

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Trương Thị Như Ý

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO
LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP
NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI
NHÁNH QUẢNG NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**2012 | PDF | 97 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Trương Thị Như Ý

MỤC LỤC

<u>TRƯỜNG THỊ NHƯ Ý</u>	<u>1</u>
<u>MỤC LỤC</u>	<u>2</u>
<u>DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT</u>	<u>3</u>
<u>MỞ ĐẦU</u>	<u>1</u>
1. SỰ CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU	1
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU	2
3. CÂU HỎI NGHIÊN CỨU	2
4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU	2
5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	2
6. Ý NGHĨA KHOA HỌC VÀ THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI	3
7. KẾT CẤU LUẬN VĂN	3
2.1. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NAM	35
2.1.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NAM	35
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam	36
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam	36
3.3.2.2. Về loại hình bảo lãnh	85
3.3.4. Kiến nghị với khách hàng	88
<u>TÀI LIỆU THAM KHẢO</u>	<u>91</u>
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (bản sao)	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AGRIBANK	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
ACB	Ngân hàng Á châu
BIDV	Ngân hàng đầu tư và phát triển
BL	Bảo lãnh
DT	Doanh thu
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
HĐBL	Hoạt động bảo lãnh
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
VCB	Vietcombank
SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC CÁC BẢNG

TRƯỜNG THỊ NHƯ Ý.....	1
MỤC LỤC.....	2
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	3
MỞ ĐẦU.....	1
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	91

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

TRƯỜNG THỊ NHƯ Ý.....	1
MỤC LỤC.....	2
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	3
MỞ ĐẦU.....	1
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	91

MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Trong những năm gần đây, sự chuyển biến tích cực của môi trường kinh tế xã hội nước ta tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển. Cùng với đó, từ khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), bên cạnh các cơ hội mở rộng hoạt động và đẩy mạnh hợp tác quốc tế, các ngân hàng trong nước cũng đứng trước những thách thức rất lớn, đòi hỏi phải vượt qua để có thể đứng vững và phát triển.

Trong các hoạt động ngân hàng, bảo lãnh là một trong những nghiệp vụ ngân hàng hiện đại. Tại Việt Nam, những năm gần đây, dịch vụ này được các ngân hàng thương mại (NHTM) rất quan tâm và đẩy mạnh, nhằm đáp ứng nhu cầu bảo lãnh ngày càng gia tăng theo sự phát triển chung của nền kinh tế và xu hướng hội nhập kinh tế toàn cầu. Với việc áp dụng nghiệp vụ này, các doanh nghiệp Việt Nam đã có được sự hỗ trợ đặc lực để phát triển sản xuất kinh doanh đồng thời giảm thiểu rủi ro từ các đối tác. Bên cạnh đó, các NHTM đa dạng hoá được các sản phẩm dịch vụ của mình, tăng cường mối quan hệ với các khách hàng, tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

Là một trong những NHTM có uy tín, kinh nghiệm hàng đầu tại Việt Nam, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam có nhiều thế mạnh trong hoạt động bảo lãnh. Tuy nhiên, để phát triển để phát triển hoạt động này tương xứng với tiềm năng sẵn có, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam còn rất nhiều việc phải làm.

Do vậy, trên cơ sở các lý luận về bảo lãnh ngân hàng và qua tìm hiểu thực tế tình hình hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam. Tác giả đã lựa chọn đề tài: ***“Phát triển hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam”*** để nghiên cứu trong luận văn tốt nghiệp cao học, với mong muốn góp phần phát triển hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại các NHTM.

- Đánh giá thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam.

- Đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- NHTM phải làm gì để phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng?

- Thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam có những ưu, nhược điểm gì? Lý do tại sao?

- NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam phải làm gì để phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam từ năm 2009 đến năm 2011.

Đề tài có phạm vi nghiên cứu:

- Không gian: Tập trung nghiên cứu về hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

- Thời gian: Từ năm 2009 đến năm 2011

5. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, luận văn sử dụng các phương pháp

- Phương pháp thống kê và mô tả thống kê

- Phương pháp so sánh

- Phương pháp logic

- Phương pháp phân tích – tổng hợp

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Vận dụng cơ sở lý luận, căn cứ vào tình hình thực tế về hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam, luận văn đưa ra một số giải pháp và kiến nghị mà NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam có thể tham khảo và vận dụng để phát triển hoạt động bảo lãnh tại đơn vị.

7. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục các tài liệu tham khảo... nội dung của luận văn được kết cấu làm ba chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động bảo lãnh của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Chương 3: Một số giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về bảo lãnh ngân hàng

1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của bảo lãnh ngân hàng

Nền kinh tế càng phát triển kéo theo sự phát triển không ngừng của hoạt động giao lưu trao đổi hàng hoá, dịch vụ, thương mại. Các giao dịch ngày càng phát triển về mặt số lượng, giá trị, độ phức tạp và được mở rộng trên phạm vi toàn thế giới. Đặc biệt, trong thương mại quốc tế các giao dịch diễn ra có sự ngăn cách về thời gian, không gian, hệ thống pháp luật, điều kiện thị trường... làm cho các loại rủi ro càng gia tăng như: rủi ro không thực hiện hợp đồng, rủi ro tín dụng... để phòng ngừa rủi ro bên giao hàng hoá thường yêu cầu bên nhận hàng hoá phải có bảo lãnh của bên thứ ba (bên thứ ba thường là người có uy tín, có tiềm lực tài chính...) và như thế hoạt động bảo lãnh ra đời.

Hoạt động bảo lãnh đã có từ thời kỳ cổ Hy Lạp trong những giao dịch nhỏ lẻ, dù rất sơ khai. Từ những năm 60 của thế kỷ XX, bảo lãnh ngân hàng bắt đầu được sử dụng tại các nước Tây Âu và Hoa Kỳ. Đến những năm 70 thương mại mậu dịch quốc tế ngày càng phát triển đã làm gia tăng nhu cầu đa dạng hoá và hợp pháp hoá công cụ tài trợ và đảm bảo quốc tế có tính linh hoạt, được tin tưởng phù hợp với tập quán quốc tế và không trái với luật pháp quốc gia, ngoài phương thức tín dụng chứng từ truyền thống. Bảo lãnh ngân hàng đáp ứng được yêu cầu này và được sử dụng ngày càng phổ biến.

Ngày nay, BLNH được sử dụng rất rộng rãi và đáp ứng được nhu cầu phát triển của nền kinh tế tại các quốc gia, các khu vực và trên toàn thế giới. Doanh số bảo lãnh ngân hàng tăng nhanh chóng. Không chỉ được sử dụng trong mọi lĩnh vực các nước phát triển, bảo lãnh ngân hàng còn là phương

tiện đảm bảo khá phổ biến trong các giao dịch kinh tế và dân sự ở các nước đang phát triển. Ngoài ra, hầu hết các giao dịch quốc tế lớn đều có sự hỗ trợ của bảo lãnh ngân hàng.

Tại Việt Nam, trước năm 1975, một số ngân hàng thuộc chế độ cũ ở Sài Gòn đã cung cấp dịch vụ BLNH. Sau khi đất nước thống nhất, hoạt động này được thực hiện từ cuối những năm 80 của thế kỷ XX, trong giai đoạn chuyển tiếp sang nền kinh tế thị trường. Đến những năm 90, khi nền kinh tế bắt đầu mở cửa hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới, hoạt động ngân hàng trở nên đa dạng và bảo lãnh ngân hàng được phát triển như một yếu tố khách quan.

Từ những năm 1994-1995, hoạt động bảo lãnh dần được hoàn thiện nhờ việc ban hành một số quy định thống nhất. Những năm sau đó, cùng với xu hướng mở rộng quan hệ kinh tế trong và ngoài nước, bảo lãnh ngân hàng đã nhanh chóng phát triển. Tỷ lệ tăng trưởng hằng năm về doanh số và dư nợ bảo lãnh của các NHTM ngày càng gia tăng. Các hình thức bảo lãnh được áp dụng ngày càng đa dạng, với doanh số ngày càng cao cho thấy tiềm năng phát triển của dịch vụ này trong nền kinh tế nước ta là rất lớn. Từ khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), cơ hội hợp tác và mở rộng thương mại quốc tế ngày càng nhiều, cùng với đó, nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính – ngân hàng ngày càng gia tăng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng nói chung và bảo lãnh ngân hàng nói riêng phát triển.

1.1.2. Bảo lãnh ngân hàng

1.1.2.1. Khái niệm bảo lãnh

Theo điều 361 Bộ luật dân sự số 33/2005/QH 11 ngày 14/6/2005 khái niệm bảo lãnh được xác định: “Bảo lãnh là việc người thứ ba (Bên bảo lãnh) cam kết với bên có quyền (Bên nhận bảo lãnh) sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên có nghĩa vụ (Bên được bảo lãnh), nếu khi đến thời hạn mà bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ. Các bên cũng có

thể thoả thuận về việc bên bảo lãnh chỉ phải thực hiện nghĩa vụ khi bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình.”

1.1.2.2. Khái niệm bảo lãnh ngân hàng

Có thể nhìn nhận bảo lãnh NH dưới các góc độ sau:

Xét theo khía cạnh thương mại quốc tế, bảo lãnh NH được xem như một loại hình tài trợ thương mại nhằm chống đỡ những tổn thất của người thụ hưởng bảo lãnh do sự vi phạm nghĩa vụ của phía đối tác.

Theo luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12, “Bảo lãnh NH là một trong các hình thức cấp tín dụng, được thực hiện thông qua sự cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết”.

Theo luật các TCTD điều 20 định nghĩa: “Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của TCTD (Bên bảo lãnh) với bên có quyền (Bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (Bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho TCTD số tiền đã nhận trả thay”.

Hình thức của BLNH là hợp đồng bảo lãnh hay còn gọi là thư bảo lãnh. Thư bảo lãnh là cam kết bằng văn bản giữa khách hàng và ngân hàng về quyền lợi và nghĩa vụ của các bên trong việc bảo lãnh và hoàn trả.

Như vậy, BLNH là cam kết bằng văn bản, là hình thức cấp tín dụng bằng chữ kí, tại thời điểm tham gia bảo lãnh, ngân hàng không trực tiếp xuất vốn mà chỉ dùng khả năng tài chính và uy tín của mình để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ đã cam kết từ trước.

Vậy, trong giới hạn mục tiêu nghiên cứu của đề tài, tác giả sẽ đi sâu nghiên cứu các vấn đề liên quan đến bảo lãnh ngân hàng do NHTM phát hành.

1.1.2.3. Mối quan hệ giữa các bên trong bảo lãnh ngân hàng

Trong một bảo lãnh ngân hàng bao giờ cũng có ít nhất ba bên liên quan:

- Bên bảo lãnh (ngân hàng bảo lãnh): NHTM phát hành cam kết bảo lãnh. Đó thường là NHTM có khả năng tài chính, có chức năng phát hành cam kết và được người thụ hưởng chấp nhận. Có thể là một NHTM phục vụ bên được bảo lãnh hoặc nhiều NHTM tham gia.

- Bên xin bảo lãnh hay bên được bảo lãnh: Là khách hàng được ngân hàng bảo lãnh. Bên được bảo lãnh có thể là tổ chức, cá nhân trong hoặc ngoài nước có đủ điều kiện để được ngân hàng bảo lãnh.

- Bên thụ hưởng hay bên nhận bảo lãnh: Là tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có quyền thụ hưởng bảo lãnh của NHTM.

Ngoài ra, có thể còn có các bên liên quan khác: Bên bảo lãnh đối ứng, bên xác nhận bảo lãnh, bên bảo đảm cho nghĩa vụ của bên được bảo lãnh,...

Mối quan hệ giữa các bên trong bảo lãnh ngân hàng

+ Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh: Đây là mối quan hệ gốc, là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh, được thể hiện dưới dạng: Hợp đồng mua bán, hợp đồng thi công, hồ sơ mời thầu, đơn dự thầu.... Trong mối quan hệ này, bên được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện cam kết với bên nhận bảo lãnh.

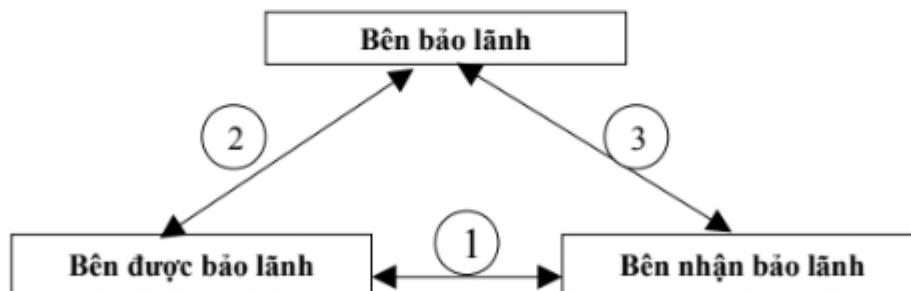
+ Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và NHTM bảo lãnh: Dựa vào quan hệ gốc giữa bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh, NHTM phát hành cam kết bảo lãnh theo yêu cầu của bên được bảo lãnh. Mối quan hệ này được thể hiện thông qua hợp đồng cấp bảo lãnh. Đây là văn bản thoả thuận giữa NHTM với bên được bảo lãnh và các bên liên quan (nếu có) về quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện bảo lãnh của NHTM. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ hoàn trả cho ngân hàng số tiền đã trả thay khi ngân hàng phải thanh toán cho bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.

+ Quan hệ giữa NHTM bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh: Ngân hàng bảo lãnh có trách nhiệm thanh toán cho bên nhận bảo lãnh khi bên được bảo lãnh vi phạm các nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Quan hệ này thể hiện thông qua cam kết bảo lãnh. Cam kết bảo lãnh là văn bản bảo lãnh của NHTM, được phát hành dưới dạng thư bảo lãnh hoặc hợp đồng bảo lãnh. Thư bảo lãnh: là cam kết đơn phương bằng văn bản của NHTM, còn hợp đồng bảo lãnh: Là thuận bằng văn bản giữa NHTM và bên nhận bảo lãnh, hoặc giữa NHTM, bên nhận bảo lãnh, bên được bảo lãnh và các bên liên quan, về việc NHTM sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

1.1.3. Một số đặc điểm cơ bản của bảo lãnh ngân hàng

1.1.3.1. Bảo lãnh ngân hàng là mối quan hệ nhiều bên phụ thuộc

Tham gia vào hoạt động bảo lãnh có ít nhất 3 chủ thể, đó là: Bên phát hành bảo lãnh (ngân hàng), bên được bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh (bên thụ hưởng). Các chủ thể tham gia có mối quan hệ với nhau thông qua các hợp đồng là: Hợp đồng kinh tế, hợp đồng bảo lãnh, thư bảo lãnh. Cụ thể như sau:



Sơ đồ 1.1. Mối quan hệ các bên trong bảo lãnh ngân hàng

① Hợp đồng kinh tế: Trước hết hoạt động bảo lãnh được phát sinh trong mối quan hệ kinh tế giữa bên nhận bảo lãnh và bên được bảo lãnh. Hai chủ

thể này thoả thuận, kí kết hợp đồng kinh tế. Trong đó, bên nhận bảo lãnh yêu cầu phải có bảo lãnh của ngân hàng bảo lãnh và chỉ khi bên được bảo lãnh đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng thì bảo lãnh mới được xác lập. Từ đó phát sinh ra các mối quan hệ tiếp theo.

② Hợp đồng bảo lãnh: Quan hệ giữa ngân hàng và bên được bảo lãnh thông qua hợp đồng bảo lãnh hay là mối quan hệ giữa ngân hàng cấp tín dụng và bên hưởng tín dụng.

③ Cam kết bảo lãnh (thư bảo lãnh): Thư bảo lãnh do ngân hàng phát hành trao cho bên nhận bảo lãnh trong đó quy định những điều kiện để bên nhận bảo lãnh có thể nhận được thanh toán của ngân hàng trong trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm nghĩa vụ đã cam kết.

1.1.3.2. Cam kết bảo lãnh ngân hàng phải được lập bằng văn bản

Văn bản bảo lãnh có thể là hợp đồng bảo lãnh, thư, điện, hoặc ký hậu trên các giấy tờ có giá như hối phiếu, lệnh phiếu, giấy nhận nợ (trong trường hợp giấy tờ có giá quy định phải có sự bảo lãnh của ngân hàng), nội dung văn bản bảo lãnh phải thể hiện được sự cam kết của ngân hàng đối với bên nhận bảo lãnh.

Cam kết bảo lãnh của ngân hàng cũng là một văn bản mà việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng dựa trên văn bản đó. Do đó, khi người thụ hưởng bảo lãnh đến yêu cầu ngân hàng thanh toán thì ngân hàng phát hành thư bảo lãnh phải có trách nhiệm kiểm tra các chứng từ do người thụ hưởng xuất trình phù hợp với những điều khoản và điều kiện của thư bảo lãnh. Ngân hàng phát hành có quyền từ chối thanh toán nếu chứng từ bất hợp lệ hay những điều kiện và điều khoản bảo lãnh không được đáp ứng. Nếu ngân hàng không thực hiện đúng trách nhiệm kiểm tra, tức là vẫn thanh toán toàn bộ chứng từ bất hợp lệ thì ngân hàng đó sẽ không nhận được tiền bồi hoàn từ người được bảo lãnh. Tuy nhiên nếu bộ chứng từ được đưa đến hoàn toàn phù

hợp với những điều kiện, điều khoản quy định trong thư bảo lãnh và ngân hàng kiểm tra thấy không có dấu hiệu lừa đảo thì ngân hàng phải ngay lập tức thanh toán cho bên thụ hưởng. Ngân hàng phải thực hiện một cách trung thực khách quan, không làm chỗ dựa cho khách hàng của mình để từ chối thanh toán vì nếu như vậy sẽ làm giảm uy tín của ngân hàng.

1.1.3.3. Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh số tiền đã trả thay

Đặc trưng này phản ánh một quan hệ ràng buộc giữa ba bên là bên bảo lãnh, bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện các nghĩa vụ đối với bên thụ hưởng thì bên bảo lãnh thực hiện thay và bên được bảo lãnh phải có trách nhiệm nhận nợ và hoàn trả lại cho bên bảo lãnh số tiền bên bảo lãnh đã trả thay.

1.1.3.4. Bảo lãnh ngân hàng mang tính độc lập cao

Mặc dù quan hệ trong BLNH là mối quan hệ nhiều bên phụ thuộc nhau, tuy nhiên quyền lợi và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia mang tính độc lập tương đối. Đây chính là một đặc điểm nổi bật của bảo lãnh. Điều này có nghĩa là việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không phụ thuộc vào bất cứ giao dịch hay yếu tố nào ngoài giao dịch bảo lãnh. Ngân hàng có trách nhiệm thanh toán cho bên nhận bảo lãnh khi bên này có yêu cầu và có bằng chứng chứng minh sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh. Ngân hàng không thể viện các lý do thuộc về mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng của mình để trì hoãn hoặc không thực hiện thanh toán cho bên nhận bảo lãnh. Khi có yêu cầu thanh toán, ngân hàng phải thanh toán ngay cho bên nhận bảo lãnh, sau đó mới quay ra thu nợ đối với bên được bảo lãnh.

1.1.3.5. Bảo lãnh ngân hàng là một hoạt động ngoại bảng

Về bản chất, bảo lãnh là hình thức tài trợ bằng uy tín, qua đó bên được bảo lãnh có thể tìm nguồn tài trợ mới, mua được hàng hoá hoặc thực hiện các

phương án SXKD...để thu lợi. Khi thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh, ngân hàng chưa phải xuất quỹ tiền mặt ngay do đó bảo lãnh được coi như một hoạt động ngoại bảng vì hoạt động của nó không làm ảnh hưởng tới bảng cân đối kế toán.

Tuy nhiên, khi rủi ro xảy ra thì ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho bên nhận bảo lãnh. Đó cũng chính là lúc ngân hàng phải thực sự xuất quỹ tiền mặt, điều này làm ảnh hưởng tới bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Khoản chi này được xếp vào khoản tín dụng “xấu”, cấu thành nợ quá hạn. Khi đó, hoạt động bảo lãnh đã được chuyển từ tài sản ngoại bảng vào tài sản nội bảng. Vậy, nếu hoạt động bảo lãnh có chất lượng kém không những có ảnh hưởng xấu tới uy tín của ngân hàng có ảnh hưởng trực tiếp tới tài sản của ngân hàng. Vì vậy, phải cân nhắc kỹ trước khi đưa ra quyết định bảo lãnh tránh những khoản nợ “xấu” này.

1.1.4. Quyền và nghĩa vụ của các bên

Theo điều 23 của Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006 về việc ban hành quy chế Bảo lãnh ngân hàng, quy định quyền và nghĩa vụ của bên bảo lãnh như sau:

1.1.4.1. Quyền và nghĩa vụ của bên bảo lãnh

* Bên bảo lãnh có quyền

- a. Chấp nhận hoặc từ chối đề nghị cấp bảo lãnh của khách hàng hoặc của bên bảo lãnh đối ứng
- b. Đề nghị bên xác nhận bảo lãnh xác nhận bảo lãnh đối với khoản bảo lãnh của mình cho khách hàng
- c. Yêu cầu khách hàng cung cấp các tài liệu, thông tin có liên quan đến việc thẩm định bảo lãnh và tài sản bảo đảm (nếu có)
- d. Yêu cầu khách hàng có các biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ được tổ chức tín dụng bảo lãnh (nếu cần)

d. Thu phí bảo lãnh theo thoả thuận

e. Hạch toán ghi nợ và yêu cầu khách hàng hoặc bên bảo lãnh đối ứng hoàn trả số tiền mà bên bảo lãnh đã trả thay

g. Xử lý tài sản bảo đảm của khách hàng theo thoả thuận và quy định của pháp luật

h. Khởi kiện theo quy định của pháp luật khi khách hàng, bên bảo lãnh đối ứng vi phạm nghĩa vụ đã cam kết

i. Có thể chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình cho tổ chức tín dụng khác nếu được các bên có liên quan chấp thuận bằng văn bản.

* Bên bảo lãnh có nghĩa vụ

a. Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh

b. Hoàn trả đầy đủ tài sản bảo đảm (nếu có) và các giấy tờ có liên quan cho khách hàng khi tiến hành thanh lý hợp đồng cấp bảo lãnh

1.1.4.2. Quyền và nghĩa vụ của khách hàng

* Khách hàng có quyền

a. Đề nghị tổ chức tín dụng cấp bảo lãnh cho mình

b. Yêu cầu tổ chức tín dụng thực hiện đúng cam kết bảo lãnh và các thoả thuận trong Hợp đồng cấp bảo lãnh

c. Khởi kiện theo quy định của pháp luật khi tổ chức tín dụng vi phạm nghĩa vụ đã cam kết

d. Có thể chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình nếu được các bên có liên quan chấp thuận bằng văn bản.

* Khách hàng có nghĩa vụ

a. Cung cấp đầy đủ, chính xác và trung thực các tài liệu và các thông tin theo yêu cầu của tổ chức tín dụng bảo lãnh

b. Thực hiện đầy đủ và đúng hạn nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận BL

c. Thanh toán đầy đủ và đúng hạn phí bảo lãnh cho TCTD theo thoả thuận

d. Nhận nợ và hoàn trả cho tổ chức tín dụng số tiền tổ chức tín dụng đã trả thay, bao gồm cả gốc, lãi và các chi phí trực tiếp phát sinh từ việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

e. Chịu sự kiểm tra, kiểm soát và báo cáo tình hình hoạt động có liên quan đến giao dịch bảo lãnh cho tổ chức tín dụng bảo lãnh.

