 30 trở lên). Trung Quốc mạnh về tôm thẻ chân trắng và Thái Lan mạnh về tôm biển.

- Các rào cản kỹ thuật: Dư lượng kháng sinh, vệ sinh an toàn thực phẩm ... thường bị các nước Châu Âu, Nhật Bản kiểm tra nghiêm ngặt và trả hàng làm tăng chi phí rất lớn.

- Quản lý tài chính lỏng lẻo, yếu kém, thất thoát. v.v...
- Chính sách thương mại của nước nhập khẩu: Các vụ kiện chống bán phá giá của Mỹ, kiểm tra chặt chẽ vi sinh và dư thừa chất kháng sinh của Nhật Bản thời gian gần đây là minh chứng.

Trong số những nguy cơ trên, nổi lên sự kiện đáng chú ý nhất là Vụ kiện chống bán phá giá của Liên minh tôm Miền Nam nước Mỹ (sau đây gọi tắt là vụ kiện tôm của Mỹ). Năm 2004 vụ kiện đã làm các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản gặp nhiều khó khăn.

Đến nay vụ kiện đã kết thúc, ngày 27.01.2005 DOC ra tuyên bố áp dụng mức thuế chống phá giá như sau: (xem bảng 2.8)

Bảng 2.8: Mức thuế chống bán phá giá vào thị trường Mỹ của 06 nước bị kiện

TT	NUỐC BỊ KIẾN	MỨC THUẾ
1	BRAZIL	9,69 – 67,8%
2	TRUNG QUỐC	27,89 – 112,81%
3	ECUADOR	2,35 – 4,48%
4	ẤN ĐỘ	9,45 – 10,17%
5	THÁI LAN	5,95%
6	VIỆT NAM	4,13 – 25,76%

Nguồn: VASEP

Đối với Việt Nam có 3 bị đơn bắt buộc được áp thuế khá thấp, còn 1 bị đơn là Công ty Kim Anh bị áp thuế cao nhất do cung cấp hồ sơ không đạt yêu cầu.

Còn 31 bị đơn tự nguyện còn lại được áp mức thuế riêng biệt 4,38%, riêng 03 bị đơn tự nguyện: Hải Thuận, Nha Trang Fisheries, và Trúc An bị áp mức thuế chung 25,76%.

Với kết quả này, các công ty có tổng lượng tôm xuất khẩu chiếm 90% tổng kim ngạch xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ đã được hưởng mức thuế suất dưới 5%. Về cơ bản mức thuế này ảnh hưởng không đáng kể đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam, vì mức thuế áp cho các doanh nghiệp Việt Nam đang thấp hơn các nước cùng là bị đơn của vụ kiện này như Thái Lan, Trung Quốc, do vậy chỉ tăng một ít giá bán và giảm một ít giá mua thì không ảnh hưởng gì đến doanh nghiệp xuất khẩu. Người có thể bị thiệt là người tiêu dùng Mỹ và người nuôi tôm trong nước.

Theo Luật Mỹ, các doanh nghiệp bị kiện chống bán phá giá có thể xin xem xét lại (review). VASEP đang tiếp tục kiên trì đấu tranh để ITC hủy bỏ vụ kiện phí lý này.

2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI BIDV CÀ MAU TỪ THÁNG 12 NĂM 2004 ĐẾN 2005

2.3.1. Tình hình hoạt động kinh doanh đối ngoại của BIDV Cà Mau:

Chi nhánh Cà Mau chỉ thực sự cho vay xuất khẩu thủy sản kể từ cuối năm 2004, đến cuối năm 2005 thị phần chiếm 4%.

Hiện nay Chi nhánh chỉ cho vay có 01 DN hoạt động XK: Cty Cổ Phần Chế Biến và Xuất Nhập Khẩu TS Cái Đồi Vàm (CADOIVIMXE)

- Bảng 2.9: Tổng hợp tình hình cho vay và kinh doanh đối ngoại của BIDV Cà Mau:

Đơn vị: USD, tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005
Doanh số cho vay	15 tỷ đồng	213 tỷ đồng USD: 4.330.614
Doanh số thu nợ		137 USD: 3.235.514
Dư nợ	15 tỷ đồng	76 tỷ đồng USD: 1.095.100
Thu dịch vụ		USD 1.258
Doanh số mua NTệ		USD: 3.559.997

Nguồn: Báo cáo tổng kết của BIDV Cà Mau

- Đến 31/12/2005 dư nợ cho vay xuất khẩu: 94 tỷ đồng, chiếm 4,38% thị phần.

Hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại BIDV Cà Mau có từ tháng 12 năm 2004 trở lại đây. Mới thực hiện tín dụng tài trợ xuất khẩu, chưa thực hiện tài trợ nhập khẩu vì các khách hàng ở Cà Mau chủ yếu hoạt động xuất khẩu, thỉnh thoảng doanh nghiệp có nhu cầu nhập máy móc thiết bị bổ sung cho các dây chuyền sản xuất của mình. Nên doanh số không có.

Qua số liệu trên chưa có thể đánh giá những thành tựu và hạn chế trong hoạt động kinh doanh của BIDV Cà Mau, nhưng có thể rút ra một nhận xét như sau: Chất lượng tín dụng của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản tại thường điểm là tương đối tốt, chưa xảy ra rủi ro. Tuy mới cho vay đã có doanh số hoạt động tăng trưởng cao.

2.3.2. Quy trình cho vay xuất nhập khẩu:

2.3.2.1 Quy trình cho vay xuất khẩu:

- Đầu năm khách hàng lập phương án kinh doanh cho cả năm (đối với cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng), hoặc mỗi lần vay khách hàng lập phương án kinh doanh cho từng thương vụ (đối với cho vay theo phương thức từng lần) gửi BIDV đề nghị vay vốn ngắn hạn. Ngoài ra khách hàng gửi kèm hồ sơ vay vốn gồm: Hồ sơ pháp lý (đối với khách hàng mới vay lần đầu), giấy đề nghị vay vốn, báo cáo tài chính 02 năm gần nhất (đối với khách hàng mới) hoặc báo cáo tài chính quý / tháng gần nhất, các hợp đồng đầu vào đầu ra, L/C của khách hàng nước ngoài đã mở.

- Cán bộ tín dụng căn cứ vào hồ sơ, số liệu lịch sử, các thông tin có liên quan thu thập được (thị trường giá cả, năng lực sản xuất kinh doanh, năng lực lợi thế cạnh tranh, uy tín trên thương trường, tài sản bảo đảm tiền vay ...) và cơ chế tín dụng hiện hành của NHNN và để xếp loại doanh nghiệp và lập Tờ trình thẩm định cho vay ngắn hạn trình Trưởng Tín dụng.
- Trưởng Tín dụng căn cứ vào cơ chế tín dụng, tái thẩm định tính khả thi của phương án và đáp ứng các điều kiện tín dụng hiện hành, ký vào tờ trình đề nghị cho vay hoặc không cho vay, trình Giám đốc (hoặc Phó Giám đốc được uỷ quyền).
- Giám đốc căn cứ vào đề nghị của Cán bộ tín dụng, Trưởng Phòng Tín dụng, cơ chế tín dụng hiện hành, khả năng an toàn vốn, và trong phạm vi được uỷ quyền của Tổng Giám đốc quyết định cho vay hoặc từ chối.(nếu mức cho vay vượt quyền phán quyết của giám đốc chi nhánh, thì đưa ra hội đồng tín dụng xem xét, nếu thống nhất cho vay thì lập tờ trình NHĐTPTVN, khi NHĐTPTVN thống nhất sẽ có thông báo bằng văn bản thống nhất hoặc từ chối cho vay)
- Trong trường hợp từ chối cho vay, phải trả lời bằng văn bản cho khách hàng nêu rõ lý do từ chối.
- Trong trường hợp được Giám đốc đồng ý cho vay, cán bộ tín dụng lập hợp đồng tín dụng, hoàn chỉnh các hợp đồng, phụ lục hợp đồng bảo đảm tiền vay, giấy nhận nợ và thu thập các chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn, phương thức giải ngân (tiền mặt / chuyển khoản) để trình ký hồ sơ giải ngân cho khách hàng.
- Sau khi trình ký hồ sơ, cán bộ tín dụng nhập hồ sơ vào chương trình quản lý tín dụng trên máy vi tính, Trưởng phòng tín dụng kiểm tra hồ sơ giấy và hồ sơ máy phù hợp, chấp nhận kiểm soát trên máy, sau đó chuyển bộ phận kế toán hạch toán giải ngân.
- Sau khi cho vay cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra sử dụng vốn vay, đối chiếu với mục đích xin vay trong hồ sơ cả giá trị món vay so thực tế sử dụng vốn của khách hàng, việc kiểm tra được lập thành biên bản và lưu hồ sơ tín dụng. Trường hợp phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, tùy theo mức độ mà có thái độ xử lý hoặc đề nghị thu hồi nợ trước hạn.
- Thu hồi nợ: Thông thường đối với cho vay xuất khẩu sau khi khách hàng thu

mua, chế biến và xuất khẩu, tùy theo phương thức thanh toán mà tiền thu về sẽ khác nhau cả thời gian và cách thức. Trường hợp khách hàng thanh toán theo phương thức L/C at sight, sau khi xuất hàng, khách hàng xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo sẽ được chiết khấu đến 95% giá trị bộ chứng từ, sau khi chiết khấu, khách hàng bán ngoại tệ để trả nợ vốn vay ngắn hạn VNĐ, hoặc dùng nguyên tệ (thường là USD hoặc EUR) để trả nợ vay ngắn hạn, tùy theo vay bằng ngoại tệ hay vay bằng VNĐ.

2.3.2.2. Quy trình cho vay nhập khẩu:

- Thủ tục, trình tự thẩm định và phê duyệt như quy trình cho vay xuất khẩu, lưu ý thêm về mặt hàng nhập khẩu phải nằm trong danh mục hàng hoá nhập khẩu nhà nước cho phép từng thời kỳ, và khả năng tiêu thụ lô hàng nhập khẩu. Tuy nhiên như đã nói phần I, BIDV Cà Mau không có phát sinh cho vay nhập khẩu hàng hoá để tiêu thụ, vì khách hàng không có nhu cầu, chỉ cho vay khi khách hàng có nhu cầu nhập nguyên liệu hải sản để tái chế xuất sang nước thứ ba, vì vậy sau quá trình cho vay nhập khẩu nguyên liệu đó khách hàng lại trở thành nhà xuất khẩu.
- Một điểm nữa là, cho vay nhập khẩu, khách hàng phải xuất trình thêm hợp đồng nhập khẩu và đơn xin mở thư tín dụng (L/C at sight), sau khi được Giám đốc duyệt tờ trình, CBTD chuyển tổ thanh toán quốc tế làm thủ tục mở L/C nhập khẩu cho khách hàng. Đến khi nhận được bộ chứng từ thanh toán từ phía ngân hàng phục vụ bên bán, ngân hàng thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, tại thời điểm này Phòng tín dụng cũng phải làm thủ tục cho khách hàng nhận nợ vay, theo dõi quá trình nhập hàng, chế biến xuất khẩu và thu tiền về.

2.3.2.3. Phương thức cho vay: Có hai phương thức:

- Phương thức hạn mức tín dụng: *Nghĩa là ngân hàng và khách hàng thoả thuận mức dư nợ cao nhất được duy trì trong một thời gian nhất định thông qua hợp đồng tín dụng.* Đa số cho vay tài trợ xuất khẩu thường được áp dụng cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng, vì nhu cầu phát sinh thường xuyên liên tục, và tiến độ thu tiền về cũng thương xuyên liên tục, vì vậy hầu như nhu cầu thu mua đều sử dụng vốn vay, tiền bán hàng thu được đều nộp vào tài khoản để trả nợ, hay nói cách khác quá trình vay và trả nợ tách rời tương đối. Phương thức hạn mức tín dụng có ưu điểm là chỉ ký một hợp đồng tín dụng đầu kỳ / đầu năm, mỗi lần vay chỉ lập giấy nhận nợ và chứng từ chứng minh sử dụng vốn vay hoặc bảng kê mua hàng. Thủ tục

đơn giản nhanh chóng, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên phương thức này hạn chế khả năng kiểm tra, kiểm soát vốn vay của ngân hàng. Ngân hàng chỉ có thể kiểm tra vật tư hàng hoá bảo đảm nợ vay trên cân đối tổng thể tại một thời điểm nhất định (dựa trên báo cáo tồn kho, công nợ) chứ không thể kiểm tra từng luồng tiền đi tiền đến là của món vay nào. Vì quá trình sử dụng vốn của khách hàng là liên tục trên tất cả các khâu: thu mua, chế biến, thành phẩm, hàng đi trên đường và hàng đã xuất khẩu chờ thanh toán.

- Phương thức từng lần: Nghĩa là mỗi lần vay khách hàng phải lập hợp đồng tín dụng và toàn bộ hồ sơ vay vốn. Trong cho vay tài trợ xuất khẩu BIDV Cà Mau áp dụng song trùng hai phương thức cho vay. Phương thức cho vay từng lần được áp dụng cho phần nhu cầu vốn thiếu tài sản bảo đảm, cho vay không có tài sản bảo đảm hoặc áp dụng biện pháp bổ sung cầm cố kho hàng hoá là tôm đông lạnh thành phẩm. Ưu điểm của phương thức này là ngân hàng có thể kiểm tra được vốn vay theo từng thương vụ, nhưng thủ tục rườm rà, mất thời gian.

2.3.2.4. Lãi suất cho vay:

+ Lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng trên địa bàn:

➤ VND: từ 0,84% => 0,85%/tháng (cho vay tín chấp)

➤ USD: từ 4,8% => 5,3%/Năm (Chiết khấu, thông thường)

Chênh lệch lãi suất đầu ra – vào của BIDV Cà Mau hiện nay: là 0,2%/tháng, lãi suất đầu vào bình quân là 0,68%/tháng, chi phí quản lý của Chi nhánh 0,12%/tháng, lãi suất cho vay ngắn hạn thông thường tại Chi nhánh 0,96 => 1%/tháng. Riêng đối với CADOIVIMEX cho vay ngắn hạn VND là 0,9%/tháng. (doanh nghiệp yêu cầu 0,85% năm 2006, bằng ngân hàng khác trên địa bàn).

2.3.2.5. Bảo đảm tiền vay và những vấn đề bất cập:

- Tính đến 31.12.2005 tổng dư nợ khối xuất khẩu là 94 tỷ đồng, chiếm 32,86% tổng dư nợ toàn chi nhánh. Trong đó:

+ Cho vay có bảo đảm bằng tài sản (TC,CC,BL): 34,4 tỷ đồng, chiếm 36%.

+ Cho vay không có tài sản bảo đảm: 59,6 tỷ đồng, chiếm 64%.

