

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

NGUYỄN THỊ THANH HÀ

**PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM**

Chuyên ngành : Quản lý kinh tế

Mã số : 62.34.04.10

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội, Năm 2020

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

NGUYỄN THỊ THANH HÀ

**PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM**

Chuyên ngành : Quản lý kinh tế

Mã số : 62.34.04.10

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội, Năm 2020

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi dưới sự hướng dẫn của các nhà khoa học:

1. PGS,TS. Nguyễn Văn Thanh

2. TS. Nguyễn Thị Lan

Các số liệu trích dẫn, kết quả nghiên cứu trình bày trong luận án là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

Hà Nội, ngày 25 tháng 12 năm 2019

Nghiên cứu sinh

Nguyễn Thị Thanh Hà

LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu sinh xin chân thành cảm ơn PGS.TS. Nguyễn Văn Thanh và TS. Nguyễn Thị Lan đã nhiệt tình hướng dẫn để tôi hoàn thành công trình nghiên cứu này.

Nghiên cứu sinh xin bày tỏ lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Thương mại, Khoa Sau đại học, đặc biệt là các Thầy Cô trong ban chủ nhiệm Khoa Sau đại học, Khoa Tài chính – Ngân hàng, Bộ môn Quản trị Tài chính đã tạo điều kiện, động viên, góp ý chuyên môn trong quá trình thực hiện luận án.

Nghiên cứu sinh cũng xin bày tỏ lời cảm ơn chân thành đến các Thầy Cô trong Hội đồng đánh giá chuyên đề tiến sĩ, Hội đồng đánh giá luận án tiến sĩ cấp bộ môn, các nhà khoa học tham gia phản biện luận án tiến sĩ đã có những đóng góp ý kiến cụ thể, chi tiết về mặt chuyên môn, giúp nghiên cứu sinh hoàn thiện tốt hơn luận án của mình.

Nghiên cứu sinh xin trân trọng cảm ơn các chuyên gia, các nhà khoa học, nhà quản lý trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Đà Nẵng; Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam; các ngân hàng thương mại đã đóng góp ý kiến, trả lời phiếu khảo sát, cung cấp thông tin, số liệu,... giúp nghiên cứu sinh hoàn thành luận án này.

Nghiên cứu sinh cũng cảm ơn gia đình đã luôn tạo điều kiện, động viên, hỗ trợ tôi trong thời gian thực hiện luận án.

Nghiên cứu sinh

Nguyễn Thị Thanh Hà

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC VIẾT TẮT	vii
DANH MỤC BẢNG	viii
DANH MỤC HÌNH, BIỂU ĐỒ	ix
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
4. Những đóng góp mới của luận án	4
5. Kết cấu của luận án	6
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN	7
1.1. NHỮNG CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN ...	7
1.1.1. <i>Những nghiên cứu về lý luận đối với hoạt động tín dụng xuất khẩu của Agribank</i>	7
1.1.2. <i>Công trình nghiên cứu liên quan đến nhân tố ảnh hưởng tín dụng xuất khẩu của NHTM.</i>	9
1.1.3. <i>Công trình nghiên cứu liên quan đến phát triển tín dụng xuất khẩu tại các NHTM</i>	13
1.2. KHOẢNG TRỐNG NGHIÊN CỨU	17
1.3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	18
1.3.1. <i>Phương pháp thu thập dữ liệu</i>	18
1.3.2. <i>Phương pháp phân tích, dự báo</i>	21
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	23
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	24

2.1 KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	24
<i>2.1.1. Các khái niệm về tín dụng</i>	<i>24</i>
<i>2.1.2. Khái niệm về tín dụng xuất khẩu của NHTM</i>	<i>25</i>
<i>2.1.3. Các hình thức tín dụng xuất khẩu</i>	<i>27</i>
<i>2.1.4. Quy trình tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại</i>	<i>33</i>
2.2. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	35
<i>2.2.1. Các quan điểm phát triển tín dụng xuất khẩu tại NHTM.....</i>	<i>35</i>
<i>2.2.2 Tiêu chí phản ánh phát triển TDXK của NHTM</i>	<i>36</i>
<i>2.2.3. Quản lý tín dụng xuất khẩu của NHTM.....</i>	<i>51</i>
2.3. YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	56
<i>2.3.1. Yếu tố bên ngoài.....</i>	<i>56</i>
<i>2.3.2. Nhóm yếu tố từ phía Ngân hàng cấp tín dụng xuất khẩu.....</i>	<i>60</i>
2.4. KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA MỘT SỐ NHTM VIỆT NAM VÀ BÀI HỌC CHO AGRIBANK.....	63
<i>2.4.1. Hoạt động của Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc (EXIMBANK Trung Quốc).....</i>	<i>63</i>
<i>2.4.2. Hoạt động của Ngân hàng xuất nhập khẩu của Malaysia Berhad</i>	<i>64</i>
<i>2.4.3. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.....</i>	<i>66</i>
<i>2.4.4. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV).....</i>	<i>68</i>
<i>2.4.5. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của ngân hàng ngoại thương (Vietcombank).....</i>	<i>69</i>
<i>2.4.6. Bài học kinh nghiệm về phát triển tín dụng xuất khẩu cho Agribank</i>	<i>70</i>
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	71
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK.....	72

3.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM	72
<i>3.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Agribank</i>	72
<i>3.1.2. Cơ cấu tổ chức</i>	77
<i>3.1.3. Kết quả kinh doanh chủ yếu của Agribank</i>	78
3.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK	83
<i>3.2.1. Kết quả hoạt động tín dụng</i>	83
<i>3.2.2. Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề tại Agribank Việt Nam</i>	86
3.3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM 2012-2018	88
<i>3.3.1. Đối tượng và điều kiện cấp tín dụng xuất khẩu của Agribank</i>	88
<i>3.3.2. Kết quả hoạt động tín dụng xuất khẩu</i>	91
<i>3.3.3. Thực trạng chất lượng tín dụng xuất khẩu tại Agribank</i>	99
3.4. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK	107
<i>3.4.1. Đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố đến tín dụng xuất khẩu tại Agribank</i> ..	107
<i>3.4.2. Đánh giá khách hàng đối với hoạt động cho vay xuất khẩu tại Agribank</i>	115
3.5. ĐÁNH GIÁ CHUNG	120
<i>3.5.1 Những kết quả đạt được</i>	121
<i>3.5.2 Hạn chế</i>	123
<i>3.5.3. Nguyên nhân</i>	125
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	128
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK	129
4.1. BỐI CẢNH THẾ GIỚI VÀ TRONG NƯỚC TÁC ĐỘNG ĐẾN PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK	129
<i>4.1.1. Bối cảnh thế giới tác động đến phát triển TDXK</i>	129
<i>4.1.2. Tình hình trong nước tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu</i>	131

4.2. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK.	133
<i>4.2.1. Thuận lợi</i>	<i>133</i>
<i>4.2.2. Khó khăn</i>	<i>134</i>
<i>4.2.3. Phân tích ma trận SWOT các chiến lược phát triển tín dụng xuất khẩu ..</i>	<i>135</i>
4.3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK...138	
<i>4.3.1. Giải pháp về chính sách khách hàng</i>	<i>138</i>
<i>4.3.2 Thu hút nguồn vốn, đặc biệt là coi trọng nguồn vốn kiều hối trong dân cư ..</i>	<i>146</i>
<i>4.3.3. Phòng ngừa rủi ro cho vay xuất khẩu</i>	<i>148</i>
<i>4.3.4. Tăng cường thông tin và công nghệ trong hoạt động ngân hàng</i>	<i>152</i>
<i>4.3.5. Quản trị nhân sự</i>	<i>154</i>
4.4 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK.	157
<i>4.4.1. Đối với chính phủ.....</i>	<i>157</i>
<i>4.4.2. Đối với Bộ Công thương</i>	<i>158</i>
<i>4.4.3. Đối với Bộ tài chính</i>	<i>159</i>
<i>4.4.4. Đối với NHNN.....</i>	<i>159</i>
<i>4.4.5. Đối với hiệp hội ngành hàng và Hệp hội ngân hàng</i>	<i>160</i>
KẾT LUẬN	161
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ LIÊN QUAN ĐẾN NỘI DUNG CỦA LUẬN ÁN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Tên đầy đủ
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam
XK	Xuất khẩu
TDXK	Tín dụng xuất khẩu
NHNN	Ngân hàng nhà nước
CNTT	Công nghệ thông tin
NHTM	Ngân hàng thương mại
TTQT	Thanh toán quốc tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
VCB	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
BIDV	Ngân hàng TMCP Đầu tư & Phát triển Việt Nam
Vietinbank	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
AEC	Cộng đồng kinh tế ASEAN
CTTPP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
BHTDXK	Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu

DANH MỤC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
Bảng 3.1	Tình hình lợi nhuận và nợ xấu Agribank 2012-2018	82
Bảng 3.2	Hoạt động tín dụng của Agribank giai đoạn 2012-2018	84
Bảng 3.3	Dư nợ tín dụng xuất khẩu tại Agribank giai đoạn 2012-2018	91
Bảng 3.4	Tình hình dư nợ xuất khẩu theo thời hạn	92
Bảng 3.5	Tình hình dư nợ xuất khẩu theo ngành	93
Bảng 3.6	Tình hình dư nợ TDXK phân theo hình thức	95
Bảng 3.7	Chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng xuất khẩu	99
Bảng 3.8	Đánh giá của khách hàng sản phẩm tín dụng xuất khẩu của Agribank	118
Bảng 3.9	Đánh giá của khách hàng về các yếu tố của tín dụng xanh	119

DANH MỤC HÌNH, BIỂU ĐỒ

Số hiệu hình, biểu đồ	Tên hình, biểu đồ	Trang
Biểu đồ 3.1	Tình hình tài sản của Agribank giai đoạn 2012-2018	78
Biểu đồ 3.2	Tình hình huy động vốn và cho vay của Agribank giai đoạn 2012-2017	79
Biểu đồ 3.3	Tỷ lệ nợ xấu của Agribank Việt Nam giai đoạn 2011-2017	85
Biểu đồ: 3.4	Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề tại Agribank Việt Nam giai đoạn 2012-2017	87
Biểu đồ 3.5	Tốc độ tăng dư nợ tín dụng giai đoạn 2012-2017	92
Biểu đồ 3.6	Dư nợ tín dụng xuất khẩu của một số ngân hàng	97
Hình 1	Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp khảo sát	116
Hình 2	Nhu cầu vốn lưu động cho xuất khẩu năm 2017 của các doanh nghiệp	117

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Xuất khẩu là hoạt động chủ lực trong quan hệ kinh tế quốc tế của mỗi quốc gia. Sự tăng trưởng của xuất khẩu đã đóng góp lớn vào việc đạt được mục tiêu tăng trưởng kinh tế, cải thiện cán cân thanh toán, ổn định kinh tế vĩ mô, thúc đẩy sản xuất, tạo công ăn việc làm và thu nhập cho hàng triệu người lao động. Trong những năm gần đây, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã đạt tốc độ tăng trưởng cao, tốc độ tăng trưởng bình quân của xuất khẩu giai đoạn 2012-2018 là 13,42%; Tổng trị giá xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam năm 2018 đạt 243,48 tỷ USD, tăng 13,2%, tương ứng tăng 28,37 tỷ USD về số tuyệt đối so với năm 2017.

Để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu cần phải nâng cao chất lượng và đa dạng hoá các sản phẩm. Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, khó khăn về vốn là nguyên nhân dẫn đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm bị hạn chế. Điều này ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu. Do vậy, muốn đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu cần phải huy động tối đa các nguồn vốn trong nền kinh tế, trong đó nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại là một trong những nguồn vốn hết sức quan trọng.

Dưới góc độ của một NHTM, tín dụng xuất khẩu đối với các doanh nghiệp có vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh, không những đem lại hiệu quả kinh doanh từ lãi vay mà còn thu được các phí dịch vụ từ hoạt động thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ... Mặt khác, việc phục vụ khách hàng khép kín từ việc cho vay, thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ sẽ tạo thuận lợi cho khách hàng trong thực hiện giao dịch, giảm chi phí cho khách hàng, tăng uy tín của ngân hàng. Ở Việt Nam trong những năm qua, các ngân hàng thương mại thực hiện chủ trương của Chính phủ đẩy mạnh

hoạt động tín dụng xuất khẩu, đặc biệt là các mặt hàng nông sản. Từ hoạt động này đã góp phần cải thiện cán cân thương mại, tăng nguồn thu ngoại tệ về cho đất nước. Trong đó, ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam là ngân hàng thương mại góp phần đắc lực tạo nên nhiều thành quả cho hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực xuất khẩu là hết sức phức tạp, chứa đựng nhiều rủi ro, nó không những phải chịu tác động của chính sách kinh tế trong nước mà còn chịu sự tác động trực tiếp của thị trường tiền tệ quốc tế, chịu sự tác động của nhiều chính sách khác nhau.

Trong những năm gần đây, ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) luôn quan tâm đến việc phát triển hoạt động tín dụng xuất khẩu và bước đầu đã thu được những thành quả nhất định. Đến năm 2018 tổng dư nợ đầu tư xuất khẩu của Agribank đạt trên 59.446 tỷ đồng với trên 2071 khách hàng bao gồm pháp nhân và thể nhân. Đây là khách hàng vừa có quan hệ thanh toán xuất khẩu và vừa có quan hệ tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Trong đó, tín dụng xuất khẩu nông sản khoảng 16.948 tỷ đồng, với 925 khách hàng.

Bên cạnh những kết quả đạt được, Agribank cũng gặp phải không ít khó khăn, hạn chế trong việc phát triển tín dụng xuất khẩu. Những khó khăn, hạn chế đó xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau nhưng đều ảnh hưởng đến khả năng phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Chính vì lý do đó, vấn đề ***“Phát triển tín dụng xuất khẩu tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam”*** là hết sức cần thiết.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

*** Mục đích nghiên cứu:**

- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank;
- Đề xuất các giải pháp phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank đến năm 2025 tầm nhìn 2030.

*** Nhiệm vụ nghiên cứu:**

Nhằm đạt được các mục đích nghiên cứu, luận án đặt ra các câu hỏi nghiên cứu để nhằm cụ thể hóa thành nhiệm vụ nghiên cứu:

(1). Có những yếu tố và chỉ tiêu nào tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu của NHTM?

(2). Thực trạng tín dụng xuất khẩu của Agribank đã đạt được những kết quả như thế nào trong giai đoạn 2012-2018 những hạn chế, nguyên nhân nào ảnh hưởng đến phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank?

(3). Việc áp dụng tín dụng xanh đối với tín dụng xuất khẩu được Agribank thực hiện như thế nào?

(4). Giải pháp nào phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank trong thời tới?

Trên cơ sở giải quyết các câu hỏi nghiên cứu, luận án nêu ra các nhiệm vụ cụ thể như sau:

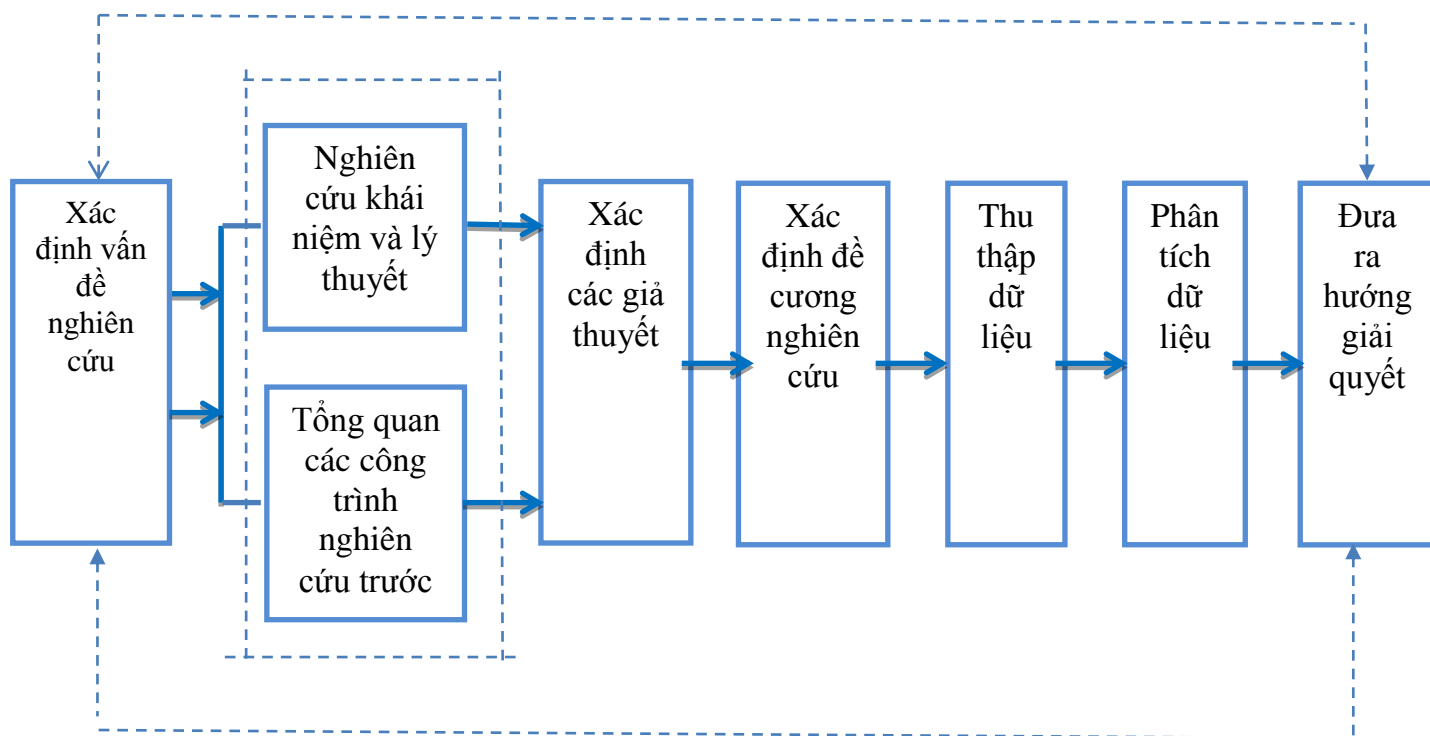
- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phát triển tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại; làm rõ yếu tố tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu.

- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển tín dụng xuất khẩu của Agribank, chỉ ra kết quả, những hạn chế, bất cập và nguyên nhân của nó để phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

- Phân tích các yếu tố tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu của Agribank.

- Đề xuất giải pháp mang tính chiến lược và ngắn hạn để phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

*** Quy trình nghiên cứu luận án:**



3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu:

Phát triển tín dụng xuất khẩu tại ngân hàng thương mại nói chung và tại Agribank nói riêng.

Phạm vi nghiên cứu:

Về nội dung: Luận án tập trung phân tích, đánh giá phát triển tín dụng xuất khẩu chủ yếu ở khía cạnh mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng các hình thức tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

Về thời gian: Luận án nghiên cứu phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank giai đoạn 2012-2018 các giải pháp nghiên cứu vận dụng đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030.

4. Những đóng góp mới của luận án

Từ phân tích tổng quan các công trình nghiên cứu trước, công trình nghiên cứu có liên quan cho thấy: Các công trình nghiên cứu trên chỉ dừng lại

ở việc nghiên cứu thực trạng và đề ra giải pháp phát triển tín dụng xuất nhập khẩu nói chung, chưa đi sâu nghiên cứu, đánh giá tác động của các nhân tố đến phát triển tín dụng xuất khẩu hay tín dụng nhập khẩu nói riêng; Việc phân tích thực trạng tín dụng xuất khẩu tại Agribank của một số nghiên cứu trước đây chưa sâu, đồng thời chưa đánh giá, chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến phát triển tín dụng xuất khẩu; Vấn đề tín dụng xanh trong cho vay xuất khẩu chưa có công trình nghiên cứu nào đề cập đến.

Luận án thực hiện độc lập trong cách tiếp cận, nghiên cứu, có những đóng góp nhất định cả về mặt lý luận và thực tiễn.

Thứ nhất, luận án đã hệ thống hóa lý luận về phát triển tín dụng xuất khẩu; hệ thống các tiêu chí về lượng và chất tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu, góp phần làm rõ thêm những vấn đề cơ bản trong phát triển tín dụng xuất khẩu tại các NHTM. Trong đó, có đề cập đến việc nghiên cứu các chỉ tiêu và các yếu tố tác động đến sự phát triển tín dụng xuất khẩu bền vững.

Thứ hai, Đánh giá được thực trạng phát triển tín dụng xuất khẩu và các yếu tố ảnh hưởng đến phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank trong giai đoạn 2012-2018. Nghiên cứu của luận án chỉ ra hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank đã có những bước phát triển vượt trội cả về lượng và chất. Luận án đã làm rõ những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Đây là cơ sở để đưa ra các giải pháp có ý nghĩa thực tiễn đối với sự phát triển của tín dụng xuất khẩu nói riêng và hoạt động tín dụng của Agribank nói chung trong thời kỳ hội nhập. Luận án đã phân tích các chỉ tiêu phát triển tín dụng xuất khẩu bền vững tại Agribank dựa trên phát triển tín dụng xanh, đảm bảo các vấn đề về môi trường.

Thứ ba, Các giải pháp của luận án được đề xuất có căn cứ, và dựa trên bối cảnh hội nhập quốc tế. Luận án đề xuất các nhóm giải pháp nhằm phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank, đồng thời đề xuất một số giải pháp hỗ

trợ để phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Đây là cơ sở để Agribank có thể xem xét áp dụng nhằm phát triển tín dụng xuất khẩu. Cụ thể, *các nhóm giải pháp luận án*: Một là, tăng cường mở rộng thị phần, nâng cao chính sách khách hàng trong phát triển tín dụng xuất khẩu. Hai là, giải pháp huy động vốn và tăng cường lượng ngoại tệ đáp ứng nhu cầu cho vay và thanh toán xuất khẩu. Ba là, giải pháp phòng ngừa rủi ro trong cho vay và thanh toán xuất khẩu tại Agribank; xử lý và dự phòng rủi ro trong cho vay xuất khẩu. Các nhóm giải pháp bổ trợ: Giải pháp nâng cao chất lượng công nghệ, qui trình cho vay xuất khẩu; tăng cường thông tin; giải pháp nhân sự.

5. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục các công trình nghiên cứu của NCS có liên quan đến đề tài luận án, danh mục tài liệu tham khảo, luận án gồm 4 chương:

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án.

Chương 2: Cơ sở lý luận về phát triển tín dụng xuất khẩu tại ngân hàng thương mại.

Chương 3: Thực trạng phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

Chương 4: Giải pháp phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

1.1. NHỮNG CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

Liên quan đến luận án đã có một số công trình nghiên cứu khoa học dưới nhiều góc độ và phạm vi khác nhau. Những kết quả nghiên cứu ở các công trình này cũng phần nào được các ngân hàng thương mại Việt Nam áp dụng trong việc mở rộng và phát triển tín dụng xuất khẩu của mình.

1.1.1. Những nghiên cứu về lý luận đối với hoạt động tín dụng xuất khẩu của Agribank

- Luận án: “*Giải pháp tín dụng ngân hàng góp phần phát triển hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam*” tác giả Vũ Thị Nhài (2003) đã nêu những lý luận cơ bản về hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại, đánh giá một cách khách quan những thành tựu và tồn tại trong hoạt động xuất nhập khẩu và tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại, đồng thời đã nêu lên được một số giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại góp phần đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam.

- Luận án “*Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*” tác giả Hà Thị Mai Anh (2015) đã hệ thống hoá và làm rõ hơn nội dung về chất lượng tín dụng xuất khẩu của NHTM. Hệ thống hóa các hình thức tín dụng xuất khẩu hiện hành. Làm rõ khái niệm chất lượng tín dụng và chất lượng tín dụng xuất khẩu, những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng xuất khẩu của NHTM, hệ thống hóa các tiêu chí định tính và định lượng về chất lượng tín dụng xuất khẩu. Từ thực trạng tín dụng xuất khẩu của Agribank Việt Nam trong giai

đoạn trước 2015, tác giả đề xuất một hệ thống các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu của Agribank Việt Nam trong thời gian tới.

- Luận án của tác giả XieZuo “*Export credit insurance in China*” *Nghiên cứu pháp luật về bảo hiểm tín dụng xuất khẩu*”.

Luận án này đã được thông qua các phương pháp phân tích so sánh và phương pháp kết hợp lý thuyết với thực hành. Luận án bắt đầu với định nghĩa của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, phân tích các đặc điểm chung của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Luận án cho thấy một cái nhìn mới của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Luận án này cũng giới thiệu sự phát triển và chức năng của ECI ở Trung Quốc. Cuối cùng nó đi kèm với một số giải pháp để cải thiện hệ thống bảo hiểm tín dụng xuất khẩu tại Trung Quốc từ hai khía cạnh, một là nỗ lực của cơ quan bảo hiểm tín dụng, và nỗ lực của chính phủ.

- Luận án “*Organisation of Structured Export Financing by Commercial Banks of Russian Federation*”(2014) Tác giả Ageev Ivan đã đưa ra khái niệm xuất khẩu, lợi ích của tài trợ xuất khẩu đối với ngân hàng thương mại và đối với nền kinh tế của quốc gia. Các kết quả nghiên cứu cho thấy rằng tài trợ xuất khẩu là một cách hấp dẫn về tài chính trong một nền kinh tế hiện nay. Đồng thời các phân tích cho rằng, mặc dù tài trợ xuất khẩu đã đạt được những lợi ích nhất định, song vẫn còn một số hạn chế của hoạt động tài trợ xuất khẩu. Mặc dù vậy, khu vực tài trợ xuất khẩu đang phát triển và ngày càng trở nên phổ biến trong những nhà nhập khẩu Nga và xuất khẩu.

-Luận án “*The effect of finance system on export performance of firms*” Kankalovich Vera (2010) đã cung cấp một cái nhìn tổng quan các tài liệu liên quan đến các nghiên cứu về mối quan hệ giữa phát triển tài chính và tăng trưởng và thương mại quốc tế, mô tả các phương pháp điều tra và các dữ liệu phân tích hiệu quả hệ thống tài chính.

1.1.2. Công trình nghiên cứu liên quan đến nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM.

- Luận án “*Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam*” Nguyễn Việt Hùng (2008). Luận án phân tích thực trạng và đánh giá hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam dựa trên phương pháp phân tích định tính và định lượng như phân tích biến ngẫu nhiên (SFA) hay phương pháp phân tích tham số, phương pháp phân tích phi tham số (DEA) và mô hình kinh tế lượng (Tobit) để thấy được những mặt yếu kém, khiếm khuyết trong điều hành, quản lý và quản trị ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

Luận án: “*Vận dụng một số phương pháp thống kê để phân tích hiệu quả hoạt động ngân hàng*” Lê Dân (2004) Luận án nghiên cứu hoàn thiện hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng trong phân tích hiệu quả của ngân hàng; vận dụng các phương pháp thống kê phục vụ cho phân tích hiệu quả ngân hàng để nâng cao chất lượng thông tin ra quyết định.

- Luận án “*Factors influencing commercial bank performance: a case study on commercial banks in china*” Ji Rui (2012) “*Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng thương mại – một nghiên cứu từ ngân hàng thương mại trung quốc*”

Luận án nghiên cứu một số yếu tố quan trọng có ảnh hưởng đến hiệu suất của thương mại ngành ngân hàng ở Trung Quốc. Các mẫu nghiên cứu này có 4 ngân hàng thương mại nhà nước và 2 ngân hàng thương mại cổ phần; bằng cách phân tích các tác động của kinh tế biến và các biến cụ thể của ngân hàng về hoạt động ngân hàng. Các biến như là tốc độ tăng trưởng, tỷ lệ lạm phát, tỷ giá, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu (cho các biến kinh tế) và quản lý rủi ro cho vay của ngân hàng để gửi tiền và tỷ lệ vốn chủ sở hữu, quy mô của ngân hàng, bất động sản ngành, các yếu tố lợi nhuận lãi biên

ròng, tỷ lệ thu nhập lãi và tỷ lệ ký quỹ trên tài sản (cho ngân hàng biến cụ thể). Hiệu suất ngân hàng được đo bằng ROE. Những phát hiện cho thấy rằng tất cả các biến đóng góp 85,8% vào hiệu suất của ngân hàng thương mại trong Trung Quốc. Bảy yếu tố cụ thể là tỷ giá, tỷ lệ quản lý rủi ro vốn cổ phần - của ngân hàng, quy mô của ngân hàng, yếu tố lợi nhuận lãi biên ròng, tỷ lệ thu nhập lãi và tiền gửi trên tài sản tỷ lệ là yếu tố quyết định quan trọng của hoạt động ngân hàng ở Trung Quốc.

- Các tác giả G. Luzzi và S. Weber trong công trình *“Measuring the Performance of Rural Finance Institutions”* (2006) đã thiết lập mô hình phân tích nhân tố và phương trình đồng thời về mối quan hệ giữa 2 biến số mức độ tiếp cận và tính bền vững của tài chính khu vực nông thôn.

Qua khảo sát các công trình nghiên cứu trên thế giới thì thấy rằng cho tới thời điểm hiện nay, mặc dù đã có khá nhiều công trình nghiên cứu bàn về phát triển các định chế tài chính khu vực nông thôn, nhưng chưa có công trình nghiên cứu nào bàn về vấn đề phát triển thị trường tài chính khu vực nông thôn.

- Tác giả Mwafag Rabab'ah *“Factors affecting the Bank's credit: An experimental study of commercial banks Jordan”* Luận án này nhằm kiểm tra các yếu tố quyết định cho vay ngân hàng thương mại ở Jordan. Các mẫu nghiên cứu bao gồm mười ngân hàng thương mại Jordan trong giai đoạn 2005-2013. Nghiên cứu sử dụng các tỷ lệ của các cơ sở tín dụng với tổng tài sản là biến phụ thuộc, và mười một biến độc lập bao gồm cả tỷ lệ tiền gửi, tỷ lệ nợ xấu, tỷ lệ vốn, tỷ lệ thanh khoản, quy mô tài sản, lãi suất cho vay, tiền gửi lãi suất, tỷ lệ cửa sổ, tỷ lệ dự trữ pháp luật, lạm phát và tốc độ tăng trưởng kinh tế.

- Octavio B. Peralta – Green Energy Finance Workshop ACEF, Asian Development Bank (2016): Introduction to Green Finance and Credit Cycle: đã chỉ ra nội hàm của khái niệm tài chính xanh, khung tài chính xanh và chu

trình tín dụng xanh. Các sản phẩm và dịch vụ tài chính xem xét đến các yếu tố môi trường trong suốt quá trình thẩm định, ra quyết định cho vay, giám sát rủi ro, quy trình quản lý để thúc đẩy đầu tư có trách nhiệm với môi trường và khuyến khích các công nghệ và các ngành công nghiệp ít carbon. Vai trò của ngân hàng xanh cũng được đề cập rất cụ thể trong bài viết này.

- Madhu Aravamuthan, Marina Ruete, Carlos Dominguez - International Institute for Sustainable Development (2015): “*Credit Enhancement for Green Projects*”: nghiên cứu các biện pháp nhằm thúc đẩy tài chính, nâng cao tín dụng từ các ngân hàng phát triển đa phương cho việc tài trợ cơ sở hạ tầng xanh. Theo đó xem xét các chương trình tăng cường tín dụng được cung cấp bởi các cơ chế đa phương, các ngân hàng phát triển và các định chế tài chính quốc tế. Thông qua việc phân tích khả năng áp dụng các cơ chế nâng cao tín dụng cho cơ sở hạ tầng và các dự án cơ sở hạ tầng xanh. Phân tích này nhằm cung cấp một khái niệm cơ bản về những thách thức mà những người tham gia khác nhau phải gánh chịu và phân bổ tài chính cho cả cơ sở hạ tầng và các dự án xanh.

- *Đề tài cấp trường “Mô hình ngân hàng xanh – kinh nghiệm quốc tế và bài học cho Việt Nam”*. TS Nguyễn Phú Hà (2015): Đề tài nghiên cứu hai mô hình ngân hàng xanh tiêu biểu ở Mỹ - Anh nhằm tổng kết kinh nghiệm quốc tế về phát triển mô hình ngân hàng xanh, đồng thời rút ra bài học kinh nghiệm và gợi ý chính sách nhằm hoàn thiện các văn bản pháp luật của nhà nước tạo điều kiện cho hoạt động ngân hàng xanh phát triển trong điều kiện cụ thể của Việt Nam

- “*Đánh giá thực tiễn ngân hàng xanh ở Việt Nam*”. PGS. TS. Trần Thị Thanh Tú/ ThS. Trần Thị Hoàng Yến, (2015): Đề tài tập trung tổng quan các nghiên cứu trên thế giới về vai trò của ngân hàng xanh, mô hình ngân hàng xanh và kinh nghiệm xây dựng ngân hàng xanh trên thế giới.

- “*Hoạt động tín dụng xanh tại một số ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay*”. Tác giả Nguyễn Hoàng Hải, (2013): Đề tài hệ thống hóa những kiến thức về ngân hàng thương mại, tín dụng xanh trong lĩnh vực ngân hàng. Trên cơ sở đó xem xét thực trạng, nhấn mạnh tầm quan trọng của tín dụng xanh đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đồng thời đưa ra một số kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cấp tín dụng xanh tạo điều kiện phát triển mô hình doanh nghiệp xanh cho định hướng tăng trưởng xanh của nền kinh tế Việt nam hiện nay

- “*Tín dụng xanh: Mô hình tăng trưởng mới cho Việt Nam*”. Tác giả Trọng Triết, (2015): Đề tài đã chỉ ra vai trò là trung gian tài chính, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ngân hàng đóng góp quan trọng vào việc phát triển bền vững kinh tế - xã hội của đất nước. Do đó, các chính sách tín dụng xanh đang là giải pháp quan trọng hướng nền kinh tế tới mục tiêu tăng trưởng xanh.

“*VietinBank và chiến lược tín dụng xanh*” Bài báo của phóng viên Anh Thơ (2015) phỏng vấn ông Lê Đức Thọ về vấn đề giải quyết yếu tố môi trường đang có vai trò như thế nào trong các quyết định cho vay của Vietinbank. Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước theo chỉ thị số 03/CT-NHNN về thúc đẩy tăng trưởng tín dụng xanh và quản lý rủi ro môi trường, xã hội trong hoạt động cấp tín dụng. Hoạt động cấp tín dụng cần chú trọng đến bảo vệ môi trường; nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên, năng lượng; cải thiện chất lượng môi trường và bảo vệ sức khỏe con người, đảm bảo phát triển bền vững.

- “*Agribank ưu tiên đồng hành phát triển kinh tế xanh*”. Bài báo của phóng viên Lê Thúy (2016): Tác giả đã đề cập đến Chính sách hỗ trợ vốn và tiếp sức cho Tam nông thay đổi tư duy, hành động vì một nền nông nghiệp Xanh – Sạch – An toàn và phát triển bền vững.

1.1.3. Công trình nghiên cứu liên quan đến phát triển tín dụng xuất khẩu tại các NHTM

- Luận án “*Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu ở ngân hàng thương mại Việt Nam*”, tác giả Phạm Mạnh Thắng (2007) đã nêu lên những lý luận cơ bản về mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại, thực trạng và giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu ở ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Luận án “*Nâng cao hiệu quả tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng nông nghiệp Việt Nam*” tác giả Nguyễn Văn Dương (1999) đã hệ thống hóa lý luận về hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng xuất nhập khẩu.

- Luận án: “*Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam*” Nguyễn Đức Tú (2012) Luận án đã đề xuất khái niệm mới về rủi ro tín dụng, trong đó nhấn mạnh là khả năng xảy ra sự khác biệt không mong muốn giữa thu nhập thực tế và thu nhập kỳ vọng đúng hạn, nhận được đầy đủ gốc và lãi. RRTD sẽ dẫn đến tổn thất tài chính tức là giảm thu nhập ròng và giảm giá trị thị trường của vốn. Luận án đã phát triển hệ thống lý luận về quản lý rủi ro tín dụng áp dụng cho ngân hàng với các nội dung là: Xây dựng mô hình quản lý rủi ro tín dụng theo hướng tiếp cận những phương pháp quản lý rủi ro tín dụng hiện đại; Áp dụng các mô hình đánh giá rủi ro tín dụng; Nâng cao hiệu quả và tính minh bạch của quản lý rủi ro tín dụng, ngân hàng nên xây dựng các chính sách tín dụng mới từ khâu hậu kiểm, tư vấn đến ra quyết định và quản lý khoản vay dựa trên hệ thống phân tích và rà soát tín dụng.

- Luận án: “*Quản lý nợ xấu tại ngân hàng thương mại Việt Nam*” của tác giả Nguyễn Thị Hoài Phương (2012) Luận án đã chứng minh rằng chỉ khi nào nợ xấu được nhận biết và đo lường một cách chính xác thì các ngân hàng mới có thể quản lý có hiệu quả. Bởi vậy trong quy trình quản lý nợ xấu nhất

thiết phải bổ sung cách thức đo lường nợ xấu như thế nào. Cụ thể: Các ngân hàng phải ước lượng được xác suất vỡ nợ của khoản vay, từ đó xác định với xác suất vỡ nợ như thế nào thì được coi là nợ xấu; Các ngân hàng phải xây dựng quy trình và tổ chức đo lường tổn thất của nợ xấu, để từ đó có cách ngăn ngừa và xử lý thích hợp, phải tính được EL: tổn thất dự kiến và UL: tổn thất ngoài dự kiến thông qua 3 cấu phần rủi ro cơ bản là: PD: Xác suất vỡ nợ của khoản vay, LGD: Mức tổn thất khi vỡ nợ, EAD: Số dư nợ vay).

- *Luận án “Quản lý nợ xấu tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam” của tác giả Nguyễn Thị Thu Cúc (2015).* Luận án đã hệ thống hóa một số vấn đề lý luận cơ bản về nợ xấu của NHTM. Phân tích, đánh giá thực trạng nợ xấu và quản lý nợ xấu của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam trong giai đoạn 2011-2014, đề xuất các giải pháp nhằm quản lý nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2015-2020. Trong luận án này, tác giả có đề cập đến nợ xấu từ cho vay xuất khẩu của ngân hàng, nhưng chỉ lướt qua một vài thông tin từ trước năm 2014.

- *Luận án: “Quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam” Nguyễn Tuấn Anh (2012)* Luận án nêu các quan niệm về mặt rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng vào bối cảnh ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, Luận án đã đưa ra các dấu hiệu cơ bản để nhận biết rủi ro tín dụng Việt Nam, bao gồm nhóm các dấu hiệu phát hiện và cảnh báo sớm rủi ro và nhóm các yếu tố nhận diện rủi ro, cũng như cách đo lường rủi ro tín dụng. Trên cơ sở đó, Luận án đã đề xuất mô hình quản trị rủi ro tín dụng theo các quy tắc và chuẩn mực của ngân hàng hiện đại đáp ứng yêu cầu phát triển ổn định, bền vững của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam. Tuy nhiên phạm vi nghiên cứu là hoạt động QTRR, trong đó QTRR xuất khẩu là một khía cạnh nhỏ được đề cập trong luận án.

- Luận án “*Hoạt động tín dụng của hệ thống Ngân hàng thương mại nhà nước ở nước ta hiện nay*” của tác giả Lê Đức Thọ (2007)

Luận án đã hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng của NHTM, phân tích làm rõ vai trò quan trọng hoạt động tín dụng của NHTM trong nền kinh tế, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng của hệ thống NHTM nhà nước. Luận án phân tích toàn diện về những hạn chế, khó khăn trong hoạt động tín dụng của hệ thống NHTM nhà nước. Nêu ra các giải pháp và kiến nghị nhằm phát huy vai trò chủ đạo và chủ lực của NHTM nhà nước, đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, đổi mới phương thức tạo vốn, coi trọng chất lượng dự án cấp tín dụng, cải cách tổ chức bộ máy, nâng cấp công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực.

- Luận án “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam hiện nay*” của tác giả Phạm Thị Bích Lương (2006). Luận án đã bàn luận về các giải pháp nâng cao hiệu quả của NHTM Việt Nam là: nâng cao năng lực tài chính của NHTM; cải thiện chất lượng quản trị ngân hàng; xử lý nợ; xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả; cơ cấu lại NHTM; tăng cường quản lý rủi ro; xây dựng các tập đoàn tài chính...

- Glen Bullivant “*Credit Management*” (2010) Tất cả các vấn đề về kiểm soát tín dụng chính được đề cập một cách chi tiết bao gồm hướng dẫn về chính sách tín dụng và quản lý các chức năng tín dụng; điều kiện tín dụng; đánh giá rủi ro, quản lý và mô hình hóa; thu hồi nợ; bảo hiểm tín dụng; tín dụng xuất khẩu; tín dụng của người tiêu dùng; các luật tín dụng thương mại; và các dịch vụ tín dụng.

- Luận án “*Export Credit Insurance: A literatu review*” Tác giả Jordi van Dijk, (2010) luận án đã cập đến bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được sử dụng để trang trải rủi ro tín dụng xuất khẩu. Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là một công cụ quan trọng để quản lý những rủi ro

tín dụng xuất khẩu. Nếu những rủi ro tín dụng được bảo hiểm tốt hơn các doanh nghiệp sẽ có thể mở rộng kinh doanh. Trọng tâm chính của luận án là về bảo hiểm tín dụng xuất khẩu và sự tham gia của các cơ quan tín dụng xuất khẩu trong việc quản lý tín dụng xuất khẩu.

- Luận án *“Chiến lược phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”* của tác giả Phạm Minh Tú (2009) đã tập trung nghiên cứu chiến lược hoạt động của Agribank nói chung. Luận án nhấn mạnh đến ảnh hưởng của hệ thống pháp luật tác động đến hoạt động của Agribank trong chiến lược phát triển của mình.

- Luận án *“Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam”* của tác giả Nguyễn Hữu Huân (2005) đã phân tích chất lượng hoạt động kinh doanh của Agribank, làm rõ những hạn chế chủ yếu của ngân hàng này như: năng lực tài chính yếu, hiệu quả hoạt động kinh doanh chưa cao, sản phẩm dịch vụ thấp,... Luận án kiến nghị nhiều giải pháp cải thiện chất lượng hoạt động của Agribank.

- Luận án *“Chính sách tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đối với phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn khu vực Tây Nguyên”* của tác giả Nguyễn Mạnh Hùng (2008), đã nêu được những vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng của NHTM, phân tích và làm rõ vai trò quan trọng hoạt động tín dụng trong nền kinh tế, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng của hệ thống NHTM nhà nước nói chung và Agribank Việt Nam nói riêng. Những nội dung phân tích trong luận án về tác động tích cực của tín dụng do hệ thống NHTM nhà nước đối với quá trình phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn khu vực Tây Nguyên là rất đáng chú ý, nhất là những phân tích sâu sắc và toàn diện về những hạn chế, khó khăn trong hoạt động tín dụng, trong chính sách điều hành và quản lý của Agribank Việt

Nam của hoạt động tín dụng đối với phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn khu vực Tây Nguyên. Trên cơ sở đó tác giả đề xuất một số giải pháp phát huy vai trò của hoạt động tín dụng tại đây.

- Luận án “*Hiệu quả tín dụng nông nghiệp của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Quảng Nam*” của tác giả Nguyễn Thị Như Thủy (2015) đưa ra hệ thống các tiêu chí đo lường chất lượng tín dụng cho chi nhánh cấp tỉnh; hệ thống hóa và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp Tỉnh Quảng Nam. Thông qua mô hình kinh tế lượng để chỉ ra hướng tác động và mức độ ảnh hưởng của mỗi tiêu chí đến hiệu quả tín dụng của ngân hàng. Phân tích đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng nông nghiệp Tỉnh Quảng Nam, từ đó đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trong thời gian tới.

1.2. KHOẢNG TRỐNG NGHIÊN CỨU

Từ phân tích tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến luận án, một số lý luận cơ bản về tín dụng xuất khẩu, NCS tiếp tục kế thừa và phát triển, nhưng do các công trình nghiên cứu và công bố chủ yếu ở giai đoạn trước 2016, nên có một số khoảng trống sau:

- Về lý thuyết chưa làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển TDXK của NHTM trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế mỗi nước ngày càng sâu, rộng. Các công trình nghiên cứu trên chỉ dừng lại ở việc nghiên cứu thực trạng và đề ra giải pháp phát triển tín dụng xuất nhập khẩu nói chung, chưa đi sâu nghiên cứu, đánh giá tác động của các nhân tố đến phát triển tín dụng xuất khẩu hay tín dụng nhập khẩu nói riêng.

- Chưa đánh giá toàn diện và sâu hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank giai đoạn 2016 -2020, khi các NHTM nói chung, Agribank nói riêng phải tái cơ cấu toàn bộ hoạt động kinh doanh.

- Việc phân tích đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức cần gắn với mức độ mở cửa khá cao trong lĩnh vực ngân hàng, (ví dụ tham gia AEC; FTA; CPTPP...). Các công trình nghiên cứu tại Agribank liên quan đến tín dụng xuất khẩu chưa hệ thống đến các yếu tố liên quan đến điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của hoạt động tín dụng xuất khẩu cũng như kết hợp các yếu tố để tìm ra các chiến lược phát triển tín dụng xuất khẩu nhằm đưa ra các giải pháp phù hợp.

- Vấn đề tín dụng xanh trong cho vay xuất khẩu chưa có công trình nghiên cứu nào đề cập đến. Đây là vấn đề ảnh hưởng lớn đến tín dụng bền vững và có ý nghĩa cho các dự án sản xuất sản phẩm xuất khẩu đáp ứng môi trường.

- Các công trình đã công bố chủ yếu được nghiên cứu ở mã ngành tài chính – ngân hàng, đề tài của NCS ở mã ngành quản lý kinh tế. Do vậy, việc nghiên cứu phát triển tín dụng xuất khẩu đối với ngành quản lý kinh tế với các nội dung chủ yếu là quản lý tín dụng có ý nghĩa quan trọng.

1.3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.3.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

1.3.1.1. Dữ liệu thứ cấp:

- Các số liệu về cơ cấu tổ chức, đội ngũ, hoạt động kinh doanh được lấy chủ yếu từ báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của Agribank; báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của VCB, BIDV, Vietinbank. Số liệu các báo cáo này chủ yếu theo từng năm từ 2012 đến 2018.

- Các số liệu về hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, ngân hàng nhà nước được tác giả tổng hợp từ số liệu từ trang web Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các tạp chí chuyên ngành như Tạp chí Ngân hàng, tạp chí Tài chính, tạp chí Thị trường - Tài chính, v.v...

1.3.1.2. Dữ liệu sơ cấp:

Để tìm hiểu, phân tích, đánh giá được thực trạng hoạt động cho vay xuất khẩu của Agribank. Trên cơ sở đó, tiến hành thu thập dữ liệu xây dựng bảng hỏi, khảo sát trực tiếp ý kiến của các khách hàng hiện có và những khách hàng tiềm năng của Agribank

- Khảo sát khách hàng: Để bổ sung căn cứ đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp: tác giả sử dụng phương pháp khảo sát. Tác giả khảo sát bằng bảng hỏi đối với các đối tượng: khách hàng hiện có quan hệ TDXK tại Agribank và khách hàng tiềm năng của Agribank. Do các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc đối tượng vay vốn khác nhau về địa bàn hoạt động, mặt hàng xuất khẩu, mức vốn vay, hiểu biết về Agribank... nên việc đánh giá của họ về hoạt động tín dụng xuất khẩu của Agribank khác nhau.

