

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Mai Phương**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO  
LÃNH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH  
HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Mai Phương**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Mai Phương

Mã SV: 120538

Lớp: QT1201T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng

## **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

### **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

- Làm rõ cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng bao gồm bản chất, chức năng, vai trò, phân loại, quy trình thực hiện và những rủi ro gặp phải khi thực hiện bảo lãnh.

- Nghiên cứu, phân tích một cách tổng quan về thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng trong ba năm 2009, 2010 và 2011. Từ đó, đánh giá những kết quả đạt được, những tồn tại hạn chế và tìm ra nguyên nhân của những tồn tại, hạn chế này.

- Trên cơ sở thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam Chi nhánh Hải Phòng, khóa luận đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại Chi nhánh.

### **2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.**

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.
- Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.
- Báo cáo hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

### **3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.**

Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng – Số 36 Điện Biên Phủ - Q. Ngô Quyền – TP. Hải Phòng

**CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

**Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: **Cao Thị Thu**

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận tốt nghiệp

**Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị***

**PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....  
.....  
.....  
.....

**2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....  
.....  
.....  
.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## LỜI CẢM ƠN

Do những hạn chế về thời gian nghiên cứu cũng như trình độ, kiến thức thực tế của bản thân có hạn nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và các bạn sinh viên để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Qua đây, em xin gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng đã giúp đỡ em trong thời gian thực tập.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo – ThS. Cao Thị Thu cùng các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã nhiệt tình hướng dẫn, truyền đạt kiến thức, giúp đỡ em trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

## **DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT**

BLNH: Bảo lãnh ngân hàng

CIC : Trung tâm công nghệ thông tin

CN: Chi nhánh

DNNN: Doanh nghiệp nhà nước

DNQD: Doanh nghiệp quốc doanh

DNNQD: Doanh nghiệp ngoài quốc doanh

DPRR: Dự phòng rủi ro

KHDN: Khách hàng doanh nghiệp

NHCT: Ngân hàng công thương

NHNN: Ngân hàng nhà nước

NHTM: Ngân hàng thương mại

SXXD: Sản xuất kinh doanh

TCTD: Tổ chức tín dụng

TMCP: Thương mại cổ phần

TMQT: Thương mại quốc tế

TSDB: Tài sản bảo đảm

XLRR: Xử lý rủi ro



## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Sơ đồ 1.1: Quan hệ giữa các bên tham gia trong nghiệp vụ bảo lãnh.....	5
Sơ đồ 1.2: Mô hình bảo lãnh trực tiếp.....	10
Sơ đồ 1.3: Mô hình bảo lãnh gián tiếp.....	11
Sơ đồ 1.4: Mô hình đồng bảo lãnh.....	11
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng.....	27
Sơ đồ 2.2: Quy trình bảo lãnh tại Vietinbank.....	39
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động huy động vốn từ 2009 – 2011.....	29
Bảng 2.2: Dư nợ cho vay từ 2009 – 2011.....	32
Bảng 2.3: Biểu phí dịch vụ bảo lãnh của ngân hàng.....	43
Bảng 2.4: Quy mô bảo lãnh của chi nhánh giai đoạn 2009 – 2011.....	44
Bảng 2.5: Doanh số bảo lãnh phân theo loại hình bảo lãnh.....	47
Bảng 2.6: Doanh số bảo lãnh phân theo đối tượng khách hàng.....	52
Bảng 2.7: Cơ cấu doanh số bảo lãnh theo ngành kinh tế.....	53
Bảng 2.8: Doanh số bảo lãnh theo hình thức đảm bảo.....	54
Bảng 3.1: Một số chỉ tiêu định lượng thẩm định khách hàng.....	66
Biểu đồ 2.1: Lợi nhuận của chi nhánh giai đoạn 2009 – 2011.....	35
Biểu đồ 2.2: Doanh số bảo lãnh phát sinh của Chi nhánh.....	44
Biểu đồ 2.3: Số món bảo lãnh của chi nhánh.....	45

---

Biểu đồ 2.4: Số dư bảo lãnh cuối năm tại chi nhánh.....	46
Biểu đồ 2.5: Doanh thu phí bảo lãnh tại chi nhánh.....	47
Biểu đồ 2.6: Tỷ trọng doanh thu trong tổng phí dịch vụ.....	47
Biểu đồ 2.7: Doanh số bảo lãnh chia theo loại hình bảo lãnh.....	49
Biểu đồ 2.8: Doanh số bảo lãnh theo đối tượng khách hàng.....	52

## **DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Văn Tiến. 2009. *Giáo trình ngân hàng thương mại*. NXB: Thống kê.
2. Nguyễn Văn Tiến. 2005. *Giáo trình quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*. NXB: Thống kê.
3. Nguyễn Minh Kiều. 2009. *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*. NXB: Thống kê.
4. Trương Thị Hồng. 2009. *Giáo trình Kế toán ngân hàng*. NXB: Tài chính
5. Ngân hàng nhà nước. 2006. *Quyết định số 26/2006/QĐ – NHNN ngày 26/06/2006*. Hà Nội.
6. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. *Sổ tay tín dụng*. Hà Nội.
7. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. *Quyết định số 311/QĐ-HĐQT-NHCT35*. Hà Nội
8. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. 2011. *Bản cáo bạch*. Hà Nội
9. Các tài liệu khác có liên quan.

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, hệ thống NHTM tại Việt Nam ngày càng mở rộng với sự tham gia của rất nhiều các Ngân hàng nội địa, Ngân hàng nước ngoài và các Ngân hàng liên doanh mới. Điều này đã khiến cho hoạt động ngân hàng tại Việt Nam ngày càng sôi động và cạnh tranh gay gắt. Để có thể đứng vững và khẳng định vị thế của mình trong môi trường cạnh tranh như vậy đòi hỏi các NHTM trong nước không chỉ thực hiện tốt các hoạt động truyền thống là cho vay và huy động vốn mà cần nỗ lực cố gắng mở rộng và phát triển các loại hình dịch vụ hiện đại để có thể đa dạng hóa sản phẩm nhằm thu hút được nhiều khách hàng.

Bảo lãnh ngân hàng (BLNH) là một trong những dịch vụ hiện đại, đã được sử dụng khá phổ biến trên thế giới từ nhiều năm trước. Ở Việt Nam, nghiệp vụ này tuy mới được áp dụng từ năm 1994 nhưng hiện nay trong danh mục các sản phẩm của các NHTM trong nước đều đã có dịch vụ bảo lãnh. Vì vậy, để có thể gia tăng sức cạnh tranh trong việc cung dịch vụ này trong thời gian tới thì việc nâng cao chất lượng và phát triển nghiệp vụ bảo lãnh đang là yêu cầu cấp thiết đối với các NHTM.

Đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng thì ngay từ những ngày đầu được thành lập hoạt động bảo lãnh đã được triển khai áp dụng. Mặc dù đây là nghiệp vụ còn mới mẻ với các ngân hàng TMCP Việt Nam, song với uy tín và tiềm lực tài chính của mình, trong những năm qua, ngân hàng đã đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường, đem lại thu nhập đáng kể và dần đưa hoạt động bảo lãnh trở thành một trong những hoạt động chính, không thể thiếu của ngân hàng. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện nghiệp vụ ngân hàng cũng gặp không ít khó khăn, hạn chế. Chính vì vậy, bản thân ngân hàng cũng có những chính sách nhất định để không ngừng hoàn thiện và phát triển hơn nghiệp vụ này.

Xuất phát từ những điều trên, đồng thời dựa trên kiến thức thực tế về nghiệp vụ bảo lãnh học hỏi được trong thời gian thực tập ở NHCT chi nhánh Hải Phòng

cùng với những kiến thức tích lũy được trong thời gian học tập tại trường, em đã quyết định chọn đề tài: **“Hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng”** để làm khóa luận tốt nghiệp.

## **2. Mục đích nghiên cứu:**

Hệ thống hóa các vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động bảo lãnh của NHTM. Đồng thời phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng. Trên cơ sở đánh giá thực tiễn để đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng
- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2009-2011.

## **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Trên cơ sở nguyên lý chủ nghĩa Mác-Lênin, khóa luận sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu thống kê, phân tích hoạt động kinh tế, đối chiếu, so sánh, tổng kết thực tiễn và xử lý số liệu.

## **5. Kết cấu của khóa luận:**

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, khóa luận gồm ba phần chính sau:

**Chương I: Cơ sở lý luận về nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng thương mại.**

**Chương II: Thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng.**

**Chương III: Giải pháp hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng.**

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1 TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH

#### 1.1.1. Sự ra đời và phát triển của nghiệp vụ bảo lãnh:

##### 1.1.1.1. Sự ra đời của nghiệp vụ bảo lãnh:

Nền kinh tế càng phát triển kéo theo sự phát triển không ngừng của hoạt động giao lưu trao đổi hàng hóa, 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 (TMQT), 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: Để phòng ngừa rủi ro bên giao hàng hóa thường yêu cầu bên nhận hàng hóa phải có bảo lãnh của bên thứ ba. Và nghiệp vụ bảo lãnh ra đời. Sự phát triển của bảo lãnh gắn liền với các hoạt động của các NHTM - tổ chức có khả năng cung cấp dịch vụ bảo lãnh tốt nhất.

##### 1.1.1.2 Sự phát triển của nghiệp vụ bảo lãnh:

Bảo lãnh ngân hàng là một nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, được sử dụng rộng rãi ở nhiều nơi trên thế giới. Bảo lãnh ngân hàng (BLNH) xuất hiện lần đầu tiên tại Mỹ vào những năm đầu thập kỉ 60 của thế kỉ XX như là một dạng thư tín dụng dự phòng (Standby letter of credit). Tuy nhiên, phải tới những năm 70, hoạt động bảo lãnh của ngân hàng mới thật sự được sử dụng trong các giao dịch của TMQT.

Kể từ đó đến nay, vị trí của bảo lãnh ngân hàng càng được củng cố một cách chắc chắn. Doanh số của nghiệp vụ này đã gia tăng một cách đáng kinh ngạc ở hầu hết các quốc gia trên thế giới.

Tại Việt Nam, vào đầu những năm 90, khi nền kinh tế nước nhà bắt đầu hội nhập với kinh tế thế giới và khu vực, các hoạt động ngân hàng trở nên đa dạng, phong phú, trong đó nghiệp vụ bảo lãnh và tái bảo lãnh được phát triển như một điều tất yếu. Đặc biệt kể từ khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), BLNH đã nhanh chóng phát triển cùng với xu hướng mở rộng các quan hệ kinh tế

trong và ngoài nước. 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 là rất lớn.

### **1.1.2. Khái niệm bảo lãnh ngân hàng**

Bảo lãnh ngân hàng có thể được hiểu theo nhiều góc độ khác nhau. Song về bản chất và phương thức thực hiện, các khái niệm này đều nêu bật lên nghĩa vụ của người phát hành bảo lãnh phải thanh toán cho người nhận bảo lãnh nếu người đó có bằng chứng chứng minh người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng.

Theo khoản 1 điều 2 của Quy chế bảo lãnh Ngân hàng ban hành kèm theo Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN thì: *“Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng (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 tổ chức tín dụng số tiền đã được trả thay.”*

Như vậy, bảo lãnh là sự cam kết của người bảo lãnh sẽ thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và quyền lợi nếu người được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các cam kết với bên nhận bảo lãnh.