- Nếu xét tổng thể, các doanh nghiệp có tổng tài sản cố định chỉ có 610 tỷ đồng, nếu đem thế chấp, cầm cố 100%, nếu áp dụng tỷ lệ đảm bảo cao nhất là 80%, chỉ đảm bảo được 488 / 2.144 tỷ đồng nợ có đảm bảo chỉ đạt 22,80%.

- Phần lớn doanh nghiệp XKTS đang quan hệ với các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn, tài sản đảm cầm cố thế chấp hết các ngân hàng khác và một thực tế đặt ra là không thể có doanh nghiệp nào dùng vốn tự có để đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị và mua sắm tài sản cố định, đất đai ... để thế chấp ngân hàng vay vốn kinh doanh có bảo đảm 100% bằng tài sản mà họ chỉ đầu tư hoàn chỉnh nhà xưởng máy móc thiết bị đủ để sản xuất, còn lại đưa vào vốn lưu động. Nhưng đối với ngành chế biến thủy sản xuất khẩu nhu cầu vốn lưu động rất lớn, cho cả khâu thu mua nguyên liệu chế biến và khâu thanh toán, nếu chỉ dựa vào tài sản bảo đảm để cho vay thì không cho vay được bao nhiêu, và có thể mất khách hàng trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại như hiện nay. Nhưng cho vay với số dư nợ hàng trăm tỷ đồng mà không có tài sản bảo đảm là một điều đáng lo ngại. Đây là một áp lực rất lớn đối với công tác tín dụng hiện nay của chi nhánh Cà Mau.

- Trong tương lai, từ đây đến năm 2010, theo kế hoạch Chính phủ đã giao cho tỉnh Cà Mau phải đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD trong đó thủy sản là 1 triệu USD. Để bảo đảm yêu cầu này Cà Mau cần có thêm khoảng 10 – 15 nhà máy chế biến tôm, 05 nhà máy chế biến thức ăn , nhu cầu vốn cố định và vốn lưu động sẽ tăng từ 2 đến 3 lần hiện nay, mà tài sản cố định thì có hạn, nên việc cho vay không có tài sản bảo đảm sẽ tăng lên, áp lực này ngày càng lớn sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động ngân hàng nếu không có giải pháp sớm.

- Thực tế vừa qua và hiện nay Chi nhánh vẫn chưa áp dụng biện pháp cầm quản kho hàng (trong đó có phần tài sản hình thành từ vốn vay) như là một biện pháp bảo đảm tiền vay bổ sung. Về mặt cơ chế bảo đảm tiền vay, Thông tư 07 của NHNN cho phép tổ chức tín dụng nhận cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay là động sản, nhưng thực tế vẫn còn nhiều khó khăn và bất cập: Đó là:

+ Nếu muốn cầm cố tài sản cho an toàn thì ngân hàng phải giữ hàng hoá (giữ chìa khoá kho) hoặc bên vay / hoặc bên thứ ba giữ, nhưng ngân hàng phải có quyền định đoạt tài sản đó. Nghĩa là việc tăng thêm, giảm đi, thay thế, bán ... tất cả mọi tác

động liên quan đến tài sản phải được sự đồng ý bằng văn bản của ngân hàng. Nhưng đặc điểm của ngành chế biến thủy sản là mặt hàng đa dạng, nhiều cỡ, loại khác nhau, và hàng luôn được nhập, xuất kho liên tục theo tiến độ sản xuất và tiêu thụ. Vì vậy nếu ngân hàng giữ 1 chìa khoá kho thì chỉ có cách là cử người trực kho cùng doanh nghiệp. Trong điều kiện bảo quản hàng hoá phải ở môi trường kho chuyên dùng nhiệt độ - 20° đến - 25° C. Đây là một việc khó thực hiện trong thực tế.

+ Nhưng nếu để cho doanh nghiệp hoàn toàn tự do định đoạt tài sản cầm cố kho hàng như hiện nay mà ngân hàng không cập nhật quản lý được hàng ngày thì mức độ rủi ro lớn, thậm chí vi phạm cơ chế.

+ Ngoài ra còn phải kể đến yếu tố giá cả sụt giảm, làm cho giá cả hàng tồn kho giảm, thì càng khó khăn hơn cho ngân hàng, nếu bán hàng, doanh nghiệp sẽ bị lỗ nặng (mặc dù dự báo chỉ sau 1 hay 2 tháng giá sẽ tăng cao) lúc đó sẽ đưa ngân hàng vào thế tiến thoái lưỡng nan. Còn phải kể đến hàng hoá ứ đọng, kém chất lượng ... rất nhiều điều khó khăn sẽ xảy ra ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng.

- Cho vay không có bảo đảm thì càng rủi ro lớn hơn, mặc dù cơ chế cho phép, nhưng đó là một gánh nặng trách nhiệm của những người trực tiếp cho vay.

- Thủ tục công chứng, chứng thực, đăng ký giao dịch bảo đảm chưa hoàn chỉnh. Những tài sản như nhà xưởng, máy móc thiết bị tự làm không có chứng thư sở hữu cơ quan công chứng không công chứng.

- Các phụ lục hợp đồng cũng không được công chứng, việc này chưa thực hiện đầy đủ quy định của BIDV nếu hợp đồng công chứng thì phụ lục hợp đồng cũng phải được công chứng.

2.3.3. Những thuận lợi và khó khăn trong cho vay tài trợ xuất khẩu tại BIDV Cà Mau:

2.3.3.1. Thuận lợi:

- Do mới cho vay BIDV Cà Mau lựa chọn các doanh nghiệp đều đáp ứng đủ điều kiện cấp tín dụng, đều là khách hàng xếp loại A* và A thì mới cho vay, nên vấn đề đảm bảo đảm tiền vay được thuận lợi.
- Là những khách hàng lớn, có điều kiện tăng trưởng tín dụng lành mạnh, hiệu quả.
- Đa dạng hoá được các nghiệp vụ ngân hàng, tăng thu dịch vụ thanh toán trong

nước và quốc tế do hoạt động của chính các khách hàng này mang lại.

- Địa bàn sản xuất kinh doanh gần với trụ sở Chi nhánh, nắm bắt thông tin kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi, trong quản lý tín dụng.
- Ít tốn kém chi phí đi lại, kiểm tra.

2.3.3.2. Khó khăn vướng mắc:

- Do mới triển khai cho vay từ cuối năm 2004, nên hầu hết khách hàng đang quan hệ tại các tổ chức khác, do đó để thu hút khách hàng, Chi nhánh cần phải có cơ chế thoáng hơn, ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ thanh toán và đặt biệt chấp nhận bước đầu cho vay tín chấp, thậm chí cho vay tín chấp 100%, ngoại tệ lúc đầu doanh nghiệp chưa chuyển tiền thanh toán ngay được cho chi nhánh được.
- Quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh lớn, sản phẩm đa dạng chủng loại đòi hỏi phải cập nhật thông tin thường xuyên mới quản lý tốt được, nhưng trong điều kiện hiện nay cán bộ tín dụng chưa giám sát hết mọi hoạt động của doanh nghiệp mà chỉ dựa vào báo cáo của doanh nghiệp và kiểm tra chọn mẫu. Vì thế có thể dẫn đến thông tin sai lệch, bị thất thoát vốn mà không hay.
- Thông tin của khách hàng cung cấp chưa chuẩn, nhiều phương án sản xuất kinh doanh chưa có đầu ra, chỉ tập trung thu mua và sản xuất, việc tiêu thụ tính sau. Điều này cũng gây khó khăn trong thẩm định và cho vay, có yếu tố chạy theo thời vụ.
- Tình hình tài chính chưa minh bạch, hạch toán dấu lỗ, dấu lãi, nợ phải thu khó đòi, hàng hoá bị ứ đọng ... hệ thống kiểm toán chưa hữu hiệu gần như chỉ lập lại báo cáo quyết toán của đơn vị, từ đó ngân hàng đánh giá không đúng hoặc sẽ đánh giá sai lệch thực chất về tình tài chính của đơn vị.
- Hầu hết các doanh nghiệp đều phải thuê kho tại thành phố Hồ Chí Minh để gửi hàng, đây là khó khăn lớn nhất cho ngân hàng trong việc quản lý hàng tồn kho, nhất là chưa thể áp dụng hình thức cầm cố, thế chấp hàng tồn kho.
- Cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng đã vô tình hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng, cán bộ tín dụng không thường xuyên trực tiếp kiểm tra sổ sách, chứng từ kế toán của doanh nghiệp, nhượng bộ quá nhiều có thể dẫn đến bị lợi dụng, lừa đảo và tiềm ẩn rủi

ro. Các ngân hàng giảm lãi suất cho vay quá thấp, thấp hơn cả TP Hồ Chí Minh, nên làm giảm hiệu quả kinh doanh của các NHTM.

- Do nhu cầu vốn của các doanh nghiệp rất lớn, thậm chí có doanh nghiệp nhu cầu vốn lên đến 300 – 400 tỷ đồng, 1 ngân hàng thường không đủ vốn tài trợ đầy đủ nhu cầu vốn cho 1 doanh nghiệp, đồng thời nhằm phân tán rủi ro. Nên doanh nghiệp buộc phải vay vốn nhiều ngân hàng, đặt biệt các doanh nghiệp lại có xu hướng vay vốn tại nhiều ngân hàng để tận dụng được nhiều tiện ích vốn là thế mạnh của các tổ chức tín dụng, nhất là vấn đề hạn mức tín dụng.

- Cơ chế tín dụng và bảo đảm tiền vay mở ra thoáng, nhưng giao trách nhiệm nặng nề cho người trực tiếp cho vay. Chỉ đạo của BIDV còn dè dặt đôi lúc, đôi lúc siết chặt các điều kiện tín dụng, làm cho chi nhánh cạnh tranh với các ngân hàng khác thì gặp khó khăn, nếu linh hoạt dễ bị vi phạm quy chế.

2.3.4. Đánh giá những mặt đạt được và những tồn tại trong cho vay tài trợ xuất nhập khẩu của BIDV Cà Mau thời gian qua:

2.3.4.1. Những mặt đạt được:

- Chất lượng tín dụng tốt, dư nợ tăng nhanh năm 2004 là 15 tỷ đến năm 2005 dư nợ là 94 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng trên 32% trong tổng doanh số và dư nợ của toàn chi nhánh

- Mọi giao dịch đều hướng tới quyền lợi chính đáng của khách hàng, lấy tiêu chí khách hàng làm trọng tâm, giải quyết hồ sơ nhanh gọn, không ách tắc, không gây phiền hà những nhiều là một trong những ưu điểm nổi bật.

- Thực hiện chính sách khách hàng nhất quán. Khách hàng được chăm sóc tận tình chu đáo, từ nhân viên ngân hàng đến ban lãnh đạo, từ đó có tác dụng thu hút khách hàng rất lớn.

- Đặc biệt thành công của BIDVCà Mau trong việc tư vấn khách hàng nghiệp vụ xuất khẩu trực tiếp. Hoạt động ngoại thương ngày càng phát triển, đa dạng và phức tạp, tình trạng gian lận thương mại ngày càng gia tăng đòi hỏi ngân hàng phải có khả năng tư vấn kịp thời cho khách hàng ngay từ khâu đầu trong một thương vụ xuất nhập khẩu nhằm hạn chế rủi ro và tạo độ tin cậy cao vào ngân hàng. Công tác tư vấn khách hàng bao gồm nhiều mặt công tác từ hoạt động tín dụng, sử dụng vốn có hiệu quả đến

phương thức thanh toán phù hợp đối với các khách hàng có uy tín, tình hình tài chính lành mạnh hoặc các khách hàng mới, thị trường mới, ngân hàng phát hành ...

Công tác tư vấn khách hàng tại chi nhánh không nặng về hình thức mà được kết hợp thông qua mối quan hệ giữa khách hàng với các thành viên trong Ban Giám đốc, lãnh đạo các phòng ban, đặc biệt là phòng Tín dụng và tổ thanh toán quốc tế. Các lĩnh vực khách hàng cần tư vấn rất đa dạng, vì vậy cần phải có sự kết hợp chặt chẽ giữa các phòng ban tại chi nhánh để yêu cầu của khách hàng được đáp ứng một cách nhanh nhất.

- Trong những lúc doanh nghiệp gặp khó khăn, lúng túng do tình hình kinh tế thế giới và trong nước biến động, đặc biệt là những giai đoạn tỷ giá hối đoái biến động mạnh, lãi suất ngoại tệ liên tục sụt giảm, hoặc như hiện tại khách hàng phải tham gia vào vụ kiện phá giá tôm... chi nhánh luôn kịp thời thực hiện tốt vai trò tư vấn của ngân hàng, cùng khách hàng tìm ra các giải pháp thích hợp trong khuôn khổ pháp luật cho phép để có những đối sách thích hợp từ đó khách hàng cảm thấy an tâm hơn và tin tưởng hơn vào ngân hàng.

- Hiệu quả kinh doanh mang lại từ nhóm khách hàng này khá lớn, vì quy mô lớn, thu được toàn bộ lãi cho vay và phí dịch vụ phát sinh từ nghiệp vụ thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ, mỗi một khách hàng có số dư lớn, nên chi phí cán bộ quản lý ít hơn trong cho vay nhỏ lẻ, trong khi nhóm khách hàng kinh doanh nội địa chỉ thu được lãi cho vay.

- Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tăng trưởng đã kéo theo sự tăng trưởng của nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại: thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ, không chỉ làm tăng doanh thu dịch vụ mà còn làm phong phú đa dạng nghiệp vụ của một chi nhánh NHTM, từng bước tăng cường khả năng cạnh tranh, uy tín và vị thế của BIDV trên địa bàn.

2.3.4.2. Những tồn tại:

- Mặc dầu chi nhánh đóng trên địa bàn là vùng trung tâm sản xuất kinh doanh chế biến hải sản, trong nhiều năm qua không quan tâm đến lĩnh vực này, mới bước đầu được BIDV mới chính thức triển khai từ tháng 10 năm 2005, nên kết quả cho vay còn hạn chế, thị phần không đáng kể, do nhiều nguyên nhân sau:

+ Sản xuất , xuất khẩu thuỷ sản là tiềm năng và thế mạnh của kinh tế tỉnh song nó tiềm ẩn một số yếu tố rủi ro nhất định trong quá trình sản xuất kinh doanh, đặc biệt là khâu nuôi trồng. Đối với khâu chế biến xuất khẩu đòi hỏi qui trình nghiêm ngặt, sản phẩm phải đáp ứng các tiêu chuẩn chặt chẽ nhất là lượng kháng sinh, tạp chất, do đó cần phải có thời gian để lựa chọn các khách hàng tiếp cận và đầu tư tín dụng có hiệu quả.

+ Thị phần tín dụng đối với hoạt động cho vay xuất khẩu thuỷ sản quá nhỏ bé chỉ chiếm 4%, các doanh nghiệp lớn kinh doanh trong lĩnh vực này điều là khách hàng truyền thống của NHNT, NHCT và NHNN nên việc cạnh tranh hết sức khó khăn.