1.1.5. Chức năng và vai trò của bảo lãnh ngân hàng

1.1.5.1. Chức năng của bảo lãnh ngân hàng

**** Bảo lãnh cung cấp một sự đảm bảo cho người thụ hưởng***

Chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh là cung cấp một sự bảo đảm cho người thụ hưởng. Trong các giao dịch kinh tế, thương mại giữa các đối tác, đặc biệt là các đối tác ở các quốc gia khác nhau, các bên tham gia ký kết hợp đồng không có sự hiểu biết lẫn nhau thì một trong những yêu cầu đầu tiên để hợp đồng có thể được ký kết là có sự đảm bảo của các ngân hàng ở các quốc gia khác nhau đã thiết lập mối quan hệ đại lý với nhau. Bằng việc cam kết chi trả bồi thường khi xảy ra các biến cố vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh, các ngân hàng phát hành bảo lãnh đã tạo ra một sự đảm bảo chắc chắn cho người thụ hưởng.

Với chức năng này, bảo lãnh ngân hàng thực sự là chất xúc tác hết sức quan trọng giúp cho các hợp đồng thương mại, xây dựng, các giao dịch hàng hóa trong nước và quốc tế được ký kết một cách suôn sẻ, thuận lợi. Mặc khác, do chịu trách nhiệm thực hiện cam kết, nên ngân hàng phát hành cũng thường xuyên kiểm tra, giám sát tạo ra một áp lực thực hiện tốt hợp đồng, giảm thiểu vi phạm về phía người được bảo lãnh.

**** Bảo lãnh được sử dụng như một công cụ tài trợ***

Trong rất nhiều trường hợp, nhờ có BLNH mà người được bảo lãnh không phải xuất quỹ, được thu hồi vốn nhanh chóng, được vay nợ, hoặc được kéo dài thời gian thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ...Như vậy, mặc dù không

trực tiếp cấp vốn nhưng với việc phát hành bảo lãnh, ngân hàng đã giúp cho khách hàng của họ được hưởng những thuận lợi về ngân quỹ như khi được cho vay thực sự.

Với ý nghĩa này, bảo lãnh ngân hàng được coi là một trong những dịch vụ ngân hàng có ý nghĩa quan trọng, đáp ứng kịp thời các yêu cầu phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh, làm giảm bớt căng thẳng về nguồn vốn hoạt động của các doanh nghiệp.

** Bảo lãnh được sử dụng như là một công cụ để đơn đốc việc thực hiện nghĩa vụ*

Do chịu trách nhiệm thực hiện cam kết với người thụ hưởng bảo lãnh trong trường hợp người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng nên ngân hàng phát hành bảo lãnh cũng thường xuyên kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng của người được bảo lãnh.

Mặt khác, người được bảo lãnh luôn bị áp lực của việc phải bồi hoàn bảo lãnh nếu họ vi phạm hợp đồng dẫn đến người bảo lãnh phải trả thay, khi đó lãi suất áp dụng đối với khoản nhận nợ bên bảo lãnh luôn cao hơn lãi suất cho vay thông thường. Do vậy, bảo lãnh ngân hàng có vai trò thúc đẩy, đơn đốc người được bảo lãnh thực hiện hoàn tất hợp đồng đã ký kết.

1.1.5.2.Vai trò của bảo lãnh ngân hàng

** Đối với nền kinh tế*

Bảo lãnh ngân hàng ngày càng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Hoạt động này đã thực sự trở thành công cụ góp phần thúc đẩy sự hợp tác trên tất cả các mặt của nền kinh tế - xã hội, không những trong phạm vi quốc gia mà còn trên toàn cầu. Bên cạnh đó, bảo lãnh ngân hàng còn góp phần tích cực trong việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng thương mại giữa các đối tác và có tác dụng đáng kể trong việc giải quyết nhu cầu về vốn trong hầu hết các ngành, các lĩnh vực như: Thương mại, xây dựng, tài chính.....Có thể nói bảo

lãnh ngân hàng đã thực sự trở thành công cụ thông dụng nhằm đảm bảo thực thi nghĩa vụ, đặc biệt là nghĩa vụ tài chính trong các giao dịch

** Đối với ngân hàng bảo lãnh*

Bảo lãnh là một hình thức dịch vụ ngân hàng cung ứng cho nền kinh tế. Lợi ích trực tiếp của bảo lãnh đó là sự đóng góp phí bảo lãnh vào lợi nhuận của ngân hàng, đây là yếu tố mà các NHTM quan tâm và luôn hướng đến trong mục tiêu kinh doanh.

Một ưu điểm trong bảo lãnh là ngân hàng không phải xuất vốn ra ngay, do vậy chưa phải sử dụng vốn của mình, không mất chi phí cơ hội cho mục đích kinh doanh khác. Không những đóng góp vào lợi nhuận, bảo lãnh làm đa dạng hóa các loại hình dịch vụ nói riêng và hoạt động ngân hàng nói chung, làm giảm sự phụ thuộc vào tín dụng.

Ngoài ra, bảo lãnh giúp thực hiện chính sách khách hàng. Một mặt đáp ứng nhu cầu và gắn bó hơn với khách hàng truyền thống. Mặt khác thu hút được các khách hàng mới. Điều này làm lợi cho ngân hàng không chỉ về mặt phí mà còn thúc đẩy các hoạt động khác của ngân hàng như thanh toán xuất nhập khẩu, tín dụng, huy động vốn... Bảo lãnh nâng cao uy tín và tăng cường quan hệ của ngân hàng trên trường quốc tế.

** Đối với khách hàng sử dụng dịch vụ bảo lãnh*

Với bên thụ hưởng bảo lãnh, khi có sự bảo lãnh của ngân hàng, rủi ro đối với khách hàng sẽ được giảm thiểu tới mức thấp nhất. Đây là điều khách hàng cần đến nhất khi quan hệ giữa hai bên chưa được xác lập một cách vững chắc.

Với bên được bảo lãnh, họ nhận được rất nhiều lợi ích từ việc sử dụng bảo lãnh ngân hàng. Về ngân quỹ, khách hàng tiết kiệm được một khoản vốn đáng kể và có thêm nguồn tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động với chi phí nhỏ hơn so với việc phải vay ngân hàng. Hơn nữa, họ còn được các chuyên gia của ngân hàng giúp đỡ trong phân tích, đánh giá việc sử dụng vốn vay để có

hiệu quả cao nhất.

1.1.6. Phân loại bảo lãnh ngân hàng

Căn cứ vào những tiêu thức khác nhau có thể phân chia bảo lãnh thành nhiều loại. Ta có thể phân loại các loại BLNH theo một số tiêu thức sau:

1.1.6.1. Phân loại theo mục đích bảo lãnh

Điều 5 QĐ số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006, có các loại BL sau:

- *Bảo lãnh vay vốn*: là cam kết của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh, về việc sẽ trả nợ thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không trả hoặc không trả đầy đủ, đúng hạn nợ vay đối với bên nhận bảo lãnh.

- *Bảo lãnh thanh toán*: là cam kết của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh, về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn.

- *Bảo lãnh dự thầu*: là cam kết của của tổ chức tín dụng với bên mời thầu, để bảo đảm nghĩa vụ tham gia dự thầu của khách hàng. Trường hợp, khách hàng phải nộp phạt do vi phạm quy định đấu thầu mà không nộp hoặc không nộp đầy đủ tiền phạt cho bên mời thầu thì tổ chức tín dụng sẽ thực hiện thay.

- *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*: là cam kết của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh, bảo đảm việc thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ của khách hàng theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng vi phạm hợp đồng và phải bồi thường cho bên nhận bảo lãnh mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ thì tổ chức tín dụng sẽ thực hiện thay.

- *Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm (bảo lãnh bảo hành)*: là cam kết của của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh, bảo đảm việc khách hàng thực hiện đúng các thỏa thuận về chất lượng của sản phẩm theo hợp đồng đã

ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng vi phạm chất lượng sản phẩm và phải bồi thường cho bên nhận bảo lãnh mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ thì tổ chức tín dụng sẽ thực hiện thay.

- *Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước*: là cam kết của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh về việc bảo đảm nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của khách hàng theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng vi phạm hợp đồng và phải hoàn trả tiền ứng trước mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ thì tổ chức tín dụng sẽ thực hiện thay.

- *Bảo lãnh đối ứng*: là cam kết của tổ chức tín dụng (bên bảo lãnh đối ứng) với bên bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính cho bên bảo lãnh, trong trường hợp bên bảo lãnh thực hiện bảo lãnh và phải trả thay cho khách hàng của bên bảo lãnh đối ứng với bên nhận bảo lãnh.

- *Xác nhận bảo lãnh*: là cam kết bảo lãnh của tổ chức tín dụng (bên xác nhận bảo lãnh) đối với bên nhận bảo lãnh, về việc bảo đảm khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của bên bảo lãnh đối với khách hàng.

- *Các loại bảo lãnh khác pháp luật không cấm và phù hợp với thông lệ quốc tế*

Căn cứ theo mục đích sử dụng, bảo lãnh được phân biệt thành nhiều loại khác nhau, trong đó mỗi loại bảo lãnh nhằm đối phó với một dạng rủi ro đặc thù. Những rủi ro đa dạng này phát sinh trong suốt thời gian diễn biến hợp đồng, từ khi ký kết cho đến khi các nghĩa vụ hoàn thành và kết thúc. Người hưởng bảo lãnh tùy vào từng trường hợp cụ thể là người cung cấp hàng hoặc người đặt hàng.

1.1.6.2. Phân loại theo phương thức phát hành bảo lãnh

** Bảo lãnh trực tiếp*

Bảo lãnh trực tiếp là bảo lãnh trong đó ngân hàng bảo lãnh chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh.

Sau khi ngân hàng đã bồi thường cho người thụ hưởng bảo lãnh, người được bảo lãnh chịu trách nhiệm bồi hoàn trực tiếp cho ngân hàng phát hành.

Bảo lãnh trực tiếp thông thường có ba bên tham gia: Ngân hàng phát hành bảo lãnh, người được bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh. Trường hợp người thụ hưởng bảo lãnh là người nước ngoài có thể có thêm ngân hàng ở cùng quốc gia với người thụ hưởng bảo lãnh trong vai trò ngân hàng thông báo.

** Bảo lãnh gián tiếp*

Bảo lãnh gián tiếp hay còn gọi là bảo lãnh đối ứng là một loại bảo lãnh được ngân hàng phát hành (ngân hàng thứ hai) theo chỉ thị của một ngân hàng trung gian phục vụ cho người được bảo lãnh (ngân hàng thứ nhất). Bảo lãnh của ngân hàng thứ hai được dựa trên một bảo lãnh khác (bảo lãnh đối ứng) của ngân hàng thứ nhất. Người được bảo lãnh không bồi hoàn trực tiếp cho ngân hàng phát hành bảo lãnh (ngân hàng thứ hai) mà chính ngân hàng phát hành bảo lãnh đối ứng (ngân hàng thứ nhất) thực hiện việc bồi hoàn. Sau đó người được bảo lãnh thực hiện việc bồi hoàn cho ngân hàng thứ nhất khoản tiền ngân hàng thứ nhất đã trả cho ngân hàng thứ hai.

** Bảo lãnh được xác nhận*

Bảo lãnh được xác nhận là việc xác nhận của một ngân hàng đối với một bảo lãnh do một ngân hàng khác phát hành để xác nhận lại tính bảo đảm của bảo lãnh. Bảo lãnh được xác nhận thường phát sinh trong trường hợp người thụ hưởng muốn một ngân hàng khác trong nước có uy tín với người thụ hưởng xác nhận bảo lãnh do một ngân hàng nước ngoài phát hành.

Như vậy, người thụ hưởng có thể xuất trình những chứng từ theo yêu cầu của bảo lãnh đến ngân hàng xác nhận và thanh toán nếu người được bảo lãnh không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình.

** Đồng bảo lãnh*

Trong những giao dịch kinh tế, thương mại lớn, khả năng rủi ro cao,

hoặc vượt mức cho vay và bảo lãnh tối đa của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng do Chính phủ và Ngân hàng Trung ương quy định thì các ngân hàng phải cùng nhau thực hiện đồng bảo lãnh cho một khách hàng hoặc một dự án.

Các thành viên tham gia đồng bảo lãnh sẽ chọn một ngân hàng bảo lãnh làm ngân hàng đầu mối. Ngân hàng bảo lãnh chính sẽ thay mặt nhóm ngân hàng đồng bảo lãnh phát hành cam kết bảo lãnh cho toàn bộ số tiền hoặc nghĩa vụ bảo lãnh; nhận các giấy tờ, tài sản thế chấp, cầm cố của khách hàng và thu phí bảo lãnh đồng thời phân chia lại phí cho các ngân hàng tham gia theo tỷ lệ đã thoả thuận.

Các ngân hàng còn lại sẽ cam kết với ngân hàng chính thông qua các bảo lãnh đối ứng theo tỷ lệ mình tham gia trong đồng bảo lãnh. Khi ngân hàng bảo lãnh chính phải thanh toán cho người thụ hưởng thì có quyền truy đòi các ngân hàng thành viên đồng bảo lãnh số tiền mà họ đã cam kết trong bảo lãnh đối ứng.

1.1.6.3. Phân loại theo bản chất của bảo lãnh

** Bảo lãnh đồng nghĩa vụ*

Đây được coi là một loại hình bảo lãnh mang tính truyền thống nếu dựa trên nguồn gốc ra đời của nó. Bảo lãnh đồng nghĩa vụ có đặc điểm là ngân hàng và người được bảo lãnh có cùng nghĩa vụ. Tuy nhiên, nghĩa vụ của khách hàng là nghĩa vụ đầu tiên và chỉ khi có sự xác nhận nghĩa vụ này bị vi phạm thì ngân hàng mới thực hiện nghĩa vụ bổ sung của mình. Đặc điểm này gây bất lợi cho ngân hàng, ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ của mình trong trường hợp bất kể lý do gì người được bảo lãnh không hoàn thành nghĩa vụ trong hợp đồng cơ sở. Chính vì thế mà ngân hàng thường xuyên phải can thiệp quá sâu vào giao dịch hợp đồng giữa người được bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh để tìm hiểu về khả năng hoàn thành nghĩa vụ và đốc thúc việc

hoàn thành nghĩa vụ của người được bảo lãnh, tránh trường hợp người này không có sự nỗ lực cố gắng hết sức trong việc hoàn thành nghĩa vụ của mình.

Chính vì đặc trưng đó nên loại bảo lãnh này thường được dùng chủ yếu trong giao dịch ở phạm vi nội địa mà ít được sử dụng trong quan hệ quốc tế.

** Bảo lãnh độc lập*

Trái với bảo lãnh đồng nghĩa vụ, trong bảo lãnh độc lập, nghĩa vụ của ngân hàng và của người được bảo lãnh hoàn toàn độc lập, tách rời nhau. Ngân hàng chỉ tiến hành thanh toán cho người thụ hưởng khi những điều kiện thanh toán đã được thỏa mãn. Trong thực tiễn, bảo lãnh độc lập được coi là một loại hình bảo lãnh hiện đại.

Bảo lãnh độc lập đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng và người thụ hưởng, vì vậy nó đang được sử dụng phổ biến trong quan hệ thương mại quốc tế hiện nay.

1.1.7. Rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ BLNH

1.1.7.1. Rủi ro trong BLNH

** Rủi ro đối với ngân hàng phát hành bảo lãnh*

Bảo lãnh ngân hàng là một dịch vụ ngân hàng cung cấp phục vụ cho khách hàng bằng việc cung cấp một phương tiện đảm bảo. Số tiền bảo lãnh được hạch toán ngoại bảng có nghĩa là nó không hề ảnh hưởng tới quy mô nguồn vốn và tài sản ngân hàng. Hơn nữa phí thu được từ hoạt động bảo lãnh đóng góp một phần đáng kể vào thu nhập của ngân hàng. Nếu khách hàng thực hiện đúng cam kết của họ với bên bảo lãnh thì ngân hàng sẽ không phải bỏ tiền ra để thực hiện cam kết của mình. Nhưng nếu khách hàng vi phạm cam kết thì ngân hàng phải bỏ tiền ra để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Rủi ro xảy ra khi khách hàng không hoàn trả cho ngân hàng mà số tiền ngân hàng đã trả hộ hoặc giá trị hoàn trả không tương xứng với chi phí cơ hội mà ngân hàng bỏ ra.

** Rủi ro đối với người thụ hưởng bảo lãnh*

Trong nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng được chọn làm ngân hàng bảo lãnh là một ngân hàng mạnh về tài chính, có chính sách tài trợ mạnh mẽ, trình độ nghiệp vụ của các cán bộ cao, năng lực điều hành của ban lãnh đạo tốt và có uy tín trên thị trường... để đáp ứng điều này cũng có nghĩa là bên được bảo lãnh tìm cho mình một chỗ dựa vững chắc đồng thời người thụ hưởng bảo lãnh sẽ có sự đảm bảo lớn về khả năng nhận được bồi hoàn nếu bên nhận được bảo lãnh vi phạm hợp đồng đã kí kết.

Tuy nhiên, trên thực tế, không phải khi nào bên được bảo lãnh cũng như người thụ hưởng bảo lãnh cũng tìm được ngân hàng bảo lãnh như ý. Chính vì vậy, người thụ hưởng bị chi phối bởi khả năng tài chính của ngân hàng bảo lãnh. Chẳng hạn như cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ sẽ kéo theo sự sụp đổ của ngân hàng bảo lãnh và hậu quả là người thụ hưởng bảo lãnh sẽ phải chịu rủi ro. Ngoài ra, có thể có những nguyên nhân bất khả kháng cũng có thể gây ra những rủi ro cho người thụ hưởng bảo lãnh như thiên tai, hỏa hoạn...

** Rủi ro đối với người được bảo lãnh*

Do tính chất cũng như vai trò của bảo lãnh nên bên được bảo lãnh bị ràng buộc trong việc thực hiện các hợp đồng đã kí kết với người thụ hưởng bảo lãnh. Bên được bảo lãnh luôn chịu sức ép đền bù về mặt tài chính nếu sự vi phạm của mình được chứng minh trong suốt thời gian có hiệu lực của bảo lãnh. Vì vậy mà người thụ hưởng bảo lãnh có thể lợi dụng cơ hội này để lập chứng từ giả về việc bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng để nhận được bồi hoàn trong khi bên được bảo lãnh vẫn nghiêm túc thực hiện hợp đồng. Chính vì thế, trong trường hợp này bên được bảo lãnh không những chịu gánh nặng cũng như sức ép thực hiện đúng hợp đồng ký kết để tránh khỏi phải đền bù tài chính mà còn phải luôn đề phòng sự lừa đảo từ phía người thụ hưởng bảo lãnh.

Không những thế, bên được bảo lãnh cũng có thể gặp rủi ro trong kinh doanh thương mại đơn thuần, vì vậy trước khi đề nghị ngân hàng bảo lãnh khách hàng cần tính toán cẩn thận hiệu quả kinh tế đảm bảo tính khả thi tránh trường hợp dự án vượt quá khả năng tài chính của mình.

*** Rủi ro đối với chứng thư bảo lãnh ngoài luồng**

Trong thời gian gần đây đã liên tiếp xảy ra tình trạng một số giám đốc chi nhánh, tổng giám đốc ngân hàng mượn danh đề ký khống các chứng thư bảo lãnh đang được cơ quan chức năng vào cuộc làm rõ.

Trong quản trị của hệ thống ngân hàng thì điều trước tiên là quy trình hoạt động và sau đó mới đến con người hoạt động trong hệ thống. Việc xuất hiện nhiều chứng thư bảo lãnh ảo là do quy trình của ngân hàng đó có một khâu nào đó bị hờ. Đây chính là kẽ hở mà bất kỳ ngân hàng nào cũng cần phải có giải pháp khắc phục ngay nếu không sẽ tạo thành những lỗ hổng lớn trong quản trị. Ở đây cũng có thể thấy rằng, việc quản lý hay xử lý những trường hợp có dấu hiệu sai phạm trong việc cấp chứng thư bảo lãnh ảo của các ngân hàng là rất chậm. Thậm chí, còn có dấu hiệu né tránh trách nhiệm.

Với nguy cơ chứng thư bảo lãnh “ngoài luồng” tràn lan như hiện nay, các chuyên gia kinh tế cho rằng cần phải có những chính sách siết chặt ngay từ hệ thống ngân hàng.

1.1.7.2. Những biện pháp hạn chế rủi ro

- *Những hạn chế về mặt chính sách*: Điều 7 của quyết định 26/2006/QĐ – NHNN ngày 26/06/2006 của NHNN Việt Nam có quy định khống chế tỷ lệ tối đa của tổ chức tín dụng được phép bảo lãnh cho một khách hàng là 15% tổng vốn tự có của TCTD đó. Tại các NHTM cũng có những quy định khống chế số dư tối đa mà một chi nhánh được bảo lãnh cho một khách hàng.

- *Chú trọng công tác đào tạo nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ*: Để hoạt động bảo lãnh đạt được hiệu quả cao thì tất yếu phải đòi hỏi phải có một

cơ cấu tổ chức và quản lý nhân sự chặt chẽ, hợp lý. Cán bộ nhân viên phải đi sâu, đi sát thực tế, cùng đoàn kết xây dựng tập thể vững mạnh trong đó cán bộ lãnh đạo phải là những người có năng lực, khả năng tổ chức và tinh thần trách nhiệm cao. Đối với riêng ngành ngân hàng, nhân viên trực tiếp giao dịch với khách hàng được coi là hình ảnh của ngân hàng. Tác phong làm việc, trình độ chuyên môn và thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng luôn là những yếu tố quan trọng tác động đến sự tin tưởng và trung thành của khách hàng đối với ngân hàng. Sự chính xác trong công việc của các cán bộ ngân hàng sẽ làm giảm bớt những rủi ro mà ngân hàng có thể gặp phải.

- *Đầu tư công nghệ, hiện đại hóa hoạt động ngân hàng*: Việc đầu tư vào công nghệ thông tin không những tạo ra chất lượng tốt đối với hoạt động bảo lãnh mà còn giúp ngân hàng nắm bắt thông tin với khách hàng, với thị trường một cách nhanh chóng, kịp thời, chính xác tránh rủi ro cho ngân hàng.

- *Thực hiện phân tán rủi ro*: Ngân hàng có thể phân tán rủi ro thông qua việc đa dạng hóa danh mục sản phẩm, phát triển nhiều loại hình bảo lãnh khác nhau, tránh sự phụ thuộc quá nhiều vào chỉ một loại hình bảo lãnh nào đó.

- *Thực hiện đảm bảo tín dụng chắc chắn*: Các khoản bảo lãnh phải có tài sản đảm bảo: có thể phải đủ 100% trị giá bảo lãnh hoặc một phần giá trị bảo lãnh.