### **1.1.3. Đặc điểm của nghiệp vụ bảo lãnh**

#### **1.1.3.1. Bảo lãnh là hình thức tài trợ thông qua uy tín:**

Bảo lãnh là một dịch vụ sử dụng uy tín và sức mạnh tài chính của ngân hàng cam kết cùng với khách hàng mà ngân hàng bảo lãnh để thực hiện một nghĩa vụ nào đó được quy định từ trước. Sự bảo lãnh của ngân hàng thường được áp dụng để bảo đảm cho một hoạt động nào đó của doanh nghiệp, trong trường hợp doanh nghiệp chưa có đối tác tin tưởng nên nhờ ngân hàng bảo lãnh. Việc bảo lãnh của ngân hàng cho phép chủ nợ của doanh nghiệp có được một chứng từ đảm bảo thanh toán, đơn vị được bảo lãnh phải trả chi phí dưới hình thức lợi tức cho ngân hàng theo những cam kết thỏa thuận.

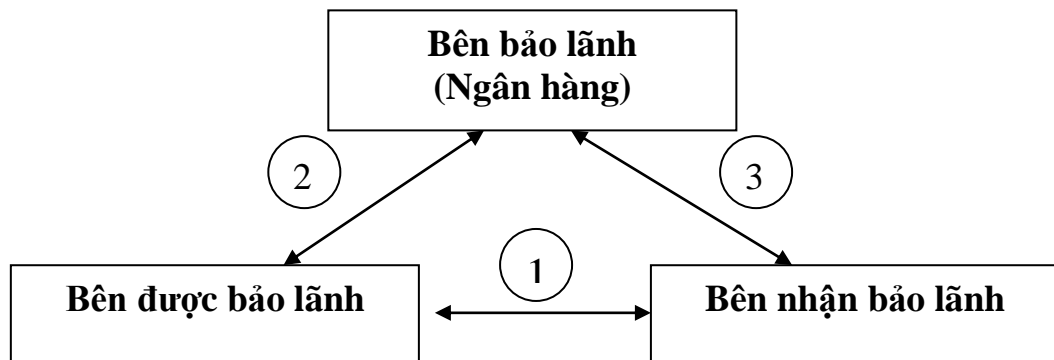
#### **1.1.3.2. Bảo lãnh mang tính độc lập:**

Đặc điểm nổi bật của hoạt động bảo lãnh là tính độc lập với hợp đồng gốc. Việc thanh toán một bảo lãnh chỉ hoàn toàn căn cứ vào các điều khoản và điều kiện

được quy định trong bảo lãnh. Những tranh chấp trong hợp đồng gốc không ảnh hưởng tới cam kết bảo lãnh của ngân hàng. Tính độc lập của bảo lãnh phụ thuộc vào chính các điều kiện và điều khoản của bảo lãnh. Một khi các điều kiện đáp ứng đầy đủ yêu cầu về mặt pháp lý thì người nhận bảo lãnh được quyền yêu cầu thanh toán mà không bắt buộc phải chứng minh sự vi phạm của đối tác là người được ngân hàng bảo lãnh. Ngoài ra, tính độc lập còn thể hiện ở trách nhiệm thanh toán của ngân hàng phát hành. Trách nhiệm này hoàn toàn độc lập với mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành với người được bảo lãnh.

**1.1.3.3. Bảo lãnh là một sự thỏa thuận của nhiều bên:**

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: Quan hệ giữa các bên tham gia trong nghiệp vụ bảo lãnh**

- ① Hợp đồng kinh tế: Bên nhận bảo lãnh và bên được bảo lãnh thỏa thuận, kí kết hợp đồng kinh tế (Hợp đồng mua bán, thiết kế, dự thầu, v.v...). 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.

#### ***1.1.3.4. Bảo lãnh là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro:***

Bảo lãnh là một hình thức tiềm ẩn rất nhiều rủi ro cho ngân hàng. Mặc dù mục đích của bảo lãnh là tạo điều kiện tốt nhất cho người được bảo lãnh có thể thực hiện hợp đồng gốc và đồng thời đảm bảo quyền lợi, hạn chế rủi ro cho bên nhận bảo lãnh nhưng nó lại có thể làm tăng độ rủi ro cho ngân hàng khi khách hàng và đối tác của họ cấu kết với nhau để lừa ngân hàng. Rủi ro còn xảy ra khi bên được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ của mình đối với ngân hàng.

#### ***1.1.3.5. Bảo lãnh được theo dõi ngoại bảng:***

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, 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. Như 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. Chức năng của bảo lãnh ngân hàng**

#### ***1.1.4.1. Bảo lãnh là công cụ tài trợ:***

Bảo lãnh ngân hàng là công cụ tài trợ thực sự về mặt tài chính cho người được bảo lãnh. Thông qua bảo lãnh, khách hàng (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 hóa, dịch vụ, tiền nộp thuế... 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.

#### ***1.1.4.2. Bảo lãnh là công cụ bảo đảm:***

Đây được coi là chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh. 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 bảo đảm chắc chắn cho người thụ hưởng. Chính sự tin tưởng này tạo điều kiện cho hợp đồng được kí kết một cách suôn sẻ thuận lợi.

#### **1.1.4.3. Bảo lãnh là công cụ thúc đẩy thực hiện hợp đồng:**

Khi ngân hàng phát hành bảo lãnh cho khách hàng đồng nghĩa với việc bị ràng buộc phải thực hiện thay cho người được bảo lãnh khi người này vi phạm hợp đồng với người nhận bảo lãnh. Do đó, ngân hàng luôn phải theo dõi, giám sát, kiểm tra tạo ra áp lực ràng buộc người được bảo lãnh phải nỗ lực để hoàn thành đúng tiến độ theo hợp đồng, giảm thiểu vi phạm xảy ra.

#### **1.1.4.4. Bảo lãnh là công cụ đánh giá**

Bất kỳ một ngân hàng nào trước khi phát hành bảo lãnh đều cần phải kiểm tra một cách toàn diện về bên được bảo lãnh như: Khả năng tài chính, uy tín, khả năng thực hiện hợp đồng. Như vậy, bảo lãnh ngân hàng giúp bên nhận bảo lãnh có những đánh giá nhất định về năng lực tài chính và hoạt động của bên đối tác thông qua việc ngân hàng có chấp thuận hay không chấp thuận bảo lãnh. Bởi vì ngân hàng là một định chế tài chính có chuyên môn cao, có khả năng phân tích đánh giá được tình trạng khách hàng của mình.

#### **1.1.5. Vai trò của bảo lãnh ngân hàng:**

##### **1.1.5.1. Đối với ngân hàng:**

Bảo lãnh ra đời và phát triển đã góp phần làm đa dạng hóa danh mục sản phẩm mà ngân hàng cung cấp, tăng tính cạnh tranh trên thị trường và có mối quan hệ tác nghiệp với các loại hình nghiệp vụ khác.

Khi phát hành bảo lãnh cho khách hàng, ngân hàng không phải xuất vốn ra ngay mà thường yêu cầu khách hàng phải ký quỹ bảo lãnh – khoản tiền này được gửi vào tài khoản phong tỏa của ngân hàng trong suốt thời gian bảo lãnh. Đối với ngân hàng đây là nguồn vốn ổn định, không phải trả lãi và không mất chi phí cơ hội cho những mục đích kinh doanh khác.

Trong khi xu hướng của các NHTM hiện nay là gia tăng nguồn thu từ hoạt động dịch vụ và giảm tỷ trọng nguồn thu từ các sản phẩm truyền thống thì số tiền thu được từ phí bảo lãnh chiếm tỷ trọng khá lớn trong nguồn thu từ dịch vụ, giúp

các ngân hàng tăng tỷ lệ lợi nhuận.

Bảo lãnh cũng góp phần phát triển mạng lưới khách hàng của ngân hàng bởi thông qua mối quan hệ trong hoạt động bảo lãnh, ngân hàng tăng cường mối quan hệ với các khách hàng cũ và có thêm được những khách hàng mới.

#### **1.1.5.2. Đối với doanh nghiệp:**

##### ❖ Doanh nghiệp là bên được bảo lãnh:

Bảo lãnh ngân hàng được coi như tấm giấy thông hành cho doanh nghiệp trong các hoạt động mua bán, kí kết hợp đồng. Nhờ có bảo lãnh mà nhiều doanh nghiệp có được khoản vốn cần thiết với chi phí thấp phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình và dễ dàng tiếp cận với hợp đồng ngay cả khi chưa có đủ uy tín và lòng tin đối với đối tác. Khi được ngân hàng nhận bảo lãnh, các doanh nghiệp còn nhận được sự tư vấn từ ngân hàng đối với hoạt động kinh doanh của mình. Ngân hàng thường xuyên kiểm tra, giám sát, đôn đốc việc thực hiện nghĩa vụ của người được bảo lãnh nên sẽ tạo ra sức ép giúp các doanh nghiệp nghiêm túc thực hiện hợp đồng đúng quy định.

##### ❖ Doanh nghiệp là bên thụ hưởng bảo lãnh:

Với sự bảo lãnh của ngân hàng, các doanh nghiệp này sẽ tin tưởng vào đối tác hơn, yên tâm thực hiện giao dịch, giúp tiết kiệm cả thời gian và chi phí. Đồng thời giúp các doanh nghiệp chọn được bạn hàng tốt nhất và có thể tận dụng được những cơ hội kinh doanh. Khi rủi ro xảy ra do người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ của mình thì ngân hàng sẽ bồi thường cho người thụ hưởng giúp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được an toàn hơn.

#### **1.1.5.3. Đối với nền kinh tế:**

Trong thời kỳ hội nhập và phát triển như hiện nay thì bảo lãnh ngân hàng có vai trò như chất xúc tác giúp giải quyết hàng loạt khó khăn và thúc đẩy phát triển các giao dịch, hợp đồng kinh tế trong và ngoài nước.

Bảo lãnh ngân hàng còn có thể được sử dụng như một công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn và các ngành kinh tế kém phát triển để từ đó điều tiết nền kinh tế. Bảo lãnh ngân hàng cũng là một trong những biện pháp phòng chống rủi ro có hiệu quả và được sử dụng phổ biến trong các hoạt động tín dụng, xây

dựng và thương mại. Từ đó, tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh góp phần vào sự hưng thịnh của nền kinh tế, thiết lập nên các mối quan hệ bạn hàng và tăng cường mối quan hệ thương mại quốc tế giữa các quốc gia.

Với đặc điểm đang phát triển theo hướng kinh tế thị trường, nghiệp vụ bảo lãnh thúc đẩy quá trình chu chuyển vốn trong nền kinh tế thông qua quan hệ Hàng – Tiền. Bảo lãnh giúp tạo dựng uy tín, giúp cho các Doanh nghiệp mở rộng thị trường ra nước ngoài, tăng vị thế của hàng Việt Nam, đồng thời tạo được nguồn thu ngoại tệ, giúp cân bằng cán cân thanh toán quốc tế, ổn định giá đồng tiền.

### **1.1.6. Phân loại bảo lãnh ngân hàng**

#### **1.1.6.1. Theo bản chất của bảo lãnh:**

##### **❖ Bảo lãnh đồng nghĩa vụ:**

Là loại bảo lãnh mà nghĩa vụ của ngân hàng phát hành bị chia phối bởi quy tắc đồng phạm vi, hay nói cách khác ngân hàng và người được bảo lãnh được xem là cùng nghĩa vụ. Tuy nhiên, nghĩa vụ của khách hàng là nghĩa vụ đầu tiên, còn nghĩa vụ của ngân hàng là nghĩa vụ bổ sung. Nghĩa vụ bổ sung được thực hiện khi và chỉ khi có các bằng cứ xác nhận là nghĩa vụ đầu tiên bị vi phạm.