+ Về Công tác cán bộ:

. Đối với hoạt động thanh toán quốc tế, chi nhánh chưa đủ năng lực thực hiện thanh toán trực tiếp nên phải thông qua Sở Giao Dịch II, Chi nhánh TP HCM, do đó phát sinh những khó khăn nhất định trong việc phối hợp quản lý doanh thu hàng xuất, đặc biệt là việc kiểm soát thực hiện các thủ tục xuất qua BIDV tương ứng với nợ vay.

+ Kinh nghiệm cho vay tài trợ xuất khẩu tại chi nhánh hầu như chưa có, năng lực cán bộ còn nhiều bất cập, như cán bộ tín dụng cho vay xuất khẩu không thông thạo tiếng Anh.

+ Hạn chế nguồn vốn cho vay: do cạnh tranh cần lãi suất thấp trong điều kiện huy động vốn tại chi nhánh gặp rất nhiều khó khăn, phải huy động với lãi suất cao, đặc biệt doanh nghiệp luôn yêu cầu lãi suất thấp.

+ vướng mắc về cơ chế, điều kiện tín dụng: Có một số khách hàng chỉ được xếp loại B, kinh doanh có hiệu quả , có quan hệ với nhiều ngân hàng , không có đủ tài sản đảm bảo theo qui định là 50 tín chấp và 50 thế chấp, gây khó khăn trong việc tăng trưởng tín dụng.

+ Quá trình giám sát vốn vay còn hạn chế. Vì quá trình thu mua chế biến xuất khẩu thuỷ sản là vô cùng phức tạp. Một đơn vị có đến hàng chục mặt hàng, một mặt hàng có vài chục chủng loại, kích cỡ khác nhau ... nên không dễ dàng xác định chính xác giá trị hàng hoá tồn kho để tính toán giá trị vật tư hàng hoá tương đương làm đảm bảo nợ vay. Vì thế hầu như cán bộ tín dụng đặt lòng tin vào khách hàng và các báo cáo của họ là chính. Cán bộ tín dụng chuyên quản hiện nay chưa tiếp cận được đầy đủ những hoạt động chính và quản lý được đối tượng hàng hoá mà mình cho vay. Một mặt do cạnh

tranh giữa các ngân hàng, vô tình hạ thấp các điều kiện tín dụng, không tăng cường kiểm tra giám sát chặt chẽ, thường xuyên vì sợ làm phiền khách hàng phải cung cấp nhiều số liệu mà bản thân các số liệu đó cũng khá phức tạp và mất thời gian cho doanh nghiệp.

+ Tình trạng báo cáo tài chính thiếu trung thực và không minh bạch, tình trạng “hai sổ” kế toán diễn ra khá phổ biến hiện nay, gian lận thương mại, trốn thuế là những vấn đề đáng lo ngại nhất. Tình hình này rất dễ làm cho ngân hàng có sự phân tích và đánh giá sai lệch năng lực kinh doanh và tài chính của khách hàng. Từ đó có những quyết định tín dụng sai lầm, có thể bị lợi dụng và dẫn đến mất vốn.

- Chất lượng tín dụng chưa cao, thể hiện:

+ Không cập nhật được tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng, nhiều khách hàng bị trả hàng, bị từ chối thanh toán, bị lừa đảo, bị vi phạm pháp luật nhưng CBTD không hay, hoặc chậm trễ.

+ Không kiểm tra giám sát được quá trình sử dụng vốn vay thường xuyên như cơ chế yêu cầu phải kiểm tra sau khi cho vay. Chỉ kiểm tra đối chiếu thông qua việc cân đối nguồn và sử dụng vốn tại một thời điểm nhất định.

+ Thiếu sự phân tích tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính định kỳ, không làm tốt vai trò tham mưu cho Ban Giám đốc có định hướng mở rộng hay thu hẹp tín dụng hoặc tăng cường các biện pháp quản lý an toàn.

- Trình độ cán bộ còn hạn chế nhiều mặt, nhất là trình độ ngoại ngữ còn yếu, dẫn đến thẩm định sơ sài, chất lượng không cao, đôi khi lập lại phương án của khách hàng. Cán bộ tín dụng chưa quản lý được công đoạn xuất khẩu và thanh toán quốc tế của khách hàng, nên nhiều khi không quản lý được tiền về.

- Công tác thẩm định cho vay chưa đạt chất lượng, còn nặng sách vở, công thức, thiếu thông tin cần thiết, trùng lặp. Một tờ trình cho vay hạn mức tín dụng lên đến 10 – 15 trang nhưng thông tin không thiết thực.

- Hồ sơ thủ tục cho vay còn nhiều bất cập (thủ tục khi đi vay, báo cáo định kỳ, báo cáo nhanh, các số liệu chủ yếu), chưa phù hợp với quy chế, thiếu nhất quán giữa các doanh nghiệp, giữa các phòng nghiệp vụ trong chi nhánh.

- Bảo đảm tiền vay chưa an toàn và còn nhiều bất cập. Hồ sơ bảo đảm tiền vay còn chưa chặt, nhất là nhiều tài sản bảo đảm, bảo đảm cho nhiều món vay trong thời gian dài, phát sinh ở nhiều thời điểm khác nhau mà không có những phụ lục ràng buộc mang tính pháp lý cao. Biện pháp bảo đảm bằng việc cầm cố kho hàng mà ngân hàng không định đoạt được, giao cho khách hàng tự quản lý là sai cơ chế và chứa đựng quá nhiều rủi ro.
- Công tác quản lý tín dụng còn nhiều bất cập, chưa đạt yêu cầu, phương pháp quản lý và năng lực cán bộ chưa ngang tầm. Trong quản lý còn theo đuôi khách hàng, quá tin vào những báo cáo của khách hàng, ít có điều kiện kiểm tra thực tế.
- Cán bộ tín dụng chưa đủ bản lĩnh để đánh giá hết thực trạng doanh nghiệp trong từng thời kỳ, chưa làm được vai trò tham mưu, tư vấn cho doanh nghiệp, tạo sự tin cậy lẫn nhau giúp cho công tác quản lý giám sát vốn vay sẽ tốt hơn.
- Quá trình thanh toán quốc tế cũng phức tạp, không phải lúc nào cũng yêu cầu khách hàng phải áp dụng các hình thức thanh toán an toàn, như L/C at sight. Trong quan hệ thanh toán quốc tế hiện nay do tính cạnh tranh gay gắt trên thương trường quốc tế, nên khách hàng áp dụng nhiều phương thức thanh toán linh hoạt như DP, DA, TTR ... khả năng an toàn không cao. Ngoài ra còn có tình trạng vay tài trợ xuất khẩu ở ngân hàng này, nhưng lại xuất trình bộ chứng từ hàng xuất thương lượng thanh toán ở ngân hàng khác, hoặc thanh toán bằng các hình thức khác không phải ngân hàng tài trợ vốn ban đầu ... điều này cũng làm cho ngân hàng tài trợ xuất khẩu gặp rất nhiều khó khăn khi quản lý nguồn tiền bán hàng thu về.

Từ đó cho thấy, việc tổ chức thực hiện đồng bộ trọn gói nghiệp vụ tín dụng xuất nhập khẩu với nghiệp vụ thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ của một ngân hàng thương mại là điều kiện cần và đủ để thực hiện mục tiêu tài trợ xuất nhập khẩu, mang lại hiệu quả và an toàn cho hoạt động kinh doanh trong điều kiện hiện nay và cả trong tương lai. Đối với BIDV Cà Mau, nằm trên địa bàn có tiềm năng và có nhiều doanh nghiệp xuất khẩu như vậy, thì việc hoàn thiện nghiệp vụ để thu hút đối tượng khách hàng này là vô cùng thiết thực và là hướng phát triển phù hợp nhất.

2.3.5. Phân tích mối quan hệ giữa tín dụng xuất nhập khẩu với các dịch vụ có liên quan như thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ:

Hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu có liên quan mật thiết đến hoạt động thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ. Điều đó cần thiết cho cả ngân hàng và khách hàng.

- Tín dụng xuất khẩu muốn quản lý được nguồn tiền thu về chắc chắn không có cách nào tốt hơn quản lý được các bộ chứng từ thanh toán hàng xuất, hay nói cách khác thông qua nghiệp vụ thanh toán quốc tế, chiết khấu bộ chứng từ trong cùng một ngân hàng là sự ràng buộc tốt nhất để ngân hàng thu nợ các khoản cho vay làm hàng xuất khẩu. Ngược lại nghiệp vụ tín dụng xuất khẩu làm phát sinh đối tượng cho hoạt động dịch vụ thanh toán quốc tế phát triển. Và cũng thông qua hai nghiệp vụ này, nhu cầu mua bán ngoại tệ tất yếu phát sinh để chuyển đổi từ ngoại tệ sang VNĐ hoặc các loại ngoại tệ với nhau cho phù hợp với nhu cầu thanh toán các khoản nợ hoặc các hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp.

- Tín dụng nhập khẩu cũng có mối quan hệ tương tự, cũng phải có sự phối hợp ngay từ đầu khi xem xét cho vay phương án nhập khẩu, nếu chấp thuận thì bộ phận thanh toán quốc tế tiến hành nghiệp vụ mở L/C nhập, khi đến hạn thanh toán bộ phận tín dụng cho vay tài trợ nhập khẩu và cũng phát sinh nhu cầu chuyển đổi ngoại tệ.

- Các hoạt động trên đều mang lại lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng, đối với ngân hàng thu được lãi cho vay, phí dịch vụ thanh toán quốc tế và chênh lệch mua bán ngoại tệ là điều đã rõ. Còn đối với khách hàng cũng rất cần có một ngân hàng thực hiện hoàn hảo các nghiệp vụ phát sinh để phục vụ cho công cuộc kinh doanh của mình. Vì chỉ thiếu một trong các nghiệp vụ nói trên sẽ nảy sinh nhiều bất lợi: chẳng hạn ngân hàng không mua hoặc mua ngoại tệ giá thấp sẽ buộc các doanh nghiệp sau khi chiết khấu hoặc nhận được tiền thanh toán phải chuyển đi ngân hàng khác bán ngoại tệ rồi lại chuyển tiền VNĐ về trả nợ cho ngân hàng này, vừa mất thời gian vừa tốn kém chi phí chuyển tiền đi chuyển tiền đến và chịu thêm lãi vay ... Chưa hết, không làm tốt nghiệp vụ mua bán ngoại tệ còn có thể mất cả khách hàng thanh toán quốc tế vì họ chỉ muốn giao dịch một ngân hàng để thuận tiện việc mua bán ngoại tệ như vừa nêu, thậm chí mất luôn khách hàng vay xuất khẩu.

Tóm lại, có thể nói sự phát triển của tín dụng xuất nhập khẩu đã tạo điều kiện thúc đẩy mở rộng và nâng cao nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại (bao gồm thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ, bảo lãnh ...). Ngược lại chỉ có thực hiện hoàn hảo các nghiệp vụ

kinh doanh đối ngoại thì mới giúp cho hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu được ổn định và an toàn. Cả hai mặt của một vấn đề đều yêu cầu phải phát triển đồng bộ và trôi chảy thì mới có tác dụng tích cực, ngược lại bất cứ sự khập khiễng nào đều mang lại bất lợi cho hiệu quả và chất lượng hoạt động của ngân hàng. Hai mảng nghiệp vụ này ví như một người phải đi bằng hai chân thì mới mong đạt đến đích mong muốn.

Nhận xét:

Những mặt đạt được:

a/ - Ban Giám đốc BIDV Cà Mau có sự chuyển biến về tầm nhìn chiến lược và sự quyết tâm cao đối với hoạt động kinh doanh đối ngoại. Là một trong các hoạt động đóng vai trò then chốt có tính chất quyết định cho việc thu hút và giữ khách hàng XNK. Ngay từ những ngày đầu Ban giám đốc chi nhánh đã có những bước chuẩn bị về nhiều mặt mang tính đột phá để có thể đáp ứng ngay các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

b/ - Thực hiện tốt nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất thể hiện:

Hoàn thiện chứng từ hàng xuất khẩu cho khách hàng trong thời gian sớm nhất:

Hoàn thiện chứng từ để có thể đòi tiền bộ chứng từ hàng xuất khẩu trong thời gian sớm nhất nhưng vẫn đảm bảo tính chính xác cao đóng vai trò rất quan trọng trong thanh toán quốc tế vì nó quyết định chất lượng dịch vụ của chi nhánh cung cấp cho khách hàng.

Cà Mau có nhiều tiềm năng, đa dạng và phong phú về tài nguyên biển và ven biển, có lợi thế gần vùng cung cấp nguyên liệu nhưng Cà Mau không có cảng biển, các doanh nghiệp phải xuất qua cảng tại thành phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ nên các chứng từ như Vận đơn, các chứng thư kiểm định... theo quy định phải được lập tại nơi xuất hàng, vì vậy khách hàng nếu thương lượng thanh toán bộ chứng từ tại các ngân hàng trên địa bàn nơi xuất hàng sẽ có nhiều thuận lợi như không mất thời gian gửi chứng từ về Cà Mau, lãi suất chiết khấu hấp dẫn, phí thanh toán cạnh tranh và linh hoạt, ngân hàng chiết khấu mua ngoại tệ với giá cao, có chính sách hậu mãi đối với những người trực tiếp giao dịch và những người có thẩm quyền quyết định các giao dịch... Tuy nhiên thời gian qua chi nhánh đã áp dụng nhiều hình thức để khắc phục những yếu thế trên nhằm có thể đòi tiền cho khách hàng trong thời gian sớm nhất, cụ thể như:

- *Kiểm tra chứng từ trước qua fax hoặc e-mail:* Sau khi khách hàng sơ bộ hoàn

thành được bộ chứng từ sẽ fax hoặc e-mail để chi nhánh kiểm tra. Việc ngân hàng tham gia ngay từ khâu khách hàng lập chứng từ sẽ giúp khách hàng kịp thời điều chỉnh các sai sót, hoàn thiện sớm chứng từ. Đặc biệt là các chứng từ không do Người thụ hưởng cấp đều được chi nhánh kiểm tra kỹ qua fax trước khi gửi chứng từ gốc về cho chi nhánh. Việc lập chứng từ của khách hàng cũng được chi nhánh hướng dẫn tạo mẫu biểu trên Microsoft Excel để việc lập chứng từ được chính xác và kiểm tra chứng từ được nhanh chóng hơn.

Ngay khi nhận được chứng từ gốc, chi nhánh kiểm tra lại các chứng từ và hoàn thiện gửi đi ngay trong ngày làm việc một cách nhanh chóng và chính xác nhằm bù lại khoảng thời gian khách hàng phải chuyển chứng từ từ TP Hồ Chí Minh về chi nhánh để thanh toán (thay vì nộp tại một ngân hàng ở TP HCM).