- *Thực hiện tốt việc giám sát tín dụng và xếp hạng khách hàng*: Cán bộ tín dụng phải theo dõi tình hình thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của khách hàng, đôn đốc khách hàng thực hiện hợp đồng kinh tế với bên thụ hưởng dựa trên thông tin về tình hình tài chính của khách hàng. Còn sau khi doanh nghiệp đã hoàn tất các nghĩa vụ theo hợp đồng bảo lãnh, ngân hàng lập biên bản thanh lý hợp đồng bảo lãnh cho khách hàng và thu lại hợp đồng bảo lãnh, phong tỏa tài khoản kí quỹ, giao lại tài sản đảm bảo và xử lý các vấn đề liên quan khác

nếu có. Sau đó tiến hành lưu trữ hồ sơ và tổ chức đánh giá lại hiệu quả đồng thời rút ra bài học kinh nghiệm về những sai sót nếu có.

1.2. Phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTM

1.2.1. Quan niệm và nội dung phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTM

Trong thương mại, đặc biệt là thương mại quốc tế, rủi ro là yếu tố tiềm ẩn và có thể xuất hiện trong các thương vụ dưới nhiều dạng khác nhau (rủi ro thanh toán, rủi ro không thực hiện hợp đồng, rủi ro tín dụng...). Như vậy vấn đề đặt ra là làm thế nào để hạn chế và khắc phục rủi ro và bảo lãnh ngân hàng ra đời. Đến lượt mình, sự phát triển các loại hình bảo lãnh ngân hàng thực sự đã trở thành công cụ bảo đảm hiệu quả và được sử dụng rộng rãi trên phạm vi toàn thế giới. Không chỉ có vậy, ngày nay bảo lãnh ngân hàng còn là nghiệp vụ ngân hàng hiện đại góp phần đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng và tăng thêm thu nhập cho ngân hàng qua phí bảo lãnh. Với những lý do trên, phát triển hoạt động bảo lãnh là cần thiết và mang lại hiệu quả cao cho các ngân hàng thương mại.

Phát triển hoạt động bảo lãnh là việc các NHTM gia tăng quy mô của hoạt động bảo lãnh nhằm tăng thu nhập từ hoạt động bảo lãnh trên cơ sở kiểm soát rủi ro trong hoạt động bảo lãnh và phục vụ cho chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

Phát triển hoạt động bảo lãnh gồm một số nội dung sau:

**** Phát triển về quy mô***

Bảo lãnh không chỉ đáp ứng được nhu cầu giảm thiểu rủi ro trong giao dịch thương mại mà trên thực tế nó còn đem lại nhiều lợi ích cho tổ chức thực hiện bảo lãnh. Tổ chức tín dụng vừa thu được phí bảo lãnh đồng thời lại quảng cáo được hình ảnh của mình ra bên ngoài. Hoạt động bảo lãnh tốt và quy mô lớn sẽ tạo được sự tin tưởng của khách hàng và điều đó sẽ thúc đẩy các hoạt động khác phát triển. Vì vậy, phát triển quy mô bảo lãnh là mục tiêu

của nhiều tổ chức tín dụng. Thông thường, quy mô hoạt động bảo lãnh của ngân hàng được thể hiện qua chỉ tiêu số dư hoạt động bảo lãnh, số lượng hợp đồng, doanh thu từ hoạt động bảo lãnh. Để thực hiện tốt vấn đề này cần kết hợp hài hoà các yếu tố khác như phí bảo lãnh, chính sách Marketing khách hàng, sự đa dạng của các sản phẩm bảo lãnh.

** Sự đa dạng của sản phẩm bảo lãnh cung cấp*

Việc đa dạng hoá các hình thức, phương thức bảo lãnh một mặt sẽ giúp cho ngân hàng có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng, phong phú của khách hàng, mặt khác, giúp cho NHTM nâng cao khả năng cạnh tranh, giảm rủi ro trong hoạt động, nâng cao được tỷ lệ thu nhập từ dịch vụ bảo lãnh.

** Thị phần*

Mạng lưới ngân hàng đại lý vừa là nhân tố tác động đến hoạt động bảo lãnh vừa là chỉ tiêu để đánh giá vị thế, năng lực và khả năng hợp tác của một NHTM trong giao dịch quốc tế, trong đó có hoạt động bảo lãnh. Một NHTM có mạng lưới ngân hàng đại lý rộng khắp sẽ tạo điều kiện thuận lợi trong hoạt động bảo lãnh, đặc biệt là bảo lãnh nước ngoài nhờ vị thế nhất định và khả năng hợp tác rộng rãi với các đối tác quốc tế.

** Mức độ rủi ro trong bảo lãnh ngân hàng*

Hoạt động bảo lãnh có những đặc thù riêng của nó, mức độ rủi ro phụ thuộc hoàn toàn vào hình thức đảm bảo của khách hàng cho cam kết bảo lãnh ngân hàng. Xác định được mức độ rủi ro của từng loại bảo lãnh sẽ giúp cho cán bộ phụ trách bảo lãnh có được những quyết định hợp lý về thời gian và đặc biệt là mức phí bảo lãnh. Nếu như ngân hàng quy định mức phí rủi ro cho các tài sản của mình từ 0% - 100% tùy vào đặc điểm của từng loại bảo lãnh thì chúng ta cũng có thể áp dụng phương pháp tương tự để xác định mức độ rủi ro của nghiệp vụ bảo lãnh.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá mức độ phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTM

1.2.2.1. Tăng trưởng quy mô

Tăng trưởng quy mô được thể hiện ở các nội dung sau:

* *Số dư bảo lãnh:* Số dư bảo lãnh là tổng giá trị các khoản bảo lãnh của ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Đây là chỉ tiêu mang tính thời điểm. Sự gia tăng hoặc sụt giảm của chỉ tiêu này cho thấy sự gia tăng hoặc sụt giảm của hoạt động bảo lãnh ngân hàng so với thời điểm so sánh.

* *Doanh số bảo lãnh:* Doanh số bảo lãnh là tổng giá trị các khoản bảo lãnh phát sinh trong một thời kỳ nhất định. Đây là chỉ tiêu phản ánh tình hình hoạt động bảo lãnh của ngân hàng trong một thời kỳ nhất định.

* *Số lượng hợp đồng bảo lãnh:* Hợp đồng bảo lãnh là quan hệ giữa ngân hàng và bên được bảo lãnh thông qua hợp đồng bảo lãnh hay là mối quan hệ giữa ngân hàng cấp tín dụng và bên hưởng tín dụng. Số lượng hợp đồng bảo lãnh là số lượng giao dịch về bảo lãnh của khách hàng đối với ngân hàng.

Sự tăng trưởng về số lượng hợp đồng bảo lãnh là sự chênh lệch giữa kỳ sau so với kỳ trước, tức là tỷ lệ phần trăm của giao dịch bảo lãnh tăng thêm tại thời điểm đang xét so với thời điểm so sánh.

* *Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh:*

Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh bao gồm chủ yếu là thu phí dịch vụ bảo lãnh, ngoài ra còn có một số loại phụ phí kèm theo. Cụ thể:

+ Thu phí dịch vụ bảo lãnh: Là số tiền mà người yêu cầu bảo lãnh phải thanh toán cho ngân hàng, đó là chi phí mà ngân hàng được hưởng cho việc cung cấp dịch vụ bảo lãnh. Phí bảo lãnh phải đảm bảo bù đắp chi phí cho nghiệp vụ bảo lãnh cộng với rủi ro dự kiến. Phí bảo lãnh thường do sự thỏa thuận của ngân hàng và khách hàng, có thể tính bằng số tuyệt đối hay tính trên cơ sở tỷ lệ %, có thể áp dụng riêng hoặc chung cho từng loại khách hàng với mức độ đảm bảo khác nhau.

Phí bảo lãnh = Giá trị bảo lãnh * thời hạn bảo lãnh * tỉ lệ phí bảo lãnh

Theo Điều 22 Quyết định số 283 của thống đốc Ngân hàng Nhà nước: "Mức phí bảo lãnh do các bên thoả thuận, không vượt quá 2%/năm tính trên số tiền còn đang được bảo lãnh và tối thiểu là 300.000 đồng". Như vậy thu phí bảo lãnh tỷ lệ thuận với số tiền bảo lãnh. Do đó muốn tăng doanh thu từ hoạt động bảo lãnh, ngân hàng phải thu hút được những hợp đồng bảo lãnh có số tiền bảo lãnh lớn.

+ Một số phụ phí: Phí phát hành thư bảo lãnh, phí huỷ thư bảo lãnh, phí sửa đổi thư bảo lãnh, phí thông báo thư bảo lãnh do ngân hàng nước ngoài phát hành, điện phí... Những phụ phí này là chi phí nghiệp vụ bảo lãnh và thường giống nhau ở hầu hết các NHTM.

Với những nội dung trên thì chỉ tiêu doanh thu từ hoạt động bảo lãnh phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động bảo lãnh trong tổng doanh thu của ngân hàng và doanh thu từ hoạt động bảo lãnh chiếm bao nhiêu phần trăm so với doanh thu từ các hoạt động trung gian của ngân hàng. Hoạt động bảo lãnh ngày càng được mở rộng sẽ đem lại thu nhập cao cho ngân hàng và vị trí của hoạt động bảo lãnh so với các hoạt động trung gian của ngân hàng.

Chỉ tiêu này thể hiện vị trí của hoạt động bảo lãnh trong toàn bộ các hoạt động dịch vụ của ngân hàng. Tỷ trọng này càng lớn càng chứng tỏ tầm quan trọng trong hoạt động kinh doanh dịch vụ của ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng doanh thu từ hoạt động bảo lãnh trong tổng doanh thu (\%)} = \frac{\text{Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh}}{\text{Tổng doanh thu}} \times 100\%$$

1.2.2.2. Sự đa dạng của sản phẩm bảo lãnh cung cấp

Danh mục bảo lãnh cung cấp cho khách hàng phản ánh mức độ đa dạng về sản phẩm này cung cấp. Điều này thể hiện sự quan tâm trong việc phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTM đó. Đối với các ngân hàng chủ trương đẩy mạnh hoạt động này, danh mục sản phẩm bảo lãnh sẽ ngày càng phong phú và hướng tới nhiều đối tượng khách hàng nhằm đáp ứng ngày càng tốt

hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng. Ngược lại, các ngân hàng ít quan tâm đến hoạt động này, các sản phẩm bảo lãnh sẽ sơ sài và nghèo nàn.

1.2.2.3. Thị phần

Phát triển thị phần là việc gia tăng phần thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của riêng ngân hàng so với tổng sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ trên thị trường.

$$\text{Thị phần} = \frac{\text{Phần doanh số hoạt động bảo lãnh của ngân hàng}}{\text{Tổng doanh số hoạt động bảo lãnh của thị trường}} \times 100\%$$

Thị phần là khái niệm quan trọng số một trong marketing và quản trị chiến lược hiện đại. Ngân hàng nào chiếm được thị phần lớn sẽ có lợi thế thống trị thị trường. Vì chiến lược chiếm thị phần, nhiều ngân hàng sẵn sàng chi phí lớn và hy sinh các lợi ích khác. Tuy nhiên, việc chiếm được thị phần lớn cũng đem lại cho ngân hàng vô số lợi ích.

1.2.2.4. Mức độ rủi ro trong bảo lãnh ngân hàng

* Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn

Dư nợ bảo lãnh quá hạn là những khoản vốn Ngân hàng đã trả thay cho người được bảo lãnh, nhưng đến hạn thanh toán khách hàng không có đủ tiền trả hoặc không được gia hạn nợ trong khi khách hàng không chịu trả cho Ngân hàng.

Dư nợ bảo lãnh quá hạn càng lớn càng thể hiện Ngân hàng đang đứng trước nguy cơ mất vốn và chất lượng bảo lãnh của Ngân hàng là không tốt.

Dư nợ bảo lãnh quá hạn được đánh giá qua một số các chỉ tiêu như:

$$\text{Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ bảo lãnh quá hạn}}{\text{Tổng doanh số bảo lãnh đến hạn}}$$

Chi tiêu tỷ lệ dư nợ bảo lãnh quá hạn cho biết tỷ trọng doanh số bảo lãnh quá hạn trên tổng doanh số bảo lãnh, thể hiện % doanh số bảo lãnh đã phát sinh rủi ro.

Bên cạnh tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ quá hạn kê đọng và tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi cũng là những chỉ tiêu có ý nghĩa đối với việc đánh giá chất lượng hoạt động bảo lãnh và việc trích lập dự phòng phải thu khó đòi.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn kê đọng} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn từ 6 tháng đến 1 năm}}{\text{Tổng doanh số bảo lãnh đến hạn}}$$

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn trên 1 năm}}{\text{Tổng doanh số bảo lãnh đến hạn}}$$

Đối với các khoản nợ quá hạn từ 6 tháng – 1 năm thì được xếp vào nợ quá hạn kê đọng, còn quá hạn trên 1 năm thì được xếp vào nợ khó đòi.

** Chỉ tiêu thiệt hại của bảo lãnh ngân hàng*

Trong trường hợp xấu, bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng đã thoả thuận với bên thụ hưởng thì ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ tài chính của mình như đã cam kết trong thư bảo lãnh. Hết thời hạn bảo lãnh mà bên được bảo lãnh không có khả năng trả cho ngân hàng cả gốc và lãi tính trên số tiền bảo lãnh thì số nợ đó được ngân hàng chuyển thành dư nợ bảo lãnh quá hạn. Đây được xem là thiệt hại đối với ngân hàng bảo lãnh.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển hoạt động bảo lãnh

Hoạt động ngân hàng nói chung và bảo lãnh ngân hàng nói riêng chịu tác động của rất nhiều yếu tố khác nhau. Những nhân tố này tác động dưới nhiều khía cạnh, ảnh hưởng trực tiếp đến phát triển hoạt động bảo lãnh cả trong hiện tại và tương lai.

1.2.3.1. Những nhân tố môi trường vĩ mô

** Môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế tác động lớn đến hoạt động bảo lãnh ngân hàng theo hai hướng: tích cực và tiêu cực. Môi trường kinh tế phù hợp và phát triển ổn định có thể tạo thuận lợi cho hoạt động ngân hàng phát triển trong đó có bảo lãnh. Trong môi trường kinh tế lành mạnh, các chủ thể tham gia trong nền kinh tế hoạt động hiệu quả thì sẽ thúc đẩy mở rộng hoạt động bảo lãnh. Nhưng nền kinh tế suy thoái, lạm phát cao, đẩy các doanh nghiệp vào tình trạng thua lỗ, gây rủi ro cho mở rộng hoạt động bảo lãnh.

** Môi trường chính trị - xã hội*

Môi trường chính trị - xã hội sẽ là một nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động đầu tư và ngân hàng cũng có thể phát triển hoạt động bảo lãnh. Các cá nhân, doanh nghiệp là khách hàng bảo lãnh của ngân hàng có môi trường để kinh doanh ổn định và hiệu quả, đảm bảo được khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình, ngân hàng sẽ không phải trả thay cho khách hàng của mình. Tuy nhiên, một sự thay đổi hệ thống chính trị lớn sẽ làm cho hoạt động ngân hàng rơi vào khủng hoảng và hoạt động bảo lãnh không tránh khỏi bị tác động.

** Môi trường pháp lý*

Pháp luật đã tạo hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng nói chung và bảo lãnh ngân hàng nói riêng. Nếu hệ thống pháp luật không đồng bộ, đầy đủ và ổn định, việc thực thi pháp luật chưa nghiêm sẽ tạo khe hở cho quản lý bảo lãnh. Cơ sở pháp lý đồng bộ sẽ tạo hành lang pháp lý để các ngân hàng dễ dàng thực hiện kế hoạch kinh doanh của mình, xây dựng những quy trình bảo lãnh nói riêng và quy trình nghiệp vụ tín dụng nói chung phù hợp với từng ngân hàng, tạo điều kiện cho hoạt động bảo lãnh phát triển, đảm bảo an toàn và tuân thủ cơ chế chính sách tín dụng của Chính Phủ và Ngân hàng Nhà nước.

1.2.3.2. Khách hàng

Những nhân tố thuộc về khách hàng là một trong những nhân tố khách quan mà ngân hàng không thể kiểm soát được. Chính vì vậy trong công tác thẩm định khách hàng, ngân hàng phải phân tích kỹ mọi chỉ số để tránh được những rủi ro có thể xảy ra, nâng cao chất lượng hoạt động bảo lãnh. Cụ thể:

- Tính khả thi của dự án và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Năng lực tài chính của doanh nghiệp
- Các biện pháp đảm bảo

Ngoài ra, sự phát triển hoạt động bảo lãnh còn phụ thuộc rất nhiều vào nhu cầu của khách hàng. Nhu cầu của khách hàng càng cao sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng phát triển hoạt động này. Vì vậy, ngân hàng nên xác định các nhu cầu của khách hàng để đáp ứng tốt.

1.2.3.3. Đối thủ cạnh tranh

Trong kinh doanh, các đối thủ của nhau sẽ giành giật với nhau về khách hàng, thị phần. Đối thủ cạnh tranh có nhiều thế mạnh sẽ thu hút được nhiều khách hàng làm giảm thị phần của chủ thể kinh doanh. Và hoạt động bảo lãnh của ngân hàng không ngoại lệ.

1.2.3.4. Các nhân tố thuộc về nội bộ ngân hàng

** Chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng*

Chiến lược phát triển kinh doanh chung của ngân hàng chính là cơ sở để xây dựng các chính sách phát triển của từng bộ phận riêng biệt trong đó có hoạt động bảo lãnh. Nếu không có một chiến lược kinh doanh hợp lý và đúng đắn, ngân hàng sẽ luôn bị động trước những thay đổi, biến động của thị trường. Ngược lại, một chiến lược kinh doanh hiệu quả sẽ giúp ngân hàng phát triển đúng hướng, phát huy được tiềm năng của mình, đồng thời thích ứng kịp thời với những biến đổi của môi trường kinh doanh.

** Kế hoạch phát triển hoạt động bảo lãnh*

Hoạt động bảo lãnh là một bộ phận trong hoạt động của ngân hàng. Dựa trên cơ sở chiến lược hoạt động kinh doanh chung, ngân hàng sẽ xây dựng kế hoạch phát triển hoạt động bảo lãnh một cách cụ thể và chi tiết hơn. Kế hoạch phát triển phải chi tiết, theo đúng đường lối chung của ngân hàng nhưng cũng phải sát với thực tế thì mới có thể thúc đẩy hoạt động bảo lãnh ngày càng tốt hơn.

** Chính sách tuyên truyền quảng cáo*

Trong hoạt động bảo lãnh, chính sách tuyên truyền quảng cáo nhằm mục đích giới thiệu các hình thức, cơ chế, chính sách,... Vấn đề này giúp ngân hàng mở rộng và phát triển các loại sản phẩm cung ứng, tạo mối quan hệ lớn từng bước mở rộng thị trường, tăng sự thích ứng, tăng hiệu quả kinh doanh.

** Chính sách giá cả*

Giá của sản phẩm ngân hàng là số tiền mà khách hàng phải trả để được quyền sử dụng một khoản tiền trong thời gian nhất định hoặc sử dụng các sản phẩm do ngân hàng cung cấp. Với dịch vụ bảo lãnh, khi sử dụng dịch vụ này, khách hàng phải trả phí dịch vụ - phí bảo lãnh. Mức phí bảo lãnh cũng tác động đến sự mở rộng hoạt động bảo lãnh ngân hàng. Đối với ngân hàng, phí là nguồn thu của hoạt động bảo lãnh; tuy nhiên đối với khách hàng, phí bảo lãnh là chi phí khi sử dụng dịch vụ. Vì thế, để giải quyết hài hòa lợi ích của ngân hàng và thúc đẩy hoạt động bảo lãnh phát triển thì việc xây dựng một chính sách phí phù hợp là cần thiết.

** Chất lượng bảo lãnh*

Cùng với tín dụng, chất lượng bảo lãnh là thước đo hiệu quả kinh doanh, hiệu quả quản lý của một NHTM. Chất lượng bảo lãnh tốt, uy tín ngân hàng được nâng cao tạo điều kiện cho ngân hàng phát triển. Trong bảo lãnh, uy tín của ngân hàng lại càng quan trọng bởi ngân hàng thực hiện bảo lãnh bằng uy tín và khả năng tài chính của mình, bảo lãnh bằng năng lực chi trả.

Không phải ngân hàng nào cũng được bên thụ hưởng đồng ý chấp nhận bảo lãnh, khách hàng chỉ chọn ngân hàng bảo lãnh có uy tín để đảm bảo an toàn.

** Quy trình bảo lãnh*

Quy trình bảo lãnh quy định các bước xử lý nghiệp vụ theo một trình tự, thủ tục thống nhất và bắt buộc được tổ chức thực hiện. Mỗi bước trong quy trình bảo lãnh đều ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng bảo lãnh.

Một quy trình không phù hợp hay tiến hành các bước không đầy đủ sẽ đưa lại một khoản bảo lãnh kém chất lượng, đẩy ngân hàng đứng trước những nguy cơ, rủi ro tiềm ẩn. Nhưng ngược lại, một quy trình quá chặt chẽ sẽ gây phiền hà cho khách hàng, tốn kém không cần thiết mà lại có thể bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh.

Một quy trình bảo lãnh hợp lý, vừa đảm bảo tính an toàn cho hoạt động của ngân hàng vừa thỏa mãn được nhu cầu tiện ích của khách hàng chính là điều kiện cần thiết để ngân hàng nâng cao chất lượng, tạo điều kiện phát triển hoạt động bảo lãnh an toàn và hiệu quả.

** Trình độ nghiệp vụ và phẩm chất của cán bộ ngân hàng*

Con người là nhân tố quyết định trong sự thành công của hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bảo lãnh ngân hàng nói riêng. Trước hết, bảo lãnh ngân hàng là một trong những nghiệp vụ cấp tín dụng của NHTM, do đó, để đảm bảo trong công tác quản trị rủi ro, đòi hỏi trình độ, tính chuyên nghiệp của nhân viên tác nghiệp. Bên cạnh đó, thái độ phục vụ khách hàng cũng rất quan trọng góp phần xây dựng hình ảnh về ngân hàng đối với khách hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương này tác giả đã trình bày tổng quan về bảo lãnh ngân hàng và hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại NHTM. Bên cạnh các khái niệm cơ bản, chương này cũng đề cập đến các nhân tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại NHTM, một số chỉ tiêu để đánh giá hoạt động này, những dạng rủi ro đặc thù. Trong đó:

- Các nhân tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động bảo lãnh ngân hàng bao gồm nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài. Cụ thể, một số chỉ tiêu nổi bật bao gồm con người, nghiệp vụ và một số yếu tố nội tại khác của NHTM. Cùng với đó, các nhân tố bên ngoài có thể kể đến như môi trường kinh tế - xã hội và hành lang pháp lý cũng có những tác động nhất định đối với hoạt động này.