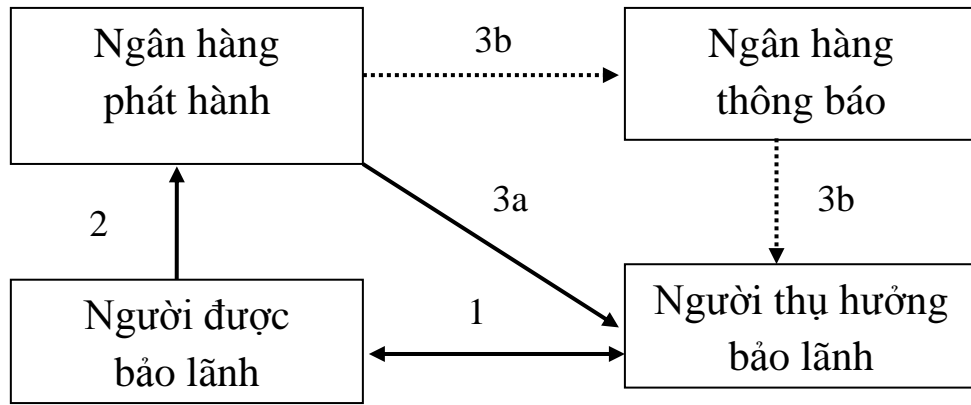
##### **❖ Bảo lãnh độc lập:**

Cơ chế hoạt động của loại bảo lãnh này dựa trên hai quy tắc cơ bản là độc lập và hoàn toàn phù hợp. Theo đó, nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh hoàn toàn tách rời với nghĩa vụ của người được bảo lãnh (theo hợp đồng gốc) và việc thanh toán chỉ căn cứ vào những điều kiện, điều khoản quy định trong văn bản bảo lãnh được thỏa mãn mà thôi. Bảo lãnh độc lập đem lại sự thuận lợi cho người thụ hưởng bảo lãnh và cả ngân hàng phát hành. Do vậy nó được sử dụng rất phổ biến trong thương mại quốc tế.

#### **1.1.6.2. Theo phương thức phát hành bảo lãnh:**

##### **❖ Bảo lãnh trực tiếp:**

Là loại bảo lãnh trong đó ngân hàng chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh (không qua trung gian). Sau khi ngân hàng đã bồi thường cho người thụ hưởng bảo lãnh, ngân hàng có thể trực tiếp truy đòi bồi hoàn từ người được bảo lãnh.



**Sơ đồ 1.2 : Mô hình bảo lãnh trực tiếp**

(1): Hợp đồng chính được ký kết.

(2): Khách hàng yêu cầu ngân hàng phát hành bảo lãnh và cam kết bồi hoàn.

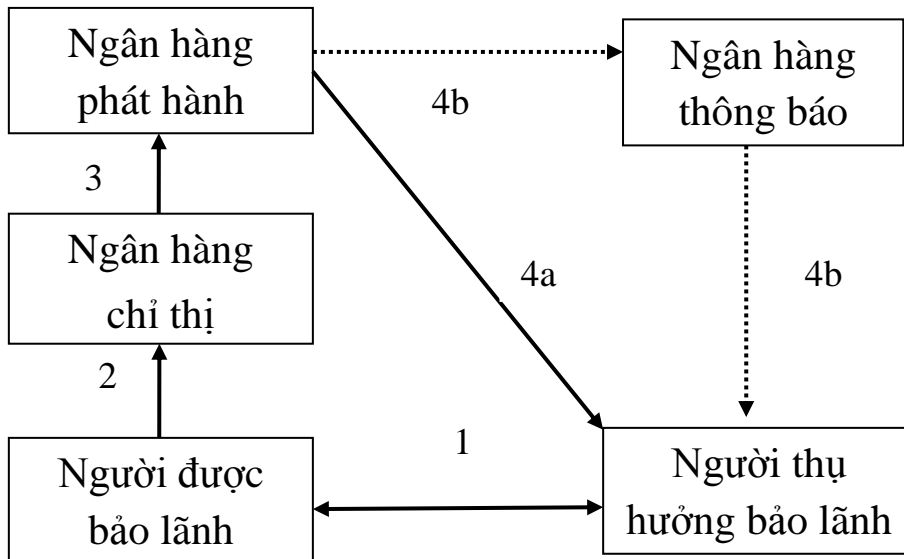
(3a): Ngân hàng phát hành bảo lãnh và chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng.

(3b): Ngân hàng phát hành có thể chuyển văn bản bảo lãnh cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo. Ngân hàng thông báo kiểm tra tính chân thực của bảo lãnh rồi thông báo cho người thụ hưởng.

❖ Bảo lãnh gián tiếp:

Là loại bảo lãnh trong đó người được bảo lãnh sẽ yêu cầu ngân hàng thứ nhất (ngân hàng chỉ thị) đề nghị ngân hàng thứ hai (ngân hàng phát hành) đưa ra cam kết bảo lãnh chuyển cho người thụ hưởng. Người được bảo lãnh không trực tiếp bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh mà chính ngân hàng chỉ thị sẽ chịu trách nhiệm bồi hoàn cho ngân hàng phát hành, thông qua một cam kết gọi là bảo lãnh đối ứng do chính ngân hàng này đưa ra. Sau khi đã bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh chính, đến lượt mình ngân hàng chỉ thị lại có thể truy đòi từ người được bảo lãnh.

Bảo lãnh gián tiếp được sử dụng chủ yếu trong trường hợp người thụ hưởng là người nước ngoài và ngân hàng phát hành ở ngay tại quốc gia của người thụ hưởng, do vậy, quyền lợi của người thụ hưởng được bảo vệ chắc chắn hơn.



**Sơ đồ 1.3 : Mô hình bảo lãnh gián tiếp**

(1): Hợp đồng chính được ký kết.

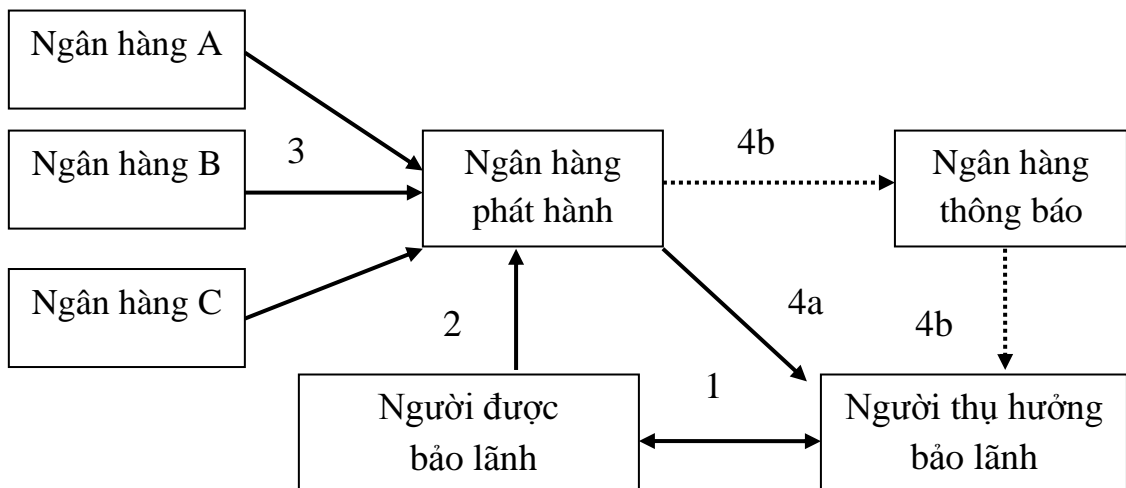
(2): Khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng chính phát hành bảo lãnh.

(3): Ngân hàng thứ nhất chỉ thị cho ngân hàng thứ hai phát hành bảo lãnh, đồng thời cam kết bồi hoàn trên bảo lãnh đối ứng.

(4a): Ngân hàng phát hành bảo lãnh và chuyển cho người thụ hưởng.

(4b): Ngân hàng phát hành có thể chuyển văn bản bảo lãnh cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo. Ngân hàng thông báo kiểm tra tính chân thực của bảo lãnh rồi thông báo cho người thụ hưởng.

❖ Đồng bảo lãnh: Là hình thức bảo lãnh mà nhiều ngân hàng cùng tham gia bảo lãnh cho cùng một nghĩa vụ của khách hàng thông qua một ngân hàng đứng đầu - gọi là ngân hàng đầu mối, còn các ngân hàng khác là ngân hàng đồng minh.



**Sơ đồ 1.4 : Mô hình đồng bảo lãnh**

(1): Hợp đồng chính được ký kết.

(2): Khách hàng yêu cầu phát hành bảo lãnh và cam kết bồi hoàn.

(3): Ngân hàng đầu môi dàn xếp đồng bảo lãnh với các ngân hàng đồng minh.

(4a): Ngân hàng đầu môi phát hành bảo lãnh và chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng (sau khi xét duyệt và chấp nhận).

(4b): Ngân hàng phát hành có thể chuyển văn bản bảo lãnh cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo. Sau khi nhận được văn bản bảo lãnh, ngân hàng thông báo kiểm tra tính chân thực rồi thông báo cho người thụ hưởng.

❖ Tái bảo lãnh:

Tái bảo lãnh là việc ngân hàng phát hành bảo lãnh chuyển giao một phần hoặc toàn bộ giá trị hợp đồng bảo lãnh cho một ngân hàng khác, đồng thời chia sẻ rủi ro số phí bảo lãnh thu được cho ngân hàng tái bảo lãnh. Khi người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng với người thụ hưởng bảo lãnh thì ngân hàng bảo lãnh chính không trực tiếp thanh toán cho người thụ hưởng mà là ngân hàng tái bảo lãnh. Sau đó, ngân hàng này có quyền truy đòi từ ngân hàng bảo lãnh chính.

**1.1.6.3 Theo mục đích của bảo lãnh:**

❖ Bảo lãnh vay vốn

Là cam kết của ngân hàng 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 trả chậm hay bảo lãnh thanh toán:

Là cam kết của tổ chức tín dụng với bên nhận bảo lãnh về việc 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 ngân hàng với bên mời thầu để đảm bảo 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 ngân hàng sẽ thực hiện thay

❖ Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

Là cam kết của ngân hàng với bên nhận bảo lãnh, bảo đảm việc thực hiện hợp đồng 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 ngân hàng sẽ trả thay.

❖ Bảo lãnh hoàn thanh toán (hay bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước):

Là cam kết của ngân hàng với bên nhận bảo lãnh về việc đảm bảo nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước, tiền đặt cọc 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, tiền đặt cọc mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ thì ngân hàng sẽ thực hiện thay. Giá trị của bảo lãnh hoàn thanh toán thường tương đương toàn bộ số tiền đã ứng trước, đặt cọc (kể cả tiền lãi và phạt nếu có).

**1.1.6.4 Theo điều kiện thanh toán của bảo lãnh:**

❖ Bảo lãnh theo yêu cầu:

Là loại bảo lãnh mà điều kiện thanh toán của nó là người thụ hưởng bảo lãnh chỉ cần xuất trình yêu cầu thanh toán cho ngân hàng phát hành. Các văn bản này đều do người thụ hưởng đơn phương lập, không cần có sự xác nhận của người được bảo lãnh hoặc của bên thứ ba nào khác.