Mẫu khảo sát gồm: 200 phiếu phát ra, trong đó có 197 phiếu thu về; có 148 doanh nghiệp đã và đang vay vốn TDXK, 49 DN Agribank đang trong quá trình tiếp thị. Quá trình khảo sát được thực hiện theo trình tự sau:

Bước 1: Thiết kế câu hỏi: Các câu hỏi được xây dựng dựa trên cơ sở đánh giá những yếu tố cần thiết, các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Phiếu khảo sát gồm các thông tin liên quan đến doanh nghiệp, ngành nghề, đánh giá của khách hàng về tín dụng xuất khẩu của Agribank,... (mẫu kèm phụ lục)

Các doanh nghiệp được gửi phiếu khảo sát chủ yếu có quan hệ vay vốn và sử dụng dịch vụ TDXK tại Agribank. Các doanh nghiệp này có ngành nghề kinh doanh và mặt hàng xuất khẩu thuộc các lĩnh vực sau:

- Nhóm 1: Nhóm nông – lâm- thủy sản (gồm nuôi trồng, chế biến thủy sản; sản xuất các sản phẩm nông sản; đường; lúa gạo; chè; hạt tiêu; hạt điều chế biến; rau quả; cao su;...): 100 phiếu

- Nhóm 2: Thủ công mỹ nghệ; công nghiệp nhẹ (gồm hàng gốm sứ mỹ nghệ; sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu; mây tre đan lát): 50 phiếu

- Nhóm 3: Sản phẩm công nghiệp (gồm cơ khí tàu biển; thiết bị y tế; sản xuất chất dẻo): 30 phiếu

- Nhóm 4: Thương mại, dịch vụ (20 phiếu)

Bước 2: Phát phiếu khảo sát, nhận kết quả từ các doanh nghiệp khảo sát

Phiếu khảo sát được tác giả gửi theo 02 hình thức: gửi trực tiếp đến khách hàng và gửi bằng Email. Các khách hàng khảo sát gồm 60 DN xuất khẩu tại Đà Nẵng; 17 doanh nghiệp tại Quảng Nam; 15 doanh nghiệp tại Đắk Lắk; 15 doanh nghiệp Đà Lạt; 10 doanh nghiệp Quảng Ngãi; 10 doanh nghiệp tại TPHCM; 10 doanh nghiệp Vũng Tàu; 20 doanh nghiệp đồng bằng sông cửu Long (gồm Cần Thơ; Đồng Tháp; Tiền Giang); 5 doanh nghiệp tại Huế; 10 doanh nghiệp tại Đắk Nông; 10 doanh nghiệp Hà Nội; 15 doanh nghiệp tại Gia lai;

Hoạt động cho vay xuất khẩu của Agribank chủ yếu tập trung lĩnh vực tam nông và thủ công mỹ nghệ. Các địa phương được lựa chọn gửi phiếu dựa vào các nhóm ngành nghề kinh doanh. Vì vậy, các nhóm doanh nghiệp được chọn gửi phiếu khảo sát có quan hệ vay vốn xuất khẩu với Agribank đã đủ để đại diện cho các nhóm ngành hàng và các lĩnh vực Agribank cho vay.

Bước 3: Tổng hợp kết quả

Tổng hợp kết quả khảo sát bằng công cụ excel và sử dụng mô hình định lượng SPSS để thống kê mô tả các yếu tố; chỉ ra ảnh hưởng của các yếu tố đến hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

Luận án đã sử dụng phương pháp đánh giá hoạt động tín dụng xuất khẩu căn cứ vào sự thoả mãn chung của các doanh nghiệp xuất khẩu và các cán bộ làm nghiệp vụ tín dụng xuất khẩu. Thông qua các cuộc khảo sát bằng cách sử dụng hệ thống bảng câu hỏi, được gửi trực tiếp đến các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu (khách hàng đã và chưa tham gia tín dụng xuất khẩu), luận án phân tích các yếu tố tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu, trên cơ sở đó

đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

1.3.2. Phương pháp phân tích, dự báo

Trên cơ sở các dữ liệu sơ cấp và thứ cấp thu được, luận án sử dụng các phương pháp truyền thống như:

1.3.2.1. Phương pháp thống kê kinh tế:

Số liệu đã thu thập được tác giả tiến hành thống kê, đánh giá lại toàn bộ các tài liệu, số liệu phục vụ cho việc nghiên cứu các cơ sở lý luận và cơ sở thực tiễn về tín dụng xuất khẩu tại Agribank giai đoạn từ năm 2012 - 2018, đồng thời loại bỏ những tài liệu, số liệu không cần thiết và thiếu chính xác.

1.3.2.2. Phương pháp so sánh:

Luận án sử dụng phương pháp so sánh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích, phản ánh chân thực hiện tượng nghiên cứu, giúp cho việc tổng hợp tài liệu, tính toán các chỉ tiêu được đúng đắn, việc phân tích tài liệu được khoa học, khách quan, phản ánh đúng những nội dung cần nghiên cứu.

Sau khi tổng hợp các số liệu, tiến hành so sánh số liệu giữa các năm. Từ đó đưa ra được những nhận xét, đánh giá thông qua kết quả tổng hợp và tính toán số liệu tín dụng xuất khẩu tại Agribank từ năm 2012 - 2018. Việc sử dụng phương pháp so sánh cho phép đánh giá đúng đắn sự tăng trưởng hay suy giảm của các chỉ tiêu liên quan đến phát triển tín dụng xuất khẩu. Từ đó đưa ra những nhận xét đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố đến phát triển tín dụng xuất khẩu của Agribank.

1.3.2.3. Phương pháp dự báo:

Dự báo sự biến động các chỉ tiêu nghiên cứu như: Số lượng khách hàng có nhu cầu tín dụng xuất khẩu, thị trường xuất khẩu, mặt hàng xuất khẩu ưu

thể cần hỗ trợ, nhu cầu lao động trong các đơn vị sản xuất hàng xuất khẩu, nhu cầu vốn vay xuất khẩu cho các ngành hàng cần vay xuất khẩu,...

Dự báo xu hướng tăng trưởng tín dụng vốn xuất khẩu phải căn cứ vào chiến lược phát triển chung của Agribank, mục tiêu phát triển tín dụng xuất khẩu, chiến lược phát triển xuất khẩu chung của cả nước,...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Từ tổng quan tình hình nghiên cứu đã công bố có liên quan đến luận án, tác giả đã chỉ ra một số khoảng trống nghiên cứu để làm cơ sở cho việc xác định hướng nghiên cứu của luận án. Luận án kế thừa các công trình nghiên cứu có nghĩa quan trọng đối với sự phát triển tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại, trên cơ sở đó xác định phương pháp nghiên cứu để hoàn thành mục tiêu nghiên cứu của luận án.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.1 KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.1.1. Các khái niệm về tín dụng

Trong quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, xuất phát từ nhu cầu cho vay và đi vay của những người thiếu vốn và những người thừa vốn trong cùng một thời điểm đã hình thành nên quan hệ vay mượn lẫn nhau trong xã hội và trên cơ sở đó hoạt động tín dụng ra đời.

Theo C.Mác, “Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng, sau một thời gian nhất định lại quay về với một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu. Theo quan điểm này, phạm trù tín dụng có ba nội dung chủ yếu đó là: tính chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị, tính thời hạn và tính hoàn trả”. [14]

Như vậy, tín dụng là mối quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay thông qua sự vận động của giá trị, vốn tín dụng được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hoặc hàng hoá.

Theo các nhà kinh tế: “Tín dụng là phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa các pháp nhân và thể nhân trong nền kinh tế hàng hoá”. [4][5]

Một khái niệm khác về tín dụng: “Tín dụng đó là một giao dịch giữa hai bên, trong đó một bên (trái chủ hay người cho vay) chu cấp tiền hoặc hàng hoá hoặc dịch vụ dựa vào lời hứa thanh toán lại trong tương lai ở phía bên kia”. [5]

Theo luật TCTD (2010) khoản 14, điều 4, cấp tín dụng được khái niệm như sau: “*Cấp tín dụng* là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một

khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác”. [17]

Ngoài ra trong luật TCTD 2010 đã nêu ra khái niệm cho vay, theo khoản 16, điều 4, luật TCTD (2010): “Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi” [17]

Từ các khái niệm trên, theo tác giả luận án: *“Tín dụng thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người vay. Trong quan hệ này, người cho vay có nhiệm vụ chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc hàng hoá cho vay cho người đi vay trong một thời gian nhất định. Người đi vay có nghĩa vụ trả số tiền hoặc giá trị hàng hoá đã vay khi đến hạn trả nợ có kèm hoặc không kèm theo một khoản lãi”*.

2.1.2. Khái niệm về tín dụng xuất khẩu của NHTM

Trong nền kinh tế thị trường, xuất khẩu trở thành vấn đề quan trọng. Thị trường thương mại thế giới mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hoá, thị trường đầu tư trở thành nhu cầu cấp bách của các doanh nghiệp xuất khẩu. Do khả năng tài chính có hạn mà các doanh nghiệp không phải lúc nào cũng đủ vốn thu mua chế biến hàng xuất khẩu, hay đầu tư sản xuất xuất khẩu, từ đó nảy sinh ra quan hệ vay mượn và sự giúp đỡ tài trợ của các ngân hàng.

Có thể nói, sự ra đời của tín dụng xuất khẩu là một yêu cầu tất yếu khách quan, gắn liền với các quan hệ mua bán ngoại thương giữa các nước với nhau. Cùng với sự phát triển của ngoại thương và hệ thống ngân hàng, hoạt động TDXK của ngân hàng phát triển ngày càng đa dạng và phong phú.

Hình thức đơn giản đầu tiên là ngân hàng cho vay trực tiếp đối với các đơn vị xuất khẩu như cho vay để bổ sung vốn lưu động, thu mua chế biến sản xuất hàng xuất khẩu theo các hợp đồng đã được ký kết, cho vay để tạm nhập tái xuất. Từ hình thức cho vay ngắn hạn là chủ yếu, ngân hàng đã mở rộng trung, dài hạn để hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh xuất khẩu. Ngân hàng cho vay để mua sắm máy móc thiết bị, cải tiến công nghệ, ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Ngân hàng còn thực hiện cho vay gián tiếp, bảo lãnh cho các DN XK để họ vay vốn nước ngoài, nhờ đó các doanh nghiệp có thể vay vốn mà không phải thế chấp hay cầm cố tài sản, bảo lãnh mở L/C xuất khẩu, .v.v..

Nếu doanh nghiệp có hối phiếu trong tay có thể đưa đến ngân hàng chiết khấu cũng như các chứng từ có giá trị thanh toán khác. Ngân hàng sẽ mua lại bộ chứng từ và có quyền đòi tiền nhà nhập khẩu theo hối phiếu. Trường hợp nhà xuất khẩu có những hợp đồng xuất liên tục và dài hạn theo định kỳ với điều kiện thanh toán trả chậm, nhưng có nhu cầu vốn ngay, nhà xuất khẩu bán các khoản thanh toán chưa đến hạn cho ngân hàng. Khi đến hạn, ngân hàng sẽ thu tiền từ nhà nhập khẩu, đây chính là hình thức tín dụng bao thanh toán.

Như vậy, do trình độ kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán ngày càng phát triển, các phương thức thanh toán quốc tế ngày càng đa dạng, nghiệp vụ tài trợ xuất khẩu phát triển dưới nhiều hình thức ngày càng đa dạng, phục vụ tích cực và có hiệu quả cho hoạt động xuất khẩu.

Theo từ điển bách khoa toàn thư “Tín dụng xuất khẩu được hiểu là khoản tín dụng người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu (còn được gọi là tín dụng thương mại) hoặc khoản cho vay trung và dài hạn, dùng để tài trợ cho các dự án và cung cấp vốn cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Tín dụng xuất khẩu bao gồm tín dụng cấp trong thời gian trước khi gửi hàng hoặc hoàn

thành dự án và thời gian sau khi giao hàng hoặc nhận hàng hoặc khi hoàn thành dự án”

Hoạt động tín dụng xuất khẩu không chỉ tài trợ trực tiếp về mặt tài chính để nhà xuất khẩu nước sở tại đẩy mạnh sản xuất, thu mua, chế biến, khuyến khích xuất khẩu, mà còn tài trợ cho người mua hàng ở nước khác hay nhà nhập khẩu nước ngoài có đủ các điều kiện về tài chính để nhập khẩu hàng hoá của nước đó, thúc đẩy xuất khẩu của nước sở tại.

Theo tác giả Hà Mai Anh, “Tín dụng ngân hàng cấp cho nhà xuất khẩu gọi là tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại, là việc ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp xuất khẩu vay để bổ sung vốn lưu động, thu mua, chế biến và sản xuất hàng xuất khẩu; để thanh toán tiền nguyên vật liệu, gia công, vận chuyển...”[18]

Từ các khái niệm trên, theo tác giả có thể khái quát tín dụng xuất khẩu như sau, “*Tín dụng xuất khẩu là một hình thức của tín dụng trong đó, các ngân hàng thương mại trực tiếp cho các doanh nghiệp xuất khẩu vay vốn để bổ sung vốn lưu động, thực hiện các dự án kinh doanh xuất khẩu hay thực hiện cho vay gián tiếp, đứng ra bảo lãnh các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu, nhằm góp phần đảm bảo về mặt tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện các hoạt động xuất khẩu của mình*”.

2.1.3. Các hình thức tín dụng xuất khẩu

2.1.3.1 Cho vay sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu

* Tín dụng ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động tạm thời thiếu của khách hàng trong lĩnh vực xuất khẩu như: dự trữ hàng hóa, nguyên vật liệu, phụ kiện trong thời vụ thu hoạch hoặc dự trữ chế biến xuất khẩu.

* Tín dụng trung và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư các dự án cải tiến kỹ thuật; nâng cao chất lượng dây chuyền sản xuất; nâng cao chất lượng sản phẩm; đầu tư nhà máy chế biến; nuôi trồng các sản phẩm xuất khẩu dài hạn;...

* Tín dụng chứng từ: Là hình thức ngân hàng thương mại cung ứng vốn cho nhà xuất khẩu để sản xuất, thu mua, chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu theo đúng L/C quy định, hợp đồng ngoại thương đã ký kết, đơn đặt hàng.

Hình thức này được tiến hành trước khi giao hàng thông thường được áp dụng trong trường hợp ngân hàng cho vay vừa là ngân hàng thanh toán cho L/C xuất, nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ và được thanh toán tại ngân hàng. Để giám sát và kiểm soát chặt chẽ tình hình sử dụng vốn vay đúng mục đích, thông thường ngân hàng thực hiện tài trợ như sau:

Khi vay ngân hàng yêu cầu nhà xuất khẩu phải có một số vốn nhất định cộng thêm với số tiền vay ngân hàng để thu mua hàng hoá, chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu. Hàng hoá sẽ làm tài sản đảm bảo để tiếp tục vay và được nhập tại kho ngân hàng hoặc nhập kho mà trước đó ngân hàng và nhà xuất khẩu thoả thuận và đồng ý, dưới sự giám sát của ngân hàng, muốn xuất hàng ra khỏi kho phải có sự đồng ý của ngân hàng. Ngân hàng tiếp tục cho vay, khách hàng sẽ dùng số tiền Ngân hàng tài trợ để đi mua hàng, chế biến sản xuất hàng hoá tiếp tục cứ như vậy cho đến khi bằng 100% giá trị hàng xuất. Thông thường ngân hàng chỉ tài trợ khoảng 70% giá trị lô hàng xuất khẩu.

Sau khi giao hàng xong, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ phù hợp với những điều kiện quy định trong L/C nộp vào ngân hàng để xin thanh toán tiền. Trên hối phiếu đòi nợ thì ngân hàng sẽ là người hưởng lợi trực tiếp trên hối phiếu. Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ hợp lý chuyển ra nước ngoài đòi nợ ngân hàng mở L/C. Khi nhận được điện chuyển tiền từ phía ngân hàng mở L/C, ngân hàng thông báo L/C ghi Có trên tài khoản cho vay để thu nợ. Trường hợp giữa ngân hàng mở và ngân hàng thông báo L/C là đại lý có mở tài khoản tiền gửi cho nhau, việc thực hiện thanh toán bộ chứng từ để thu nợ được tiến hành nhanh chóng, thuận tiện, dễ dàng nên ngân hàng có thể tài trợ mức lãi suất ưu đãi thấp hơn mức lãi suất bình thường.

Khi ngân hàng tài trợ không phải là ngân hàng thông báo cũng không phải là ngân hàng thanh toán, rủi ro có thể xảy ra nếu như sau khi được tài trợ doanh nghiệp không xuất được hàng hoặc xuất được hàng nhưng lại gặp rủi ro trong giao nhận hay thanh toán, hoặc khách hàng không dùng số tiền trên vào mục đích xuất hàng như đã cam kết vay với ngân hàng.

2.1.3.2 Chiết khấu hối phiếu.

Chiết khấu hối phiếu là một hình thức cấp tín dụng ngắn hạn của ngân hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu chưa đến hạn thanh toán.

Thông qua hình thức tài trợ này, ngân hàng cung ứng một khoản vốn cho các nhà xuất khẩu để họ có điều kiện tiếp tục quá trình tái sản xuất. Đây chính là khoản vốn mà nhà xuất khẩu cần bù đắp vì trước đó họ đã cung ứng khoản tín dụng thương mại cho nhà nhập khẩu.

Khi hối phiếu đến hạn (kết thúc thời hạn chiết khấu), ngân hàng sẽ đòi tiền người có nghĩa vụ trả tiền trên hối phiếu. Nếu người có nghĩa vụ không trả tiền, ngân hàng sẽ truy đòi từ khách hàng đã nhận tiền chiết khấu.

Khi thực hiện nghiệp vụ này, ngân hàng sẽ khấu trừ ngay tiền lãi và phí chiết khấu, chỉ chuyển cho doanh nghiệp số tiền còn lại.

2.1.3.3 Chiết khấu bộ chứng từ hàng hoá.

Là hình thức ngân hàng tài trợ nhà xuất khẩu thông qua việc mua lại hoặc cho vay trên cơ sở giá trị bộ chứng từ xuất khẩu hoàn hảo trước khi đến hạn thanh toán. Với hình thức này ngân hàng tạo điều kiện cho nhà xuất khẩu có thể thu hồi được vốn nhanh, đảm bảo sản xuất kinh doanh được liên tục, không bị gián đoạn trong thời gian chờ nhà nhập khẩu nước ngoài thanh toán tiền hàng

Có 2 hình thức chiết khấu:

Chiết khấu miễn truy đòi: nhà xuất khẩu bán đứt bộ chứng từ cho ngân hàng, hoàn toàn không chịu trách nhiệm trước việc ngân hàng có đòi tiền nhà

nhập khẩu được hay không. Với hình thức này, ngân hàng sẽ phải gánh chịu mọi rủi ro nếu bên nước ngoài không thanh toán, ngân hàng sẽ không có quyền đòi lại tiền của khách hàng. Do đó lãi suất chiết khấu thường rất cao.

Chiết khấu có truy đòi: Ngân hàng sau khi thực hiện chiết khấu bộ chứng từ, nếu không được bên nước ngoài thanh toán sẽ quay lại đòi nhà xuất khẩu. Lãi suất chiết khấu trong trường hợp này thấp hơn do rủi ro mà ngân hàng phải chịu thấp hơn trường hợp chiết khấu miễn truy đòi

2.1.3.4 Tín dụng ứng trước cho người xuất khẩu

Trong quá trình chuẩn bị và thực hiện hợp đồng xuất khẩu các doanh nghiệp cũng có thể đề nghị ngân hàng ứng trước cho một khoản vốn cho đến khi thu được lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu. Hình thức tín dụng này bao gồm hai hình thức cơ bản sau:

- Tín dụng ứng trước trong phương thức nhờ thu kèm chứng từ : Sau khi lập xong bộ chứng từ hàng hoá, vận chuyển, bảo hiểm và các chứng từ liên quan khác, nhà xuất khẩu sẽ nộp lên ngân hàng của mình nhờ thu hộ tiền. Ngân hàng của nhà xuất khẩu sẽ chuyển đến ngân hàng của nhà nhập khẩu (hoặc ngân hàng giao dịch) với chỉ thị chỉ giao chứng từ khi đã thanh toán (điều kiện D/P) hoặc chấp nhận hối phiếu đòi nợ kèm theo (điều kiện D/A).

Trong nghiệp vụ này ngân hàng tham gia chủ yếu với tư cách trung gian thu hộ. Tuy nhiên, từ khi gửi các chứng từ tới ngân hàng xuất khẩu cho tới khi xuất trình với người thanh toán thường mất một khoảng thời gian nhất định. Điều này làm cho các doanh nghiệp xuất khẩu có thể thiếu vốn tạm thời. Khi đó họ có thể yêu cầu ngân hàng ứng trước một phần trị giá với bộ chứng từ nhờ thu. Khoản tín dụng này có thể do ngân hàng xuất khẩu hay ngân hàng nhập khẩu ứng trước.

Thường nhà xuất khẩu sử dụng hình thức này để tìm kiếm nguồn tài trợ ngắn hạn phục vụ nhu cầu tiền mặt tạm thời.

- Tín dụng ứng trước trong phương thức tín dụng chứng từ : được sử dụng với L/C điều khoản đồ. Đây là loại thư tín dụng qui định một khoản tiền ứng trước của nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu vào một thời điểm xác định, trước khi xuất trình bộ chứng từ hàng hoá. Các điều khoản ứng trước thường được qui định trong một điều kiện thuận lợi cho các bên liên lạc thực hiện.

Điều khoản này cho phép ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng xác nhận cấp cho nhà xuất khẩu một khoản tín dụng trước khi giao hàng. Khoản tiền ứng trước này được lấy từ tài khoản của người mở.

Người nhập khẩu sẽ qui định rõ tổng giá trị tiền ứng trước, nó có thể là tỉ lệ phần trăm hoặc thậm chí toàn bộ giá trị L/C (tùy thuộc quan hệ với nhà xuất khẩu) và người nhập khẩu sẽ quyết định người xuất khẩu sẽ phải xuất trình vật gì làm đảm bảo cho ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng xác nhận khi nhận tiền ứng trước. Ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng xác nhận sẽ thu hồi số tiền ứng trước cộng với lãi sau khi ngân hàng mở L/C thanh toán. Bên cạnh đó, các ngân hàng này cũng có quyền đòi số tiền này ở ngân hàng mở L/C nếu nhà xuất khẩu vì một lí do gì đó không xuất trình được chứng từ phù hợp với điều kiện của L/C.

Điều khoản đồ có hai loại: Điều khoản đồ trơn: Tiền được ứng trước với điều kiện người xuất khẩu cam kết bằng văn bản tiền sẽ được sử dụng đúng mục đích quy định; Điều khoản đồ chứng từ: Tiền sẽ được ứng trước nếu nhà xuất khẩu cam kết cung cấp giấy nhập kho hoặc các chứng từ khác chứng minh quyền sở hữu hàng hoá và sau đó xuất trình các chứng từ thanh toán phù hợp với thư tín dụng.

2.1.3.5 Bao thanh toán

Theo hiệp hội bao thanh toán thế giới thì bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, bảo hiểm rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu hộ. Đó là một sự thoả

thuận giữa người cung cấp dịch vụ bao thanh toán với người cung ứng hàng hoá dịch vụ hay còn gọi là người bán hàng trong quan hệ mua bán hàng. Theo như thoả thuận, factorsex mua lại các khoản phải thu của người bán dựa trên khả năng trả nợ của người mua trong quan hệ mua bán hàng hoá hay còn gọi là con nợ trong quan hệ tín dụng

Nghiệp vụ bao thanh toán ở Việt Nam theo luật TCTD (2010) *“Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ”*. [14]

Theo thông tư TT02/2017/TT-NHNN ngày 5/7/2017 qui định về hoạt động bao thanh toán: *“Bao thanh toán quốc tế là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ giữa bên xuất khẩu và bên nhập khẩu, trong đó một bên là người cư trú, một bên là người không cư trú”* [46]

Mặc dù có nhiều cách diễn đạt khác nhau, nhưng nói chung, có thể hiểu nghiệp vụ bao thanh toán chính là hình thức tài trợ cho những khoản thanh toán chưa đến hạn từ các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng hàng hoá và dịch vụ, đó chính là hoạt động mua bán nợ.

2.1.3.6 Bảo lãnh ngân hàng

Trong giao thương quốc tế, các bên xuất khẩu và nhập khẩu thường cần đến các hình thức bảo lãnh nhằm dự phòng và chống đỡ những rủi ro tiềm ẩn xuyên suốt trong quá trình thực hiện các thương vụ ngoại thương. Trong những thương vụ xuất khẩu lớn hoặc khi nhà xuất khẩu có khoản thanh toán ứng trước từ nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu sẽ cần đến các loại bảo lãnh của ngân hàng nhằm khẳng định uy tín kinh doanh của mình như khả năng hoàn thành thương vụ, khả năng cung ứng hàng hoá đúng tiến độ, đúng chất lượng cam kết...

Khi cung cấp dịch vụ bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng, ngân hàng bảo lãnh bảo đảm với người thụ hưởng bảo lãnh rằng người được bảo lãnh sẽ hoàn thành những nghĩa vụ thoả thuận trong hợp đồng. Nếu các nghĩa vụ này không được hoàn thành, ngân hàng bảo lãnh cam kết thanh toán đền bù cho người thụ hưởng bảo lãnh. Mức đền bù dựa theo thoả thuận bảo lãnh ngân hàng đã phát hành.

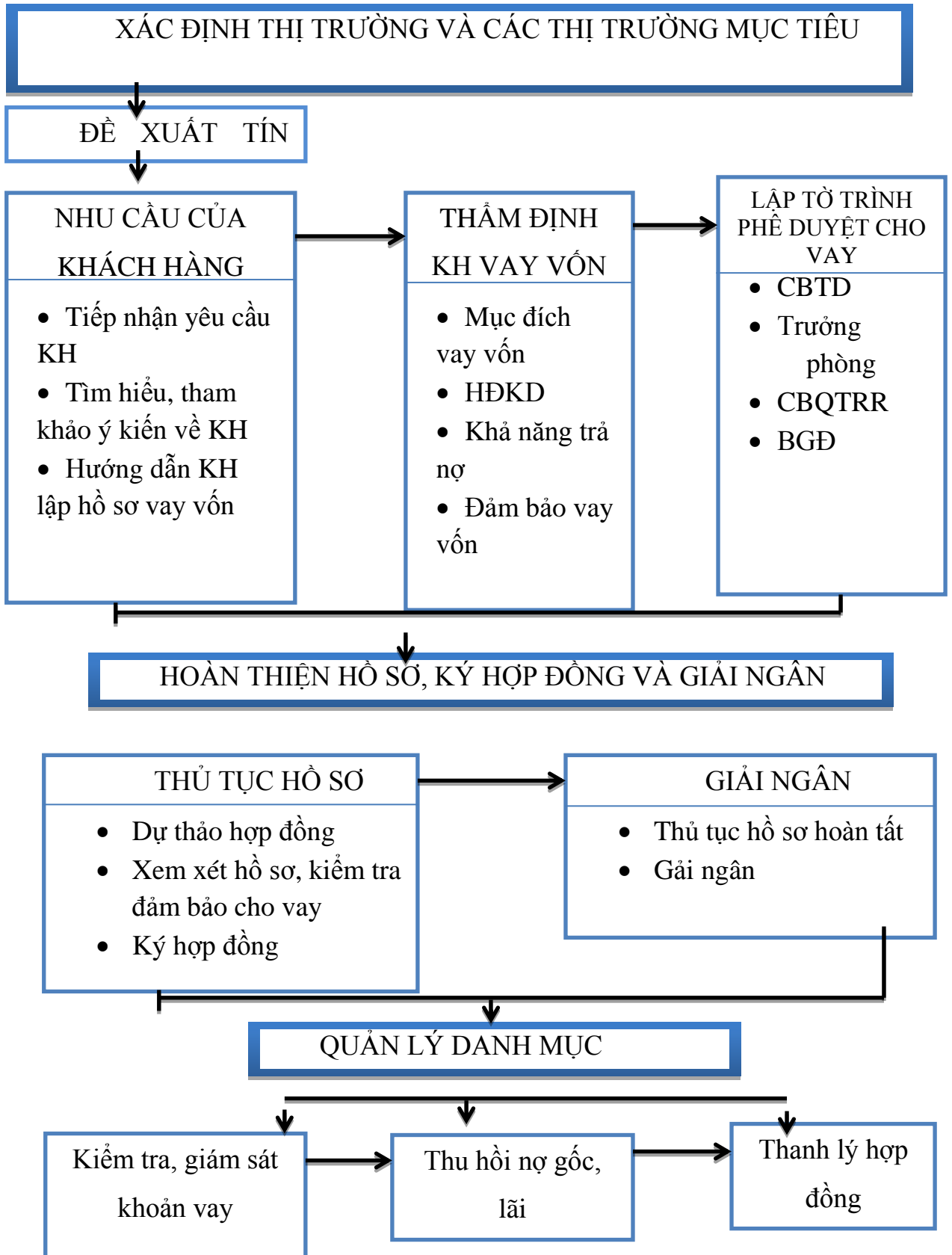
Tóm lại, cùng với sự phát triển của nền thương mại và tài chính quốc tế, các loại hình tín dụng xuất khẩu của ngân hàng ngày càng phát triển và đa dạng hơn. Các ngân hàng thương mại khi thực hiện các hợp đồng tín dụng xuất khẩu cần phải đặc biệt quan tâm đến những khác biệt trong cơ chế giao dịch của từng thương vụ, phải nắm vững những yếu tố đặc thù của từng hình thức và kỹ thuật tài trợ. Từ đó, các ngân hàng mới có thể lựa chọn giải pháp tài trợ tối ưu cũng như thiết kế các hình thức tài trợ mới phục vụ hữu hiệu cho nhu cầu tài trợ của khách hàng, mang lại hiệu quả kinh doanh, lợi nhuận và nâng cao năng lực cạnh tranh của chính ngân hàng mình.

2.1.4. Quy trình tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại

Để hoạt động tín dụng đạt mục tiêu hiệu quả - an toàn và sinh lợi – thiết lập quy trình tín dụng hợp lý, chặt chẽ, phù hợp với môi trường kinh doanh cũng như trình độ quản trị của mỗi ngân hàng là đòi hỏi cấp thiết, là nhân tố quyết định tạo nên thành công của hoạt động tín dụng.

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng cho đến khi quyết định cấp tín dụng, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Quy trình tín dụng chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận có liên quan trong hoạt động tín dụng.

Quy trình cho vay xuất khẩu được bắt đầu từ khi cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi thanh lý hợp đồng tín dụng, nó được tiến hành theo các bước sau:



Quy trình tín dụng xuất khẩu của ngân hàng cũng được thiết kế phù hợp với từng nhóm khách hàng, từng loại cho vay sẽ thu hút nhiều khách hàng và do đó giúp ngân hàng tăng quy mô và tăng lợi nhuận. Đối với mỗi hình thức tín dụng xuất khẩu, ngân hàng sẽ có những lưu ý riêng trong khung qui trình chung sao cho hợp lý góp phần đảm bảo hoạt động cấp tín dụng xuất khẩu diễn ra thống nhất, khoa học, tạo cơ chế giám sát hiệu quả, hạn chế, phòng ngừa rủi ro, xác định trách nhiệm của từng khâu, từng bước trong quy trình cấp và quản lý tín dụng, không ngừng nâng cao hiệu quả tín dụng xuất khẩu.

2.2. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.2.1. Các quan điểm phát triển tín dụng xuất khẩu tại NHTM

Phát triển được hiểu một cách khái quát theo từ điển Cambridge là “quá trình trong đó một đối tượng thay đổi để trở nên tiên tiến hơn”.

Theo quan điểm của triết học Mác -Lênin “Phát triển là phạm trù triết học dùng để khái quát xu thế vận động tiến lên từ thấp đến cao, từ chưa hoàn thiện đến hoàn thiện, từ đơn giản đến phức tạp”. [14]

Xét trên phương diện kinh tế, văn hoá, xã hội, môi trường...GS Bùi Đình Thanh đã có đúc kết khái niệm phát triển như sau “Phát triển là một quá trình tiến hóa của mọi xã hội, mọi cộng đồng dân tộc trong đó các chủ thể lãnh đạo và quản lý, bằng các chiến lược và chính sách thích hợp với những đặc điểm về lịch sử, chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội của xã hội và cộng đồng dân tộc mình, tạo ra, huy động và quản lý các nguồn lực tự nhiên và con người nhằm đạt được những thành quả bền vững và được phân phối công bằng cho các thành viên trong xã hội vì mục đích không ngừng nâng cao chất lượng cuộc sống của họ”. [47]

Như vậy, theo quan niệm chung nhất, phát triển là sự tăng thêm về quy mô, gia tăng tốc độ và nâng cao chất lượng, là quá trình cải biến về mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội theo hướng tiến bộ.

Từ quan điểm về phát triển, luận án có thể khái quát phát triển TDXK như sau: *Phát triển TDXK là việc ngân hàng gia tăng dư nợ cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, bao thanh toán, phục vụ cho hoạt động xuất khẩu; đồng thời các ngân hàng phải đa dạng hóa các sản phẩm TDXK, kết hợp nâng cao chất lượng các khoản TDXK để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu khách hàng nhằm đạt được mục tiêu ngân hàng đề ra*

Với quan điểm này, tác giả đưa ra quan điểm phát triển của tín dụng xuất khẩu tại các ngân hàng thương mại bao hàm hai khía cạnh đó là:

(1) Phát triển về lượng, tức là không ngừng mở rộng đối tượng khách hàng, tăng qui mô cho vay, tăng số lượng khách hàng, đa dạng hoá các hình thức cho vay phù hợp với từng đối tượng khách hàng, phát triển thêm các dịch vụ hỗ trợ, tăng cường khả năng tiếp cận vốn tín dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tín dụng cho khách hàng xuất khẩu;

(2) Phát triển về chất, tức là việc phát triển tín dụng không phải chỉ dừng lại ở việc theo đuổi sự tăng trưởng của quy mô, cơ cấu và chất lượng các khoản tín dụng mà cần phải quan tâm đến phát triển tín dụng bền vững trong đó trách nhiệm doanh nghiệp, trách nhiệm xã hội và trách nhiệm đạo đức đối với môi trường được đặt lên một vị trí quan trọng hơn và xứng đáng hơn, theo đuổi mục tiêu thúc đẩy phát triển bền vững chung của hệ thống ngân hàng trong nỗ lực góp phần thực hiện mục tiêu tăng trưởng xanh và phát triển bền vững toàn nền kinh tế.

2.2.2 Tiêu chí phản ánh phát triển TDXK của NHTM

Cũng tương tự như phát triển tín dụng nói chung, phát triển TDXK của NHTM, thường căn cứ vào các tiêu chí sau:

2.2.2.1. Tiêu chí định tính

Trong quá trình đánh giá phát triển TDXK, ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hoá được, có rất nhiều yếu tố mà ngân hàng không thể lượng hoá được. Các chỉ tiêu định tính được đánh giá qua qui trình TDXK, sự tuân thủ các quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng, sự thoả mãn của khách hàng đối với sản phẩm của khách hàng, độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng....

✚ Qui trình tín dụng xuất khẩu:

Đây là các bước tiến hành một hợp đồng tín dụng xuất khẩu, từ khâu tiếp nhận hồ sơ đến khâu cuối cùng là thu nợ và kiểm tra sau tín dụng hoặc đưa ra các quyết định tín dụng xuất khẩu mới. Việc cán bộ tín dụng tuân thủ chặt chẽ qui chế cho vay và qui trình tín dụng sẽ đảm bảo về mặt khách quan, hạn chế thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra đối với khoản cho vay xuất khẩu nói riêng và hoạt động cho vay của ngân hàng nói chung.

✚ Sự tuân thủ các nguyên tắc tín dụng xuất khẩu:

Hoạt động TDXK của NHTM dựa trên một số nguyên tắc nhất định nhằm đảm bảo tính an toàn và khả năng sinh lời. Các nguyên tắc này được cụ thể hóa trong các quy định của ngân hàng nhà nước và các NHTM tùy theo lĩnh vực hoạt động của từng NHTM.

Thứ nhất, khách hàng phải cam kết sử dụng vốn tín dụng xuất khẩu theo mục đích đã được thỏa thuận với NHTM, không trái với các quy định của pháp luật và các quy định khác của ngân hàng cấp trên.

Thứ hai, khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn gốc và lãi với thời gian xác định nêu trong hợp đồng tín dụng.

Thứ ba, NHTM thực hiện tài trợ tín dụng xuất khẩu dựa trên phương án kinh doanh có hiệu quả.

Đây là những quy định có tính chất bắt buộc, nó cụ thể hóa toàn bộ quy trình tín dụng xuất khẩu. Do vậy, một hợp đồng tín dụng xuất khẩu có chất

lượng cao trước hết phải tuân thủ một cách tuyệt đối các nguyên tắc tín dụng xuất khẩu. Nếu NHTM buông lỏng việc tuân thủ các nguyên tắc tín dụng xuất khẩu thì có thể gây ra rủi ro cho NHTM, hạn chế chất lượng tín dụng xuất khẩu.

✚ Mức độ hài lòng của khách hàng về hoạt động TDXK của các ngân hàng thương mại.

Ngân hàng sẽ không hoạt động, tồn tại và phát triển nếu không có khách hàng. Trong thị trường cạnh tranh gay gắt, để thu hút và giữ chân khách hàng là vấn đề sống còn của ngân hàng. Muốn đạt được mục tiêu đã đề ra, các ngân hàng cần phải chăm sóc tốt khách hàng của mình. Đối với TDXK, các ngân hàng cần phải xác định đối tượng khách hàng, phân khúc và có chính sách riêng để có thể thu hút và giữ chân họ. Việc thỏa mãn nhu cầu khách hàng và chăm sóc tốt đối tượng khách hàng đòi hỏi ngân hàng phải thiết lập mối quan hệ thường xuyên, đánh giá, khảo sát lấy ý kiến của họ để từ đó có những chính sách phù hợp. Có như vậy, khách hàng mới gắn bó dài lâu và sử dụng các sản phẩm TDXK nói riêng và các sản phẩm khác của ngân hàng nói chung.

2.2.2.2. Tiêu chí định lượng

❖ Tiêu chí đánh giá sự phát triển về lượng TDXK của NHTM

Phát triển về mặt lượng đó là việc gia tăng về quy mô tín dụng, về đối tượng khách hàng, phạm vi cấp tín dụng, thị phần và sự đa dạng hoá của các phương thức cấp tín dụng. Việc phát triển tín dụng về số lượng giúp cho ngân hàng duy trì được lượng khách hàng cũ đồng thời thu hút thêm khách hàng mới từ đó góp phần mở rộng quy mô hoạt động chung của cả hệ thống ngân hàng. Để đánh giá mức độ phát triển về mặt số lượng chúng ta có thể đo lường thông qua nhóm các chỉ tiêu sau:

✚ Doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp XK

Doanh số cho vay trong kỳ là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho các doanh nghiệp XK vay trong một kỳ (thường là một năm). Đây là chỉ tiêu phản

ánh quy mô tuyệt đối của hoạt động tín dụng của ngân hàng với các doanh nghiệp. Khi xem xét doanh số cho vay người ta thường tính tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK để đánh giá khả năng mở rộng quy mô cho vay tới doanh nghiệp XK qua các thời kỳ.

Mức tăng doanh số TD đối với doanh nghiệp XK:

$$\Delta MDi = DS(i_1) - DS(i_0)$$

Trong đó:

+ ΔMDi là mức tăng doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK

+ $DS(i_1)$ là doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK năm nay.

+ $DS(i_0)$ là doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK năm trước.

✚ *Dư nợ tín dụng xuất khẩu:*

Chỉ tiêu này phản ánh nguồn vốn tín dụng của các NHTM cấp hoạt động xuất khẩu tại một thời điểm xác định. Khi quy mô dư nợ cho vay xuất khẩu càng tăng đặc biệt là sự gia tăng dư nợ tín dụng của các doanh nghiệp xuất khẩu có khả năng sinh lời tốt là điều kiện để ngân hàng gia tăng lợi nhuận.

Đây là chỉ tiêu phản ánh quy mô hoạt động cho vay xuất khẩu. Chỉ tiêu cần được quan tâm khi xem xét đến phát triển tín dụng xuất khẩu của một NHTM. Qua đó có thể nghiên cứu được biến động quy mô, khối lượng tín dụng xuất khẩu, mức độ phát triển của nghiệp vụ, chứng tỏ mối quan hệ giữa NHTM và khách hàng là đáng tin cậy và có hiệu quả, nói chung là khoản tín dụng xuất khẩu có chất lượng cao.

Tổng dư nợ tín dụng xuất khẩu của NHTM bao gồm: Dư nợ vốn ngắn hạn, dư nợ vốn trung dài hạn, vốn góp đồng tài trợ. Chỉ tiêu dư nợ tín dụng xuất khẩu này được tính bằng số tuyệt đối, nó phản ánh doanh số cho vay của NHTM trong một thời kỳ nhất định thường là một năm. Tổng dư nợ tín dụng xuất khẩu cao chứng tỏ NHTM cho vay được nhiều, uy tín của NHTM tương đối tốt, có khả năng thu hút khách hàng. Ngược lại, khi tổng dư nợ tín dụng

xuất khẩu thấp chứng tỏ NHTM không có khả năng mở rộng và phát triển cho vay, từ đó có thể thấy rằng uy tín của NHTM chưa cao, chưa có khả năng thu hút khách hàng, kh

- Mức tăng dư nợ TD đối với doanh nghiệp xuất khẩu:

$$\Delta Mi = D(i_1) - D(i_0)$$

Trong đó:

+ ΔMi là mức tăng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu

+ $D(i_1)$ là dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu năm nay

+ $D(i_0)$ là dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu năm trước

✚ Số lượng khách hàng có quan hệ TDXK với NHTM:

Ngoài tiêu chí tăng về doanh số và dư nợ cho vay, việc tăng lượng khách hàng có quan hệ TDXK đối với các NHTM có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá phát triển TDXK. Số lượng khách hàng tăng, điều đó chứng tỏ các NHTM đã mở rộng được thị phần tín dụng của mình. Thông qua lượng khách hàng mới, các NH có thể tăng được doanh số TDXK, đồng thời có thể giới thiệu và cung cấp cho khách hàng các sản phẩm bổ sung mà ngân hàng cung cấp ngoài các sản phẩm TDXK.

✚ Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK:

$$TD_i = [\Delta MDi / DS(i_0)] * 100\%$$

Trong đó:

+ TD_i là tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng đối với doanh nghiệp XK.

+ ΔMDi là mức tăng doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK

+ $DS(i_0)$ là doanh số cho vay đối với doanh nghiệp XK năm trước.

Tốc độ doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp XK càng cao, phản ánh được khả năng tiếp cận nguồn vốn TDXK của khách hàng càng lớn. Đồng thời, phản ánh được khả năng mở rộng quy mô cho vay của các NHTM. Đây là chỉ tiêu nói lên sự phát triển TDXK của NHTM.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu:

$$T_i = [\Delta M_i / D(i_0)] * 100\%$$

Trong đó:

- + T_i là tốc độ tăng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu
- + ΔM_i là mức tăng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu
- + $D(i_0)$ là dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu năm trước

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ thay đổi dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp XK năm nay so với năm trước là bao nhiêu. Tỷ lệ này tăng chỉ ra xu thế của ngân hàng ngày càng chú trọng cho vay các doanh nghiệp XK.

Tỷ trọng dư nợ tín dụng đối với các doanh nghiệp XK trong tổng dư nợ:

$$F_i = [\Delta M_i / D] * 100\%$$

Trong đó:

- + F_i (%) là tỷ trọng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp XK/ tổng dư nợ
- + D : Tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng

Chỉ tiêu này cho biết dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp XK chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ tín dụng ngân hàng. Việc so sánh chỉ tiêu này qua các thời kỳ sẽ giúp ta thấy sự thay đổi kết cấu tín dụng đối với doanh nghiệp XK. Tỷ trọng này tăng cho phép đánh giá ngân hàng mở rộng về quy mô tín dụng đối với doanh nghiệp XK và ngược lại.

Tuy vậy, tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp XK phải phù hợp với tốc độ tăng trưởng của nguồn huy động vốn của các NHTM. Nếu tốc độ tăng quy mô của nguồn vốn huy động không đuổi kịp tốc độ tăng trưởng tín dụng sẽ dẫn đến rủi ro tín dụng. Vì thế, bên cạnh việc tăng trưởng tín dụng cần phải quan tâm đến tăng trưởng nguồn vốn.

Tốc độ tăng trưởng khách hàng doanh nghiệp XK

$$TK_i = [SL(i_1) - SL(i_0) / SL(i_0)] * 100\%$$

Trong đó:

+ TKi là tốc độ tăng trưởng khách hàng doanh nghiệp XK.

+ SL(i_1): Số lượng doanh nghiệp XK năm nay

+ SL(i_0): Số lượng doanh nghiệp XK năm trước

✚ Cơ cấu TDXK theo ngành sản xuất

$$\text{Tỷ trọng dư nợ tín dụng XK theo ngành sản xuất} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng XK theo ngành sản xuất}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng XK}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô tín dụng ở từng ngành sản xuất trong nền kinh tế, qua đó cho thấy mức độ đầu tư vốn vào từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh có phù hợp với xu thế phát triển kinh tế xã hội của địa phương, của vùng.

✚ Cơ cấu dư nợ TDXK theo sản phẩm cho vay

$$\text{Tỷ trọng dư nợ tín dụng XK theo sản phẩm} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng XK theo sản phẩm}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng XK}} \times 100\%$$

✚ Cơ cấu TDXK phân theo thời hạn

Thời hạn cho vay XK phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó yếu tố nhu cầu của khách về thời hạn các khoản vốn cho hoạt động XK quyết định lớn đến thời hạn các khoản vay. Ngoài ra, chính sách cho vay, cũng như khả năng nguồn vốn của ngân hàng để đáp ứng cho nhu cầu khách hàng cũng ảnh hưởng không nhỏ đến thời hạn của các khoản vay.

❖ Tiêu chí đánh giá về chất lượng của các sản phẩm TDXK

Hoạt động tín dụng của ngân hàng không chỉ ảnh hưởng đến bản thân ngân hàng mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến trạng thái của nền kinh tế. Bởi vì ngân hàng giống như một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, đó là

một lĩnh vực rất nhạy cảm và rủi ro rất cao. Trong các nghiệp vụ của ngân hàng, tín dụng là một nghiệp mang lại phần lớn doanh lợi cho ngân hàng nhưng cũng là nơi ẩn chứa nhiều rủi ro nhất.

Chất lượng tín dụng được nhìn nhận từ các góc độ:

Chất lượng tín dụng được xét dưới góc độ doanh nghiệp: Do nhu cầu vốn vay được đáp ứng để doanh nghiệp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh bù đắp được chi phí sản xuất, trả nợ ngân hàng và có lãi nên chất lượng tín dụng ngân hàng đứng trên góc độ doanh nghiệp chỉ đơn giản là thoả mãn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và làm cho đồng vốn sử dụng có hiệu quả.

Xét dưới góc độ ngân hàng: Chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng, thực lực theo hướng tích cực của bản thân ngân hàng và đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường đảm bảo nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi. Khi cho vay ngân hàng phải thực hiện theo pháp lệnh ngân hàng và các văn bản chế độ hiện hành của ngành. Xác định đối tượng cho vay và them định kỹ khách hàng trước khi cho vay, nắm bắt thông tin và hiểu được tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính và mục đích sử dụng vốn vay, cơ sở hoàn trả vốn vay để đảm bảo món vay được hoàn trả cả gốc và lãi đúng kỳ hạn, hạn chế mức thấp nhất khả năng rủi ro có thể xảy ra, đây là nguyên tắc cơ bản nhất đối với ngân hàng.

Chất lượng tín dụng xét từ góc độ nền kinh tế - xã hội: Tín dụng ngân hàng trong những năm gần đây phản ánh rõ rệt sự năng động của nền kinh tế khi chuyển sang nền kinh tế thị trường. Tín dụng ngân hàng phải huy động mức tối đa vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế xã hội để cung ứng cho các doanh nghiệp, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển. Tín dụng đầu tư cho nền kinh tế tạo ra sản phẩm chất lượng cao, giá thành hạ làm tăng thêm sản phẩm cho xã hội, tạo thêm việc làm cho người cho người lao động, góp

phần tăng trưởng kinh tế và khai thác mọi khả năng tiềm tàng, tích tụ vốn nhân rỗi trong nước, tranh thủ vốn vay nước ngoài có lợi cho kinh tế phát triển.

Chất lượng tín dụng thể hiện ở tính an toàn cao của hệ thống ngân hàng. Tín dụng ngân hàng đảm bảo được chất lượng thì khả năng thanh toán chi trả cao, tránh được rủi ro hệ thống. Nâng cao chất lượng tín dụng làm cho hệ thống ngân hàng lớn mạnh, đáp ứng yêu cầu quản lý vĩ mô, thúc đẩy nền kinh tế phát triển hoà nhập với thế giới.

Như vậy, chất lượng tín dụng hình thành và bảo đảm từ hai phía là ngân hàng và yếu tố bên ngoài. Để tránh rủi ro và thu được lợi nhuận trong hoạt động tín dụng, không có cách nào khác là ngân hàng phải nâng cao chất lượng tín dụng của mình.

