

Việc huy động và sử dụng hiệu quả vốn trở nên rất quan trọng đối với các ngành và doanh nghiệp. Đặc biệt là đối với các ngành nghề mới. Ngành Hoa đã được lãnh đạo thành phố Đà Lạt xác định là ngành kinh tế mũi nhọn và thực tiễn cho thấy ngành này đã có những đóng góp to lớn trong việc phát triển kinh tế - xã hội và nâng cao thu nhập của người dân thành phố Đà Lạt. Bài báo này sẽ trình bày một cách cô đọng thực trạng sản xuất và tiêu thụ hoa tại Lâm đồng nói chung và Đà Lạt nói riêng, đặc biệt là hiệu quả tín dụng ngân hàng đối với ngành Hoa Đà Lạt. Từ những phân tích đánh giá thu được đề xuất một số giải pháp về tín dụng ngân hàng nhằm thúc đẩy sự phát triển của ngành này.

VŨ VĂN THỰC

Tín dụng ngân hàng góp phần phát triển ngành hoa tại thành phố

Đà Lạt

Ngành sản xuất hoa trên thế giới đã được hình thành từ khá lâu; ngày nay sản xuất hoa đang phát triển một cách mạnh mẽ, nó đã trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế của một số nước. Ngành hoa thành phố Đà Lạt được hình thành vào đầu những năm 1940, các vùng trồng hoa như: Thái Phiên, Hà Đông, Xuân Trường, Xuân Thọ... là những vùng trồng hoa lâu đời, các giống hoa truyền thống ở đây như hoa hồng, hoa cẩm chướng, glayon, phong lan, địa lan đã và đang được rất nhiều người tiêu dùng ưa chuộng. Khoảng mười năm trở lại đây, biết được những ưu thế của Đà Lạt, nhiều công ty trong và ngoài nước đến Đà Lạt đầu tư sản xuất, áp dụng công nghệ tiên tiến về giống, kỹ thuật canh tác và bảo quản sau thu hoạch theo hướng công nghệ cao. Những giống hoa có chất lượng cao ngày càng được các nhà đầu tư đưa vào khai thác, mở rộng qui mô sản xuất như: lily, cúc, baby, cát tường, sao tím, sa lem, địa lan, phong lan, hồ điệp... Cùng với sự phát triển chung của các doanh nghiệp, thời gian qua nhiều hộ sản xuất hoa tại thành phố Đà Lạt từng bước tiếp thu khoa học kỹ thuật vào sản xuất, làm cho chất lượng hoa được nâng lên rõ rệt, đáp ứng được nhu cầu trong nước và bước đầu đã tạo lập được thị trường xuất khẩu. Diện tích trồng hoa ngày càng được mở rộng và phát triển, tạo thành những vùng sản xuất hàng hóa tập trung với số lượng lớn cung ứng cho thị trường trong và ngoài nước.

1. Thực trạng sản xuất và

tiêu thụ hoa Đà Lạt:

Những năm gần đây, lợi nhuận mang lại từ sản xuất hoa thường cao hơn các cây nông nghiệp khác trên địa bàn, sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ tốt và được chính quyền địa phương quan tâm đầu tư phát triển, nên diện tích trồng hoa ở Lâm Đồng nói chung, TP. Đà Lạt nói riêng liên tục phát triển. Diện tích trồng hoa tại tỉnh Lâm Đồng tập trung chủ yếu ở thành phố Đà Lạt, Đức Trọng, Đơn Dương và một phần nhỏ ở Di Linh, Bảo Lộc, Lạc Dương. Đến cuối năm 2006, tổng diện tích trồng hoa trên địa bàn là 2.462 ha gieo trồng, sản lượng đạt 750,2 triệu cành. Trong đó, thành phố Đà Lạt chiếm gần 40% diện tích và 50% sản lượng của cả tỉnh.

Nhìn chung, việc ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào trong sản xuất và bảo quản sau thu hoạch của người trồng hoa Đà Lạt có mặt bằng cao hơn cả nước. Ngoài ra, Đà Lạt là vùng có lợi thế so sánh về điều kiện thời tiết, có thể trồng được nhiều vụ trong năm, cũng như trồng được nhiều loại hoa trong một vùng sinh thái mà các địa phương khác trong và ngoài nước không thể có được, nên diện tích sản xuất hoa trên địa bàn TP. Đà Lạt tăng lên một cách nhanh chóng, cụ thể (bảng1):