- Một số chỉ tiêu để đánh giá hoạt động bảo lãnh ngân hàng gồm: sự tăng trưởng về quy mô, sự đa dạng của sản phẩm cung cấp, thị phần và mức độ rủi ro trong hoạt động bảo lãnh làm cơ sở phân tích và đánh giá hoạt động bảo lãnh. Đây chính là cơ sở lý luận nền tảng để đề tài có thể phân tích, đánh giá thực trạng về hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam tại chương 2 để từ đó đưa ra những nhận xét về tình hình thực hiện hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH

TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUẢNG NAM

2.1. Khái quát về hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Từ cuối năm 2002, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam đã có mặt tại Quảng Nam, quy mô lúc bấy giờ là Chi nhánh cấp 2 của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam Quảng Ngãi với tên gọi Chi nhánh cấp 2 Tam Kỳ. Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam được thành lập trên cơ sở nâng cấp Chi nhánh cấp 2 Tam Kỳ thuộc Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Quảng Ngãi theo Quyết định 216/QĐ-NHNT-TCCB-ĐT ngày 27/04/2006 và chính thức khai trương đi vào hoạt động ngày 03/07/2006.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam có trụ sở đặt tại 35 Trần Hưng Đạo, TP. Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam, hoạt động độc lập, thực hiện các hoạt động nghiệp vụ ủy quyền và phân cấp của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

Tính đến nay, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam Quảng Nam có 15 phòng ban, trong đó có 05 phòng giao dịch nằm ở các địa bàn trong tỉnh Quảng Nam là: Tam Kỳ, Chu Lai, Hội An, Duy Xuyên và Điện Nam Điện Ngọc, tổng số cán bộ hiện tại là 130 (số cán bộ ban đầu khi mới thành lập là 27).

Tuy là Chi nhánh mới thành lập hơn 6 năm, nhưng đã được kế thừa những thành tựu to lớn của hệ thống NHTMCP Ngoại thương Việt Nam cùng với sự lãnh đạo điều hành hiệu quả của Ban Giám đốc và đội ngũ cán bộ trẻ, năng động trong tác nghiệp chuyên môn, VCB Quảng Nam đã tạo lập được

uy tín, vị thế nhất định trước các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, xây dựng hình ảnh của một ngân hàng hiện đại gắn liền với thương hiệu NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - "Ngân hàng hàng đầu vì Việt Nam thịnh vượng".

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam

Là một trong những Chi nhánh trực thuộc hệ thống NHTMCP Ngoại thương Việt Nam, VCB Quảng Nam thực hiện toàn bộ các chức năng kinh doanh tiền tệ, dịch vụ ngân hàng theo Luật các TCTD và các qui định của ngành, cụ thể:

- Huy động vốn thông qua các hình thức sau:
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
 - + Phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu NH.
 - + Các hình thức huy động vốn khác.
- Cho vay bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân và hộ gia đình thuộc mọi thành phần kinh tế.
- Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, tái bảo lãnh cho các doanh nghiệp, tổ chức tài chính - tín dụng trong và ngoài nước.
- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, chiết khấu, bao thanh toán, kinh doanh ngoại tệ và dịch vụ ngân hàng đối ngoại.
- Thực hiện cung ứng các phương tiện thanh toán và thực hiện các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, thu chi hộ, nhờ thu, dịch vụ ngân quỹ cho khách hàng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam

Cơ cấu tổ chức của VCB Quảng Nam chia thành 15 phòng trực thuộc 4 khối:

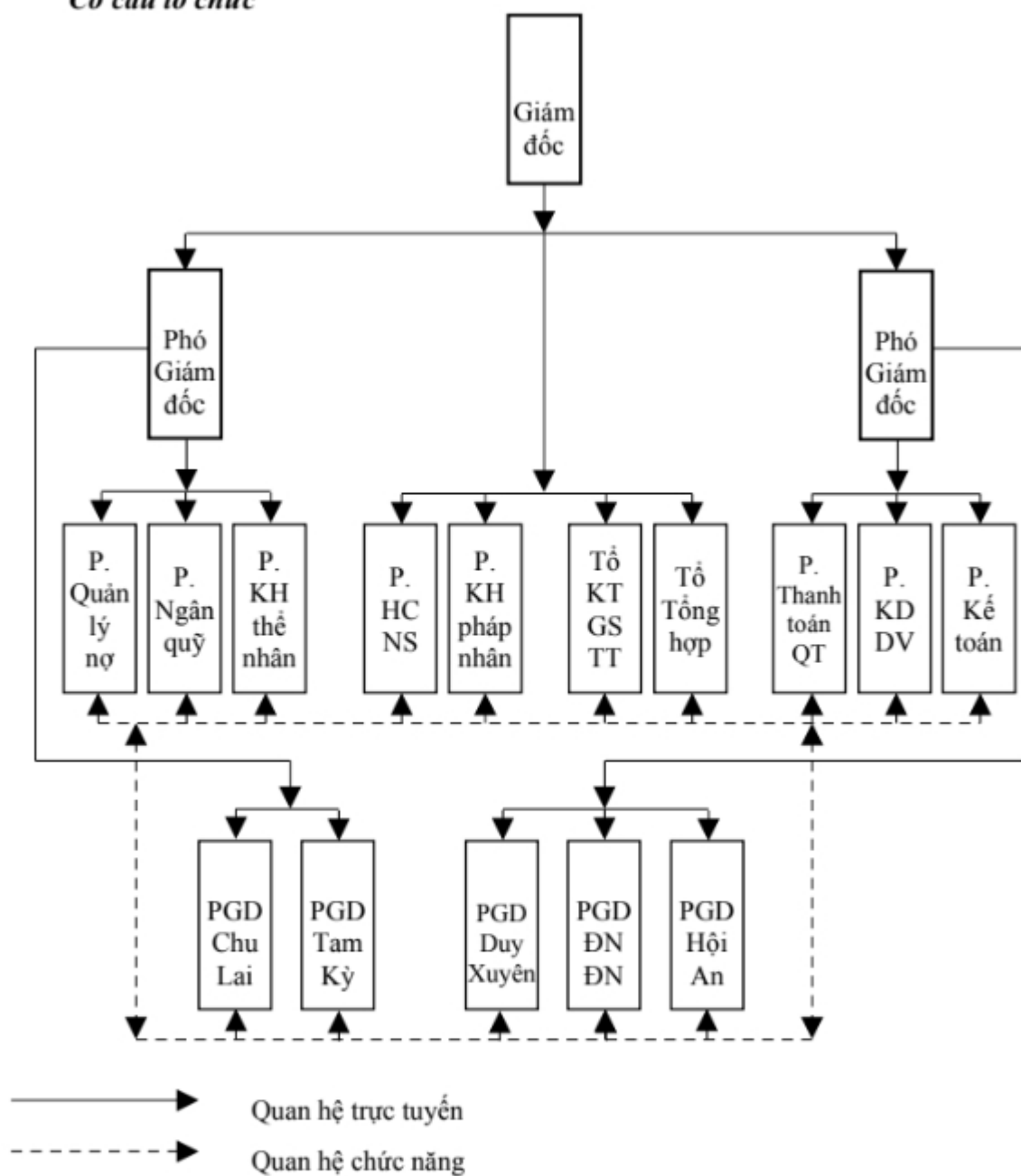
- Khối tín dụng, bao gồm: Phòng khách hàng Pháp nhân, Phòng khách hàng thể nhân và Phòng quản lý nợ

- Khối dịch vụ khách hàng, bao gồm: Phòng thanh toán quốc tế, Phòng kinh doanh dịch vụ ngân hàng và Phòng ngân quỹ

- Khối quản lý nội bộ, bao gồm: Phòng tổng hợp, Phòng kế toán, Phòng hành chính nhân sự và Phòng kiểm tra nội bộ

- Khối đơn vị trực thuộc, bao gồm các Phòng giao dịch: Chu Lai, Tam Kỳ, Duy Xuyên, Hội An và Điện Nam - Điện Ngọc.

Cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của VCB Quảng Nam

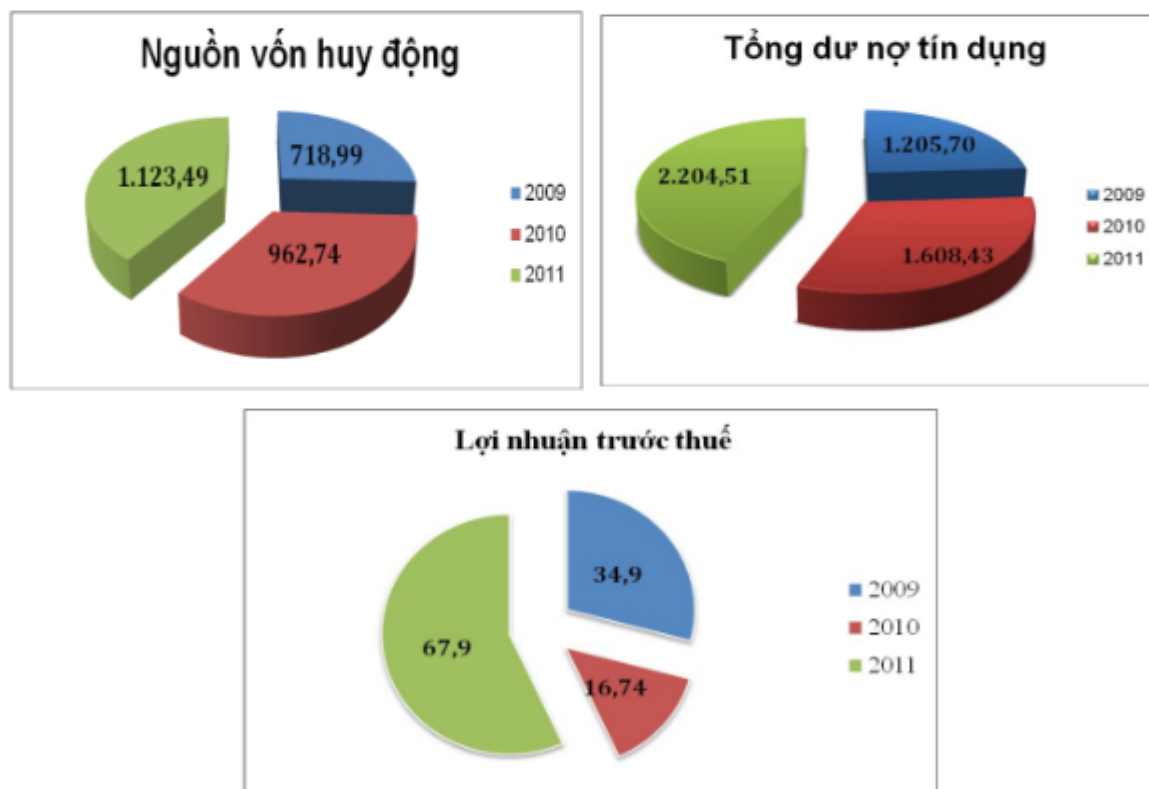
2.1.4. Khái quát hoạt động kinh doanh của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam giai đoạn 2009-2011

Bảng 2.1. Kết quả HĐKD của VCB Quảng Nam giai đoạn 2009 - 2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chi tiêu	Năm			Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	2009	2010	2011	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nguồn vốn huy động	718,99	962,74	1.123,49	243,76	33,9	160,75	16,7
2. Tổng dư nợ tín dụng	1.205,70	1.608,43	2.204,51	402,73	33,4	596,08	37,06
3. Lợi nhuận trước thuế	34,9	16,74	67,9	-18,16	-52,03	51,16	305,62

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của VCB Quảng Nam)



Biểu đồ 2.1. Kết quả HĐKD của VCB Quảng Nam giai đoạn 2009 - 2011

Nguồn vốn huy động đều tăng qua các năm, từ 718,99 tỷ đồng vào năm 2009, tăng 243,76 tỷ đồng năm 2010 tương ứng tăng 33,90%, đến năm 2011 đạt 1.123,49 tỷ đồng, tăng 160,75 tỷ đồng so với năm 2010 tương ứng tăng 16,70%. Tốc độ tăng nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế thấp hơn so với huy động trong dân cư và các thành phần khác. Xét về hiệu quả kinh tế thì hướng chuyển dịch huy động từ thành phần kinh tế khác mang hiệu quả, tuy nhiên nếu xét về tính ổn định của nguồn vốn thì các nguồn vốn này ít ổn định.

Với định hướng hoạt động tín dụng giai đoạn 2009-2011 là đẩy mạnh bán lẻ đi đôi với chú trọng bán buôn, tăng trưởng đi đôi với đảm bảo an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững là ưu tiên hàng đầu, chú trọng kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, giảm tỷ lệ nợ xấu; chú ý duy trì cơ cấu nguồn vốn, sử dụng vốn hợp lý để tối ưu hiệu quả sử dụng vốn và đảm bảo các tỷ lệ an toàn. Với chủ trương trên, trong thời gian qua VCB Quảng Nam rất quan tâm và chỉ đạo rất quyết liệt đến từng bộ phận tín dụng, thường xuyên bám sát các văn bản chỉ đạo VCB. Tổng dư nợ năm 2010 là 1.608,43 tỷ đồng, tăng 402,73 tỷ đồng so với năm 2009 tương ứng tăng 33,40%, năm 2011 tăng 596,08 tỷ đồng so với năm 2010 tương ứng tăng 37,06%. Dư nợ tín dụng tăng mạnh qua 3 năm, điều này cho thấy VCB Quảng Nam vẫn giữ vững thế mạnh và uy tín hoạt động lâu năm trên thị trường tỉnh Quảng Nam. Đi đôi với việc khai thác có hiệu quả nguồn vốn nhân rộng trong cư dân và các tổ chức kinh tế, VCB Quảng Nam luôn chú trọng đến công tác cho vay, xem đây là khâu đột phá trong quá trình hoạt động. Trong thời gian qua, chi nhánh mở rộng phạm vi cấp tín dụng đến các khách hàng trên địa bàn tỉnh, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các khu, cụm công nghiệp: Trường Xuân, Thuận Yên, Quế Sơn, Điện Nam - Điện Ngọc và Khu Kinh tế mở Chu Lai.

Trong thời gian qua, VCB Quảng Nam theo đuổi chính sách tín dụng bền vững, coi trọng việc nâng cao chất lượng tín dụng. Các tiêu chí về quản trị doanh nghiệp, về vốn doanh nghiệp tham gia vào dự án và phương án vay vốn, về tính khả thi của dự án vay vốn và phương án vay vốn của doanh nghiệp được chi nhánh quan tâm hàng đầu trước khi quyết định cho vay. Do vậy, trong những năm qua, tỉ lệ nợ xấu của chi nhánh ở mức thấp năm 2009 là 1,44%, năm 2010 là 0,47%, nhưng năm 2011 là 0,97%. Tuy năm 2011 tăng 0,5% so với năm 2010 nhưng tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng duy trì chỉ bằng 1/3 mức quy định (mức Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam giao là 3.50%).

Lợi nhuận năm 2010 giảm 18,16 tỷ đồng tương ứng giảm 52,03% so với năm 2009, năm 2011 tăng 51,16 tỷ đồng tương ứng tăng 305,62% so với năm 2010. Nhờ làm ăn có hiệu quả, nên đời sống cán bộ, viên chức trong đơn vị không ngừng được cải thiện. Kết thúc năm tài chính 2010, chi nhánh có lợi nhuận trước khi trích lập dự phòng rủi ro gần 67,9 tỷ đồng, tạo việc làm ổn định cho hơn 121 cán bộ nhân viên.

2.2. Thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

2.2.1. Khách hàng trong hoạt động bảo lãnh của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Mặc dù lượng khách hàng sử dụng dịch vụ bảo lãnh của VCB Quảng Nam khá nhiều nhưng đối tượng khách hàng chủ yếu tập trung vào các DNNN và doanh nghiệp ngoài quốc doanh có uy tín với ngân hàng, có hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, tiềm lực tài chính tốt, đặc biệt có phương án kinh doanh khả thi, còn các thành phần kinh tế khác chiếm tỷ trọng không đáng kể, tập chung chủ yếu vào các công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, các công ty kinh doanh máy móc thiết bị và các công ty hoạt động

trong lĩnh vực thương mại. Khách hàng của ngân hàng chủ yếu là các doanh nghiệp truyền thống, đã có giao dịch với ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng chưa có sự quan tâm đúng mức cũng như chưa có các kế hoạch để mở rộng các đối tượng khách hàng nên đối tượng khách hàng còn hạn chế, tỷ trọng các đối tượng khách hàng còn rất mất cân đối.

Điều kiện xét phát hành thư bảo lãnh cho khách hàng:

- Có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật

- Mục đích đề nghị VCB Quảng Nam bảo lãnh là hợp pháp

- Có khả năng tài chính, năng lực chuyên môn nếu cần thiết, để thực hiện nghĩa vụ đề nghị VCB Quảng Nam bảo lãnh

- Trường hợp khách hàng là tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài thì ngoài các điều kiện nêu trên phải tuân thủ các quy định về quản lý ngoại hối của Việt Nam

- Trường hợp giao dịch bảo lãnh có khả năng phát sinh rủi ro tín dụng cho VCB Quảng Nam thì ngoài các điều kiện trên, khách hàng phải đáp ứng đủ điều kiện như khi vay vốn theo Quy định của VCB Quảng Nam.

Tùy từng giao dịch, VCB Quảng Nam có thể áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với bên bảo lãnh. Khách hàng có thể lựa chọn một trong các hình thức bảo đảm sau:

- Ký quỹ bằng tiền

- Bảo đảm bằng Sổ tiết kiệm của VCB.

- Khoanh/ghi nợ tài khoản của khách hàng tại VCB

- Cầm cố/ thế chấp tài sản

- Bảo lãnh của bên thứ ba

- Tín chấp

- Các biện pháp bảo đảm khác theo quy định của pháp luật

2.2.2. Cơ sở pháp lý khi thực hiện hoạt động bảo lãnh của NHTM

Bảo lãnh là một nghiệp vụ mới tại Việt Nam nhưng các quy định về nghiệp vụ được ban hành và sửa đổi nhiều lần, quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN 14 ngày 25/08/2000 của thống đốc NHNN về việc ban hành quy chế BLNH thay thế cho các quyết định trước đây ra đời đã đánh dấu một bước ngoặt lớn. Trong sự phát triển của hoạt động bảo lãnh Ngân hàng quyết định này đã thay thế 1 loạt các văn bản pháp quy khác như QĐ số 192 ngày 17/9/1992, QĐ số 23/QĐ – NHNN 14 ngày 21/2/1994 về việc "Ban hành quy chế bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài", QĐ số 196/QĐ-NHNN 14 ngày 16/9/1994 về việc "Ban hành quy chế về nghiệp vụ bảo lãnh của các Ngân hàng".

Bộ luật Dân sự ngày 14/06/2005, có hiệu lực từ ngày 01/01/2006, là bộ luật dân sự hiện hành điều chỉnh các quan hệ dân sự, trong đó có bảo lãnh. Trong bộ luật này, từ Điều 361 đến Điều 371 quy định các vấn đề liên quan đến bảo lãnh như: khái niệm, hình thức bảo lãnh, phạm vi bảo lãnh, quan hệ giữa bên bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh, việc huỷ bỏ, chấm dứt bảo lãnh.... Đây là văn bản pháp luật hiện hành quy định các vấn đề chung nhất về bảo lãnh. Các vấn đề về bảo lãnh ngân hàng nếu chưa được quy định tại văn bản pháp luật nào khác thì sẽ được điều chỉnh theo Luật này.

Các quy định của pháp luật về bảo lãnh ngân hàng được cụ thể hóa trong quy chế bảo lãnh ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành. Hiện nay, quy chế đang được áp dụng là Quy chế Bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/06/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, gồm 4 chương với 32 điều. Đây là văn bản pháp luật quy định một cách cụ thể nhất về bảo lãnh ngân hàng hiện nay.

Theo quyết định số 26/2006/QĐ – NHNN ngày 26/06/2006 của thống đốc NHNN về việc ban hành quy chế bảo lãnh thi loại hình bảo lãnh áp dụng cho các ngân hàng thương mại còn rất hạn chế. Ngân hàng nhà nước nên sửa đổi bổ sung quyết định này, quy định thêm một số loại hình bảo lãnh khác đã xuất hiện trên thế giới như: Bảo lãnh hải quan, bảo lãnh hối phiếu... Việc sửa đổi, bổ sung thêm một số loại hình bảo lãnh mới từ phía NHNN sẽ tạo điều kiện thúc đẩy ngân hàng phát triển hơn nữa nghiệp vụ này.

Tại khoản 2 Điều 79 Luật các tổ chức tín dụng quy định: Mức bảo lãnh đối với một khách hàng và tổng mức bảo lãnh của một tổ chức tín dụng không được vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của Tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định. Căn cứ quy định này, tại khoản 2 Điều 7 Quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm theo Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN14 ngày 25/8/2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã quy định: Tổng số dư bảo lãnh của tổ chức tín dụng cho một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng. Quy định này là chưa phù hợp vì cơ chế quy định mức dư nợ cho vay và mức bảo lãnh riêng đã làm hạn chế mức bảo lãnh của ngân hàng trong trường hợp khách hàng có nhu cầu bảo lãnh nhưng không vay vốn tại ngân hàng.

Tại Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN14, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã bỏ quy định về trích lập quỹ bảo lãnh vì đã có quy định về phân loại tài sản có, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, việc trích lập quỹ này cần có tỷ lệ trích lập phù hợp để đảm bảo không làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các tổ chức tín dụng.

2.2.3. Các loại bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Trong thời gian đầu khi mới thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh do khách

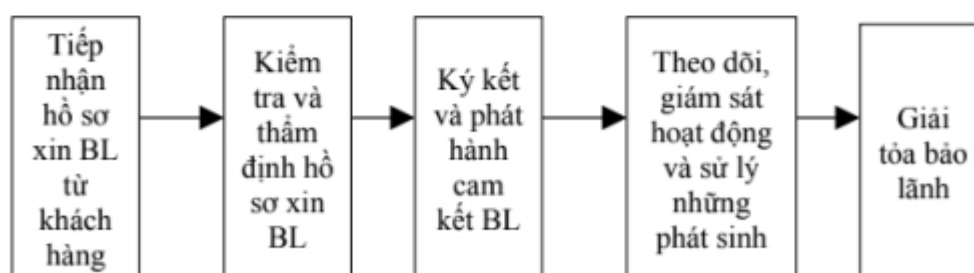
hàng của ngân hàng chủ yếu là các doanh nghiệp nên nhu cầu bảo lãnh chưa nhiều nên các loại hình mà ngân hàng cung cấp chưa đa dạng. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây các loại bảo lãnh đã được mở rộng cả về số lượng và chất lượng. Chủ yếu là bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh vay vốn, cam kết trong nghiệp vụ L/C.

2.2.4. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh áp dụng tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh của NHTM quy định về các giai đoạn trong việc thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn có quan hệ chặt chẽ và gắn bó với nhau. Quy trình bảo lãnh nhằm mục đích thực hiện quá trình bảo lãnh được thống nhất, khoa học, hạn chế và phòng ngừa rủi ro cũng như không ngừng nâng cao chất lượng bảo lãnh.

Quy trình bảo lãnh của NHTM được bắt đầu từ khi ngân hàng nhận được nhu cầu bảo lãnh của khách hàng cho đến khi ngân hàng hoàn thành việc thanh lý hợp đồng bảo lãnh.

Hiện nay, ngân hàng VCB đã xây dựng được quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh riêng tuy nhiên vẫn tuân theo những quy định chung của NHNN trong quyết định 26/2006/QĐ – NHNN về BLNH. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh của VCB bao gồm 5 bước và có thể sơ đồ hóa như sau:



Sơ đồ 2.2. Quy trình bảo lãnh tại VCB

2.2.5. Tình hình phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

2.2.5.1. Thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh về quy mô

* Số dư bảo lãnh

Hiện nay, hoạt động bảo lãnh đã trở thành một hoạt động quan trọng trong hoạt động của VCB Quảng Nam. Bên cạnh đó chất lượng hoạt động bảo lãnh cũng được cải thiện và nâng cao rất nhiều. Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh góp phần làm tăng doanh thu chung của ngân hàng. Dưới sự điều chỉnh của các văn bản Luật và dưới Luật, cùng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể cán bộ nhân viên ngân hàng, hoạt động bảo lãnh ngân hàng đạt được kết quả qua 3 năm theo bảng phân tích thống kê dưới đây.