Việc đánh giá chất lượng tín dụng đối với một ngân hàng là hết sức quan trọng. Bởi chất lượng tín dụng biểu hiện khả năng hoạt động của ngân hàng tốt hay xấu, làm cơ sở để đánh giá ngân hàng. Mặt khác, việc đánh giá chất lượng tín dụng cũng giúp cho ngân hàng có những thay đổi hợp lý, điều chỉnh hoạt động để nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Việc nâng cao chất lượng tín dụng không những làm cho ngân hàng tăng thu nhập mà còn giúp ngân hàng được an toàn. Phương pháp đánh giá chất lượng tín dụng mang tính khoa học, nó vừa cụ thể vừa trừu tượng nên để đánh giá chất lượng tín dụng người ta dựa vào 2 hệ thống chỉ tiêu: Chỉ tiêu định lượng và chỉ tiêu định tính.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu

Theo thông tư 02/2013/TT-NHNN và thông tư 09/2014/TT-NHNN của ngân hàng nhà nước ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng thì Nợ xấu được xác định dựa trên cả yếu tố thời hạn nợ và khả năng thu

hồi ở Việt Nam hiện nay phổ biến thực hiện phân loại nợ theo 5 nhóm như sau:

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn), bao gồm :

- Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

- Các khoản nợ quá thời hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại Khoản 2 điều này.

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý), bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày.

- Các khoản nợ điều chỉnh kì hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng có đánh giá khách hàng và khả năng về trả nợ đầy đủ gốc và lãi đúng kì hạn được điều chỉnh lần đầu).

- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Khoản 3 điều này.

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn), bao gồm :

- Các khoản nợ quá thời hạn từ 91 ngày đến 180 ngày

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kì hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Điều b khoản này.

- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.

- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 điều này. Nợ xấu thuộc nhóm này được xem là các khoản nợ có khả năng thu

hồi nợ cao nhất. Ngân hàng sẽ trích lập 1 tỷ lệ DPRR cho nợ xấu nhóm này là 20% dư nợ của nhóm.

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ), bao gồm :

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ 2
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 điều này.

Nợ xấu thuộc nhóm này được đánh giá là có khả năng thu hồi nợ thấp hơn so với các khoản nợ của nhóm 3. Các khoản nợ này được xếp vào những khoản nợ mà ngân hàng có sự nghi ngờ về khả năng trả nợ. Tỷ lệ trích lập DPRR cho nợ xấu thuộc nhóm này là 50% tổng dư nợ của nhóm.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm :

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần hai.
- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 điều này.

Khả năng thu hồi nợ của nhóm này được coi như bằng 0, do vậy tỷ lệ trích lập DPRR tương ứng là 100% tổng dư nợ của nhóm. Còn riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của tổ chức tín dụng.

Theo quy định, nợ xấu là nợ được phân vào nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Trên cơ sở kết quả phân loại nợ, TCTD chủ động thực hiện hạch toán, trích lập dự phòng rủi ro theo quy định. Tuy nhiên, trên thực tế các TCTD xem xét nợ xấu chủ yếu dựa trên các đánh giá về khả năng thu hồi các món vay.

Nợ xấu trong cho vay của NHTM gây hậu quả lớn đối với cả khách hàng vay và ngân hàng, nền kinh tế. Đối với khách hàng vay, nợ xấu tạo áp lực trả nợ buộc khách hàng phải giải quyết nợ trong tình trạng tài chính không tốt, khách hàng bị mất uy tín (cá nhân khách hàng hoặc doanh nghiệp). Đối với NHTM, nợ xấu làm giảm thu nhập của ngân hàng, thua lỗ và ngân hàng rơi vào tình trạng phá sản vì mất uy tín hiệu ứng rút tiền ồ ạt... Nợ xấu còn ảnh hưởng đến nền kinh tế giảm khả năng tiếp cận nguồn vốn, tăng chi phí sử dụng vốn hoạt động kinh doanh của khách hàng. Để hoạt động kinh doanh của các ngân hàng tốt, các NHTM cần có các giải pháp ngăn ngừa và xử lý nợ xấu

Nợ xấu là chỉ tiêu phản ánh chung giá trị tuyệt đối của toàn bộ khoản nợ xấu của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết quy mô các khoản nợ xấu mà ngân hàng phải đối mặt. Nợ xấu chính là các khoản tiền mà ngân hàng cho khách hàng vay nhưng khi đến hạn thu hồi nợ lại không thể đòi được do yếu tố chủ quan từ chính phía khách hàng như doanh nghiệp, tổ chức vay tín dụng làm ăn thua lỗ, phá sản dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán khoản nợ đã vay của ngân hàng khi đến kỳ hạn.

Nợ xấu đã, đang và có thể sẽ tiếp tục tác động tiêu cực đến việc lưu thông dòng vốn vào nền kinh tế. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì rủi ro và tổn thất dòng vốn của các ngân hàng thương mại càng lớn. Đây được coi là nguyên nhân chính kìm hãm, hạn chế sự lưu thông của dòng tín dụng trong nền kinh tế.

Khi nói về nợ xấu, ngoài việc nói đến khả năng kiểm soát của các tổ chức tín dụng thì cũng cần xem xét đến tình hình nền kinh tế và người vay ở

nhiều phương diện trên cơ sở khách quan, chủ quan và liên quan đến nhiều bên khác nhau.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay XK} = \frac{\text{Tổng dư nợ xấu XK}}{\text{Tổng dư nợ cho vay XK}}$$

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng. Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu càng cao thì chất lượng hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng càng kém và ngược lại (trong mối tương quan so sánh với khẩu vị rủi ro của ngân hàng). Theo thông lệ nếu tỷ lệ nợ xấu < hoặc = 5% thì chất lượng hoạt động cho vay xem như bình thường, càng nhỏ hơn 5% càng tốt. Ngược lại, nếu tỷ lệ nợ xấu > 5% thì chất lượng hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đang có vấn đề

$$\text{Tỷ lệ dự phòng} = \frac{\text{Dự phòng mất vốn}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tỷ lệ chỉ ra % dư nợ được dự đoán là không có khả năng thu hồi. Tỷ lệ dự phòng mất vốn liên quan đến tỷ lệ dự phòng mất vốn trích lập theo quy định và tỷ lệ mất vốn. Tỷ lệ dự phòng mất vốn trích lập theo quy định đại diện cho khoản trích lập mất vốn được xoá nợ một thời kỳ. Tỷ lệ mất vốn tính trên tổng giá trị các khoản nợ quá hạn được xoá trong một thời kỳ. Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt.

Thu nhập từ hoạt động TDXK

NHTM là một tổ chức kinh doanh tiền tệ nên mục tiêu lợi nhuận luôn phải đặt lên hàng đầu. Thu nhập từ hoạt động TDXK là khoản chênh lệch lãi cho vay và lãi đi vay. Chỉ tiêu này đặc biệt quan trọng đối với những NHTM chưa phát triển dịch vụ ngân hàng, nguồn thu từ hoạt động TDXK có vai trò lớn. Nếu TDXK không đạt chất lượng tốt thì không những không thu được nợ

gốc và lãi mà còn tăng về chi phí của NHTM, ảnh hưởng đến thu nhập của ngân hàng.

Tuy nhiên, với một số dự án theo kế hoạch của nhà nước thì chỉ tiêu này đôi khi không đầy đủ để phản ánh chất lượng TDXK. Vì mục tiêu kinh tế xã hội hay chiến lược phát triển các ngành khoa học kỹ thuật còn non trẻ, phát triển các ngành mũi nhọn, xuất khẩu hay vì các mục tiêu xã hội khác thì đôi khi lợi nhuận không được đặt ra và nó không phản ánh thực chất chất những khoản tín dụng xuất khẩu.

✚ Hiệu suất sử dụng vốn TDXK

$$\frac{\text{Vòng quay vốn}}{\text{tín dụng}} = \frac{\text{Doanh số thu nợ XK}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Tỷ lệ này thể hiện việc thu hồi nợ nhanh hay chậm và đúng hạn hay không. Mặt khác, vòng quay vốn tín dụng chứng tỏ tốc độ luân chuyển tiền tệ trong nền kinh tế nhanh hay chậm. Với một lượng vốn nhất định nhưng do tốc độ chu chuyển vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng có thể đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của doanh nghiệp trong phát triển kinh doanh.

❖ Tiêu chí đánh giá TDXK thông qua yếu tố tác động đến môi trường của các khoản TDXK (chỉ tiêu tín dụng xanh)

Theo UN ESCAP (2012), “Tín dụng xanh” được hiểu là các hoạt động tín dụng của ngân hàng khuyến khích các dự án và hành động vì môi trường và giảm phát thải CO₂, ví dụ như khuyến khích khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ xanh; áp dụng tiêu chuẩn môi trường khi duyệt vốn vay hay cấp tín dụng ưu đãi cho dự án giảm CO₂, năng lượng tái tạo,... (UN ESCAP, 2012). Theo quan điểm của Meena (2013), Tín dụng Xanh một phần của ngân hàng xanh, nó là hoạt động giúp giảm thiểu tổng thể của khí thải CO₂ thông qua việc tài trợ các dự án sử dụng công nghệ xanh và giảm ô nhiễm môi

trường. Ngành ngân hàng có thể đóng một vai trò trung gian giữa phát triển kinh tế và bảo vệ môi trường bởi vì nó cung cấp nguồn vốn chính cho các dự án công nghiệp bao gồm thép, giấy, xi măng, hóa chất, phân bón, điện, dệt may, vvv... những ngành mà gây ra khí thải CO₂ nhiều nhất.

Bên cạnh các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển về số lượng và chất lượng của các khoản TDXK, việc phát triển TDXK xanh đối với phát triển hoạt động XK đang được nhà nước và các ngân hàng quan tâm. Bởi lẽ, tín dụng xanh đang được đánh giá là xu thế phát triển tương lai của ngành ngân hàng, và là nền tảng cho một nền kinh tế xanh và phát triển bền vững, không nằm ngoài mục tiêu đó, phát triển TDXK xanh là hết sức cần thiết, nó quyết định chất lượng các sản phẩm xuất khẩu có đảm bảo môi trường và yêu cầu chất lượng của các quốc gia nhập khẩu.

Như vậy, luận án quan tâm nghiên cứu sự phát triển TDXK trong hoạt động tín dụng của các NHTM trên góc độ nhằm thúc đẩy các dự án đầu tư thân thiện với môi trường và khuyến khích các dự án, ngành công nghiệp và công ty sử dụng công nghệ xanh và giảm ô nhiễm môi trường, điều này hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của chiến lược phát triển nền kinh tế xanh.

Ở VN, Thủ tướng đã ký QĐ số 1393/QĐ-TTg ngày 12 tháng 9 năm 2012 phê duyệt chiến lược tăng trưởng xanh và quyết định 403/QĐ-TTg ngày 20 tháng 3 năm 2014 ban hành kế hoạch hành động quốc gia về tăng trưởng xanh, trong đó giao nhiệm vụ cho NHNN chủ trì tăng cường năng lực tài chính, tín dụng của các NHTM phục vụ tăng trưởng xanh. Ý thức được vấn đề quan trọng này, NHNN đã xây dựng nhiều chính sách, kế hoạch hành động để thúc đẩy khuyến khích các NHTM từng bước chuyển hướng theo mục tiêu phát triển bền vững và tăng trưởng tín dụng xanh.

2.2.3. Quản lý tín dụng xuất khẩu của NHTM

2.2.3.1. Khái niệm quản lý TDXK

Quản lý trong kinh doanh là sự tác động có tổ chức, có chủ đích của chủ thể quản lý lên đối tượng quản lý nhằm sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực, các thời cơ của tổ chức để đạt được mục tiêu đặt ra trong điều kiện môi trường luôn biến động.

Quản lý tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại là hoạt động thực hiện các nghiệp vụ quản lý, kiểm tra và giám sát việc vận dụng các chính sách, quy định của tổ chức tín dụng, pháp luật của nhà nước về hoạt động tín dụng, đảm bảo cho hoạt động tín dụng tuân thủ các quy định, hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro và đem lại hiệu quả tối ưu trong hoạt động này.

2.2.3.2 Mục tiêu quản lý tín dụng xuất khẩu của NHTM

Quản lý tín dụng của bất kỳ NHTM nào trước tiên cũng phải hướng tới sự tồn tại và phát triển bền vững, an toàn, nâng cao năng lực cạnh tranh của chính NHTM đó. Do vậy, mục tiêu cơ bản bao trùm trong quản lý tín dụng xuất khẩu của NHTM phải đạt được là:

- Phát triển tín dụng xuất khẩu về cả chiều sâu và chiều rộng. Phát triển tín dụng xuất khẩu cần thực hiện ở mọi khía cạnh: phát triển sản phẩm tín dụng xuất khẩu, mở rộng địa bàn, nâng cao hiệu quả tín dụng xuất khẩu, thu nợ, quản lý rủi ro tín dụng xuất khẩu...

- Hoạt động tín dụng xuất khẩu phải an toàn. Hoạt động tín dụng xuất khẩu chứa đựng nhiều rủi ro. Rủi ro trong hoạt động tín dụng xuất khẩu có thể là:

- + Rủi ro tín nhiệm: là rủi ro phát sinh từ phía khách hàng vay vốn thực hiện hoạt động XK, khi khách hàng không thực hiện đầy đủ các cam kết với ngân hàng.

+ **Rủi ro hoạt động:** là loại rủi ro phát sinh trong quá trình hoạt động của ngân hàng như: rủi ro từ quá trình tác nghiệp của nhân viên, rủi ro trong quy trình cấp tín dụng xuất khẩu.

+ **Rủi ro hối đoái:** Là những rủi ro phát sinh từ sự biến động bất lợi ngoài dự tính của tỷ giá ngoại tệ và các chính sách quản lý ngoại hối của chính phủ, làm ảnh hưởng đến nguồn thu, khả năng tài chính của doanh nghiệp XK.

+ **Rủi ro môi trường:** bao gồm những rủi ro phát sinh trong môi trường mà NHTM hoạt động mà khi xảy ra có ảnh hưởng về mặt quản trị rủi ro cho ngân hàng.

- Lợi nhuận tăng trưởng bền vững.

Mục tiêu cao nhất của các NHTM trong nền kinh tế thị trường là lợi nhuận. Đây là mục tiêu hàng đầu mà quản lý hoạt động tín dụng của NHTM nói chung và hoạt động tín dụng xuất khẩu nói riêng phải hướng tới.

Ba mục tiêu trên có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Thực hiện tốt hai mục tiêu đầu là cơ sở để hoàn thành mục tiêu thứ 3. Mục tiêu thứ 3 định hướng cho hai mục tiêu đầu.

2.2.3.4. Nội dung quản lý tín dụng tại ngân hàng thương mại

a. Quản lý và sàng lọc khách hàng vay vốn

- Để quản lý tín dụng xuất khẩu các ngân hàng sử dụng cơ chế sàng lọc nhằm lựa chọn dự án tốt, khách hàng tốt để cho vay vốn. Các tiêu chí chính dùng để sàng lọc, đánh giá và lựa chọn khách hàng gồm tiêu chí tài chính và tiêu chí phi tài chính. Các tiêu chí tài chính thể hiện năng lực tài chính của khách hàng thông qua đánh giá các nhóm chỉ tiêu tài chính như nhóm chỉ tiêu thanh khoản, hiệu quả hoạt động, đòn bẩy tài chính, khả năng sinh lời... Các tiêu chí phi tài chính gồm: Tư cách người vay, năng lực của người vay, thu nhập của người vay...

Quản lý khách hàng là nội dung đầu tiên của quản lý hoạt động tín dụng xuất khẩu, đây là cơ sở để các ngân hàng có thể nhận diện được rủi ro và hoạt động này được các ngân hàng thực hiện thông qua việc đánh giá và phân loại khách hàng. Việc đánh giá và phân loại khách hàng thường được thực hiện thông qua việc sử dụng các mô hình đánh giá rủi ro tín dụng. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm mô hình phân tích tín dụng định tính và các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng. Trên cơ sở đánh giá, phân loại khách hàng, các ngân hàng có thể phân các khách hàng của mình vào các nhóm có mức độ rủi ro khác nhau, tùy thuộc vào mức độ rủi ro của khách hàng và định hướng tín dụng mà ngân hàng có chính sách phù hợp cho từng nhóm khách hàng. Chính sách khách hàng của một ngân hàng bao gồm các nội dung chủ yếu sau: Chính sách tiếp thị, chính sách cấp tín dụng, chính sách về tài sản bảo đảm, chính sách về định giá.

- Sàng lọc khách hàng vay vốn: Đây là việc làm thường xuyên của các ngân hàng, là việc ngân hàng tìm hiểu và đánh giá khách hàng để lựa chọn ra những khách hàng đủ điều kiện vay vốn. Sàng lọc khách hàng là công việc quan trọng không thể thiếu để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng. Trong điều kiện hoạt động kinh doanh của ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro như hiện nay thì việc sàng lọc khách hàng phải được chú trọng. Sàng lọc khách hàng được thực hiện qua hai hoạt động: phân tích đánh giá khách hàng và thẩm định dự án khả thi.

b. Kiểm soát hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại

Kiểm soát rủi ro tín dụng được hiểu là tổng hợp các phương sách để nắm lấy và điều hành hoạt động tín dụng của một NHTM nhằm hạn chế được rủi ro tín dụng. Hoạt động quản lý tín dụng là một chi trình kiểm soát liên tục, được thực hiện trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm soát rủi ro tín dụng

được thực hiện thông qua các hệ thống chính sách tín dụng, quy trình tín dụng và hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

- Kiểm soát trước khi cho vay bao gồm: Thiết lập một chính sách và thủ tục tín dụng bằng văn bản; Thẩm định trước khi cho vay; Phê duyệt khoản vay.

- Kiểm soát trong khi cho vay: Xác lập hợp đồng tín dụng; Giám sát quá trình giải ngân; Giám sát tín dụng.

- Kiểm soát sau khi cho vay: Theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ; Tái xét tín dụng và phân hạng tín dụng; Kiểm soát tín dụng nội bộ độc lập; Đánh giá lại chính sách tín dụng.

Các NHTM phải thực hiện đầy đủ theo cam kết và thông lệ quốc tế. Hiện nay ủy ban Basel đã đưa ra những nguyên tắc cơ bản đối với các NH để tăng cường khả năng, khai thác tối đa tiềm năng lợi nhuận và hạn chế rủi ro. Các NHTM đều thực hiện kiểm soát hoạt động tín dụng tuân theo những nguyên tắc cơ bản mà Basel đưa ra.

c. Quản lý cơ cấu và lĩnh vực cấp tín dụng xuất khẩu

Các ngân hàng thương mại đều có những lĩnh vực ưu tiên đầu tư và cấp tín dụng xuất khẩu nhất định. Chính sách tín dụng xuất khẩu của NHTM do hội đồng quản trị hay ban lãnh đạo của NHTM vạch ra. Đó là một hệ thống có liên quan đến khuyến khích hoặc hạn chế tín dụng đối với những lĩnh vực, đối tượng nhất định để đạt được mục tiêu đã hoạch định, hạn chế rủi ro, đảm bảo an toàn trong kinh doanh tín dụng của ngân hàng. Nội dung chính sách tín dụng xuất khẩu là xem xét cơ sở khoa học của việc hình thành chính sách tín dụng, mục tiêu chiến lược, chiến thuật của hoạt động tín dụng, các nội dung cụ thể của chính sách tín dụng để thực hiện mục tiêu đã đề ra cũng như các biện pháp tổ chức điều hành công tác tín dụng. Bên cạnh đó, cơ cấu tín dụng

theo thời gian, theo loại hình tín dụng cũng được các NHTM quan tâm quản lý để đảm bảo mục tiêu lợi nhuận, hạn chế được rủi ro phát sinh.

d. Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro

Chính sách phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng là một bộ phận cấu thành quản lý hoạt động tín dụng của NHTM. Theo quy định của NHNN Việt Nam, các tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam (trừ NH Chính sách xã hội và chi nhánh ngân hàng nước ngoài được NHNN chấp thuận cho thực hiện chính sách trích lập dự phòng riêng) phải thực hiện việc phân loại nợ, trích lập dự phòng (dự phòng cụ thể và dự phòng chung) và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành. Tùy theo mức độ rủi ro của khách hàng có thể trích lập dự phòng cụ thể theo các tỷ lệ khác nhau.

Theo thông tư 02/2013/TT-NHNN và thông tư 09/2014/TT-NHNN sửa đổi một số điều của thông tư 02 về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp tích và việc sử dụng dự phòng rủi ro trong hoạt động của các TCTD, các khoản cho vay khách hàng được phân loại theo các mức rủi ro như sau: Nợ đủ tiêu chuẩn (nợ nhóm 1), Nợ cần chú ý (nợ nhóm 2), Nợ dưới tiêu chuẩn (nợ nhóm 3), Nợ nghi ngờ (nợ nhóm 4), và Nợ có khả năng mất vốn dựa vào tình trạng quá hạn (nợ nhóm 5)

Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với từng nhóm nợ như sau: Nhóm 1: 0%; Nhóm 2: 5%; Nhóm 3: 20%; Nhóm 4: 50%; Nhóm 5: 100%.

Đối với dự phòng chung, thông tư 02 quy định dự phòng chung được trích lập để dự phòng cho những tổn thất chưa xác định được trong quá trình phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể và trong các trường hợp khó khăn về tài chính của các tổ chức tín dụng khi chất lượng các khoản nợ suy giảm. Theo đó, ngân hàng phải thực hiện trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị các khoản nợ được phân loại vào từ nhóm 1 đến

nhóm 4 ngoại trừ các khoản sau đây: Tiền gửi liên ngân hàng, khoản vay, mua có kỳ hạn giấy tờ có giá đối với TCTD khác, cam kết ngoại bảng. Ngân hàng thành lập Hội đồng xử lý rủi ro để xử lý các khoản nợ nếu chúng được phân loại vào nhóm Nợ có khả năng mất vốn, hoặc nếu khách hàng vay là pháp nhân bị giải thể, phá sản, hoặc cá nhân bị chết hoặc mất tích.

2.3. YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.3.1. Yếu tố bên ngoài

2.3.1.1 Qui tắc quốc tế trong hoạt động cho vay xuất khẩu

Tín dụng xuất khẩu đóng vai trò quan trọng trong trao đổi thương mại quốc tế, là công cụ cơ bản trong chính sách thương mại quốc gia.

Khuôn khổ pháp lý quốc tế áp dụng cho tín dụng xuất khẩu chủ yếu bao gồm các Quy định của WTO nhấn mạnh đến khía cạnh trợ cấp và các quy định của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế OECD nhấn mạnh đến mục tiêu đảm bảo cạnh tranh bình đẳng. Hai nhóm quy định của hai tổ chức này là tương thích với nhau. Ngoài các quy định thuần túy pháp lý nêu trên, còn phải kể đến các quy định khác có giá trị pháp lý thấp hơn được xây dựng trong khuôn khổ Liên minh Bern. Liên minh này có quy chế là một hiệp hội không có thẩm quyền ban hành quy định, chủ yếu là nơi để các thành viên thường xuyên gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm và cam kết tuân thủ các nguyên tắc hoạt động chung.

2.3.1.2. Nhóm yếu tố thuộc môi trường pháp lý

Pháp luật là nhân tố quan trọng không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Nếu Nhà nước tạo được môi trường pháp lý hoàn chỉnh có hiệu lực cao, phù hợp với sự phát triển

Hiện nay hệ thống văn bản pháp luật chưa đồng bộ đã gây khó khăn cho NHTM và các khách hàng khi ký kết và tham gia các hoạt động tín dụng xuất

khẩu. Đồng thời cũng gây ra nhiều vướng mắc trong quản lý và sử dụng các khoản tín dụng xuất khẩu, xử lý tài sản thế chấp, phát mại...

Các hoạt động kinh tế nói chung và XK nói riêng chịu tác động rất lớn bởi chính sách, chủ trương đường lối phát triển kinh tế của Nhà nước.

Sự thay đổi trong các chủ trương, chính sách của Nhà nước cũng gây ảnh hưởng đến các khoản tín dụng xuất khẩu. Nhất là về cơ cấu kinh tế, các chính sách xuất nhập khẩu... bởi nếu có sự thay đổi đột ngột ấy thì sẽ gây xáo trộn trong sản xuất kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, hoặc phương án kinh doanh sẽ không còn phù hợp... Nếu không kịp thời chuyển đổi, doanh nghiệp sẽ không sản xuất kinh doanh được và không thể thanh toán nợ dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi của NHTM tăng lên.

Chính sách vĩ mô của Nhà nước có thể tạo điều kiện cho vay XK của ngân hàng được mở rộng và phát triển. Nếu Chính phủ thông qua Ngân hàng nhà nước thực thi chính sách tiền tệ mở rộng thì NHTM có thể gia tăng nguồn vốn khả dụng, khả năng cho vay sẽ gia tăng. Từ đó các ngân hàng có thể có chính sách cho vay tự do hơn. Bên cạnh đó, chính sách lãi suất linh hoạt, lãi suất thực dương luôn là đòn bẩy thúc đẩy hoạt động tín dụng của ngân hàng

Ngược lại, chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước có thể gây ra nhiều rủi ro cho hoạt động cho vay tài trợ XK của ngân hàng. Ngoài ra, những thay đổi nhỏ trong chính sách lãi suất, tỷ giá hối đoái cũng tác động không ít đến hoạt động cho vay tài trợ XK của Ngân hàng. Môi trường pháp lý không ổn định, cơ chế chính sách hay thay đổi làm ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, làm đảo lộn chính sách tín dụng của từng ngân hàng. Đây chính là nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng cho các NHTM.

2.3.1.3. Nhóm yếu tố từ phía khách hàng

Khách hàng có vai trò hết sức quan trọng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và tín dụng xuất khẩu nói riêng bởi họ là những người trực

tiếp sử dụng các khoản tín dụng để đưa vào sản xuất kinh doanh và thực hiện chi trả cho ngân hàng. Một khoản tín dụng chỉ gọi là chất lượng khi mà nó được khách hàng sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả. Để đạt được điều đó bản thân khách hàng cũng cần phải chú trọng đến nhiều khía cạnh khác nhau như: trình độ, đạo đức của đội ngũ cán bộ lãnh đạo, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng tài chính...

- Trình độ và đạo đức của đội ngũ lãnh đạo doanh nghiệp

Cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp (Ban giám đốc) là những người có vai trò quan trọng trong việc xây dựng chiến lược, điều hành và quản lý mọi hoạt động của doanh nghiệp. Sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp phụ thuộc vào các quyết định của họ. Khi đánh giá bộ máy lãnh đạo, ngân hàng thường quan tâm đến các tiêu thức như kinh nghiệm lãnh đạo, trình độ quản lý doanh nghiệp, phẩm chất kinh doanh và các mối quan hệ và xa hơn nữa là khả năng xây dựng một tập thể đoàn kết, vững mạnh, thúc đẩy mọi người hết mình cho công việc. Điều này sẽ làm tăng thêm sức mạnh, tăng thêm năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó cũng đồng nghĩa với việc sử dụng vốn vay hiệu quả và nâng cao khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp từ đó tác động đến chất lượng của khoản tín dụng của ngân hàng. Đối với các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu đòi hỏi đội ngũ cán bộ phải am hiểu về thị trường và thông lệ quốc tế, am hiểu nghiệp vụ hoạt động ngoại thương.

- Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp

Trên cơ sở nhận định, đánh giá chính xác tiềm năng thế mạnh của doanh nghiệp như: trình độ công nghệ, khả năng cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ, xu hướng phát triển của mặt hàng xuất nhập khẩu của doanh nghiệp cùng với những khó khăn thuận lợi hiện tại và trong tương lai. Doanh nghiệp sẽ quyết định chiến lược mở rộng, thu hẹp hay giữ qui mô kinh doanh ổn định từ đó xây dựng các kế hoạch cụ thể về sản xuất tiêu thụ. Việc xây dựng một chiến

lược kinh doanh đúng đắn có ý nghĩa quan trọng đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Từ đó tác động đến khả năng huy động và trả nợ đối với các nguồn tài trợ.

- Khả năng tài chính của doanh nghiệp

Đây là một yếu tố có tác động đến việc lựa chọn các nguồn tài trợ của doanh nghiệp, bởi vì thường thì doanh nghiệp chỉ đi vay khi mà khả năng tài chính của họ không đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động của mình. Mặt khác, khả năng tài chính của doanh nghiệp nó còn là cơ sở để ngân hàng quyết định có cho vay hay không, cho vay bao nhiêu và khả năng trả nợ của doanh nghiệp như thế nào. Điều này, có ý nghĩa đến việc nâng cao chất lượng tín dụng từ cả hai phía ngân hàng và doanh nghiệp.

2.3.1.4. Các yếu tố khác

- Môi trường kinh tế chính trị, xã hội trong và ngoài nước

Tình hình chính trị xã hội bất ổn cũng như thiên tai, dịch họa là một trong những nguyên nhân làm giảm khả năng xuất khẩu hàng hóa của một quốc gia. Từ đó tác động làm giảm thị trường cho vay xuất khẩu của các ngân hàng thương mại.

Đất nước nằm trong khu vực thường bị rơi vào khủng hoảng hoặc luôn luôn bị chao đảo, biến động mạnh về kinh tế sẽ làm gia tăng rủi ro tín dụng, hoạt động tín dụng của Ngân hàng sẽ bị thu hẹp. Ngược lại, nếu kinh tế ổn định sẽ thuận lợi hơn cho các ngân hàng trong việc huy động vốn và chính sách cho vay cũng tự do và thông thoáng hơn.

- Tỷ giá

Bên cạnh các nhân tố nêu trên, hoạt động tín dụng XK của NHTM còn chịu tác động bởi sự thay đổi lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Nếu tỷ giá hối đoái hợp lý sẽ khuyến khích xuất khẩu, tạo điều kiện cho tín dụng xuất khẩu của ngân hàng phát triển. Ngược lại nếu tỷ giá hối đoái không hợp lý, không có

lợi cho hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp phát triển thì tín dụng xuất khẩu cũng sẽ bị kiềm hãm theo.

Hoạt động tín dụng xuất khẩu của ngân hàng chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau. Có nhân tố tác động tích cực khuyến khích mở rộng hoạt động cho vay. Song cũng có không ít những nhân tố kìm hãm, gây rủi ro cho hoạt động này của ngân hàng. Các ngân hàng khi cấp tín dụng cho doanh nghiệp XK phải lường trước mọi rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động ngoại thương để từ đó có những quyết định đúng đắn, kịp thời, đạt hiệu quả kinh tế cao nhất.

2.3.2. Nhóm yếu tố từ phía Ngân hàng cấp tín dụng xuất khẩu

Các nhân tố từ phía ngân hàng được xem là các nhân tố chủ quan, bởi nó là yếu tố nội tại trong ngân hàng và có tác động một cách trực tiếp đến chất lượng hoạt động ngân hàng nói chung và chất lượng hoạt động tín dụng xuất khẩu nói riêng. Các nhân tố này bao gồm: chính sách tín dụng, công tác huy động vốn, công tác tổ chức của ngân hàng, trình độ, năng lực của đội ngũ cán bộ, qui trình nghiệp vụ tín dụng, hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ và sự phối hợp giữa các phòng ban liên quan...

2.3.2.1. Chính sách tín dụng của ngân hàng

Bao gồm các chủ trương, đường lối đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi đúng mục tiêu của ngân hàng đồng thời tuân thủ tốt qui định của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước, nó có liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, thay đổi cơ cấu tín dụng trong từng thời kỳ và có ý nghĩa quyết định sự thành bại của một ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng trên cơ sở mở rộng và nâng cao được chất lượng tín dụng. Bất cứ một ngân hàng nào muốn có được chất lượng tín dụng cao đều phải có chính sách tín dụng phù hợp với điều kiện của ngân hàng, phải căn cứ vào đòi hỏi của thị trường.

2.3.2.2. Quy trình tín dụng

Đây là những trình tự, những giai đoạn, những bước, công việc cần phải thực hiện theo một thủ tục nhất định trong việc cho vay bắt đầu từ việc xem xét đơn xin vay của khách hàng đến khi thu nợ nhằm bảo đảm an toàn vốn tín dụng. Chất lượng tín dụng xuất khẩu phụ thuộc vào việc lập ra một qui trình tín dụng xuất khẩu đảm bảo tính khoa học vừa nhanh chóng, thuận tiện, vừa đảm bảo thực hiện đầy đủ nghiêm túc các bước của quy trình.

2.3.2.3. Trình độ đội ngũ cán bộ, nhân viên tín dụng xuất khẩu

Đây có thể coi là yếu tố quan trọng có ý nghĩa quyết định đến sự thành bại của không chỉ hoạt động tín dụng mà cả sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Hoạt động kinh tế đối ngoại càng phức tạp, công nghệ ngân hàng càng hiện đại thì đòi hỏi trình độ, năng lực của cán bộ ngân hàng trong lĩnh vực xuất khẩu phải được nâng cao hơn. Với một đội ngũ cán bộ nhân viên có nghiệp vụ giỏi, có đạo đức và năng lực trong sáng tạo - quản lí, hiểu biết về hoạt động kinh doanh xuất khẩu và thông lệ quốc tế sẽ giúp ngân hàng hạn chế được những rủi ro, nắm bắt được những cơ hội tốt để cho vay và tất yếu sẽ dẫn đến nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu của ngân hàng.

2.3.2.4. Thông tin tín dụng

Thông tin tín dụng là hết sức cần thiết, nó là cơ sở để xem xét quyết định cho vay và theo dõi, quản lí khoản cho vay. Thông tin tín dụng xuất khẩu có thể thu được từ nhiều nguồn khác nhau như: hồ sơ vay vốn của khách hàng, nguồn số liệu thống kê của Tổng cục thống kê, số liệu của Bộ Thương mại về tình hình xuất khẩu của các đơn vị, từ doanh nghiệp hay điều tra trực tiếp tại các cơ sở, thông tin về thị trường quốc tế, thông tin về khách hàng xuất khẩu ở nước ngoài... Chất lượng tín dụng chỉ có thể được nâng cao khi ngân hàng có những nguồn thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời để dự đoán và đề ra các biện pháp ngăn ngừa phòng chống rủi ro.

2.3.2.5. Công tác nguồn vốn

Quan hệ đại lý giữ vai trò quan trọng trong công tác huy động vốn của ngân hàng. Huy động vốn đối với ngân hàng được coi như hoạt động cung cấp đầu vào cho sản xuất để tạo ra sản phẩm đầu ra ở các doanh nghiệp. Nếu nguồn vốn không được huy động đầy đủ về số lượng và phù hợp về thời hạn cũng như loại tiền thì ngân hàng khó có thể đáp ứng được các nhu cầu đa dạng của khách hàng một cách nhanh chóng và đầy đủ. Do vậy, chất lượng tín dụng khó có thể được nâng cao, thậm chí còn trở nên kém hơn.

Khả năng cho vay nói chung và cho vay xuất khẩu nói riêng phụ thuộc rất lớn vào vốn tự có và khả năng huy động vốn của ngân hàng. Do đó nếu doanh nghiệp kinh doanh XK có nhu cầu vốn lớn nhưng nguồn vốn cho vay của ngân hàng hạn chế có thể sẽ không thỏa mãn yêu cầu của doanh nghiệp. Tín dụng XK của NHTM gắn liền với nguồn vốn ngoại tệ. Do đó làm thế nào để huy động đủ ngoại tệ đáp ứng nhu cầu vay của doanh nghiệp đang là vấn đề lớn đối với nhiều NHTM

Bên cạnh nguồn vốn tự có và huy động lớn, uy tín của NHTM là một trong những nhân tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển của hoạt động cho vay XK.

2.3.2.6. Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Thông qua công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, Ban lãnh đạo ngân hàng sẽ nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra trong lĩnh vực xuất khẩu, những thuận lợi, khó khăn cũng như việc chấp hành những qui định pháp luật, nội dung, qui chế, chính sách kinh doanh, thủ tục tín dụng từ đó giúp Ban lãnh đạo có những đường lối, chủ trương đúng đắn, giải quyết những khó khăn, vướng mắc, phát huy những nhân tố thuận lợi, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Chất lượng tín dụng xuất khẩu phụ thuộc vào việc chấp hành những quy chế, thể lệ, chính sách và mức độ kịp thời phát hiện sai sót cũng

như những nguyên nhân dẫn đến sai sót lệch lạc trong quá trình thực hiện các khoản tín dụng.

2.4. KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU CỦA MỘT SỐ NHTM VIỆT NAM VÀ BÀI HỌC CHO AGRIBANK

2.4.1. Hoạt động của Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc (EXIMBANK Trung Quốc)

Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc (EXIMBANK) là cơ quan chính sách trực thuộc Quốc vụ viện, được thành lập và hoạt động từ năm 1994. Là một tổ chức tài chính chính sách chịu sự quản lý trực tiếp của Hội đồng Nhà nước. Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc hoạt động theo nguyên tắc độc lập, bảo toàn nguồn vốn và được quản lý như một tổ chức kinh doanh.

- Tín dụng xuất khẩu dành cho bên bán

Đối tượng được vay trong nghiệp vụ này là các xí nghiệp ngoại thương, xí nghiệp công nghiệp thương mại, xí nghiệp sản xuất và viện nghiên cứu khoa học có tư cách pháp nhân độc lập, được cơ quan chủ quản cấp phép kinh doanh nghiệp vụ xuất khẩu hàng cơ điện, thiết bị đồng bộ và sản phẩm kỹ thuật cao, các xí nghiệp có tư cách pháp nhân độc lập, có khả năng nhận thầu công trình nước ngoài, xuất khẩu lao động và các ngành hợp tác kinh tế kỹ thuật khác.

- Tín dụng xuất khẩu dành cho bên mua:

Nghiệp vụ này nhằm mục đích kích thích xuất khẩu hàng hoá và vốn của Trung Quốc ra nước ngoài. Người vay là bên mua, ngân hàng của bên mua hoặc Bộ Tài chính của nước người mua. Phạm vi cho vay là bên vay dùng tiền vay để mua các sản phẩm cơ điện, thiết bị đồng bộ và các sản phẩm, dịch vụ kỹ thuật cao của Trung Quốc.

- Cho nước ngoài vay ưu đãi

Chính phủ Trung Quốc có những khoản vay ưu đãi với lãi suất thấp mang tính viện trợ dành cho các nước đang phát triển khác.

Khoản vay ưu đãi từ Chính phủ Trung Quốc chủ yếu được các nước nhận viện trợ đầu tư vào các hạng mục có hiệu quả kinh tế cao, các hạng mục sản xuất có khả năng hoàn trả hoặc các hạng mục có mua và sử dụng các sản phẩm cơ điện và các thiết bị đồng bộ của Trung Quốc, đồng thời có thể dùng vào các hạng mục khác có sự bảo lãnh về thanh toán.

Ngoài những hoạt động tín dụng xuất khẩu dành cho bên bán, tín dụng xuất khẩu dành cho bên mua và cho nước ngoài vay ưu đãi, Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc trước đây còn thực hiện cả nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

2.4.2. Hoạt động của Ngân hàng xuất nhập khẩu của Malaysia Berhad

Ngân hàng Xuất nhập khẩu của Malaysia Berhad (EXIM Bank) được thành lập vào ngày 29/8/1995 và là Ngân hàng hoàn toàn thuộc sở hữu của Bộ Tài chính Malaysia. Vai trò của EXIM Bank là cung cấp các cơ sở tín dụng và dịch vụ bảo hiểm để hỗ trợ xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ và đầu tư ở nước ngoài trên thị trường phi truyền thống cũng như cung cấp các dịch vụ xuất khẩu bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm tài chính xuất khẩu, bảo hiểm đầu tư ở nước ngoài.

- Các sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu thông thường của Exim Bank Malaysia Cung cấp hỗ trợ tài chính cho các nhà đầu tư Malaysia, các dự án cam kết của nhà thầu ra nước ngoài như cơ sở hạ tầng, sản xuất và các dự án phát triển khác. Mục đích của dịch vụ này để tài trợ cho sự phát triển, nâng cấp hoặc mở rộng cơ sở hạ tầng, nhà máy xây dựng và mua tài sản cố định, chẳng hạn như thiết bị máy móc với mức hỗ trợ lên tới 85% chi phí dự án hoặc giá trị hợp đồng; thời hạn lên tới 10 năm.

- Tài trợ tín dụng người mua: Là một chương trình tài trợ mở rộng cho người mua/nhà nhập khẩu nước ngoài để mua hàng hóa và dịch vụ Malaysia. Bao gồm những hàng hoá được sản xuất tại Malaysia và dịch vụ ở Malaysia hay ở nước ngoài.

- Tài trợ các dịch vụ xuất khẩu: Hỗ trợ cho các Công ty Malaysia chuyên cung cấp các dịch vụ chẳng hạn như Công nghệ thông tin, Kiến trúc cơ khí và các dịch vụ chuyên nghiệp khác có cơ hội và điều kiện tham gia vào chuỗi cung cấp các dịch vụ cho thị trường toàn cầu.

- Tài trợ tín dụng nhà cung ứng: Các nhà sản xuất Malaysia và thương nhân có thể tận dụng lợi thế của dịch vụ này hỗ trợ các yêu cầu xuất khẩu thương mại tài chính thông qua quỹ tài trợ thương mại của Exim Bank Malaysia. Mục đích nhằm hỗ trợ tài chính cho việc mua nguyên liệu, linh kiện, và chi phí sản xuất ra thành phẩm trong thời gian trước khi xuất hàng.

- Tài trợ bảo lãnh: Mục đích để tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát hành trái phiếu cho các hợp đồng ở nước ngoài được thực hiện bởi các nhà thầu Malaysia và cũng để cho phép các nhà đầu tư Malaysia để gây quỹ ở nước ngoài.

- Tái cấp vốn tín dụng xuất khẩu: Cung cấp tín dụng ngắn hạn trước và sau lô hàng cho các nhà xuất khẩu trực tiếp/gián tiếp. Tái cấp vốn tín dụng xuất khẩu thích hợp với nhà sản xuất hoặc công ty kinh doanh đã sử dụng hạn mức tín dụng hợp lệ được cung cấp với bất kỳ NHTM.

- Bảo lãnh tài trợ cho xuất nhập khẩu nước ngoài (EXIM Overseas Guarantee Facility - EOGF): EOGF là để hỗ trợ các công ty Malaysia được nguồn tài chính tham gia các hoạt động đấu thầu có bảo đảm các hợp đồng ở nước ngoài EXIM Bank cung cấp bảo lãnh tài chính cho các tổ chức tài chính tiếp xúc với các khách hàng. Tài chính sẽ được cung cấp bởi tổ chức tài chính tham gia cho khách hàng vay là nhà thầu hoặc nhà thầu phụ, hoặc tham gia

trong việc cung cấp, xây dựng vốn hoặc vốn bán hàng hoá, dịch vụ hoặc hợp đồng dịch vụ thuần túy như vậy miễn là chúng được công ty Malaysia sở hữu và kiểm soát.

- Tài trợ tín dụng Malaysia Kitchen (Malaysia Kitchen Financing Facility): Đây là hình thức để hỗ trợ các doanh nhân Malaysia có nguồn tài chính cho mục đích của việc thiết lập hoặc mở rộng các nhà hàng hiện có của Malaysia ở nước ngoài hoặc mở các nhà hàng mới ở nước ngoài, phát triển các sản phẩm thực phẩm Malaysia mang thương hiệu quốc tế.

2.4.3. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Để góp phần nâng cao sức cạnh tranh của các hoạt động dịch vụ tài trợ xuất khẩu, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (VietinBank) luôn triển khai Chương trình cho vay hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu, đưa ra các gói giải pháp tổng thể nhằm hỗ trợ thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, tăng nguồn thu ngoại tệ của quốc gia.

Nhiều chính sách ưu đãi để hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu được Vietinbank triển khai áp dụng như: Ưu tiên đáp ứng nguồn vốn để cho vay các doanh nghiệp xuất khẩu, nhất là trong thời điểm khan hiếm về nguồn vốn; thường xuyên cập nhật và đưa ra các sản phẩm dịch vụ xuất khẩu mới; thường xuyên đưa ra cơ chế chính sách lãi suất, tỷ giá, phí có tính cạnh tranh trên thị trường.

Vietinbank đa dạng các hình thức tín dụng xuất khẩu, cụ thể:

- VietinBank tài trợ cho Bên xuất khẩu (XK) để mua nguyên vật liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD). Khách hàng được tài trợ nguồn vốn cho hoạt động SXKD khi có hợp đồng mua bán;

Người XK xuất trình chứng từ XK tới VietinBank yêu cầu chiết khấu. Sau khi xem xét bộ chứng từ XK và các điều kiện chiết khấu hiện hành,

VietinBank sẽ thực hiện ứng trước tiền cho người XK và gửi chứng từ tới ngân hàng nhờ thu để được thanh toán. Việc chiết khấu được thực hiện trên nguyên tắc bảo lưu quyền truy đòi người XK. Theo đó, người XK được VietinBank ứng trước tiền ngay sau khi giao hàng, thay vì phải đợi đến ngày thanh toán bộ chứng từ.

- VietinBank tài trợ cho doanh nghiệp xuất khẩu để mua nguyên vật liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất, kinh doanh bao gồm tài trợ trước khi giao hàng và tài trợ sau khi giao hàng.

- Bao thanh toán xuất khẩu/ bao thanh toán bên bán song phương

VietinBank ứng trước có bảo lưu quyền truy đòi đối với các khoản phải thu có thời hạn trả chậm tối đa là 180 ngày, theo phương thức thanh toán TTR trả chậm, phương thức tài khoản mở (open account) hoặc D/A trả chậm.

Dịch vụ bao gồm: Ứng trước cho khoản phải thu; Tài trợ Khoản phải thu; Quản lý Khoản phải thu; Thu hộ khoản phải thu; Bảo đảm rủi ro tài chính bên mua.

Lợi ích dành cho Doanh nghiệp: Được tài trợ vốn lưu động đối với các giao dịch không theo phương thức thanh toán truyền thống như LC, D/P...; Nâng cao khả năng cạnh tranh do đáp ứng được nhu cầu mua trả chậm của người nhập khẩu; Giảm/ loại trừ nguy cơ không thanh toán từ Bên NK/Bên mua; Tiết kiệm thời gian theo dõi công nợ và chuyên việc thu nợ cho các chuyên gia của Ngân hàng để tập trung vào sản xuất – kinh doanh.

Năm 2017, dư nợ cho vay xuất khẩu của VietinBank chiếm 9,9% tổng dư nợ chủ yếu tập trung vốn cho vay sản xuất, chế biến, thu mua các sản phẩm nông nghiệp nông thôn như lúa gạo, cà phê, điều, tôm, cá... phục vụ chế biến và sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu.

2.4.4. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)

BIDV là ngân hàng đứng thứ ba tại thị trường Việt Nam trong hoạt động TDXK . Năm 2016, nếu tốc độ tăng trưởng tài trợ thương mại của Vietcombank, VietinBank, Agribank chỉ xoay quanh 10%, thì BIDV có sự tăng trưởng đột phá, với mức tăng cao nhất từ trước đến nay: 26,9%, tức cao hơn gấp 2,7 lần so với mức tăng trưởng của VCB và VietinBank. Với mức tăng trưởng này, BIDV tiếp tục duy trì vị thế thứ 3 về thị phần thanh toán xuất nhập khẩu. Đây cũng là con số ấn tượng của BIDV trong bối cảnh kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước chỉ tăng 6,5% (mục tiêu đặt ra là 10%) và tăng trưởng tín dụng của BIDV là 18%.

Năm 2016, tổng lượng khách hàng phát sinh doanh số thanh toán xuất nhập khẩu là 9.137 doanh nghiệp, tăng 3.353 doanh nghiệp so với năm 2015. Trong đó, riêng nhóm khách hàng lớn (1.059 khách hàng) chiếm 56% doanh số thanh toán xuất nhập khẩu, tỷ lệ khách hàng sử dụng sản phẩm tài trợ thương mại đạt khá cao 42%.

Năm 2017, BIDV đặt mục tiêu tiếp tục duy trì vị thế đứng thứ ba trên thị trường, đồng thời gia tăng thị phần tiến tới gần mức thị phần của các ngân hàng đứng thứ nhất, thứ hai. Việc gia tăng thị phần tài trợ thương mại của các ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào chính sách khách hàng của mỗi ngân hàng. Chính sách ưu việt của BIDV là nguyên nhân dẫn đến sự tăng trưởng đột phá trong lĩnh vực này thời gian qua.