❖ Bảo lãnh kèm chứng từ:

Là loại bảo lãnh mà ngân hàng chỉ thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình chứng từ xác nhận (do bên thứ ba lập), xác nhận sự vi phạm nghĩa vụ của bên được bảo lãnh. Chứng từ có thể được xuất trình theo một trong hai cách sau:

- Người thụ hưởng xuất trình các chứng từ xác nhận hành vi vi phạm nghĩa vụ từ phía người được bảo lãnh.

- Người thụ hưởng xuất trình yêu cầu thanh toán, ngoài ra không cần phải xuất trình bất kỳ loại chứng từ nào khác. Nhưng ngân hàng bảo lãnh có quyền dừng thanh toán nếu người được bảo lãnh cung cấp chứng từ của bên thứ ba độc lập xác nhận hợp đồng không bị vi phạm.

❖ Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài hoặc tòa án: Là loại bảo lãnh mà



ngân hàng cam kết thanh toán cho người thụ hưởng khi người thụ hưởng xuất trình tới ngân hàng một phán quyết của trọng tài hoặc tòa án về vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh.

#### **1.1.6.5 Các loại bảo lãnh khác:**

##### ❖ Bảo lãnh thuế quan:

Hình thức bảo lãnh này nhằm mục đích đảm bảo cho người có trách nhiệm nộp thuế trước những đòi hỏi của cơ quan thuế do chưa thực hiện nghĩa vụ nộp thuế của mình. Giá trị bảo lãnh do cơ quan thuế quan ấn định tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Thời gian bảo lãnh sẽ kết thúc khi hoàn tất nghĩa vụ nộp thuế.

##### ❖ Bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm (Bảo lãnh bảo hành):

Là cam kết của ngân hàng 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 ngân hàng sẽ thực hiện thay.

##### ❖ Bảo lãnh hối phiếu:

Là cam kết của ngân hàng trả tiền cho bên thụ hưởng khi hối phiếu đến hạn thanh toán mà bên bảo lãnh không thực hiện đúng các trách nhiệm tài chính mà nó quy định. Với hình thức bảo lãnh này, phải ghi rõ nội dung kèm theo chữ ký của đại diện bên đứng ra bảo lãnh.

##### ❖ Thư tín dụng dự phòng:

Thư tín dụng dự phòng thường được sử dụng với mục đích đảm bảo an toàn thanh toán trong trường hợp người xuất khẩu không thực hiện cam kết. Do người nhập khẩu thường phải cung cấp tín dụng cho người xuất khẩu dưới dạng tiền đặt cọc, kí quỹ, ứng trước,... Vì vậy cần có ngân hàng bảo lãnh trả lại số tiền đó nếu bên xuất khẩu không thực hiện đúng nghĩa vụ đã quy định trong thư tín dụng.

#### **1.1.7. Các văn bản luật điều chỉnh nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng**

Do yêu cầu bức thiết của nền kinh tế về hoạt động BLNH, ở Việt Nam các văn bản pháp lý về nghiệp vụ này lần lượt ra đời như:

- Quyết định 192/ QĐ – NH ngày 17/09/1992 của thống đốc NHNN về bảo

lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài.

- Quyết định 196/ QĐ – NHNN 14 ngày 25/08/2000 của thống đốc NHNN về quy chế nghiệp vụ BLNH. Đây là cơ sở pháp lý đầu tiên về nghiệp vụ bảo lãnh của các NHTM.
- Quyết định 283/2000/QĐ – NHNN 14 ngày 25/08/2000 của thống đốc NHNN về việc ban hành quy chế BLNH thay thế cho các QĐ trước đây.
- Quyết định 386/QĐ – NHNN ngày 11/04/2001 về việc sửa đổi bổ sung quy chế BLNH.
- Quyết định 112/2003/QĐ – NHNN về việc sửa đổi bổ xung quy chế BLNH.
- Quyết định 26/2006/QĐ – NHNN ngày 26/06/2006 về việc ban hành quy chế BLNH.

## **1.2 NỘI DUNG NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI CÁC NHTM**

### **1.2.1 Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh:**

#### **1.2.1.1 Chủ thể tham gia:**

Trong nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng thường có ít nhất ba thành phần tham gia, gồm: Bên bảo lãnh, bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng bảo lãnh.

*Bên bảo lãnh (The Guarantor):* Là chủ thể phát hành thư bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng. Ngân hàng bảo lãnh phải là ngân hàng có uy tín, có khả năng tài chính và được người thụ hưởng chấp nhận.

*Bên được bảo lãnh (The Principal):* Là người đề nghị ngân hàng phát hành thư bảo lãnh và được ngân hàng thực hiện thay nghĩa vụ nếu vi phạm hợp đồng.

*Bên thụ hưởng bảo lãnh (The Beneficiary):* Là chủ thể được ngân hàng bồi thường khi bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng.

#### **1.2.1.2 Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh:**

Hiện nay, chưa có một quy định thống nhất về trình tự và thủ tục bảo lãnh cho các ngân hàng. Vì vậy, mỗi ngân hàng lại có những quy định riêng cho mình. Tuy nhiên, quy trình bảo lãnh thường gồm những bước sau:

##### **❖ Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ bảo lãnh**

- Tiếp xúc khách hàng có nhu cầu được bảo lãnh.
- Giải thích các đặc điểm của từng loại bảo lãnh cho khách hàng cũng như

nghĩa vụ và trách nhiệm của mỗi bên tham gia. Tư vấn cho khách hàng loại hình bảo lãnh phù hợp.

- Hướng dẫn khách hàng lập và hoàn thiện hồ sơ bảo lãnh
- Tiếp nhận và hoàn chỉnh hồ sơ.

❖ Bước 2: Thẩm định yêu cầu bảo lãnh và ra quyết định:

Sau khi tiếp nhận hồ sơ của khách hàng, ngân hàng tiến hành thẩm định hồ sơ yêu cầu bảo lãnh của khách hàng gồm:

- Tính pháp lý của hồ sơ bảo lãnh.
- Năng lực pháp lý và năng lực kinh doanh của khách hàng.
- Tính khả thi của dự án khách hàng xin bảo lãnh.
- Định giá tài sản đảm bảo hoặc yêu cầu số tiền ký quỹ cần thiết.
- Đánh giá các rủi ro tiềm ẩn khi thực hiện bảo lãnh.

Việc thẩm định này giúp cho ngân hàng có thể đưa ra kết luận về uy tín và khả năng chi trả của khách hàng. Từ đó, ngân hàng có thể tránh khỏi được những rủi ro khi khách hàng vi phạm hợp đồng với đối tác.

❖ Bước 3: Ra quyết định

Dựa trên kết quả thẩm định, ngân hàng đưa ra quyết định có chấp nhận bảo lãnh cho khách hàng hay không. Nếu ngân hàng từ chối thì phải giải thích lý do cho khách hàng hiểu và hoàn trả lại bộ hồ sơ đề nghị được bảo lãnh cho khách hàng. Nếu chấp nhận bảo lãnh, ngân hàng quyết định loại hình bảo lãnh phù hợp với yêu cầu của khách hàng và khả năng của mình.

❖ Bước 4: Phát hành bảo lãnh và xử lý các tình huống phát sinh:

Khi đã chấp nhận bảo lãnh, ngân hàng tiến hành các biện pháp bảo đảm tín dụng bằng tài sản đảm bảo hoặc ký quỹ,... trên cơ sở thỏa thuận với khách hàng. Sau khi đã thỏa thuận, ngân hàng ký hợp đồng bảo lãnh với khách hàng, soạn thư bảo lãnh, thu phí bảo lãnh và hạch toán vào tài khoản.

Hợp đồng bảo lãnh bao gồm những nội dung cơ bản sau:

- Nguồn luật/ văn bản quy phạm pháp luật tham chiếu.
- Tên và địa chỉ Ngân hàng bảo lãnh và khách hàng; ngày, tháng, năm ký hợp đồng; giấy ủy quyền trong trường hợp không phải do người đại diện pháp

luật của tổ chức ký.

- Số tiền, thời hạn hiệu lực của bảo lãnh và phí bảo lãnh.
- Mục đích bảo lãnh, hình thức phát hành cam kết bảo lãnh.
- Điều kiện Ngân hàng bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- Biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với Ngân hàng.
- Quyền và nghĩa vụ của các bên.
- Những thỏa thuận khác nếu có
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

Trong thời gian bảo lãnh có hiệu lực, ngân hàng kiểm tra, theo dõi chặt chẽ tiến trình bảo lãnh nhằm phòng ngừa rủi ro và đôn đốc khách hàng thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng và có yêu cầu bồi thường từ người thụ hưởng bảo lãnh, ngân hàng tiến hành kiểm tra xem có phù hợp với điều kiện và điều khoản trong thư bảo lãnh hay không. Nếu yêu cầu đó phù hợp thì ngân hàng tiến hành thanh toán cho bên thụ hưởng và gửi thông báo cho khách hàng của mình yêu cầu hoàn trả số tiền đã trả thay. Còn nếu yêu cầu đó không phù hợp thì ngân hàng thông báo cho bên thụ hưởng biết và từ chối thanh toán.

❖ *Bước 5: Giám sát hợp đồng bảo lãnh*

Về nguyên tắc, khách hàng phải chịu sự kiểm tra, giám sát của tổ chức tín dụng trong thời hạn hiệu lực của bảo lãnh giống như khách hàng vay vốn. Cụ thể, ngân hàng có quyền và có trách nhiệm kiểm tra, theo dõi, giám sát quá trình thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng, đôn đốc khách hàng thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh, hạn chế việc trả thay bảo lãnh.

❖ *Bước 5: Kết thúc hợp đồng bảo lãnh:*

Sau khi hết thời gian hiệu lực của bảo lãnh, ngân hàng tiến hành thanh lý hợp đồng, giải tỏa các biện pháp bảo đảm tín dụng, phân loại và lưu hồ sơ. Sau đó đánh giá kết quả của hợp đồng bảo lãnh và rút kinh nghiệm cho các hợp đồng bảo lãnh tiếp theo.

## 1.2.2 Thư bảo lãnh và phí dịch vụ bảo lãnh:

### 1.2.2.1 Thư bảo lãnh:

Thư bảo lãnh là văn bản xác nhận trách nhiệm bảo lãnh do người bảo lãnh phát hành cho người được bảo lãnh để gửi cho người thụ hưởng.

Nhìn chung, không có một mẫu thư bảo lãnh thống nhất cho tất cả các loại bảo lãnh cũng như cho tất cả các ngân hàng phát hành. Mỗi loại bảo lãnh thường có một mẫu riêng nhưng phải bao gồm những nội dung chính là:

- Tên và địa chỉ người bảo lãnh
- Tên và địa chỉ người được bảo lãnh
- Tên và địa chỉ người thụ hưởng bảo lãnh
- Dẫn chiếu hợp đồng gốc
- Số tiền và loại tiền bảo lãnh
- Điều kiện và yêu cầu thanh toán
- Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh
- Điều khoản giảm dần giá trị bảo lãnh
- Cam kết bảo lãnh chính thức của ngân hàng
- Các điều khoản khác: luật dẫn chiếu, ngân hàng thông báo, ngân hàng xác nhận (nếu có), thời gian thanh toán...

### 1.2.2.2 Phí bảo lãnh:

Phí bảo lãnh là khoản phí mà người được bảo lãnh phải trả cho ngân hàng để được sử dụng dịch vụ này. Phí bảo lãnh phải đảm bảo bù đắp được các chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra và có tính đến rủi ro mà ngân hàng có thể phải gánh chịu. Phí này được tính vào phí dịch vụ của ngân hàng và đóng góp trực tiếp vào lợi nhuận của ngân hàng.