- *Chọn tài khoản Nostro của BIDV để chi thị chuyển tiền hàng xuất khẩu:* Trên cơ sở các tài khoản Nostro do BIDV cung cấp, trong quá trình thực hiện chi nhánh theo dõi thời gian báo có của các ngân hàng giữ tài khoản để chọn ngân hàng thực hiện thanh toán nhanh nhất. Việc chọn tài khoản được thực hiện theo các bước sau:

- Ngân hàng hoàn tiền là ngân hàng giữ tài khoản Nostro của BIDV.
- Ngân hàng giữ tài khoản của ngân hàng hoàn tiền có giữ tài khoản Nostro của BIDV không. Do chủ trương quản lý vốn tập trung nên tài khoản Nostro của BIDV không nhiều, việc tìm hiểu để chọn ngân hàng trung gian vừa giữ tài khoản Nostro của BIDV vừa giữ tài khoản của ngân hàng hoàn tiền sẽ giúp việc thanh toán được nhanh hơn, giảm được chi phí do phải qua nhiều ngân hàng trung gian.

- Nếu không chọn được ngân hàng đáp ứng 2 yêu cầu trên, chi nhánh chọn ngân hàng Bank of New York để chi thị hoàn tiền.

Chiết khấu chứng từ hàng xuất khẩu:

Việc chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu được thực hiện theo công văn 2243/HD-TTQT ngày 24/08/2001 “V/v hướng dẫn thực hiện nghiệp vụ chiết khấu chứng từ hàng xuất và công văn số 900/CV-TTQT ngày 02/04/2003 của BIDV “V/v hướng dẫn nghiệp vụ chiết khấu chứng từ” và công văn 0852/CV-KD ĐN2 ngày 28/02/2006 (V/v chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất theo phương thức nhờ thu D/P, D/A) của BIDV.

1. Điều kiện khách hàng được áp dụng thực hiện nghiệp vụ chiết khấu có truy đòi bộ chứng từ hàng xuất theo hình thức nhờ thu là khách hàng loại A trở lên theo quyết định 5645/QĐ-TDDV2 ngày 31/12/2003 và quyết định 2090/QĐ-TDDV3 ngày 26/04/2005 sửa đổi bổ sung quyết định 5645 .

2. Số tiền chiết khấu không vượt quá 80% trị giá bộ chứng từ và nằm trong hạn mức tín dụng được duyệt. Tổng dư nợ và số dư chiết khấu tại mỗi thời điểm không vượt quá mức dư nợ tối đa theo ủy quyền phán quyết của Tổng Giám đốc cho chi nhánh tại mỗi thời kỳ.

3. Đối tác nước ngoài trong các giao dịch chiết khấu phải là các đối tác truyền thống. Đối với các đối tác mới, cần thực hiện ít nhất 3 giao dịch thành công , mới bắt đầu thực hiện chiết khấu.

4. Về điều kiện chiết khấu

* Đối với bộ chứng từ nhờ thu D/P

- Yêu cầu vận đơn được lập theo lệnh của Ngân hàng nhờ thu hộ hoặc toàn bộ vận đơn gốc được xuất trình qua BIDV.

* Đối với bộ chứng từ nhờ thu D/A

- BIDV nhận được điện xác thực của Ngân hàng thu hộ xác nhận việc chấp nhận bộ chứng từ và ngày đến hạn thanh toán.

* Thời hạn chiết khấu:

- Đối với bộ chứng từ nhờ thu D/P: Tối đa 60 ngày kể từ ngày được chiết khấu.

- Đối với bộ chứng từ nhờ thu D/A hoặc D/P ngày kể từ ngày xuất trình: Thời hạn chiết khấu tối đa bằng thời hạn trả chậm nhưng tối đa không vượt quá 100 ngày.

5. Về qui trình nghiệp vụ thực hiện theo như Qui trình Thanh toán quốc tế số QT-TQ-02* ban hành kèm theo quyết định số 4929/QĐ-KDĐN2 ngày 13/09/2005.

Trường hợp số tiền báo có nhỏ hơn số tiền chiết khấu hoặc sau thời hạn chiết khấu (đã qui định ở trên) mà không nhận được tiền từ ngân hàng nước ngoài, chi nhánh chủ động trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu hồi lại phần chênh lệch thiếu so với số tiền đã chiết khấu, phí thanh toán hoặc chuyển nợ quá hạn sau đó chuyển toàn bộ hồ sơ chiết khấu cho Phòng tín dụng và phối hợp theo dõi thu nợ.

6. Trường hợp chi nhánh đã cho khách hàng vay tài trợ xuất khẩu trước khi giao hàng và được đảm bảo bằng quyền đòi nợ phát sinh từ bộ chứng từ thì không được chiết khấu bộ chứng từ đó, trừ trường hợp chiết khấu dùng để thu nợ.

Bảng 2.10: Mối quan hệ giữa tín dụng xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ tại chi nhánh BIDV Cà Mau qua 1 năm hoạt động

Đơn vị: tỷ đồng.

TT	CHỈ TIÊU	Năm 2005
1	Doanh số cho vay xuất khẩu	282
2	Doanh số thanh toán xuất khẩu	36
3	Doanh số mua ngoại tệ	56
	<i>So sánh:</i>	
	- DSTTXK/DSCVXK (2/1)	13 %
	- DS mua ngoại tệ/ DSCVXK (3/1)	20 %

Tỷ giá quy đổi tại thời điểm 31/12/2005 : 15.872VNĐ/USD .

Nguồn: báo cáo tổng kết BIDV C à Mau

Nhận xét:

Qua số liệu trên cho thấy hoạt động tín dụng XNK chưa thực sự tạo điều kiện cho nghiệp vụ thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ phát triển, ngay cả hoạt động thanh toán quốc tế là điều kiện trực tiếp để phát triển nghiệp vụ mua bán ngoại tệ.

BIDV Cà Mau mới bắt đầu triển khai cho vay từ tháng 10 năm 2005, chỉ có 1 khách hàng duy nhất quan hệ tín dụng và thanh toán quốc tế đó là CADOVIMEX. do mới phát vay tiền thanh toán cho các hợp đồng chưa về hoặc Công ty đã ký trước đây vì phía nước ngoài lấy tài khoản tại NHNT, NHNN.

Nên từ số liệu trên cho thấy DSTTXK mới chỉ đạt 36 tỷ chiếm 13% doanh số cho vay xuất khẩu, điều này có một phần là do các doanh nghiệp bán nội địa, nhưng phần lớn là do hoạt động thanh toán XNK của chi nhánh chưa thoả mãn đầy đủ nhu cầu của khách hàng, nên khách hàng còn bỏ đi ngân hàng khác. Ngoài ra còn thấy rằng nghiệp vụ mua bán ngoại tệ chiếm tỷ lệ thấp so với DSCV XK, chỉ mua được 20%

ngoại tệ bán qua BIDV mà lẽ ra nếu làm tốt công tác kinh doanh ngoại tệ thì phải mua được hết số ngoại tệ thanh toán DIBV. Đây là thực trạng đáng quan tâm để khắc phục.

2.4. NHỮNG NGUYÊN NHÂN CƠ BẢN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XNK VÀ CÁC DỊCH VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ, MUA BÁN NGOẠI TỆ CỦA NHĐT VN:

24.1. Nguyên nhân khách quan:

2.4.1.1. Cơ chế chính sách của Nhà nước:

Đối với Chính Phủ và các ngành chức năng của tỉnh:

Mặc dù Chính Phủ có nhiều chính sách khuyến khích xuất khẩu như thường trên kim ngạch xuất khẩu, miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, miễn thuế nhập khẩu máy móc thiết bị ... cho các đối tượng thuộc Luật khuyến khích đầu tư trong nước, mà đa số ngành chế biến thủy sản đều được hưởng. Song trong thực tế còn nhiều bất cập. Việc quản lý quy hoạch và cấp phép đầu tư xây dựng khá tùy tiện, không tập trung, và nhiều kê thủ tục.

Hiện nay ở tỉnh Cà Mau có 27 nhà máy xí nghiệp của 20 doanh nghiệp chế biến thủy sản (trong đó có 22 nhà máy chế biến tôm của 16 doanh nghiệp, 05 nhà máy chế biến bột cá và chả cá) nằm rải rác ở 05 huyện và thành phố Cà Mau. Điều đáng nói là tại Thành phố Cà Mau có tới 15 nhà máy nằm ở 4 khu vực khác nhau đều có tên là “Khu công nghiệp” nhưng chỉ là Nhà máy trọ trọ, tự phát chứ không phải là khu. Ví dụ như Khu Công nghiệp Phường 8 có 7 nhà máy, Khu Công nghiệp Phường 6 có 6 nhà máy, Khu Công nghiệp Lương Thế Trân có 02 nhà máy và có một Khu công nghiệp thật là Khu Công nghiệp Khánh An mà không có nhà máy nào, vì vị trí hoàn toàn không thuận lợi, có đường giao thông nhưng chỉ có cầu cho xe dưới 2,5 tấn đi qua. Từ sự bất cập đó dẫn đến khó xử lý về môi trường, hạ tầng ... Có những nhà máy muốn mở rộng sản xuất, xây dựng thêm nhà xưởng phải trình lên trình xuống nhiều cấp, và mất nhiều năm.

Khâu tiêu thụ sản phẩm hầu như doanh nghiệp tự lo liệu, nhờ thương hiệu và lực lượng môi giới của các Công ty nước ngoài tại Việt Nam. Chính Phủ chưa có giải pháp hữu hiệu để hỗ trợ kịp thời cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Hoàn thuế giá trị gia tăng là một chính sách tốt, nhưng cũng chính chính sách này đã làm cho nhiều doanh nghiệp điêu đứng. Nếu làm tốt thì cũng bị chiếm dụng vốn ít thì vài tỷ, nhiều thì trên chục tỷ và làm nhiều thủ tục nhiều khô mới được hoàn.

Vấn đề kiểm toán hiện nay không đáng tin cậy. Công ty kiểm toán độc lập của Bộ Tài chính chỉ chấp nhận số liệu của đơn vị không hề phát hiện được gì, doanh nghiệp chỉ tốn thêm chi phí. Còn kiểm toán Nhà nước thì làm cho doanh nghiệp lo sợ, đối phó, hoặc chỉ xuất toán một vài hạng mục chi phí không hợp lý hoặc thiếu chứng từ hợp lệ chứ không phát hiện được cái gốc vấn đề quan trọng trong giá vốn hàng tồn kho.

Hình sự hoá các quan hệ kinh tế vẫn còn tồn tại trong nhiều cơ quan pháp luật ở Cà Mau. Khi có một vụ việc xảy ra, các cơ quan này bao giờ cũng tìm xem các cán bộ ngân hàng có thực hiện đúng quy trình theo Luật và các quy định của NHNN hay không, hơn là việc phải làm sao để thu hồi vốn về cho ngân hàng.

Đối với Ngân hàng nhà nước:

Mặc dù đã có Luật các tổ chức tín dụng, Pháp lệnh thương phiếu nhưng đến nay Ngân hàng Nhà nước vẫn chưa ban hành thống nhất nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá (một trong 04 hình thức cấp tín dụng theo Luật các tổ chức tín dụng), mà thiết thực hơn cả là chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Hiện nay mỗi NHTM đều hướng dẫn theo cách riêng của mình.

Chiết khấu cho đến nay vẫn được định nghĩa như một khoản cho vay ngoại tệ ngắn hạn ban hành tại Quyết định số / của Thống đốc NHNN Việt Nam và ngân hàng bảo lưu quyền truy đòi nếu bộ chứng từ đòi tiền bị trục trặc. Không phải là hình thức chiết khấu theo đúng nghĩa của lý thuyết tiền tệ - tín dụng. Chính vì vậy có quan điểm khác nhau về hình thức bảo đảm tiền vay. Nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu có được xem là cho vay có bảo đảm hay không có bảo đảm bằng tài sản.

Chính sách quản lý ngoại hối của NHNN còn nhiều bất cập, lúc thắt chặt lúc nới lỏng nhưng vẫn là quan điểm điều hành tỷ giá theo tín hiệu thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Quan điểm này trong chừng mực giúp NHNN chủ động điều

hành được chính sách tiền tệ, nhưng không thể xoá bỏ sự chênh lệch tỷ giá giữa thị trường tự do và thị trường liên ngân hàng. Ngoài ra chưa kể các hình thức xé rào của các NHTM cổ phần, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong cạnh tranh mua ngoại tệ đẩy tỷ giá lên từ 10 đến 20 đồng / UDS mà NHNN không kiểm soát nổi hoặc làm ngơ hoặc chưa đến mức xử lý. Các hình thức tăng giá thường là chi hoa hồng cho người có thẩm quyền quyết định giao dịch của doanh nghiệp, hoặc mua hoán đổi qua loại ngoại tệ mà NHNN không quản lý tỷ giá, hoặc mua kỳ hạn nhưng thực ra là ngắn hạn mà cố tình đẩy giá lên. Từ đó ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng, là một mảng không thể thiếu trong hoạt động tín dụng XNK, đó cũng là nguyên nhân NH này cho vay tài trợ xuất khẩu, nhưng đành phải để cho doanh nghiệp đi bán ngoại tệ cho ngân hàng khác.

Ngân hàng Nhà nước tỉnh Cà Mau chưa làm tốt vai trò quản lý các tổ chức tín dụng trên địa bàn. Mặc dù các NHTM đều tự chủ kinh doanh, đều có quyền định lãi suất đầu vào, đầu ra và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình. Song vai trò của NHNN trên địa bàn là người duy nhất có thể đi tìm tiếng nói chung cho các NHTM đó là không nên cạnh tranh thiếu lành mạnh bằng phương pháp tăng lãi suất đầu vào, hạ lãi suất đầu ra và hạ cả tiêu chuẩn tín dụng để lôi kéo khách hàng của nhau. Hậu quả là giảm đáng kể hiệu quả kinh doanh và có khả năng xuất hiện rủi ro, hoặc bị khách hàng lợi dụng. Giảm lợi nhuận đồng nghĩa với việc giảm tiền lương của CBCNV ngân hàng.

2.4.1.2. Nguyên nhân về phía khách hàng:

Chậm đổi mới công nghệ, nhất là đối với các DNNN, kể cả các DNNN đang và mới vừa cổ phần hoá. Cho nên tỷ trọng sản phẩm có giá trị gia tăng chưa nhiều, năng suất lao động thấp, giá thành cao, hạn chế năng lực cạnh tranh. Một số doanh nghiệp vẫn còn sản xuất các mặt hàng đông lạnh truyền thống, giá bán thấp, chưa thể đưa thẳng ra Siêu Thị, thường bán cho các khách hàng trung gian.