Ngoài chính sách ưu đãi riêng áp dụng với khách hàng siêu VIP, BIDV cũng có chính sách ưu đãi riêng cho từng nhóm khách hàng, ở từng thị trường khác nhau, như Gói tín dụng khách hàng thanh toán song phương Việt Nga với quy mô giải ngân 3.000 tỷ đồng, chính sách ưu đãi doanh nghiệp xuất nhập khẩu với thị trường Myanmar với quy mô dư nợ 1.000 tỷ đồng, chính

sách ưu đãi doanh nghiệp xuất nhập khẩu uy tín và gói tín dụng ưu đãi xuất nhập khẩu 4 tháng cuối năm 2016 với quy mô 100 triệu USD, gói ưu đãi tín dụng VND với doanh nghiệp FDI quy mô 5.000 tỷ đồng...

Bên cạnh đó, BIDV còn gia tăng thị phần nhờ thiết kế những sản phẩm riêng theo đặc điểm của khách hàng. Có thể kể đến sản phẩm chiết khấu L/C nội địa dành cho Công ty OPEC với hạn mức chiết khấu là 150 tỷ đồng, hay UPAS L/C trả phí định kỳ cho Công ty Ô tô Trường Hải với hạn mức sử dụng vốn là 140 triệu USD...

Trong năm 2017, gói tín dụng ưu đãi dành cho khách hàng xuất khẩu vẫn là chính sách khách hàng trọng tâm của BIDV. Ngân hàng cũng tiếp tục đưa ra nhiều sản phẩm tài trợ thương mại mới, khu biệt từng phân khúc khách hàng để chăm sóc tốt hơn, phát triển sản phẩm theo hướng đặc thù từng khách hàng, đẩy mạnh công tác hỗ trợ khách hàng thâm nhập thị trường tiềm năng, triển khai đối với các thị trường BIDV có lợi thế gồm Nga, Myanmar, Đài Loan..., từ đó tăng cường chiếm thị phần phục vụ các doanh nghiệp xuất khẩu...

2.4.5. Hoạt động tín dụng xuất khẩu của ngân hàng ngoại thương (Vietcombank)

Vietcombank dẫn đầu thế mạnh về tài trợ xuất nhập khẩu và luôn đạt được tốc độ tăng trưởng cao. Vietcombank luôn lựa chọn những lĩnh vực, doanh nghiệp tốt, bền vững thông qua chính sách khách hàng hợp lý để tài trợ xuất khẩu. Các khoản tín dụng xuất khẩu của Vietcombank tập trung vào các mặt hàng thế mạnh của Việt Nam như: thủy sản, may mặc, gạo, thực phẩm, giày dép, vải sợi, đồ gỗ, cao su...

Thực hiện các chương trình tín dụng lớn theo chủ trương của Chính phủ, Vietcombank cho vay ưu đãi đối với một số đối tượng ưu tiên, bao gồm các doanh nghiệp xuất khẩu có hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả; các

chương trình cho vay thu mua tạm trữ thóc gạo vụ đông xuân và hè thu; cho vay thu mua cá tra, các ba sa,... Bên cạnh đó, ngân hàng đã chủ động triển khai các chương trình cho vay ưu đãi dành cho các đối tượng được ưu tiên với lãi suất cho vay ngắn hạn thấp. Các chương trình ưu đãi lãi suất đều được thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng cũng như qua các buổi tiếp xúc khách hàng trực tiếp. VCB thường xuyên thực hiện công khai các thủ tục và tiết giảm tối đa thủ tục, hồ sơ vay vốn; qua đó góp phần tạo thuận lợi tối đa cho các doanh nghiệp có thể tiếp cận và sử dụng hiệu quả các nguồn ưu đãi để phát triển sản xuất, kinh doanh.

VCB triển khai các chương trình, sản phẩm cho vay ngắn, trung, dài hạn và chương trình lãi suất ưu đãi hiệu quả, đúng đối tượng; rà soát, đánh giá thị phần của VCB để áp dụng chính sách khách hàng linh hoạt, cạnh tranh theo từng nhóm đối tượng nhằm mục tiêu gia tăng thị phần; thực hiện phát triển khách hàng tốt; ưu tiên tăng trưởng tín dụng vào ngành, đối tượng ưu tiên theo chủ trương của Chính phủ và chỉ đạo của NHNN trên cơ sở phù hợp với thể mạnh kinh tế của địa bàn; rà soát, đẩy nhanh giải ngân vốn cho vay đối với các dự án sản xuất- kinh doanh hiệu quả, có khả năng thu hồi vốn cao thuộc các lĩnh vực mũi nhọn của nền kinh tế.

Thông qua hoạt động tín dụng hỗ trợ xuất khẩu nói riêng và thanh toán xuất nhập khẩu nói chung, Vietcombank đã, luôn và sẵn sàng thực hiện tốt nhiệm vụ kinh doanh của mình, đồng thời góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu ổn định sản xuất kinh doanh, hướng tới phát triển bền vững trong tương lai, đóng góp cho phát triển kinh tế đất nước.

2.4.6. Bài học kinh nghiệm về phát triển tín dụng xuất khẩu cho Agribank

- Coi trọng chính sách hỗ trợ cho xuất khẩu, trong đó công cụ tín dụng xuất khẩu được sử dụng như một biện pháp quan trọng để thúc đẩy xuất khẩu phát triển lâu dài và bền vững. Tín dụng xuất khẩu ở các nước được thực hiện

thông qua một tổ chức là Ngân hàng xuất nhập khẩu, hoặc thông qua hai tổ chức là Ngân hàng xuất nhập khẩu và công ty bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

- Các nước đều đã thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu và đều coi trọng vai trò to lớn của nghiệp vụ này.

- Đa dạng hóa các hình thức, sản phẩm dịch vụ tín dụng xuất nhập khẩu cho phù hợp với đặc thù của từng ngành nghề, từng khu vực kinh tế và định hướng phát triển.

- Các chương trình đối với tín dụng xuất khẩu tại các ngân hàng thương mại Việt Nam đều nhằm vào các mặt hàng chủ lực xuất khẩu: nông sản, thủy sản, cao su, cà phê, giày da, dệt may,...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Luận án đã làm rõ lý luận về phát triển tín dụng xuất khẩu tại ngân hàng thương mại. Trong đó, làm rõ nội hàm của phát triển TDXK; các tiêu chí đo lường phát triển TDXK; phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến TDXK của ngân hàng thương mại; đặc biệt hệ thống được lý luận về quản lý trong hoạt động TDXK, nội dung của quản lý hoạt động tín dụng xuất khẩu của ngân hàng thương mại. Luận án đã nghiên cứu kinh nghiệm phát triển TDXK của một số ngân hàng thương mại trong và ngoài nước và ra bài học kinh nghiệm cho Agribank trong phát triển tín dụng xuất khẩu.

CHƯƠNG 3

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK

3.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

3.1.1 *Quá trình hình thành và phát triển của Agribank*

Thành lập ngày 26/3/1988, hoạt động theo Luật các Tổ chức Tín dụng Việt Nam, đến nay, Agribank Việt Nam vẫn là Ngân hàng thương mại 100% vốn thuộc sở hữu nhà nước, giữ vai trò chủ đạo và chủ lực trong phát triển kinh tế Việt Nam, đặc biệt là đầu tư cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

Đến 31/12/2018, Agribank tiếp tục duy trì vị trí Top 10 các NHTM trong Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam với quy mô:

Tổng tài sản: 1.282.448 tỷ đồng

Tổng nguồn vốn huy động: 1.186.228 tỷ đồng.

Vốn điều lệ: 30.473 tỷ đồng.

Tổng dư nợ: 1.006.442 tỷ đồng (dư nợ cho vay tam nông chiếm 70,5%)

Đến 31/12/2018, hệ thống mạng lưới chi nhánh của Agribank gồm 163 chi nhánh loại I, 775 chi nhánh loại II và 1.294 phòng giao dịch. Agribank có 5 công ty con, 01 công ty liên kết, có quan hệ đại lý với 1065 ngân hàng tại 97 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Agribank Việt Nam là Chủ tịch Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Nông thôn Châu Á Thái Bình Dương (APRACA) nhiệm kỳ 2008 - 2010, là thành viên Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Quốc tế (CICA) và Hiệp hội Ngân hàng Châu Á (ABA); đăng cai tổ chức nhiều hội nghị quốc tế lớn như: Hội nghị FAO vào năm 1991, Hội nghị APRACA vào năm 1996 và năm 2004, Hội nghị tín dụng nông nghiệp quốc tế CICA vào năm 2001, Hội nghị APRACA về thủy sản vào năm 2002.

Agribank Việt Nam là Ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam trong việc tiếp nhận và triển khai các dự án nước ngoài. Trong bối cảnh kinh tế diễn biến phức tạp, Agribank Việt Nam vẫn được các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Cơ quan Phát triển Pháp (AFD), Ngân hàng Đầu tư châu Âu (EIB)... tín nhiệm, ủy thác triển khai trên 136 dự án với tổng số vốn tiếp nhận đạt trên 5,1 tỷ USD. Agribank Việt Nam không ngừng tiếp cận, thu hút các dự án mới: Hợp đồng tài trợ với Ngân hàng Đầu tư Châu Âu (EIB) giai đoạn II; Dự án tài chính nông thôn III (WB); Dự án Biogas (ADB); Dự án JIBIC (Nhật Bản); Dự án phát triển cao su tiêu điện (AFD) v.v...

Với vị thế là Ngân hàng Thương mại - Định chế tài chính lớn nhất Việt Nam, Agribank Việt Nam đã, đang không ngừng nỗ lực hết mình, đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và phát triển kinh tế của đất nước.

b. Quá trình phát triển

Năm 1988, Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) ký Quyết định số 400/CT thành lập Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp là Ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước pháp luật.

Ngày 30/7/1994 tại Quyết định số 160/QĐ-NHN9, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chấp thuận mô hình đổi mới hệ thống quản lý của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam, trên cơ sở đó, Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam cụ thể hóa bằng văn bản số 927/TCCB/Ngân hàng Nông

nghiệp ngày 16/08/1994 xác định: Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam có 2 cấp: Cấp tham mưu và Cấp trực tiếp kinh doanh.

Ngày 7/3/1994 theo Quyết định số 90/TTg của Thủ tướng Chính phủ , Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam hoạt động theo mô hình Tổng công ty Nhà nước với cơ cấu tổ chức bao gồm Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc, bộ máy giúp việc bao gồm bộ máy kiểm soát nội bộ, các đơn vị thành viên bao gồm các đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập, đơn vị sự nghiệp, phân biệt rõ chức năng quản lý và chức năng điều hành, Chủ tịch Hội đồng quản trị không kiêm Tổng Giám đốc.

Ngày 15/11/1996, được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

Sau 30 năm ra đời và phát triển, Agribank là một trong các ngân hàng thương mại nhà nước đóng vai trò chủ lực trong hệ thống ngân hàng, Agribank luôn phát huy vai trò tiên phong, gương mẫu của một Ngân hàng thương mại Nhà nước trong việc dẫn dắt hệ thống các tổ chức tín dụng thực thi nghiêm túc, có hiệu quả chính sách tiền tệ quốc gia và các chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước về tiền tệ, ngân hàng, nhất là chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Từ năm 1997-2007 bằng những giải pháp mang tính đột phá và cách làm mới Agribank đã đạt được những thành công vang dội, những giải thưởng cao quý của Nhà nước và hiệp hội doanh nghiệp. Đến cuối năm 2007, tổng tài sản đạt 325.802 tỷ đồng tương đương với 20 tỷ USD gấp gần 220 lần so với ngày đầu thành lập. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 242.102 tỷ đồng trong đó cho vay nông nghiệp nông thôn chiếm trên 70% với trên 10 triệu hộ gia đình, cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm trên 36% với gần 3 vạn doanh nghiệp dư nợ. Tổng nguồn vốn 295.048 tỷ đồng và gần như hoàn toàn là vốn huy động.

Năm 2008 là năm ghi dấu chặng đường 20 năm xây dựng và trưởng thành của Agribank và cũng là năm có tính quyết định trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế theo chủ trương của Đảng, Chính phủ.

Năm 2009 Agribank chú trọng giới thiệu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tiện ích tiên tiến, điển hình là các dịch vụ Mobile Banking như: SMS Banking, VnTopup, ATransfer, Apaybill, VnMart; kết nối thanh toán với Kho bạc, Hải quan trong việc phối hợp thu ngân sách; phát hành được trên 4 triệu thẻ các loại. Agribank được tặng các bằng khen cùng nhiều phần thưởng cao quý: TOP 10 giải SAO VÀNG ĐẤT VIỆT, TOP 10 Thương hiệu Việt Nam uy tín nhất, danh hiệu “DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG” do Bộ Công thương công nhận, TOP 10 Doanh nghiệp Việt Nam theo xếp hạng của VNR500.

Năm 2010, Agribank là Top 10 trong 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. Ngày 28/6/2010, Agribank chính thức khai trương Chi nhánh nước ngoài đầu tiên tại Campuchia. Agribank chính thức công bố thành lập Trường Đào tạo Cán bộ (tiền thân là Trung tâm Đào tạo) vào dịp 20/11/2010. Năm 2010 cũng là năm Agribank tổ chức thành công Đại hội Đảng bộ lần thứ VIII (nhiệm kỳ 2010 – 2015), Hội nghị điển hình tiên tiến lần thứ III, Hội thao toàn ngành lần thứ VI.

Năm 2011, thực hiện Quyết định số 214/QĐ-NHNN, ngày 31/01/2011, của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Agribank chuyển đổi hoạt động sang mô hình Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu 100% vốn điều lệ.

Tháng 11/2011, Agribank nâng tổng số vốn điều lệ lên 29.605 tỷ đồng, tiếp tục là Ngân hàng Thương mại có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam, đảm bảo hệ số CAR đạt trên 9% theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Năm 2011 là năm Agribank đầu tư cho "Tam nông" đạt mốc 300.000 tỷ đồng, dẫn đầu các tổ chức tín dụng trong việc cho vay thí điểm xây dựng nông thôn mới, qua đó góp phần vào thành công bước đầu của Chương trình

mục tiêu Quốc gia về xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2010- 2020 của Chính phủ. Năm 2011 đây là năm Agribank được bình chọn là "Doanh nghiệp có sản phẩm dịch vụ tốt nhất", được Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam trao tặng Cúp "Ngân hàng xuất sắc trong hoạt động thẻ", ghi nhận những thành tích, đóng góp xuất sắc của Agribank trong hoạt động phát triển thẻ nói riêng và thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt nói chung.

Năm 2012, Tổng tài sản có của Agribank đạt 617.859 tỷ đồng (tương đương 20% GDP), tăng 10% so với năm 2011, là Ngân hàng Thương mại có quy mô tổng tài sản lớn nhất, các tỷ lệ an toàn hoạt động kinh doanh được đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát giảm dần.

Trong năm 2012, Agribank được trao tặng các giải thưởng: Top 10 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam - VNR500; Doanh nghiệp tiêu biểu ASEAN; Thương hiệu nổi tiếng ASEAN; Ngân hàng có chất lượng thanh toán cao; Ngân hàng Thương mại thanh toán hàng đầu Việt Nam.

Năm 2013, Agribank Việt Nam kỷ niệm 25 năm ngày thành lập (26/3/1988 -26/3/2013). Tại Lễ kỷ niệm 25 năm ngày thành lập, Agribank Việt Nam vinh dự được đón nhận phần thưởng cao quý của Đảng, Nhà nước trao tặng Huân chương Lao động hạng Ba về thành tích xuất sắc phục vụ phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn và nông dân trong thời kỳ đổi mới, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa Xã hội và bảo vệ Tổ quốc.

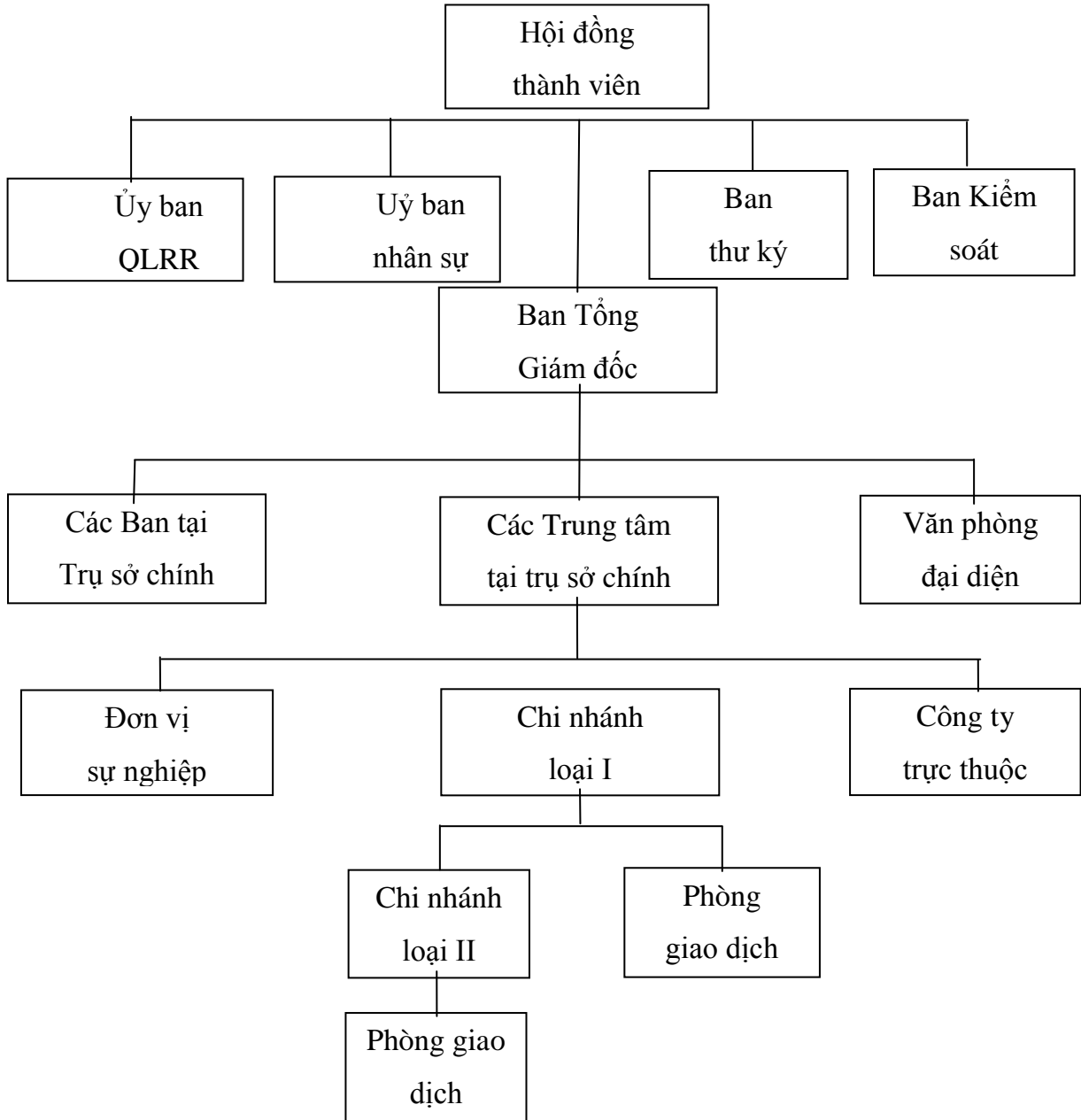
Năm 2014, Agribank quyết liệt triển khai Đề án tái cơ cấu; bổ sung, hoàn thiện cơ chế, quy trình nghiệp vụ; đồng thời công bố thay đổi Logo và sắp xếp lại địa điểm làm việc. Cũng trong năm 2014, lần thứ 5 liên tiếp, Agribank là Ngân hàng Thương mại duy nhất thuộc Top 10 VNR500

Năm 2015, Hoàn thành Đề án tái cơ cấu Agribank với kết quả đạt được hầu hết các mục tiêu, phương án đã đề ra, đảm bảo Agribank vừa làm tốt nhiệm vụ chính trị của NHTM Nhà nước, đi đầu trong thực hiện tín dụng chính sách, an sinh xã hội, vừa đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Năm 2017, tổng tài sản Agribank 1.151.948 tỷ đồng;

Năm 2018, tổng tài sản: 1.282.448 tỷ đồng.

3.1.2. Cơ cấu tổ chức



Hình 3.1. Mô hình tổ chức bộ máy của Agribank

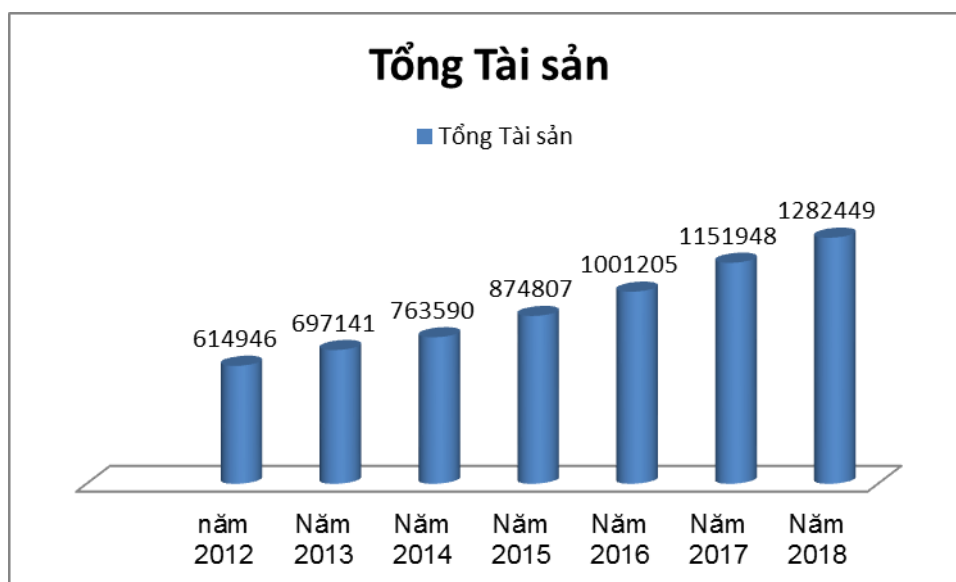
3.1.3. Kết quả kinh doanh chủ yếu của Agribank

3.1.3.1. Về tổng tài sản

Tổng tài sản của Agribank tăng đều qua các năm. Agribank tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu các NHTM trong Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2018, với quy mô tổng tài sản 1.282.449 tỷ đồng, tăng trên 130.501 tỷ đồng so với năm 2017. Theo kết quả đánh giá của Công ty Vietnam Report, Agribank là ngân hàng năm trong Top 10 hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Với con số này, Agribank đã trở thành ngân hàng có quy mô lớn trong hệ thống hệ thống.

Bảng xếp hạng năm 2018 ghi nhận Agribank là cơ quan nhà nước có sự đóng góp lớn vào ngân sách quốc gia. Kết quả này cũng khẳng định Agribank là Top các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất Việt Nam trong năm 2018. Như vậy, qua 3 năm Tổng cục Thuế thực hiện công khai V1000 (2016-2018), Agribank là NHTM liên tiếp thuộc Top đầu của danh sách này.

DVT: Tỷ đồng

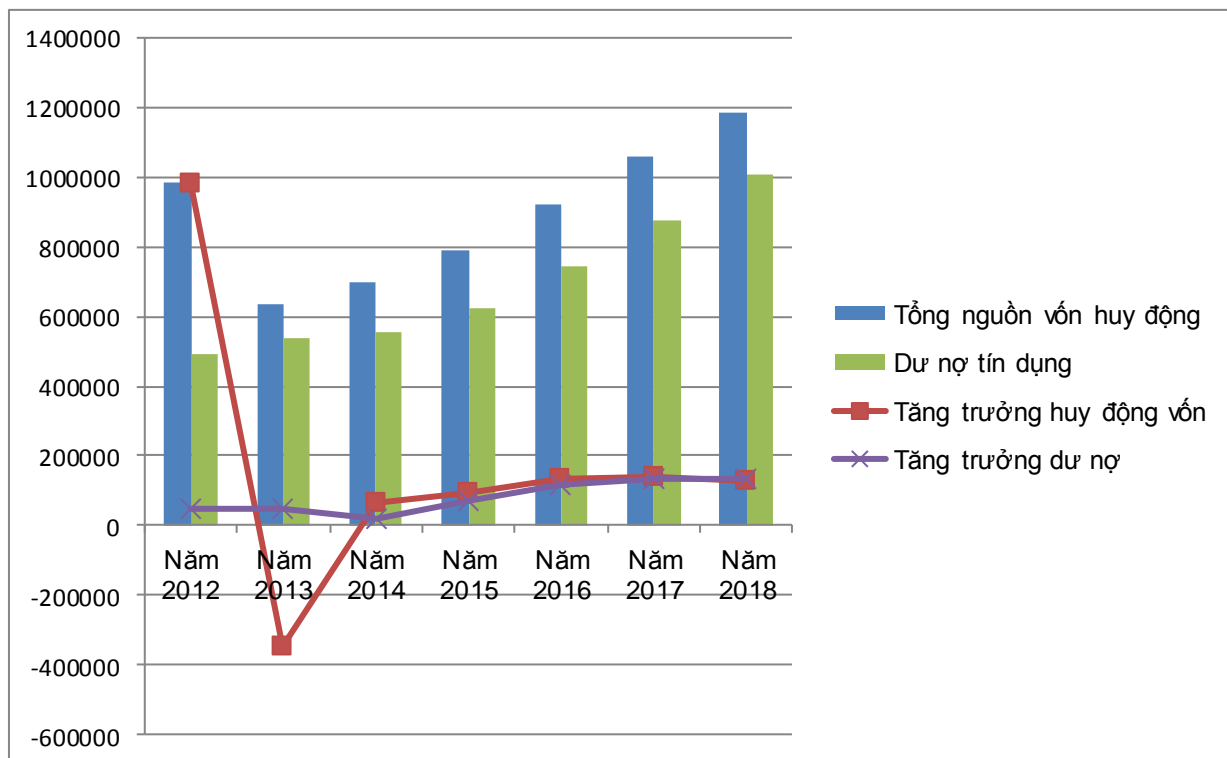


Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank

Biểu đồ 3.1: Tình hình tài sản của Agribank giai đoạn 2012-2018

3.1.3.2. Về vốn huy động và dư nợ tín dụng

ĐVT: Tỷ đồng



Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank và tính toán của tác giả

Biểu đồ 3.2: Tình hình huy động vốn và cho vay của Agribank giai đoạn 2012-2018

Tổng nguồn vốn huy động tăng đều qua các năm 2012-2018.

Tăng trưởng huy động vốn của Agribank năm 2015 tăng 13,3%, năm 2016 tăng 16,6%.

Năm 2017, tổng nguồn vốn huy động 1.061.788 tỷ đồng, tăng 14,81% so với cuối năm 2016, vượt kế hoạch năm 2016 đề ra, đồng thời vượt mục tiêu của đề án tái cơ cấu của Agribank.

Năm 2018, tổng nguồn vốn quy VND của toàn hệ thống Agribank đạt 1.195.227 tỷ đồng, tăng 120.429 tỷ đồng, tương đương tăng 11,2% so với đầu năm. Trong đó, vốn huy động thị trường 1 đạt 1.186.288 tỷ đồng, tăng

124.841 tỷ đồng, tương đương tăng 11,8% so với đầu năm, đạt 118% kế hoạch được giao. Vốn huy động từ dân cư tiếp tục tăng khá và chiếm tỷ trọng cao 78,6% vốn huy động thị trường. Trong năm 2018, Agribank đã phát hành thành công 3.962 tỷ đồng trái phiếu dài hạn ra công chúng theo phê duyệt của Ngân hàng Nhà nước, góp phần đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn.

Cho vay ra đời với nền kinh tế của Agribank tăng trưởng thấp hơn so với trung bình ngành. Năm 2015, tăng trưởng tín dụng của Agribank đạt 16%, năm 2016 đạt 17,5% và năm 2017 đạt 17,6%. So với tăng trưởng tín dụng toàn ngành ngân hàng năm 2015 là 17,29%, năm 2016 là 18,71% và năm 2017 là 18,17%.

Agribank đã triển khai có hiệu quả bảy chính sách tín dụng, một chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới. Năm 2017, Agribank đã cho vay nông nghiệp nông thôn đạt 645.367 tỷ đồng với trên 3 triệu khách hàng. Tỷ trọng dư nợ cho vay lĩnh vực này chiếm trên 70% dư nợ cho vay của Agribank và trên 50% tổng dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn toàn ngành ngân hàng. Năm 2018, tăng trưởng tín dụng đạt 14,6%, hoàn thành chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng do Ngân hàng Nhà nước và Hội đồng thành viên giao.

Công tác tín dụng đã đạt được nhiều kết quả tích cực, chuyển dịch cơ cấu tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng theo đúng mục tiêu tại Phương án tái cơ cấu Agribank. Tăng trưởng tín dụng ổn định ngay từ đầu năm, tăng đều qua các tháng trong năm, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của người dân, doanh nghiệp khi phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt hỗ trợ tích cực cho ngành nông, lâm, thủy sản tăng trưởng cao nhất kể từ năm 2012.

3.1.3.3. Hoạt động phi tín dụng

Thị phần dịch vụ phi tín dụng của Agribank chiếm tỷ trọng thấp, đứng vị trí thứ 4 sau trong khối các ngân hàng thương mại nhà nước. Tuy nhiên, qua thống kê cho thấy lượng khách hàng giao dịch tại Agribank vẫn đại đa số là

các doanh nghiệp truyền thống và các khách hàng cá nhân có giao dịch nhỏ lẻ. Trong khi các giao dịch của VCB và Vietinbank lại tập trung vào các doanh nghiệp lớn, kinh doanh XNK nên nguồn thu từ dịch vụ thanh toán quốc tế lớn, thị phần cao.

Năm 2012, tổng số thẻ Agribank phát hành đạt 10.652.000 thẻ, tăng 26,9% so với năm 2011. Đến năm 2017 tổng số thẻ phát hành của Agribank là 21.502.000 thẻ, tăng 11,9% so với năm 2016 và tăng 102% so với năm 2012.

Năm 2018, Agribank là ngân hàng tiên phong trong đầu tư lắp đặt hệ thống máy ATM, cung ứng sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến các đối tượng khách hàng khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo, Agribank hiện có 2.845 máy ATM, trong đó có 46 CDM và 20.781 thiết bị POS. Tổng số thẻ đang hoạt động đạt 11,8 triệu thẻ, trong đó năm 2018 phát hành thêm 2,9 triệu thẻ. Doanh số thanh toán và doanh số sử dụng thẻ lần lượt đạt trên 511 và 416 nghìn tỷ đồng, thu dịch vụ thẻ tăng trưởng 56% so với năm 2017.

Số lượng thẻ phát hành tăng đều qua các năm, có được sự tăng trưởng như vậy là do Agribank đã cho ra đời nhiều sản phẩm thẻ cộng với nhiều chức năng tiện ích đi kèm. Bên cạnh đó đưa ra nhiều chương trình khuyến mãi, dẫn đến kết quả đạt được rất khả quan.

Hoạt động thanh toán quốc tế đã đem lại nguồn thu không nhỏ cho doanh thu dịch vụ của Agribank đóng góp đáng kể vào tăng trưởng thu ngoài tín dụng của ngân hàng. Ngoài dịch vụ truyền thống như dịch vụ huy động vốn, dịch vụ cho vay, dịch vụ chuyển tiền trong nước thì việc mở rộng dịch vụ TTQT có ý nghĩa đặc biệt quan trọng nhằm góp phần vào sự tăng trưởng doanh thu từ dịch vụ mang lại.

Nhằm đáp ứng nhu cầu chi trả kiều hối của khách hàng, Agribank cung ứng các sản phẩm chi trả kiều hối như Western Union, chi trả kiều hối theo thỏa thuận như Maybank, Bank of New York- Taipei, CTBC, Kookmin Bank.

3.1.3.4. Lợi nhuận của ngân hàng

Bảng 3.1. Tình hình lợi nhuận và nợ xấu Agribank 2012-2018

DVT: Tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Lợi nhuận	4.104.596	2.456.780	2.528.406	3.706.200	4.211.819	5.006.256	7.552.000
Nợ xấu có khả năng mất vốn	27803	33519	23652	17138	15473	18000	15197
Tỷ lệ (%) NX/Lợi nhuận	0.68	1.36	0.94	0.46	0.37	0.36	0.20

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank

Năm 2017, tổng nợ xấu nội bảng của ngân hàng là 18.000 tỷ đồng, chiếm 2,05% dư nợ tín dụng, giảm nhẹ so với mức 2,08% cuối năm 2016. Năm 2018, tỷ lệ nợ xấu theo Thông tư 02 là 1,51% thấp hơn so với năm 2017. Công tác thu hồi nợ sau xử lý đạt 11.936 tỷ đồng, hoàn thành vượt 4% so với chỉ tiêu do Hội đồng thành viên đề ra. Hoạt động trích lập dự phòng rủi ro đạt 25.590 tỷ đồng với tổng nguồn dự phòng xử lý rủi ro còn lại gần 20.000 tỷ đồng.

Tổng dư nợ cho vay năm 2017 đạt 876.238 tỷ đồng, tăng 17,65% so với cuối năm 2016. Cơ cấu nguồn vốn và tín dụng được chuyển đổi theo hướng tích cực, tỷ trọng cho vay lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn đạt 73%; Thu nhập lãi thuần năm 2017 của Agribank đạt 34.115 tỷ, tăng 20% so với năm 2016. Hoạt động dịch vụ cũng có lãi tăng 20%, đạt 2.584 tỷ đồng. Các hoạt động kinh doanh khác đều có kết quả tích cực, cụ thể kinh doanh ngoại hối có lãi 520 tỷ đồng, tăng 4%; lãi từ kinh doanh chứng khoán đầu tư đạt 176 tỷ trong

khi năm 2016 bị lỗ 80 tỷ. Đặc biệt ngân hàng đem về 5.155 tỷ lãi từ hoạt động khác, trong đó chủ yếu đến từ các khoản thu từ các khoản nợ đã xử lý rủi ro.

Agribank nhận 167 tỷ đồng thu nhập từ góp vốn mua cổ phần, tăng 84% so với năm trước đó. Năm 2017, ngân hàng đã thực hiện bán toàn bộ cổ phần tại Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt và Tổng Công ty vàng Agribank Việt Nam và thu về 129 tỷ đồng.

Điều chỉnh cơ cấu tín dụng và định hướng đầu tư tín dụng hợp lý nhằm hạn chế rủi ro, tập trung cho vay ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch; kiểm soát chặt chẽ việc cấp tín dụng đối với các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro cao như đầu tư, kinh doanh bất động sản, chứng khoán...

Năm 2018, tổng dư nợ cho vay nền kinh tế của Agribank là 1.006.442 tỷ đồng, tăng 126.046 tỷ đồng (tăng 14%) so với cuối năm 2017, đạt 100% kế hoạch. Dư nợ cho vay nông nghiệp, nông thôn là 707.697 tỷ đồng, tăng 62.330 tỷ đồng (tăng 9,6%) so với năm 2017, chiếm tỷ trọng 70,5% dư nợ cho vay nền kinh tế, tỷ lệ nợ xấu cho vay nông nghiệp nông thôn là 1,6%.

3.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK

3.2.1. Kết quả hoạt động tín dụng

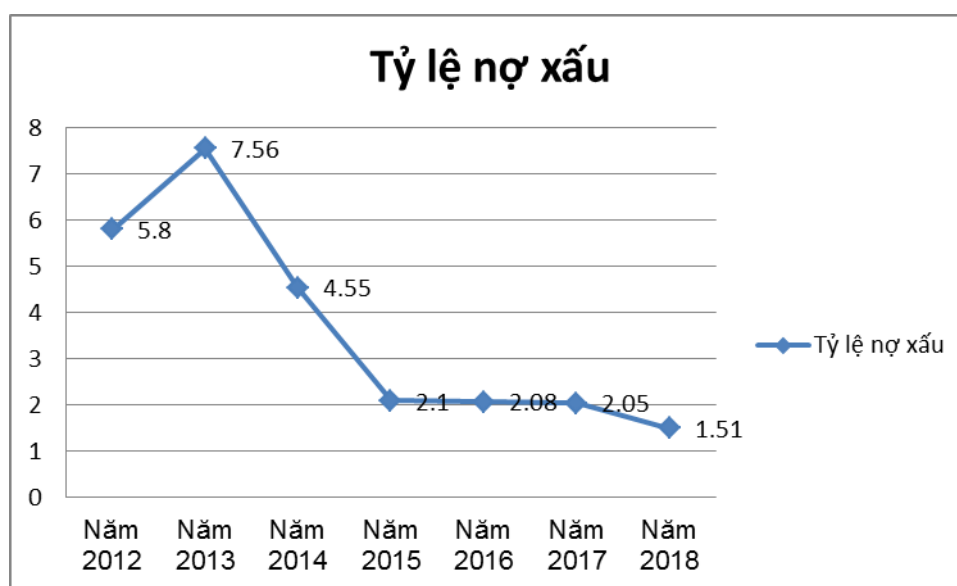
Dư nợ cho vay của Agribank tăng đều qua các năm. Đến cuối năm 2018, tổng dư nợ tín dụng của Agribank là 1.006.442 tỷ đồng tăng trưởng 14,86% so với cuối năm 2017. Trong năm 2018, Agribank tập trung chuyển đổi cơ cấu tín dụng theo hướng tập trung ưu tiên vốn cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn; tăng trưởng tín dụng đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng và điều hành tăng trưởng dư nợ phù hợp với cân đối vốn. Nguồn vốn tín dụng của Agribank một phần đầu tư cho phát triển nông nghiệp xanh, bền vững, góp phần hạn chế ô nhiễm môi trường, qua đó tạo điều kiện để xúc tiến xuất khẩu sản phẩm sạch ra thị trường thế giới.

Bảng 3.2. Hoạt động tín dụng của Agribank giai đoạn 2012-2018*ĐVT: Tỷ đồng*

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tổng nguồn vốn huy động	984.878	634.505	700.124	793.129	924.788	1.061.788	1.186.288
Dư nợ tín dụng	480.453	530.600	605.324	626.358	744.815	876.238	1.006.442
Tăng trưởng dư nợ	48.444	50.147	74.724	21.034	118.457	131.423	130.204
Tốc độ tăng trưởng dư nợ (%)	11,21	10,44	14,08	3,47	18,91	17,65	14,86
Tỷ lệ dư nợ/Tổng NVHĐ	48,78	83,62	86,46	78,97	80,54	82,52	84,84
Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	27.803	33.519	23.652	17.138	15.473	18.000	15.197

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank

Agribank là ngân hàng đầu tiên với quyết tâm cùng ngành ngân hàng xử lý nhanh, dứt điểm nợ xấu; qua đó góp phần phát triển kinh tế đất nước.



Biểu đồ 3.3: Tỷ lệ nợ xấu của Agribank Việt Nam giai đoạn 2012-2018

Thực hiện chỉ đạo của NHNN theo Nghị quyết 42/2017/QH14 về xử lý nợ xấu của các TCTD, Agribank đã đưa ra chương trình hành động với những giải pháp cụ thể, tổ chức hội nghị quán triệt và ban hành kế hoạch triển khai trong toàn bộ hệ thống. Agribank đã phối hợp với công ty quản lý tài sản các TCTD Việt Nam (VAMC) và các đơn vị có liên quan để triển khai ngay một số chính sách động viên, khuyến khích khách hàng có nợ xấu, nợ đã bán cho VAMC, đã được ngân hàng xử lý rủi ro. Cụ thể, ngân hàng miễn toàn bộ lãi suất phạt quá hạn; tổng điều chỉnh lãi suất của tất cả các khoản nợ xấu về mức lãi suất cho vay hiện nay.

Agribank cũng áp dụng cơ chế miễn giảm lãi theo thời hạn hoàn thành nghĩa vụ trả nợ, miễn 100% lãi đọng để khuyến khích khách hàng nỗ lực tìm nguồn trả nợ.

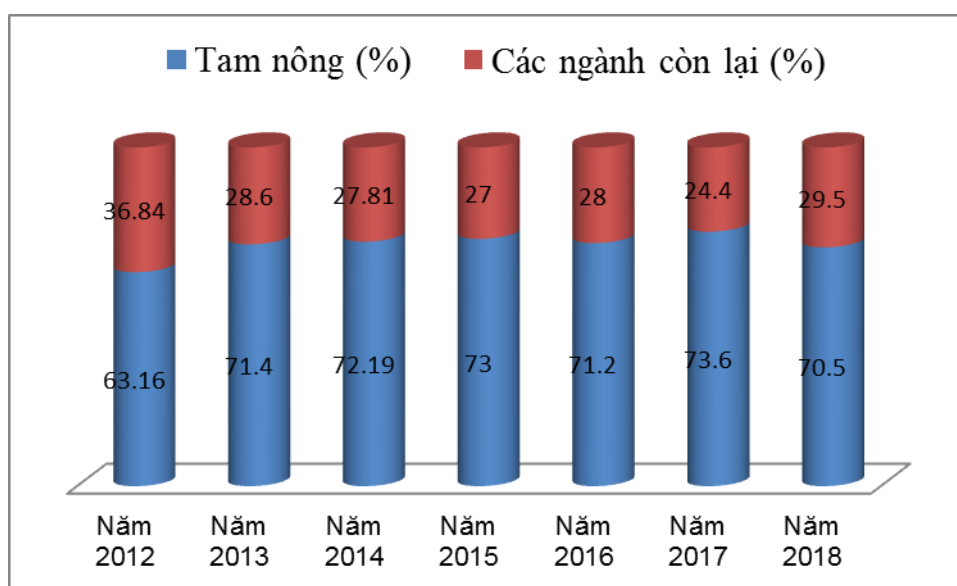
Công tác cảnh báo nợ xấu, nợ tiềm ẩn rủi ro và giám sát nợ xấu đã được thực hiện và triển khai tốt theo Thông tư số 13/2018/TT-NHNN ngày 18/5/2018 của Ngân hàng Nhà nước về hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Nợ tiềm ẩn rủi ro, nợ xấu được cảnh báo,

giám sát thường xuyên, nằm trong tầm kiểm soát của Agribank. Tỷ lệ nợ xấu cuối năm 2018 là 1,51%, giảm 0,03% so với năm 2017.

Năm 2018 là năm Agribank tập trung tối đa mọi nguồn lực để xử lý thu hồi nợ sau xử lý nhằm tăng năng lực tài chính trước khi cổ phần hóa. Do vậy, công tác xử lý thu hồi nợ sau xử lý được triển khai quyết liệt ngay từ đầu năm như: giao chỉ tiêu thu hồi nợ gắn với tiền lương, tiền thưởng cho tập thể, cá nhân; phân tích, đánh giá thực trạng khách hàng; xây dựng phương án xử lý phù hợp, hiệu quả; thực hiện quyết liệt, đồng bộ các giải pháp, kiên quyết tận thu hồi nợ sau xử lý; làm việc với các cơ quan, ban ngành để đẩy nhanh công tác xử lý nợ, xử lý tài sản đảm bảo và bán nợ theo giá thị trường... Đến cuối năm 2018, thu hồi nợ đã xử lý rủi ro và nợ bán cho VAMC (nợ sau xử lý) vượt mục tiêu của Hội đồng thành viên đề ra, đạt 104% mục tiêu của Hội đồng thành viên; trong đó thu hồi nợ đã xử lý rủi ro tăng 21,86% so với năm 2017.

3.2.2. Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề tại Agribank Việt Nam

Với nguồn vốn dành cho nông nghiệp, nông thôn và nông dân luôn chiếm khoảng 70% tổng dư nợ của Agribank và chiếm 51% thị phần dư nợ của toàn ngành ngân hàng đầu tư cho tam nông. Agribank luôn giữ vững mục tiêu vai trò chủ lực trong đầu tư tín dụng và cung cấp dịch vụ tài chính khu vực nông nghiệp, nông thôn.



(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018)

Biểu đồ: 3.4. Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề tại Agribank Việt Nam giai đoạn 2012-2018

Tín dụng Agribank tập trung vào nhóm khách hàng hộ sản xuất và cá nhân; các lĩnh vực kinh tế thu hút tăng trưởng tín dụng mạnh là cho vay chăn nuôi, trồng trọt; cho vay đáp ứng nhu cầu đời sống; cho vay thu mua, chế biến xuất nhập khẩu hàng nông sản, thực phẩm...

Tính đến năm 2017, dư nợ cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn của Agribank đã chiếm tỷ trọng 73,6% tổng dư nợ, đạt 487.453 tỷ đồng.

Năm 2018, dư nợ cho vay nông nghiệp, nông thôn là 707.697 tỷ đồng, tăng 62.330 tỷ đồng (tăng 9,6%) so với năm 2017, chiếm tỷ trọng 70,5% dư nợ cho vay nền kinh tế, tỷ lệ nợ xấu cho vay nông nghiệp nông thôn là 1,6%.

Bên cạnh cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, Agribank đã và đang triển khai có hiệu quả chương trình cho vay xây dựng nông thôn mới, cho vay hỗ trợ phát triển kinh tế 61 huyện nghèo theo Nghị quyết 30a của Chính phủ, cho vay tái canh cà phê tại các chi nhánh khu vực Tây Nguyên, cho vay tạm trữ lúa gạo, cho vay phát triển thủy sản theo Nghị định 67/2014/NĐ-CP... Agribank đã triển khai hàng loạt chương trình cho vay ưu đãi

như: cho vay hỗ trợ ngư dân đóng tàu; cho vay tái canh cây cà phê; cho vay hỗ trợ nhà ở; chính sách hỗ trợ khắc phục hậu quả thiên tai, ngập mặn, sự cố môi trường; hỗ trợ tháo gỡ khó khăn đối với ngành chăn nuôi lợn...

Agribank cũng đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích để hỗ trợ người nông dân tiếp cận vốn dễ dàng và chi phí thấp nhất như cho vay chứng minh tài chính; cho vay theo hạn mức tín dụng đối với hộ gia đình sản xuất, kinh doanh quy mô nhỏ; triển khai mô hình “điểm giao dịch” và “ngân hàng lưu động”... Đặc biệt, chương trình tín dụng nông nghiệp sạch, phát triển nông nghiệp công nghệ cao... đã giúp nông nghiệp Việt Nam bước vào thời kỳ phát triển theo hướng bền vững.

Cuối năm 2016, Agribank đã tung ra gói tín dụng ưu đãi tối thiểu 50.000 tỷ đồng, với lãi suất ưu đãi dành cho các đối tượng khách hàng trong diện ưu tiên giảm từ 0,5 - 1,5%/năm so với lãi vay thông thường.

Không chỉ đẩy mạnh cho vay nông nghiệp sạch, Agribank còn đặc biệt ưu tiên các dự án nông nghiệp công nghệ cao. Agribank đã triển khai nhiều mô hình cho vay thí điểm chuỗi liên kết, mô hình sản xuất nông nghiệp quy mô lớn, ứng dụng công nghệ cao và bước đầu các mô hình này đã mang lại hiệu quả, tạo niềm tin, sự đồng thuận giữa doanh nghiệp và người dân.

3.3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM 2012-2018

3.3.1. Đối tượng và điều kiện cấp tín dụng xuất khẩu của Agribank

3.3.1.1. Đối tượng của tín dụng xuất khẩu

Agribank cấp tín dụng xuất khẩu cho các đối tượng sau:

(1) Cấp tín dụng xuất khẩu cho các doanh nghiệp để thu mua, sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu thuộc các nhóm:

***Nhóm hàng nông, lâm, thủy sản:** lúa gạo; cà phê; chè; hạt tiêu; hạt điều đã qua chế biến; rau quả (hộp, tươi, khô, sơ chế, nước quả); đường; thủy sản; thịt gia súc, gia cầm; trứng gia cầm; quế và tinh dầu quế.

*** Nhóm hàng thủ công mỹ nghệ:** Hàng mây, tre đan và sản phẩm đan lát, tết bện thủ công bằng các loại nguyên liệu khác; hàng thêu, ren; hàng gốm, sứ mỹ nghệ; đồ gỗ thủ công mỹ nghệ; sản phẩm tơ tằm và sản phẩm lụa sản xuất từ tơ tằm; sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu.

*** Nhóm sản phẩm công nghiệp:** Cấu kiện thiết bị toàn bộ và thiết bị toàn bộ; động cơ điện, động cơ diesel; máy biến thế điện các loại; sản phẩm nhựa phục vụ công nghiệp và xây dựng; sản phẩm dây điện, cáp điện sản xuất trong nước; tàu biển; cáp điện; bóng đèn.