Thị trường tiêu thụ hoa Đà Lạt chủ yếu được tập trung tại nội tỉnh, các tỉnh miền Đông Nam bộ, các tỉnh duyên hải miền Trung và Tây nguyên, trong đó thị trường

tiêu thụ hoa lớn nhất trong nước của Đà Lạt là TP. Hồ Chí Minh. Ngoài ra, hoa Đà Lạt đã từng bước thiết lập được thị trường xuất khẩu, một số thị trường xuất khẩu chủ yếu của hoa Đà Lạt như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Hà Lan, Mỹ, Thái lan, Singapore... nhưng phần lớn hoa xuất khẩu được tập trung tại một số ít các doanh nghiệp sản xuất trong nước và các công ty nước ngoài, như Đà Lạt Hasfarm, Bonie Farm, Việt Nam Thành công, Hoa lan Lâm thắng, Sakimco... lượng xuất khẩu hàng năm vào khoảng 35-57 triệu cành chiếm từ 5- 14% sản lượng hoa của Đà Lạt. Lợi nhuận thu được từ sản xuất hoa cao hơn nhiều so với cây nông nghiệp khác, nhiều doanh nghiệp trồng hoa cao cấp theo hướng công nghệ cao lợi nhuận 01 ha đạt trên 1 tỷ đồng một năm.

2. Thực trạng đầu tư tín dụng đối với ngành hoa tại thành phố Đà Lạt:

Phát triển ngành hoa TP. Đà Lạt đã và đang được các cấp chính quyền từ trung ương đến địa phương đặc biệt quan tâm, thể hiện rõ nét nhất là từ năm 2003 đến nay, hai năm một lần thành phố Đà Lạt đều tổ chức các festival hoa, các đợt tổ chức sau đều có chất lượng, đặc sắc hơn đợt tổ chức trước. Ngành hoa được xem như là một trong những ngành mang tính chất chiến lược của thành phố Đà Lạt, mở ra một ngành sản xuất kinh doanh mới mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Bảng 1: Tình hình sản xuất hoa 2001-2006 của thành phố Đà Lạt.

Hạng mục	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1/ Diện tích (ha)	1.186	1.455	1.731	2.010	2.270	2.462
Trong đó: - TP. Đà Lạt	400	590	734	750	1.200	1.250
- H. Đức Trọng	815	840	1.005	1.200	970	1.150
- H. Bảo Lộc		10	45	15		
- H. Đơn Dương		5	10	20	250	80
- H. Lạc Dương		5	20	15	100	170
- H. Di Linh		5	18	10		
2- Sản Lượng: (triệu cành)	400	480	550	600	646,2	710,5
Trong đó: TP. Đà Lạt	185	250	280	310	320,2	384
- H. Đức Trọng và các huyện khác	215	230	270	290	326	326,5

Nguồn: Sở NN & PTNT Lâm Đồng

Hơn thế nữa, đây là một ngành có thể hỗ trợ các ngành kinh tế khác cùng phát triển, đặc biệt là hỗ trợ phát triển du lịch, ngành kinh tế mũi nhọn của địa phương. Thời gian qua, ngành hoa đã mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho người dân thành phố Đà Lạt, góp phần xóa đói, giảm nghèo, ổn định trật tự xã hội, cũng như góp phần rất lớn trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế tại địa phương. Nhận thức được tiềm năng phát triển của ngành hoa, cũng như bám sát định hướng phát triển chung của các cấp chính quyền, những năm gần đây các ngân hàng trên địa bàn thành phố Đà Lạt đã tích cực chủ động đầu tư cho ngành hoa. Kết quả cụ thể như sau (bảng 2):

Số liệu trên cho chúng ta thấy, dư nợ cho vay đối với ngành hoa của các ngân hàng trên địa bàn tăng rất nhanh trong giai đoạn từ năm 2002 đến 2005, điều đó chứng tỏ rằng các tổ chức tín dụng trên địa bàn đã và đang thực sự chú trọng đầu tư phát triển ngành hoa thành phố Đà Lạt, đây là nguồn vốn không nhỏ góp phần phát triển ngành hoa thành phố Đà Lạt. Tuy nhiên, so với tốc độ tăng diện tích trồng hoa, cũng như việc ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất (đặc biệt là các phương tiện sản xuất có giá trị rất lớn như: nhà kính, kho bảo quản lạnh, hệ thống phun tưới tự

động...) thì vốn tín dụng chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu vốn của ngành hoa, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn.

Bảng 2: Tình hình đầu tư tín dụng đối với ngành hoa thành phố Đà Lạt.