Đặt biệt thời gian gần đây các doanh nghiệp không ngừng mở rộng năng lực sản xuất, trong khi đó nguồn nguyên liệu không ổn định, có hiện tượng tranh mua, do thiếu nguyên liệu, dẫn đến việc kiểm soát tôm bị bom chích tạp chất, nhiễm kháng sinh không được kiểm soát chặt chẽ, dễ dẫn đến rủi ro do bị huỷ hàng hoặc mất thị trường.

Trình độ quản lý còn nhiều hạn chế và bất cập, dựa nhiều vào kinh nghiệm và uy tín doanh nghiệp do bản thân ngành này đã có cơ hội kinh doanh tốt nhiều năm. Hệ thống quản lý thiếu khoa học, thậm chí còn chưa có phần mềm quản lý kế toán, tài chính, trong khi nhân sự đông, sản phẩm vô cùng đa dạng chủng loại và kích cỡ.

Tình hình hạch toán tài chính thiếu minh bạch, kể cả các doanh nghiệp nhà nước. Hiện tượng dấu lỗ, dấu lãi trong giá vốn hàng tồn kho là phổ biến, và hiện tượng tăng giá mua đầu để giảm thuế thu nhập doanh nghiệp thông qua việc lập nhiều DNTN trung gian cũng phổ biến trong các DNTN. Cách làm này đã gây khó khăn cho ngân hàng trong việc đánh giá, xếp loại khách hàng.

Phương thức mua bán và thanh toán ngày càng khó khăn do cạnh tranh gay gắt, dẫn đến khách hàng phải bán sang nước thứ ba, hay chọn phương thức thanh toán nhờ thu, TTR, thiếu an toàn ...

Từ nhiều nguyên nhân nêu trên, dẫn đến có khách hàng không đáp ứng được các điều kiện tín dụng của ngân hàng. Nhưng nếu không cho vay thì mất khách hàng, giảm dư nợ, còn cho vay thì tiềm ẩn rủi ro và trách nhiệm cá nhân của những người ký thẩm định và duyệt cho vay rất lớn, không loại trừ trách nhiệm hình sự.

Tuy vậy, bên cạnh những nguyên nhân khách quan, nguyên nhân chủ quan cũng là yếu tố rất quyết định kết quả hoạt động tín dụng XNK của các NHTM. Vì vậy cần nghiêm túc xem xét những nhân tố chủ quan của NHĐT & PT VN thời gian qua.

2.4.2. Nguyên nhân chủ quan:

2.4.2.1. Nguyên nhân từ NHĐT&PT VN:

NHĐT&PT VN chưa có sự quan tâm đúng mức đến hoạt động kinh doanh đối ngoại. Trong 2005 NHĐT & PT VN mới có chương trình thúc đẩy cho hỗ trợ xuất khẩu đối với các chi nhánh thuộc Đồng bằng sông Cửu long. Trong khi đó hoạt động xuất khẩu thủy sản tiếp tục khẳng định thế mạnh của Việt Nam, được Chính Phủ, các bộ ngành quan tâm hỗ trợ. Đến cuối năm 2005 các doanh nghiệp chế biến thủy sản đã đạt doanh số xuất khẩu là 2,65 tỷ USD đứng hàng thứ 7 trên thế giới về xuất khẩu thủy sản và là 1 trong 4 ngành có doanh số xuất khẩu cao nhất trong cả nước.

Kết quả cụ thể của toàn hệ thống trong việc cho vay hỗ trợ chế biến thủy sản xuất khẩu năm 2005:

Tổng dư nợ: 760 tỷ đồng tăng 53% so cùng kỳ năm trước, doanh số cho vay đạt 2.933 tỷ đồng (đạt 7% Doanh số xuất khẩu thủy sản Việt nam),; doanh số thanh toán quốc tế đạt 153 triệu USD, doanh số mua bán ngoại tệ ở mức 112 triệu USD.

Cơ chế, chính sách chỉ đạo điều hành còn nhiều lúng túng và bất cập, các văn bản chỉ đạo điều hành còn mang tính thụ động, giải quyết tình huống, chưa có sự phối hợp đồng bộ giữa các Phòng ban Hội sở chính.

Chẳng hạn Công văn số 0852/KĐĐN2 “V/v Chiết khấu chứng từ hàng xuất theo phương thức nhờ thu D/P, DA ” thì điều kiện khách hàng được áp dụng thực hiện nghiệp vụ chiết khấu có truy đòi bộ chứng từ hàng xuất theo hình thức nhờ thu là khách hàng loại A trở lên theo quyết định 5645/QĐ-TDDV2 ngày 31/12/2003 và quyết định 2090/QĐ-TDDV3 ngày 26/04/2005 sửa đổi bổ sung quyết định 5645 .

Số tiền chiết khấu không vượt quá 80% trị giá bộ chứng từ và nằm trong hạn mức tín dụng được duyệt. Tổng dư nợ và số dư chiết khấu tại mỗi thời điểm không vượt quá mức dư nợ tối đa theo ủy quyền phán quyết của Tổng Giám đốc cho chi nhánh tại mỗi thời kỳ.

Đối tác nước ngoài trong các giao dịch chiết khấu phải là các đối tác truyền thống.

Đối với các đối tác mới, cần thực hiện ít nhất 3 giao dịch thành công , mới bắt đầu thực hiện chiết khấu.

Trong khi đó thì khách hàng được xếp loại A chi nhánh được cho vay tín chấp để thu mua, thì việc cho vay so với việc chiết khấu bộ chứng từ là thiếu an toàn hơn. Nên việc thực hiện như trên là chưa hợp lý. Đối với khách hàng loại A có thể thực hiện chiết khấu ngay giao dịch lần đầu.

Hiện nay tại NHNT đã áp dụng hình thức chiết khấu TTR (thực chất là hình thức bao thanh toán). Trong khi đó BIDV chưa thực hiện được. vì BIDV chưa thể quản lý và có được danh sách khách hàng an toàn thông báo trong hệ thống để áp dụng hình thức bao thanh toán hay gọi là chiết khấu TTR.

2.4.2.2. Nguyên nhân từ NHĐT & PT VN – Chi nhánh Cà Mau:

- Sản xuất, xuất khẩu thủy sản là tiềm năng và thế mạnh của kinh tế Cà Mau

song nó cũng tìm ẩn một số rủi ro nhất định trong quá trình sản xuất kinh doanh, đặt biệt là khâu nuôi trồng. Đối với khâu chế biến xuất khẩu đòi hỏi qui trình nghiêm ngặt, sản phẩm phải đáp ứng được các tiêu chuẩn chặt chẽ để xuất khẩu, do đó có cần thời gian để lựa chọn khách hàng tiếp cận và đầu tư có hiệu quả.

- Nghiệp vụ tín dụng xuất nhập khẩu chưa hoàn hảo, chưa thống nhất về mặt hồ sơ, phương pháp quản lý tín dụng giữa các Phòng có cho vay và thậm chí giữa các khách hàng trong cùng một phòng. Chưa có phương pháp quản lý khoa học, chạy theo sự vụ nên chất lượng tín dụng chưa cao.

- Thị phần cho vay xuất khẩu thủy sản tại chi nhánh thấp chỉ chiếm 4%, các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này là các khách hàng truyền thống của NHNT Cà Mau, NHCT Cà Mau nên việc sự cạnh tranh hết sức khó khăn.

- Về Công tác cán bộ: Đội ngũ cán bộ từ lãnh đạo đến nhân viên vừa thiếu vừa yếu, không đồng đều.

+ Đối với hạt động thanh toán quốc tế: do chưa đủ năng lực thanh toán quốc tế trực tiếp nên phải thông qua Sở Giao dịch II và BIDV TP HỒ Chí Minh, do đó phát sinh những khó khăn nhất định phối hợp quản lý doanh thu hàng xuất, đặt biệt là việc kiểm soát thực hiện các thủ tục xuất hàng qua BIDV tương ứng với dư nợ vay.

+ Kinh nghiệm thực hiện tài trợ xuất khẩu chưa nhiều (mới hơn 1 năm).

Công việc tập trung vào một số ít người làm được việc, không dám phân công dàn đều. Tại Phòng tín dụng có 14 cán bộ tín dụng, quản lý gần 400 tỷ dư nợ, nhưng chỉ có 02 cán bộ quản lý tín dụng xuất nhập khẩu với dư nợ gần 260 tỷ đồng bao gồm 8 doanh nghiệp(30/06/2006) . Vì vậy hầu như chỉ tập trung giải quyết công việc sự vụ, chứ không có đủ thời gian để làm công tác quản lý, kiểm tra, phân tích chất lượng tín dụng. Tình trạng này rất đáng lo ngại.

Kết luận:

Qua phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ của NHĐT & PT VN nói chung và BIDV Cà Mau nói riêng, cho thấy tuy mới triển khai đã có những nỗ lực vượt bậc, như tăng trưởng tín dụng nhanh, tỷ trọng dư nợ cho vay XNK lớn, không có nợ quá hạn, bước đầu thiết lập

và tạo được mối quan hệ tốt đẹp với một lực lượng khách hàng xuất nhập khẩu mạnh, có uy tín trên thương trường quốc tế và đứng thứ hạng cao trong ngành so với cả nước.

Tuy nhiên các hoạt động trên còn nhiều bất cập và tiềm ẩn rủi ro. Có nhiều nguyên nhân, nhưng có thể rút ra những nguyên nhân chính là:

- Cơ chế điều hành, biện pháp nghiệp vụ chưa hoàn thiện.
- Trình độ công nghệ ngân hàng còn lạc hậu, không đáp ứng được yêu cầu công việc.
- Trình độ cán bộ còn nhiều bất cập, thiếu cán bộ giỏi, thiếu chuyên gia, thừa cán bộ yếu kém chưa qua đào tạo do hậu quả thời bao cấp để lại.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN TẠI BIDV CÀ MAU

3.1. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM NÓI CHUNG VÀ TỈNH CÀ MAU NÓI RIÊNG:

- Vị trí địa lý của Việt Nam khá đặc thù, là đất nước có bờ biển chạy dọc suốt chiều dài đất nước. Trong lãnh thổ có sông ngòi chằng chịt, vì vậy Việt Nam trong hiện tại cũng như lâu dài có điều kiện phát triển ngành nuôi trồng, khai thác thủy sản rất lớn, và là một trong số ít nước Châu Á nuôi được loại tôm sú có giá trị cao.

- Ngành xuất khẩu thủy sản Việt Nam không ngừng tăng trưởng trong nhiều

năm liên tục và có tốc độ tăng trưởng khá cao. Kim ngạch xuất khẩu năm 2005 đã đạt tới 2.650 triệu USD, đứng hàng thứ ba trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, sau dầu khí, dệt may. Hiệp hội chế biến xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) hoạt động có hiệu quả trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trong nước làm ăn với nước ngoài.

- Cà Mau là tỉnh có điều kiện nhất cả nước về phát triển nuôi trồng khai thác thủy sản. Các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Cà Mau thật sự lớn mạnh cả về vốn, trình độ sản xuất, sản phẩm có giá trị gia tăng mang tính cạnh tranh cao, khẳng định được thương hiệu trên thị trường quốc tế và năng lực xuất khẩu tiến tới chuyên nghiệp.

- Trong vài năm trở lại đây, các tỉnh Miền Trung, Miền Tây Nam bộ như Khánh Hoà, Ninh Thuận, Bến Tre, Kiên Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau ... đã đẩy mạnh phong trào quy mô nuôi tôm công nghiệp đồng thời xây dựng thêm nhiều Xí nghiệp chế biến thủy sản mới hiện đại, sản phẩm làm ra đủ tiêu chuẩn tiêu thụ trên thị trường thế giới như Châu Âu, Mỹ, Nhật ...

- Nhu cầu thực phẩm trên thế ngày càng tăng, bất chấp những rào cản thương mại, thuế quan của các Chính Phủ, các doanh nghiệp trong và ngoài nước vẫn tìm mọi biện pháp sản xuất, chế biến và cung ứng hàng hoá tới người tiêu dùng.

- Từ những căn cứ trên, có thể nhận định sự phát triển của ngành xuất khẩu thủy sản của Việt Nam nói chung và tỉnh Cà Mau nói riêng còn nhiều tiềm năng to lớn, xu thế phát triển là tất yếu, chẳng vậy mà trong tương lai sẽ phát triển bền vững và đang có tỷ suất lợi nhuận bình quân cao.

3.3. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH CÀ MAU TRONG NĂM 2006 VÀ NHỮNG NĂM TIẾP THEO:

1. Điểm mạnh của Chi nhánh:

- Là Ngân hàng có truyền thống trong lĩnh vực đầu tư phát triển, trong những năm tiếp theo sẽ tiếp tục phát huy truyền thống, tuy nhiên Chi nhánh có chính sách lựa chọn khách hàng tốt có uy tín, các dự án có hiệu quả, cho vay lĩnh vực chế biến xuất khẩu thủy sản, tư nhân cá thể (Doanh nghiệp ngoài quốc doanh).

- Chi nhánh có trụ sở giao dịch ngay trung tâm của Thành phố thuận tiện trong giao dịch với khách hàng, hiện tại Chi nhánh đang xúc tiến xây dựng trụ sở mới mở rộng mạng lưới kênh phân phối.

- Có đội ngũ cán bộ phần lớn trẻ đã được đào tạo chính quy, có kinh nghiệm thực tế trong hoạt động kinh doanh, năng động trong công việc đáp ứng được yêu cầu của công việc trong thời kỳ đổi mới.

2- Điểm yếu của Chi nhánh:

- Mạng lưới kênh phân phối phục vụ cho hoạt động kinh doanh còn mỏng so với các Ngân hàng thương mại trên địa bàn, trụ sở nhỏ hẹp làm ảnh hưởng đến vị thế của Chi nhánh và không được thuận tiện cho khách hàng khi đến giao dịch.

- Bên cạnh đội ngũ cán bộ lâu năm có kinh nghiệm còn một phần cán bộ trẻ mới tuyển dụng chưa có kinh nghiệm trong việc tiếp cận khách hàng và xử lý tình huống công việc, công tác tiếp thị còn hạn chế.

- Chưa xác định được chiến lược mục tiêu phát triển kinh doanh, cơ cấu khách hàng và ngành nghề chưa hợp lý dẫn đến việc phải mất nhiều thời gian để khắc phục xử lý làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh trong những năm tiếp theo.

- Do đặc thù kinh tế của Tỉnh Cà Mau phát triển chủ yếu ở các lĩnh vực Nông – Lâm – Ngư nghiệp nên việc lựa chọn lĩnh vực đầu tư còn nhiều hạn chế.

3- Thách thức:

- Nguy cơ tụt hậu về công nghệ và trình độ quản lý khi gia nhập WTO là một thách thức lớn đối với các Doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh Cà Mau nói chung và ở lĩnh vực Ngân hàng nói riêng.

- Trình độ chuyên môn đội ngũ cán bộ chưa đáp ứng với đòi hỏi của cơ chế thị trường.

- Cơ sở hạ tầng của Chi nhánh chưa đáp ứng nhu cầu phục vụ cho khách hàng.