(2) Các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào việc xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ thuộc danh mục ưu tiên khuyến khích xuất khẩu, phát huy lợi thế của Việt Nam. Với đối tượng này, lãi suất cho vay áp dụng cho từng loại kỳ hạn vay và mức độ rủi ro (hay độ tín nhiệm của người đi vay). Lãi suất vay được quy định theo nguyên tắc thị trường và Bộ Tài chính sẽ hướng dẫn cụ thể. Thời hạn cho vay sẽ phù hợp với thời hạn thanh toán của hợp đồng xuất khẩu, nhưng không quá 12 tháng. Ngoài ra, các nhà xuất khẩu Việt Nam cũng được cung cấp dịch vụ bảo lãnh để có thể vay vốn từ các NHTM phục vụ cho việc mua hoặc sản xuất các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ thực hiện hợp đồng xuất khẩu đã ký kết.

(3) Các khách hàng nước ngoài cũng có thể được vay vốn để mua hàng hoá dịch vụ thuộc danh mục khuyến khích xuất khẩu của Việt Nam, nhưng để vay được vốn họ phải có sự bảo lãnh từ Chính phủ hoặc Ngân hàng Trung ương của bên mua.

3.3.1.2 Điều kiện cấp tín dụng xuất khẩu

✚ Chỉ phục vụ cho các nhà xuất khẩu hoặc các tổ chức nước ngoài nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam theo danh mục quy định.

✚ Nhà xuất khẩu có hợp đồng xuất khẩu. Nhà nhập khẩu nước ngoài có hợp đồng nhập khẩu đã ký kết với doanh nghiệp, tổ chức kinh tế Việt Nam.

✚ Phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả được các NHTM thẩm định và chấp thuận cho vay.

✚ Nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu nước ngoài có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

✚ Nhà xuất khẩu phải thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay; phải mua bảo hiểm tài sản tại một doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động hợp pháp tại Việt Nam đối với tài sản hình thành từ vốn vay thuộc đối tượng mua bảo hiểm bắt buộc suốt thời hạn vay vốn.

✚ Nhà nhập khẩu nước ngoài phải được Chính phủ hoặc Ngân hàng Trung ương hoặc các tổ chức tài chính thực hiện chức năng tín dụng đầu tư, tín dụng xuất khẩu của nước bên nhà nhập khẩu bảo lãnh vay vốn.

✚ Nhà xuất khẩu phải thực hiện chế độ hạch toán kế toán, báo cáo tài chính theo đúng quy định của pháp luật; báo cáo tài chính hàng năm phải được kiểm toán bởi cơ quan kiểm toán độc lập.

3.3.2. Kết quả hoạt động tín dụng xuất khẩu

3.3.2.1. Tình hình dư nợ tín dụng xuất khẩu chung của Agribank

Tín dụng xuất khẩu của Agribank đang chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ toàn hệ thống cụ thể như sau:

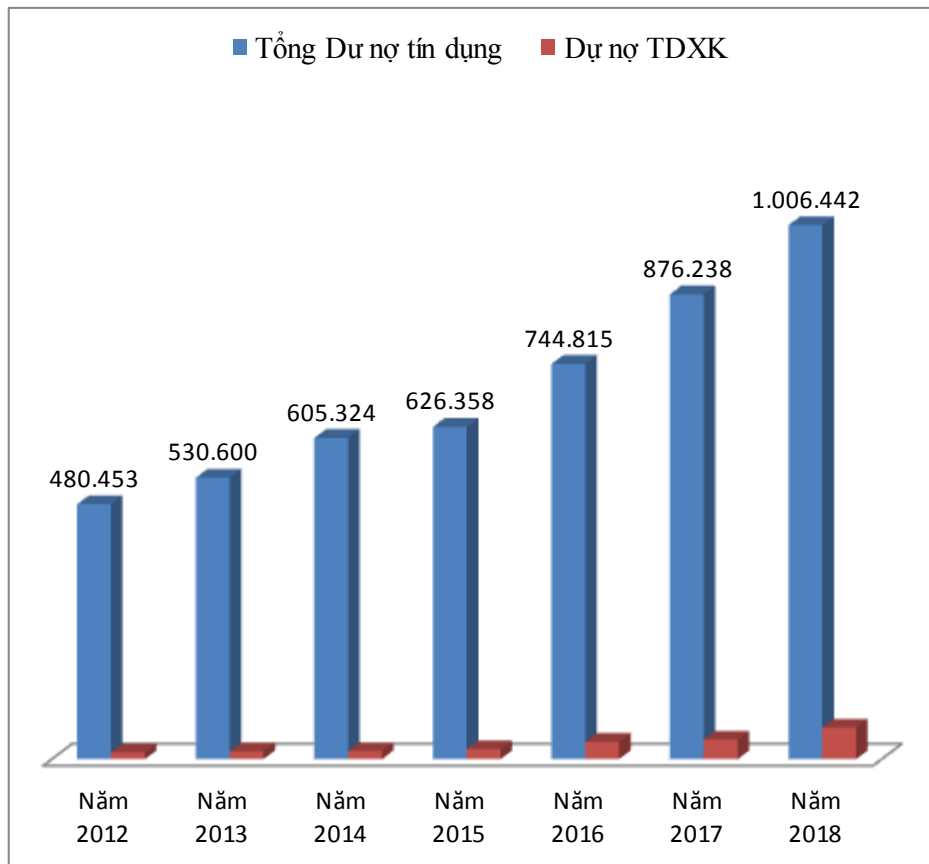
Bảng 3.3: Dư nợ tín dụng xuất khẩu tại Agribank giai đoạn 2012-2018

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tổng Dư nợ tín dụng	480.453	530.600	605.324	626.358	744.815	876.238	1.006.442
Dư nợ TDXK	12.941	14.390	15.219	18.748	32.275	36.890	59.466
Tỷ trọng (%)	2,69	2,71	2,51	2,99	4,33	4,21	5,91
Tăng trưởng dư nợ TDXK		1.449	829	3.529	13.527	4.614	22.576
Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDXK/tổng dư nợ (%)		10,07	5,45	18,82	41,91	12,51	37,97

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018 và tính toán của tác giả

Xét từ giai đoạn 2012-2018 có thể thấy hoạt động tín dụng xuất khẩu của Agribank có sự biến động nhẹ. Mặc dù doanh số dư nợ tín dụng xuất khẩu tăng, tuy nhiên so với tổng dư nợ tín dụng thì tỷ trọng này còn thấp.



Biểu đồ 3.5: Tốc độ tăng dư nợ tín dụng giai đoạn 2012-2018

Tốc độ tăng dư nợ tín dụng xuất khẩu mạnh qua các năm tại Agribank biểu hiện khá rõ nét từ năm 2015-2018; có sự giảm nhẹ trong năm 2014-2015. Năm 2016 tốc độ tăng dư nợ xuất khẩu là 4,33%. Năm 2018, tốc độ tăng là 5,91%

3.3.2.2. Tình hình dư nợ xuất khẩu phân theo thời hạn tại Agribank

Bảng 3.4: Tình hình dư nợ xuất khẩu theo thời hạn

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dư nợ TDXK	12.941	14.390	15.219	18.748	32.275	36.890	59.466
TDXK ngắn hạn	11.919	12.821	13.164	16.180	27.498	29.512	50.546
Tỷ trọng (%)	92,1	89,1	86,5	86,3	85,2	80,0	85,0
TDXK dài hạn	1022	1568	2055	2568	4777	7378	8920
Tỷ trọng (%)	7,9	10,9	13,5	13,7	14,8	20,0	15,0

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018

Trong tổng dư nợ tín dụng xuất khẩu thì dư nợ tín dụng xuất khẩu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao đạt khoảng 85-90% so với tổng dư nợ tín dụng xuất khẩu. Dư nợ TDXK chủ yếu phục vụ cho các doanh nghiệp thu mua chế biến xuất khẩu trong ngắn hạn. TDXK dài hạn chủ yếu đầu tư cho lĩnh vực công nghiệp cơ khí, đầu tư dây chuyền sản xuất xuất khẩu.

3.3.2.3. Tình hình dư nợ xuất khẩu phân theo ngành

Bảng 3.5: Tình hình dư nợ xuất khẩu theo ngành

ĐVT: tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tổng Dư nợ tín dụng	480.453	530.600	605.324	626.358	744.815	876.238	1.006.442
Dư nợ TDXK	12.941	14.390	15.219	18.748	32.275	36.890	59.466
1. Nông nghiệp và lâm nghiệp	3.726	3.698	4.004	4.655	9.405	10.366	16.948
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>28,79</i>	<i>25,7</i>	<i>26,31</i>	<i>24,83</i>	<i>29,14</i>	<i>28,1</i>	<i>28,5</i>
2. Thủy sản	2.174	2.605	2.172	2.512	4.260	5.497	8.563
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>16,8</i>	<i>18,1</i>	<i>14,27</i>	<i>13,4</i>	<i>13,2</i>	<i>14,9</i>	<i>14,4</i>
3. Thủ công, mỹ nghệ	3.379	3.856	4.459	5.450	9.734	10.469	17.317
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>26,11</i>	<i>26,8</i>	<i>29,3</i>	<i>29,07</i>	<i>30,16</i>	<i>28,38</i>	<i>29,12</i>
4. Các mặt hàng Khác	3.662	4.231	4.584	6.131	8.876	10.558	16.639
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>28,3</i>	<i>29,4</i>	<i>30,12</i>	<i>32,7</i>	<i>27,5</i>	<i>28,62</i>	<i>27,98</i>

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018)

Đến năm 2018, tổng dư nợ TDXK của Agribank đạt trên 59.446 tỷ đồng, với trên 1.825 khách hàng bao gồm pháp nhân và thể nhân. Đây là khách hàng vừa có quan hệ thanh toán xuất khẩu và vừa có quan hệ tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Trong đó, TDXK cho nông sản khoảng 12.561 tỷ đồng, với 819

khách hàng. Tín dụng của Agribank dành cho xuất khẩu gạo, đường, thủy sản, cà phê, cao su, chè, hạt điều, hồ tiêu, cá tra, tôm, cây ăn quả, lương thực khác.

Giai đoạn 2012-2018, Agribank luôn duy trì tỷ trọng cho vay đối với nông, lâm sản từ 25% đến gần 30% tỷ trọng TDXK, tiếp theo là thủy sản khoảng gần 20%. Như vậy có thể thấy, chủ lực TDXK đối với ngành nghề, Agribank vẫn tập trung cho vay đối với các khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nông, lâm, thủy sản. TDXK đối với thủ công mỹ nghệ dao động từ 26% đến 29% tổng dư nợ XK

Agribank thực hiện ưu đãi cho vay đối với khách hàng vay vốn là doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, chủ trang trại tham gia các khâu trong chuỗi sản xuất sản phẩm nông nghiệp an toàn, quy mô lớn.

Năm 2016, Agribank đã triển khai chương trình tín dụng ưu đãi quy mô tối thiểu 50.000 tỷ đồng phục vụ sản xuất nông nghiệp sạch vì sức khỏe cộng đồng. Năm 2017, Agribank triển khai nghị quyết số 30/2017/NQ-CP của Chính phủ về gói tín dụng có quy mô 100.000 tỷ đồng dành cho phát triển nông nghiệp công nghệ cao. Các gói tín dụng này cũng góp phần tạo điều kiện để phát triển các sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế về bảo vệ môi trường, góp phần đẩy mạnh xuất khẩu. Sản phẩm nông nghiệp sản xuất ra đạt chất lượng, có giá trị hàng hóa cao, đáp ứng các tiêu chí khắt khe của các thị trường khó tính, xuất khẩu và tìm được chỗ đứng tại các thị trường khu vực và thế giới.

Agribank đã triển khai các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp vay vốn xuất khẩu thông qua hỗ trợ lãi suất. Đối tượng áp dụng chương trình phải đáp ứng đủ các điều kiện vay vốn theo quy định của Agribank, có tình hình tài chính lành mạnh, minh bạch, cam kết thực hiện thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ với doanh số thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ tại Agribank tối thiểu tương ứng với tỷ trọng tài trợ vốn của Agribank. Đồng thời khách hàng này phải sử dụng tối thiểu 3 sản phẩm dịch vụ trong gói sản phẩm dịch

vụ kết hợp gồm: Tài khoản thanh toán; Tiền gửi có kỳ hạn; Tài trợ thương mại; Bảo lãnh; Chuyển tiền; Các dịch vụ thanh toán trong nước qua Agribank; dịch vụ Thẻ; Dịch vụ Internet Banking và Mobile Banking; Bảo hiểm. Ngoài ra, khách hàng cần cam kết chuyển ngoại tệ từ hoạt động kinh doanh về tài khoản mở tại chi nhánh Agribank tối thiểu với các Hợp đồng do Agribank tài trợ vốn đối với khách hàng xuất khẩu.

Là ngân hàng thương mại giữ vai trò chủ lực trên thị trường tài chính nông nghiệp, nông thôn, Agribank luôn coi trọng vai trò của hoạt động xuất khẩu nông sản trong việc đảm bảo nhu cầu tiêu thụ hàng nông sản trong nước, đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, tạo công ăn việc làm cho người lao động, nhất là khu vực nông thôn, nâng cao giá trị hàng hóa... đặc biệt góp phần đáng kể cho việc tích lũy vốn quá trình công nghiệp hóa đất nước. Thời gian qua, Agribank cùng ngành ngân hàng bám sát sự chỉ đạo của Chính phủ, tích cực triển khai đồng bộ các giải pháp đối với xuất khẩu nông sản.

3.3.2.4. Tình hình dư nợ TDXK phân chia theo hình thức

Bảng 3.6: Tình hình dư nợ TDXK phân theo hình thức

ĐVT: tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Dư nợ TDXK	12.941,175	14.389,872	15.218,83	18.748,09	32.275,167	44.701,28
1.Cho vay sản xuất hàng XK	4917,647	4.604,759	5.280,932	6.529,960	12.425,939	17.791,107
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>38,0</i>	<i>32</i>	<i>34,7</i>	<i>34,83</i>	<i>38,5</i>	<i>39,8</i>
2. Chiết khấu bộ chứng từ	2.070,588	2.503,838	2.602,419	2.512,244	4.712,174	6.571,087
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>16</i>	<i>17,4</i>	<i>17,1</i>	<i>13,4</i>	<i>14,6</i>	<i>14,7</i>
3.Cho vay ứng trước người XK	2.290,588	2.949,924	2.751,564	3.743,994	6.035,456	7.098,562
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>17,7</i>	<i>20,5</i>	<i>18,08</i>	<i>19,97</i>	<i>18,7</i>	<i>15,88</i>
4.Các hình thức TDXK khác	3.662,353	4.331,351	4.583,910	5.961,893	9.101,597	13.240,518
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>28,3</i>	<i>30,1</i>	<i>30,12</i>	<i>31,8</i>	<i>28,2</i>	<i>29,62</i>

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2017)

Trong các sản phẩm cho vay xuất khẩu, sản phẩm cho vay sản xuất hàng xuất khẩu và cho vay thu mua chế biến hàng xuất khẩu chiếm tỷ trọng cao, khoảng gần 40% dư nợ TDXK. Dư nợ cho vay các sản phẩm có sự tăng trưởng không đồng đều. Sản phẩm này Agribank áp dụng trong cho vay theo món, cấp hạn mức TDXK đối với doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn của Agribank đề ra.

Agribank hỗ trợ chi phí để thu mua, sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu thông qua sản phẩm tín dụng cho vay ưu đãi xuất khẩu đối với khách hàng doanh nghiệp có tín nhiệm, có hợp đồng xuất khẩu, có nguồn thu ngoại tệ, thanh toán qua Agribank và có hợp đồng kỳ hạn bán ngoại tệ cho Agribank.

Đối với chiết khấu bộ chứng từ, Agribank áp dụng đối với các doanh nghiệp có bộ chứng từ xuất khẩu hợp lệ được ngân hàng chấp nhận chưa đến hạn thanh toán nhưng có nhu cầu vốn và đáp ứng các điều kiện cho vay chiết khấu bộ chứng từ do Agribank đề ra. Loại hình cho vay này đang dao động trong khoảng 13%- 14% trong tổng dư nợ TDXK tại Agribank trong giai đoạn 2012-2017. Đây là dịch vụ Agribank ứng vốn trước cho các doanh nghiệp có chức năng xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ. Tại thời điểm doanh nghiệp xuất trình bộ chứng từ phù hợp với quy định của L/C.

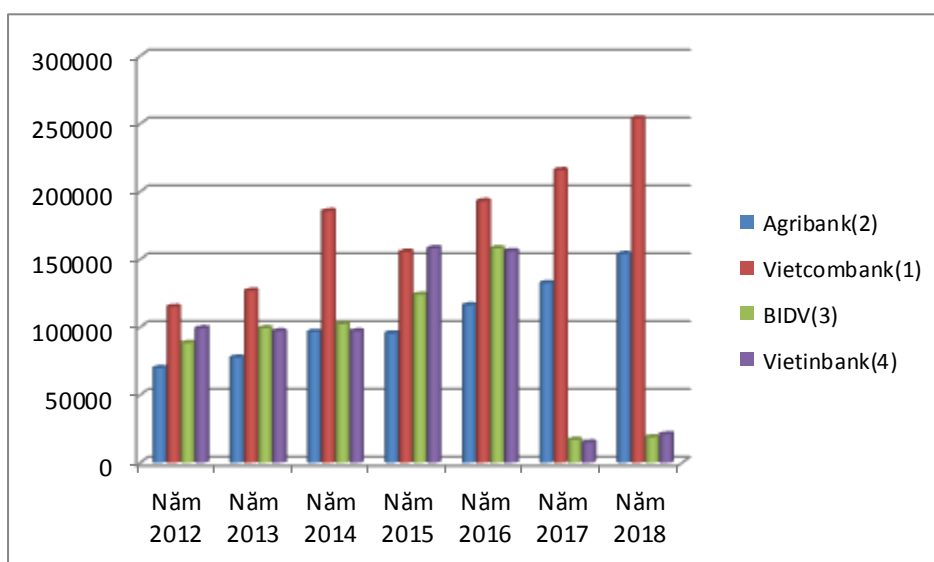
Đối với chiết khấu miễn truy đòi: Agribank mua đứt bộ chứng từ, L/C đã được Agribank xác nhận, các chứng từ hoàn toàn phù hợp với những điều kiện, điều khoản L/C.

Đối với hình thức chiết khấu có truy đòi: Ngân hàng phát hành phải là ngân hàng có uy tín. Agribank thực hiện chiết khấu bộ chứng từ và được quyền truy đòi doanh nghiệp nếu ngân hàng phát hành từ chối thanh toán hoặc không có khả năng thanh toán. Doanh nghiệp có thể xuất trình bộ chứng từ xuất khẩu theo phương thức thanh toán L/C để chiết khấu tại bất kỳ Chi

nhánh nào của Agribank trong cả nước. Thị trường truyền thống, mặt hàng được phép xuất khẩu tại Việt Nam.

Các doanh nghiệp thực hiện chiết khấu tại Agribank phải có tài khoản và giao dịch thường xuyên tại Agribank; uy tín, hoạt động kinh doanh tốt, tình hình tài chính lành mạnh. Ngoài ra, khi sử dụng dịch vụ chiết khấu bộ chứng từ theo phương thức tín dụng chứng từ, doanh nghiệp có thêm lựa chọn sản phẩm cho vay ưu đãi xuất nhập khẩu và các ưu đãi khác của Agribank.

3.3.2.5. Thị phần tín dụng xuất khẩu của Agribank so với một số ngân hàng



Biểu đồ 3.6: Dự nợ tín dụng xuất khẩu của một số ngân hàng

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018)

Qua biểu đồ có thể thấy rõ, trong giai đoạn 2012-2018, tín dụng xuất khẩu của Agribank có sự biến động tăng so với các ngân hàng khác cùng hệ thống. Mặc dù, dự nợ tín dụng của Agribank tăng qua các năm cả về qui mô, chất lượng và tốc độ. Tuy nhiên, so với các ngân hàng trong cùng hệ thống như VCB, BIDV, Vietinbank thì dự nợ của Agribank vẫn còn thấp. Khách hàng chủ yếu của Agribank vẫn là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất khẩu trong lĩnh vực tam nông, chưa mở rộng nhiều sang lĩnh vực công nghệ,

xây dựng,.... Agribank vẫn còn hạn chế ở mảng thanh toán quốc tế so với các ngân hàng khác.

Giai đoạn 2017- 2018 dư nợ tín dụng xuất khẩu của Agribank đã vượt lên chiếm vị trí thứ 2 sau VCB. Điều này cho thấy, Agribank đã và đang chú trọng đầu tư cho tín dụng xuất khẩu.

3.3.3. Thực trạng chất lượng tín dụng xuất khẩu tại Agribank

3.3.3.1. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng xuất khẩu

Bảng 3.7. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng xuất khẩu

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tổng Dư nợ tín dụng	480.453	530.600	605.324	626.358	744.815	876.238	1.006.442
Dư nợ TDXK	12.941	14.390	15.219	18.748	32.275	36.890	59.466
Tỷ trọng dư nợ TDXK/Tổng dư nợ	2,69	2,71	2,51	2,99	4,33	4,21	5,91
Tăng trưởng dư nợ TDXK		1.449	829	3.529	13.527	4.614	22.576
Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDXK/tổng dư nợ (%)		10,07	5,45	18,82	41,91	12,51	37,97
Tổng nguồn vốn huy động	540.378	634.505	700.124	793.129	924.788	1.061.788	1.186.288
Hệ số sử dụng vốn TDXK	2,39	2,27	2,17	2,36	3,49	3,47	5,01
Tỷ lệ nợ xấu tín dụng xuất khẩu	0,08	0,1	0,07	0,08	0,11	0,09	0,1

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank 2012-2018)

Chất lượng tín dụng nói chung và TDXK luôn là mối quan tâm hàng đầu trong chỉ đạo điều hành của hội đồng thanh viên, ban giám đốc, cũng như lãnh đạo các chi nhánh trong cả nước. Nhìn chung, trong giai đoạn từ 2012-2018, chất lượng hoạt động TDXK của Agribank đã đạt được những kết quả khả quan, đánh dấu cho sự phát triển của TDXK.

Tốc độ tăng trưởng TDXK so với tổng dư nợ TDXK có sự biến động tăng giảm qua các năm. Đặc biệt, năm 2014, tốc độ này giảm gần 5% so với năm 2013. Tuy nhiên, đến năm những năm 2015-2016, tốc độ tăng dư nợ TDXK là khá cao, đạt 18,2% năm 2015 và 41,92% năm 2016. Đến năm 2017, con số này giảm xuống 12,51%. Năm 2018 tốc độ tăng trưởng là 37,97%.

Mặc dù, tốc độ tăng trưởng dư nợ TDXK có sự biến động, nhưng dư nợ TDXK vẫn tăng qua các năm. Năm 2016, dư nợ TDXK tăng mạnh vì trong năm này Agribank thực hiện nhiều chính sách ưu tiên cho phát triển TDXK, và thực hiện các mục tiêu chỉ đạo của Chính phủ và Nhà nước đối với lĩnh vực xuất khẩu.

Hệ số sử dụng vốn TDXK dao động ổn định trong khoảng từ 2,2-3,5%, phù hợp với định hướng phát triển chung về TD của toàn hệ thống Agribank.

Qua bảng số liệu 3.7 cho thấy, mặc dù TDXK chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ TD toàn hệ thống, tuy nhiên, hiệu quả hoạt động TDXK là tương đối cao. Điều này thể hiện rõ qua con số tỷ lệ nợ xấu của TDXK là khá thấp so với nợ xấu của toàn hệ thống Agribank. Nợ xấu dao động trong khoản từ 0,08 - 0,1%, trong khi đó toàn hệ thống là 2,1-1.51% giai đoạn 2015-2018.

3.3.3.2. Tín dụng xanh hỗ trợ xuất khẩu tại Agribank

Agribank đi đầu thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước về thúc đẩy tăng trưởng tín dụng xanh, hỗ trợ tái cơ cấu ngành nông nghiệp, góp phần thúc đẩy xuất khẩu nông sản.

Một số chính sách hỗ trợ ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp được Agribank triển khai thực hiện, cụ thể:

+ Quyết định 2457/2010/QĐ-TTg được chính phủ xem xét bảo lãnh vay vốn khi có dự án sản xuất sản phẩm công nghệ cao.

+ Nghị định 55/2015/NĐ-CP và một số thông tư hướng dẫn Nghị định 55 về tín dụng nông nghiệp nông thôn. Đối tượng áp dụng là các cá nhân, hộ gia đình, các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn: sản xuất, cung ứng vật tư, thu mua, chế biến, tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp.

+ Nghị quyết 30/2017/NQ-CP yêu cầu NHNN chỉ đạo các NHTM dành ít nhất là 100.000 tỷ đồng từ nguồn vốn huy động của NHTM để thực hiện cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn ứng dụng công nghệ cao, công nghệ sạch, với lãi suất cho vay thấp hơn lãi suất thị trường.

+ Quyết định 813/2017/ QĐ-CP về chương trình cho vay khuyến khích phát triển nông nghiệp ứng dụng cao, nông nghiệp sạch theo nghị quyết 30/3017/NQ-CP, theo đó, lãi suất cho vay thấp hơn từ 0,5%/năm đến 1,5%/năm so với lãi suất cho vay thông thường của NHTM cùng kỳ hạn.

Đối tượng áp dụng của chương trình là doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, chủ trang trại sản xuất nông nghiệp sạch xuất khẩu qui mô lớn.

Đối tượng vay: cung ứng vật tư đầu vào (cây, con giống, thức ăn chăn nuôi, phân bón chất lượng cao,...); sản xuất (xây dựng nhà máy, chuồng trại, thiết bị chế biến,...); tiêu thụ (thu mua, bảo quản và tiêu thụ sản phẩm,...)

Về lãi suất cho vay, tùy theo mức độ tham gia các khâu trong chuỗi cung ứng vật tư đầu vào - sản xuất - tiêu thụ, khách hàng được áp dụng mức lãi suất ưu đãi thấp hơn từ 0,5% đến 1,5% so với lãi suất cho vay nông nghiệp, nông thôn theo quy định hiện hành của Agribank. Cụ thể như sau:

✚ Khách hàng thực hiện 1 trong 3 khâu (cung ứng vật tư đầu vào - sản xuất - tiêu thụ) Agribank giảm 0,5% so với lãi suất cho vay nông nghiệp, nông thôn theo quy định hiện hành của Agribank.

✚ Khách hàng thực hiện 2 trong 3 khâu (cung ứng vật tư đầu vào - sản xuất - tiêu thụ) Agribank giảm 1,0% so với lãi suất cho vay nông nghiệp, nông thôn theo quy định hiện hành của Agribank

✚ Khách hàng thực hiện cả 3 khâu (cung ứng vật tư đầu vào - sản xuất - tiêu thụ) Agribank giảm 1,5% so với lãi suất cho vay nông nghiệp, nông thôn theo quy định hiện hành của Agribank

Về tài sản bảo đảm, tùy vào đối tượng khách hàng sẽ được Agribank xem xét cấp tín dụng không có tài sản bảo đảm đối hoặc có đảm bảo một phần bằng tài sản:

✚ Khách hàng được Agribank xem xét cấp tín dụng không có tài sản bảo đảm

* Đối với hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã và chủ trang trại được Agribank xem xét cho vay không có tài sản bảo đảm theo các mức sau:

Tối đa 01 tỷ đồng đối với hợp tác xã, chủ trang trại;

Tối đa 02 tỷ đồng đối với hợp tác xã nuôi trồng thủy sản hoặc khai thác hải sản xa bờ, cung cấp dịch vụ phục vụ khai thác hải sản xa bờ; các chủ trang trại nuôi trồng thủy sản; liên hiệp hợp tác xã hoạt động trên địa bàn nông thôn hoặc hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp.

Tối đa 03 tỷ đồng đối với liên hiệp hợp tác xã nuôi trồng thủy sản hoặc khai thác hải sản xa bờ, cung cấp dịch vụ phục vụ khai thác hải sản xa bờ.

* **Đối với khách hàng đáp ứng các nội dung sau:** (i) không có nợ xấu tại Agribank và các TCTD khác trong vòng hai năm gần nhất đến thời điểm đề nghị cấp tín dụng, (ii) xếp hạng A trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng nội bộ của Agribank, (iii) doanh nghiệp phải có báo cáo tài chính năm trước

liên kê được kiểm toán; Agribank xem xét, quyết định cấp tín dụng ngắn hạn không có tài sản bảo đảm.

✚ Khách hàng được Agribank xem xét cấp tín dụng có đảm bảo một phần bằng tài sản

* Đối với doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã vay theo mô hình liên kết

- Các doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã ký hợp đồng cung cấp, tiêu thụ đối với tổ chức, cá nhân trực tiếp sản xuất nông nghiệp được Agribank nơi cho vay xem xét cho vay không có tài sản bảo đảm tối đa bằng 70% giá trị của dự án, phương án vay theo mô hình liên kết;

- Các doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã đầu mối ký hợp đồng thực hiện dự án liên kết theo chuỗi giá trị trong sản xuất nông nghiệp với tổ chức, cá nhân trực tiếp sản xuất nông nghiệp được Agribank nơi cho vay xem xét cho vay không có tài sản bảo đảm tối đa bằng 80% giá trị của dự án, phương án vay theo mô hình liên kết.

* Đối với doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã vay theo mô hình sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao:

- Các doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã có dự án, phương án sản xuất kinh doanh trong khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao hoặc vùng nông nghiệp ứng dụng cao được Agribank nơi cho vay xem xét cho vay không có tài sản bảo đảm tối đa bằng 70% giá trị hợp đồng chuyển giao công nghệ hoặc tiêu thụ sản phẩm là kết quả của việc sản xuất ứng dụng công nghệ cao của khách hàng.

- Các doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao được Agribank nơi cho vay xem xét cho vay không có tài sản bảo đảm tối đa bằng 80% giá trị của dự án, phương án sản xuất kinh doanh ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp.

Qua thời gian Agribank triển khai “*Chương trình tín dụng ưu đãi phục vụ nông nghiệp sạch*” đã có nhiều doanh nghiệp, hợp tác xã được tiếp cận vốn vay. Chương trình đã cho thấy những hiệu quả ban đầu:

Năm 2016, dư nợ cho vay nông nghiệp sạch của Agribank đạt hơn 55 tỷ đồng.

Tính đến hết quý I/2017 nhiều khách hàng tiếp cận được với nguồn vốn ưu đãi cho phát triển nông nghiệp sạch, dư nợ tăng trưởng nhanh chóng, đạt 843 tỷ đồng. Trong đó có 73% là cho vay ngắn hạn, và 27% là cho vay trung dài hạn.

Do thời gian triển khai gói tín dụng ưu đãi ngắn nên doanh số cho vay gần bằng với dư nợ thực tế. Tính đến hết 31/03/2017, nếu như dư nợ cho vay toàn hệ thống 876.238 tỷ đồng, thì dư nợ cho vay nông nghiệp sạch mới chiếm tỷ lệ khiêm tốn, khoảng 1,1%.

Tháng 6/2017, có 55 khách hàng tổ chức và 213 khách hàng cá nhân tiếp cận vốn vay ưu đãi nông nghiệp sạch. Đến 31/12/2018 có 107 khách hàng tổ chức và 614 khách hàng cá nhân. Khách hàng chủ yếu tập trung vào các tỉnh duyên hải Nam Trung bộ, nơi có điều kiện đặc biệt để thu hút các ngành đầu tư mà nhiều tỉnh thành khác không thể phát triển, đặc biệt là có nhiều điều kiện thuận lợi cho các mô hình nông nghiệp sạch, nông nghiệp công nghệ cao góp phần thúc đẩy xuất khẩu.

Các mô hình sản xuất nông nghiệp quy mô lớn, doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch vay vốn từ Agribank đầu tư mang lại hiệu quả thiết thực.

Ngoài việc triển khai gói tín dụng ưu đãi phục vụ nông nghiệp sạch, nông nghiệp công nghệ cao, Agribank cũng thực hiện cấp tín dụng đối với các một số dự án tín dụng xanh trong các lĩnh vực khác như năng lượng tái tạo, công nghiệp xanh nhằm đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng xanh, phục vụ nhu cầu khác nhau của khách hàng, cùng vì mục tiêu tăng trưởng xanh của

nền kinh tế. Theo đó giá trị mang lại của các dự án là vì các yếu tố môi trường và phát triển bền vững.

3.3.3.3. Quản lý TDXK tại Agribank

** Hoạt động quản lý khách hàng*

Agribank luôn chú trọng công tác xây dựng và phát triển mối quan hệ với khách hàng, các đối tác kinh doanh và các bên liên quan để phát triển hoạt động tín dụng xuất khẩu, chăm sóc khách hàng nhằm phát triển thị trường và mở rộng mạng lưới khách hàng cho hoạt động tín dụng xuất khẩu.

Trong giai đoạn 2012-2018, số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng và thanh toán xuất khẩu tại Agribank tăng rõ rệt, cụ thể năm 2016 có 1606 khách hàng có quan hệ tín dụng và thanh toán quốc tế, đến năm 2018 đã có 1825 khách hàng, tăng 12% so với năm 2016. Tuy nhiên, lượng khách hàng này vẫn còn khá khiêm tốn. Các doanh nghiệp xuất khẩu có đánh giá khả quan đối với hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

Cán bộ tín dụng luôn nỗ lực trong công tác cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng nhằm đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh được giao; Quy trình cấp tín dụng được cán bộ tín dụng thực hiện chặt chẽ; công tác thẩm định, lập tờ trình và hoàn thiện các hồ sơ tín dụng được thực hiện nhanh và đảm bảo chất lượng.

Agribank chú trọng kiểm tra và giám sát các khoản vay sau giải ngân, quản lý và theo dõi việc nhắc nợ, thu hồi nợ của khách hàng để đảm bảo tăng trưởng tín dụng xuất khẩu an toàn và bền vững.

Xây dựng và phát triển quan hệ với khách hàng thông qua các hoạt động chăm sóc khách hàng nhằm duy trì khách hàng hiện có và mở rộng mạng lưới khách hàng.

*** Quản lý rủi ro trong phát triển TDXK**

Vấn đề rủi ro TDXK của Agribank trong giai đoạn 2012-2018 luôn được quan tâm. Agribank đã không ngừng đổi mới công tác quản trị rủi ro tín dụng nói chung và TDXK nói riêng theo yêu cầu phát triển hoạt động ngân hàng bền vững, an toàn và hội nhập.

Trong giai đoạn 2012-2018, Agribank áp dụng mô hình phân cấp quản lý rủi ro tín dụng từ cấp Hội sở đến các văn phòng miền, khu vực và các chi nhánh một cách rõ ràng.

Phương pháp nhận diện rủi ro tín dụng xuất khẩu của Agribank được thực hiện theo quyế định QĐ 450/2014/QĐ-HĐTV –XLRR việc nhận diện đánh giá, phân loại nợ và xử lý nợ xấu trong tín dụng xuất khẩu đã từng bước phù hợp với thông lệ quốc tế.

Để đo lường rủi ro TDXK, về định tính Agribank sử dụng mô hình 6C, về định lượng Agribank chủ yếu dựa vào phân tích báo cáo tài chính, phân tích dòng tiền hiện tại và tương lai, hiệu quả của dự án kinh doanh; thực hiện tổng hợp xếp loại khách hàng doanh nghiệp có quan hệ TDXK và thanh toán quốc tế.

Agribank thực hiện sự giám sát chặt chẽ các khoản giải ngân; trong công tác kiểm soát rủi ro, tại Agribank xuất hiện vài trường hợp thanh toán chậm gốc và lãi, nợ xấu thấp.

Về công tác tài trợ rủi ro TDXK, Agribank chủ động trong việc dự kiến trích lập dự phòng và xử lý rủi ro. Mức trích lập dự phòng rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng được quy định tại Điều 12 Thông tư 02/2013/TT-NHNN và TT09/2014/TT-NHNN sửa đổi một số điều của thông tư 02 quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng.

Bên cạnh công tác trích lập dự phòng, Agribank sử dụng công cụ bảo hiểm TDXK. Từ năm 2016, tất cả các khoản TDXK thực hiện tại Agribank đều phải tham gia bảo hiểm. Agribank yêu cầu khách hàng phải mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất khẩu trong trường hợp hư hỏng, mất giá trị. Ngoài ra, ngân hàng còn tham gia các nghiệp vụ mua bán ngoại tệ có kỳ hạn để đảm bảo khi tỷ giá biến động.

3.4. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK

3.4.1. Đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố đến tín dụng xuất khẩu tại Agribank

3.4.1.1. Nhân tố về môi trường pháp lý

Trong giai đoạn 2012-2018 xuất khẩu các mặt hàng trong nước chưa sản xuất được là lĩnh vực được nhà nước hết sức quan tâm, tạo điều kiện để phát triển. Cho vay xuất khẩu vì vậy mà sẽ được ưu tiên về cơ chế cũng như lãi suất.

Ngày 30/8/2011 Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Nghị định 75/2011/NĐ-CP về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước. Theo Nghị định, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, đơn vị sự nghiệp có thu trong nước có dự án hoặc có hợp đồng xuất khẩu và các tổ chức nước ngoài nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam thuộc danh mục quy định được vay vốn tín dụng đầu tư hoặc tín dụng xuất khẩu.

Agribank ban hành văn bản số 4152/ NHNo-KHTH ngày 12/6/2012 quy định lãi suất cho vay bằng VND. Theo đó, lãi suất cho vay ưu đãi đối với khách hàng xuất khẩu là 11%/năm.

Thực hiện gói sản phẩm cho vay ưu đãi khuyến khích khách hàng xuất khẩu, nhập khẩu có nguồn thu ngoại tệ với lượng vốn 10.000 tỷ đồng, lãi suất VND 11% năm; Agribank giảm lãi suất cho vay tạo điều kiện cho khách hàng giảm giá thành, giảm chi phí để kinh doanh có lãi; Đối với khách hàng đang

hoạt động kinh doanh nhưng gặp khó khăn, không có khả năng trả nợ đúng hạn, Agribank xem xét cơ cấu lại nợ, kéo dài thời gian trả nợ phù hợp với dòng tiền của dự án, phương án sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng, giảm áp lực trả nợ đối với khách hàng;

+ Quyết định 2457/2010/QĐ-TTg được chính phủ xem xét bảo lãnh vay vốn khi có dự án sản xuất sản phẩm công nghệ cao.

+ Nghị định 55/2015/NĐ-CP và một số Thông tư hướng dẫn nghị định 55 về tín dụng nông nghiệp nông thôn.

+ Nghị quyết 30/2017/NQ-CP yêu cầu NHNN chỉ đạo các NHTM dành ít nhất là 100.000 tỷ đồng từ nguồn vốn huy động của NHTM để thực hiện cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn ứng dụng công nghệ cao, công nghệ sạch.

Với mong muốn hỗ trợ các khách hàng có năng lực tài chính tốt, chủ động nguồn vốn, phát triển hoạt động xuất nhập khẩu, Agribank triển khai gói tín dụng 15.000 tỷ đồng cho vay ngắn hạn bằng VND với lãi suất ưu đãi chỉ từ 5,0%/năm cho đến hết 20/12/2018.

Như vậy, trong mọi thời kỳ hoạt động tín dụng xuất khẩu luôn được ưu tiên để phát triển. Điều này tạo điều kiện cho tín dụng xuất khẩu nói chung và tín dụng xuất khẩu tại Agribank nói riêng phát triển thuận lợi. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số hạn chế:

- Hành lang pháp lý trong hoạt động tín dụng xuất khẩu của Nhà nước, các Bộ ngành chưa thật sự đồng bộ, các văn bản hướng dẫn còn bất cập khi triển khai, xác định, đánh giá giá trị tài sản thế chấp cầm cố, tính pháp lý của tài sản đảm bảo tiền vay, xử lý đảm bảo tiền vay...

- Hệ thống thông tin tín dụng của hệ thống ngân hàng Việt Nam còn nhiều hạn chế, ảnh hưởng tới công tác quản trị điều hành và việc cập nhật thông tin phục vụ cho công tác thẩm định nên khả năng nghiên cứu đánh giá khách hàng, dự báo tình hình tín dụng còn yếu, bị động, có lúc còn bị lỡ cơ hội

3.4.1.2. Môi trường kinh tế - chính trị thế giới

Trong bối cảnh kinh tế thế giới có xu hướng tăng trưởng chậm lại với các yếu tố rủi ro, thách thức gia tăng. Căng thẳng gần đây giữa các nền kinh tế lớn khiến thương mại và đầu tư thế giới giảm, niềm tin kinh doanh toàn cầu giảm sút. Căng thẳng giữa Mỹ -Trung, quá trình Brexit để nước Anh rời Liên minh Châu Âu (EU)... đang tạo ra sự bất định chính sách ngày càng tăng, đe dọa nghiêm trọng tới tiến trình tự do hóa thương mại và hội nhập kinh tế toàn cầu. Những sự kiện, diễn biến trên đang có ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh tế, chính trị thế giới và động thái chính sách của các nước, trong đó có Việt Nam. Trước sự diễn biến phức tạp của kinh tế thế giới cũng là thách thức và ảnh hưởng xấu tới kinh tế Việt Nam. Do đó hoạt động xuất khẩu cũng đối mặt không ít khó khăn, thách thức. Tín dụng xuất khẩu của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chịu tác động nhiều từ các chính sách kinh tế, chính sách tín dụng nhà nước

3.4.1.3. Nhân tố từ phía khách hàng

(1) Trình độ và đạo đức của chủ doanh nghiệp

Theo số liệu tổng cục thống kê năm 2017, tỷ lệ lao động chưa qua đào tạo giảm từ 34,7% năm 2012 giảm xuống còn 29,7% của năm 2017, tỷ lệ lao động được đào tạo từ sơ cấp trở lên đều tăng hơn so với năm 2012. Trong đó, tỷ lệ lao động có trình độ đại học tăng từ 17,9% năm 2012 lên 18,4% năm 2017; tương tự tỷ lệ lao động có trình độ cao đẳng tăng từ 4,9% lên 6,7%; tỷ lệ lao động có trình độ trung cấp tăng từ 9,7% lên 10,7% và tỷ lệ lao động có trình độ sơ cấp tăng từ 6,8% lên 8,8%.

Theo kết quả khảo sát của tác giả, trong 197 doanh nghiệp có trình độ như sau:

Trình độ lao động trong 197 doanh nghiệp được khảo sát năm 2017

Trình độ	Tỷ lệ (%)
Trên đại học (%)	29.29
Cao đẳng, trung cấp nghề (%)	39.92
Đại học (%)	25.39
Lao động phổ thông (%)	5.39

Nguồn: Khảo sát của tác giả

Đội ngũ chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp xuất khẩu vẫn còn thiếu kiến thức quản trị và kỹ năng, kinh nghiệm quản lý. Một số chủ doanh nghiệp chỉ vì có sẵn tiền vốn và thích kinh doanh, đầu tư chạy theo phong trào, trong khi đó thiếu kiến thức và kỹ năng về kinh doanh, vì vậy đã dẫn đến rủi ro và thất bại. Một số DN hoạt động theo tính chất công ty gia đình bất chấp các quy định pháp luật, lập sổ sách chứng từ giả, lừa đảo các cơ quan nhà nước, ngân hàng dẫn đến thất thoát nguồn vốn, mất khả năng chi trả gây hậu quả nghiêm trọng đến nền kinh tế cũng như đồng nghĩa với phát sinh nợ xấu trong ngân hàng nói chung và nợ xấu trong tín dụng xuất khẩu nói riêng.

(2). Khả năng, thiện chí trả nợ của các doanh nghiệp xuất khẩu đang vay vốn tại Agribank

Mặc dù số lượng khách hàng doanh nghiệp vay phục vụ cho hoạt động xuất khẩu tại các chi nhánh của Agribank không lớn nhưng do chính sách tín dụng của ngân hàng là xét duyệt cho vay dựa trên phương án sản xuất kinh doanh khả thi chứ không dựa trên tài sản bảo đảm nên hầu hết các khách hàng xuất khẩu đến với Agribank đều đã có phương án hiệu quả và khả năng triển khai phương án đó tương đối tốt. Ngoài ra, các chi nhánh luôn ưu tiên cấp tín dụng đối với các doanh nghiệp được kiểm toán độc lập báo cáo tài chính hàng năm, doanh nghiệp chuyển toàn bộ doanh thu từ hoạt động kinh doanh về các

chi nhánh nên đã phân nào hạn chế được rủi ro doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động không hiệu quả hoặc không có thiện chí trả nợ.

3.4.1.4. Nhân tố thuộc về Agribank

➤ **Chính sách tín dụng của Agribank**

Agribank hướng dẫn định hướng chính sách tín dụng xuất khẩu, theo đó, lĩnh vực ưu tiên là:

- Xuất khẩu và các hoạt động liên quan đến xuất khẩu, doanh nghiệp vừa và nhỏ, sản xuất hàng tiêu dùng, sản xuất hàng hóa thay thế hàng nhập khẩu và sử dụng nguyên liệu trong nước, tạo nhiều công ăn việc làm cho người lao động, cho vay thu mua lúa gạo, chế biến nông sản xuất khẩu; cho vay đối với chế biến thủy sản, lâm nghiệp phục vụ xuất khẩu.

- Đối với các lĩnh vực được Chính phủ ưu tiên phát triển, Agribank thực hiện giảm lãi suất thấp hơn so với lãi suất của thị trường đối với các doanh nghiệp thực hiện phương án kinh doanh hàng xuất khẩu theo quy định tại Luật thương mại và các văn bản hướng dẫn Luật thương mại; doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao theo quy định tại Luật công nghệ cao và các văn bản hướng dẫn Luật công nghệ cao.

- Ngoài ra, các đơn vị dựa vào địa bàn hoạt động và đặc thù kinh tế địa phương để phát triển tín dụng nhưng chủ yếu tập trung vào hoạt động cho vay xuất khẩu để tăng nguồn thu từ dịch vụ thanh toán quốc tế; sản xuất hàng tiêu dùng, sản xuất hàng hóa thay thế hàng nhập khẩu và sử dụng nguyên liệu trong nước.

- Bên cạnh đó, Agribank các chi nhánh cũng đưa ra các chính sách khách hàng hấp dẫn riêng như đưa ra mức lãi suất ưu đãi đối với cho vay xuất khẩu và phí thanh toán quốc tế ưu đãi đối với các doanh nghiệp bán ngoại tệ cho các Chi nhánh... Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho vay xuất khẩu phát triển.

Bên cạnh những chính sách, qui định thuận lợi cho hoạt động cho vay xuất khẩu thì hoạt động này vẫn chưa được ngân hàng chú trọng qui định và ban hành những điều kiện liên quan đến việc mở rộng thị trường đối với loại hình này.

➤ ***Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn cho các nhu cầu vay phục vụ xuất khẩu***

Tổng nguồn vốn và vốn huy động từ dân cư, tổ chức kinh tế tăng dần qua các năm giai đoạn 2012-2017 đã góp phần tạo nên thế ổn định về nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu cho vay nói chung và nhu cầu cho vay xuất khẩu nói riêng. Để tăng trưởng huy động vốn Agribank đã triển khai hàng loạt các chính sách huy động. Đặc biệt vào những sự kiện như ngày lễ 30/4 và 1/5, lễ Quốc khánh 2/9, ngày Gia Đình Việt Nam... Agribank luôn dành riêng chương trình huy động hấp dẫn với chính sách ưu đãi cho từng khách hàng.

➤ ***Trình độ, đội ngũ cán bộ tín dụng xuất khẩu***

Theo báo cáo nhân lực Agribank năm 2017, với đội ngũ nhân viên lớn mạnh (gần 40.000 người), nhiều kinh nghiệm, trên 90% đại học và trình độ thạc sỹ. Hơn nữa, hầu hết đội ngũ cán bộ tín dụng đều có trình độ đại học chính quy chuyên ngành tài chính ngân hàng, kinh tế, ngoại thương, do vậy khả năng phân tích tín dụng tốt hơn, chính xác hơn. Đồng thời, nhằm nâng cao trình độ chuyên môn và kiến thức tổng quan cho cán bộ tín dụng, Agribank thường xuyên mở các lớp đào tạo ngắn hạn bồi dưỡng về các nghiệp vụ có liên quan như phân tích tín dụng, kỹ năng giao tiếp, tài trợ dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp.

Trong quá trình cho vay, các cán bộ tín dụng của ngân hàng rất có tinh thần trách nhiệm, ham học hỏi, nghiên cứu tìm tòi để cấu trúc sản phẩm phù hợp nhất với tình hình tài chính của khách hàng. Khi tiếp xúc khách hàng cán bộ tín dụng luôn nhiệt tình, hướng dẫn cụ thể rõ ràng các thủ tục, quy định

của ngân hàng trong việc vay vốn, không có thái độ coi thường, hách dịch, gây khó khăn cho khách hàng.