Phí bảo lãnh có thể được tính dựa trên số tuyệt đối được qui định cho từng loại bảo lãnh hoặc tính trên cơ sở tỉ lệ phí /năm.

Công thức tính phí bảo lãnh trên cơ sở tỉ lệ phí / năm:

$$\text{Phí bảo lãnh} = \frac{\text{Trị giá bảo lãnh} * \text{Tỷ lệ phí} * \text{Thời gian bảo lãnh}}{360}$$

Ngoài ra, còn có một số phụ phí kèm theo: Phí phát hành thư bảo lãnh, phí

hủy thư bảo lãnh, phí sửa đổi thư bảo lãnh, điện phí (SWIFT hoặc TELEX)...

### **1.2.3. Các hình thức phát hành bảo lãnh**

Sau khi ký kết hợp đồng bảo lãnh với khách hàng, ngân hàng sẽ ký phát hành một trong số các hình thức bảo lãnh sau cho khách hàng.

#### ***1.2.3.1. Phát hành thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh***

Ngân hàng có thể phát hành thư bảo lãnh và xác nhận bảo lãnh cho tất cả các loại hình bảo lãnh. Thư bảo lãnh và xác nhận bảo lãnh do ngân hàng lập ra theo yêu cầu của bên được bảo lãnh và các điều khoản trong thư bảo lãnh phải được bên nhận bảo lãnh chấp thuận và phù hợp với lợi ích của ngân hàng.

#### ***1.2.3.2. Ký xác nhận bảo lãnh trên các hối phiếu, lệnh phiếu***

Hình thức này được sử dụng chủ yếu với loại hình bảo lãnh vay vốn và bảo lãnh thanh toán. Sau khi kiểm tra và đối chiếu giữa bộ hối phiếu do bên được bảo lãnh phát hành hoặc lệnh phiếu do bên nhận bảo lãnh phát hành với các nội dung tương ứng trong hợp đồng gốc. Ngân hàng sẽ ký xác nhận bảo lãnh cam kết sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho bên được bảo lãnh nếu họ không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình.

#### ***1.2.3.3. Các hình thức khác theo quy định của pháp luật***

Thư tín dụng trả chậm là một hình thức phát hành do ngân hàng bảo lãnh phát hành cho bên nhận bảo lãnh, cam kết thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh nếu bên được bảo lãnh không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình. Loại này thường được sử dụng trong bảo lãnh thanh toán và bảo lãnh vay vốn.

## **1.3. CHẤT LƯỢNG BẢO LÃNH**

### **1.3.1. Khái niệm về chất lượng bảo lãnh**

#### ***❖ Từ góc độ khách hàng:***

- Đối với bên được bảo lãnh thì một nghiệp vụ bảo lãnh có chất lượng sẽ tạo điều kiện tốt cho doanh nghiệp hoàn thành tốt hoạt động cần bảo lãnh của mình như thu hút được vốn, công nghệ, có được hợp đồng.

- Đối với bên nhận bảo lãnh để đảm bảo an toàn, bên nhận bảo lãnh yêu cầu bên được bảo lãnh phải có một hợp đồng bảo lãnh trong đó người bảo lãnh cam kết thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng. Nếu ngân hàng đứng ra bảo lãnh, thì bên được

bảo lãnh sẽ thực hiện hợp đồng một cách tốt hơn.

❖ **Từ góc độ ngân hàng:**

Trước khi tiến hành một nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng đã phân loại chủ thể theo mức độ an toàn từ cao đến thấp như là: Chính phủ, công ty bảo hiểm, các NH, các DN, các cá nhân. Tuy vậy, một nghiệp vụ bảo lãnh được coi là tốt phải được tiến hành tốt ngay từ khi thẩm định bảo lãnh cho đến khi kết thúc một nghiệp vụ bảo lãnh với kết quả là ngân hàng thu được doanh thu từ nghiệp vụ này.

Tóm lại, một hoạt động bảo lãnh được coi là có chất lượng khi mà nó đem lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia. Bên được bảo lãnh thì có nhiều điều kiện tiếp cận với nguồn vốn, công nghệ để đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất, nâng cao lợi nhuận. Bên nhận bảo lãnh cũng yên tâm hơn khi cho vay vốn, bán hàng hoá, máy móc, thiết bị công nghệ. Còn ngân hàng thì hỗ trợ cho khách hàng phát triển, đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng cường mối quan hệ với khách hàng, đẩy mạnh uy tín của ngân hàng trên trường quốc tế, thu hút thêm khách hàng. Góp phần vào sự tăng trưởng và phát triển kinh tế đất nước.

### **1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng BLNH**

Để đánh giá một nghiệp vụ bảo lãnh có chất lượng hay không, ta phải đánh giá cả quá trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh đó.

- Ngân hàng phải đảm bảo mọi bước thực hiện đều đúng pháp luật.
- Ngân hàng phải đáp ứng dịch vụ bảo lãnh hoàn hảo theo yêu cầu của khách hàng trong thời gian nhanh nhất như: Thủ tục đơn giản, quá trình cấp bảo lãnh nhanh chóng, các điều khoản thuận lợi khi thanh toán.
- Cán bộ nhân viên ngân hàng phải có thái độ phục vụ văn minh, lịch sự, tận tình, chu đáo. Điều này ảnh hưởng tới hình ảnh của ngân hàng trong mắt khách hàng.
- Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng giúp khách hàng thực hiện tốt mục đích của mình theo đúng pháp luật. Giúp khách hàng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập, góp phần vào sự phát triển kinh tế.
- Ngân hàng phải luôn đảm bảo rằng khi phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh thì ngân hàng sẽ thu lại được tiền từ người được bảo lãnh một cách nhanh nhất.

Ngoài ra, để đánh giá chất lượng hoạt động bảo lãnh tại một ngân hàng, ta

cần phải đánh giá tất cả các nghiệp vụ bảo lãnh mà ngân hàng đã thực hiện.

❖ ***Chỉ tiêu doanh thu từ hoạt động bảo lãnh.***

Doanh thu cho biết tổng số tiền ngân hàng thu được từ các hoạt động và dịch vụ mà ngân hàng đã cung cấp. Doanh thu bảo lãnh được tính từ tổng số phí thu được mà khách hàng tham gia bảo lãnh đã trả.

$\begin{matrix} \text{Tỷ trọng doanh thu từ} & & \text{Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh} \times 100\% \\ \text{hoạt động bảo lãnh (\%)} & = & \frac{\hspace{10em}}{\text{Tổng doanh thu}} \end{matrix}$
--

Nếu hệ số này lớn chứng tỏ hoạt động dịch vụ bảo lãnh ngân hàng rất phát triển, số lượng khách hàng đến sử dụng dịch vụ bảo lãnh không phải là nhỏ.

❖ ***Chỉ tiêu chi phí từ hoạt động bảo lãnh.***

Phản ánh các khoản tiền mà ngân hàng đã bỏ ra để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh và các nghĩa vụ khác có liên quan đến hoạt động bảo lãnh. Chi phí này được đưa vào chi phí ngoài để hạch toán. Chi phí này càng giảm chứng tỏ hoạt động bảo lãnh không xảy ra nhiều rủi ro.

❖ ***Chỉ tiêu lãi từ hoạt động bảo lãnh.***

Lãi từ hoạt động bảo lãnh được tính bằng:

$\text{Lãi từ hoạt động bảo lãnh} = \text{Doanh thu} - \text{chi phí}$
--

Lãi từ hoạt động bảo lãnh góp phần tạo thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết hoạt động bảo lãnh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận cho ngân hàng.

❖ ***Chỉ tiêu dư nợ bảo lãnh quá hạn.***

Dư nợ quá hạn là những khoản ngân hàng bỏ ra để trả thay cho người được bảo lãnh nhưng đến hạn thanh toán khách hàng không có đủ tiền hoặc 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.



## **1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI BẢO LÃNH NGÂN HÀNG.**

### **1.4.1. Nhân tố chủ quan:**

**- Những nhân tố thuộc về ngân hàng:**

*Về chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng:* Để phát triển tốt, chiến lược của ngân hàng sẽ đề ra được những phương hướng, nhiệm vụ, mục tiêu cụ thể. Cần phải xác định rõ sản phẩm dịch vụ nào cần tập trung phát triển, sản phẩm nào chưa cần phát triển. Từ đó tập trung nguồn vốn, nhân lực, vật lực để phát triển sản phẩm. Nếu chiến lược phát triển của ngân hàng có mục tiêu phát triển nghiệp vụ bảo lãnh điều đó có nghĩa là có nhiều điều kiện về nhân lực, nguồn lực, vật lực tập trung để có thể phát triển nghiệp vụ bảo lãnh sao cho có kết quả tốt nhất.

*Chất lượng công tác thẩm định:* Dù là hoạt động ngoại bảng, nhưng cũng như hoạt động cho vay, nghiệp vụ BLNH luôn chứa đựng nhiều rủi ro. Do đó, ngân hàng cần làm tốt khâu thẩm định khách hàng nhằm hạn chế rủi ro có thể gặp phải. Trong khâu này, ngân hàng cần xem xét khả năng tài chính của khách hàng, khả năng tự tài trợ và phương án kinh doanh khả thi cũng như quan hệ truyền thống với ngân hàng. Công tác thẩm định khách hàng có thể nói là cơ sở quan trọng để đi đến quyết định bảo lãnh đúng đắn, giúp cho ngân hàng đánh giá chính xác những rủi ro trong một thương vụ bảo lãnh, mức kí quỹ hay mức bảo lãnh phù hợp.

*Trình độ nghiệp vụ ngân hàng:* Trong môi trường kinh doanh quyết liệt giữa các NHTM hiện nay thì yếu tố con người, trình độ của các bộ phận ngân hàng là một trong những công cụ cạnh tranh hữu hiệu. Đội ngũ cán bộ có đạo đức, nghề nghiệp tốt và chuyên môn giỏi sẽ giúp cho ngân hàng có thể ngăn ngừa được những sai phạm trong hoạt động bảo lãnh, giảm được chi phí nghiệp vụ và thẩm định.

**- Một số các nguyên nhân khác như:**

Công nghệ ngân hàng áp dụng ảnh hưởng không nhỏ tới thời gian phân tích, xử lý thông tin bảo lãnh cũng như để hạn chế rủi ro.

Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh: Quy trình đơn giản, giảm thiểu những thủ tục rườm rà sẽ tiết kiệm thời gian cho khách hàng trong việc yêu cầu bảo lãnh.

**1.4.2. Những nhân tố khách quan:*****Một là: Những nhân tố thuộc về khách hàng:******- Năng lực tài chính của khách hàng:***

Năng lực tài chính của khách hàng thể hiện ở khả năng tự tài trợ, khối lượng vốn tự có, tỷ trọng vốn tự có trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp, tính lỏng của tài sản và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Khả năng tài chính càng cao thì khả năng đáp ứng yêu cầu của đối tác càng lớn. Việc đánh giá năng lực tài chính của khách hàng là cần thiết vì nó hạn chế được rủi ro có thể xảy ra.

***- Khả năng đáp ứng các biện pháp đảm bảo:***

Vì bảo lãnh luôn chứa đựng nhiều rủi ro, do đó ngân hàng thường yêu cầu có TSDB cho BLNH với hình thức cầm cố, thế chấp giấy tờ có giá, tài sản, kí quỹ. Nếu khả năng đáp ứng các điều kiện về TSDB của doanh nghiệp càng lớn thì mức độ tin tưởng của ngân hàng càng cao, chất lượng hoạt động bảo lãnh càng tốt.