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng dư nợ	565	917	1.044	1.398	1.759
Trong đó: ngành hoa	47,805	93,86	189,48	257,78	374,45
Ngắn hạn	40,245	57,84	94,47	116,78	168,85
Trung, dài hạn	7,56	36,02	95,01	141	203,6

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước tỉnh Lâm Đồng

3. Một số giải pháp cơ bản nhằm phát triển ngành hoa TP. Đà Lạt:

- Tăng cường tín dụng đối với ngành hoa:

Khơi tăng nguồn vốn: Như chúng ta đã biết muốn mở rộng tín dụng thì trước hết phải có nguồn vốn để cho vay, song thực trạng tại các ngân hàng tại TP. Đà Lạt cho thấy, nguồn vốn huy động tại chỗ không đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng dư nợ nói chung, dư nợ cho vay ngành hoa nói riêng. Chính vì thế hệ thống các ngân hàng trên địa bàn cần có

giải pháp để khơi tăng nguồn vốn, như đa dạng hóa các kỳ hạn gửi tiền, áp dụng lãi suất linh hoạt theo thông tin tín hiệu của thị trường, mở rộng mạng lưới giao dịch tại các địa điểm thuận lợi cho người gửi tiền, đổi mới phong cách giao dịch, giảm bớt thủ tục gửi tiền, đơn giản hóa các thủ tục thanh toán, có chính sách chăm sóc khách hàng thật tốt, chẳng hạn như vào các ngày lễ, tết, ngày sinh nhật của khách hàng ngân hàng cần có những món quà thật ý nghĩa để tặng khách hàng..

Mở rộng phương thức cho vay, đối tượng khách hàng vay và đối tượng cho vay : hệ thống các ngân hàng trên địa bàn TP. Đà Lạt cần mở rộng cho vay đối với các đối tượng khách hàng liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến sự phát triển ngành hoa, như: mở rộng cho vay đối với khách hàng nghiên cứu sản xuất ra giống mới nhằm tạo ra con giống có chất lượng tốt đáp ứng nhu cầu

trong nước và xuất khẩu, cho vay đối với khách hàng bao tiêu sản phẩm sau thu hoạch... Bên cạnh đó các ngân hàng cần mở rộng cho vay đối với các đối tượng chi phí nghiên cứu thị trường, chi phí quảng cáo giới thiệu sản phẩm, chi phí mua sắm các trang thiết bị nghiên cứu sản xuất ra giống mới... Ngoài ra, các ngân hàng cũng nên chú trọng mở rộng các phương thức cho vay như cho vay theo hạn mức tín dụng, phương thức cho vay luân chuyển tiền tệ. Đối với các dự án đòi hỏi phải có nguồn vốn lớn thì các ngân hàng

cần cho vay theo phương thức đồng tài trợ...

Đơn giản hóa thủ tục vay vốn: thủ tục vay vốn càng rườm rà phức tạp bao nhiêu thì khách hàng càng ngại tiếp cận đến nguồn vốn vay bấy nhiêu. Theo tác giả, các ngân hàng nên giảm bớt một số thủ tục vay vốn không cần thiết sau:

+ *Bỏ giấy nhận nợ:* nên bỏ giấy nhận nợ vay, vì khi vay vốn khách hàng đã ký vào phụ lục vay vốn, mà phụ lục là một trong những giấy tờ không tách rời với hợp đồng tín dụng. Hơn thế nữa, khi khách hàng nhận tiền vay, khách hàng đã ký vào giấy lĩnh tiền mặt, ủy nhiệm chi.

+ *Bỏ xác nhận của UBND phường, xã Ông (Bà) hiện đang cư trú tại địa phương trên giấy đề nghị vay vốn (đối với cho vay theo hộ cá thể),* do trong bộ hồ sơ cho vay đã có bản phô tô sổ hộ khẩu hoặc sổ đăng ký tạm trú tạm vắng của khách hàng, nên không cần thiết phải có xác nhận của phường, xã trên giấy đề nghị vay vốn nữa.

+ *Nên bỏ biên bản xác định giá trị tài sản đảm bảo:* hợp đồng công chứng được lập đã ghi rõ số tiền đảm bảo; mặt khác nếu khách hàng không trả được nợ, thì biên bản xác định giá trị tài sản đảm bảo không phải là căn cứ để phát mại tài sản.

+ *Mở rộng các hình thức đảm bảo, định giá tài sản đảm bảo theo sát giá thị trường và mạnh dạn cho vay không có tài sản đảm bảo đối với khách hàng có uy tín:* Các ngân hàng cần mở rộng các hình thức thế chấp, cầm cố như là nhận thế chấp nhà xưởng trên đất thuê, cầm cố phương tiện vận chuyển... và định giá tài sản đảm bảo (đặc biệt là giá trị quyền sử dụng đất) theo sát với giá thị trường. Bên cạnh đó cần mạnh dạn cho vay không có tài sản đảm bảo đối với khách hàng có uy tín trong kinh doanh.