Tuy nhiên, hầu hết các chi nhánh không có phòng kinh doanh thuộc lĩnh vực cho vay xuất khẩu, cán bộ tín dụng của còn khá trẻ, do đó kinh nghiệm thực tế chưa nhiều, chưa làm việc thực tế với khách hàng, chưa có đầy đủ kiến thức về các ngành nghề kinh doanh nên có phần cứng nhắc trong công tác thẩm định, tham mưu cho các cấp lãnh đạo. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến công tác phục vụ khách hàng và uy tín của Agribank trong một lĩnh vực có thể nói là còn non trẻ so với một số ngân hàng như VCB, Vietinbank, BIBV.

➤ ***Quy trình và thông tin hoạt động cho vay xuất khẩu***

* *Quy trình cho vay xuất khẩu*: Agribank đang dần hoàn thiện các quy trình cho vay xuất khẩu để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên theo quy định của Agribank Việt Nam tất cả các nghiệp vụ liên quan đến cho vay xuất khẩu của các Chi nhánh đều phải thực hiện theo qui trình của Agribank, chưa linh hoạt cho từng Chi nhánh, khu vực nên điều này gây chậm trễ trong quá trình phục vụ khách hàng của các chi nhánh.

* *Thông tin hoạt động cho vay XK*: Hiện nay công tác thu thập thông tin phục vụ cho việc phân tích hoạt động vay vốn tại Agribank còn rất hạn chế. Cán bộ tín dụng chủ yếu thu thập thông tin qua các nguồn như hồ sơ của khách hàng, các chi nhánh khác, CIC mà bỏ qua các nguồn thông tin từ các cơ quan có liên quan như Bộ Công Thương, Bộ kế hoạch và đầu tư, Bộ Công nghệ. Hệ thống thông tin sử dụng cho việc đánh giá thiện chí trả nợ, khả năng trả nợ của doanh nghiệp chưa thật đầy đủ, một số thông tin không chính xác.

Nguồn thông tin thu thập từ các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề để tham khảo chủ yếu là từ các tạp chí chuyên ngành, báo và các phương tiện thông tin đại chúng, Agribank chưa có bộ phận nghiên cứu tổng hợp dự báo nên việc

xác định thông tin về doanh nghiệp là rất hạn chế và không dễ dàng. Việc tìm hiểu thông tin từ các cơ quan nhà nước như cơ quan thuế, cơ quan công an, hiệp hội doanh nghiệp... vẫn còn khó khăn, chủ yếu phải dựa vào các mối quan hệ và cán bộ tín dụng chưa thật sự quan tâm vào nguồn thông tin này.

➤ ***Về công tác Marketing, tiếp thị khách hàng***

Cho vay xuất khẩu tại các Chi nhánh chưa được quan tâm đúng mức. Là ngân hàng chuyên phục vụ cho lĩnh vực nông nghiệp (chiếm trên 70% tổng dư nợ cho vay năm 2017), khả năng cạnh tranh đối với loại hình cho vay xuất khẩu thấp hơn các ngân hàng đã dày dặn kinh nghiệm như: VCB, Eximbank, nên Agribank các chi nhánh chủ yếu tập trung vào những doanh nghiệp xuất khẩu vừa và nhỏ. Do vậy, để phát triển hoạt động cho vay xuất khẩu - một thị trường đầy tiềm năng, các chi nhánh của Agribank trên toàn quốc cần phải nỗ lực hơn trong hoạt động Marketing, quảng bá sản phẩm, tiếp thị khách hàng,...

Tuy nhiên, hạn chế lớn nhất trong công tác tiếp thị của các chi nhánh là không có bộ phận tiếp thị và chăm sóc khách hàng độc lập, cán bộ tín dụng phải đảm nhận cả công việc này, tạo nên áp lực lớn và không khách quan trong công tác thẩm định sau này.

➤ ***Về công tác kiểm tra sau khi giải ngân:***

Công tác kiểm tra sau cho vay của chi nhánh cũng rất được quan tâm, thông thường đối với các khoản giải ngân thu mua hàng xuất khẩu, chi nhánh ưu tiên giải ngân bằng chuyển khoản thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp nguyên vật liệu. Ngoài việc kiểm tra ngay sau khi giải ngân định kỳ hàng tháng cán bộ tín dụng cùng với lãnh đạo phòng Kinh doanh xuống kiểm tra tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và sử dụng vốn vay tại doanh nghiệp.

3.4.2. Đánh giá khách hàng đối với hoạt động cho vay xuất khẩu tại Agribank

3.4.2.1 Mục tiêu của khảo sát

Thực hiện khảo sát đánh giá của khách hàng đối với chất lượng cung ứng dịch vụ của hoạt động cho vay xuất khẩu tại Agribank (một số chi nhánh điển hình) từ đó biết được ý kiến, nhận xét của khách hàng về hoạt động này của các Chi nhánh, những điểm tốt được khách hàng đánh giá cao cũng như những điểm hạn chế khiến khách hàng chưa hài lòng. Trên cơ sở đó đưa ra kiến nghị cải tiến cơ chế, chính sách đối với sản phẩm cho vay xuất khẩu nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

3.4.2.2 Đối tượng và phương pháp khảo sát

Đối tượng là các doanh nghiệp đã, đang vay vốn phục vụ hoạt động kinh doanh xuất khẩu tại các Chi nhánh của Agribank và các doanh nghiệp xuất khẩu mà các chi nhánh của Agribank đang tiếp thị, lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp bao gồm sản xuất công nghiệp, nông nghiệp, thủy sản, thương mại và dịch vụ...

Đối với hoạt động tín dụng xanh, cuộc khảo sát sẽ được tác giả tiến hành bằng cách gửi bảng câu hỏi đến các ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế với tư cách là khách hàng vay vốn của các ngân hàng. Bảng câu hỏi được thiết kế cho 2 đối tượng:

+ Các ngân hàng thương mại: (i) Nhận thức của ngân hàng về sự cần thiết phải phát triển tín dụng xanh, (ii) giải pháp thực hiện công tác quản lý rủi ro môi trường và xã hội trong hoạt động tín dụng, (iii) xem xét tỷ trọng tín dụng xanh trong cơ cấu danh mục đầu tư tín dụng, (iiii) công tác thông tin, truyền thông về quản lý rủi ro môi trường - xã hội và chính sách tín dụng xanh của TCTD để tạo sự đồng thuận, ủng hộ của dư luận, doanh nghiệp đối

với mục tiêu tăng trưởng tín dụng xanh.(iiii) đánh giá khả năng sẵn sàng cung cấp tín dụng xanh của các ngân hàng.

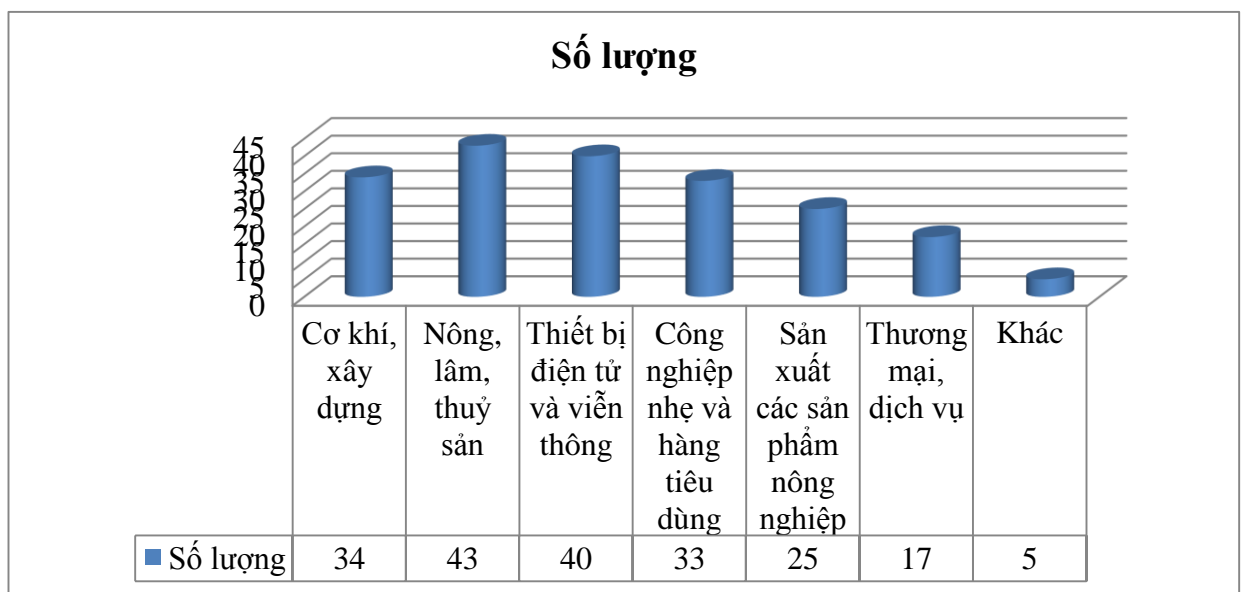
+ Doanh nghiệp vay vốn XK của các ngân hàng: (i) nhận thức của DN về các khoản TDXK cho phát triển bền vững, (ii) nhu cầu đầu tư đối với các dự án sản xuất sản phẩm thân thiện với môi trường, (iii) khó khăn gặp phải trong việc tiếp cận vốn tín dụng xanh, (iiii) số lượng và quy mô tín dụng xanh mà các DN đã, đang sử dụng.

3.4.2.3 Kết quả khảo sát (phụ lục 2)

Tổng số phiếu phát ra: 200 phiếu, tổng số phiếu thu về: 197 phiếu, trong đó có 148 doanh nghiệp đã và đang vay vốn, 49 doanh nghiệp đang trong quá trình tiếp thị. Tất cả 197 doanh nghiệp đều có quan hệ vay vốn với ít nhất một ngân hàng.

Một số thống kê cụ thể từ mẫu khảo sát:

✚ Lĩnh vực kinh doanh:



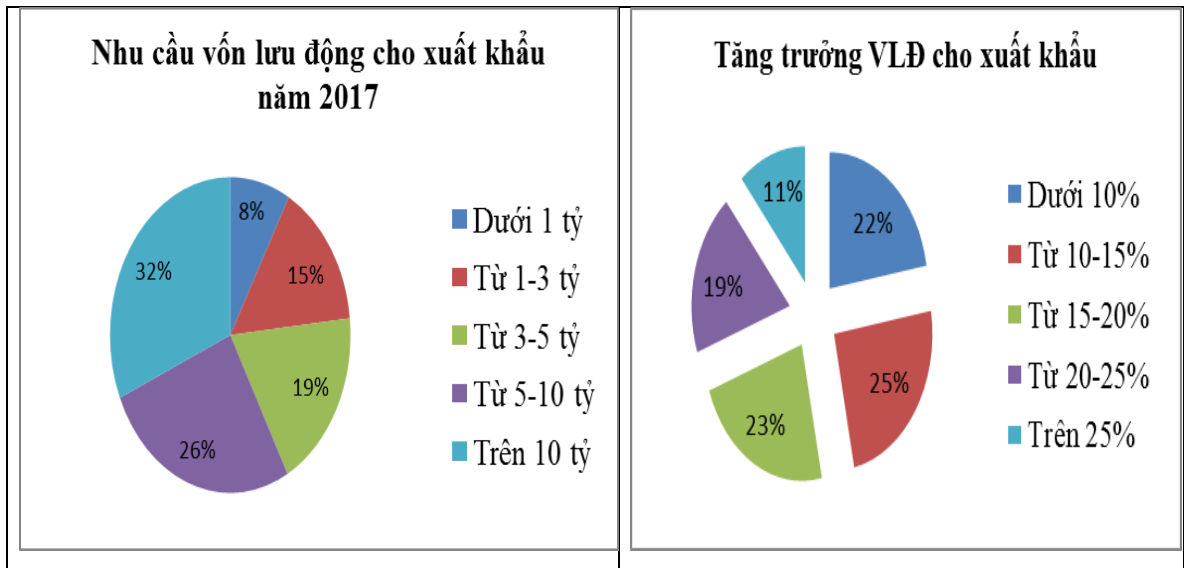
Hình 1. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp khảo sát

(Nguồn: Thống kê và tính toán của tác giả)

Do đặc thù cho vay kinh doanh của Agribank chủ yếu là lĩnh vực tam nông. Do đó các mẫu khảo sát tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp có trong lĩnh vực nông sản, thủy sản và may mặc đã và đang vay vốn tại

Agribank và một số ngân hàng khác. Cụ thể, có 78 doanh nghiệp thuộc lĩnh vực Nông lâm, thủy sản và sản xuất các sản phẩm nông nghiệp; Các doanh nghiệp xây dựng, cơ khí, điện tử,... chỉ được khảo sát ở tỷ lệ thấp

Nhu cầu vốn lưu động cho xuất khẩu của các doanh nghiệp:



Hình 2. : Nhu cầu vốn lưu động cho xuất khẩu của các doanh nghiệp

(Nguồn: thống kê và tính toán của tác giả)

Qua số liệu khảo sát cho thấy, nhu cầu vốn lưu động cho xuất khẩu của các doanh nghiệp tương đối cao và tăng trưởng mạnh. Nhu cầu trên 10 tỷ có 32% số các doanh nghiệp được khảo sát lựa chọn; từ 5-10 tỷ có 26% số các doanh nghiệp lựa chọn. Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp xuất khẩu đang rất cần vốn để đáp ứng nhu cầu kinh doanh xuất khẩu của mình.

✚ Đánh giá của khách hàng về hoạt động tín dụng xuất khẩu của Agribank:


Bảng 3.8: Đánh giá của khách hàng sản phẩm tín dụng xuất khẩu của Agribank

STT	Nội Dung	Rất không hài lòng	Không hài lòng	Bình thường	Hài lòng	Rất hài lòng
1	Lãi suất cho vay xuất khẩu	13 6.6%	37 18.8%	70 35.5%	65 33.0%	12 6.1%
2	Phí dịch vụ thanh toán quốc tế kèm theo	9 4.6%	32 16.2%	60 30.5%	62 31.5%	34 17.3%
3	Sự đa dạng của các sản phẩm cho vay xuất khẩu	15 7.6%	44 22.3%	61 31.0%	63 32.0%	14 7.1%
4	Sự đa dạng của tài sản bảo đảm mà Agribank nhận thế chấp	37 18.8%	48 24.4%	60 30.5%	36 18.3%	16 8.1%
5	Thủ tục vay vốn và sự thuận tiện cho doanh nghiệp	31 15.7%	34 17.3%	52 26.4%	57 28.9%	23 11.7%
6	Nhu cầu của doanh nghiệp được xử lý một cách nhanh chóng	31 15.7%	35 17.8%	56 28.4%	52 26.4%	23 11.7%
7	Nhu cầu của Quý doanh nghiệp được xử lý một cách chính xác	14 7.1%	28 14.2%	54 27.4%	58 29.4%	43 21.8%

(Nguồn: thống kê và tính toán của tác giả)

Với 7 nhân tố được đưa ra để đánh giá tại bảng 3.8 bên cạnh các nhân tố được nhiều khách hàng hài lòng như lãi suất cho vay 33%, phí dịch vụ kèm theo hài lòng là 31,5%, rất hài lòng là 17,3%. Hiện nay tại Agribank còn một số nhân tố chưa được KH hài lòng đó là: Sự đa dạng của các tài sản đảm bảo mà Agribank nhận thế chấp (không hài lòng 24,4% và rất không hài lòng ở mức độ cao 18,8%), thủ tục vay vốn (không hài lòng 17,3% và rất không hài lòng ở mức độ cao 15,7%), nhu cầu của doanh nghiệp được xử lý nhanh chóng (không hài lòng 17,8%, rất không hài lòng 15,7%), điều này làm giảm năng lực cạnh tranh của Agribank so với các NHTM khác như VCB, Vietinbank, BIDV.

Nhìn chung theo đánh giá của khách hàng, chất lượng cung ứng dịch vụ của hoạt động cho vay xuất khẩu tại Agribank chưa có sự nổi trội lắm so với các ngân hàng khác, mới chỉ ở mức bình thường. Agribank cần phải đa dạng các sản phẩm cho vay xuất khẩu đồng thời thủ tục vay vốn phải nhanh gọn, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng nhằm giúp họ kịp thời nắm bắt được cơ hội kinh doanh.

 *Đánh giá hiểu biết của khách hàng về tín dụng xanh đối với hoạt động xuất khẩu*

Bảng 3.9. Đánh giá của khách hàng về các yếu tố của tín dụng xanh

STT	Nội Dung	Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý một phần	Đồng ý	Đồng ý ở mức độ cao	Đồng ý ở mức độ rất cao
1	Chưa hiểu về quy trình thẩm định tín dụng xanh của Ngân hàng	19 9.6%	55 27.9%	54 27.4%	45 22.8%	24 12.2%
2	Chưa hiểu về các đối tượng được hỗ trợ tín dụng xanh của ngân hàng	29 14.7%	50 25.4%	60 30.5%	39 19.8%	19 9.6%
3	Chi phí chuẩn bị hồ sơ xin cấp tín dụng xanh lớn	28 14.2%	56 28.4%	64 32.5%	32 16.2%	17 8.6%
4	Thời gian xin cấp tín dụng xanh dài	24 12.2%	60 30.5%	55 27.9%	40 20.3%	18 9.1%
5	Sự phức tạp về kỹ thuật và công nghệ đánh giá tín dụng xanh	11 5.6%	34 17.3%	63 32.0%	58 29.4%	31 15.7%
6	Năng lực nhân viên ngân hàng chưa đủ để đánh giá tín dụng xanh	27 13.7%	72 36.5%	54 27.4%	30 15.2%	14 7.1%
7	Chưa có nhu cầu xin cấp tín dụng xanh	29 14.7%	58 29.4%	53 26.9%	43 21.8%	14 7.1%
8	Thiếu các thông tin về các loại hình đầu tư xanh/dự án xanh được khuyến khích bởi các ngân hàng	25 12.7%	60 30.5%	44 22.3%	42 21.3%	26 13.2%

(Nguồn: thống kê và tính toán của tác giả)

Trong hoạt động của ngân hàng hiện nay, khái niệm tín dụng xanh không còn xa lạ. Tuy nhiên, đối với một số các doanh nghiệp thuật ngữ tín dụng xanh vẫn chưa được quan tâm đúng mức. Qua khảo sát ý kiến của một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu cho thấy, hầu hết các doanh nghiệp đều quan tâm đến vấn đề môi trường mà dự án kinh doanh tác động đến. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều doanh nghiệp chưa có dự án đầu tư xanh, hiểu mơ hồ về tín dụng xanh của ngân hàng.

Rào cản lớn khi các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng xanh chính là khả năng tuyên truyền và tiếp nhận các thông tin về dự án xanh, tài chính xanh, tín dụng xanh còn hạn chế. Các doanh nghiệp vẫn biết về tín dụng xanh nhưng mức độ hiểu biết chưa sâu; hơn nữa vấn đề tư vấn của các cơ quan, các cấp trong đó có ngân hàng chưa được cụ thể nên các doanh nghiệp chưa rõ về lợi ích của tín dụng xanh đối với tăng trưởng xanh của nền kinh tế. Mặt khác, các doanh nghiệp qui mô vốn nhỏ, chưa có được nhiều dự án đảm bảo qui định về bảo vệ môi trường nên chưa thực sự đầu tư được báo cáo dự án phù hợp để ngân hàng cấp tín dụng xanh.

3.5. ĐÁNH GIÁ CHUNG

Xu thế hiện nay tại các ngân hàng thương mại là tăng dư nợ cho vay XK, bởi vì doanh số cho vay XK tăng cao sẽ kéo theo lượng ngoại tệ chuyển về Ngân hàng cao, thu nhập từ việc mua bán ngoại tệ và thu nhập từ dịch vụ thanh toán quốc tế cũng tăng cao. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường tài chính tiền tệ trong nước và quốc tế gặp nhiều khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro thì những kết quả đạt được như phân tích ở trên cũng là thành công đáng khích lệ của Agribank, khi mà hoạt động cho vay chủ yếu là lĩnh vực nông nghiệp.

3.5.1 Những kết quả đạt được

3.5.1.1. Tốc độ tăng trưởng tín dụng xuất khẩu của Agribank Việt Nam đã tăng trưởng mạnh mẽ trong thời gian vừa qua

Sự tăng trưởng nói trên góp phần mang lại hiệu quả cao cho Ngân hàng với chất lượng tín dụng xuất khẩu khá và góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2012 đến năm 2018, tốc độ tăng trưởng tín dụng xuất khẩu bình quân là 41,34% và đồng thời mức nợ xấu của tín dụng xuất khẩu bình quân là 0,1% lại thấp hơn rất nhiều so với toàn hệ thống là 1,51% vào cuối năm 2018. Như vậy tăng trưởng cao và nợ xấu thấp thực sự là tín hiệu tốt phản ánh hiệu quả của hoạt động tín dụng xuất khẩu.

Agribank đã tích cực xử lý nợ xấu bằng cách phân công cán bộ tín dụng trực tiếp bám sát các đơn vị có nợ xấu để đôn đốc thu nợ và có biện pháp xử lý theo chế tài tín dụng. Bên cạnh đó, NH còn thành lập các nhóm để thực hiện thu hồi nợ xấu, theo dõi và đôn đốc thu hồi nợ đến hạn. Chính vì vậy mà tỷ lệ nợ xấu hoạt động cho vay xuất khẩu của đã giảm mạnh và duy trì ở mức thấp trong giai đoạn 2015-2018

3.5.1.2. Các lĩnh vực tín dụng xuất khẩu của Agribank Việt Nam hỗ trợ cho các ngành hàng chủ lực của Việt Nam

Các mặt hàng nông sản là Agribank Việt Nam có thế mạnh trong hoạt động tài trợ như: Lúa gạo, Thủy sản, Café, cao su, chè cũng đã phát huy hiệu quả, thể hiện ở tốc độ tăng trưởng dư nợ có xu hướng tăng; trong khi nợ xấu lại ở mức thấp. Đây là lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và tỷ trọng xuất khẩu lớn trong những năm qua và tiềm năng sau này.

+ Agribank đã chủ động tìm kiếm khách hàng, cho vay với một tỷ trọng cao đối với loại hình doanh nghiệp Công ty TNHH nhằm kích thích mạnh

hoạt động nền kinh tế, tạo tiền đề vững chắc trong quan hệ với khách hàng vì họ là đối tượng đông đảo nhất của nền kinh tế.

+ Agribank đã tiến hành phân loại khách hàng để có chính sách ưu đãi, mở rộng đầu tư...; từ đó chi nhánh đã có thêm nhiều khách hàng mới có nhu cầu vốn lớn để thu mua chế biến hàng xuất khẩu.

3.5.1.3. Tín dụng xuất khẩu của Agribank đã có những đóng góp hiệu quả vào việc thực thi các giải pháp phát triển nông nghiệp nông thôn.

Sự đóng góp của Agribank Việt Nam thể hiện vai trò chủ lực trong đầu tư nguồn vốn vào khu vực “Tam nông”. Năm 2018 dư nợ tam nông của Agribank là 70,5%, chiếm gần 50% tổng dư nợ tam nông toàn ngành ngân hàng. Tín dụng đối với hộ nông dân thực sự là đòn bẩy thúc đẩy nông nghiệp Việt nam phát triển toàn diện, mạnh mẽ và đang ngày càng trở thành ngành nông nghiệp hàng hoá, không chỉ đáp ứng nhu cầu trong nước mà doanh số xuất khẩu của nhiều ngành hàng có xuất xứ nguyên liệu, lao động từ nông nghiệp, nông thôn ngày càng lớn.

3.5.1.4. Chất lượng TDXK của Agribank đã được cải thiện

Trong giai đoạn 2012-2018, tốc độ tăng dư nợ TDXK cao, vòng quay vốn TDXK tăng đều, hệ số sử dụng vốn TDXK tăng và ổn định, tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp và được kiểm soát tốt. Công tác quản lý rủi ro TDXK được quan tâm đúng mực từ cấp hội sở đến các chi nhánh, phòng giao dịch.

Agribank luôn quan tâm đến khách hàng, công tác thẩm định được cán bộ tín dụng thực hiện cẩn thận, các khoản vay bằng ngoại tệ được Agribank xem xét kỹ lưỡng đến mục đích sử dụng vốn có hợp lý hay không.

Các biện pháp đảm bảo tiền vay được thực hiện tương đối nghiêm túc. Agribank luôn chấp hành tốt công tác trích lập dự phòng, phân loại nợ và tập trung xử lý các nhóm nợ xấu theo chỉ đạo của Hội đồng thành viên để hạn chế thiệt hại cho ngân hàng.

Nhờ sự chỉ đạo, quan tâm đặc biệt của lãnh đạo Agribank các cấp, sự quan tâm đặc biệt đối với khách hàng, đối với cán bộ tín dụng, chất lượng tín dụng xuất khẩu của Agribank đã đạt được những phát triển nhất định. TDXK tăng trưởng liên tục và cao trong giai đoạn 2012-2018, nợ xấu ở mức thấp.

3.5.1.5. Tín dụng xanh của Agribank góp phần thúc đẩy xuất khẩu bền vững.

- Agribank là một trong 23 ngân hàng được triển khai thí điểm dự án xanh, trong đó có tín dụng xanh cho xuất khẩu và đã đạt được một số kết quả bước đầu như cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa sản xuất sạch hàng xuất khẩu; hay cho vay các doanh nghiệp thay thế máy móc, dây chuyền để sử dụng năng lượng hiệu quả hơn, khuyến khích các khách hàng phát triển các sản phẩm đầu tư mang lại lợi ích môi trường dành cho cộng đồng.

- Agribank đã tham gia nhiều dự án liên quan đến vấn đề bảo vệ môi trường do Ngân hàng Thế giới (WB) và các tổ chức tài chính tài trợ, như Nâng cao chất lượng, an toàn sản phẩm nông nghiệp và phát triển chương trình khí sinh học; Dự án nguồn lợi ven biển vì sự phát triển bền vững; Quản lý rủi ro thiên tai, phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch với mong muốn thúc đẩy phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch theo bước phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng 4.0, đồng thời góp phần kiến tạo xuất khẩu mạnh hơn trong tiến trình hội nhập.

3.5.2 Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong hoạt động cho vay xuất khẩu của Agribank còn một số hạn chế nhất định làm ảnh hưởng phần nào đến sự phát triển hoạt động này trong thời gian qua. Những mặt hạn chế trong hoạt động cho vay xuất khẩu thể hiện:

+ Thị phần TDXK vẫn còn hạn chế, đối tượng khách hàng của Agribank chủ yếu tập trung trong lĩnh vực thu mua, chế biến nông sản; cho vay đối với lĩnh vực thủy sản thu hẹp; cho vay công nghiệp, điện tử, công nghiệp phụ trợ, công nghiệp chế biến, ứng dụng công nghệ cao phục vụ xuất khẩu chưa rộng. Lĩnh vực cung ứng vốn TDXK chưa đa dạng: TDXK chủ lực của Agribank tập trung vào cho vay đối với người sản xuất ngành hàng lúa, gạo, cà phê, cao su, thủy sản, chế biến cá ba sa,..; tham gia vào chuỗi giá trị trị còn hạn chế. Việc cấp TDXK bao bì từ khi trồng, sản xuất đến khâu chế biến, tiêu thụ xuất khẩu chưa được Agribank quan tâm.

+ Các sản phẩm cho vay xuất khẩu vẫn mang tính truyền thống, chưa đa dạng: mới chỉ tập trung vào một số phương thức truyền thống như cho vay từng lần và cho vay theo hạn mức, còn các hình thức cho vay khác chưa được chú trọng áp dụng do đó chưa đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng. Hoạt động cho vay xuất khẩu chưa gắn kết chặt chẽ với sự phát triển các sản phẩm dịch vụ trong mô hình ngân hàng hiện đại.

+ Phân tích theo khía cạnh chi tiết khách hàng thì vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro khi dư nợ tập trung chủ yếu vào một số khách hàng lớn, chưa chú trọng đáp ứng nhu cầu vốn của loại hình doanh nghiệp tư nhân hay những cơ sở thu mua xuất khẩu nhỏ; số lượng khách hàng còn ít, cơ cấu các ngành hàng đầu tư còn đơn điệu, chưa có sự đầu tư vào bộ phận các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

+ Nguồn vốn TDXK chưa đáp ứng đầy đủ yêu cầu của khách hàng: Hiện nay nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu ngày càng cao trong khi ngân hàng chưa có một nguồn vốn lớn để ưu tiên cho lĩnh vực này. Ngoài ra với nguồn vốn huy động từ dân cư và các tổ chức kinh tế thì nguồn vốn trung dài hạn còn thấp, số tiền gửi thanh toán chưa cao gây khó khăn trong việc triển khai các dự án tài trợ trung dài hạn có giá trị lớn.

+ Việc thu thập thông tin về đối tác nước ngoài (đối tác của khách hàng) còn hạn chế và chưa được chú trọng đúng mức đã ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định khi cho vay cũng như chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

+ Vấn đề xử lý nợ xấu vẫn còn nhiều bất cập: Phương pháp xử lý nợ xấu của Agribank chủ yếu là trích lập dự phòng rủi ro tín dụng để bù đắp tổn thất trong hoạt động TDXK. Các phương pháp đòi nợ trực tiếp từ khách hàng còn hạn chế; bảo hiểm tín dụng xuất khẩu chưa được chú trọng; Chính việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng dẫn đến lợi nhuận của Agribank bị ảnh hưởng.

+ Vấn đề tín dụng xanh: ngoài hạn chế về nhận thức của cả khách hàng, ngân hàng và cơ quan quản lý; Nguồn tài chính hỗ trợ các dự án xanh còn hạn chế, lãi suất còn cao so với một số ngân hàng như HDBank, Nam A Bank, ..., số DNNVV sử dụng công nghệ cũ, lạc hậu tiêu tốn nhiên liệu còn lớn trong khi năng lực tài chính rất hạn chế.....

Tóm lại, qua việc phân tích thực trạng phát triển cho vay xuất khẩu tại Agribank giai đoạn 2012 - 2018 bằng phương pháp phân tích từ tổng quát đến cụ thể, đánh giá các chỉ tiêu ta nhận thấy Agribank đã đạt được kết quả tương đối khá trong việc đầu tư vào hoạt động cho vay XK. Tuy nhiên những mặt hạn chế nêu trên đã làm cho sự phát triển cho vay xuất khẩu tại Agribank vẫn chưa đạt được mức như mong đợi. Trong thời gian tới, Agribank cần có những giải pháp thiết thực để cải thiện và nâng cao hơn nữa quy mô, chất lượng của hoạt động cho vay xuất khẩu góp phần làm tăng thu nhập và trở thành một ngân hàng hiện đại đa năng.

3.5.3. Nguyên nhân

3.5.3.1. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp xuất khẩu

- Các doanh nghiệp xuất khẩu có quan hệ TDXK với Agribank chủ yếu là các doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp, năng lực cạnh tranh và kinh nghiệm trong xuất khẩu còn hạn chế; trình độ và kiến thức trong

lĩnh vực thanh toán quốc tế không cao. Điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp. Do đó, Agribank còn e dè khi cấp TDXK đối với các doanh nghiệp này

- Các doanh nghiệp vay vốn tại Agribank cho hoạt động xuất khẩu hầu hết có vốn tự có nhỏ, vốn lưu động chủ yếu dựa vào tín dụng ngân hàng, thiếu kinh nghiệm trong xây dựng dự án; năng lực điều hành kinh doanh còn hạn chế.

- Doanh nghiệp xuất khẩu chưa có thói quen mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu; chủ yếu áp dụng các biện pháp bảo đảm tài chính khác như: Mở thư tín dụng, điện chuyển tiền. Doanh nghiệp còn chưa nhận thức được lợi ích của việc tham gia bảo hiểm tín dụng xuất khẩu vì cho rằng sẽ làm tăng chi phí, dẫn đến tăng giá thành sản phẩm xuất khẩu, làm giảm lợi thế cạnh tranh. Ngoài ra, tuy bảo hiểm tín dụng xuất khẩu liên quan chặt chẽ với ngân hàng nhưng các ngân hàng cũng chưa yêu cầu doanh nghiệp xuất khẩu phải có bảo hiểm tín dụng xuất khẩu như một khoản bảo đảm tiền vay. Điều này ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp và của ngân hàng khi dự án kinh doanh gặp rủi ro không có nguồn chia sẻ rủi ro.

3.5.3.2. Nguyên nhân từ phía Agribank

- + Chiến lược phát triển chung của Agribank chưa tập trung cụ thể, rõ ràng cho phát triển TDXK. Agribank gắn chiến lược phát triển TDXK với chiến lược phát triển tín dụng nói chung. Hơn nữa, TDXK của Agribank luôn gắn với lĩnh vực tam nông, chưa có sự đột phá cho sự phát triển đối với TDXK các ngành nghề khác.

- + Đội ngũ cán bộ tín dụng xuất khẩu của Agribank tính chuyên môn hóa chưa cao cho lĩnh vực cho vay xuất khẩu. Các cán bộ này thực hiện tất cả các hoạt động tín dụng chung, bao gồm cả TDXK, được đào tạo chủ yếu từ lĩnh vực tài chính ngân hàng. Do đó, các vấn đề liên quan đến kinh doanh xuất

khẩu, kinh nghiệm trong hoạt động ngoại thương còn non trẻ, chưa hiểu rõ các qui định trong thương mại quốc tế. Phòng thanh toán quốc tế tách rời với phòng tín dụng, sự phối kết hợp của các phòng này còn hạn chế nên công tác thẩm định cho vay chưa cao, đồng thời việc ra quyết định cấp tín dụng xuất khẩu chưa được triệt để vì cán bộ vẫn còn e dè, ngại rủi ro.

Các sai phạm trong hoạt động cho vay của một số cán bộ ở một vài Chi nhánh, kèm theo các vụ việc bị khởi tố hình sự, dân sự...có liên quan đến cán bộ và Agribank tăng cao làm cho hình ảnh, uy tín, thương hiệu Agribank bị giảm sút nghiêm trọng trong nước và quốc tế. Tinh thần của cán bộ, nhân viên bị hoang mang, giao động, lo sợ trách nhiệm, e dè trong kinh doanh.

+ Agribank chưa phát huy lợi thế của các hình thức thanh toán quốc tế đối với tín dụng xuất khẩu. Hoạt động TDXK thường gắn với dịch vụ thanh toán quốc tế, trong khi đó sự tách biệt của hai lĩnh vực này làm giảm hiệu quả đối với phát triển TDXK.

+ Agribank chưa có sự phân loại khách hàng đối với TDXK một cách tách biệt. đồng thời công tác xây dựng hệ thống thông tin khách hàng, thông tin thị trường xuất khẩu chưa được quan tâm đúng mực. Các khách hàng tự tìm đến ngân hàng là chủ yếu, vai trò marketing ngân hàng đối với TDXK chưa thực hiện tốt. Khi khách hàng đến giao dịch và có nhu cầu cấp tín dụng xuất khẩu, Agribank chưa tư vấn hiệu quả, thiết thực cho khách hàng biết các thủ tục cần phải có để được cấp TDXK nên khách hàng tìm đến ngân hàng khác. Thiếu bộ phận chuyên nghiên cứu thị trường, chuyên trách cho từng nhóm đối tượng khách hàng và đưa ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro.

+ Mặc dù, Agribank đã đầu tư nhiều cho lĩnh vực công nghệ trong thời gian gần đây. Tuy nhiên, Công nghệ thông tin của Agribank vẫn còn chậm trong xử lý thông tin và phản hồi. Do đó ảnh hưởng lớn đến việc chiết suất thông tin khách hàng và quản lý rủi ro tín dụng xuất khẩu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong hoạt động TDXK, Agribank tập trung vốn cho vay xuất khẩu nông nghiệp là chủ đạo; công nghiệp phụ trợ, công nghiệp chế biến, ứng dụng công nghệ cao, sản xuất, chế biến, tiêu thụ nông sản sạch, hỗ trợ khởi nghiệp... đang được Agribank chú trọng phát triển cho vay. Agribank đã đẩy mạnh đầu tư tín dụng xuất khẩu nông sản dưới hình thức thu mua, chế biến là chủ yếu. Tuy nhiên, bên cạnh tăng việc tăng cường dư nợ TDXK, Agribank chú trọng phát triển đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ cho vay XK phù hợp, cho vay ưu đãi xuất khẩu...

Để phát triển TDXK, Agribank cần giải quyết tốt những hạn chế, thách thức đối với TDXK; phân tích kỹ các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển TDXK để có những giải pháp phù hợp cho phát triển TDXK của mình, khi mà thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK

4.1. BỐI CẢNH THẾ GIỚI VÀ TRONG NƯỚC TÁC ĐỘNG ĐẾN PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK

4.1.1. Bối cảnh thế giới tác động đến phát triển TDXK

 Chiến tranh thương mại Mỹ - Trung

* Tác động tổng thể:

- Với cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung Quốc, một số hàng hóa Việt Nam có thể tận dụng được cơ hội thị trường bị bỏ ngỏ từ các lệnh áp thuế, Việt Nam có thể gia tăng xuất khẩu vào cả hai nước. Mỹ luôn là thị trường hấp dẫn nhất đối với các doanh nghiệp Việt, và cơ cấu sản phẩm vẫn tập trung ở các mặt hàng nông nghiệp giống như Trung Quốc.

- Căng thẳng về đầu tư Mỹ-Trung Quốc cũng có thể là cơ hội cho Việt Nam trong thu hút thêm đầu tư từ Mỹ; Việt Nam thu hút đầu tư trực tiếp từ nước ngoài.

- Tác động tiêu cực đến chuỗi sản xuất và cung ứng dịch vụ toàn cầu, qua đó ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam. Việt Nam có thể là quốc gia cuối cùng trong gia công hàng Trung quốc để xuất khẩu sang Mỹ

- Nguy cơ lớn: Mỹ đưa ra chính sách nhập siêu bằng tăng thuế và các hàng rào kỹ thuật đánh và hàng hóa nhập khẩu từ các đối tác thương mại, các nước Mỹ đang có thâm hụt lớn, trong đó có Việt Nam

* Tác động tổng thể vào các nhóm ngành hàng và lĩnh vực

- Dệt, may, giày da, linh kiện điện thoại, điện tử, đồ gỗ sẽ có nhiều thuận lợi. Đồng NDT mất giá mạnh so với USD, qua đó NDT cũng mất giá so với VND giúp các doanh nghiệp nhập được vải và các nguyên phụ liệu dệt may, da giày với giá rẻ hơn. Hơn nữa, các ngành này của Việt Nam có thể lấy thêm

được thị phần của Trung Quốc tại thị trường Mỹ nhờ mức giá cạnh tranh hơn cũng như thu hút được thêm vốn đầu tư FDI, từ đó giúp xuất khẩu tăng, nhiều việc làm mới được tạo ra.

- Đối với mảng đồ gỗ nội thất, chiến tranh TM Mỹ-Trung cũng mở ra cơ hội nhận được thêm các đơn hàng xuất khẩu cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất của VN

- Sản phẩm nông nghiệp nông nghiệp của Việt Nam và Trung quốc gần như là giống nhau, với cuộc chiến này, nhiều khả năng nhu cầu các mặt hàng nông nghiệp ở Mỹ sẽ tăng cao, và là cơ hội rất tốt cho các doanh nghiệp Việt nhanh chân chiếm lĩnh thị phần.

* Tác động đến tỷ giá hối đoái, lãi suất ngoại tệ

Tỷ giá USD/VND diễn biến phức tạp, khó lường điều này ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của Việt Nam ra các nước trên thế giới, trong đó có Mỹ.

Chiến tranh thương mại Mỹ Trung tạo ra nhiều tác động tiêu cực hơn là tích cực đối với hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam, bởi xét về tổng thể nó làm suy yếu cầu thế giới, dẫn đến XK của VN bị ảnh hưởng; mặt khác tình trạng lẩn tránh thuế bất hợp pháp, đặc biệt thông qua gian lận xuất xứ hàng hóa trong hoạt động xuất nhập khẩu. VN là một trong số các quốc gia bị Trung Quốc "lợi dụng" để tiến hành các hoạt động chuyển tải, gian lận xuất xứ hàng hóa. Điều này đặt ra những áp lực rất lớn trong hoạt động xuất nhập khẩu với Mỹ và Trung Quốc... cũng như dễ bị Mỹ đưa vào danh sách các nước "thao túng tiền tệ".

🚦 Công nghệ 4.0 và sự phát triển mạnh mẽ của dịch vụ ngân hàng điện tử, ngân hàng số trong bối cảnh toàn cầu hóa

Ngân hàng nào nắm bắt được cơ hội, mở rộng và nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ, trong đó có dịch vụ tín dụng xuất khẩu thì ngân hàng đó sẽ thắng trong cạnh tranh.

✚ Rủi ro trong hoạt động ngân hàng: Áp dụng QTRR theo Basel 2 và Basel 3, cụ thể: Ngân hàng Nhà nước đã ban hành thông tư số 41/2016/TT-Ngân hàng Nhà nước quy định tỷ lệ an toàn vốn đối với tổ chức tín dụng (phương pháp tiêu chuẩn của Basel II) và thông tư số 13/2018/TT-NHNN quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại nhằm tạo khung pháp lý để các ngân hàng thực hiện trụ cột 1, trụ cột 2 và trụ cột 3 của Basel II. Từ đó, nâng cao năng lực quản lý rủi ro và chuẩn mực an toàn trong hoạt động ngân hàng theo thông lệ quốc tế.

4.1.2. Tình hình trong nước tác động đến phát triển tín dụng xuất khẩu

✚ Tiến trình cải cách hệ thống ngân hàng gắn với xử lý nợ xấu đến của hệ thống ngân hàng theo chỉ đạo của Chính phủ và NHNN đến năm 2020.

Agribank triển khai thành công chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Cùng với việc xử lý nợ xấu, Agribank triển khai nhiều biện pháp hạn chế phát sinh nợ xấu mới, quyết liệt trong khắc phục những nguyên nhân chủ quan làm nợ xấu phát sinh. Tăng cường đào tạo, nâng cao trình độ cán bộ; luân chuyển cán bộ làm công tác tín dụng, luân chuyển người đứng đầu, quy định thời hạn giữ chức vụ tối đa đối với các lao động giữ chức danh chức vụ; tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra giám sát, kiểm tra đột xuất; xử lý nghiêm minh những trường hợp làm phát sinh nợ xấu, trách nhiệm người đứng đầu và cấp phó của người đứng đầu...

✚ Các cam kết của Việt Nam trong quá trình hội nhập

Kể từ năm 1996, các FTA bắt đầu được ký kết trong ASEAN (nay là Cộng đồng kinh tế AEC). Năm 2007, gia nhập trở thành thành viên của Tổ chức thương mại Thế giới (WTO). Năm 2015, liên tiếp ký kết bốn FTA với EU, Hàn Quốc, Liên minh kinh tế Á – Âu (EEC) và TPP. Năm 2016, có 10 hiệp định thương mại FTA đã ký kết và thực thi. Đến ngày 30/9/2018, Việt

Nam đã ký kết 12 hiệp định thương mại tự do. Tháng 11/2018, Quốc hội thông qua nghị quyết CPTTP. Việt Nam và các bên sẽ kết thúc đàm phán hiệp định tự do thương mại xuyên Thái Bình Dương (CPTTP), hiệp định tự do thương mại Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) là những hiệp định tự do thương mại có tiêu chuẩn rất cao. Các hiệp định thương mại đã góp phần rất lớn trong việc giúp nâng cao kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, giúp việc thu hút các nguồn vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài được mở rộng hơn, tạo điều kiện thuận lợi về vốn cho phát triển kinh tế và thực hiện các chính sách của nhà nước. Điều này tạo ra nhiều thuận lợi và chứa đựng không ít khó khăn đối với hoạt động đối ngoại của NHTM nói chung và TDXK nói riêng.

✚ Yêu cầu đặt ra đối với việc tuân thủ các chuẩn mực: Hiện nay Agribank chưa thực hiện các chuẩn mực theo cam kết Basel 2. Agribank vẫn chưa tăng được tỷ lệ an toàn về vốn, tuy nhiên, tất cả các hoạt động của Agribank đều định hướng theo chuẩn mực của Basel 2, cụ thể: QTRR lãi suất; QTRR thanh khoản; QTRR thị trường; QTRR về vốn.

✚ Nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu:

Nguồn nhân lực ngành tài chính-ngân hàng Việt Nam vẫn chưa bắt kịp sự phát triển của ngành tài chính-ngân hàng trên thế giới, bởi còn thiếu kiến thức chuyên môn ở tầm quốc tế, đặc biệt là những kỹ năng thực tiễn trong lĩnh vực thương mại quốc tế; đây là một trong những thách thức rất lớn nguồn nhân lực ngành tài chính-ngân hàng nói chung và Agribank nói riêng.

Quyết định số 1216/QĐ –TTG của Thủ tướng chính phủ giai đoạn 2011-2020 về quy hoạch phát triển nguồn nhân lực các ngành, lĩnh vực, trong đó tổng số nhân lực toàn ngành Tài chính năm 2015 khoảng 4,5 triệu người, (tăng so với năm 2010 hơn 1 triệu người), đến năm 2020 dự kiến 5,7 triệu người, tăng thêm 1,2 triệu người so với năm 2015 và Quy hoạch phát triển nhân lực ngành Ngân hàng giai đoạn 2011-2020 của Ngân hàng Nhà nước,

tổng số nhân lực làm việc trong ngành ngân hàng năm 2015 khoảng 240 nghìn người, đến năm 2020 khoảng 300 nghìn người.

4.2. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK.

4.2.1. Thuận lợi

- Quy mô thị trường xuất khẩu tăng mạnh, giai đoạn 2011-2018 là giai đoạn tăng trưởng vượt bậc về kim ngạch xuất khẩu; trong đó, tăng trưởng xuất khẩu đã vượt mục tiêu đề ra, góp phần quan trọng vào thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Kim ngạch xuất khẩu trong 8 năm qua đã tăng gấp 2,51 lần, từ 96,91 tỷ USD năm 2011 lên 243,48 tỷ USD vào năm 2018. Chiến lược xuất khẩu của nhà nước giai đoạn 2011-2020, định hướng đến năm 2030, được Bộ Công Thương phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương đạt được kết quả vượt bậc.

Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu của VN lần đầu tiên đạt 500 tỷ USD, tăng 7,3% so với năm 2018; giá trị xuất siêu của VN đạt 10 tỷ USD. Thành tích này rất có ý nghĩa trong bối cảnh nhiều quốc gia trong khu vực và thế giới suy giảm xuất khẩu do căng thẳng thương mại Mỹ - Trung. Những tín hiệu tích cực từ tác động của các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA) trong đó điển hình là Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) và hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái bình dương cho thấy, tất cả các FTA đều có tác động tích cực đến tăng trưởng, XNK, đầu tư của Việt Nam.

- Doanh nghiệp xuất khẩu tăng cả về số lượng và chất lượng.

Số doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu hàng hóa tăng mạnh, phù hợp với bối cảnh hội nhập; gia công hàng hóa với nước ngoài đóng góp lớn vào mức tăng kim ngạch xuất trong giai đoạn 2012-2018.

Số lượng DN có hoạt động XNK thời điểm 1/1/2017 khoảng 63 nghìn DN, tăng 48,2% so với cùng thời điểm năm 2012, tốc độ tăng bình quân hàng năm thời kỳ là 8,2%, trong đó số DN có hoạt động XK là 23,3 nghìn DN, tăng bình quân 7,1%/năm, DN có hoạt động NK là 55,1 nghìn, tăng bình quân 8,7%/năm và DN có cả hai hoạt động là 15,4 nghìn, bình quân hàng năm tăng 8,3%.

- Trong lĩnh vực tín dụng, nhiều chính sách đặc thù liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp hỗ trợ xuất khẩu được triển khai như cho vay thí điểm phục vụ phát triển nông nghiệp, cho vay thu mua lúa gạo, cho vay đối với nuôi trồng, thu mua, chế biến, xuất khẩu thủy sản, cho vay hỗ trợ ngư dân đánh bắt xa bờ, cho vay phát triển công nghiệp may mặc, thủ công mỹ nghệ,...