4- Cơ hội:

- Dự án Khí - Điện - Đạm được chính phủ đầu tư trên địa bàn Tỉnh Cà Mau là cơ hội để Chi nhánh tiếp cận khai thác đầu tư trong các lĩnh vực: Cho vay, huy động vốn, cung ứng các sản phẩm dịch vụ và các tiện ích khác.v.v...

- Khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO, đòi hỏi các thành phần kinh tế phải nâng cao sức cạnh tranh nhằm hoà nhập với môi trường kinh doanh mới. Đây là cơ hội cho Chi nhánh phát triển, lựa chọn chiến lược mục tiêu kinh doanh.

- Tình hình chính trị trong Tỉnh ổn định, kinh tế trên đà tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, hệ thống thể chế pháp luật Nhà nước được chỉnh sửa phù hợp với thông lệ quốc tế tạo thuận lợi cho các Doanh nghiệp trong và ngoài nước mở rộng đầu tư.

- Các Doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản trên địa bàn Tỉnh Cà Mau đã và đang có chiều hướng quan hệ mở rộng tín dụng và các sản phẩm dịch vụ với Chi nhánh.

5. Mục tiêu kinh doanh năm 2006 và những năm tiếp theo:

- Huy động vốn tăng: 25% năm 2006, đạt 120 tỷ đồng.
- Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế tăng 30%, đạt 400 tỷ đồng.
Trong đó: Cho vay tài trợ XNK: 250 tỷ đồng.
- Tỷ lệ cho vay không có tài sản bảo đảm: 35%.
- Thu dịch vụ tăng 100%: 0,8 tỷ đồng.
- Trích dự phòng rủi ro: 5 tỷ đồng.
- Lợi nhuận hạch toán nội bộ: 10,5 tỷ đồng.

Những năm tiếp theo tốc độ tăng trưởng bình quân 18 – 25%/ năm.

6. Phương châm:

Chú trọng chất lượng tín dụng và hiệu quả kinh doanh hơn là mở rộng tín dụng. Đẩy mạnh hoạt động dịch vụ: Thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, các dịch vụ thẻ ATM, thẻ tín dụng quốc tế, dịch vụ ngân quỹ, tư vấn khách hàng. Nâng cao trình độ nghiệp vụ CBCNV, nâng cao uy tín BIDV Cà Mau trên địa bàn.

3.3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN CỦA BIDV CÀ MAU:

3.3.1. Phát triển nguồn vốn huy động tại chỗ lãi rẻ để mở rộng tín dụng ưu đãi:

Hiện nay nguồn vốn huy động tại chỗ của Chi nhánh Cà Mau mới chỉ đạt hơn 20% tổng Tài sản nợ, đa phần phải nhận vốn điều hoà từ NHĐT& PT VN. Để khơi tăng nguồn huy động, đặc biệt là nguồn vốn giá rẻ, BIDV Cà Mau cần tiến hành xây dựng Chương trình huy động vốn với những giải pháp cơ bản sau:

3.3.1.1. Xác định đối tượng tiếp cận:

- Là những khách hàng có tiềm năng tiền gửi lớn, khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng để có chính sách biện pháp tăng số lượng khách hàng, tăng nguồn vốn có chi phí

thấp: tiền gửi TCKT, tiền gửi thanh toán để tăng chênh lệch lãi suất đầu vào - đầu ra, tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh: Ban quản lý Khí điện đạm Cà Mau, Cty xỏ số kiến thiết, Bru điện, Bảo hiểm,...

- Hướng tới các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sẽ có quan hệ tín dụng, thanh toán trong nước và quốc tế với BIDV trong nay mai, đây là đối tượng khách hàng có mối quan hệ thường xuyên, chặt chẽ với BIDV. Có luồng tiền đến và đi liên tục, kết dư không lớn nhưng nhờ có số lượng khách hàng nhiều nên có khả năng thu hút tiền gửi cao.

- Các tổ chức khác: Ban quản lý các dự án, Các tổ chức đoàn thể, Tổ chức xã hội, từ thiện., Hiệp hội, nghiệp đoàn ...

- Tiền gửi tiết kiệm dân cư chia ra nhiều đối tượng để có cách tiếp cận phù hợp như: Gia đình giàu có, người muốn tích lũy dần để mua nhà, xe , người tích lũy cho con học đại học ...

3.3.1.2. Giải pháp thực hiện:

3.3.1.2.1. Giải pháp nghiệp vụ:

- Huy động nguồn vốn ngắn hạn, trung hạn tương ứng để giải ngân các hợp đồng tín dụng đã ký, đảm bảo hiệu quả trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, đảm bảo tỷ lệ dự trữ thanh toán hợp lý, hiệu quả.

- Đa dạng các hình thức huy động vốn: tiết kiệm dự thưởng, chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm ỏ trứng vàng,...

- Phân tích khách hàng có tiềm năng tiền gửi lớn, khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng để có chính sách biện pháp tăng số lượng khách hàng, tăng nguồn vốn có chi phí thấp: tiền gửi TCKT, tiền gửi thanh toán để tăng chênh lệch lãi suất đầu vào - đầu ra, tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh: Ban quản lý Khí điện đạm Cà Mau, Cty xỏ số kiến thiết, Bru điện, Bảo hiểm,...

- Phát huy các tiện ích của công nghệ ngân hàng gửi một nơi rút nhiều nơi, thanh toán từng phần, chuyển tiền tự động,... tăng tiện ích, thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

- Hàng năm tổ chức hội nghị khách hàng để tăng cường sự hợp tác, giữ vững quan hệ hai bên cùng phát triển, phục vụ khách hàng các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng đa dạng.

- Tăng cường công tác quảng cáo tiếp thị có nội dung, thời gian và hình thức

quảng cáo phù hợp (Truyền hình, pa nô, tờ rơi ,ấn phẩm,..)

- Hoàn thiện cơ chế quản lý. Hoàn chỉnh hệ thống quản lý tiết kiệm trên chương trình máy tính đảm bảo kiểm soát được nhiều sản phẩm tiết kiệm đa dạng, phức tạp mà vẫn an toàn, chống tiêu cực. Cải tiến nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt trong nước và thực hiện tốt thanh toán quốc tế là điều kiện tiên quyết thu hút tiền gửi của các doanh nghiệp.

- Chính sách khách hàng: Cần có chính sách khách hàng tiền gửi thật dài hơi, căn cơ, lâu nay chúng ta chỉ đưa ra chương trình khuyến mãi từng thời kỳ chưa có 01 chính sách khách hàng tiền gửi thực thụ. Trong chính sách này cần chú trọng đến quyền lợi của nhóm khách hàng là các tổ chức kinh tế đặc thù và tổ chức đoàn thể, chính trị xã hội khác, nhất là quyền lợi của những người đứng đầu hoặc những người có quyền quyết định việc gửi tiền vào BIDV.

- Chính sách cán bộ: Lâu nay phần nhiều chúng ta có thiên về việc quan tâm đến phẩm chất đạo đức, tính trung thực của cán bộ làm công tác huy động vốn, chưa chú trọng đến chất lượng về trình độ năng lực khả năng vận hành máy tính, sự “mới hoá” trong tư tưởng của một cán bộ NHTM thực thụ. Đa số cán bộ huy động chỉ làm nhiệm vụ ghi chép tại quầy giao dịch còn việc “vì sao khách hàng gửi, vì sao khách hàng rút”, làm sao để khách hàng giới thiệu cho người khác cùng tới gửi thì chưa làm hoặc làm chưa đến nơi đến chốn. Cần có cơ chế thưởng phạt nghiêm túc động viên những người làm công tác huy động thực sự vào cuộc. Vì mặt trận huy động vốn hiện nay cũng là một thương trường đầy cam go và quyết liệt.

- Đa dạng hoá sản phẩm đầu vào. Ví dụ gửi để mua nhà thì được hỗ trợ cho vay mua nhà khi tích trữ đủ một tỷ lệ nhất định. Hay duy trì gửi thời gian bao lâu thì được cho vay lại lãi suất ưu đãi hơn ...

- Tăng cường mảng dịch vụ: Kiểu hối, chuyển tiền nhanh, máy rút tiền tự động ATM, thẻ tín dụng quốc tế VisaMastercard ... thực hiện nhanh chóng các sản phẩm này là biện pháp rất tốt để thu hút tiền gửi, điều này nằm trong khả năng chi nhánh Cà Mau, vì hiện nay thị trường này còn bỏ ngõ tại Cà Mau.

- Giao dịch ngoài giờ hành chính: Có nhiều đối tượng khách hàng không có thời gian giao dịch trong giờ hành chính, cần sắp xếp giao dịch ngoài giờ hành chính cũng có khả năng thu hút được một lượng khách hàng lớn.

- Mở rộng mạng lưới: Địa bàn Thành phố Cà Mau nhỏ mà có tới 10 tổ chức tín dụng và phi tín dụng có nhu cầu huy động vốn, hiện tại chi nhánh chỉ có 01 Quỹ tiết kiệm tại Trụ sở chính và 01 Phòng giao dịch, tuy nhiên Phòng Giao phường 1, điều kiện nhà cửa làm việc còn chật hẹp, chưa tạo được lòng tin cho người gửi tiền. Dự kiến trong năm 2006 – 2007 mở thêm 2 phòng giao dịch phường 8 và xã Tắc Vân để mở rộng mạng lưới.

- Thực hiện việc thu và kiểm tiền tại các cơ sở lớn qua đó tăng thu dịch vụ và tăng được số dư tiền gửi., vì hiện nay thủ quỹ các đơn vị này ngại nộp trực tiếp ngân hàng, kho bạc, do phải chờ đợi kiểm đếm lâu lại vừa an toàn.

- Đa dạng hoá các loại kỳ hạn đối với kỳ phiếu dự thưởng, tiết kiệm dự thưởng.

3.3.1.2.2. Giải phát hỗ trợ:

- Đa dạng hoá hình thức khuyến mãi, có thể giao cho các chi nhánh tùy tính đặc thù tại địa phương, được chủ động áp dụng các hình thức khuyến mãi với quy mô vừa và nhỏ trong mức khống chế chi phí nhất định.

- Tăng cường quảng bá hình ảnh BIDV trên các phương tiện thông tin đại chúng: Từ đài truyền hình trung ương đến địa phương, báo giấy, báo ảnh, áp phích trên các đại lộ và thành phố lớn, trên mạng internet ...

- Đa dạng các hình thức thể hiện trên truyền hình như tài trợ chuyên mục kinh tế, tạp chí kinh tế trên Đài truyền hình Việt Nam, phóng sự ... để dễ ăn sâu vào tư tưởng của người dân.

3.3.2. Tăng cường chất lượng tín dụng vì mục tiêu an toàn, hiệu quả:

3.3.2.1. Phân tích ngành hàng cho vay:

- Phân tích thực trạng, cơ hội và thách thức, xu thế phát triển, các điều kiện cần và đủ để ngành hàng phát triển được như thị trường, giá cả, công nghệ ... để có được những định hướng căn bản trong việc ra quyết định đầu tư.

- Phân tích ngành còn là công cụ giám sát từ xa, kết hợp với việc thẩm định số liệu cụ thể của một doanh nghiệp trong ngành, làm căn cứ để phán quyết nhanh nhưng có độ tin cậy cao.

- Đối tượng cho vay là các mặt hàng xuất nhập khẩu, vì vậy chỉ có tầm ngành cả nước mới phán đoán được mặt mạnh, mặt yếu, lợi thế so sánh, chứ trong phạm vi một doanh nghiệp hoặc một địa phương không thể đánh giá bao quát được sự hưng thịnh hay xuống dốc của ngành đó.

- Phân tích ngành còn làm cơ sở để ngân hàng tham mưu, tư vấn cho khách hàng đó định hướng chiến lược và sách lược kinh doanh đúng đắn, chớp lấy những thời cơ và tránh được những sai lầm do thiếu thông tin.

- Nguồn để có thông tin có thể tìm trên mạng từ các website của các Hiệp hội như: VASEP, Hiệp hội xuất khẩu gạo, các Bộ ngành có liên quan.

3.3.2.2. Phân tích mức độ tín nhiệm của khách hàng; đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính, phi tài chính và chấm điểm khách hàng theo phương pháp khoa học để phân loại khách hàng theo định kỳ.

- Phân tích đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính và phi tài chính của khách hàng theo định kỳ ít nhất 06 tháng 01 lần là hoạt động rất cần thiết để có những căn cứ cụ thể, minh bạch, rõ ràng trong việc so sánh diễn biến của quá trình sản xuất kinh doanh, xem xét khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ của khách hàng nhằm điều chỉnh kịp thời chính sách tín dụng, tránh rủi ro.

- Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng một cách khoa học, là một cách làm mới để phân loại từng khách hàng theo những tiêu chí quản trị rủi ro của NHĐT & PT VN vừa tuân thủ các quy định của NHNN VN và tiến tới phù hợp với phương pháp xếp hạng tín dụng theo chuẩn mực quốc tế.

- Chấm điểm khách hàng nhằm mục đích xác định hạn mức tín dụng của một khách hàng, mức lãi suất, phí, biện pháp bảo đảm tín dụng phù hợp với khả năng tài chính, khả năng quản lý, quy mô và hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng. Hạn chế cho vay quá tập trung vào một khách hàng. Thông qua chấm điểm phân loại nhằm giám sát được khoản tín dụng hiện hành, và lường trước những rủi ro để có biện pháp đối phó kịp thời. Mặt khác đây là giải pháp tốt nhất để hướng khách hàng tự giác đạt tới những chuẩn mực ngân hàng đưa ra và ngân hàng cũng có cơ sở để nhằm tới những khách hàng tốt hơn, sàng lọc khách hàng có rủi ro nhiều hơn và kiên quyết rút dư nợ những khách hàng yếu kém.

- Qua chấm điểm khách hàng được phân thành 7 loại có mức độ rủi ro từ thấp đến cao: A*, A, B, C, D, E, F

3.3.2.3. Xây dựng khách hàng chiến lược và chính sách đối với khách hàng chiến lược:

- Thông qua việc phân tích toàn diện từng khách hàng, chấm điểm khách hàng,

phân tích xu thế phát triển lâu dài, BIDV cần thiết phải xây dựng nhóm khách hàng chiến lược. Nhóm khách hàng này chiếm tỷ trọng dư nợ lớn của BIDV, có vị trí quyết định đến chính sách tín dụng và các dịch vụ của BIDV.

- Về cơ bản khách hàng chiến lược đáp ứng những tiêu chí sau:

+ Trước hết là khách hàng nằm trong ngành kinh tế có xu thế phát triển lâu dài, phù hợp với chính sách phát triển kinh tế của Chính Phủ và địa phương, lợi thế so sánh cao.