- *Đẩy mạnh ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất và bảo quản sau thu hoạch:* Thực tế trồng hoa Đà Lạt cho thấy, đại đa số người trồng hoa còn chưa thực sự ứng dụng tốt khoa học kỹ thuật vào sản xuất và bảo quản sau thu

hoạch làm cho năng suất chất lượng hoa còn nhiều hạn chế. Để phát triển ngành hoa Đà Lạt một cách tốt hơn, người trồng hoa cần đẩy mạnh ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất và bảo quản sản phẩm sau thu hoạch từ đó làm cho năng suất, chất lượng hoa được tăng lên, giá thành sản phẩm hạ xuống đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng trong và ngoài nước và làm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

- *Xây dựng mô hình liên kết giữa các nhà sản xuất hoa:* thực trạng cho thấy, các hộ sản xuất hoa trên địa bàn thường rất nhỏ lẻ, phần lớn diện tích trồng hoa chỉ vào khoảng 500 - 3.000 mét vuông. Với diện tích như vậy thì khó lòng sản xuất hoa theo hướng công nghiệp, vì vậy cần thiết phải xây dựng mô hình liên kết giữa các nhà sản xuất hoa như thành lập các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, hợp tác xã... để có đủ qui mô và khả năng huy động vốn đầu tư cho phát triển công nghệ, năng lực tổ chức theo kế hoạch và đáp ứng được yêu cầu thị trường xuất khẩu về số lượng, chủng loại, chất lượng, thời hạn hợp đồng...

- *Trên cơ sở về điều kiện khí hậu, thổ nhưỡng của từng vùng cần qui hoạch các vùng trồng hoa sao cho phù hợp với từng chủng loại hoa, đảm bảo qui mô sản xuất phù hợp và định hướng được thị trường.* Cần chú trọng phát triển các loài hoa đặc sản có giá trị kinh tế cao được nhiều người ưa chuộng như địa lan, một số loại phong lan, hồng môn, lily, arum, glayon...

- *Nghiên cứu mở rộng thị trường trong và ngoài nước:* cũng như các sản phẩm khác, sản phẩm hoa sản xuất ra cũng cần được tiêu thụ. Trong những năm gần đây, hoa Đà Lạt đã được nhiều người tiêu dùng biết đến, song chủ yếu vẫn được tập trung tiêu thụ tại các tỉnh miền Đông nam bộ, duyên hải miền Trung và Tây nguyên. Bên cạnh đó, bước đầu hoa Đà Lạt đã xuất khẩu đi một số nước như: Nhật Bản, Mỹ, Hà Lan, Singapore, Trung Quốc... nhưng số lượng còn khiêm tốn. Để phát triển tốt hơn nữa, hoa Đà Lạt cần mở

rộng và phát triển ra thị trường các tỉnh thành khác trong nước và thị trường tiềm năng khác ở nước ngoài. Đặc biệt cần nghiên cứu và phát triển thị trường hoa giao sau, nếu phát triển tốt được thị trường này sẽ đem lại sự ổn định và phát triển cần thiết cho ngành hoa Đà Lạt.

- *Kết hợp giữa phát triển ngành hoa và các ngành kinh tế khác:* ngành hoa sẽ không thể phát huy hết thế mạnh của mình nếu như không có sự phối kết hợp giữa phát triển nó và các ngành kinh tế khác. Vì vậy cần phối kết hợp giữa phát triển ngành hoa và các ngành kinh tế khác, chẳng hạn như phát triển hoa và du lịch, phát triển các ngành chế biến các sản phẩm từ hoa, từ đó các ngành này hỗ trợ cho ngành hoa phát triển một cách tốt hơn.

Phát triển ngành hoa là một hướng đi mới mở ra đối với TP. Đà Lạt nói riêng, cả nước nói chung, đòi hỏi phải được sự quan tâm đầu tư đúng mức của các cấp, các ngành trong đó cần có sự quan tâm đầu tư của hệ thống các ngân hàng. Hy vọng trong một thời gian không lâu nữa ngành hoa Đà Lạt sẽ là một ngành kinh tế mũi nhọn của TP. Đà Lạt.

Tài liệu tham khảo:

- *Lợi thế tiềm năng, hiện trạng và triển vọng của ngành sản xuất hoa cắt cành Đà Lạt - TSKH. Phạm Xuân Tùng- Trung tâm Nghiên cứu Khoai tây, Rau & Hoa.*

- *Ngành hoa Đà Lạt - Lâm Đồng, đột phá, tăng tốc khai thác tiềm năng- ThS Phạm S- Phó giám đốc Sở NN&PTNT Lâm Đồng (Thông tin khuyến nông Lâm Đồng).*



Hệ thống nhà kính của Công ty Hasfarm-Đà Lạt