- Agribank có năng lực tài chính mạnh, mạng lưới rộng, là ngân hàng có thương hiệu; Nhân lực dồi dào, chất lượng được nâng cao; Thị trường khách hàng truyền thống lớn; Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, ứng dụng công nghệ trong quản lý, điều hành. Tính đến 31/12/2018, Agribank là ngân hàng lớn nhất Việt Nam về tiền gửi và có mạng lưới rộng nhất tại Việt Nam với 938 chi nhánh và 1.297 phòng giao dịch, 62 ngân hàng lưu động, 2.845 ATM, 46 Autobank và 20.781 máy POS khắp cả nước. Lợi nhuận của Agribank tăng liên tục, khẳng định vai trò chủ lực trên thị trường tài chính nông thôn tại Việt Nam.

4.2.2. Khó khăn

- Số lượng ngân hàng nhiều, cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, chiến lược mở rộng thị phần và thâm nhập thị trường của các ngân hàng, TCTC trong nước. Bên cạnh đó sự gia nhập của các ngân hàng ngoài nước.

- Tín dụng xuất khẩu của Agribank tập trung chủ yếu đối với xuất khẩu các sản phẩm nông, lâm, thủy sản. Đây là lĩnh vực luôn tiềm ẩn rủi ro; lĩnh vực xuất khẩu nông sản luôn phải đối mặt với rào cản thương mại ngày càng phức tạp, khắt khe, các tiêu chuẩn quốc tế đối với sản phẩm sản xuất và khai

thác. Các công cụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong nông nghiệp còn thiếu vì vậy hiệu quả đầu tư tín dụng đối với lĩnh vực này còn khó khăn.

- Mặc dù, môi trường pháp lý đã có nhiều chính sách tạo điều kiện để phát triển xuất khẩu, nhưng thực tế các văn bản chính sách tạo thuận lợi cho phát triển TDXK vẫn còn hạn chế, chưa cụ thể đối với hệ thống ngân hàng thương mại. Các chính sách ưu đãi vẫn chỉ tập trung cho tín dụng xuất khẩu nhà nước được thực hiện bởi ngân hàng phát triển.

- Sự phối hợp giữa ngân hàng và các cơ quan hữu quan chưa đồng bộ đối với TDXK. Chưa có một cơ quan nào chuyên nghiệp trong cung cấp thông tin về tài chính của các doanh nghiệp xuất khẩu, nguồn thông tin tài chính vẫn dựa vào các báo cáo tài chính do doanh nghiệp cung cấp. Chính vì vậy, việc sai lệch trong thông tin tài chính của các doanh nghiệp sẽ gây ảnh hưởng đến việc cấp tín dụng xuất khẩu của ngân hàng, đây là nguyên nhân dẫn đến rủi ro khi cấp tín dụng xuất khẩu.

4.2.3. Phân tích ma trận SWOT các chiến lược phát triển tín dụng xuất khẩu

Để có những chiến lược đột phá, lộ trình phát triển tín dụng xuất khẩu bền vững, tìm ra được các giải pháp phù hợp, cần phải phân tích SWOT đối với hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank.

	Cơ hội (O)	Thách thức (T)
MA TRẬN SWOT	<p>O1. Kinh tế Việt Nam phát triển nhanh, liên tục, kim ngạch xuất khẩu tăng qua các năm</p> <p>O2. Thị trường xuất khẩu mở rộng.</p> <p>O3. Chiến lược xuất khẩu của nhà nước</p>	<p>T1. Thị trường khách hàng truyền thống bị thu hẹp.</p> <p>T2. Yêu cầu của khách hàng ngày càng cao, có chọn lọc.</p> <p>T3. Số lượng ngân</p>

	<p>O4. Doanh nghiệp xuất khẩu tăng cả về số lượng và chất lượng.</p> <p>O5. Thị trường cho vay xuất khẩu còn nhiều tiềm năng lớn.</p> <p>O6. Khả năng tiếp cận thương mại quốc tế được nâng cao.</p>	<p>hàng nhiều, cạnh tranh gây gắt giữa các ngân hàng, chiến lược mở rộng thị phần và thâm nhập thị trường của các ngân hàng, TCTC trong nước</p> <p>T4. Sự gia nhập của các ngân hàng ngoài nước.</p> <p>T5. Giá sản phẩm xuất khẩu của ngân hàng khác thấp hơn so với giá của Agribank</p>
Điểm mạnh (S)	Kết hợp S - O	Kết hợp S - T
<p>S1. Năng lực tài chính mạnh, mạng lưới rộng, là ngân hàng có thương hiệu.</p> <p>S2. Nhân lực dồi dào, chất lượng cao.</p> <p>S3. Thị trường khách hàng truyền thống lớn.</p> <p>S4. Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, ứng dụng công nghệ trong quản lý, điều hành.</p>	<p>S1,S2,S3+O1,O5: Chiến lược phát triển thị trường.</p> <p>S1, S2, S4 + O1, O3, O4: Chiến lược phát triển cho vay xuất khẩu theo chất lượng sản phẩm</p>	<p>S1,S4+T2,T3,T4: Chiến lược đa dạng hóa sản phẩm cho vay trên nền tảng công nghệ nhằm đáp ứng nhu cầu xuất khẩu, tăng vị thế cạnh tranh.</p>

Điểm yếu (W)	Kết hợp W - O	Kết hợp W - T
<p>W1. Doanh số SPDV vẫn còn thấp so với tín dụng và thị phần thấp ở một số dịch vụ so với các ngân hàng trên cùng địa bàn.</p> <p>W2. Sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng, chất lượng chưa tốt, giá một số sản phẩm dịch vụ còn cao so với đối thủ.</p> <p>W3. Trình độ cán bộ không đồng đều, còn mang tính truyền thống, chậm thay đổi nhận thức, khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới còn hạn chế.</p> <p>W4. Hoạt động Marketing chưa mang lại hiệu quả như mong muốn.</p>	<p>W3 + O6: Chiến lược hội nhập về phía trước: chú trọng công tác đào tạo nâng cao trình độ, công tác quản trị điều hành.</p>	<p>W1, W2, W4 + T1, T2: Chiến lược phát triển sản phẩm cho vay xuất khẩu, tăng cường quảng bá, tiếp thị.</p> <p>W2 + T2: Chiến lược hội nhập ngang: liên kết với các ngân hàng bạn nhằm tăng tiện ích cho sản phẩm dịch vụ mình đáp ứng sự tiện ích, hài lòng của khách hàng.</p> <p>W2+T5: Chiến lược cạnh tranh về giá</p>

Dựa vào mô hình SWOT, yêu cầu đối với hoạt động tín dụng đối với ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn cần phải đưa ra các chiến lược phù hợp cụ thể: Chiến lược phát triển thị trường; Chiến lược phát triển dịch vụ theo hướng hiện đại, đa dạng hóa sản phẩm trên nền tảng công nghệ hiện đại đáp ứng nhu cầu xã hội; Chiến lược nhân sự; Chiến lược cạnh tranh về giá; Chiến lược phát triển sản phẩm mới, tăng cường hoạt động quảng bá tiếp thị.

4.3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK

Trên cơ sở định hướng và mục tiêu phát triển của Agribank trong tín dụng xuất khẩu, cùng với những kết quả đánh giá, thu thập ý kiến khách hàng về vấn đề cung ứng SPDV của Agribank, các vấn đề liên quan đến tín dụng xanh cho lĩnh vực nông nghiệp, phân tích bối cảnh trong nước và quốc tế, tác giả xin đề xuất một số giải pháp để đẩy mạnh phát triển, đa dạng hóa, nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Cụ thể như sau:

4.3.1. Giải pháp về chính sách khách hàng

4.3.1.1. Triển khai hoạt động Marketing ngân hàng trong hoạt động tín dụng XK

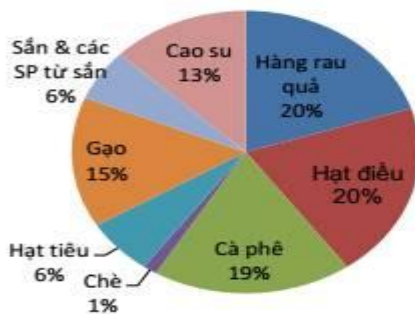
Tận dụng lợi thế so sánh về năng lực tài chính, thương hiệu, trình độ nhân viên, năng lực quản lý chặt chẽ, đồng thời kết hợp với những tiềm năng lớn của khu vực sản xuất nông nghiệp (cho vay nông nghiệp chiếm trên 70%), các lĩnh vực được nhà nước ưu tiên phát triển xuất khẩu, các thị trường mới chưa khai thác, Agribank cần mở rộng đối tượng khách hàng đối với tín dụng xuất khẩu.

Các số liệu thống kê năm 2017 cho thấy, xuất khẩu hàng nông sản đã đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận với 4/8 mặt hàng đạt mức tăng trưởng cao trên 20%; có 7/8 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD. Chỉ có hai mặt hàng có giá trị xuất khẩu giảm so với năm trước là hạt tiêu (do giá xuất khẩu giảm mạnh) và cà phê (do lượng xuất khẩu giảm).

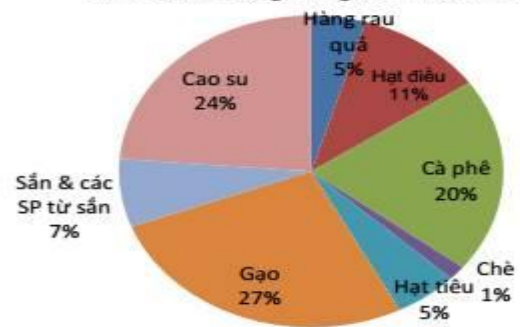
Cơ cấu xuất khẩu hàng nông sản đã có nhiều thay đổi trong những năm vừa qua. Nếu những năm 2011-2012, xuất khẩu gạo, cao su luôn dẫn đầu về trị giá xuất khẩu và chiếm tỷ trọng cao trong xuất khẩu hàng nông sản của cả nước, trong khi nhóm hàng rau quả chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ. Đến năm 2017, với những định hướng mới trong xuất khẩu nông sản Việt Nam, hàng

rau quả đã trở thành mặt hàng chủ lực, kim ngạch xuất khẩu hàng rau quả đã vượt qua gạo, cao su và trở thành mặt hàng xuất khẩu có trị giá lớn. Xuất khẩu hàng rau quả trong năm 2017 đạt trị giá là 3,5 tỷ USD, chỉ thấp hơn 15 triệu USD so với hạt điều, mặt hàng đầu đầu về kim ngạch xuất khẩu trong nhóm hàng nông sản.

Cơ cấu XK hàng nông sản năm 2017



Cơ cấu XK hàng nông sản năm 2011



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Qua phân tích xu hướng xuất khẩu hiện nay, đây là lợi thế để Agribank tiếp cận các khách hàng mới trong lĩnh vực sản xuất nông sản xuất khẩu. Agribank cần tập trung hướng vào khách hàng có hoạt động vay vốn tín dụng xanh nhằm tạo điều kiện phát triển xuất khẩu bền vững trong tương lai.

Các nhân viên ngân hàng cần xác định chính xác về nhu cầu của khách hàng đối với hoạt động tín dụng xuất khẩu qua nghiên cứu thị trường. Đối với khách hàng cụ thể, cần thiết tóm tắt tiêu sử để phân loại khách hàng, việc phân loại khách hàng giúp cho hoạt động của ngân hàng tránh được nhiều rủi ro. Đối với dịch vụ sản phẩm mới nhân viên thực hiện cần phải biết mô tả chi tiết về nội dung và cách thức thực hiện cho khách hàng, nhằm thu hút được khách hàng.

Tìm hiểu và nghiên cứu thị trường cũng có một ý nghĩa hết sức quan trọng. Agribank cần phải xây dựng cho mình một chiến lược Marketing hỗn hợp gồm 4 chính sách lớn:

✚ Chính sách thông tin, nghiên cứu, tìm hiểu, điều tra: Agribank cần phải xác định đối tượng của việc khảo sát, tìm hiểu, thu thập thông tin là các doanh nghiệp xuất khẩu đã, đang và sẽ vay vốn tại Agribank; tìm hiểu khách hàng của các ngân hàng đối thủ. Để từ đó có chiến lược giữ chân và thu hút khách hàng về cho ngân hàng mình.

✚ Chính sách sản phẩm:


Tận dụng công nghệ mới, khả năng nghiên cứu phát triển nhằm đưa ra các sản phẩm mới với phương châm: “tiện lợi, nhanh chóng, an toàn và chính xác” để đáp ứng hơn nhu cầu khách hàng. Đa dạng hóa danh mục sản phẩm, định giá cho các sản phẩm một cách hợp lý. Có thể nghiên cứu, định giá theo từng nhóm khách hàng, có thể giảm giá cho một số khách hàng nhưng vẫn đảm bảo chất lượng, uy tín và nhanh chóng.

Agribank cần quan tâm hơn trong lĩnh vực thanh toán quốc tế vì đây là dịch vụ có thể mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng và đồng thời hỗ trợ tốt cho hoạt động cho vay xuất khẩu. Agribank cần tinh gọn thủ tục, áp dụng biểu phí cạnh tranh, rút ngắn thời gian giao dịch, tư vấn các vấn đề liên quan đến XNK, bao thanh toán, bảo lãnh, mua bán ngoại tệ,... Agribank có thể kết hợp chặt chẽ giữ nghiệp vụ tín dụng, thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ để cung cấp dịch vụ trọn gói cho khách hàng. Thông qua hình thức này Agribank có thể tạo dựng được hình ảnh của mình trong lĩnh vực đầy tiềm năng này, có thể cạnh tranh mạnh mẽ với ngân hàng được cho là mạnh về lĩnh vực thanh toán quốc tế như VCB.

Công nghệ hiện đại, nhân viên có trình độ chuyên môn và có quen biết với nhiều khách hàng nên các nhân viên cần phải thường xuyên theo dõi, nắm bắt nhu cầu khách hàng cần gì mà Agribank chưa đáp ứng được, từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp.

Trong thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, Agribank không chỉ cạnh tranh với các ngân hàng trong nước mà phải cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài có tiềm lực tốt về vốn và kỹ năng cao trong hoạt động cho vay xuất khẩu và thanh toán quốc tế. Chính vì vậy, để có thể tiếp cận thị trường, thu hút được khách hàng, mở rộng thị phần, đòi hỏi Agribank cần phải xác định cho mình chính sách sản phẩm phù hợp với từng đối tượng khách hàng có quan hệ tín dụng xuất khẩu. Khách hàng đánh giá sản phẩm của ngân hàng trên giác độ tổng thể các dịch vụ cung ứng có tiện ích hay không. Agribank nên tận dụng lợi thế trong lĩnh vực cho vay nông nghiệp để phát triển tín dụng xuất khẩu đối với các doanh nghiệp sản xuất, thu mua, chế biến nông sản, đặc biệt là nông sản sạch theo tiêu chuẩn quốc tế. Agribank có thể cho vay xuất khẩu theo từng loại sản phẩm: ưu tiên cho vay đối với sản xuất nông sản tiêu chuẩn GAP, cho vay đối với các sản phẩm sản xuất thân thiện với môi trường, ưu đãi cho các doanh nghiệp có dự án đảm bảo môi trường. Agribank cần có chính sách phù hợp đối với từng loại sản phẩm; có chính sách nới lỏng hơn trong cho vay chiết khấu bộ chứng từ đối với các bộ chứng từ thỏa mãn yêu cầu của Agribank.

Bên cạnh việc hoàn thiện và nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu hiện có nhằm duy trì thị phần, đồng thời Agribank cần chú trọng phát triển sản phẩm dịch vụ mới nhằm hỗ trợ cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp như thanh toán quốc tế, bảo lãnh, bao thanh toán, góp phần đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng, mở rộng qui mô hoạt động, phân tán rủi ro, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường và tăng thu nhập. Các chi nhánh cần tập trung nghiên cứu phát triển sản phẩm mới phù hợp với thực tế địa bàn hoạt động và phù hợp với phát triển hoạt động cho vay xuất khẩu của Agribank.

 Chính sách phân phối: Các chi nhánh phải tìm hiểu, nắm bắt kịp thời nhu cầu thị trường để đề xuất với ban lãnh đạo lập địa điểm giao dịch tại

những địa bàn thích hợp cho hoạt động của ngân hàng. Hiện nay, các chi nhánh Agribank vẫn còn thụ động trong việc tiếp cận khách hàng. Mặc dù các chi nhánh có phòng thanh toán quốc tế, tuy nhiên không có phòng tín dụng xuất khẩu riêng, các cán bộ tín dụng của Agribank vẫn chưa chuyên biệt trong nghiệp vụ cho vay, cán bộ phụ trách tín dụng doanh nghiệp chung cho tất cả các hình thức cho vay, không tách biệt cho vay xuất khẩu. Chính vì vậy, việc tiếp cận thị trường đối với các doanh nghiệp xuất khẩu vẫn còn chung chung, chưa chuyên sâu, nên việc nắm bắt nhu cầu và khai thác các đối tượng doanh nghiệp xuất khẩu vẫn còn hạn chế.

✚ Giá là một chiến lược quan trọng trong quá trình kinh doanh của ngân hàng. Việc định giá các sản phẩm tín dụng xuất khẩu và các chi phí cho dịch vụ thanh toán quốc tế của mình một cách hiệu quả, chính xác có thể sử dụng giá như một công cụ cạnh tranh. Cách thức định giá của ngân hàng hiện nay phần lớn dựa trên đối thủ cạnh tranh, và theo quy định của nhà nước, chưa dựa trên giá trị thực tế của sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng, theo mức độ rủi ro, theo địa điểm, nên trong nhiều trường hợp giá bán sản phẩm sẽ không hợp lý.

Do vậy, Agribank cần nghiên cứu để có thể định giá theo giá trị, địa điểm, theo rủi ro. Tăng cường hoạt động marketing nhằm thăm dò thị trường, chào bán sản phẩm với những nhóm khách hàng khác nhau cả những khách hàng đã đang và sẽ có tiềm năng vay vốn cho xuất khẩu tại Agribank với mức giá hấp dẫn.

- Có thể phát triển hình thức cung cấp dịch vụ trọn gói, thực hiện từ khi sản phẩm sản xuất đến khi xuất khẩu sản phẩm và thậm chí cả chi phí tư vấn hỗ trợ trước trong và sau khi xuất khẩu sản phẩm sang các nước. Khi cung cấp một nhóm sản phẩm dịch vụ trọn gói có thể khách hàng sẽ phải trả phí cao hơn ở sản phẩm này nhưng lại được hưởng giá thấp hơn ở sản phẩm khác,

trong khi ngân hàng có điều kiện thu hút khách hàng mà thu nhập lại không giảm, thậm chí có thể tăng do khách hàng muốn nhận được sản phẩm có tính tiện ích cao, nên sẵn sàng trả phí cao,...

Xây dựng giá cả hợp lý, đây là nhân tố cơ bản để khách hàng chọn lựa Agribank giao dịch.

✚ Chính sách giao tiếp khuyến khích trương: Agribank cần tăng cường quảng cáo trên báo chí, các phương tiện truyền thông

Agribank muốn tồn tại và phát triển bền vững thì phải đặt phương châm lợi nhuận dựa trên sự hài lòng của khách hàng, nếu lợi ích không hài hòa giữa ngân hàng và khách hàng thì chắc chắn sẽ không tồn tại lâu. Vì vậy, trong thời gian đến Agribank cần tập trung xây dựng và hoàn thiện các nội dung sau:

Thứ nhất, xây dựng, phân loại và triển khai chính sách khách hàng phù hợp với tình hình thực tế các chi nhánh trên cả nước; có chính sách áp dụng từng thời điểm, chính sách thường xuyên.

Thứ hai, xây dựng phương pháp khảo sát nghiên cứu thị trường, xây dựng chính sách quản lý khách hàng nhằm phục vụ công tác triển khai phát triển hoạt động cho vay xuất khẩu. Nghiên cứu khảo sát khách hàng: Để biết chúng ta đang ở đâu trên thị trường, cung cấp hoạt động tín dụng xuất khẩu cho khách hàng nào; để biết khách hàng là ai? Khách hàng đang ở đâu? Khách hàng đang cần gì? Khách hàng đang sử dụng SPDV của NH nào?,...

Thứ ba, thường xuyên nghiên cứu cập nhật thông tin về phí, lãi suất, chương trình khuyến mại của các ngân hàng để đưa ra chính sách giá phí hợp lý, đảm bảo tính cạnh tranh,... vì đây là yếu tố quan trọng nhất để giữ chân khách hàng.

Thứ tư, tập trung vào các vấn đề có liên quan đến đặc điểm, thói quen, nhu cầu của từng loại khách hàng, thái độ, động cơ của khách hàng trong việc lựa chọn ngân hàng.

Thứ năm, quan tâm đến từng doanh nghiệp bằng những hành động cụ thể:

+ Cá nhân hóa mối quan hệ đến từng doanh nghiệp: khuyến khích nhân viên ghi nhớ các đặc tính cụ thể, nhu cầu của từng khách hàng, sau đó đưa toàn bộ thông tin vào dữ liệu và lấy ra sử dụng khi gặp lại khách hàng lần nữa.

+ Có chính sách định giá riêng hay kèm theo những giá trị gia tăng cho các khách hàng, đặc biệt như các khách hàng giao dịch với giá trị lớn, khách hàng lâu năm, khách hàng giao dịch thường xuyên...

+ Tổ chức các đợt khuyến mãi, những chương trình giảm giá, miễn phí. Bên cạnh những chương trình khuyến mại của riêng ngân hàng, cần phải có sự kết hợp với các khách hàng lớn, các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ để đưa ra các chương trình khuyến mại cho khách hàng thứ ba.

+ Duy trì việc tặng các món quà nhỏ cho khách hàng, trong đó có in logo của Agribank; có những lẵng hoa tươi, những món quà ý nghĩa, những tin nhắn chúc mừng,... đến khách hàng đang giao dịch với ngân hàng trong những ngày lễ tết, ngày sinh nhật,...

Thứ sáu, sắp xếp cán bộ cho phù hợp với chuyên môn và khả năng giao tiếp với khách hàng, sẵn sàng tham mưu tư vấn, hỗ trợ, xử lý vướng mắc kịp thời cho khách hàng...

Thứ bảy, tăng cường định hướng nhu cầu khách hàng: Sự thay đổi nhu cầu của khách hàng là yếu tố quyết định đến sự thay đổi của chính sách về sản phẩm cho vay của ngân nói chung và cho vay xuất khẩu nói riêng. Cùng với việc xác định những nhu cầu hiện tại, Agribank sẽ dự báo được những thay đổi của nhu cầu tương lai và hướng khách hàng tới những nhu cầu này. Điều này giúp các chi nhánh hoàn toàn chủ động trong việc triển khai những sản

phẩm cho vay xuất khẩu phù hợp với sự thay đổi nhu cầu của khách hàng, đồng thời có thể cạnh tranh với các ngân hàng khác trong lĩnh vực TDXK.

4.3.1.2. Xây dựng chính sách khách hàng phù hợp

Thực hiện đa dạng hoá khách hàng:

Ngoài đối tượng là các doanh nghiệp thu mua, chế biến xuất khẩu hàng nông sản, Agribank cần đẩy mạnh đầu tư vào các doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghiệp, khu chế xuất, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Để làm được điều này Agribank cần phải:

- Nghiên cứu tổ chức xây dựng hệ thống thu thập, xử lý thông tin của các doanh nghiệp. Hiện nay công tác nghiên cứu này chưa được Agribank quan tâm đúng mức. Chính vì vậy, để phát triển tín dụng xuất khẩu trong thời gian đến, phòng tín dụng của Agribank cần phải phối hợp với bộ phận Marketing, lên kế hoạch nghiên cứu từng đối tượng khách hàng. Từ đó, có chính sách riêng cho từng nhóm khách hàng.

- Agribank cần chủ động tiếp cận doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu chế xuất thông qua đầu mối là Ban quản lý. Vấn đề này là rất quan trọng trong cơ chế thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng xuất khẩu với Agribank khi có nhu cầu là tìm đến ngân hàng, trong khi đó Agribank vẫn chưa chủ động giới thiệu, mời chào, các sản phẩm TDXK của mình, chưa tạo được mối liên kết với các ban quản lý các khu công nghiệp, khu chế xuất. Do đó trong thời gian đến, Agribank cần phải đẩy mạnh giải pháp này để tạo điều kiện thu hút thêm khách hàng về ngân hàng mình.

- Thành lập bộ phận hỗ trợ tín dụng tư vấn cho các doanh nghiệp về lĩnh vực liên quan đến nghiệp vụ cho vay xuất khẩu. Đây là công việc hết sức quan trọng. Hiện nay, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam vẫn còn hạn

chế về trình độ, khả năng xử lý thông tin và am hiểu về lĩnh vực xuất khẩu vẫn chưa cao. Vì vậy, Agribank cần có bộ phận hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu, tư vấn và theo dõi phương án kinh doanh của họ để các doanh nghiệp có thể tiếp cận vốn và thực hiện hoạt động xuất khẩu hiệu quả hơn.

Đa dạng hoá khách hàng theo loại hình doanh nghiệp phải gắn liền với đa dạng hoá khách hàng theo ngành nghề kinh doanh.

Thực hiện chính sách khách hàng phù hợp:

Agribank cần phải phân loại khách hàng thường xuyên thông qua phân tích tài chính doanh nghiệp, phân tích thực trạng tín dụng để có chính sách ưu đãi, chính sách giá cả linh hoạt. Hàng năm, Agribank cần tổ chức hội nghị khách hàng nhằm tuyên truyền, củng cố mối quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng. Trên cơ sở đó, Agribank có thể hiểu được nhu cầu, nắm bắt thị hiếu để duy trì khách hàng cũ và thu hút thêm các khách hàng mới về cho ngân hàng thông qua chính sách khách hàng phù hợp và lợi ích đối với họ.

4.3.2 Thu hút nguồn vốn, đặc biệt là coi trọng nguồn vốn kiều hối trong dân cư

4.3.2.1. Đa dạng các hình thức huy động vốn.

Hiện nay các hình thức huy động vốn của Agribank áp dụng đều là các hình thức truyền thống. Các hình thức này vẫn phát huy tác dụng nhất định trong hoạt động huy động vốn của Agribank. Tuy nhiên, để có thể cạnh tranh trên thị trường khá khốc liệt như hiện nay, Agribank cần phải chú trọng hơn nữa việc đa dạng các sản phẩm huy động, đồng thời cần nâng cao chất lượng các sản phẩm huy động từ khâu tiếp cận đến việc chăm sóc tốt các khách hàng gửi tiền tại ngân hàng. Cụ thể:

+ Thứ nhất, đối với các hình thức huy động từ dân cư như tiết kiệm học đường, tiết kiệm hưu trí, tiết kiệm dự thưởng lãi bậc thang, tiết kiệm bằng

vàng,...Agribank cần duy trì và phát huy khi cần thiết có thể chuyển đổi sang các hình thức tiết kiệm thông thường.

+ Thứ hai, Agribank có thể áp dụng công nghệ cho toàn hệ thống để có thể gửi một nơi nhưng rút một nơi khác vẫn đảm bảo không bị hạn chế. Điều này khách hàng có thể dễ dàng giao dịch mà không phải tốn kém thời gian đi lại hoặc khi cần có thể rút mà không bị ảnh hưởng bởi phạm vi hoạt động.

+ Thứ ba, khách hàng có thể gửi một lần nhưng rút nhiều lần đối với tất cả các hình thức huy động.

Đối với nguồn vốn ngoại tệ, Agribank nên khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu bán lại số ngoại tệ chưa dùng cho ngân hàng và sẽ cho họ hưởng lãi suất ưu đãi khi vay lại ngoại tệ để thanh toán.

Thứ tư, Agribank đã cung cấp nhiều sản phẩm chi trả kiều hối như: thông qua tài khoản khách hàng mở tại Agribank, qua Western Union, chi trả kiều hối từ các thị trường chuyên biệt như Đài Loan (thông qua ngân hàng BNY Mellon Taipei hay China Trust Bank), thị trường Hàn Quốc (thông qua ngân hàng Kookmin Bank hoặc Nonghyup Bank)... Liên tiếp các năm 2017-2019 Agribank tổ chức chương trình khuyến mại rút thăm trực tiếp thông qua phần mềm rút thăm trúng thưởng (Phần mềm đã được sử dụng trong Chương trình khuyến mại Mùa kiều hối Agribank năm 2017, 2018, và 2019). Lượng kiều hối về ngân hàng tăng dần qua các năm. Tuy nhiên để thu hút nguồn ngoại tệ này, Agribank hiện cần áp dụng nhiều chính sách như: khuyến mãi khi thực hiện chi trả kiều hối; phát triển nhiều sản phẩm, dịch vụ chi trả kiều hối mới phù hợp với nhu cầu đa dạng của khách hàng. Ngoài việc chi trả kiều hối theo cách truyền thống là tại quầy, Agribank còn cập nhật thêm tiện ích chi trả kiều hối qua E-mobile banking...

4.3.2.2. Sự hợp lý và linh hoạt của công cụ lãi suất

Hiện nay trong hoạt động huy động vốn, cạnh tranh về lãi suất là tất yếu. Agribank cần phải xác định chính sách lãi suất phù hợp với thị trường nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng gửi tiền so với các ngân hàng khác.

Agribank cần phân loại khách hàng thành các nhóm để áp dụng chính sách lãi suất cho từng đối tượng như:

+ Đối với khách hàng vừa có tiền gửi, vừa có tiền vay, lại sử dụng các dịch vụ thanh toán quốc tế như mở L/C,..thì áp dụng mức lãi suất ưu đãi hơn khách hàng khác

+ Đối với các khách hàng dân cư, ngân hàng thường xuyên khảo sát thị trường để vận dụng lãi suất linh hoạt, đồng thời có những chương trình khuyến mãi để thu hút họ gửi tiền.

4.3.2.3. Nâng cao hiệu quả chính sách khách hàng trong huy động vốn

Agribank phải tạo sự quan tâm đối với người gửi tiền; tạo niềm tin cho khách hàng. Để làm được điều này Agribank cần có đội ngũ cán bộ nhân viên có khả năng đàm phán, giao tiếp và phục vụ khách hàng tốt nhất trong cơ chế thị trường.

Mở rộng mạng lưới kinh doanh; cung cấp đa dạng các dịch vụ phụ vụ nhu cầu của khách hàng như: nhu cầu thanh toán, nhu cầu chi trả lương, thu chi trực tiếp tại doanh nghiệp, thanh toán qua mạng,...

Bên cạnh việc tích cực huy động các nguồn vốn trong nước thì Agribank cũng phải tranh thủ nguồn vốn từ các tổ chức nước ngoài.

4.3.3. Phòng ngừa rủi ro cho vay xuất khẩu

4.3.3.1. Đối với rủi ro từ phía ngân hàng

*** Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng XK:**

Để thẩm định một dự án đầy đủ, chính xác thì cán bộ tín dụng phải phân tích đầy đủ các khía cạnh sau: tư cách khách hàng, năng lực khách hàng,

nguồn hoàn trả nợ vay, tài sản đảm bảo, môi trường kinh doanh của khách hàng...

***Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay:**

- + Thực hiện kiểm soát định kỳ đối với những khoản vay đã cấp.
- + Tổ chức quá trình kiểm soát cẩn thận và nghiêm túc, bao gồm:
 - Đánh giá giải trình thanh toán của khách hàng nhằm đảm bảo khách hàng không vi phạm kế hoạch thanh toán.
 - Đánh giá chất lượng và tình trạng của tài sản thế chấp.
 - Xem xét đầy đủ khía cạnh pháp lý của hợp đồng vay vốn.
- + Đánh giá sự thay đổi trong tình hình tài chính của người vay, đánh giá những yếu tố tăng, giảm nhu cầu vay vốn của người vay.
- + Kiểm soát và theo dõi thường xuyên những khoản cho vay lớn.
- + Tiến hành theo dõi thường xuyên những khoản vay có vấn đề.

*** Thực hiện phân tán, san sẻ rủi ro:**

- Agribank không nên tập trung vốn vào một vài khách hàng lớn mà cần tiếp cận thêm nhiều khách hàng có năng lực tài chính tốt và có uy tín. Ngoài ra đối với dự án lớn, có hiệu quả cao, các chi nhánh của Agribank thay vì từ chối vì không đủ vốn thì nên chủ động tìm kiếm các Chi nhánh Agribank lớn có kinh nghiệm để có thể đồng tài trợ cho dự án đó hoặc phối hợp với các ngân hàng khác để cùng cho đối tượng khách hàng vay, đảm bảo duy trì được mối quan hệ với khách hàng.

- Yêu cầu doanh nghiệp thực hiện bảo hiểm tín dụng xuất khẩu:

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu (BHTDXK) là loại hình bảo hiểm cho các rủi ro nợ xấu liên quan đến các hợp đồng mua bán, xuất nhập khẩu và giữ vai trò chủ chốt trong việc thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế. Đối với quốc gia, BHTDXK đóng vai trò thúc đẩy tăng trưởng kinh tế từ sự phát triển hoạt động tín dụng XK an toàn, hiệu quả nhằm đẩy mạnh xuất khẩu, tạo ra việc

làm, tăng thu ngoại hối để cải thiện cán cân thương mại quốc tế. Đối với các DN, BHTDXK giúp bảo vệ tài chính cho nhà XK trong trường hợp mất khả năng thanh toán; tạo ra sự thuận lợi trong việc đi vay từ các tổ chức tín dụng để tăng lượng hàng hóa dịch vụ xuất khẩu, tăng khả năng tiếp cận thị trường quốc tế giúp DNXXK tăng doanh số bán hàng theo những điều khoản tín dụng cạnh tranh...

Thực tế cho thấy, việc triển khai loại hình này ở Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn đối với các công ty bảo hiểm, khi thí điểm loại hình bảo hiểm này, nhà cung cấp dịch vụ phải có năng lực tài chính, mối quan hệ để thẩm định khách hàng nước ngoài, đồng thời phải thu xếp được nhà tái bảo hiểm. Mặt khác, BHTDXK đòi hỏi doanh nghiệp bảo hiểm có đủ năng lực đánh giá rủi ro thương mại, rủi ro chính trị đến với nhà nhập khẩu, ngân hàng nước nhập khẩu và khả năng biến động chính trị tại nước nhập khẩu. Có được thông tin đầy đủ để đánh giá tương đối chính xác rủi ro nói trên là cả một thách thức với doanh nghiệp bảo hiểm.

Vấn đề khiến các doanh nghiệp xuất khẩu quan tâm là tìm được phương thức thanh toán tối ưu và an toàn nhất. Phương thức thanh toán được xem là an toàn nhất cho nhà xuất khẩu chủ yếu là mở tín dụng thư (L/C), nhưng phương thức này lại hạn chế vị thế của nhà xuất khẩu khi thương thảo hợp đồng ngoại thương vì không phải người mua nào cũng đủ năng lực thực hiện và thủ tục mở L/C khá mất thời gian. Phương thức trả chậm được sử dụng nhiều nhờ các ưu điểm như thủ tục thanh toán nhanh, giúp người bán thúc đẩy doanh số hàng, khai thác thêm nhiều khách hàng mới... Tuy nhiên, phương thức này cũng mang đến không ít rủi ro cho người bán về mặt thanh toán, chẳng hạn người mua cố tình trì hoãn, trả không đúng cam kết, thậm chí không thanh toán do phá sản hay tình hình chính trị biến động... Các doanh nghiệp đã ý thức được điều này và đang tìm kiếm giải pháp. Bảo hiểm tín

dụng xuất khẩu là sản phẩm bảo hiểm thực sự cần thiết bởi sự bảo vệ toàn diện cho nguồn hàng hóa trước những rủi ro lớn.

Hiện nay, có quá ít các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam quan tâm và làm quen với việc tham gia bảo hiểm tín dụng thương mại. Con số này là quá nhỏ vì các rủi ro trong quá trình xuất khẩu hàng hóa là không ít. Thương nhân xuất khẩu chưa có thói quen mua BHTDXK, thay vào đó, họ đã rất quen với các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu hay các hình thức thanh toán khác như mở thư tín dụng, điện chuyển tiền,... Đồng thời, do chưa nhận thức được lợi ích của việc tham gia BHTDXK mà lại quan niệm mua BHTDXK sẽ làm tăng chi phí, dẫn đến tăng giá thành sản phẩm xuất khẩu và làm giảm lợi thế cạnh tranh; hoặc thương nhân xuất khẩu chủ quan vào khả năng đánh giá độ tin cậy của bạn hàng sẽ tạo ra tâm lý không muốn tham gia BHTDXK

Để giảm rủi ro trong hoạt động tín dụng xuất khẩu, khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu vay vốn thực hiện mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, Agribank cần có các giải pháp cụ thể:

Một là, tham gia đầy đủ các buổi tuyên truyền, tập huấn, đào tạo của Bộ Tài chính, Bộ Công thương để từ đó triển khai lại cho khách hàng vay vốn hiểu lợi ích của BHTDXK.

Hai là, Agribank cần yêu cầu tổ chức sản xuất, xuất khẩu phải có BHTDXK như một khoản bảo đảm tiền vay. Đồng thời Agribank cần có sự phối hợp, gắn kết giữa ngân hàng và doanh nghiệp bảo hiểm trong BHTDXK để đưa BHTDXK đến với các doanh nghiệp..

4.3.3.2. Rủi ro tỷ giá

Tỷ giá hối đoái thay đổi làm thay đổi mức giá tương đối của hàng hoá và dịch vụ bằng đồng tiền trong nước và đồng tiền nước ngoài, nên tỷ giá sẽ có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động xuất khẩu, do đó sẽ tác động đến tín dụng xuất khẩu của ngân hàng. Sự thay đổi tỷ giá dẫn đến sự thay đổi giá trị ngoại

hồi. Chính vì vậy Agribank cần quản lý tốt rủi ro tỷ giá hối đoái để không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình.

Các nhân viên thuộc bộ phận chuyên trách của Agribank cần theo dõi các xu hướng của thị trường, đưa ra dự báo và quản lý trạng thái ngoại tệ của ngân hàng mình; cần đánh giá thực trạng rủi ro tỷ giá và các yếu tố có thể dẫn đến rủi ro. Trên cơ sở đó kiến nghị Agribank đề xuất giải pháp quản lý rủi ro một cách tốt nhất

4.3.3.3. Rủi ro từ sự thay đổi trong chính sách và môi trường vĩ mô

Một sự thay đổi trong chính sách vĩ mô của cả hai nước xuất khẩu và nhập khẩu (điển hình như sự thay đổi về thuế suất, ngành hàng,..) đều ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu và từ đó tác động đến hoạt động cho vay xuất khẩu của ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, Agribank cần phải luôn theo dõi sát hoạt động thương mại quốc tế, cần nắm rõ khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng mình đang tham gia vào thị trường xuất khẩu của nước nào, để từ đó theo dõi sự thay đổi trong chính sách của các quốc gia nhập khẩu, những biến động của đối tác khách hàng của mình. Agribank cần tuyển dụng nhân viên chuyên trách lĩnh vực chính sách pháp luật quốc tế nhằm ứng phó kịp thời và đưa ra kiến nghị phù hợp cho sự quản lý khách hàng, hạn chế rủi ro cơ chế chính sách liên quan đến xuất khẩu.

4.3.4. Tăng cường thông tin và công nghệ trong hoạt động ngân hàng

** Tăng cường thu thập, quản lý thông tin liên quan đến hoạt động cho vay xuất nhập khẩu*

Thông tin luôn luôn phải được cập nhật nhanh và chính xác để từ đó ngân hàng có những phản ứng kịp thời tránh được những rủi ro xảy ra đối với cả ngân hàng và khách hàng. Nội dung của các thông tin này mà ngân hàng cần quan tâm:

- Thông tin liên quan đến các tổ chức tài chính trên thế giới.

- Các nguồn thông tin liên quan đến tỷ giá trên thị trường.
- Nguồn thông tin nhằm hạn chế rủi ro khách hàng.
- Nguồn thông tin về đối tác nước ngoài của khách hàng

Công tác thu thập thông tin khách hàng không nên dừng lại khi thanh lý khoản vay mà nên kéo dài về sau. Agribank nên xây dựng kho lưu trữ dữ liệu kiên cố, thường xuyên kiểm tra, xử lý kịp thời khi xảy ra sự cố.

Agribank có thể “đặt hàng” tại các trường Đại học các nhân viên vừa giỏi nghiệp vụ Ngân hàng vừa am hiểu tin học để có thể lưu trữ, bảo quản và truy xuất dữ liệu nhanh chóng, kịp thời và chính xác. Agribank nên xây dựng phần mềm quản lý thông tin khách hàng từ khi nộp đơn đề nghị vay vốn đến khi tất toán khoản vay.

** Ứng dụng công nghệ trong hoạt động cho vay xuất khẩu*

Agribank đã đầu tư hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, đảm bảo quản trị và vận hành an toàn, các hệ thống máy chủ, backup, các hệ thống an ninh, hệ thống cơ sở hạ tầng, trung tâm dữ liệu mạng,... luôn được đảm bảo hoạt động ổn định. Tin học hóa trong hoạt động quản lý nợ giúp các Agribank có thể chuyên hóa phương thức theo dõi phân tán nợ xấu, nợ có vấn đề tại các Chi nhánh thành theo dõi tập trung tại Trụ sở chính.

Trong thời gian tới Agribank cần tập trung vào các giải pháp sau để đảm bảo hạn chế rủi ro đối với tín dụng xuất khẩu, nâng cao chất lượng các khoản vay:

- Qua việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại, Agribank cần xây dựng chương trình phần mềm kết hợp với việc xếp hạng tín dụng nội bộ, Agribank cần phát triển phần mềm phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro, tự động liên kết giữa kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ và trạng thái nợ thực tế. Do đó, tăng cường trang bị kỹ thuật công nghệ Ngân hàng trong quản lý nợ có vấn đề là yêu cầu thiết thực và lâu dài đối với Agribank. Để có thể nâng

cao hệ thống công nghệ hỗ trợ đắc lực cho việc áp dụng mô hình quản lý rủi ro tín dụng, quản lý chất lượng tín dụng xuất khẩu

□ - Xây dựng hệ thống và khai thác các giải pháp phần mềm hiện đại sẽ giúp Agribank có những đánh giá rủi ro và tổn thất của mình với độ chính xác tương đối cao trong việc xử lý thông tin tập trung. Thiết lập hệ thống thông tin khách hàng tập trung của cả hệ thống.

- Để phục vụ tốt công tác chấm điểm xếp hạng tín dụng, việc xây dựng cơ sở dữ liệu của Ngân hàng là hết sức quan trọng. Agribank cần đầu tư và nâng cấp máy móc thiết bị mạng cục bộ và hệ thống truyền thông, đủ công suất đảm bảo xử lý thông tin thông suốt. Phối hợp với trung tâm CNTT khảo sát, tìm kiếm, đưa ra các giải pháp tối ưu giải quyết vấn đề ách tắc mạng truyền thông tin. Thực hiện nối mạng và giao dịch thường xuyên với khách hàng.

- Ngoài ra để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng trong giao dịch thanh toán xuất khẩu, Agribank tích cực nghiên cứu các mô hình kinh doanh, mô hình ngân hàng số, tập trung dữ liệu toàn ngành, đầu tư nâng cấp hạ tầng công nghệ, an toàn thông tin mạng, đào tạo nguồn nhân lực, từ đó ứng dụng chính nền tảng công nghệ hiện đại để phát triển mảng ngân hàng bán lẻ và triển khai mạnh mẽ các giải pháp thanh toán không dùng tiền mặt.

4.3.5. Quản trị nhân sự

Nhận thức được việc phát triển cho vay xuất khẩu là xu thế tất yếu trong hoạt động cho vay của Agribank, do đó:

- Agribank cần xác định rõ việc triển khai các sản phẩm cho vay là nhiệm vụ thường xuyên và là trách nhiệm trước tiên của lãnh đạo, sau đó đến cán bộ tác nghiệp.

- Đối với các chi nhánh của Agribank phải thường xuyên cập nhật kịp thời danh mục sản phẩm cho vay hỗ trợ xuất khẩu do trụ sở chính ban hành,

có văn bản chỉ đạo hướng dẫn cụ thể đến từng bộ phận tác nghiệp khi có SPDV mới ban hành, đồng thời phát động các đợt thi đua đối với một số SPDV nếu thấy cần thiết,...

- Rà soát đánh giá công tác triển khai sản phẩm cho vay xuất khẩu để nắm bắt kịp thời thực trạng của các chi nhánh, nhu cầu khách hàng, tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh, làm cơ sở để đưa ra các quyết định kịp thời.

- Xây dựng cơ chế khoán lương, giao chỉ tiêu bắt buộc cụ thể từng nhóm SPDV đến từng phòng, từng cán bộ. Theo dõi đánh giá kết quả thực hiện hằng tháng, quý.

- Xây dựng cơ chế khen thưởng, thi đua hợp lý nhằm khích lệ tinh thần hăng say làm việc của cán bộ. (Phát động các đợt thi đua ngắn ngày, thi đua nước rút, thi đua từng chuyên đề, thi đua theo từng nhóm SPDV,...)

- Tổ chức tập huấn kịp thời các sản phẩm cho vay mới ban hành, tập huấn kỹ năng mềm, kỹ năng bán hàng, kỹ năng tiếp thị và chăm sóc khách hàng; tạo dựng nên đội ngũ các bộ chuyên sâu về cho vay xuất khẩu và thanh toán quốc tế.

- Quán triệt cán bộ thực hiện nghiêm túc và đầy đủ cẩm nang văn hóa Agribank, góp phần thay đổi nhận thức, thái độ, tác phong, phong cách giao dịch, phục vụ khách hàng chuyên nghiệp hơn.

- Agribank cử những cán bộ có kinh nghiệm kèm cặp cán bộ trẻ mới vào nghề. Mở thêm những lớp nâng cao kiến thức cho cán bộ.

- Agribank chú trọng đào tạo ngoại ngữ chuyên ngành, tin học cho cán bộ.

- Agribank nên tổ chức nhiều đợt tập huấn nghiệp vụ để tất cả các cán bộ có điều kiện học hỏi thêm; gửi cán bộ đi học các khoá đào tạo trong nước và ngoài nước ngắn ngày.

- Cần tập trung nâng cao trình độ phân tích tài chính doanh nghiệp cho cán bộ tín dụng.

- Đề cao tinh thần trách nhiệm, sự tận tụy và trung thành của cán bộ nhân viên. Có chế độ đãi ngộ hợp lý, bố trí cán bộ phù hợp với sở trường, tạo dựng môi trường làm việc thân thiện. Agribank cũng cần có chính sách đãi ngộ, khen thưởng xứng đáng; đồng thời xử phạt đối với những cán bộ có trách nhiệm.

Muốn thực hiện thành công sứ mệnh của mình, bên cạnh việc hoạch định chiến lược tốt thì Agribank cần phải có một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm, tận lực vì sự nghiệp chung của ngân hàng, bởi đây là những con người thực thi chiến lược cho ngân hàng giúp ngân hàng đạt được vị thế cạnh tranh và tăng thị phần. Các nhân viên ngân hàng cần phải có khả năng giải quyết các tình huống có liên quan, cần hiểu rõ và nắm vững tình huống để giải quyết một cách hợp lý.

- Các trường Đại học trong và ngoài nước là nơi tập trung các nguồn nhân lực trong tương lai cho khu vực với chất lượng cao, Agribank có thể phối hợp với các đại học như đại học ngoại thương; đại học kinh tế quốc dân; đại học thương mại; đại quốc gia Hà Nội, Thành phố HCM hay các các đại học tại Đà Nẵng để tìm nguồn nhân lực cho mình: thông qua các chuyên ngành kinh tế, ngoại ngữ, luật hay kỹ thuật, để có thể thu hút nhân viên vừa có chuyên môn nghiệp vụ vừa có trình độ ngoại ngữ, tin học, khả năng giao tiếp phù hợp với nhu cầu hội nhập.

- Agribank có thể trao học bổng cho sinh viên có thành tích tốt tại các trường đại học và một lời mời họ tham gia vào cộng đồng nhân viên Agribank để cùng nhau thực hiện một sứ mệnh chung.

Ngoài việc kết hợp với các đại học trong nước Agribank nên có chính sách phù hợp để thu hút các nguồn nhân lực được đào tạo từ nước ngoài có chuyên môn trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, ngoại thương và chuyên gia

phân tích tín dụng, đặt biệt là tín dụng xuất khẩu – một sản phẩm chứa nhiều rủi ro.

- Tận dụng cơ hội hội nhập, Agribank tổ chức các lớp huấn luyện đào tạo trong và ngoài nước để không ngừng nâng cao trình độ, tăng cường cho nhân viên được học các lớp bồi dưỡng tại trung tâm đào tạo của Agribank, cho nhân viên cọ sát, thường xuyên tiếp xúc để trao đổi kinh nghiệm giữa các vùng, thông qua đó tăng được khả năng làm việc nhóm, phối hợp tốt với nhau trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.