***- Phương án sản xuất kinh doanh khả thi:***

Mặc dù hợp đồng bảo lãnh độc lập với hợp đồng kinh tế. Song, khi nhận được đơn xin bảo lãnh, các ngân hàng đều xem xét phương án kinh doanh của doanh nghiệp. Năng lực sản xuất kinh doanh được thể hiện ở: quy mô, năng suất, quy trình sản xuất... của doanh nghiệp. Một dự án có tính khả thi cao có thể giảm thiểu tối đa rủi ro có thể xảy ra trong suốt quá trình thực hiện dự án, thúc đẩy nghiệp vụ bảo lãnh phát triển.

***Hai là: Môi trường kinh tế xã hội:*** là nhân tố mang tính vĩ mô tác động tổng hòa đến mọi hoạt động kinh tế trong đó có hoạt động ngân hàng. Sự phát triển của nghiệp vụ bảo lãnh không thể đặt ra ngoài sự phát triển chung của toàn xã hội. Nói cách khác, xã hội càng phát triển càng kéo theo hoạt động bảo lãnh càng phát triển, do đó yêu cầu hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh ngày càng trở nên bức thiết.

***Ba là: Môi trường kinh tế,*** bao gồm: Tốc độ phát triển kinh tế, sự thay đổi trong chính sách vĩ mô của nhà nước như chương trình đầu tư, phương thức quản lý tỷ giá... các nhân tố này có tác động trực tiếp cũng như gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Vì vậy, ngân hàng cần làm tốt công tác dự báo thị trường để có biện pháp, chính sách thích hợp, kịp thời nhằm hạn chế rủi

ro phát sinh và tiếp tục hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh.

**Bốn là: Môi trường pháp lý:** Đó là hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật đối với các hoạt động của các ngân hàng nói chung và với hoạt động bảo lãnh nói riêng. Một hệ thống pháp luật đầy đủ và đồng bộ sẽ giúp ngân hàng xây dựng hướng kinh doanh tốt và hoàn thành tốt các chức năng của mình trong đó có bảo lãnh. Mà đây cũng là cơ sở để giải quyết các tranh chấp, vướng mắc phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ này cho khách hàng.

**Năm là: Môi trường chính trị, xã hội:** Là nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động đầu tư, kích thích sự tăng trưởng của các hoạt động thương mại trong nước cũng như quốc tế. Đó cũng là tiền đề cho hoạt động bảo lãnh nói chung và sự hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh nói riêng phát Môi trường chính trị xã hội có ảnh hưởng không nhỏ tới tâm lý của chủ đầu tư và qua đó ảnh hưởng tới chất lượng cũng như giá trị của bảo lãnh phát hành.

## CHƯƠNG 2

# THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

### 2.1. VÀI NÉT KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG:

#### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của NHTM CP Công thương chi nhánh Hải Phòng:

Ngân Hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam (VietinBank) là Ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam. Với sứ mệnh “Là tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu Việt Nam, hoạt động đa năng, cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo chuẩn mực quốc tế, nhằm nâng giá trị cuộc sống” và tầm nhìn: “Trở thành Tập đoàn tài chính ngân hàng hiện đại, hiệu quả hàng đầu trong nước và quốc tế”.

Ngân hàng Công thương Việt Nam được thành lập từ năm 1988 với tên gọi là Ngân hàng chuyên doanh Công thương Việt Nam theo quyết định số 53/HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng ngày 26/03/1988 sau khi tách ra từ ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Đến ngày 14/11/1990, Ngân hàng chuyên doanh Công thương Việt Nam đổi tên thành Ngân hàng Công thương Việt Nam theo quyết định số 402/CT của hội đồng Bộ trưởng. Ngày 27/03/1993 Thành lập doanh nghiệp Nhà nước có tên là Ngân hàng Công thương Việt Nam theo quyết định số 67/QĐ-NH5 của Thống đốc NHNN Việt Nam. Và đến ngày 03/07/2009, Ngân hàng Công thương Việt Nam đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam theo giấy phép thành lập và hoạt động số 142/GP-NHNN của Thống đốc NHNN Việt Nam.

Chi nhánh Ngân hàng TMCP Công thương Hải Phòng là một trong những chi nhánh loại I của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Thực hiện Nghị định 53 của Hội đồng Bộ trưởng (Nay là Chính phủ) về chuyển hoạt động ngành Ngân hàng sang kinh doanh và Quyết định 31 của Tổng Giám đốc (Nay là Thống đốc) ngân hàng Nhà nước Việt Nam về tổ chức và hoạt động Ngân hàng Thương mại Quốc doanh, ngày 01 tháng 06 năm 1988, Chi nhánh Ngân hàng Công thương

thành phố Hải Phòng được thành lập và đi vào hoạt động.

- Tên: Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng
- Địa chỉ: 36 Điện Biên Phủ, Quận Ngô Quyền – TP. Hải Phòng
- Điện thoại: 031.3859969 – 031.3859913
- Fax: 031.3859895
- Swift Code: ICBVNVX160
- Các phòng giao dịch trực thuộc: Tổ tiên gửi tiết kiệm dân cư, PGD Cầu Đất, PGD Mê Linh, PDG Lê Thánh Tông, PGD Số 56 Mê Linh, PGD Thủy Nguyên, PGD An Dương.

#### **❖ Quá trình xây dựng và trưởng thành**

- **Giai đoạn từ 1988 – 1990:** Hoàn thiện bộ máy tổ chức cán bộ cho phù hợp với mô hình của Ngân hàng thương mại. Từng bước xây dựng hoàn thiện tổ chức theo mô hình một Ngân hàng chuyên doanh phù hợp với tiến trình đổi mới và phát triển của nền kinh tế.

Tháng 6/1988 Ngân hàng Công thương Hải Phòng được thành lập, gồm Hội sở Ngân hàng thành phố và 4 chi nhánh trực thuộc 3 quận nội thành và thị xã Đồ Sơn. Giai đoạn này bộ máy của Ngân hàng Công thương được hình thành tách ra khỏi Ngân hàng Nhà nước, từ đó có điều kiện tách bạch được chức năng quản lý và kinh doanh của Ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước đi vào thực hiện chức năng quản lý Nhà nước. Ngân hàng Công thương đi vào hoạt động kinh doanh. Với vinh dự là đơn vị được làm thí điểm, Ngân hàng Công thương Hải Phòng đã có nhiều đóng góp cho sự nghiệp chung.

- **Giai đoạn từ 1991 đến nay:** Ngân hàng Công thương Hải Phòng vận động nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, tiếp tục xây dựng đổi mới hoạt động ngân hàng của chi nhánh Ngân hàng Công thương Hải Phòng.

24 năm xây dựng và trưởng thành, hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương chi nhánh Hải Phòng đã tập trung sức mạnh tổng hợp, phát huy nội lực, vươn lên từ khó khăn không ngừng đổi mới và phát triển, khẳng định vị trí là một trong những NHTM hàng đầu, thể hiện thế đi lên vững chắc, thúc đẩy sự hình thành và phát triển cơ cấu kinh tế nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị

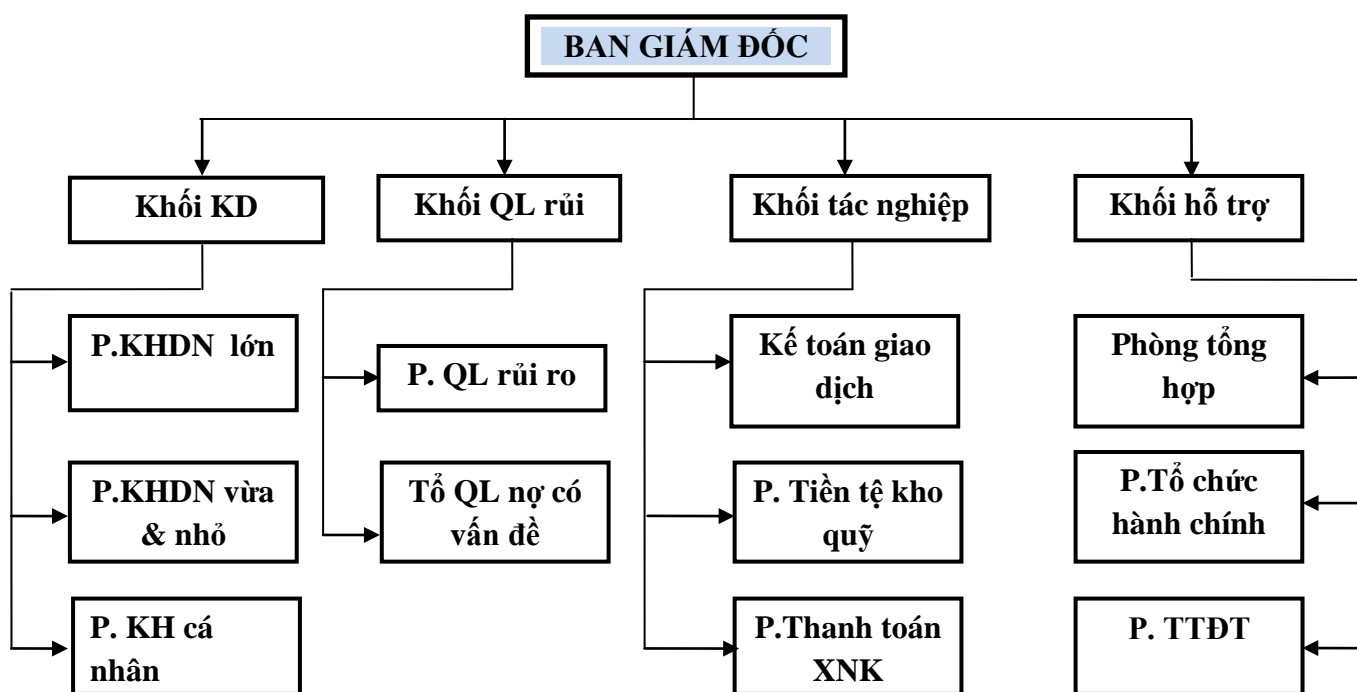
trường, có sự quản lý của Nhà nước, góp phần vào phát triển kinh tế của cả nước với 3 chương trình kinh tế lớn, công nghiệp hóa – hiện đại hóa nền kinh tế của Đảng, Nhà nước, góp phần tạo ra bước phát triển mới của kinh tế xã hội thành phố cảng Hải Phòng.

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng

Chi nhánh bao gồm 11 phòng ban được đặt dưới sự điều hành của Ban giám đốc. Các phòng ban này đều được chuyên môn hóa theo chức năng và nghiệp vụ cụ thể. Tuy nhiên, chúng vẫn là một bộ phận không thể tách rời trong Ngân hàng do đó chúng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

Ngân hàng Công thương Chi nhánh Hải Phòng được cơ cấu tổ chức như sau:

**Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng**



(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính – NHCT Chi nhánh Hải phòng)

### 2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh của NHCT chi nhánh Hải Phòng:

Hải Phòng là một trong 5 thành phố trực thuộc Trung ương và là một đô thị loại I trung tâm cấp quốc gia, có vị trí quan trọng về kinh tế xã hội và an ninh,

quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước. Nơi đây có rất nhiều cơ quan hành chính sự nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh lớn khá nhiều, kinh tế ngoài quốc doanh phát triển ổn định. Điều này đã giúp cho chi nhánh có những thuận lợi ban đầu để cạnh tranh trên thị trường.