Bảng 2.2. Tình hình hoạt động bảo lãnh qua 3 năm 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh số BL giải tòa	146,56	16,39	464,30	-130,17	-88,82	447,91	2.732,82
Doanh số BLPH	163,55	276,64	337,50	113,09	69,15	60,86	22,00
Số dư bảo lãnh	641,55	901,80	775,00	260,25	40,57	-126,80	-14,06

(Nguồn: Bảng cân đối VCB Quảng Nam)



Biểu đồ 2.2. Tình hình hoạt động bảo lãnh qua 3 năm 2009-2011

Qua bảng trên cho thấy, doanh số bảo lãnh phát hành năm 2010 tăng 69,15% so với năm 2009, năm 2011 tăng 60,86 tỷ đồng tương ứng tăng 22,00% so với năm 2010. Số dư bảo lãnh năm 2010 tăng 40,57% so với năm 2009 tuy nhiên năm 2011 số dư bảo lãnh lại giảm 14,6% so với năm 2010, lý do vì trong năm 2010 VCB Quảng Nam có nhiều hợp đồng bảo lãnh dài hạn chưa giải tỏa kéo theo làm cho số dư bảo lãnh giảm tương đối giữa năm 2011 và năm 2010.

Doanh số phát hành bảo lãnh tăng qua các năm phù hợp với định hướng của ngân hàng, cho thấy hoạt động bảo lãnh của ngân hàng đang được mở rộng và phát triển, chất lượng của hoạt động bảo lãnh đã được chú trọng cải thiện và nâng cao qua từng năm. Trong điều kiện nền kinh tế tăng trưởng, môi trường hệ kinh tế phát triển, nhu cầu vốn cho nền kinh tế xã hội tăng cao, tăng trưởng dư nợ cũng như tăng trưởng doanh thu bảo lãnh là tất yếu. Mặt khác, VCB Quảng Nam đã có những đổi mới trong quản lý điều hành, phát huy thế mạnh về mạng lưới, tăng cường công tác tiếp thị, chú trọng khâu tiếp cận khách hàng và phong cách phục vụ của cán bộ công nhân viên. Bên cạnh đó, ngân hàng thường xuyên bám sát và thực hiện tốt các chủ trương của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế.

** Số lượng hợp đồng bảo lãnh*

Bảng 2.3. Số món bảo lãnh tại VCB Quảng Nam qua các năm

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				+/-	%	+/-	%
Số món	3.562	3.920	4.953	358,00	10,05	1.033,00	26,35
Số lượng khách hàng	1.527	1.700	1.821	173,00	11,33	121,00	7,12
Số món /1KH	2,33	2,31	2,72	-0,03	-1,15	0,41	17,96

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo VCB Quảng Nam)

Số món bảo lãnh của ngân hàng và số lượng khách hàng đều tăng qua các năm, có được kết quả này là do ngân hàng đã tạo được uy tín với khách hàng qua các năm, đặc biệt là uy tín trong lĩnh vực bảo lãnh. Ngân hàng

thường xuyên chú trọng và nâng cao chất lượng sản phẩm của mình, đơn giản hóa các thủ tục bảo lãnh, có biểu phí dịch vụ hợp lý, linh hoạt, ngân hàng đã thực hiện chính sách khách hàng hợp lý với việc phân loại các khách hàng khác nhau. Đối với những khách hàng lớn, khách hàng truyền thống, hoặc các món bảo lãnh có giá trị lớn, ngân hàng thường xuyên có chính sách ưu tiên như giảm chi phí, các điều kiện bảo lãnh linh hoạt. Điều đó giúp cho VCB thu hút thêm các khách hàng mới và vẫn giữ được các khách hàng truyền thống của mình. Thêm nữa, những năm gần đây, VCB đã có những chính sách thông thoáng hơn về đối tượng bảo lãnh, tạo điều kiện cho các đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ có điều kiện được sử dụng dễ dàng hơn.

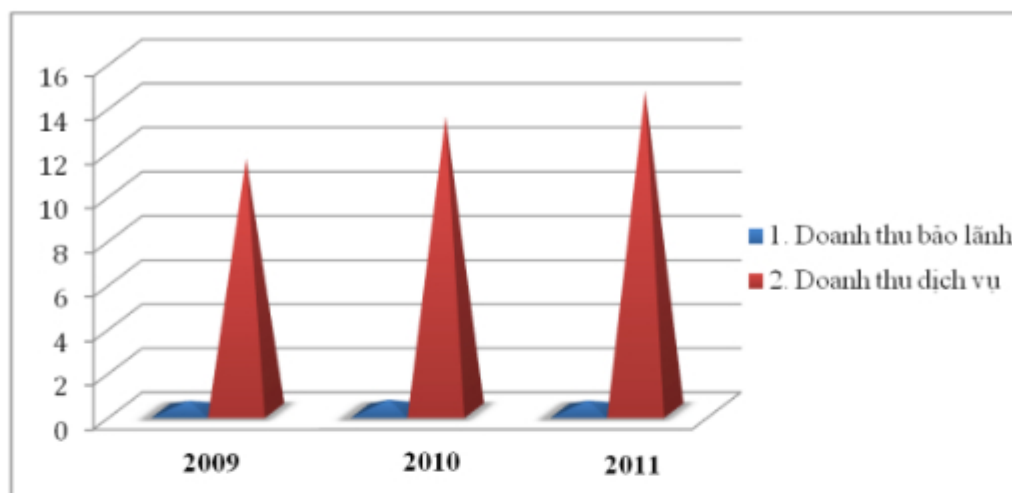
** Thu nhập từ hoạt động bảo lãnh*

Bảng 2.4. Tổng thu nhập bảo lãnh qua các năm.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	2009	2010	2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
					Số tiền	%	Số tiền	%
1. Thu nhập từ HĐBL		0,46	0,51	0,47	0,05	10,87	-0,04	-7,84
2. Thu nhập từ cung cấp dịch vụ		11,43	13,34	14,52	1,91	16,71	1,18	8,85
3. Tổng thu nhập		11,89	13,85	14,99	1,96	16,48	1,14	8,23
4. Tỷ trọng (1)/(2)		4,02%	3,82%	3,24%		-0,20%		-0,59%
5. Tỷ trọng (1)/(3)		3,87%	3,68%	3,14%		-0,19%		-0,55%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết VCB Quảng Nam)



Biểu đồ 2.3. Thu nhập bảo lãnh qua các năm

Qua bảng số liệu và biểu đồ trên ta có thể thấy rằng doanh thu bảo lãnh tại VCB Quảng Nam không ổn định qua các năm. Năm 2009 doanh số bảo lãnh đạt 0,46 tỷ đồng, năm 2010 doanh số bảo lãnh đạt 0,51 tỷ đồng tăng 10,87% so với năm 2009, nhưng sang năm 2011 doanh số bảo lãnh giảm 0,04 tỷ đồng tương ứng giảm 7,84% so với năm 2010. Tuy vậy, nhìn chung doanh số bảo lãnh của VCB Quảng Nam được duy trì ổn định qua các năm, năm 2010 có tăng nguyên nhân chủ yếu là do các hợp đồng bảo lãnh trung và dài hạn chưa được giải tỏa.

Tuy nhiên, để đánh giá toàn diện, ngoài số liệu tuyệt đối còn phải xem xét doanh thu bảo lãnh trong mối quan hệ tương quan với doanh thu từ hoạt động khác của ngân hàng. Đó là:

Tỷ trọng DT từ hoạt HĐBL trong DT dịch vụ : năm 2009 là 4,02%, năm 2010 là 3,82% giảm 0,20% so với năm 2009, năm 2011 đạt 3,24% giảm 0,59% so với năm 2010. Tỷ trọng DT từ HĐBL trong tổng doanh thu : năm 2009 là 3,87%, năm 2010 là 3,68% giảm 0,19% so với năm 2009, năm 2011 giảm 0,55% so với năm 2010. Doanh thu từ hoạt HĐBL chiếm tỷ trọng nhỏ trong DT dịch vụ và trong tổng doanh thu, doanh thu của VCB Quảng Nam

vấn tập trung trong hoạt động cấp tín dụng.

Hiện nay VCB Quảng Nam đang có ưu thế phát triển dịch vụ bảo lãnh so với các ngân hàng khác trong tỉnh và đã khuyến khích phát triển lĩnh vực này thông qua chính sách giá cả thấp hơn so với các NHTM khác. Việc thực hiện nhanh chóng và mức phí thấp đã giúp cho VCB Quảng Nam duy trì ổn định thu nhập từ hoạt động bảo lãnh trong 3 năm qua.

Bảng 2.5. Bảng so sánh mức phí phát hành bảo lãnh của các NHTM trên địa bàn Quảng Nam

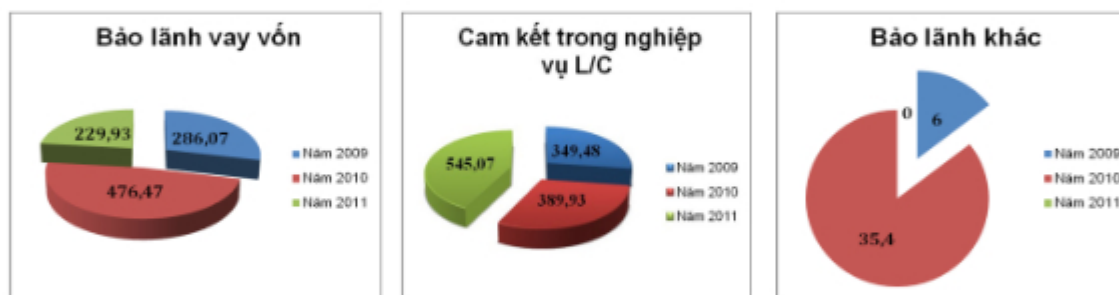
Nội dung	Ký quỹ 100% giá trị		Ký quỹ dưới 100% giá trị		
	Tỷ lệ	Mức phí tối thiểu/1 món bảo lãnh	Số tiền tối thiểu/1 món bảo lãnh	Phần trị giá bảo lãnh được đảm bảo bằng tài sản	Phần trị giá bảo lãnh miễn ký quỹ hoặc được bảo đảm bằng hình thức khác
VCB Quảng Nam	0,5%-0,6%/năm	20 USD	50 USD	0,6-0,72%/năm	1,8%/năm
BIDV Quảng Nam	1,5%/năm	300.000	300.000VND	1,7%-2,0%/năm	2,5%/năm
Agribank Quảng Nam	0,6%/năm	300.000VND	400.000VND	1,8%/năm	3%/năm
Vietinbank Quảng Nam	1%-2%/năm	300.000VND	300.000VND	1,5%/năm	2%/năm

2.2.5.2. Đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm

** Tình hình hoạt động bảo lãnh theo từng loại bảo lãnh*

Bảng 2.6. Cơ cấu bảo lãnh qua 3 năm 2009 - 2010 - 2011*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Bảo lãnh vay vốn	286,07	476,47	229,93	190,40	66,56	-246,54	-51,74
2. Cam kết trong nghiệp vụ L/C	349,48	389,93	545,07	40,45	11,57	155,14	39,79
3. BL khác	6,00	35,40	0,00	29,40	490,00	-35,40	-100,00
Tổng cộng	641,55	901,80	775,00	260,25	40,57	-126,80	-14,06

(Nguồn: Bảng cân đối VCB Quảng Nam)**Biểu đồ 2.4. Cơ cấu bảo lãnh qua 3 năm 2009 - 2010 - 2011**

Qua bảng phân tích trên cho thấy, năm 2009 - 2011 VCB Quảng Nam chủ yếu phát hành bảo lãnh vay vốn và cam kết trong nghiệp vụ L/C. Trong đó cam kết trong nghiệp vụ L/C chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số dư bảo lãnh. Khách hàng của VCB Quảng Nam chủ yếu là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu thủy sản, công nghiệp chế biến, các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các khu, cụm công nghiệp: Trường Xuân, Thuận Yên, Quế Sơn, Điện Nam - Điện Ngọc và Khu Kinh tế mở Chu Lai.

Năm 2010 số dư bảo lãnh vay vốn tăng 66,56%, cam kết L/C tăng 11,57% và bảo lãnh khác 490% so với năm 2009. Năm 2011 lại có sự thay

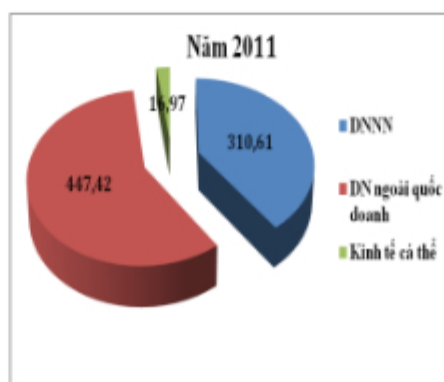
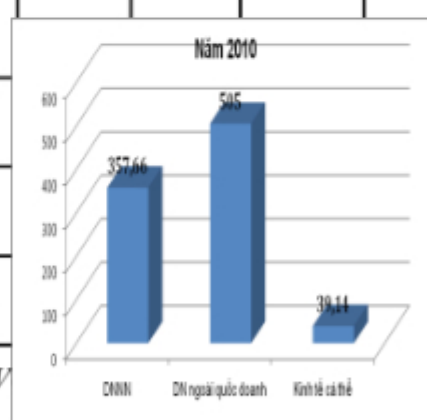
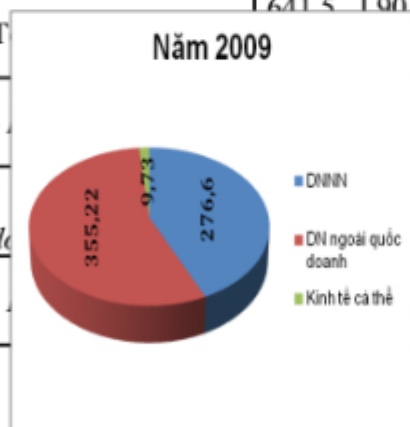
đổi ngược chiều đột ngột giữa số dư bảo lãnh vay vốn và số dư bảo lãnh khác là do ảnh hưởng của sự biến động nền kinh tế Việt Nam với việc bùng nổ cơn sốt lãi suất huy động với việc chạy đua tăng lãi suất của các ngân hàng, thị trường vàng có những cơn sốt kinh ngạc, lạm phát tăng cao, sự biến động phức tạp của tỉ giá, cung cầu tiền tệ. Điều này về tổng thể không có lợi cho nền kinh tế, bởi nó không những không tạo ra việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, nó còn góp phần làm méo mó dây chuyền sang các thị trường khác như USD, nhà đất và chứng khoán. Đây là nguyên nhân khách quan làm cho số dư bảo lãnh vay vốn tăng.

* Tình hình hoạt động bảo lãnh theo đối tượng khách hàng

Bảng 2.7. Tình hình hoạt động bảo lãnh theo đối tượng khách hàng

DVT: tỷ đồng

Năm	2009	2010	2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Chỉ tiêu	641,5	901,8	775,0				
T			0				6
-		7,6	310,6				5
-		5,0	447,4				0
-		14	16,97				4



Biểu đồ 2.5. Cơ cấu bảo lãnh qua 3 năm 2009 - 2010 - 2011

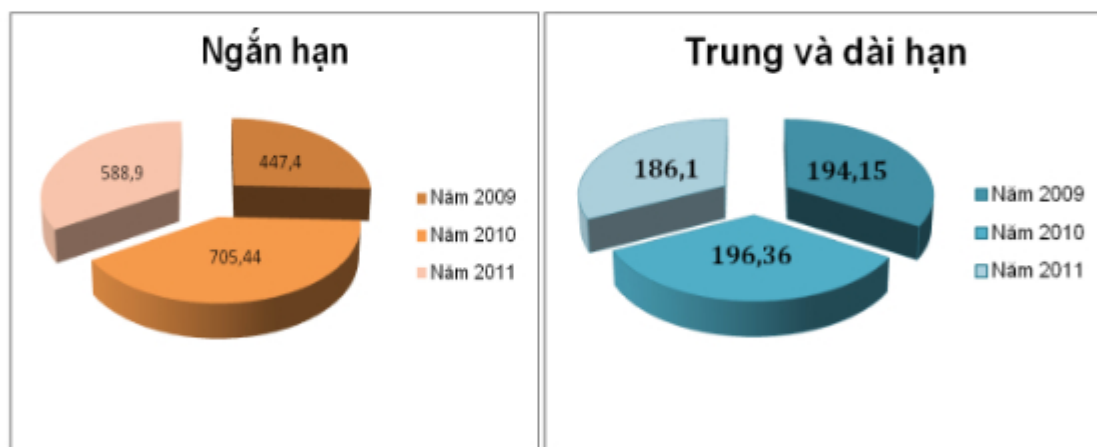
Năm 2010, dư nợ bảo lãnh thuộc loại hình DNNN, DN ngoài quốc doanh, Kinh tế cá thể lần lượt là 357,66 tỷ đồng, 505,00 tỷ đồng, 39,14 tỷ đồng. Trong đó, xét về mức tăng tỷ trọng thì loại hình kinh tế cá thể tăng nhiều nhất đến 302,26%, loại hình DN ngoài quốc doanh tăng 42,17% so với năm 2009. Kết quả này phù hợp với sự phát triển của loại hình Công ty cổ phần, Công ty TNHH, kinh tế cá thể trong nền kinh tế, góp phần đa dạng hóa khách hàng, phân tán rủi ro trong đầu tư. Điều này cho thấy chủ trương sắp xếp, đổi mới DNNN của Chính phủ đã có sự tác động mạnh mẽ đến sự thay đổi trong cơ cấu hoạt động đầu tư của NHTM.

* Tình hình hoạt động bảo lãnh theo kỳ hạn

Bảng 2.8. Tình hình hoạt động bảo lãnh theo kỳ hạn

Chi tiêu	Năm			Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	2009	2010	2011	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng cộng	641,5 5	901,8 0	775,0 0	260,2 5	40,57	-126,80	-14,06
<i>Ngắn hạn</i>	447,4 0	705,4 4	588,9 0	258,0 4	57,68	-116,54	-16,52
<i>Trung và dài hạn</i>	194,1 5	196,3 6	186,1 0	2,21	1,14	-10,26	-5,23

(Nguồn: Bảng cân đối VCB Quảng Nam)



Biểu đồ 2.6. Tình hình hoạt động bảo lãnh theo thời gian

Qua bảng trên cho thấy, dư nợ bảo lãnh ngắn hạn chiếm đa số, dư nợ bảo lãnh trung dài hạn chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng dư nợ bảo lãnh. Cụ thể năm 2009, dư nợ bảo lãnh trung dài hạn đạt 194,15 tỷ đồng, năm 2010 dư nợ bảo lãnh trung dài hạn đạt 196,36 tỷ đồng tăng 1,14% so với năm 2009, năm 2011 dư nợ bảo lãnh trung dài hạn đạt 186,1 tỷ đồng giảm 5,23% so với năm 2010. Trên thực tế ta thấy bảo lãnh trung dài hạn chứa đựng nhiều rủi ro

hơn bảo lãnh ngắn hạn nhưng lại thường có giá trị lớn và hứa hẹn một khoản lợi nhuận không nhỏ cho ngân hàng. Tuy nhiên, nhu cầu của khách hàng đối với bảo lãnh trung dài hạn này không nhiều nên phần nào ảnh hưởng đến công tác phát triển hoạt động bảo lãnh trên địa bàn.

Dư nợ bảo lãnh ngắn hạn tăng trưởng tốt qua các năm. Năm 2010, dư nợ bảo lãnh ngắn hạn đạt 705,44 tỷ đồng tăng 258,04 tỷ đồng so với năm 2009 tương ứng tốc độ tăng 57,68%. Năm 2011, dư nợ bảo lãnh ngắn hạn đạt 588,9 tỷ đồng giảm 116,54 tỷ đồng tương ứng giảm với tốc độ 16,52%. Tuy năm 2011 giảm so với 2010 nhưng nhìn về tổng thể thì số dư bảo lãnh năm 2011 vẫn tăng so với năm 2009. Có thể thấy rằng nhu cầu cần được bảo lãnh của khách hàng chủ yếu là trong ngắn hạn và khách hàng tìm đến ngân hàng ngày càng đông, tin tưởng vào uy tín của ngân hàng.

2.2.5.3. Thực trạng thị phần

Mặc dù, số dư bảo lãnh của VCB Quảng Nam tăng trưởng qua các năm nhưng hiện nay trên địa bàn Quảng Nam có 03 NHTM nhà nước, 10 NHTMCP, 01 Ngân hàng nước ngoài và 03 Quỹ tín dụng nhân dân tham gia hoạt động nên thị phần bị cạnh tranh rất quyết liệt. Tuy nhiên do tận dụng được thế mạnh trong hoạt động xuất nhập khẩu nên thị phần của VCB Quảng Nam vẫn luôn dẫn đầu.

Bảng 2.9. Thị phần số dư bảo lãnh của các NHTM trên địa bàn tỉnh QN

Tên Ngân hàng	2009		2010		2011	
	Số tiền	Thị phần	Số tiền	Thị phần	Số tiền	Thị phần
VCB Quảng Nam	641,55	51,51	901,80	69,02	775,00	58,18
Các ngân hàng khác	604,00	48,49	404,70	30,98	557,00	41,82
Tổng cộng	1.245,5		1.306,50	100,00	1.332,0	100,00

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Quảng Nam)

Qua bảng trên có thể thấy rằng, hoạt động bảo lãnh của VCB Quảng

Nam vẫn luôn phát triển, trải qua nhiều khó khăn thử thách, nhưng với sự cố gắng phấn đấu nỗ lực của toàn thể CBNV Chi nhánh, VCB Quảng Nam đã luôn hoàn thành vượt mức kế hoạch kinh doanh cấp trên giao. Bám chặt các chủ trương của tỉnh, theo sát các dự án đầu tư lớn các vùng kinh tế trọng điểm, mạnh dạn đầu tư vốn vào những dự án lớn tại Khu Kinh tế mở Chu Lai. Vì vậy, sau một thời gian ngắn, VCB Quảng Nam đã nhanh chóng thu hút được khách hàng, tiếp cận được nhà đầu tư lớn trên địa bàn.

Hội nhập kinh tế toàn cầu đặt mọi DN dưới áp lực cạnh tranh gay gắt. Yêu cầu về hội nhập đòi hỏi các quốc gia phải mở cửa kinh tế, phải có cơ chế bình đẳng cho các doanh nghiệp nước ngoài. Khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), bên cạnh những cơ hội về hợp tác và phát triển, các doanh nghiệp trong nước cũng đứng trước áp lực cạnh tranh gay gắt và nguy cơ tụt hậu. Trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, áp lực này còn lớn hơn rất nhiều. Các ngân hàng nước ngoài với năng lực tài chính, công nghệ và kinh nghiệm hơn hẳn ra đời ngày càng nhiều, đã phần nào ảnh hưởng đến thị phần và vị thế cạnh tranh của các ngân hàng nội địa, trong đó có VCB.