4.4 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT KHẨU TẠI AGRIBANK.

4.4.1. Đối với chính phủ

➤ Cải thiện cơ chế quản lý xuất nhập khẩu

Hoàn thiện hệ thống pháp luật cùng với cơ chế điều hành xuất khẩu phù hợp với cam kết của các tổ chức kinh tế quốc tế mà Việt Nam tham gia cũng như các chuẩn mực, thông lệ quốc tế khác.

➤ Chỉ đạo với các Bộ, ngành phối hợp thực hiện chiến lược xuất khẩu để đảm bảo tốt cho công tác phát triển xuất khẩu; tăng cường xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu.

➤ Cần có cơ chế hỗ trợ đối với các doanh nghiệp xuất khẩu đặc biệt là các doanh nghiệp mới khởi nghiệp như miễn thuế, giảm thuế đối với một số sắc thuế, nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có vốn sản xuất kinh doanh xuất khẩu.

➤ Chính phủ nên có những văn bản hướng dẫn cụ thể, chỉ đạo thực hiện đối với các cơ quan như Bộ tài chính, Bộ Công thương, NHNN đối với khuyến phát triển tín dụng xuất khẩu nhằm tạo điều kiện cho hoạt động xuất khẩu phát triển, đồng thời kích thích cho tín dụng xuất khẩu của các ngân hàng thương mại phát triển.

4.4.2. Đối với Bộ Công thương

➤ Xây dựng định hướng cụ thể đến năm 2030 cho từng ngành hàng xuất khẩu, từng thị trường xuất khẩu; nhận định bối cảnh tình hình kinh tế trong nước và thế giới kịp thời; phân tích những hạn chế cần khắc phục trong hoạt động xuất khẩu để có giải pháp để thúc đẩy xuất khẩu

➤ Cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh xuất khẩu để nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại quốc tế.

➤ Thực hiện đơn giản hóa thủ tục hành chính, nâng cao hệ thống điện tử, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động cung cấp các dịch vụ công trực tuyến thuộc lĩnh vực xuất khẩu nhằm giảm thiểu thời gian và chi phí cho các doanh nghiệp.

➤ Bộ Công Thương cần phối hợp tốt với các Hiệp hội ngành hàng để nắm bắt tình hình sản xuất - xuất khẩu, khó khăn, vướng mắc cũng như những kiến nghị, đề xuất của các doanh nghiệp xuất khẩu; chú trọng phối hợp với các Bộ, ngành, hiệp hội doanh nghiệp đào tạo nguồn nhân lực cho logistics.

➤ Có các biện pháp đảm bảo đáp ứng các quy định ngày càng khắt khe của các thị trường xuất khẩu về chất lượng, an toàn thực phẩm; tháo gỡ các quy định, vướng mắc về thuế và kiểm tra chuyên ngành đối với nguyên liệu sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu và tăng cường đào tạo phát triển nguồn nhân lực cho các ngành sản xuất, xuất khẩu.

➤ Phát triển thị trường, có chiến lược duy trì thị trường xuất khẩu ổn định; tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu; tăng cường ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại và những biện pháp bảo hộ không phù hợp với cam kết quốc tế.

➤ Bộ Công Thương cần phối hợp với Bộ Tài Chính nghiên cứu cơ chế hỗ trợ các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện BHTDXK, tập trung vào công tác tuyên truyền, phổ biến và nâng cao nhận thức cho thương nhân về mô hình

này. Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước khi xây dựng chính sách chế độ về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu nhà nước hoặc tín dụng thương mại nên đưa nội dung quy định này trong cơ chế chính sách.

4.4.3. Đối với Bộ tài chính

➤ Bộ Tài chính nên xem xét, đề xuất các vấn đề hoàn thuế, miễn giảm thuế đối với các hàng xuất khẩu được ưu tiên, khuyến khích, giúp giảm chi phí cho doanh nghiệp;

➤ Xem xét các quy định về ưu đãi thuế thu nhập của doanh nghiệp ở địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, có chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp nông, lâm, thủy sản;

➤ Có chính sách kinh phí cho các hoạt động xúc tiến thương mại để tương xứng với kim ngạch xuất khẩu cũng như tiềm năng xuất khẩu;

➤ Ngoài ra, Bộ Tài chính cần phối hợp chặt chẽ với các Bộ, ngành, địa phương trong việc thực hiện nhiệm vụ chiến lược xuất khẩu của quốc gia.

➤ Để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia BHTDXK, Bộ Tài chính cần nghiên cứu, sửa đổi cơ chế chính sách trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi áp dụng cho các doanh nghiệp theo hướng cho phép các doanh nghiệp nếu tham gia BHTDXK thì không phải trích dự phòng nợ phải thu khó đòi

4.4.4. Đối với NHNN

➤ Cần minh bạch hoá và chuẩn hoá các quy trình, thủ tục, điều kiện vay vốn tín dụng ưu đãi như quy định rõ danh mục mặt hàng, cơ chế xác định lãi suất, quy định tài sản đảm bảo tiền vay, thời hạn cho vay... để đảm bảo chính sách cho vay xuất khẩu của ngân hàng thương mại có thể được thực hiện đạt hiệu quả cao.

➤ Hoàn thiện chính sách tín dụng xuất khẩu: Phải xây dựng chính sách hỗ trợ tín dụng xuất khẩu các mặt hàng trong nước chưa sản xuất được; ưu đãi tín dụng đối với các lĩnh vực được nhà nước ưu tiên phát triển xuất khẩu; chính sách tín dụng đối với các dự án đảm bảo môi trường.

➤ Xem xét nghiên cứu, đề xuất phát triển hình thức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Đây là hình thức hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu khá phổ biến ở nhiều quốc gia trên thế giới, nhưng ở Việt Nam vẫn còn hạn chế. Nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập sâu rộng vào hoạt động thương mại toàn cầu, nhu cầu mở rộng thị trường xuất khẩu đối với các doanh nghiệp là tất yếu vì phải cạnh tranh khốc liệt hơn với các doanh nghiệp nước ngoài. Do vậy, nhu cầu về hình thức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu cũng theo đó mà gia tăng. Vì vậy, cần xem xét, đề xuất Chính phủ nghiên cứu cơ chế cung ứng dịch vụ bảo hiểm tín dụng đa dạng hơn trong thời gian tới.

4.4.5. Đối với hiệp hội ngành hàng và Hội hiệp ngân hàng

➤ Hiệp hội ngành hàng

- Các Hiệp hội ngành hàng đẩy mạnh công tác thông tin thị trường cho các hội viên để nâng cao tính chủ động, phòng ngừa rủi ro khi thị trường biến động; đẩy mạnh thông tin tới hội viên về các mô hình quản trị hiện đại, tầm quan trọng của cải tiến mẫu mã và đa dạng sản phẩm, nâng cao chất lượng, tạo sản phẩm có thương hiệu đối với hoạt động xuất khẩu.

- Liên kết các hội viên, đại diện để bảo vệ quyền lợi, lợi ích hợp pháp của các hội viên trong thương mại quốc tế; thực hiện tốt vai trò là cầu nối giữa cơ quan quản lý nhà nước với các doanh nghiệp.

➤ Hiệp hội ngân hàng

Tìm hiểu và nghiên cứu việc triển khai hoạt động tín dụng xuất khẩu tại các nước trên thế giới, qua đó có sự tư vấn kịp thời cho Agribank Việt Nam về vấn đề xây dựng và hoàn thiện quá trình tín dụng xuất khẩu ở Việt Nam, cụ thể như việc xây dựng chính sách tín dụng xuất khẩu đối với khu vực Tam nông, các mẫu biểu áp dụng để đảm bảo tính khoa học, thống nhất và phù hợp với thông lệ quốc tế...

KẾT LUẬN

Phát triển TDXK đang được Agribank quan tâm, đưa vào chiến lược phát triển hoạt động tín dụng của mình. Dựa trên lý luận về TDXK, phân tích thực trạng, các yếu tố ảnh hưởng đến phát triển TDXK tại Agribank, luận án đã nêu ra những kết quả đạt được, những tồn tại và nguyên nhân để phát triển hoạt động tín dụng xuất khẩu tại Agribank. Cụ thể:

- Hệ thống được lý luận về phát triển tín dụng xuất khẩu một cách khoa học, trong đó đưa ra khái niệm phát triển TDXK, nêu các tiêu chí đánh giá phát triển TDXK, các yếu tố ảnh hưởng; Phân tích thực trạng phát triển TDXK tại Agribank giai đoạn 2012-2018, đánh giá dựa trên các tiêu chí, loại hình tín dụng, khảo sát các yếu tố ảnh hưởng. Kết quả cho thấy, Agribank đã có sự quan tâm phát triển TDXK giai đoạn 2012-2018 và đạt được những kết quả nhất định. Tuy nhiên vẫn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục để có thể đưa TDXK phát triển trong thời gian tới.

- Dựa trên kết quả phân tích thực trạng, phân tích Swot các chiến lược phát triển TDXK, bối cảnh trong nước và quốc tế tác động đến xuất khẩu và TDXK, định hướng của Agribank, luận án đã đề xuất 5 nhóm giải pháp và các nhóm kiến nghị để phát triển TDXK tại Agribank. Trong đó quan trọng nhất và cần thực hiện trước hết là hoàn thiện các sản phẩm tín dụng xuất khẩu và xây dựng chính sách ưu đãi đối với các nhu cầu vay vốn phục vụ xuất khẩu. Đi đôi với việc thực hiện các giải pháp trên, Agribank còn cần phải nâng cao công tác huy động vốn để đáp ứng kịp thời nhu cầu ngày càng tăng của doanh nghiệp, chuyên môn hóa hoạt động phân tích để hạn chế rủi ro tác nghiệp, nâng cao công tác thu thập thông tin về khách hàng và tăng cường công tác kiểm tra sau giải ngân để hạn chế tối đa rủi ro doanh nghiệp sử dụng vốn vay không đúng mục đích. Ngoài nỗ lực phấn đấu từ phía ngân hàng Agribank, để phát triển hoạt động xuất khẩu và tín dụng xuất khẩu, chính phủ, các Bộ

ngành, ngân hàng nhà nước, hiệp hội các ngân hàng cần có những giải pháp hỗ trợ các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp xuất nhập khẩu như cải thiện cơ chế quản lý hoạt động xuất nhập khẩu, hoàn thiện chính sách hỗ trợ xuất khẩu, nhất quán và kịp thời trong chính sách điều hành lãi suất, tỷ giá hối đoái.

Luận án đã đưa những kết quả đạt được cả về mặt lý luận và thực tiễn đối với phát triển tín dụng xuất khẩu của Agribank. Tuy nhiên, vấn đề định lượng bằng mô hình luận án chưa được nghiên cứu sâu.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ LIÊN QUAN ĐẾN NỘI DUNG CỦA LUẬN ÁN

1. Nguyễn Thị Thanh Hà, Nguyễn Ngọc Sơn (2014), *Thực trạng và giải pháp cho xuất khẩu Việt Nam giai đoạn 2012-2015 – Định hướng đến năm 2020*”, Tạp chí Khoa học & Công nghệ, Đại học Đà Nẵng, số 4[77]/2014, (P112-116)
2. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2014), *Nợ xấu tại các ngân hàng thương mại và thực trạng hoạt động mua bán nợ tại công ty TNHH mua bán nợ Việt Nam (DATC)*”, Tạp chí nghiên cứu Tài chính Kế toán, số 12(137)- 2014, (P47- 49)
3. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2016), *“Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Đà Nẵng trong bối cảnh hội nhập”*. Tạp chí nghiên cứu Tài chính Kế toán, số 5 (154) 2016, (P11-13)
4. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2017), *“Phát triển dịch vụ phi tín dụng tại Agribank trên địa bàn thành phố Đà Nẵng”*, Tạp chí nghiên cứu Tài chính Kế toán, số 5(166)2017, (P72-74)
5. Nguyễn Thị Thanh Hà, Nguyễn Trần Hiền Anh (2017), *“Phát triển nguồn nhân lực tại tỉnh Quảng Nam trong thời kỳ hội nhập”*, Tạp chí Tài chính, kỳ 2 tháng 4/2017, (P82-83)
6. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2018) *“Phát triển tín dụng xuất khẩu tại Agribank – Thực trạng và giải pháp”*, Tạp chí nghiên cứu Tài chính Kế toán, số 5(178)-2018, (P47-51)
7. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2019) *“Tín dụng xanh tại các ngân hàng thương mại Việt Nam”*, Tạp chí dạy và học, kỳ 2-5/2019, (P73,89)
8. Nguyễn Thị Thanh Hà, (2019) *“Phát triển hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt trên địa bàn Thành Phố Đà Nẵng”* Tạp chí dạy và học, kỳ 1 tháng 10/2019,(P89-90)

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Võ Thị Thúy Anh –TS. Hồ Hữu Tiến, Thanh toán quốc tế, NXB Tài chính, (2011)
2. Võ Thị Thuý Anh (2009), Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, Nxb tài chính.
3. Đặng Ngọc Đức (2011), *Tăng khả năng phát triển bền vững của các NHTM Việt Nam trong điều kiện hội nhập*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
4. Nguyễn Đăng Dờn (2012), Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại, Nxb Phương đông.
5. Tô Ngọc Hưng (2014), *Giáo trình Ngân hàng thương mại*, Nxb Dân trí, Hà Nội
6. TS. Trần Văn Hòe, Tín dụng và thanh toán thương mại quốc tế, NXB Đại học kinh tế quốc dân, (2009)
7. Joel Bessis (2012), Quản trị rủi ro trong Ngân hàng, Nxb lao động – Xã hội.
8. PGS.TS Nguyễn Phi Hổ, Phương pháp nghiên cứu định lượng, NXB Phương Đông, 2012
9. TS. Lê Văn Huy, Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh, NXB Tài chính, 2012
10. Nguyễn Minh Kiều (2012), Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, Nxb lao động – Xã hội.
11. GS.TS. Nguyễn Văn Tiến, Thanh toán quốc tế và tài trợ ngoại thương, NXB thống kê, (2011)
12. GS.TS. Nguyễn Văn Tiến, Toàn tập quản trị ngân hàng thương mại, NXB Lao Động, (2015)
13. GS.TS. Võ Thanh Thu, Hỏi đáp về thanh toán xuất nhập khẩu, NXB Lao động – xã hội, (2008)

14. Bộ giáo dục và đào tạo, Giáo trình triết học Mác -Lênin, NXB Chính trị quốc gia Hà Nội, 2016
15. Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc, Thống kê ứng dụng, NXB Lao động – xã hội, 2011
16. Đỗ Hữu Vinh, Marketing xuất khẩu, NXB Tài chính, 2006
17. Luật ngân hàng nhà nước 2010
18. Luận án của tác giả Hà Thị Mai Anh “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng xuất khẩu tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam” (2015)
19. Luận án: “Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam” Nguyễn Đức Tú (2012)
20. Luận án Phạm Thị Bích Lương trong “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam hiện nay” (2006). Tác giả luận án đã bàn luận về các giải pháp nâng cao hiệu
21. Tiến sĩ Cluj - Napoca, 2011 “ The performance of the Romanian banking system the impact of the European intergation”
20. Chiến lược phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”(2009)
22. Luận án của tác giả Nguyễn Hữu Huân trong "Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam" (2005)
23. Luận án của tác giả Nguyễn Mạnh Hùng trong “Chính sách tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đối với phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn khu vực Tây Nguyên”
24. Luận án của tác giả Nguyễn Thành Chung “Nâng cao hiệu quả tín dụng đối với phát triển nông nghiệp và nông thôn tỉnh Quảng Ninh”

25. Luận án của Nguyễn Thị Như Thủy “*Hiệu quả tín dụng nông nghiệp của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Quảng Nam*”
26. Luận án “Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu ở ngân hàng thương mại Việt Nam”, Phạm Mạnh Thắng (2007) đã nêu
27. Luận án “Nâng cao hiệu quả tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng nông nghiệp Việt Nam” Nguyễn Văn Dương (1999)
28. Luận án: “Giải pháp tín dụng ngân hàng góp phần phát triển hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam” Vũ Thị Nhài (2003)
29. Luận án: “Quản lý nợ xấu tại ngân hàng thương mại Việt Nam” của tác giả Nguyễn Thị Hoài Phương (2012)
30. Luận án: “Quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam” Nguyễn Tuấn Anh (2012)
31. Ngân hàng Nhà nước (2007), *Xử lý nợ xấu của Ngân hàng thương mại*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học, Hà Nội.
32. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), *Nghiệp vụ đầu tư hoạt động các tổ chức tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
33. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2010), *Định hướng phát triển ngành Ngân hàng đến năm 2020*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học, Hà Nội.
34. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2010), *Thông tư số 14/2010/TT-NHNN hướng dẫn chi tiết thực hiện Nghị định số 41 2010 ND-CP ngày 12/4/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn*, Hà Nội.
35. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2009), *Đề án Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư vốn cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn đến năm 2015, định hướng đến năm 2020*, Hà Nội.
36. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2010), *Công văn số 1351/NHNN-TDDN ngày 25/3/2010 về việc cho vay thu mua, xuất khẩu cà phê*, Hà Nội.

37. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2011), *Công văn số 2478/NHNN-TDDN ngày 26/4/2011 về việc cho vay ưu đãi xuất khẩu*, Hà Nội.
38. Luận án của tác giả XieZuo “Export credit insurance in China” Nghiên cứu pháp luật về bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.
39. Tác giả Ageev Ivan “Organisation of Structured Export Financing by Commercial Banks of Russian Federation”(2014)
40. Kankalovich Vera “The effect of finance system on export performance of firms” (2010)
41. Tác giả Mario Hoffmann “The Effect of the Financial Crisis on European Exports - The Trade Finance Transmission Channel”
42. Luận án “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam” Nguyễn Việt Hùng (2008)
43. Luận án: “Vận dụng một số phương pháp thống kê để phân tích hiệu quả hoạt động ngân hàng” Lê Dân (2004)
44. Ji Rui “Factors influencing commercial bank performance: a case study on commercial banks in china” (2012) “
45. Luận án tác giả Schich, Sebastian Thomas (1995) “Export credits and the costs of trade financing”. PhD thesis, London School of Economics and Political Science (United Kingdom). “Tín dụng xuất khẩu và các chi phí tài trợ thương mại”.
46. Theo thông tư TT02/2017/TT-NHNN ngày 5/7/2017
47. GS. Bùi Đình Thanh, viện nghiên cứu và phát triển, 2015

PHỤ LỤC 1
PHIẾU KHẢO SÁT
(DÀNH CHO KHÁCH HÀNG)

Kính gửi: QUÝ DOANH NGHIỆP

Nhằm đề xuất các giải pháp cải tiến và nâng cao chất lượng hoạt động để phục vụ tốt hơn nhu cầu tín dụng xuất khẩu tại NHNo&PTNT (Agribank), chúng tôi rất mong được sự quan tâm giúp đỡ của Quý doanh nghiệp trong việc tham gia trả lời các câu hỏi bên dưới. Trước khi trả lời, mong Quý Anh (Chị) đọc những chú ý dưới đây. Xin lưu ý rằng tất cả các câu trả lời đều có giá trị đối với nghiên cứu của chúng tôi và các thông tin Quý doanh nghiệp cung cấp sẽ được giữ bí mật tuyệt đối.

I – Thông tin chung về Doanh nghiệp

1. Tên doanh nghiệp:
2. Địa chỉ của doanh nghiệp:
3. Số điện thoại:
4. Địa chỉ mail (thư điện tử):
5. Họ và tên người trả lời:
7. Chức vụ:
8. Công ty được thành lập hoặc bắt đầu hoạt động từ năm nào?
10. Ngành sản xuất kinh doanh chính (Đánh dấu ✓ vào phương án lựa chọn)
 - a. Cơ khí, xây dựng
 - b. Nông, lâm, thủy sản
 - c. Thiết bị điện tử và viễn thông
 - d. Công nghiệp nhẹ và hàng tiêu dùng
 - e. Sản xuất các sản phẩm nông nghiệp
 - f. Thương mại, dịch vụ Khác (nêu cụ thể)
11. Giá trị tổng tài sản trong bảng cân đối kế toán đến thời điểm hiện nay của doanh nghiệp (Đánh dấu ✓ vào phương án lựa chọn)

Nếu doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu thì trả lời tiếp các câu từ 23

23. Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp năm 2017 đối với hoạt động xuất khẩu:

Trên 10 tỷ	Trên 5 – 10 tỷ	Trên 3 – 5 tỷ	Từ 1 – 3 tỷ	Dưới 1 tỷ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu tăng trưởng bình quân qua các năm:

Dưới 10%	Từ 10%-15%	Từ 15% -20%	Từ 20%-25%	Trên 25%
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Các nhu cầu vốn phục vụ hoạt động xuất khẩu, Quý doanh nghiệp cần được ngân hàng cho vay với tỷ lệ tối thiểu so với nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu:

Dưới 50%	Từ 50%-60%	Từ 60%-70%	Từ 70%- 80%	Trên 80%
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

26. Quý doanh nghiệp có vay vốn tại Agribank không?

- a.Chưa từng vay vốn tại Agribank
- b. Đang vay vốn tại Agribank
- c.Đã từng vay vốn tại Agribank và hiện đã hết giao dịch

Nếu Quý doanh nghiệp đã và đang vay vốn tại *Agribank* vui lòng bỏ qua các câu 27, 28

27. Tại sao Quý doanh nghiệp không vay vốn tại *Agribank* ?

- a.Đã có ngân hàng truyền thống và không muốn đặt quan hệ với ngân hàng khác
- b. Agribank không đáp ứng được yêu cầu của Quý doanh nghiệp
- c. Lý do khác:

28. Quý doanh nghiệp có dự định sử dụng dịch vụ phục vụ cho hoạt động xuất khẩu của mình tại Agribank không?

- a. Có
- b. Không
- c. Chưa dự định

29. Ngoài Agribank, Quý doanh nghiệp có vay vốn tại ngân hàng khác hay không?

- a. Không vay vốn tại ngân hàng khác
- b. Vay tại 1 ngân hàng khác
- c. Vay tại nhiều ngân hàng khác

30. Quý doanh nghiệp đánh giá như thế nào về hoạt động cho vay xuất khẩu, thanh toán quốc tế của Agribank ?

Chỉ tiêu đánh giá mức độ hài lòng <i>(1: Rất không hài lòng; 2: Không hài lòng; 3: bình thường; 4: hài lòng; 5: rất hài lòng)</i>		1	2	3	4	5
1.	Lãi suất cho vay xuất khẩu					
2.	Phí dịch vụ thanh toán quốc tế					
3.	Sự đa dạng của các sản phẩm cho vay xuất khẩu					
4.	Sự đa dạng của tài sản bảo đảm mà Agribank nhận thế chấp					
5.	Thủ tục vay vốn, thủ tục thanh toán quốc tế					
6.	Quy trình xử lý công việc của nhân viên Agribank					
7.	Phong cách phục vụ của nhân viên Agribank					

31. Ý kiến của Quý doanh nghiệp về hoạt động cho vay xuất khẩu của Agribank

32. Nếu so sánh chất lượng dịch vụ hoạt động cho vay tài trợ xuất khẩu của Agribank với các ngân hàng khác, Quý doanh nghiệp nhận định:

- a. Agribank tốt hơn
- b. Agribank ngang bằng với ngân hàng khác
- c. Ngân hàng khác tốt hơn

33. Đề xuất của Quý doanh nghiệp về loại hình tài sản bảo đảm và tỷ lệ cho vay trên tài sản bảo đảm đối với các khoản vay phục vụ xuất khẩu:

Loại hình tài sản bảo đảm:

Tỷ lệ cho vay trên tài sản bảo đảm:

34. Doanh nghiệp sẽ gắn bó và hợp tác lâu dài với Agribank:

- a. Có
- b. Không

Nếu câu trả lời là “Không”, xin vui lòng cho biết lý do:

38. Doanh nghiệp Anh/Chị có phải lập các báo cáo tiêu chuẩn môi trường/báo cáo tác động môi trường khi xin cấp vốn vay tín dụng xuất khẩu cho các dự án xanh hay hoạt động đầu tư xanh không ?

- a. Có b. Không c. Khác

39. Ngân hàng có từ chối cấp tín dụng cho doanh nghiệp Anh/Chị đối với các dự án gây tác động xấu tới môi trường không?

- a. Có b. Không c. Khác

40. Doanh nghiệp Anh/Chị có quan tâm đến vấn đề môi trường khi lập dự án không?

- a. Có b. Không c. Khác

41. Theo Anh/Chị, những rào cản khi vay vốn của tín dụng xanh cho hoạt động xuất khẩu là gì?

Rào cản	1 – Hoàn toàn không đồng ý	2- Không đồng ý một phần	3 – Đồng ý	4 – Đồng ý ở mức độ cao	5 – Đồng ý ở mức độ rất cao
a. Chưa hiểu về quy trình thẩm định tín dụng xanh của Ngân hàng	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
b. Chưa hiểu về các đối tượng được hỗ trợ tín dụng xanh của ngân hàng	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
c. Chi phí chuẩn bị hồ sơ xin cấp tín dụng xanh lớn	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
d. Thời gian xin cấp tín dụng xanh dài	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
e. Sự phức tạp về kỹ thuật và công nghệ đánh giá tín dụng xanh	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

f. Năng lực nhân viên ngân hàng chưa đủ để đánh giá tín dụng xanh	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
k. Chưa có nhu cầu xin cấp tín dụng xanh	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
h. Thiếu các thông tin về các loại hình đầu tư xanh/dự án xanh được khuyến khích bởi các ngân hàng	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

42. Anh/Chị có biết thông tin hoặc các chính sách liên quan đến vay vốn tín dụng xanh ở Việt Nam hiện nay hay không?

- a Có b Không

43. Doanh nghiệp Anh/Chị tìm hiểu các quy định của Nhà nước, Bộ, Ngành, Chính quyền địa phương/Các cam kết gia nhập các tổ chức quốc tế về phát triển bền vững và tăng trưởng xanh như thế nào?

- a Có tìm hiểu và sử dụng các quy định trên
 b Tìm hiểu nhưng không sử dụng các quy định trên
 c Tìm hiểu các cam kết về tăng trưởng xanh mà Việt Nam phải tuân thủ khi tham gia các hiệp hội quốc tế
 d Khác (xin ghi rõ)
-

44. Doanh nghiệp Anh/Chị cần những hỗ trợ nào từ phía Ngân hàng để phát triển hoạt động đầu tư kinh doanh xanh/các dự án xanh?

- a. Hỗ trợ về vốn
b. Hỗ trợ về lãi suất
c. Hỗ trợ về tiếp cận thông tin
d. Chính sách khuyến khích cụ thể của Ngân hàng

45. Hoạt động kinh doanh đầu tư xanh/các dự án xanh có nằm trong chiến lược phát triển trung và dài hạn của doanh nghiệp không?

a. Có

b. Không

c. Khác

46. Để thuận lợi trong tiếp cận vốn tín dụng xanh, Doanh nghiệp Anh (Chị) có kiến nghị gì với Chính phủ, các bộ ngành có liên quan, chính quyền địa phương đặc biệt là Ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại.

.....
.....

Phiếu khảo sát đã hoàn thành xin vui lòng gửi về địa chỉ: **Nguyễn Thị Thanh Hà**, 143 Nguyễn Lương Bằng, TP Đà Nẵng hoặc qua địa chỉ email: thanhkhdn@gmail.com; điện thoại 0916 939 579.

TRÂN TRỌNG CẢM ƠN QUÝ ÔNG/BÀ!

PHỤ LỤC 2
KẾT QUẢ KHẢO SÁT

C10. Ngành sản xuất kinh doanh chính

Ngành sản xuất kinh doanh chính

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Cơ khí, xây dựng	34	17.3	17.3	17.3
Nông, lâm, thủy sản	43	21.8	21.8	39.1
Thiết bị điện tử và viễn thông	40	20.3	20.3	59.4
Công nghiệp nhẹ và hàng tiêu dùng	33	16.8	16.8	76.1
Sản xuất các sản phẩm nông nghiệp	25	12.7	12.7	88.8
Thương mại, dịch vụ	17	8.6	8.6	97.5
Khác	5	2.5	2.5	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C11. Giá trị tổng tài sản trong bảng cân đối kế toán đến thời điểm hiện nay của doanh nghiệp

Giá trị tổng tài sản trong bảng cân đối kế toán đến thời điểm hiện nay của doanh nghiệp

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Từ 1 tỷ VNĐ đến 5 tỷ VNĐ	58	29.4	29.4	29.4
Từ 5 tỷ đến 10 tỷ	82	41.6	41.6	71.1
Trên 10 tỷ	57	28.9	28.9	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C12. Hiện nay, tổng số lao động của doanh nghiệp tại thời điểm 30/6/2018?

Hiện nay, tổng số lao động của doanh nghiệp tại thời điểm 30/6/2018?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dưới 30 người	25	12.7	12.7	12.7
Từ 30 – 100 người	57	28.9	28.9	41.6
Từ 100 – 300 người	66	33.5	33.5	75.1
Trên 300 người	49	24.9	24.9	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C13. Trình độ lao động trong doanh nghiệp

	Valid N	Mean	Standard Deviation
Trên đại học (%)	38	29.29	15.22
Cao đẳng, trung cấp nghề (%)	38	39.92	11.03
Đại học (%)	38	25.39	12.56
Lao động phổ thông (%)	38	5.39	4.15

C15. Doanh nghiệp có hoạt động:**Doanh nghiệp có hoạt động**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Xuất khẩu	71	36.0	36.0	36.0
Nhập khẩu	16	8.1	8.1	44.2
Cả xuất khẩu và nhập khẩu	110	55.8	55.8	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C16. Nếu doanh nghiệp bạn có hoạt động xuất khẩu, doanh thu xuất khẩu chiếm tỷ lệ bao nhiêu trong tổng doanh thu:

Nếu doanh nghiệp bạn có hoạt động xuất khẩu, doanh thu xuất khẩu chiếm tỷ lệ bao nhiêu trong tổng doanh thu:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dưới 30%	36	18.3	19.9	19.9
Từ 30% - 50%	55	27.9	30.4	50.3
Từ 50% - 70%	53	26.9	29.3	79.6
Trên 70%	37	18.8	20.4	100.0
Total	181	91.9	100.0	
Missing System	16	8.1		
Total	197	100.0		

C17. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong 3 năm qua

Tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong 3 năm qua

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Phát triển rất tốt	22	11.2	11.2	11.2
Phát triển tốt	48	24.4	24.4	35.5
Phát triển bình thường	55	27.9	27.9	63.5
Phát triển chậm lại	41	20.8	20.8	84.3
Không lạc quan về hướng phát triển	31	15.7	15.7	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C18. Hiện nay doanh nghiệp đang gặp khó khăn gì trong kinh doanh

	Rất tốt		Tốt		Trung bình		Khó khăn		Rất khó khăn	
	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %
Thiếu vốn	10	5.1%	52	26.4%	67	34.0%	48	24.4%	20	10.2%
Khó khăn trong tìm kiếm khách hàng	45	22.8%	55	27.9%	45	22.8%	31	15.7%	21	10.7%
Khó khăn về đầu tư đổi mới công nghệ	56	28.4%	53	26.9%	43	21.8%	26	13.2%	19	9.6%
Khó khăn do quan hệ với nhà cung cấp	40	20.3%	68	34.5%	41	20.8%	30	15.2%	18	9.1%
Khó khăn về cạnh tranh với các DN nước ngoài	48	24.4%	59	29.9%	45	22.8%	30	15.2%	15	7.6%
Môi trường pháp lý chưa thuận lợi	47	23.9%	71	36.0%	40	20.3%	24	12.2%	15	7.6%

	Valid N	Mean	Standard Deviation
Thiếu vốn	197	3.08	1.06
Khó khăn trong tìm kiếm khách hàng	197	2.63	1.29
Khó khăn về đầu tư đổi mới công nghệ	197	2.49	1.29
Khó khăn do quan hệ với nhà cung cấp	197	2.58	1.23
Khó khăn về cạnh tranh với các DN nước ngoài	197	2.52	1.23
Môi trường pháp lý chưa thuận lợi	197	2.44	1.20

C19. Nếu thiếu vốn doanh nghiệp thường tìm đến những nguồn tài trợ nào?

\$C19 Frequencies

	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
\$C19 ^a Vay ngân hàng	183	58.5%	92.9%
Phát hành chứng khoán	50	16.0%	25.4%
Vay nội bộ	52	16.6%	26.4%
Vay nguồn khác	28	8.9%	14.2%
Total	313	100.0%	158.9%

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

C20. Nếu vay ngân hàng, doanh nghiệp vay với số tiền bao nhiêu?

Nếu vay ngân hàng, doanh nghiệp vay với số tiền bao nhiêu?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Dưới 1 tỷ	20	10.2	10.9	10.9
	Từ 1 tỷ -> <5tỷ	38	19.3	20.8	31.7
	Từ 5 tỷ -> <10 tỷ	55	27.9	30.1	61.7
	Trên 10 tỷ	70	35.5	38.3	100.0
	Total	183	92.9	100.0	
Missing	System	14	7.1		
Total		197	100.0		

C21. Số tiền vay ngân hàng đáp ứng bao nhiêu % nhu cầu vốn của doanh nghiệp?

Số tiền vay ngân hàng đáp ứng bao nhiêu % nhu cầu vốn của doanh nghiệp ?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 30%	46	23.4	25.1	25.1
	Từ 30% -> 50%	62	31.5	33.9	59.0
	Từ 50% -> 70%	57	28.9	31.1	90.2
	Trên 70%	18	9.1	9.8	100.0
	Total	183	92.9	100.0	
Missing	System	14	7.1		
Total		197	100.0		

C22. Doanh nghiệp vay vốn với mục đích gì?

\$C22 Frequencies

	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
\$C22 ^a Chi mua TS	127	25.1%	64.5%
Chi phí nguyên vật liệu	153	30.3%	77.7%
Chi phí nhân viên	101	20.0%	51.3%
Chi phí đầu tư	81	16.0%	41.1%
Nhu cầu khác	43	8.5%	21.8%
Total	505	100.0%	256.3%

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

C23. Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp năm 2017 đối với hoạt động xuất khẩu:

Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp năm 2017 đối với hoạt động xuất khẩu:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Trên 10 tỷ	62	31.5	31.5	31.5
Trên 5 – 10 tỷ	52	26.4	26.4	57.9
Trên 3 – 5 tỷ	37	18.8	18.8	76.6
Từ 1 – 3 tỷ	30	15.2	15.2	91.9
Dưới 1 tỷ	16	8.1	8.1	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C24. Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu tăng trưởng bình quân qua các năm:

Nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu tăng trưởng bình quân qua các năm:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dưới 10%	44	22.3	22.3	22.3
Từ 10%-15%	48	24.4	24.4	46.7
Từ 15%-20%	45	22.8	22.8	69.5
Từ 20%-25%	38	19.3	19.3	88.8
Trên 25%	22	11.2	11.2	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C25. Các nhu cầu vốn phục vụ hoạt động xuất khẩu, Quý doanh nghiệp cần được ngân hàng cho vay với tỷ lệ tối thiểu so với nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu:

Các nhu cầu vốn phục vụ hoạt động xuất khẩu, Quý doanh nghiệp cần được ngân hàng cho vay với tỷ lệ tối thiểu so với nhu cầu vốn lưu động của Quý doanh nghiệp phục vụ xuất khẩu:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Dưới 50%	69	35.0	35.0	35.0
Từ 50%-60%	63	32.0	32.0	67.0
Từ 60%-70%	44	22.3	22.3	89.3
Từ 70%-80%	16	8.1	8.1	97.5
Trên 80%	5	2.5	2.5	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C26. Quý doanh nghiệp có vay vốn tại Agribank không?

Quý doanh nghiệp có vay vốn tại Agribank không?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Chưa từng vay vốn tại Agribank	49	24.9	24.9	24.9
Đang vay vốn tại Agribank	79	40.1	40.1	65.0
Đã từng vay vốn tại Agribank và hiện đã hết giao dịch	69	35.0	35.0	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C27. Tại sao Quý doanh nghiệp không vay vốn tại Agribank

\$C27 Frequencies

	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
\$C27 ^a Đã có ngân hàng truyền thống và không muốn đặt quan hệ với ngân hàng khác	37	75.5%	75.5%
Agribank không đáp ứng được yêu cầu của Quý doanh nghiệp	12	24.5%	24.5%
Total	49	100.0%	100.0%

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

C28. Quý doanh nghiệp có dự định sử dụng dịch vụ phục vụ cho hoạt động xuất khẩu của mình tại Agribank không?

Quý doanh nghiệp có dự định sử dụng dịch vụ phục vụ cho hoạt động xuất khẩu của mình tại Agribank không?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	17	8.6	63.0	63.0
Không	5	2.5	18.5	81.5
Chưa dự định	5	2.5	18.5	100.0
Total	27	13.7	100.0	
Missing System	170	86.3		
Total	197	100.0		

C29. Ngoài Agribank, Quý doanh nghiệp còn vay vốn tại ngân hàng khác hay không?

Ngoài Agribank, Quý doanh nghiệp còn vay vốn tại ngân hàng khác hay không?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Không vay vốn tại ngân hàng khác	64	32.5	32.5	32.5
Vay tại 1 ngân hàng khác	62	31.5	31.5	64.0
Vay tại nhiều ngân hàng khác	71	36.0	36.0	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C30. Quý doanh nghiệp đánh giá như thế nào về hoạt động cho vay xuất khẩu, thanh toán quốc tế của Agribank

	Rất không hài lòng		Không hài lòng		Bình thường		Hài lòng		Rất hài lòng	
	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %
	Lãi suất cho vay xuất khẩu	13	6.6%	37	18.8%	70	35.5%	65	33.0%	12
Phí dịch vụ thanh toán quốc tế kèm theo	9	4.6%	32	16.2%	60	30.5%	62	31.5%	34	17.3%
Sự đa dạng của các sản phẩm cho vay xuất khẩu	15	7.6%	44	22.3%	61	31.0%	63	32.0%	14	7.1%
Sự đa dạng của tài sản bảo đảm mà Agribank nhận thế chấp	37	18.8%	48	24.4%	60	30.5%	36	18.3%	16	8.1%
Thủ tục vay vốn và sự thuận tiện cho doanh nghiệp	31	15.7%	34	17.3%	52	26.4%	57	28.9%	23	11.7%
Nhu cầu của doanh nghiệp được xử lý một cách nhanh chóng	31	15.7%	35	17.8%	56	28.4%	52	26.4%	23	11.7%
Nhu cầu của Quý doanh nghiệp được xử lý một cách chính xác	14	7.1%	28	14.2%	54	27.4%	58	29.4%	43	21.8%

	Valid N	Mean	Standard Deviation
Lãi suất cho vay xuất khẩu	197	3.13	1.01
Phí dịch vụ thanh toán quốc tế kèm theo	197	3.41	1.09
Sự đa dạng của các sản phẩm cho vay xuất khẩu	197	3.09	1.06
Sự đa dạng của tài sản bảo đảm mà Agribank nhận thể chấp	197	2.73	1.20
Thủ tục vay vốn và sự thuận tiện cho doanh nghiệp	197	3.04	1.25
Nhu cầu của doanh nghiệp được xử lý một cách nhanh chóng	197	3.01	1.24
Nhu cầu của Quý doanh nghiệp được xử lý một cách chính xác	197	3.45	1.18

C32. Nếu so sánh chất lượng dịch vụ hoạt động cho vay tài trợ xuất khẩu của Agribank với các ngân hàng khác hoặc các chi nhánh khác cùng hệ thống, Quý doanh nghiệp nhận định:

Nếu so sánh chất lượng dịch vụ hoạt động cho vay tài trợ xuất khẩu của Agribank với các ngân hàng khác hoặc các chi nhánh khác cùng hệ thống, Quý doanh nghiệp nhận định:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Agribank tốt hơn	45	22.8	22.8	22.8
Agribank ngang bằng với ngân hàng khác	84	42.6	42.6	65.5
Ngân hàng khác tốt hơn	68	34.5	34.5	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C34. Doanh nghiệp sẽ gắn bó và hợp tác lâu dài với Agribank:

Doanh nghiệp sẽ gắn bó và hợp tác lâu dài với Agribank

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	100	50.8	50.8	50.8
Không	97	49.2	49.2	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C36. Theo Anh/Chị yếu tố nào dưới đây để dự án được xem là dự án đầu tư xanh khi xin cấp tín dụng ?

	Hoàn toàn không đồng ý		Không đồng ý một phần		Đồng ý		Đồng ý ở mức độ cao		Đồng ý ở mức độ rất cao	
	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %
	Sử dụng hiệu quả nguồn năng lượng	33	16.8%	51	25.9%	53	26.9%	35	17.8%	25
Sử dụng nguồn năng lượng thay thế	22	11.2%	42	21.3%	56	28.4%	46	23.4%	31	15.7%
Kiểm soát ô nhiễm	17	8.6%	39	19.8%	52	26.4%	53	26.9%	36	18.3%
Bảo tồn đa dạng sinh học	16	8.1%	36	18.3%	60	30.5%	56	28.4%	29	14.7%
Sử dụng công nghệ sạch và xử lý rác thải	16	8.1%	37	18.8%	57	28.9%	53	26.9%	34	17.3%

	Valid N	Mean	Standard Deviation
Sử dụng hiệu quả nguồn năng lượng	197	2.84	1.26
Sử dụng nguồn năng lượng thay thế	197	3.11	1.23
Kiểm soát ô nhiễm	197	3.26	1.22
Bảo tồn đa dạng sinh học	197	3.23	1.15
Sử dụng công nghệ sạch và xử lý rác thải	197	3.26	1.19

C37. Doanh nghiệp Anh/Chị đã từng có dự án đầu tư xanh như đã nêu trên khi xin cấp vốn vay xuất khẩu không?

Doanh nghiệp Anh/Chị đã từng có dự án đầu tư xanh như đã nêu trên khi xin cấp vốn vay xuất khẩu không

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	129	65.5	65.5	65.5
Không	68	34.5	34.5	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C38. Doanh nghiệp Anh/Chị có phải lập các báo cáo tiêu chuẩn môi trường/báo cáo tác động môi trường khi xin cấp vốn vay tín dụng xuất khẩu cho các dự án xanh hay hoạt động đầu tư xanh không ?

Doanh nghiệp Anh/Chị có phải lập các báo cáo tiêu chuẩn môi trường/báo cáo tác động môi trường khi xin cấp vốn vay tín dụng xuất khẩu cho các dự án xanh hay hoạt động đầu tư xanh không ?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	61	31.0	47.3	47.3
Không	35	17.8	27.1	74.4
Khác	33	16.8	25.6	100.0
Total	129	65.5	100.0	
Missing System	68	34.5		
Total	197	100.0		

C39. Ngân hàng có từ chối cấp tín dụng cho doanh nghiệp Anh/Chị đối với các dự án gây tác động xấu tới môi trường không?

Ngân hàng có từ chối cấp tín dụng cho doanh nghiệp Anh/Chị đối với các dự án gây tác động xấu tới môi trường không?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Có	86	43.7	66.7	66.7
	Khác	43	21.8	33.3	100.0
	Total	129	65.5	100.0	
Missing	System	68	34.5		
Total		197	100.0		

C40. Doanh nghiệp Anh/Chị có quan tâm đến vấn đề môi trường khi lập dự án không?

Doanh nghiệp Anh/Chị có quan tâm đến vấn đề môi trường khi lập dự án không?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Có	80	40.6	62.0	62.0
	Không	23	11.7	17.8	79.8
	Khác	26	13.2	20.2	100.0
	Total	129	65.5	100.0	
Missing	System	68	34.5		
Total		197	100.0		

C41. Theo Anh/Chị, những rào cản khi vay vốn của tín dụng xanh cho hoạt động xuất khẩu là gì?

	Hoàn toàn không đồng ý		Không đồng ý một phần		Đồng ý		Đồng ý ở mức độ cao		Đồng ý ở mức độ rất cao	
	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %	Count	Row N %
Chưa hiểu về quy trình thẩm định tín dụng xanh của Ngân hàng	19	9.6%	55	27.9%	54	27.4%	45	22.8%	24	12.2%
Chưa hiểu về các đối tượng được hỗ trợ tín dụng xanh của ngân hàng	29	14.7%	50	25.4%	60	30.5%	39	19.8%	19	9.6%
Chi phí chuẩn bị hồ sơ xin cấp tín dụng xanh lớn	28	14.2%	56	28.4%	64	32.5%	32	16.2%	17	8.6%
Thời gian xin cấp tín dụng xanh dài	24	12.2%	60	30.5%	55	27.9%	40	20.3%	18	9.1%
Sự phức tạp về kỹ thuật và công nghệ đánh giá tín dụng xanh	11	5.6%	34	17.3%	63	32.0%	58	29.4%	31	15.7%

Năng lực nhân viên ngân hàng chưa đủ để đánh giá tín dụng xanh	27	13.7%	72	36.5%	54	27.4%	30	15.2%	14	7.1%
Chưa có nhu cầu xin cấp tín dụng xanh	29	14.7%	58	29.4%	53	26.9%	43	21.8%	14	7.1%
Thiếu các thông tin về các loại hình đầu tư xanh/dự án xanh được khuyến khích bởi các ngân hàng	25	12.7%	60	30.5%	44	22.3%	42	21.3%	26	13.2%

	Valid N	Mean	Standard Deviation
Chưa hiểu về quy trình thẩm định tín dụng xanh của Ngân hàng	197	3.00	1.18
Chưa hiểu về các đối tượng được hỗ trợ tín dụng xanh của ngân hàng	197	2.84	1.19
Chi phí chuẩn bị hồ sơ xin cấp tín dụng xanh lớn	197	2.77	1.15
Thời gian xin cấp tín dụng xanh dài	197	2.84	1.16
Sự phức tạp về kỹ thuật và công nghệ đánh giá tín dụng xanh	197	3.32	1.10
Năng lực nhân viên ngân hàng chưa đủ để đánh giá tín dụng xanh	197	2.65	1.11
Chưa có nhu cầu xin cấp tín dụng xanh	197	2.77	1.16
Thiếu các thông tin về các loại hình đầu tư xanh/dự án xanh được khuyến khích bởi các ngân hàng	197	2.92	1.25

C42. Anh/Chị có biết thông tin hoặc các chính sách liên quan đến vay vốn tín dụng xanh ở Việt Nam hiện nay hay không?

Anh/Chị có biết thông tin hoặc các chính sách liên quan đến vay vốn tín dụng xanh ở Việt Nam hiện nay hay không?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	109	55.3	55.3	55.3
Không	88	44.7	44.7	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C43. Doanh nghiệp Anh/Chị tìm hiểu các quy định của Nhà nước, Bộ, Ngành, Chính quyền địa phương/Các cam kết gia nhập các tổ chức quốc tế về phát triển bền vững và tăng trưởng xanh như thế nào?

Doanh nghiệp Anh/Chị tìm hiểu các quy định của Nhà nước, Bộ, Ngành, Chính quyền địa phương/Các cam kết gia nhập các tổ chức quốc tế về phát triển bền vững và tăng trưởng xanh như thế nào?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có tìm hiểu và sử dụng các quy định trên	44	22.3	22.3	22.3
Tìm hiểu nhưng không sử dụng các quy định trên	70	35.5	35.5	57.9
Tìm hiểu các cam kết về tăng trưởng xanh mà Việt Nam phải tuân thủ khi tham gia các hiệp hội quốc tế	61	31.0	31.0	88.8
Khác	22	11.2	11.2	100.0
Total	197	100.0	100.0	

C44. Doanh nghiệp Anh/Chị cần những hỗ trợ nào từ phía Ngân hàng để phát triển hoạt động đầu tư kinh doanh xanh/các dự án xanh?

\$C44 Frequencies

	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
\$C44 ^a Hỗ trợ về vốn	115	22.4%	58.4%
Hỗ trợ về lãi suất	115	22.4%	58.4%
Hỗ trợ về tiếp cận thông tin	122	23.8%	61.9%
Hỗ trợ về tài sản đảm bảo	161	31.4%	81.7%
Total	513	100.0%	260.4%

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

C45. Hoạt động kinh doanh đầu tư xanh/các dự án xanh có nằm trong chiến lược phát triển trung và dài hạn của doanh nghiệp không?

Hoạt động kinh doanh đầu tư xanh/các dự án xanh có nằm trong chiến lược phát triển trung và dài hạn của doanh nghiệp không?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Có	176	89.3	89.3	89.3
Không	21	10.7	10.7	100.0
Total	197	100.0	100.0	