Năm 2011 là một năm đầy biến động của nền kinh tế Việt Nam. Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng cũng như các ngân hàng khác đều chịu tác động dưới những biến động này: Lạm phát tăng cao, thị trường bất động sản đóng băng, giá vàng liên tiếp lập kỷ lục, tái cấu trúc lại hệ thống ngân hàng, chứng khoán lao đao, DN bị phá sản hàng loạt, Việt Nam bị hạ hạng mức tín nhiệm.

Để có thể đứng vững trong bối cảnh đó, VietinBank đã có nhiều đổi mới tích cực. Một trong những đổi mới đó chính là sự linh hoạt, chủ động trong điều hành hoạt động của Vietinbank cũng như Chi nhánh Hải Phòng. Đầu năm, chi nhánh tập trung tăng trưởng mạnh tín dụng thì những tháng cuối năm lại tập trung giảm dư nợ, kiểm soát chặt chẽ tín dụng. Trong bối cảnh khó khăn chung của cả hệ thống ngân hàng nhưng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Hải Phòng về cơ bản vẫn đạt được lợi nhuận. Sau đây khóa luận sẽ đi phân tích cụ thể các mặt hoạt động của ngân hàng.

### **2.1.3.1. Tình hình huy động vốn:**

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, huy động vốn thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh. Vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, là nguồn gốc kinh doanh của Ngân hàng.

Theo xu hướng phát triển kinh doanh lấy khách hàng làm trọng tâm và trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, Vietinbank nói chung và chi nhánh Hải Phòng nói riêng đã và đang đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn, linh hoạt theo nhu cầu của khách hàng, đảm bảo tính hấp dẫn, cạnh tranh. Do đó khách hàng của Ngân hàng ngày một phong phú, nhu cầu đa dạng. Là một Chi nhánh cấp I của một Ngân hàng được thành lập lâu đời có nhiều uy tín, NH TMCP CT Chi nhánh Hải Phòng có nhiều thuận lợi trong việc huy động vốn. Ngân hàng luôn không

ngừng thiết lập mạng lưới kinh doanh rộng, nhằm mở rộng thị phần, thu hút khách hàng, nâng cao giá trị và năng lực cạnh tranh, góp phần quảng bá thương hiệu VietinBank. Điều này thể hiện qua số liệu huy động vốn qua các năm:

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động huy động vốn từ 2009 - 2011**

*Đơn vị : tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010				Năm 2011			
	Số tiền	%	Số tiền	%	2010 so với 2009		Số tiền	%	2011 so với 2010	
					ST	%			ST	%
<b>Tổng nguồn vốn huy động</b>	<b>1686</b>	<b>100</b>	<b>1872</b>	<b>100</b>	<b>186</b>	<b>11,03</b>	<b>2017</b>	<b>100</b>	<b>145</b>	<b>7,75</b>
<i>1.Theo đơn vị tiền tệ</i>										
- Tiền gửi VNĐ	1213	71,9	1390	74,2	176,9	14,58	1524,5	75,6	134,6	9,68
- Tiền gửi ngoại tệ quy VNĐ	473	28,1	482,1	25,8	9,1	1,92	492,5	24,4	10,4	2,16
<i>2.Theo thành phần kinh tế</i>										
- Tiền gửi các tổ chức kinh tế	722	42,8	961	51,3	239	33,10	983	47,2	22	2,29
- Tiền gửi dân cư, phát hành giấy tờ có giá, đi vay	964	57,2	911	48,7	-53	-5,50	1034	52,8	123	13,50

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Hải Phòng từ 2009 – 2011).*

Thông qua bảng trên ta thấy tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh trong giai đoạn 2009 – 2011 tăng trưởng liên tục, phù hợp với yêu cầu mở rộng và phát triển tín dụng. Cụ thể: Năm 2010 tăng 186 tỷ đồng so với năm 2009 (tương ứng 11,03%), Năm 2011 tăng 145 tỷ đồng so với năm 2010 (tương ứng 7,75%).

Để có thể có được kết quả này, Chi nhánh đã liên tục cố gắng làm tốt công tác huy động vốn, kịp thời đưa ra các mức lãi suất cạnh tranh phù hợp với xu thế chung của thị trường và quy định của NHNN.

Năm 2010, mặc dù Chi nhánh phải đối mặt với khó khăn rất lớn khi lãi suất



huy động giảm xuống còn 8-10,49%/ năm dẫn đến lượng tiền mà Chi nhánh huy động trong năm có thể giảm đi. Nhưng với sự đồng lòng, đoàn kết, tập trung nguồn lực và trí tuệ tập thể để giữ và thúc đẩy huy động vốn nên Ban giám đốc và toàn thể cán bộ nhân viên Chi nhánh Hải Phòng đã kịp thời điều chỉnh mức lãi suất linh hoạt, cạnh tranh và đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, Chi nhánh cũng đẩy mạnh triển khai một loạt các sản phẩm dịch vụ tiền gửi mới của Vietinbank như: tiền gửi tiết kiệm, đầu tư – lãi suất thả nổi, tiền gửi tiết kiệm, thanh toán – lãi suất bậc thang theo thời gian... đã góp phần đáp ứng đa dạng hơn nhu cầu của khách hàng gửi tiền. Chương trình “Tiền gửi đầu tư rút gốc linh hoạt” (với sự linh hoạt tối đa về thời gian gửi, sinh lời cao, gửi một nơi-giao dịch ở nhiều nơi, thủ tục nhanh chóng, thuận tiện) vào cuối tháng 6, chương trình “Tặng lãi suất- tri ân khách hàng“, chương trình “Gửi tiền sinh lộc-Quà tặng trao tay“ thời điểm đầu tháng 11. Ngoài ra, NHCT còn có chính sách ưu đãi với các khách hàng thân thiết của mình với tỷ lệ cộng 0,03% - 0,05% vào tổng số dư tiền gửi. Vì vậy, đến cuối năm 2010, Chi nhánh đã huy động được 1872 tỷ đồng tăng 11,03% so với năm 2009.

Sang năm 2011, nền kinh tế đang từng bước khôi phục. Đồng thời do việc áp dụng lãi suất trần nên việc cạnh tranh với các Ngân hàng khác dựa trên lãi suất là cực kỳ khó khăn, nhưng chi nhánh đã đưa ra những chính sách huy động vốn phù hợp, chú trọng đầu tư vào các sản phẩm với nhiều tiện ích vượt trội và đem lại lợi ích cao cho khách hàng. Nối tiếp thành công của năm 2010 sang năm 2011, Chi nhánh đã tiếp tục triển khai nhiều sản phẩm khuyến mại hơn nữa để thu hút tối đa lượng tiền gửi như: Chương trình: “May mắn nhân đôi – Niềm vui gấp bội“ vào tháng 7/2011; Chương trình: “Gửi tiết kiệm trên ATM có ngay điểm thưởng“ từ tháng 8/2011, điểm thưởng được quy đổi thành thưởng lãi suất cuối kỳ (tương đương 2,4%/năm);...

Do đó chi nhánh vẫn đảm bảo được phần lớn chỉ tiêu huy động, giúp cho chi nhánh nói riêng và toàn hệ thống NHCT nói chung không chỉ đứng vững mà còn không ngừng tăng trưởng. Đến cuối năm 2011, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Hải Phòng đã tăng trưởng đạt hơn 2000 tỷ đồng.

**❖ Về cơ cấu huy động vốn:**

Trong tổng nguồn vốn huy động lượng tiền gửi VNĐ chiếm tỷ trọng chủ yếu trên 70%. Còn lượng tiền huy động bằng ngoại tệ (trong đó chủ yếu là USD) có sự gia tăng về lượng nhưng tỷ trọng thì có sự sụt giảm chỉ chiếm khoảng trên 20% so với tổng lượng vốn huy động được. Trong năm 2011, do NHNN quy định trần lãi suất tiền gửi nên lượng tiền gửi bằng VNĐ và ngoại tệ tuy đều tăng trưởng so với năm 2010, nhưng tốc độ tăng không cao, trong đó lượng tiền gửi bằng VNĐ tăng 134,6 tỷ đồng còn tiền gửi bằng ngoại tệ quy VNĐ tăng 10,4 tỷ đồng. Điều này cho thấy, sự tăng lên của tổng nguồn vốn huy động chủ yếu là do sự tăng lên của tiền gửi VNĐ.

Phân loại theo thành phần kinh tế thì ta thấy, Chi nhánh có cơ cấu huy động vốn khá cân bằng giữa tiền gửi của tổ chức kinh tế với tiền gửi dân cư, phát hành giấy tờ có giá, đi vay trong năm 2010 và 2011. Số tiền huy động được từ các tổ chức kinh tế tính đến cuối năm 2011 tăng 22 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 2,29% so với năm 2010 còn lượng tiền gửi của dân cư và các nguồn huy động khác tăng 123 tỷ đồng chiếm 52,8% so với tổng nguồn vốn huy động được. Điều này có được là do Chi nhánh không ngừng tăng cường mối quan hệ hợp tác với những tổ chức, doanh nghiệp lớn từ đó có thể huy động được một lượng lớn tiền gửi từ nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời của họ. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng tích cực đa dạng các kênh huy động vốn nhằm thu hút được nguồn tiền gửi lớn, ổn định đảm bảo việc cân đối vốn và khả năng thanh khoản của Ngân hàng.

**2.1.3.2. *Tình hình sử dụng vốn:***

Huy động vốn và sử dụng vốn đều là những nghiệp vụ cơ bản và truyền thống của một ngân hàng. Nếu như huy động vốn đạt hiệu quả cao tạo ra nguồn vốn lớn và nhiều cơ hội kinh doanh cho ngân hàng thì nghiệp vụ sử dụng vốn là hoạt động chính tạo ra nguồn lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng nhưng lại tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, trong những năm qua, Chi nhánh đã luôn đặt hiệu quả, an toàn lên hàng đầu và tuân thủ nghiêm túc những quy định về giới hạn tín dụng, xây dựng chính sách lãi suất phù hợp, đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng để phục vụ nhu cầu khách hàng một cách tốt nhất.

**Bảng 2.2: Dư nợ cho vay từ 2009 – 2011**

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009		2010				2011			
	Số tiền	%	Số tiền	%	Chênh lệch		Số tiền	%	Chênh lệch	
					Số tiền	%			Số tiền	%
Tổng dư nợ cho vay	2158	100	2290	100	132	6,12	2426	100	136,0	5,9
Ngắn hạn	839,5	38,9	897,7	39,2	58,2	6,94	1132,9	46,7	235,3	26,2
Trung và dài hạn	1319	61,1	1392	60,8	73,8	5,60	1293,1	53,3	-99,3	-7,1

( Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Hải Phòng 2009 – 2011)

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy, tổng dư nợ cho vay của Chi nhánh năm 2010 tăng 132 tỷ đồng tương đương 6,12% so với năm 2009. Năm 2011 tăng 5,9% tương đương 136 tỷ đồng so với năm 2010. Để có được kết quả này, Chi nhánh đã nỗ lực rất lớn trong việc tăng trưởng dư nợ như: Chủ động tìm kiếm, khai thác, lựa chọn khách hàng có tài chính ổn định, thường xuyên nắm bắt tình hình kinh doanh, phân tích tình hình tài chính của khách hàng vay vốn và bám sát tình hình lãi suất thị trường có biện pháp điều chỉnh lãi suất cho vay phù hợp với thị trường. Nguồn vốn vay của Chi nhánh thường tập trung vào các lĩnh vực như lương thực, viễn thông, xây lắp, xây dựng... Bên cạnh đó, với uy tín, thế mạnh và mối quan hệ truyền thống với các tập đoàn, tổng công ty lớn, các doanh nghiệp nhà nước như VNPT, Tổng công ty Sông Đà, Vinafood, BigC ... nên Chi nhánh đã thực hiện cho vay hỗ trợ nhiều dự án với số dư nợ lớn. Vì vậy, dư nợ tín dụng của Chi nhánh luôn có được tỷ lệ tăng trưởng cao và ổn định.