**Bảng 2.10. Số lượng các NHTM đang hoạt động
trên địa bàn tỉnh Quảng Nam tại thời điểm 31/12/2011**

Ngân hàng	Số lượng chi nhánh, PGD
VCB	6
Agribank	46
Vietinbank	4
BIDV	6
VietA Bank	3
Sacombank	6
ACB	2
DongA Bank	7
Techcombank	2
Western Bank	2
OCB	1
Cathay United Bank	1

MB	1
AnBinh Bank	2

(Nguồn: NHNN tỉnh Quảng Nam)

2.2.5.4. Mức độ rủi ro trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng

Tại VCB Quảng Nam trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 chưa phát sinh nghĩa vụ thanh toán bảo lãnh nào, tức là dư nợ bảo lãnh quá hạn tại ngân hàng bằng 0, các món bảo lãnh vẫn đảm bảo điều kiện an toàn, ít rủi ro. Đây có thể được xem là một thành công của ngân hàng. Điều này cho thấy chất lượng hoạt động bảo lãnh của ngân hàng khá tốt. Bảo lãnh tại VCB Quảng Nam chủ yếu là ngắn hạn và tập trung vào đối tượng khách hàng là doanh nghiệp ngoài quốc doanh và DNNN là chủ yếu, phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng hoạt động hiệu quả nên cho đến nay Chi nhánh chưa xảy ra trường hợp phải trả thay trong nghiệp vụ bảo lãnh. Điều này khẳng định việc ngân hàng hàng thẩm định hồ sơ xin bảo lãnh của khách hàng được thực hiện tốt.

2.3. Đánh giá chung về phát triển hoạt động bảo lãnh của VCB Quảng Nam

2.3.1. Những thành tựu đạt được

Trong những năm 2011, doanh số bảo lãnh của VCB Quảng Nam tăng cả về số lượng và chất lượng. Với phương châm hoạt động “Tăng tốc - An toàn - Chất lượng - Hiệu quả”, VCB Quảng Nam đã góp phần khẳng định vị trí của mình trong việc thúc đẩy các giao dịch trong và ngoài nước phát triển, hỗ trợ đáng kể cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh. Ngân hàng đã giúp nhiều doanh nghiệp thiếu vốn, giúp họ có điều kiện tiếp cận nguồn vốn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao doanh thu.

Một mặt phát triển doanh số, một mặt nâng cao chất lượng hoạt động bảo lãnh, tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh đi đôi với việc bảo đảm tuân thủ các giới hạn an toàn trong hoạt động ngân hàng, phát huy tối đa lợi

thế của Vietcombank. Tiêu chí đó đã giúp VCB Quảng Nam không những kinh doanh hiệu quả mà còn củng cố uy tín của ngân hàng trên thị trường.

Ngân hàng đã đạt được những kết quả trên là do:

Thứ nhất: Nguồn nhân lực của VCB Quảng Nam có trình độ chuyên môn sau Đại học và Đại học chiếm trên 90%, còn lại là cao đẳng. Cán bộ có trình độ chuyên môn, đạo đức trong mọi hoạt động, yêu cầu tuyển dụng vào ngân hàng cao nhằm sàng lọc nhân viên ngay từ khâu tuyển dụng. Vì vậy ngân hàng tiết giảm được chi phí trong việc đào tạo lại cán bộ cử đi học đại học. Hiện tại ngân hàng đang từng bước củng cố, nâng cao trình độ chuyên môn cho CBCNV thông qua việc thường xuyên bố trí cán bộ tham gia dự thi cao học, cao cấp chính trị, thực hiện tốt công tác quản lý, đào tạo, quy hoạch cán bộ theo chỉ đạo của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam phù hợp với điều kiện của VCB Quảng Nam.

Thứ hai : Chất lượng bảo lãnh ngày càng được nâng cao thể hiện: Hoạt động bảo lãnh ngày càng được mở rộng cả về quy mô và loại hình nhưng VCB Quảng Nam luôn đảm bảo chất lượng bảo lãnh là an toàn hiệu quả. Trong ba năm trở lại đây VCB Quảng Nam chưa phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh nào đối với bên nhận bảo lãnh.

Thứ ba: Sự cố gắng và nỗ lực của mọi bộ phận trong VCB nhằm đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh, hợp lý đến mức tối đa mức phí bảo lãnh. Cùng với việc đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh, VCB Quảng Nam cũng đã chú trọng phát triển nghiệp vụ bảo lãnh, các loại hình bảo lãnh ngày càng được hoàn thiện và ngân hàng đã chú trọng, quan tâm đến việc đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh mới theo nhu cầu của khách hàng. Số dư bảo lãnh của hầu hết các loại hình tăng lên, cơ cấu bảo lãnh của chi nhánh đã, đang phát triển theo hướng đa dạng hóa phù hợp với thực tế phát triển kinh tế trên địa bàn tỉnh Quảng Nam cũng như xu hướng phát triển của nền kinh tế.

Thứ tư: Đối tượng khách hàng tại VCB Quảng Nam đã được mở rộng, bên cạnh các khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh thì ngày càng có nhiều khách hàng cá nhân đến giao dịch với ngân hàng, đó là do ngân hàng đã chú trọng nghiên cứu phát triển, cung cấp các dịch vụ cho đối tượng khách hàng này và có chính sách bảo lãnh thông thoáng hơn.

Thứ năm: Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh ổn định qua các năm chứng tỏ hoạt động bảo lãnh là nghiệp vụ ngân hàng hiện đại mang lại thu nhập cho ngân hàng. Vì vậy trong thời gian tới VCB Quảng Nam cần mở rộng hoạt động bảo lãnh hơn nữa.

VCB Quảng Nam đã áp dụng biểu phí linh hoạt đối với từng loại bảo lãnh, từng đối tượng khách hàng và thường xuyên thay đổi mức phí bảo lãnh cho phù hợp với tình hình thực tế.

Thứ sáu: VCB Quảng Nam luôn tuân thủ quy trình nghiệp vụ của VCB quy định. Việc thực hiện bảo lãnh được tiến hành nhanh chóng, kịp thời, chính xác tạo điều kiện cho khách hàng của mình trúng thầu và có vốn để thực hiện thi công nhiều công trình lớn, thực hiện hợp đồng thuận lợi. Như vậy, nghiệp vụ bảo lãnh đã giúp các doanh nghiệp được bảo lãnh giải quyết khó khăn tạm thời về vốn, tận dụng được cơ hội kinh doanh, tiết kiệm thời gian và chi phí, nâng cao sức cạnh tranh.

Thứ bảy: Nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng cũng góp phần thúc đẩy các nghiệp vụ khác như : cho vay, thanh toán... phát triển đồng thời tạo điều kiện cho nền kinh tế hàng hóa phát triển, tạo nguồn vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước, giúp cho các nhà đầu tư nước ngoài yên tâm hơn khi đầu tư vào Việt Nam.

2.3.2. Những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Những tồn tại và hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động bảo lãnh tại VCB Quảng Nam còn tồn tại một số hạn chế sau:

Thứ nhất : Việc thực hiện các loại hình bảo lãnh còn chưa phong phú

Hiện nay VCB Quảng Nam chỉ thực hiện được các loại hình: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán (cam kết trong nghiệp vụ L/C). VCB Quảng Nam đang trong quá trình xây dựng cơ sở hạ tầng, sự đầu tư phát triển của Nhà Nước và chính quyền tỉnh Quảng Nam để phát triển các khu công nghiệp mở tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mới vào hoạt động kinh doanh trên địa bàn tăng, sự phát triển đó đồng nghĩa với nhu cầu bảo lãnh ở địa bàn rất cao và đa dạng trong khi đó còn nhiều loại bảo lãnh chưa được VCB Quảng Nam thực hiện.

Thứ hai: VCB Quảng Nam chưa có bộ phận chuyên trách thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh . Ở VCB Quảng Nam thì cán bộ bảo lãnh chính là cán bộ tín dụng vì theo luật các TCTD thì bảo lãnh cũng là một nghiệp vụ tín dụng. Tuy nhiên bảo lãnh được hạch toán ngoại bảng và ngân hàng không sử dụng tới vốn khi ký hợp đồng bảo lãnh nên bảo lãnh là loại hình dịch vụ do đó bảo lãnh cũng phải được thực hiện bởi những cán bộ chuyên môn về bảo lãnh, điều này sẽ bảo đảm việc thực hiện bảo lãnh sẽ được căn cứ trên một cơ sở lý luận đầy đủ. VCB Quảng Nam vẫn chưa thiết lập được phòng bảo lãnh với các cán bộ bảo lãnh chuyên biệt nghiệp vụ bảo lãnh.

Thứ ba: Phí bảo lãnh chưa có tính cạnh tranh tuyệt đối

Chính sách phí bảo lãnh được ngân hàng xây dựng tương đối hợp lý với điều kiện của mình. Tuy nhiên, để có thể cạnh tranh với các ngân hàng khác trong địa bàn tỉnh Quảng Nam, VCB Quảng Nam cần so sánh một số mức phí của các NHTM khác trên địa bàn Quảng Nam.

Thứ tư: Công tác thẩm định khách hàng còn mang nặng tính hình thức

Để đảm bảo an toàn cho hoạt động bảo lãnh thì việc thẩm định khách hàng có ý nghĩa cực kỳ quan trọng. Sự thành bại và hiệu quả kinh tế của dự án phụ thuộc nhiều vào khâu này. Nhưng thực tế khâu thẩm định dự án tại VCB Quảng Nam vẫn còn hạn chế, chủ yếu thẩm định dựa trên cơ sở nghiên cứu trạng thái tĩnh bằng các chỉ tiêu, con số và nhiều khi chi thụ động lấp các số liệu đó vào công thức để tính toán, xem xét, mà chưa có một cái nhìn toàn diện trên cơ sở đánh giá đầy đủ, có căn cứ khoa học về bản thân dự án. Đây là nguyên nhân sâu xa của việc từ chối phát hành bảo lãnh của VCB Quảng Nam đối với các dự án có dấu hiệu rủi ro, mà mặc dù các rủi ro này vẫn có thể chấp nhận được, từ đó làm hạn chế việc mở rộng hoạt động bảo lãnh. Vì vậy, VCB Quảng Nam cần phải nâng cao chất lượng công tác thẩm định, đưa ra một tỷ lệ rủi ro hợp lý để có thể nâng cao thu nhập của mình.

Thứ năm: Công tác thanh tra, kiểm tra giám sát hoạt động bảo lãnh vẫn còn nhiều bất cập, chưa hề phát huy hiệu quả, chức năng của mình.

Sau khi phát hành thư bảo lãnh, chi nhánh vẫn chưa thực sự quan tâm đến các khoản bảo lãnh như nghiệp vụ tín dụng, vấn đề này sẽ làm cho ngân hàng không thể phát hiện những dấu hiệu rủi ro để có biện pháp xử lý kịp thời. Nguyên nhân là do VCB Quảng Nam còn chú quan bởi quan niệm khách hàng của nghiệp vụ bảo lãnh là những doanh nghiệp uy tín, làm ăn hiệu quả và việc kiểm tra giám sát là không cần thiết. Mặc dù cho đến thời điểm này VCB Quảng Nam chưa phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh nào đối với bên nhận bảo lãnh, nhưng điều đó không có nghĩa là trong tương lai hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng luôn được an toàn, không có rủi ro xảy ra.

Thứ sáu: Nghiệp vụ bảo lãnh có liên quan đến rất nhiều nghiệp vụ khác của ngân hàng như: tín dụng, thanh toán,... Nhưng hiện nay, giữa các phòng ban vẫn còn thiếu sự phối hợp thống nhất và đồng bộ.

Thứ bảy: Chưa chú trọng công tác marketing, quảng bá, thu hút khách hàng của nghiệp vụ bảo lãnh

Hiện nay, dù áp lực cạnh tranh của thị trường tương đối mạnh mẽ, nhưng VCB Quảng Nam vẫn chưa có một hình thức nào để tuyên truyền, giới thiệu về nghiệp vụ bảo lãnh mà mình cung cấp. Khách hàng có nhu cầu muốn được bảo lãnh phải tự tìm hiểu về nghiệp vụ này. Do đó, khách hàng tìm đến ngân hàng bảo lãnh chủ yếu là khách hàng truyền thống, đã tham gia các dịch vụ của ngân hàng.

2.3.2.2. Nguyên nhân của hạn chế trong hoạt động bảo lãnh

Doanh số bảo lãnh không ngừng tăng trong 3 năm vừa qua. Với hoạt động của mình, ngân hàng đã giúp một số doanh nghiệp tìm được nguồn vốn vay thích hợp, đáp ứng nhu cầu về vốn để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động bảo lãnh đã giúp cho rất nhiều công ty xây dựng có đủ điều kiện tham gia dự thầu và hoàn thành tốt công trình. Đặc biệt với sự thay đổi về cơ cấu đối tượng khách hàng, không phân biệt các thành phần kinh tế, các doanh nghiệp ngày càng được ngân hàng quan tâm, giúp đỡ phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo uy tín trên thị trường.

Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động ngân hàng không tránh khỏi gặp những khó khăn, tồn tại một số hạn chế đòi hỏi phải tìm hiểu nguyên nhân gây ra để có phương hướng giải quyết thích hợp. Sau đây là một số hạn chế trong hoạt động bảo lãnh tại VCB Quảng Nam:

** Áp lực cạnh tranh giữa các Ngân hàng và vấn đề quảng bá thương hiệu chưa được chú trọng*

Quy mô thị trường nhỏ nhưng xuất hiện ngày càng nhiều các NHTMCP trên địa bàn nên sự cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng gay gắt. Trong khi đó VCB Quảng Nam chỉ có 1 Chi nhánh và 5 Phòng giao dịch, các hoạt động có nhiều thế mạnh như thanh toán quốc tế, bảo lãnh nước ngoài chưa được

chú trọng khai thác để quảng bá rộng rãi đến khách hàng. Bên cạnh đó, các kênh truyền thông như báo chí, phát thanh, truyền hình, internet ít được sử dụng. Trang thông tin điện tử của riêng chi nhánh chưa có. Điều này là do VCB chưa chú trọng đúng mức đến chính sách marketing. Hoạt động quảng bá về ngân hàng chưa có chiến lược cụ thể và chưa chú trọng đến nhóm khách hàng là cá nhân. Cùng với đó, VCB chưa có đội ngũ nhân viên marketing chuyên nghiệp. Ngoài ra, sự bó buộc trong quy chế tài chính trong hoạt động này từ các quy định hiện tại của các cấp quản lý cũng là một cản trở không nhỏ trong hoạt động này.

** Hệ thống văn bản pháp luật chưa hoàn thiện, thống nhất và ảnh hưởng của mức xếp hạng tín nhiệm quốc gia*

Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật chưa hoàn thiện, thống nhất. Luật TCTD chưa phân biệt rõ hoạt động tín dụng và hoạt động bảo lãnh. Ở Việt Nam chưa có bộ luật riêng cho nghiệp vụ bảo lãnh mà chịu sự điều chỉnh của các văn bản dưới luật của NHNN. Các văn bản này không có sự đồng bộ hay thay đổi lại chưa chặt chẽ. Chưa xây dựng được một cơ chế quản lý rủi ro đối với nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng. Điều này cũng tác động đến hoạt động bảo lãnh.

Mức xếp hạng tín nhiệm của VCB bị khống chế bởi mức trần tín nhiệm của quốc gia. Điều này cho thấy sự tầm quan trọng và sự tác động của mức tín nhiệm quốc gia đến hạng tín nhiệm của các ngân hàng trong nước theo các chuẩn mực quốc tế. Khi mức tín nhiệm của quốc gia được cải thiện sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng nội địa gia tăng thứ hạng tín nhiệm. Ngược lại, khi mức tín nhiệm quốc gia bị tụt giảm sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hạng tín nhiệm của các ngân hàng nội địa bất chấp nỗ lực của các ngân hàng này.

** Chưa cân đối về cơ cấu bảo lãnh và cơ cấu về phí bảo lãnh vẫn chưa hoàn thiện*

Sau khi xem xét cơ cấu bảo lãnh theo các đối tượng khác nhau, ta thấy rằng tại ngân hàng có sự mất cân đối không chỉ giữa các loại bảo lãnh mà còn giữa các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và doanh nghiệp quốc doanh. Trong cơ cấu bảo lãnh theo loại hình, bảo lãnh vay vốn và cam kết từ hoạt động LC là chủ yếu. Bảo lãnh khác chiếm tỷ trọng nhỏ, trong khi hai loại bảo lãnh này lại tiềm ẩn số lượng khách hàng rất lớn. Bên cạnh đó là sự chưa cân đối giữa các đối tượng khách hàng. Bảo lãnh cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng lớn. Vì vậy, hoạt động bảo lãnh tiềm ẩn rủi ro cao.

** Công nghệ thông tin, các trang thiết bị máy móc hiện đại, cơ sở hạ tầng còn chưa hợp lý*

Hiện nay, ngân hàng vẫn đang gặp khó khăn trong việc thu thập thông tin và chia sẻ thông tin của khách hàng nhánh chóng và rộng rãi giữa các phòng ban trong ngân hàng, việc kiểm tra tình hình công nợ của khách hàng, thu thập thông tin của khách hàng chưa đầu tư thích đáng. Công nghệ thông tin chưa được ứng dụng rộng rãi trong việc thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, do vậy việc đối chiếu giữa các khâu không được nhanh gọn làm mất nhiều thời gian.

Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cũng ảnh hưởng tới tâm lý của khách hàng. Một cơ sở hạ tầng hiện đại tạo tâm lý tin tưởng đối với khách hàng. Hiện nay, cơ sở hạ tầng và trang thiết bị tại ngân hàng vẫn còn chưa hợp lý.

** Những hạn chế về con người và về nghiệp vụ*

Trong hoạt động bảo lãnh, nhân viên tác nghiệp còn thiếu các kiến thức chuyên sâu về bảo lãnh, công tác đào tạo chưa được chú trọng đúng mức. Các nhân viên tác nghiệp bảo lãnh chủ yếu tự mày mò, đúc kết kinh nghiệm qua thực tế theo kiểu “nghề dạy nghề”, chứ chưa nhận được sự hỗ trợ từ việc hệ thống hóa các kiến thức, kinh nghiệm trong hoạt động này như một cẩm nang nghiệp vụ. Mặt khác, công tác trao đổi kinh nghiệm giữa các chi

nhánh tuy có nhưng theo kiểu tự phát, riêng lẻ; chưa có chủ trương khuyến khích và chưa tổ chức rộng rãi dù đây là hoạt động rất hữu ích và góp phần quan trọng trong việc hạn chế rủi ro về tác nghiệp và quản lý.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Giống như hoạt động tín dụng, hoạt động bảo lãnh cũng chứa đựng rủi ro nhất định. Nếu ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì món vay đó sẽ trở thành một món vay bắt buộc, khi đó nó sẽ có nguy cơ không thu hồi được nợ. Chương 2 của luận văn đã phân tích toàn cảnh về thực trạng hoạt động bảo lãnh tại VCB Quảng Nam từ năm 2009 đến năm 2011 thông qua việc phân tích một số số chỉ tiêu liên quan, đồng thời đưa ra được những đánh giá về kết quả đạt được cũng như các hạn chế cần khắc phục trong việc phát triển hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

Cùng với đó, trong chương này, tác giả đã chỉ ra một số nguyên nhân dẫn đến hạn chế hoạt động bảo lãnh tại VCB Quảng Nam từ năm 2009 đến năm 2011. Cụ thể:

- Áp lực cạnh tranh giữa các Ngân hàng và vấn đề quảng bá thương hiệu chưa được chú trọng
- Hệ thống văn bản pháp luật chưa hoàn thiện, thống nhất và ảnh hưởng của mức xếp hạng tín nhiệm quốc gia
- Chưa cân đối về cơ cấu bảo lãnh và cơ cấu về phí bảo lãnh vẫn chưa hoàn thiện
- Những hạn chế về con người và về nghiệp vụ

Những nguyên nhân đã được xác định bên trên là cơ sở để tác giả đưa ra một số giải pháp góp phần phát triển hoạt động bảo lãnh hoạt động bảo

lãnh tại VCB Quảng Nam trong chương 3.

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUẢNG NAM

3.1. Định hướng phát triển hoạt động bảo lãnh của NHTM CP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

3.1.1. Định hướng phát triển NHTMCP Ngoại thương Việt Nam

Với phương châm “Tăng tốc- An toàn- Hiệu quả- Chất lượng”, Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam xác định năm 2011 là thời điểm để ngân hàng tiếp tục tạo đột phá trong hoạt động kinh doanh; đồng thời phân tích thực trạng mọi mặt hoạt động, rà soát đánh giá chiến lược phát triển 2010-2015 và tầm nhìn 2010 để có những điều chỉnh phù hợp.

- Đột phá mạnh trong huy động vốn. Đặt nhiệm vụ huy động vốn làm nhiệm vụ trọng tâm và ưu tiên hàng đầu của năm nhằm mở rộng và tăng quy mô hoạt động.

- Tăng cường hoạt động ngân hàng bán buôn, đẩy mạnh mảng hoạt động ngân hàng bán lẻ nhằm cải thiện cơ cấu nguồn vốn và sử dụng vốn theo hướng tăng tính ổn định và phân tán rủi ro

- Tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh đi đôi với việc bảo đảm tuân thủ các giới hạn an toàn trong hoạt động ngân hàng, phát huy tối đa lợi thế của Vietcombank

- Thực hiện nghiêm túc kỷ cương điều hành và ý thức tuân thủ, chấp hành của các cán bộ trong toàn hệ thống

- Đẩy mạnh các quan hệ đối ngoại

- Thực hiện tốt hoạt động thông tin tuyên truyền, hoạt động truyền thông về hình ảnh, thương hiệu và sản phẩm của Vietcombank trong hệ thống cũng như trên thị trường

VCB đang nỗ lực trở thành ngân hàng cổ phần hàng đầu ở Việt Nam trong các mảng thị trường lựa chọn tại các khu vực đô thị lớn, tập trung vào:

- Các khách hàng doanh nghiệp truyền thống, các tập đoàn kinh tế và các doanh nghiệp lớn.

- Tập trung có chọn lọc doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Phát triển các dịch vụ khách hàng cá nhân.

- Mở rộng các hoạt động kinh doanh trên thị trường vốn.

- Phát triển hoạt động ngân hàng đầu tư.

- Liên kết chặt chẽ giữa ngân hàng với các thành viên để hướng tới trở thành một tập đoàn tài chính mạnh.

VỀ TRUNG VÀ DÀI HẠN: VCB thực hiện kế hoạch chiến lược giai đoạn 2009 – 2013 với các mục tiêu chủ yếu sau:

- Là một tập đoàn tài chính – ngân hàng hàng đầu mạnh có quy mô lớn, có tên tuổi.

- Có đội ngũ lãnh đạo và nhân viên năng động, có trình độ và đạo đức kinh doanh dưới một hội đồng quản trị, hội đồng thành viên mạnh.

- Hoạt động trên các thị trường khách hàng mục tiêu khác nhau: khách hàng tổ chức lớn, ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp, ngân hàng dành cho cá nhân, đặc biệt, mỗi thị trường đã được xây dựng một cách có hiệu quả.

- Cung cấp các dịch vụ đa dạng, được đóng gói dưới dạng giải pháp tài chính tổng thể được cá thể hóa cho mỗi khách hàng. Bao gồm: Ngân hàng

thương mại, ngân hàng bán lẻ, ngân hàng tư nhân, bảo hiểm, tín dụng tiêu dùng, bất động sản.