+ Thứ đến là khách hàng có năng lực sản xuất kinh doanh tốt, công nghệ hiện đại, sản xuất được hàng hoá có giá trị gia tăng, hiệu quả kinh doanh cao, tài chính lành mạnh và quy mô đủ mạnh để đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế.

+ Điểm tín dụng phải đạt tối thiểu loại A.

+ Khách hàng có uy tín trên thị trường trong nước quốc tế, uy tín với ngân hàng và các định chế tài chính khác.

- Điều kiện đối với khách hàng chiến lược:

+ Quan hệ giao dịch toàn diện với BIDV, không quan hệ với NHTM hoặc định chế tài chính nào khác, trừ phi những nghiệp vụ, dịch vụ đó BIDV không thể đáp ứng được.

+ Cung cấp toàn bộ thông tin về tình sản xuất kinh doanh và tài chính cho BIDV kịp thời, đầy đủ, chính xác, trung thực. BIDV thiết lập hệ thống cung cấp thông tin từ phía khách hàng bằng chính các báo cáo trong chương trình quản lý của khách hàng thông qua mạng cục bộ hoặc truyền email.

+ Chấp nhận những khó khăn tạm thời trong từng thời kỳ của ngân hàng, với tinh thần hợp tác cùng có lợi.

- Chính sách khách hàng của BIDV đối với khách hàng chiến lược:

+ Đáp ứng đầy đủ nhu cầu vốn tín dụng hợp lý với mức ưu đãi về lãi suất, thời hạn, phí bảo lãnh, phí dịch vụ, và về bảo đảm tiền vay, kể cả cho vay không có tài sản bảo đảm.

+ Thực hiện đầy đủ các nhu cầu thanh toán trong nước và quốc tế dưới mọi hình thức, kể cả các hình thức bảo lãnh trong nước và quốc tế.

+ Đơn giản hoá thủ tục, chấp nhận những thủ tục bằng bản Fax, sau đó bổ sung bản chính.

+ Có thể giao dịch qua mạng khi điều kiện pháp lý cho phép.

+ Có chính sách khen thưởng vật chất động viên những người đứng đầu và cán bộ chủ chốt của khách hàng chiến lược, chẳng hạn tổ chức bình chọn và trao tặng cúp vàng Giám đốc doanh nghiệp xuất sắc hàng năm kèm theo quà tặng bằng tiền.

3.3.2.4. Nghiên cứu đổi mới quy trình giải quyết cho vay theo hướng ngày càng đơn giản hoá hồ sơ chứng từ nhưng vẫn đảm bảo được tính chặt chẽ đối với pháp luật, không bị thiệt khi có tranh chấp xảy ra và giám sát được khoản vay dựa và sự phân tích thông tin từ xa.

3.3.2.5. Nâng cao chất lượng thẩm định và các điều kiện xét cấp tín dụng. Ngoài các công cụ phân tích tài chính, chấm điểm tín dụng, phân loại khách hàng, cần có những biện pháp thẩm định khoa học hơn, đi vào bản chất vấn đề hơn nhưng lại gọn nhẹ hơn. Có như thế vừa bảo đảm được thời gian vừa bảo đảm được chất lượng thẩm định. Muốn có được điều này cần phải có thông tin chính xác từ khách hàng, thông tin thị trường và trình độ của CBTD. Một vài biện pháp cụ thể:

- Thẩm định khách hàng: Cần phải thẩm định toàn diện, từ các yếu tố tài chính, lịch sử tồn tại và hoạt động, đến các yếu tố phi tài chính của những người đứng đầu và bộ máy chủ chốt như: năng lực, kinh nghiệm, bản lĩnh, tư cách phẩm chất (thiệt thà, trung thực, thiện chí), uy tín trong quá trình kinh doanh, quá trình vay trả nợ ngân hàng.

- Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh: Phải gắn với số liệu lịch sử, với các định mức đã qua kiểm tra, dự báo thị trường đầu vào, đầu ra, khả năng thực hiện phương án và lường được những rủi ro có thể xảy ra cũng như biện pháp chống đỡ. Đề xuất đổi mới mẫu Tờ trình, xây dựng riêng từng loại tờ trình: Cho vay ngắn hạn (HMTD, từng lần), cho vay TDH, cho vay tiêu dùng, cho vay nông dân, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu ... Hiện nay các loại tờ trình đều có nhưng chưa sát thực tiễn, thiếu thông tin hoặc bị trùng lặp. Thông thường các doanh nghiệp 01 tháng (có doanh nghiệp 01 quý) mới báo cáo tình hình tài chính cho ngân hàng 01 lần, nhưng trong tháng doanh nghiệp có rất nhiều lần vay. Mẫu tờ trình phần ghi các thông tin về tài chính doanh nghiệp, lần vay sau giống như lần trước, lặp đi lặp lại nhiều lần, nếu không ghi đầy đủ thì vi phạm quy chế, nếu ghi đầy đủ thì rườm rà, mất thời gian.

3.3.2.6. Có giải pháp khắc phục tiền tới cho vay cầm cố hàng tồn kho, mà kho

hàng lại gửi tận TP Hồ Chí Minh, vừa sai cơ chế, vừa có mức độ rủi ro cao. Khắc phục nhược điểm này đề nghị áp dụng các biện pháp dưới đây:

- Đối tượng cầm cố là tài sản hình thành từ vốn vay. Nhưng đây là tài sản lưu động, tức là vật tư hàng hoá là phù hợp theo quy định tại Điều 1, điểm 11, tiết 2 Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25.10.2002 của Chính Phủ sửa đổi bổ sung Nghị định 178 về bảo đảm tiền vay.

- Việc luân chuyển hàng tồn kho trong quá trình sản xuất kinh doanh, tức tăng giảm tài sản bảo đảm, chuyển đổi, thay thế tài sản bảo đảm có giá trị tương đương hoặc bán tài sản bảo đảm cũng được pháp luật cho phép tại Thông tư 07/2003/TT-NHNN, ngày 19.05.2003 của NHNN VN “Về việc hướng dẫn thực hiện một số quy định về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng”. (Phần II, điểm 6 và Phần III, điểm 5). Nhưng phải được ngân hàng nhận bảo đảm chấp thuận bằng văn bản.

- Vấn đề còn lại là ngân hàng phải có khả năng quản lý, giám sát tài sản bảo đảm. (Điều 1, điểm 11, tiết 2 Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25.10.2002).

Để giải quyết bài toán này, cần giải quyết 02 vấn đề:

- Doanh nghiệp cầm cố kho hàng phải cập nhật được hàng ngày tình hình tồn kho và báo cáo cho ngân hàng. Việc báo cáo định kỳ phải bằng văn bản, tùy mức độ tín nhiệm 1 tuần hay 1 tháng/ 1 lần. Còn các báo cáo nhanh, Doanh nghiệp chỉ cần gửi e-mail cho ngân hàng.

- Vấn đề quản lý hàng tồn kho, hàng gửi kho. Đây mới là vấn đề cốt lõi cho sự an toàn. Biện pháp tốt nhất là ngân hàng xây kho lạnh và cho thuê như hiện nay các doanh nghiệp vẫn thuê kho ở TP Hồ Chí Minh, qua đó ngân hàng giữ được hàng cầm cố của mình. Đây là một biện pháp khả thi, bởi vì:

- Nhu cầu thuê kho hiện nay vô cùng bức xúc, qua theo dõi nhiều năm hầu hết các doanh nghiệp phải thuê kho thường xuyên và thuê tại TP Hồ Chí Minh với số lượng lớn. Vì nhà máy thì sản xuất liên tục, nhưng không phải lúc nào cũng có đơn hàng, do đó phải chế biến thô, khi có đơn hàng sẽ tái chế và thay bao bì chính thức. Nếu gửi kho xa Nhà máy có nhiều bất tiện cho doanh nghiệp và cả ngân hàng trong quản lý và kiểm tra, vận chuyển xa mất thời gian, khó xử lý và tốn kém khi cần thiết thay thế bao bì. Cho nên doanh nghiệp muốn gửi kho gần Xi nghiệp.

- Các doanh nghiệp thường xây kho đủ chứa hàng luân chuyển trong quá

trình sản xuất kinh doanh. Không xây kho lớn sẽ lãng phí, nên khi và mùa dự trữ sẽ thiếu hụt kho. Càng không thể gửi hàng lẫn nhau, vì sợ tiết lộ chi tiết hàng tồn kho, sẽ gây nhiều bất lợi trong cạnh tranh.

- Cho thuê kho lạnh hiện nay là dịch vụ lãi ăn chắc. Thử làm bài toán, 01 tấn hàng giá thuê hiện nay là 22,5USD/ tháng, kho có sức chứa 1.000 tấn có thể đạt doanh số cho thuê 18.000 USD / tháng (công suất sử dụng bình quân 80%), lãi khoảng 7.000 USD / tháng. Chi phí xây dựng kho công suất 1.000 tấn khoảng 250.000 USD. Như vậy sau 03 năm có thể hoàn vốn.

- Về phía ngân hàng cho thuê kho có nhiều lợi ích: Dịch vụ cho thuê kho không chỉ đạt lợi nhuận ăn chắc mà còn giữ được tài sản cầm cố, điều này rất an toàn cho ngân hàng khi nhận cầm cố kho hàng và giải quyết được khó khăn về cho vay không có tài sản bảo đảm.

3.3.2.7. Nâng cao hình ảnh của BIDV trong lòng công chúng và đi sâu vào các doanh nghiệp. Thực hiện chính sách marketing toàn diện, đa dạng, phong phú về hình thức như tài trợ chương trình tạp chí kinh tế thế giới, tạp chí ngân hàng nhằm vào việc cung cấp các thông tin mà khách hàng xuất khẩu quan tâm và quảng bá các sản phẩm của ngân hàng.

3.3.2.8. Giải quyết tốt sự phối hợp giữa các phòng nghiệp vụ như: Phòng Dịch vụ khách hàng, Phòng Kế hoạch nguồn vốn, Kế toán tài chính, Tổ kho quỹ là những phòng, tổ trực tiếp phục vụ khách hàng, cần thống nhất phương pháp hướng tới sự hài lòng của khách hàng. Đặc biệt hai bộ phận nghiệp vụ kinh doanh đối nội và kinh doanh đối ngoại cần phối hợp chặt chẽ hơn:

- Bộ phận kinh doanh đối nội sẽ làm đầu mối thu hút khách hàng thông qua tài trợ tín dụng, tư vấn cho khách hàng các nghiệp vụ thanh toán và mua bán ngoại tệ có lợi nhất, tạo điều kiện cho bộ phận kinh doanh đối ngoại có được khách hàng.

- Bộ phận kinh doanh đối ngoại làm tốt nghiệp vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ sẽ giúp cho bộ phận tín dụng thu được nợ cho vay an toàn và đánh giá được tình hình hoạt động của khách hàng.

- Thiết lập quy trình, cơ chế cung cấp thông tin lẫn nhau giữa hai bộ phận này và phân công, phân cấp quản lý cụ thể.

- Khi hội đủ điều kiện (về trình độ năng lực cán bộ, về phương tiện làm

việc, ứng dụng khoa học quản lý hiện đại) nên nghiên cứu ghép hai bộ phận này làm một và có tên là “Phòng tài trợ thương mại quốc tế”, hoặc tiến tới một cán bộ tín dụng làm cả nghiệp vụ thanh toán quốc tế, chiết khấu bộ chứng từ và kinh doanh ngoại tệ được như vậy sự phối hợp mới hoàn hảo.

3.3.3. Nâng cao chất lượng dịch vụ, đặc biệt là các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, thanh toán trong nước:

- NHĐT&PT VN hỗ trợ về thanh toán quốc tế, tư vấn rủi ro về quản trị rủi ro trong thanh toán quốc tế đối với chi nhánh.
- NHĐT&PT VN xem xét tăng cường hỗ trợ cán bộ thanh toán quốc tế có kinh nghiệm cho chi nhánh trong một thời gian nhất định.
- NHĐT&PT VN tiếp tục nghiên cứu các đề xuất của chi nhánh về thực hiện biểu phí dịch vụ để đảm bảo cạnh tranh, tạo sự cạnh tranh, tạo sự chủ động cho chi nhánh trong công tác tiếp thị trong lĩnh vực thanh toán quốc tế.
- NHĐT&PT VN nhanh chóng đổi mới công nghệ, khắc phục các nhược điểm trong thanh toán quốc tế, đảm bảo nhanh chóng, chính xác.

3.3.4. Nhóm giải pháp về công cụ, kỹ thuật điều hành quản lý:

- Đổi mới cơ chế điều hành từ Hội sở chính đến chi nhánh sao cho hiệu quả hơn.
- Đề cao vai trò trách nhiệm của chi nhánh, của cá nhân lãnh đạo điều hành cũng như cán bộ trực tiếp giao dịch, thưởng phạt nghiêm minh.
- Tăng cường bộ máy kiểm tra nội bộ, phát hiện kịp thời những sai sót để chỉnh sửa cho đúng cơ chế, an toàn vốn. Đổi mới mô hình tổ chức bộ máy kiểm tra kiểm soát theo hướng tập trung toàn hệ thống, trực thuộc chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc để tăng cường tính độc lập với các chi nhánh trực tiếp cho vay khách hàng, nâng cao hiệu lực của công tác kiểm tra.
- Đổi mới hoạt động Trung tâm thông tin tín dụng và phòng ngừa rủi ro. Thiết lập mạng nội bộ nhằm cung cấp thông tin thiết thực kịp thời, trao đổi kinh nghiệm giúp cho các chi nhánh thu thập được những thông tin cần thiết phục vụ cho công tác thẩm định và các hoạt động kinh doanh khác. Nên thiết kế như một trang web có chức năng cho phép người truy xuất phản hồi về trung tâm.
- Đẩy mạnh hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, hoàn thiện phần mềm quản lý tín

dụng, khắc phục những bất cập như hiện nay. Nhanh chóng thay đổi chương trình phần mềm thanh toán quốc tế phải đạt trình độ hiện đại, đi tắt đón đầu, tốc độ xử lý cao, đồng bộ, khai thác được nhiều chức năng.

3.3.5. Giải pháp về nhân sự:

Có chính sách trọng dụng, thu hút nhân tài kể các cấp trung ương và chi nhánh.

Nâng cao trình độ nghiệp vụ cán bộ, nhất là cán bộ làm công tác thẩm định, tín dụng, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ. Chuẩn hoá cán bộ làm công tác tài trợ tín dụng XNK và kinh doanh đối ngoại phải đạt: (1) trình độ đại học chuyên ngành tài chính tín dụng ngân hàng; (2) trình độ ngoại ngữ thông thạo tiếng Anh (tối thiểu bằng B), riêng bộ phận thanh toán quốc tế phải có bằng C Anh văn và bồi dưỡng anh văn chuyên ngành; (3) Phải qua đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ kinh doanh XNK, thanh toán quốc tế; (4) Phải có trình độ tin học bằng B và sử dụng thành thạo máy vi tính.