- Mạng lưới hoạt động rộng khắp trên các khu vực địa lý khác nhau, hướng tới địa bàn một số nước ASEAN và văn phòng tại trung tâm khu vực.

- Có nền công nghệ hiện đại đem lại lợi ích tối đa cho các khách hàng thông qua các sản phẩm dịch vụ đổi mới nhất với các chi phí tối ưu và hợp lý nhất. Nền tảng công nghệ hiện đại cũng cung cấp một hệ thống thông tin quản trị hữu hiệu hỗ trợ mạnh cho công tác quản trị ngân hàng, quản trị doanh nghiệp.

3.1.2. Định hướng phát triển của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

- Phát triển VCB Quảng Nam thành một ngân hàng hoạt động đa năng, lấy NHTM làm cốt lõi, đẩy mạnh bán lẻ đi đôi với chú trọng bán buôn.

- Tăng trưởng đi đôi với đảm bảo an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững là ưu tiên hàng đầu.

- Chú trọng kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, giảm tỷ lệ nợ xấu, chú ý duy trì cơ cấu nguồn vốn, sử dụng vốn hợp lý để tối ưu hiệu quả sử dụng vốn và đảm bảo các tỷ lệ an toàn.

- Công tác quản trị rủi ro tác nghiệp, kiểm tra, giám sát cũng được tăng cường hơn nữa nhằm đảm bảo an toàn hoạt động, phát triển bền vững.

- Để mở rộng quy mô tăng trưởng, chiếm lĩnh thị trường, tối đa hóa lợi nhuận, VCB Quảng Nam sẽ tập trung tìm kiếm những cách thức, hướng đi mới, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, đa dạng, hiện đại, mang tính khác biệt cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Đối với khách hàng thuộc nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa và thể nhân là khách hàng ưu tiên trong chiến lược phát triển của ngân hàng.

- VCB nỗ lực thúc đẩy lựa chọn nhà đầu tư chiến lược và nhà đầu tư tài chính lớn; chủ động trong quan hệ và duy trì cơ chế thông tin với cổ đông, nhà đầu tư; xây dựng cơ chế trả cổ tức hợp lý nhằm tăng tính hấp dẫn của cổ phiếu VCB.

- Phát triển nguồn nhân lực được xem là thế mạnh vốn có và là yếu tố quyết định để đổi mới, tạo sự đột phá, làm nên sức mạnh cạnh tranh của VCB.

- Lành mạnh tài chính ngân hàng thông qua việc nâng cao chất lượng tài sản có, không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh, giảm chi phí đầu vào, nâng cao hiệu quả nguồn vốn, đáp ứng các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

- Đầu tư đúng mức nhằm nâng cấp hệ thống thông tin liên lạc, hiện đại hóa ngân hàng tạo điều kiện mở rộng các dịch vụ ngân hàng nhằm tăng doanh thu.

- Thực hiện tăng trưởng hoạt động bảo lãnh phải đi đôi với việc nâng cao chất lượng bảo lãnh để đảm bảo phát triển bền vững.

- Duy trì và nâng cao uy tín của hoạt động bảo lãnh của ngân hàng trên thị trường. Ngân hàng nâng cao sự tin nhiệm của khách hàng trong từng khoản bảo lãnh, bảo đảm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

- Phát triển hơn nữa sản phẩm bảo lãnh, đặc biệt là các sản phẩm bảo lãnh dành cho khách hàng cá nhân, đáp ứng được mọi nhu cầu của khách hàng.

- Mở rộng đối tượng khách hàng theo hướng an toàn và hiệu quả, cần nâng cao chất lượng hoạt động bảo lãnh.

- Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ ngân hàng cả về trình độ nghiệp vụ và phẩm chất đạo đức.

** Định hướng nghiệp vụ Bảo lãnh của ngân hàng trong thời gian tới*

Là một thế mạnh của ngân hàng TMCP, nghiệp vụ bảo lãnh đóng góp một phần không nhỏ trong hoạt động của ngân hàng do đó nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển và hội nhập, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng, bản thân ngân hàng đã xác định hướng hoạt động và phát triển nghiệp vụ bảo lãnh trong chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh chung của ngân hàng như sau:

- Từng bước hoàn thiện quy trình nghiệp vụ bảo lãnh theo hướng đơn giản hóa thủ tục bảo lãnh nhưng vẫn đảm bảo an toàn trong hoạt động.

- Nâng cao trình độ của nhân viên thẩm định để giảm chi phí nghiệp vụ, tạo tính cạnh tranh đối với mức chi phí bảo lãnh.

- Tiếp tục phát triển và hoàn thiện các loại hình bảo lãnh chủ yếu như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán,... đồng thời mở rộng các loại hình mới nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như của thị trường.

- Thực hiện tốt chính sách khách hàng, chiến lược marketing để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới, đáp ứng kịp thời nhanh chóng nhu cầu của khách hàng, tạo mối quan hệ lâu dài và bền vững.

3.2. Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

3.2.1. Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ bảo lãnh

Quy trình nghiệp vụ Bảo lãnh hoàn thiện là quy trình bảo lãnh phù hợp với đặc điểm của từng chi nhánh ngân hàng, từng đối tượng khách hàng nhưng vẫn tuân thủ theo các quy định chung của toàn hệ thống. Ngoài ra, quy trình bảo lãnh cũng cần phù hợp với từng giai đoạn phát triển, với môi trường kinh tế chung.

Một quy trình nghiệp vụ đầy đủ, thống nhất không những giúp hoạt động bảo lãnh được diễn ra thuận tiện, an toàn mà còn tạo sự thoải mái cho

khách hàng khi tham gia vào nghiệp vụ bảo lãnh. Do đó, ngân hàng cần không ngừng hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh của mình theo các hướng sau:

- Ngân hàng cần phải đánh giá, phân tích những ưu điểm, khó khăn của quy trình bảo lãnh hiện nay trong quá trình thực tế thực hiện, đánh giá những đặc điểm, từ đó nhận thức được những gì cần thay đổi. Ngân hàng có thể thu thập, tham khảo ý kiến từ phía khách hàng. Trên cơ sở đó, xây dựng một quy trình thẩm định hợp lý, đặc biệt nhấn mạnh sự phối hợp ăn ý, nhanh chóng giữa các phòng ban.

- Xây dựng quy trình bảo lãnh riêng cho từng loại bảo lãnh – điều này vừa giúp cho việc thực hiện một hợp đồng một cách nhanh chóng nhất, vừa giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

- Đơn giản hóa thủ tục nghiệp vụ, giảm bớt giấy tờ và thời gian khi thực hiện nghiệp vụ nhưng vẫn đảm bảo an toàn, đầy đủ và đúng quy trình, tạo điều kiện cho các khách hàng tham gia thực hiện nghiệp vụ. Tuy nhiên, việc hoàn thiện, tối thiểu hóa các giấy tờ đòi hỏi phải có sự thống nhất và hợp lý hóa về mẫu biểu hồ sơ trên toàn hệ thống.

- Thường xuyên theo dõi, giám sát và quản lý chặt chẽ các khoản mục bảo lãnh đã được phát hành. Việc giám sát phải thực hiện một cách nghiêm túc và cẩn thận, cán bộ tín dụng phải thường xuyên đôn đốc khách hàng thực hiện đúng nghĩa vụ, nếu khách hàng gặp khó khăn thì cùng tham gia với khách hàng tháo gỡ khắc phục. Mặt khác cũng cần theo dõi phần đảm bảo như số dư tiền gửi tại ngân hàng, về tài sản thế chấp... nếu khách hàng có dấu hiệu vi phạm thì có biện pháp xử lý kịp thời.

- Đánh giá tổng kết khi tắt toán một bảo lãnh để rút ra các bài học kinh nghiệm, cũng như tìm được những giải pháp mới cho những món bảo lãnh tiếp theo.

Quy trình bảo lãnh là xương sống của toàn bộ hoạt động bảo lãnh, nó đóng vai trò quan trọng nhất, quyết định tính hiệu quả và an toàn trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng. Do vậy, một quy trình bảo lãnh đơn giản, cụ thể, phù hợp có ý nghĩa rất lớn cho việc phát triển nghiệp vụ bảo lãnh tại ngân hàng.

3.2.2. Mở rộng thị trường bảo lãnh

Mở rộng thị trường bảo lãnh không chỉ đơn thuần chỉ là mở rộng đối tượng có nhu cầu bảo lãnh thuộc mọi thành phần kinh tế trên các lĩnh vực khác nhau mà còn phải mở rộng cả các loại hình bảo lãnh. Đối với nghiệp vụ bảo lãnh, ngân hàng cần cung cấp một danh mục bảo lãnh hoàn hảo, đa dạng đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu của khách hàng. Điều này rất cần thiết trong nền kinh tế thị trường, đối tượng khách hàng rất đa dạng, hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Hơn thế nữa, trong xu thế phát triển của nền kinh tế thị trường như hiện nay, nhu cầu về loại hình bảo lãnh của ngân hàng càng tăng cao, nếu không nắm bắt được xu thế này, ngân hàng có thể sẽ bị bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, mở rộng khách hàng, tăng doanh số bảo lãnh hay thu phí từ hoạt động này.

Tuy các loại bảo lãnh mà ngân hàng đang thực hiện khá đa dạng nhưng đối tượng khách hàng chủ yếu của ngân hàng vẫn là các DNNN hoặc nhà nước chiếm phần lớn cổ phần nên cơ cấu bảo lãnh của ngân hàng rất mất cân đối, điều này khiến cho ngân hàng gặp nhiều hạn chế trong việc huy động mọi nguồn lực để tham gia vào thực hiện các nghiệp vụ tạo nguồn thu cho ngân hàng. Do đó, ngân hàng cần có những biện pháp cụ thể để phát triển hơn nữa bảo lãnh.

Thứ nhất là mở rộng và đa dạng hóa đối tượng khách hàng. Ngoài việc tiếp tục khai thác có hiệu quả nhu cầu của các nhóm khách hàng truyền thống, ngân hàng cần mở rộng và đáp ứng hơn nữa nhu cầu của những đối tượng

khách hàng mới là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, tập trung đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ bởi vì trong giai đoạn hiện nay thì các doanh nghiệp này chiếm tỷ lớn và đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Tăng cường hoạt động marketing và tư vấn hướng dẫn cho khách hàng về sản phẩm dịch vụ của khách hàng, mở rộng đối tượng khách hàng có quan hệ với ngân hàng mà đặc biệt là hoạt động tín dụng vì hai nghiệp vụ này có quan hệ thúc đẩy nhau cùng phát triển.

Thứ hai là đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh. Hiện nay, ngân hàng không chỉ thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh với các loại bảo lãnh truyền thống của ngân hàng như bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán mà còn đưa vào thực hiện các loại bảo lãnh mới như bảo lãnh vay vốn... do nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Tuy nhiên, do nền kinh tế luôn thay đổi, biến động không ngừng nên nhu cầu của khách hàng cũng thay đổi và ngày càng đa dạng hơn nên ngân hàng cần nắm rõ tình hình hoạt động của doanh nghiệp, các nhu cầu của họ, nghiên cứu tìm hiểu các loại hình bảo lãnh mới, đưa ra được các đặc tính, tác dụng ưu nhược điểm, thông lệ quốc tế, điều kiện áp dụng, các rủi ro có thể xảy ra để có thể đưa ra áp dụng trong thực tế.

3.2.3. Tăng cường chính sách khách hàng

Trong môi trường cạnh tranh như hiện nay, để khách hàng biết và sử dụng dịch vụ của mình đã khó, nhưng để duy trì mối quan hệ với khách hàng lại càng khó hơn, chính vì vậy một chính sách khách hàng hợp lý phù hợp với xu thế chung của thời đại, của nền kinh tế là rất cần thiết vì nó giúp mở rộng và thu hút thêm khách hàng, tăng quy mô cung ứng sản phẩm dịch vụ, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Ngân hàng có thể thực hiện chiến lược đó bằng các cách sau:

- Xúc tiến quan hệ bằng cách gửi tài liệu giới thiệu về ngân hàng, các dịch vụ của ngân hàng nói chung và dịch vụ bảo lãnh nói riêng, quảng bá hình

ảnh trên các phương tiện thông tin đại chúng, tham gia tài trợ cho các chương trình xã hội lớn. Bên cạnh đó, chủ động tìm kiếm và tiếp cận khách hàng, thường xuyên nắm bắt các nhu cầu của khách hàng, tạo mối quan hệ tín nhiệm trên cơ sở hợp tác hai bên cùng có lợi, đồng thời chủ động đưa ra các biện pháp để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Các nhân viên của ngân hàng như: nhân viên giao dịch, tín dụng, quan hệ khách hàng, kế toán,... nên giới thiệu với khách hàng đang sử dụng dịch vụ khác của ngân hàng về nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng và khuyến khích, thuyết phục họ cũng như những người mà họ có mối quan hệ sử dụng khi có nhu cầu.

- Ngân hàng cần có chính sách ưu đãi hợp lý đối với các khách hàng truyền thống như: Giảm lãi suất, giảm phí, giảm những thủ tục rườm rà nhằm giữ chân khách hàng. Đối với những khách hàng lớn, có uy tín cao trên thị trường, ngân hàng có thể không yêu cầu tài sản đảm bảo, không yêu cầu kí quỹ mà vẫn cho khách hàng hưởng mức phí cực kì ưu đãi.

Đối với khách hàng không có quan hệ thường xuyên với ngân hàng thì ngân hàng có thể áp dụng mức phí ưu đãi hơn so với mức tương đương ở các ngân hàng khác.

Đối với các khách hàng mới, chưa có tín nhiệm với ngân hàng, mức phí áp dụng cho nhóm khách hàng này phải cao hơn hai nhóm trên, nhưng phải thấp hơn mức phí của các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Tuy nhiên, đối với các khách hàng được đánh giá là khách hàng tiềm năng thì có thể áp dụng mức phí bằng với mức phí ở nhóm khách hàng không có quan hệ thường xuyên.

Đồng thời ngân hàng cần chú ý hơn tới thái độ phục vụ khách hàng được đáp ứng một cách nhanh chóng, hiệu quả.

- Nếu trong trường hợp ngân hàng phải trả thay cho khách hàng mà khách hàng không trả được một phần hoặc toàn bộ cho ngân hàng dẫn đến mối quan hệ không tốt thì trong quan hệ sau đó, ngân hàng cần quan tâm, theo dõi đối với khách hàng để có thể phục hồi mối quan hệ trong tương lai. Ngân hàng nên cử cán bộ tín dụng giỏi tư vấn cho khách hàng về phương án kinh doanh, ngành nghề kinh doanh mới cho phù hợp nhu cầu thị trường... Giúp khách hàng thoát khỏi những khó khăn ban đầu, từng bước gây dựng tiềm lực kinh tế.

- Tổ chức các hội nghị khách hàng để tìm hiểu các nhu cầu của khách hàng, những nhận xét, đánh giá của khách hàng gặp phải khi sử dụng các nghiệp vụ trên cơ sở đó có biện pháp để không ngừng nâng cao chất lượng của các sản phẩm cũ và phát triển các sản phẩm mới nhằm đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

3.2.4. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định khách hàng

Thẩm định khách hàng trước khi phát hành bảo lãnh là khâu rất quan trọng trong quy trình bảo lãnh. Có thẩm định tốt mới ngăn ngừa được rủi ro phải trả thay khách hàng khi khách hàng không có khả năng trả nợ cho ngân hàng hoặc trả không đủ. Để nâng cao chất lượng công tác thẩm định, ngân hàng cần phải thu thập thông tin và số liệu chính xác, phù hợp; đánh giá và phân tích các yếu tố liên quan tới khách hàng cũng như những biến động của môi trường bên ngoài một cách khách quan; bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên trong công tác thẩm định nói riêng và nghiệp vụ bảo lãnh nói chung; áp dụng phương pháp tính phí toán linh hoạt, hợp lý. Công tác thẩm định cần tiến hành toàn diện trên các tất cả các mặt:

- *Năng lực pháp lý của khách hàng*: Ngân hàng cần thẩm định vấn đề này đầu tiên để đảm bảo khách hàng có đầy đủ năng lực pháp lý để thực hiện

các nghĩa vụ của mình, nó cũng là điều kiện tiên quyết để giải quyết các tranh chấp pháp luật khi có rủi ro xảy ra.

- *Tư cách đạo đức, uy tín và khả năng quản lý điều hành của doanh nghiệp*: Tư cách đạo đức, uy tín của doanh nghiệp là một yếu tố vô cùng quan trọng và ảnh hưởng rất lớn đến rủi ro trong hoạt động bảo lãnh vì nó quyết định đến mong muốn thực hiện hợp đồng cũng như mong muốn trả nợ của khách hàng trong trường hợp ngân hàng trả thay. Ngân hàng có thể thông qua:

+ Cách ứng xử, quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp giữa nhân viên với người quản lý, giữa nhân viên với nhau.

+ Quan hệ với các đối tượng trong kinh doanh như: nhà cung cấp, khách hàng,...

+ Quan hệ cộng đồng, các tổ chức xã hội.

Một vấn đề khác cần quan tâm là khả năng quản lý của chủ doanh nghiệp, ban giám đốc vì mọi quyết định của chủ doanh nghiệp đều ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Quyết định đúng đắn sẽ giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả cao trong kinh doanh và ngược lại.

Tuy nhiên, trên thực tế ngân hàng chưa có sự có sự quan tâm đúng mức tới các yếu tố này nên rất có thể rủi ro trong kinh doanh. Do đó yêu cầu đặt ra là cần phải đánh giá tư cách đạo đức, uy tín và khả năng quản lý điều hành của doanh nghiệp.

- *Năng lực tài chính của khách hàng*: Việc đánh giá chính xác năng lực tài chính của khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng đánh giá được hiện trạng tài chính và các dự báo về tài chính trong tương lai của khách hàng. Năng lực tài chính được xem xét thông qua các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các dự báo tài chính từ đó ngân hàng sẽ tính toán và đánh giá được các chỉ tiêu về hiệu quả

hoạt động của doanh nghiệp như vòng quay hàng tồn kho, vòng quay vốn lưu động, hiệu suất sử dụng tài sản cố định, hiệu suất sử dụng tổng tài sản...

- Phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư của doanh nghiệp: Điều quan trọng do đây chính là đối tượng của bảo lãnh. Hơn nữa hiệu quả của dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh là yếu tố chủ chốt giúp ngân hàng đạt được hiệu quả bảo lãnh như mong muốn và giảm thiểu rủi ro. Khi thẩm định cán bộ thẩm định cần xem xét các khía cạnh sau:

+ Mục tiêu của dự án, phương án đó là gì? Nó có phù hợp với điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp hay không?

+ Xem xét tình hình, kết quả và hiệu quả của dự án trên góc độ hạch toán kinh tế của bản thân doanh nghiệp. Ngân hàng nên kiểm tra các yếu tố khác của dự án như: phương án tiêu thụ sản phẩm, thời gian hoàn vốn, cơ cấu nguồn vốn, sự hợp lý của quy mô nguồn vốn...

+ Ngoài ra, ngân hàng cũng nên xem xét các yếu tố khác mà có ảnh hưởng trực tiếp đến dự án đầu tư như: nhu cầu của thị trường về sản phẩm dịch vụ mà dự án cung cấp, các đối thủ cạnh tranh hiện tại và tiềm ẩn,...

Hiện nay, các khách hàng của ngân hàng hoạt động trên nhiều các lĩnh vực khác nhau. Do đó, đòi hỏi cán bộ thẩm định phải am hiểu ngành nghề, lĩnh vực hoạt động của khách hàng. Điều này là rất khó khăn do trình độ của cán bộ tín dụng là có hạn, do vậy, ngân hàng cần phối hợp với các ngân hàng khác, các chuyên gia, nhà tư vấn, khai thác thông tin để có đánh giá, quyết định chính xác (ngân hàng cần lấy thông tin từ nhiều nguồn như: thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng, từ các đối tượng của khách hàng, từ các ngân hàng mà khách hàng đã có quan hệ tín dụng...)

Để hoạt động bảo lãnh thực sự có hiệu quả, phát huy hết được vai trò của nó thì ngân hàng nên thành lập tổ thẩm định hoạt động độc lập với cán bộ

tín dụng để có cơ hội tìm hiểu, đi sâu, nghiên cứu khách hàng, đánh giá hoạt động của khách hàng.

3.2.5. Chú trọng và nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng

Công tác này rất quan trọng bởi nó không những chỉ tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng sẽ diễn ra suôn sẻ hơn, tạo uy tín cho hoạt động tín dụng hay hoạt động bảo lãnh của ngân hàng sẽ an toàn hơn. Vì thế việc nâng cao chất lượng công tác tư vấn cho khách hàng cần được ngân hàng chú ý quan tâm và là việc không thể thiếu để nâng cao khả năng cạnh tranh và hạn chế rủi ro cho hoạt động bảo lãnh của ngân hàng. Từ trước đến nay, công tác tư vấn cho khách hàng của ngân hàng mới chỉ mới dừng lại ở việc hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ pháp lý theo đúng quy định mà chưa tư vấn cho khách hàng các lời khuyên về hợp đồng, về tình hình sản xuất kinh doanh, những điều kiện có lợi cho khách hàng như chỉ ra các điều kiện không có lợi để hạn chế tối đa rủi ro.

Tuy nhiên, để thực hiện được công tác tư vấn cho khách hàng cũng không phải là công việc dễ dàng trong điều kiện như hiện nay vì nó đòi hỏi trình độ hiểu biết toàn diện và sâu rộng của các cán bộ ngân hàng trên rất nhiều lĩnh vực như kinh tế, pháp luật, tài chính kế toán... để có thể đưa ra các lời khuyên hợp lý cho khách hàng khi họ thực hiện ký kết các hợp đồng như các điều kiện về thanh toán, thời hạn, kỳ hạn trả nợ, phương thức thanh toán... phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng. Ngoài ra, các cán bộ ngân hàng cũng cần theo dõi để đưa ra các lời khuyên cho khách hàng khi họ gặp khó khăn trong quá trình sản xuất. Vì vậy, công tác đào tạo cán bộ ngân hàng để có thể thực hiện tư vấn cho khách hàng nên được chú trọng quan tâm; vừa đảm bảo quyền lợi khách hàng đồng thời đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

3.2.6. Nâng cao chất lượng thông tin cho nghiệp vụ bảo lãnh

Thông tin cho nghiệp vụ bảo lãnh là rất quan trọng vì nó quyết định rất lớn đến việc ra quyết định bảo lãnh của ngân hàng trong giai đoạn nhận được yêu cầu bảo lãnh, thẩm định khách hàng đồng thời giúp ngân hàng có thể đưa ra các biện pháp kịp thời để khắc phục những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện bảo lãnh. Do đó, thông tin này cần thiết phải chính xác, toàn diện và kịp thời để ngân hàng có thể so sánh, đối chiếu, phân tích và đưa ra các quyết định đúng đắn.