Tổ chức nhiều lớp tập huấn chuyên sâu về thẩm định tín dụng, thanh toán quốc tế, ngoại ngữ, tin học để không ngừng cập nhật kiến thức mới phục vụ cho yêu cầu công việc. Qua đó kiểm tra sát hạch đánh giá thường xuyên chất lượng cán bộ. Từ đó có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng nâng cao hay sắp xếp làm công việc khác.

Tuyển dụng mới phải đạt tối thiểu 4 tiêu chuẩn trên.

Bổ trí cấp lãnh đạo Phòng tín dụng, Phòng thanh toán quốc tế ngoài những tiêu chuẩn trên, cần phải có tinh thần trách nhiệm cao, tâm huyết nghề nghiệp, bản lĩnh, năng động sáng tạo, năng lực điều hành giỏi.

Chấn chỉnh tác phong, lề lối làm việc phải thật sự văn minh, lịch sự, lắng nghe và tôn trọng khách hàng, thấu hiểu những tâm tư nguyện vọng của khách hàng và tìm cách đáp ứng yêu cầu chính đáng của khách hàng. Lấy chất lượng phục vụ làm trọng tâm. Có thể tổ chức riêng 01 phòng để tiếp khách, giao dịch với khách hàng chiến lược. (Phòng khách VIP), chọn những người có khả năng giao tiếp, am hiểu công việc để tiếp xúc khách hàng, hoặc khi cần thiết cả Ban Giám đốc, lãnh đạo các Phòng nghiệp vụ, cán bộ nghiệp vụ có liên quan cùng đến Phòng khách VIP để làm việc với khách hàng và kết luận ngay tại chỗ, từ đó thống nhất một phương pháp giải quyết, không để khách hàng phải tới lui nhiều phòng làm việc mà hiệu quả không cao, đôi khi kết quả trái ngược nhau.

3.4. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN CẤP TRÊN:

3.4.1. Kiến nghị Chính Phủ:

- Chính phủ quan tâm hơn nữa chính sách khuyến khích xuất khẩu, nhằm thu hút ngoại tệ về cho đất nước, giải phóng năng lực sản xuất trong nước, phát huy những ngành có lợi thế so sánh, tăng năng lực cạnh tranh quốc tế chuẩn bị tiến tới gia nhập AFTA, WTO ...
- Chính phủ nên chủ trương kiểm toán bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp Việt Nam, trước mắt có thể từ pháp nhân trở lên. (tức là loại các doanh nghiệp nhỏ, chưa cần thiết, tốn kém). Hiện nay công tác kiểm toán thực hiện tương đối nhưng còn nhiều bất cập như đã nêu ở Chương II. Vì vậy song song với việc yêu cầu kiểm toán bắt buộc, Chính phủ có biện pháp chấn chỉnh lại chất lượng công tác kiểm toán không chỉ của Nhà nước mà cả những Công ty kiểm toán độc lập của Bộ Tài chính để tăng cường sự tin cậy kết quả kiểm toán cho các định chế tài chính và cơ quan quản lý nhà nước.

3.4.2. Kiến nghị các ngành chức năng làm sao loại bỏ được tạp chất và kháng sinh cấm:

Tôm Việt nam trong thời gian vừa qua đã tạo được lòng tin cho khách hàng , thì thời gian gần đây tôm nhập khẩu của Việt Nam thường xuyên bị phát hiện dư lượng kháng sinh trong sản phẩm xuất khẩu. Sẽ dẫn đến việc nước nhập khẩu sẽ kiểm tra 100 % đối với sản phẩm tôm nuôi Việt Nam, thì nguy cơ mất thị trường thời gian không xa. nếu chúng ta không phản ứng nhanh sẽ khó khăn cho ngành thủy sản Việt Nam.

Trong khi kháng sinh trong sản phẩm có thể lây nhiễm từ nhiều nguồn, kể cả từ khâu sản xuất con giống, nuôi trồng, thu mua, chế biến. thì việc quản lý lại chưa đồng bộ. Do đó Bộ thủy sản cần nghiên cứu để khép kín qui trình nuôi, thu mua sản phẩm, trong đó phải ràng buộc trách nhiệm của những người tham gia.

3.4.3. Kiến nghị Ủy Ban nhân dân tỉnh Cà Mau:

- Do diện tích nuôi trồng thủy sản phát triển mạnh mẽ, tình trạng tự phát, thiếu qui hoạch diễn ra ở địa phương, Cơ sở hạ tầng cần phải qui hoạch lại song song với giải pháp về thủy lợi, nhằm hạn chế tìm ẩn rủi ro lớn về nuôi trồng, đặt biệt tuyên truyền về vấn đề vệ sinh thú y thủy sản nhằm tạo ra môi trường sinh thái và sự phát triển bền vững trong nuôi trồng thủy sản.

- Quy hoạch lại các Khu Công nghiệp phù hợp với đặc điểm hoạt động của từng ngành hoặc nhóm ngành, đặc biệt là cho ngành thủy sản, vì ngành này chiếm tỷ trọng 90% giá trị công nghiệp toàn tỉnh. Hướng quy hoạch là xa Trung tâm Thành phố, thuận

tiện cả vận chuyển đường bộ lẫn đường sông. Hiện nay ở Cà Mau vị trí phù hợp nhất cho ngành thủy sản là Khu Công nghiệp Lương Thế Trân, cách Thành phố Cà Mau 7 km, có cả đường bộ và đường sông nằm trong vùng nguyên liệu. Khu Công nghiệp Khánh An giành cho các ngành chế biến Lâm sản, các sản phẩm tiêu dùng, vì nó nằm trong vùng rừng U Minh hạ.

- Tăng cường công tác thẩm định, cấp chứng chỉ quy hoạch và giấy phép xây dựng cho các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xuất khẩu nói riêng. Rất nhiều doanh nghiệp bị lỗ cơ hội kinh doanh quý báu do chậm hoặc không được cấp chứng chỉ quy hoạch.

- Chỉ đạo ngành thuế Cà Mau chấn chỉnh công tác hoàn thuế giá trị gia tăng, tránh gây phiền hà quá đáng cho doanh nghiệp.

- Xây dựng chính sách thu hút đầu tư trong nước và nước ngoài thật khả thi và tiến hành nhiều biện pháp mời gọi, hấp dẫn nhà đầu tư. Cho đến nay Cà Mau chưa có một dự án đầu tư nước ngoài nào và chỉ vài doanh nghiệp ở tỉnh khác đến đầu tư. Điều đó cho thấy chính sách thu hút đầu tư của Cà Mau chưa tốt, trong khi Cà Mau còn nhiều tiềm năng chưa được đánh thức. Chẳng hạn các sản phẩm gỗ xuất khẩu, rừng của Cà Mau bạt ngàn nhưng chưa làm gì có giá trị cao, trong khi đó Đồng Nai, Bình Dương, Gia Lai có những Nhà máy chế biến gỗ cực kỳ hiệu quả. Cần thay đổi quan điểm cách nhìn nhận các nhà đầu tư theo hướng: Nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư vào tỉnh là mang lại cho diện mạo kinh tế của tỉnh ngày càng tốt hơn, có như vậy mới có được chính sách quan tâm đến nhà đầu tư. Cà Mau có hiện tượng nhà đầu tư bỏ trên 40 tỷ vốn xây dựng Nhà máy nhưng đường giao thông bộ không cho lưu hành xe tải. Điển hình DNTN Ngọc Sinh nằm tại xã Khánh An huyện U Minh đường giao thông chỉ có xe dưới 2,5 tấn mới được lưu thông.

- Đẩy nhanh tiến độ hoàn thành Cảng Năm Căn, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể xuất hàng tại Cà Mau, được như vậy mang lại rất nhiều lợi ích: Các doanh nghiệp giảm chi vận chuyển đáng kể, chủ động sản xuất hàng, tái chế, thay bao bì tại Xí nghiệp hạ giá thành rất lớn. Đối với ngân hàng có điều kiện thu hút khách hàng trong nghiệp vụ chiết khấu hàng xuất, vì bộ chứng từ hàng xuất được lập tại nơi xuất hàng, nhanh chóng hoàn chỉnh bộ chứng từ ...

3.4.5. Kiến nghị NHNN VN và chi nhánh NHNN tỉnh Cà Mau:

- Ban hành các cơ chế, quy chế về cho vay xuất nhập khẩu, chiết khấu bộ chứng từ thống nhất cho tất cả các NHTM và cả các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam, để các ngân hàng chỉ có thể cạnh tranh về lãi suất, phí dịch vụ, thái độ phục vụ, chứ không phải như hiện nay mỗi ngân hàng đều đưa ra một quy định cho riêng mình, nhiều khi hạ thấp điều kiện để lôi kéo khách hàng.

- Có biện pháp kiểm tra và xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm các quy định về quản lý ngoại hối của NHNN, nhất là trong lĩnh vực mua bán ngoại tệ vượt khung tỷ giá dưới mọi hình thức.

- Tiến tới nghiên cứu điều hành chính sách tỷ giá hối đoái thả nổi, NHNN muốn bình ổn thị trường phải can thiệp bằng quan hệ cung cầu.

- NHNN chi nhánh tỉnh Cà Mau cần năng động hơn làm tốt vai trò điều phối, hạ nhiệt cạnh tranh thiếu lành mạnh để lôi kéo các khách hàng XNK của nhau.

3.4.5. Kiến nghị NHĐT &PT VN:

- Sớm xây dựng cơ chế riêng cho chương trình hỗ trợ xuất khẩu nhằm hỗ trợ chi nhánh trong chính sách thu hút những khách hàng tiềm năng trong lĩnh vực xuất khẩu, trong đó là các doanh nghiệp chế biến thủy sản, với các chính sách cụ thể:

+ Về nguồn vốn: hỗ trợ “nguồn vốn môi” phân khai đến các chi nhánh có điều kiện cho vay xuất khẩu, trên nguyên tắc lựa chọn khách hàng từ loại B trở lên;

+ Về cơ chế cấp bù lãi suất: thực hiện theo công văn số 88/CV-NVKD1 ngày 07/03/2003, trong đó dựa trên số ngoại tệ chi nhánh bán cho Hội Sở Chính;

+ Về mức cho vay: cho Chi nhánh tự quyết định lãi suất cho vay, chiết khấu bộ chứng từ sao cho phù hợp với thị trường và quy định chung của Ngân hàng Nhà nước. Trung ương không khống chế mức giảm tối đa 1% so với lãi suất thông thường. Tạo điều kiện cho chi nhánh chủ động cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác.

+ Cơ chế đảm bảo tiền vay linh hoạt, phù hợp với từng khách hàng trên cơ sở xếp loại của Chi nhánh.

+ Nâng mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh đối với các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực chế biến thủy sản (hiện tại mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh tối đa 40 tỷ đồng đối với tổng công ty 90, 91 và mức tối đa với doanh nghiệp: 15 tỷ đồng).

+ Cho chi nhánh thực hiện chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu ngay giao dịch lần đầu

đổi với khách hàng xếp loại A, thay vì phải thực hiện 3 giao dịch thành công mới được chiết khấu.

+ BIDV nên có được danh sách khách hàng an toàn thông báo trong hệ thống để áp dụng hình thức bao thanh toán hay gọi là chiết khấu TTR cho các chi nhánh.

KẾT LUẬN

Tài trợ thương mại là một lĩnh vực rất đa dạng và phong phú, liên quan nhiều đến yếu tố nước ngoài, tập quán và thông lệ quốc tế. Luận văn không có tham vọng đưa ra được toàn diện bức tranh tài trợ thương mại của các NHTM Việt Nam và những giải pháp căn cơ lâu dài cho nghiệp vụ này. Luận văn tập trung phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ và những dịch vụ liên quan của BIDV nói chung và chi nhánh Cà Mau nói riêng để làm rõ những thành công bước đầu là hạn chế, vướng mắc trong thực tiễn. Từ đó đề xuất những giải pháp mang tính khả thi tại một chi nhánh có phát sinh khá lớn nghiệp vụ này.

Hiện tại BIDV Cà Mau mặc dù đã làm hết sức mình nhưng vẫn còn quá nhiều vướng mắc từ cơ chế chung của NHNN đến cơ chế nội bộ của NHĐT&PTVN. Trong tương lai đến năm 2010, tỉnh đã có kế hoạch tăng kim ngạch xuất khẩu gấp đôi, tức là trên 1 tỷ USD. BIDV Cà Mau cần phải nắm bắt cơ hội này để mở rộng và nâng cao tầm hoạt động của mình. Vì vậy, ngay từ bây giờ cần tập trung nghiên cứu đề xuất NHĐT&PT VN hoàn thiện toàn bộ nghiệp vụ tín dụng tài trợ XNK và dịch vụ đi kèm, không chỉ thực hiện tốt mà phải nâng lên thành tính chuyên nghiệp, hiện đại.

Những giải pháp nêu ra trong Luận văn cũng chưa phải mang tầm chiến lược và toàn diện, bởi do hạn chế của tác giả chỉ nghiên cứu trong phạm vi BIDV Cà Mau và những cơ chế có liên quan đến BIDV mới bước đầu triển khai nghiệp vụ tài trợ xuất khẩu thủy sản. Vì vậy các giải pháp đề xuất trong Luận văn mang tính thiết thực đối với hoạt động của chi nhánh Cà Mau trong thời gian tới. Tuy nhiên, chi nhánh Cà Mau là chi nhánh có nhiều nghiệp vụ phát sinh phức tạp trong lĩnh vực tài trợ thương mại, vì bản thân đối tượng khách hàng và ngành hàng tài trợ mang tính phức tạp. Cho nên nếu giải quyết được những vướng mắc của chi nhánh Cà Mau, về mặt cơ bản cũng đã giải quyết được tương đối đầy đủ các mặt nghiệp vụ tín dụng tài trợ XNK và mảng dịch vụ đi kèm của BIDV. Đó là kỳ vọng của tác giả gửi gắm trong Luận văn này.

Nhìn về tương lai, BIDV có nhiều cơ hội lớn và thách thức cũng không nhỏ. Đặc biệt Trong điều kiện hội nhập, gia nhập WTO, ngành ngân hàng trong nước nói chung, BIDV nói riêng còn quá nhiều mặt hạn chế, tụt hậu. Hy vọng rằng, những vấn đề tâm huyết của tác giả nêu trong Luận văn này sẽ góp phần hoàn thiện nghiệp vụ tài trợ thương mại của BIDV trong tương lai không xa.

Do điều kiện nghiên cứu và kiến thức có giới hạn, Luận văn không tránh khỏi sơ sót, có thể có những vấn đề chưa đề cập đến hoặc nghiên cứu chưa sâu. Với tinh thần

cầu thị, tác giả ước mong nhận được sự đóng góp nhiệt tình của Thầy hướng dẫn khoa học, các nhà nghiên cứu khoa học và các bạn đồng nghiệp.

Xin trân trọng cảm ơn !