Hiện nay vì ngân hàng chưa có bộ phận cung cấp thông tin riêng cho hoạt động bảo lãnh nên thông tin chủ yếu vẫn do khách hàng cung cấp mà các thông tin này thường có độ chính xác không cao do khách hàng có thể thay đổi thông tin để có thể dễ dàng được ngân hàng đồng ý chấp nhận bảo lãnh. Vì thế, ngân hàng nên kiểm tra thật kỹ nguồn thông tin này đồng thời có thể tìm kiếm thêm thông tin từ các kênh khác như:

- + Hồ sơ lưu trữ tại các ngân hàng, các TCTD khác...
- + Các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, truyền hình...
- + Các cơ quan chức năng như thuế, pháp luật...
- + Thông qua phòng vấn trực tiếp khách hàng và nhân viên của họ.
- + Điều tra trực tiếp tại cơ sở sản xuất kinh doanh của khách hàng.

Ngân hàng cũng nên thành lập một bộ phận chuyên trách để lưu trữ, cập nhật thông tin này và cung cấp cho các bộ phận khi cần thiết. Việc chuyên môn hóa này sẽ giúp các thông tin này và cung cấp cho các bộ phận khi cần thiết. Việc chuyên môn hóa này sẽ giúp các thông tin cung cấp được chính xác và kịp thời hơn đảm bảo cho các công tác của ngân hàng diễn ra nhanh chóng và chính xác hơn.

3.2.7. Mở rộng quan hệ giao dịch với các ngân hàng khác

Để có thể đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh, VCB nên mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng khác để đẩy mạnh hoạt động đồng bảo lãnh, tái bảo lãnh. Điều này là do quyết định 26/2006/QĐ – NHNN thì tổng số dư bảo lãnh của ngân hàng cho một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng, trong những năm qua tuy nguồn vốn của VCB tăng cao qua các năm nhưng vẫn còn thấp hơn nhiều các ngân hàng khác nên điều này sẽ gây khó khăn lớn cho ngân hàng có thể tham gia vào các dự án lớn, phân tán rủi ro đồng thời qua đó sẽ kết hợp khá năng hỗ trợ, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau giữa các ngân hàng. Hiện nay, các giao dịch đồng bảo lãnh vẫn chưa được ngân hàng thực hiện nhiều là hạn chế rất nhiều đến đối tượng khách hàng của ngân hàng là các doanh nghiệp, tổng công ty lớn. Do đó, vì những lợi ích của việc quan hệ giao dịch với các ngân hàng khác thì VCB nên đẩy mạnh quan hệ hợp tác với các ngân hàng khác.

- Đối với các ngân hàng trong nước thì hợp tác theo nguyên tắc bình đẳng, các bên đều có lợi, phối hợp chặt chẽ trong hoạt động đồng bảo lãnh nhằm phát huy tốt nhất các lợi thế của ngân hàng trong hoạt động bảo lãnh.

- Đối với các ngân hàng nước ngoài, ngân hàng cần không ngừng mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng tiên tiến trên thế giới, mở rộng giao dịch bảo lãnh ra ngoài biên giới nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng các giao dịch thương mại trong của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường thế giới.

3.2.8. Chú trọng công tác tổ chức, đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh

Cũng như những ngành kinh tế khác, kinh doanh lĩnh vực ngành ngân hàng đòi hỏi phải có bộ ba yếu tố cơ bản đó là con người, nguồn vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật để ngân hàng đó có thể đi vào hoạt động và phát triển. Do đó, con người là một trong ba nhân tố quan trọng nhất quyết định đến sự phát triển của ngân hàng.

Hoạt động ngân hàng luôn đứng trước nguy cơ rủi ro rất cao mà hoạt động bảo lãnh cũng là một lĩnh vực chứa đựng rủi ro. Cũng giống như mọi hoạt động kinh doanh khác, để hoạt động bảo lãnh đạt được hiệu quả cao thì tất yếu phải đòi hỏi phải có một cơ cấu tổ chức và quản lý nhân sự chặt chẽ, hợp lý. Cán bộ nhân viên phải đi sâu, đi sát thực tế, cùng đoàn kết xây dựng tập thể vững mạnh trong đó cán bộ lãnh đạo phải là những người có năng lực, khả năng tổ chức và tinh thần trách nhiệm cao. Không giống như các doanh nghiệp khách hàng của ngân hàng mà đặc biệt là các khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Nếu hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng không lành mạnh sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, có thể gây rủi ro cho ngân hàng. Do đó, việc tìm kiếm và lựa chọn khách hàng có đề nghị phát hành bảo lãnh an toàn và hiệu quả là cần thiết và đòi hỏi cán bộ ngân hàng phải biết thu thập và xử lý thông tin, phân tích đánh giá và vận dụng những thông tin đó có hiệu quả.

Trong tất cả mọi lĩnh vực của nền kinh tế, con người là yếu tố quan trọng, mang tính quyết định mọi thành công của công việc. Đối với riêng ngành ngân hàng, nhân viên trực tiếp giao dịch với khách hàng được coi là hình ảnh của ngân hàng. Tác phong làm việc, trình độ chuyên môn và thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng luôn là những yếu tố quan trọng tác động đến sự tin tưởng và trung thành của khách hàng đối với ngân hàng. Mặt khác, hoạt động của ngân hàng chủ yếu dựa vào chữ tín và uy tín của ngân hàng không chỉ thể hiện qua kết quả kinh doanh hàng năm của ngân hàng mà cả ở hình ảnh của ngân hàng được thể hiện qua tác phong làm việc của nhân viên ngân hàng. Chính vì vậy mà việc đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ nhân viên luôn là mục tiêu trọng tâm của các ngân hàng.

Đối với hoạt động bảo lãnh nói riêng, việc nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng liên quan trực tiếp đến việc hoàn thiện quy trình

bảo lãnh theo hướng nhanh gọn, an toàn cho ngân hàng và thuận tiện cho khách hàng. Ngân hàng nên hướng dẫn các cán bộ về thủ tục hành chính, các giấy tờ liên quan để giảm bớt các giấy tờ, thủ tục không cần thiết, tránh gây phiền hà và giảm bớt chi phí nghiệp vụ. cụ thể:

- Đối với khách hàng thường xuyên có quan hệ tín dụng với ngân hàng hoặc khách hàng đã được bảo lãnh lần thứ hai trở đi, cán bộ ngân hàng có thể bỏ qua các giấy tờ mang tính thủ tục như hồ sơ năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng mà vẫn có thể lập hồ sơ bảo lãnh ngân hàng.

- Đối với khách hàng có mức ký quỹ 100%, ngân hàng có thể bỏ qua các thủ tục thẩm định thông thường về năng lực tài chính của khách hàng.

Để hoàn thiện hơn nữa quy trình nghiệp vụ bảo lãnh, cần áp dụng khoa học công nghệ hiện đại như chấm điểm tín dụng doanh nghiệp thông qua phần mềm máy tính thống nhất các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp theo chuẩn hóa từ phía hội sở chính. Bên cạnh đó cần hướng dẫn cán bộ ngân hàng thẩm định các dự án trong điều kiện kinh tế vĩ mô như định hướng kinh tế vĩ mô từ phía chính phủ, thị hiếu người tiêu dùng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm... để đánh giá tính khả thi của dự án một cách toàn diện và khách quan.

Thông qua việc tìm hiểu thực tế hoạt động bảo lãnh ở các nước phát triển và thực tế hoạt động bảo lãnh tại VCB, công tác tổ chức cán bộ nên tập trung vào một số vấn đề chung:

- Việc đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cán bộ ngân hàng không chỉ thực hiện bằng hình thức cử đi học tại các trung tâm đào tạo và các trường đại học mà cần phải quan tâm tới công tác đào tạo tại chỗ. Phương pháp đào tạo này không chỉ tiết kiệm chi phí và thời gian mà còn rất thực tế và phù hợp với đặc điểm riêng của các ngân hàng. Thông qua việc những cán bộ có kinh

nghiệm hướng dẫn cho những các bộ trẻ sẽ giúp họ dễ hiểu và không bị ngỡ ngàng khi gặp những tình huống thực tiễn.

- Cập nhật thường xuyên và đầy đủ những thay đổi, điều chỉnh trong các văn bản pháp luật có liên quan.

- Đẩy mạnh phong trào thi đua làm việc và học tập của cán bộ ngân hàng thông qua việc tổ chức hội thi nghiệp vụ giỏi, cán bộ ngân hàng năng động... những phong trào thi đua như vậy không chỉ tạo ra không khí làm việc sôi nổi, đoàn kết trong ngân hàng mà còn giúp phát hiện ra những cá nhân xuất sắc, từ đó có chế độ đãi ngộ, khen thưởng phù hợp.

- Chú ý công tác tuyển dụng. Công tác tuyển dụng cần khách quan và đúng đắn. Tiếp theo công tác tổ chức vị trí làm việc cho nhân viên phải hợp lý, phù hợp với năng lực và trình độ của từng người, phát huy được kỹ năng của mỗi người.

- Cuối cùng, ngân hàng cần có chính sách khen thưởng đãi ngộ hợp lý, đúng người, đúng lúc để tạo tính khích lệ trong công việc. Những người có nhiều đóng góp phải được khen thưởng xứng đáng còn những người vi phạm kỷ luật gây thiệt hại cho ngân hàng thì phải có hình thức kỷ luật đích đáng.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với chính phủ và các cơ quan nhà nước

Thứ nhất, Nhà nước cần tạo môi trường kinh doanh đồng bộ, ổn định cho các đơn vị kinh tế hoạt động, đây cũng là điều kiện quan trọng để hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bảo lãnh ngân hàng nói riêng có thể hoàn thiện và phát triển mạnh mẽ. Bởi hoạt động ngân hàng có liên quan đến tất cả các ngành, các thành phần kinh tế. Việc thay đổi chính sách và cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước đôi khi gây khó khăn rất lớn cho các doanh nghiệp khi phải điều chỉnh và thay đổi định hướng kinh doanh cho phù hợp với sự thay đổi của chính sách kinh tế vĩ mô. Chính phủ cần hoạch định

một chính sách dài hạn về định hướng phát triển nhằm tạo môi trường kinh tế ổn định cho các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

Thứ hai, hoạt động ngân hàng được đặt dưới sự điều chỉnh hai bộ luật là Luật các tổ chức tín dụng và Luật NHNN. Hiện nay, hai bộ luật này cũng đã thể hiện nhiều thiếu sót, bất cập trong việc chỉ đạo, giám sát, quản lý hoạt động của các TCTD. Hơn nữa, hoạt động bảo lãnh ngân hàng chỉ mới có quy chế chung để chỉ đạo, chứ chưa ban hành thành luật riêng. Cần có Luật bảo lãnh thống nhất, cụ thể, đầy đủ để hoạt động bảo lãnh ngân hàng có thể phát triển một cách an toàn.

Hơn nữa, trong nền kinh tế thị trường mở cửa hội nhập quốc tế như nước ta hiện nay, có rất nhiều mối quan hệ kinh tế phức tạp, và chịu sự điều chỉnh của các thông lệ quốc tế. Chính phủ cần xây dựng một hệ thống luật pháp đầy đủ, chặt chẽ, vừa phù hợp với thông lệ quốc tế, nếu không chúng ta sẽ bị thiệt thòi trong quan hệ kinh tế đối ngoại, các doanh nghiệp bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh, ngân hàng bị mất cơ hội bảo lãnh. Ngoài ra, Chính phủ cũng cần tiếp tục sửa đổi, bổ sung và ban hành các văn bản pháp luật về các biện pháp bảo đảm tiền vay, cũng như các biện pháp xử lý TSDB nhưng đồng thời cũng tránh sự chông chéo giữa các văn bản này để tạo sự thuận lợi cho ngân hàng và khách hàng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh.

Thứ ba, tăng cường biện pháp quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp, thực trạng có rất nhiều các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay không muốn công bố hoạt động kinh doanh một cách rõ ràng, các con số chỉ là mù mờ, điều này làm hạn chế sự phát triển lành mạnh của nền kinh tế. Chính phủ cần có những biện pháp mạnh mẽ hơn để giải quyết tình trạng này, buộc các doanh nghiệp công bố rộng rãi các thông tin đúng, điều này làm lành mạnh hóa các hoạt động kinh doanh, tạo thuận lợi cho công tác đánh giá khách hàng

của ngân hàng, từ đó tạo điều kiện cho sự phát triển nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng cả về lượng và chất.

Thứ tư, đơn giản hóa các thủ tục hành chính về đăng ký giao dịch đảm bảo, phát mại tài sản, giảm bớt các văn bản cần công chứng để tạo điều kiện cho tài sản được mua bán chuyển nhượng dễ dàng.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

3.3.2.1. Về mức phí bảo lãnh

Theo Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN14 ngày 25 tháng 8 năm 2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành quy chế bảo lãnh thì mức phí bảo lãnh áp dụng cho các ngân hàng thương mại là: Tối đa 2%/năm tính trên số tiền còn đang được bảo lãnh và tối thiểu là 300.000đ.

Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh vì vậy phí bảo lãnh phải đảm bảo bù đắp được chi phí và mang lại thu nhập cho ngân hàng. Vì vậy mức phí bảo lãnh có thể do ngân hàng và khách hàng thoả thuận. Tùy thuộc vào mức độ rủi ro cao hay thấp mà mức phí bảo lãnh sẽ cao hay thấp. Ngân hàng Nhà nước có thể không cần quy định mức bảo lãnh tối đa và tối thiểu mà cần tạo điều kiện để các ngân hàng áp dụng mức phí bảo lãnh mềm dẻo và linh hoạt với từng đối tượng khách hàng. Để cạnh tranh với các ngân hàng, ngân hàng cũng không thể đặt mức phí bảo lãnh quá cao, gây bất lợi cho khách hàng được.

NHNN cần sớm ban hành quy trình hoạt động bảo lãnh chuẩn quản lý nghiệp vụ chứng thư bảo lãnh để giám sát đối với từng chứng thư bảo lãnh trước khi phát hành bảo lãnh, để tránh tuyệt đối việc phát hành chứng thư bảo lãnh ảo.

3.3.2.2. Về loại hình bảo lãnh

Theo Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN14 ngày 25 tháng 8 năm 2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành quy chế bảo lãnh thì loại hình bảo lãnh áp dụng cho các ngân hàng thương mại còn rất hạn chế.

Ngân hàng Nhà nước nên sửa đổi bổ sung quyết định này, quy định thêm một số loại bảo lãnh khác đã xuất hiện trên thế giới như:

- + Bảo lãnh giao hàng khi thiếu chứng từ sở hữu
- + Bảo lãnh hải quan
- + Bảo lãnh hồi phiếu...

Việc sửa đổi, bổ sung thêm một số loại hình bảo lãnh mới từ phía Ngân hàng Nhà nước sẽ tạo điều kiện thúc đẩy các ngân hàng mở rộng hoạt động bảo lãnh hơn nữa.

3.3.3. Đối với NHTMCP Ngoại thương Việt Nam

Để hoạt động bảo lãnh tại các chi nhánh diễn ra một cách thuận lợi đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng. Cho nên Vietcombank cần quan tâm tới những vấn đề sau:

- Xây dựng một quy trình nghiệp vụ cho hoạt động bảo lãnh vừa đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế của các chi nhánh vừa mang tính linh hoạt nhằm phục vụ tốt hơn cho khách hàng và đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

- Thường xuyên thực hiện công tác cải cách và phát triển hệ thống trên nhiều lĩnh vực như: nhân lực, công nghệ, chính sách khách hàng.

- Đơn giản hoá các thủ tục.

- Đầu tư cho công tác hiện đại hoá toàn bộ hệ thống, ứng dụng công nghệ hiện đại tạo điều kiện cho công tác truyền tin và cập nhật thông tin cần thiết. Nâng cao tính tự chủ nhiều hơn nữa cho các chi nhánh trực thuộc về quyền quyết định cấp bảo lãnh như hạn mức số tiền để các chi nhánh không bị hạn chế trong nỗ lực tìm kiếm khách hàng.

Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phổ biến, hướng dẫn những văn bản quy định, đồng thời tạo điều kiện cho các chi nhánh trực thuộc có điều kiện trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau.

Ngoài ra, VCB Việt Nam cần sớm thành lập bộ phận chuyên trách hỗ trợ về Luật pháp trong hoạt động bảo lãnh. Kinh nghiệm của các ngân hàng nước ngoài và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam cho thấy bộ phận này rất cần thiết và hữu ích. Đây là việc VCB Việt Nam cần làm ngay bởi trong xu thế hội nhập toàn cầu, các giao dịch bảo lãnh trong và ngoài nước ngày càng nhiều để phòng khi có tranh chấp xảy ra mới quay lại xem hồ sơ gốc, tìm hiểu luật và xin tư vấn các văn phòng luật sư thì quá trễ. Việc ra đời bộ phận chuyên trách hỗ trợ, tư vấn về pháp luật sẽ giúp nhân viên tác nghiệp bớt áp lực về công việc và tập trung vào nghiệp vụ nhiều hơn, góp phần chăm sóc khách hàng được tốt hơn, chuyên nghiệp hơn và quan trọng là ngân hàng sẽ hạn chế được rủi ro về pháp lý và tránh được bất lợi khi có tranh chấp xảy ra.

Đẩy mạnh hoạt động công nghệ thông tin: Trước yêu cầu hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, hệ thống VCB Việt Nam cần phải hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đẩy mạnh việc xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, tạo tiền đề cho sự phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh và các kênh phân phối sản phẩm.

VCB Việt Nam cần hoàn thiện công nghệ, đặc biệt là công nghệ tin học sử dụng trong hoạt động bảo lãnh. Nâng cấp việc truy xuất thông tin từ phần mềm hiện có một cách tự động, hạn chế việc thủ công, giảm thời gian và chi phí trong việc xử lý chứng từ, giảm thời gian trong việc cập nhật cơ sở dữ liệu, thông tin báo cáo. Từ đó, VCB Việt Nam có thể chủ động viết những chương trình ứng dụng nhỏ, riêng lẻ trên cơ sở phát triển chương trình lõi hiện có để phục vụ việc tác nghiệp và báo cáo trong hoạt động bảo lãnh. Ngoài ra với định hướng phát triển đi kèm công nghệ hiện đại, VCB Việt Nam cần có chiến lược tìm kiếm và hợp tác với các nhà cung cấp công nghệ có uy tín để đặt hàng xây dựng các chương trình hiện đại hơn, nhằm hiện đại hóa hơn nữa công nghệ ngân hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh.

3.3.4. Kiến nghị với khách hàng

Hoạt động bảo lãnh ngân hàng không chỉ mang lại thu nhập cho ngân hàng mà còn rất cần thiết đối với các doanh nghiệp trong những thương vụ làm ăn lớn và có yếu tố nước ngoài tham gia. Hoạt động bảo lãnh ngân hàng cần sự phối hợp từ phía khách hàng trên cơ sở đôi bên cùng có lợi. Cũng như nhiều dịch vụ ngân hàng khác, ngân hàng cung cấp cho khách hàng dịch vụ bảo lãnh ngân hàng và khách hàng trả phí bảo lãnh cho ngân hàng, như vậy là bình đẳng. Vì vậy để bảo lãnh ngân hàng có hiệu quả và không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và uy tín của khách hàng, doanh nghiệp cần chủ động cung cấp những thông tin mà ngân hàng cần một cách nhanh chóng và chính xác. Tuy nhiên để mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng ngày một tốt đẹp hơn, doanh nghiệp cần có những kiến nghị kịp thời với ngân hàng để ngân hàng có thể hoàn thiện hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở những nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trong thực tiễn hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại VCB Quảng Nam từ năm 2009 đến năm 2012 và định hướng phát triển của ngân hàng VCB đến năm 2020, chương 3 của luận văn đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại VCB Quảng Nam. Các giải pháp và kiến nghị được chia 3 nhóm giải pháp chủ yếu:

- Nhóm giải pháp về hoàn thiện quy trình bảo lãnh, mở rộng thị trường bảo lãnh, tăng cường chính sách khách hàng, nâng cao chất lượng thông tin nghiệp vụ bảo lãnh, đào tạo đội ngũ cán bộ thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh...

- Kiến nghị đối với Chính phủ, Ngân hàng nhà nước, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam và đối với khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và ngân hàng trong hội nhập, cải thiện mức xếp hạng tín nhiệm

quốc gia, tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý và hoàn thiện cơ chế quản lý.

Để hoạt động bảo lãnh tại VCB ngày càng phát triển, các giải pháp trên đây cần được thực hiện một cách đồng bộ. Bên cạnh đó, sự hỗ trợ của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan hữu quan thông qua các biện pháp cụ thể nêu trên sẽ giúp Vietcombank phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động bảo lãnh nói riêng.

KẾT LUẬN

Cho đến nay, bảo lãnh ngân hàng là một loại hình nghiệp vụ không thể thiếu đối với các ngân hàng cũng như với sự phát triển kinh tế của đất nước, nhu cầu đổi mới hoạt động của hệ thống NHTM càng đòi hỏi ngày một hoàn thiện và phát triển. Chính vì vậy các nghiệp vụ ngân hàng ngày càng được áp dụng rộng rãi nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế của ngành.

Với mong muốn góp phần vào sự phát triển của hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại VCB Quảng Nam, tác giả đã đi vào nghiên cứu cơ sở lý luận về bảo lãnh ngân hàng, phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng này để từ đó đưa ra một số giải pháp có thể thực hiện được trong thời gian tới.

Qua quá trình nghiên cứu, chuyên đề đã đạt được một số các kết quả như sau:

- Khái quát quá trình hình thành, sự cần thiết ra đời hoạt động bảo lãnh cũng như những vấn đề cơ bản khác về nghiệp vụ bảo lãnh.
- Phân tích được tình hình hoạt động của nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng VCB Quảng Nam từ đó đưa ra những nguyên nhân của hạn chế đó.
- Đưa ra được các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động bảo lãnh ngân hàng.

Song do trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu còn nhiều hạn chế nên chuyên đề còn chưa bao quát được toàn bộ nội dung của hoạt động bảo lãnh và không tránh khỏi sai sót. Tôi rất mong được sự góp ý của các thầy cô để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] TS Võ Thị Thúy Anh (2007), *Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản Thống Kê.
- [2] PGS.TS. Phan Thị Cúc (2008), *Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê
- [3] PGS.TS. Phan Thị Cúc (2009), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại- Tín dụng ngân hàng*, NXB Đại học quốc gia Hồ Chí Minh.
- [4] TS.Nguyễn Minh Kiều (2009), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê
- [5] Peter S. Rose (1993)- *Quản trị ngân hàng thương mại* - Nhà xuất bản thành phố Hồ Chí Minh.
- [6] TS. Phan Thị Thu Hà, TS. Nguyễn Thị Thu Thảo (2002) - *Ngân hàng thương mại: Quản trị và nghiệp vụ* - Nhà xuất bản thống kê
- [7] Luật liên quan: Bộ luật dân sự, Luật các TCTD, Luật Thương mại, Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN.
- [8] Trang web: www.ebook.edu.vn, www.tailieu.vn, tapchitaichinh.vn
- [9] Luật liên quan: Bộ luật dân sự, Luật các TCTD, Luật Thương mại, Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN, Quyết định số 398/QĐ-HĐQT-TD ngày 2/5/2007 của NHNo&PTNT Việt Nam
- [10] Lê Nguyễn (1997)- *Bảo lãnh ngân hàng và tín dụng dự phòng* - Nhà xuất bản thống kê
- [11] TS. Tô Ngọc Hưng (2000) - *Nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng* - Nhà xuất bản thống kê.
- [12] Hoàng Xuân Quế (2002) - *Nghiệp vụ ngân hàng trung ương* - Nhà xuất bản thống kê.