❖ Về cơ cấu cho vay:

Theo bảng trên ta thấy, tỷ trọng dư nợ trung dài hạn thường chiếm khoảng trên 60% tổng dư nợ tín dụng. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2009-2011, tỷ trọng cho vay trung dài hạn có xu hướng giảm còn tỷ trọng cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng lên từ 38,9% năm 2009 lên 46,7% năm 2011. Nguyên nhân là do để cạnh

tranh với các NHTM khác cùng địa bàn và thực hiện theo định hướng phát triển của NHCT, Chi nhánh đã thực hiện đẩy mạnh cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cá nhân hộ tiêu dùng và phát triển nghiệp vụ cho vay tiêu dùng với nhiều sản phẩm cho vay đa dạng, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

❖ Về chất lượng tín dụng:

Trong năm 2010 và đặc biệt là năm 2011 cùng với tốc độ tăng trưởng mạnh của dư nợ tín dụng thì chất lượng của các khoản vay cũng cải thiện theo chiều hướng tích cực. Công tác khắc phục, thu hồi nợ xấu luôn được Chi nhánh coi là nhiệm vụ trọng tâm và đặt lên hàng đầu. Ban giám đốc đã quán triệt tới toàn thể cán bộ chi nhánh luôn nỗ lực cùng doanh nghiệp tìm biện pháp khắc phục khi gặp khó khăn và thường xuyên theo dõi công trình, dự án và kiểm soát nguồn tài chính của doanh nghiệp để có được kế hoạch thu nợ chính xác. Vì vậy, tỷ lệ nợ nhóm I trong năm 2010 và 2011 luôn duy trì ở mức 95-98% so với tổng dư nợ.

Năm 2011 cũng có thể đánh giá là năm thành công trong hoạt động tín dụng của chi nhánh, mặc dù môi trường đầu tư còn nhiều khó khăn và chi nhánh chưa đạt được chỉ tiêu đề ra nhưng chi nhánh vẫn tăng trưởng được tín dụng trong mức cho phép và kiểm soát khá tốt chất lượng tín dụng. Nợ xấu đạt 30,38 tỷ đồng tăng so với năm trước song tỷ lệ ở mức 1,25% trên tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu (Nợ nhóm 3,4,5) = 1,22% < mục tiêu 3%. Ban lãnh đạo chi nhánh đã rất quan tâm công tác quản lý và thu hồi nợ đã XLRR, hàng tháng đều tổ chức các cuộc giao ban tín dụng, phân tích kết quả đạt được, đưa ra phương hướng, biện pháp thực hiện thu hồi nợ XLRR đối với từng khách hàng cụ thể. Do đó đã thu được những món lớn và khó đòi.

Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng tăng cường biện pháp bổ sung tài sản đảm bảo nhằm nâng cao trách nhiệm trả nợ của doanh nghiệp. Đến 31/12/2011, tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo chiếm 90,9% so với tổng dư nợ tín dụng. Cùng đó, công tác kiểm tra, kiểm soát tín dụng trong giai đoạn này cũng được Chi nhánh đi sâu kiểm tra chi tiết từng công trình, dự án, giám sát giải ngân theo tiến trình thi công, từng hạng mục nhằm đảm bảo các doanh nghiệp sử dụng vốn vay đúng mục

đích và đạt hiệu quả cao.

### **2.1.3.3. Kết quả kinh doanh:**

#### **❖ Kết quả từ các hoạt động dịch vụ trung gian:**

##### **- *Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:***

Năm 2011 thị trường ngoại tệ có diễn biến phức tạp, mặc dù NHNN đã nói rộng biên độ và điều chỉnh tỷ giá nhưng tỷ giá của ngân hàng vẫn thấp hơn tỷ giá ngoài thị trường tự do. Do đó, chi nhánh rất khó khăn trong việc mua ngoại tệ của khách hàng thể hiện ở việc doanh số mua năm 2011 giảm 13,14 ngàn USD so với năm 2010, còn doanh số bán giảm 12,4 ngàn USD. Tuy nhiên do có khách hàng truyền thống cộng với sự linh hoạt trong điều hành mà doanh số mua và bán ngoại tệ vẫn đạt cao và lãi kinh doanh ngoại tệ đạt 3,6 tỷ đồng.

##### **- *Thanh toán quốc tế:***

Với địa bàn trọng điểm là thành phố Hải Phòng, các khách hàng của chi nhánh có rất nhiều khách hàng có quan hệ kinh doanh xuất nhập khẩu trong các lĩnh vực then chốt: Nông, lâm, thủy hải sản; Dầu và khí đốt; Công nghiệp và thương mại,.... Do đó nghiệp vụ thanh toán quốc tế của chi nhánh phần lớn là phục vụ cho mở và thanh toán L/C nhập khẩu, thanh toán chuyển tiền và nhờ thu nhập khẩu. Năm 2011 thanh toán L/C nhập khẩu tăng 1.190.000 USD so với 2010 còn L/C xuất tăng 4.410.000 USD.

##### **- *Hoạt động bảo lãnh:***

Năm 2011, Chi nhánh tiến hành bảo lãnh 610 món với tổng số dư bảo lãnh trên 314 tỷ đồng. Đặc biệt là trong năm này không có món bảo lãnh nào chi nhánh phải thanh toán thay cho bên được bảo lãnh, góp phần đáng kể vào khối lượng thu dịch vụ của chi nhánh thông qua phí bảo lãnh.

##### **- *Công tác phát triển thẻ :***

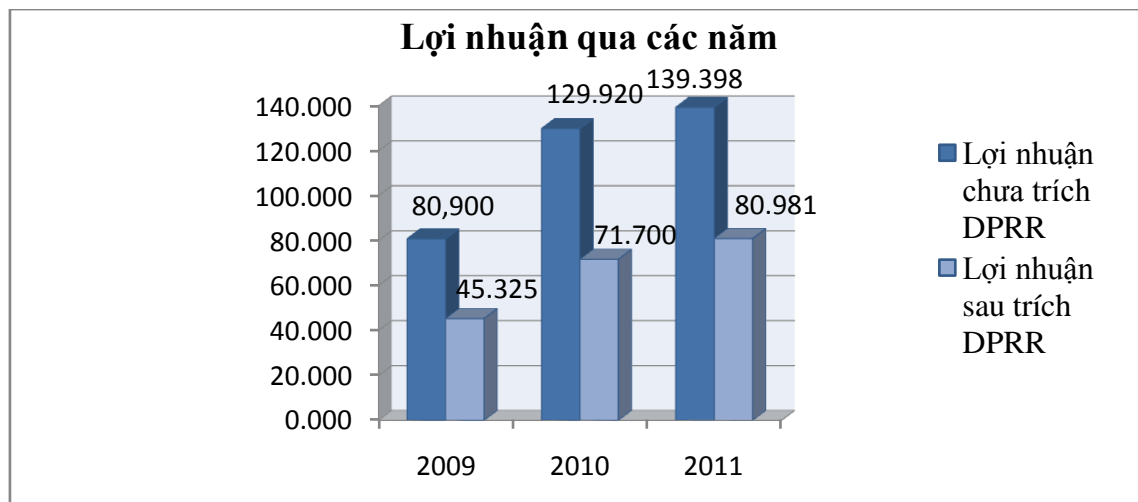
Năm 2011, toàn Chi nhánh đã phát hành được 8.118 thẻ ATM, tăng 1.976 thẻ (so với năm 2010, đạt 114.3% kế hoạch năm 2011. Đồng thời phát hành 178 thẻ TDQT, tăng 43 thẻ so với năm 2010, đạt 100.4 % kế hoạch năm 2011. Do thói quen tiêu dùng của người Việt Nam, chủ yếu vẫn sử dụng tiền mặt, nên nhu cầu sử dụng thẻ không nhiều. Chi nhánh đã đặt được 23 máy POS, đạt 76.7 % KH, tăng

16 máy so với năm 2010.

❖ Kết quả hoạt động kinh doanh:

**Biểu đồ 2.1 : Lợi nhuận của Chi nhánh trong giai đoạn 2009-2011**

*Đơn vị: Triệu đồng*



*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Hải Phòng 2009 – 2011)*

Dựa vào biểu đồ ta thấy, lợi nhuận chưa tính dự phòng rủi ro năm 2011 tăng gần 9,5 tỷ đồng tương đương 7,5% so với năm 2010. Có thể thấy sự gia tăng liên tục qua các năm của lợi nhuận sau khi trích dự phòng rủi ro. Năm 2010 tăng 58,3% so với năm 2009, và đến năm 2011 lại tăng lên 13%. Với mức lợi nhuận tăng trưởng tốt như trên sẽ là một trong những nhân tố góp phần quan trọng trong việc củng cố uy tín cũng như phát triển khả năng tài chính của Chi nhánh trong những năm tới.

## **2.2. THỰC TRẠNG THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG:**

### **2.2.1. Các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo lãnh tại chi nhánh:**

- Bộ luật dân sự
- Luật các Tổ chức tín dụng
- Luật Doanh nghiệp
- Luật Thương mại
- Luật Đấu thầu
- Luật Xây dựng

- Luật quản lý thuế
- Pháp lệnh ngoại hối.
- Nghị định số 111/2006/NĐ-CP ngày 29/09/2006 hướng dẫn thi hành Luật đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng.
- Nghị định số 16/2005/NĐ-CP ngày 07/02/2005 về Quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình; nghị định số 112/2006/NĐ-CP ngày 29/9/2006 sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 16/2005/NĐ-CP.
- Thông tư 106/2005/TT-BTC ngày 5/12/2005 hướng dẫn thu nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.
- Quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm theo quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/06/2006 của Thống đốc NHNN.
- Tiêu chuẩn ISO 9001:2000
- Sổ tay tín dụng của NHCT Việt Nam
- Quy định về giới hạn tín dụng và thẩm quyền quyết định giới hạn tín dụng hiện hành của NHCT Việt Nam và các sửa đổi bổ sung
- Quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay hiện hành của NHCT Việt Nam và các sửa đổi bổ sung.
- Quyết định số 311/QĐ-HĐQT-NHCT35 về việc ban hành quy định bảo lãnh đối với khách hàng trong hệ thống NHCT Việt Nam.
- Các tài liệu liên quan khác.

## **2.2.2. Một số qui định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại chi nhánh:**

### **2.2.2.1. Đối tượng bảo lãnh:**

NHCT nhận bảo lãnh cho các khách hàng Việt Nam bao gồm:

- Các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.
- Các tổ chức tín dụng được thành lập và hoạt động tại Việt Nam.
- Hợp tác xã và các tổ chức khác có đủ điều kiện hoạt động.
- Hộ kinh doanh cá thể ...
- Tùy theo từng quy định riêng của NHCT Việt Nam mà các tổ chức kinh tế,

các pháp nhân nước ngoài tham gia các hợp đồng hợp tác liên doanh tham gia đấu thầu các dự án tại Việt Nam hoặc vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư tại Việt Nam cũng được xem xét để cấp bảo lãnh.

#### **2.2.2.2. Phạm vi bảo lãnh**

- ❖ NHCT bảo lãnh một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ sau:
  - Nghĩa vụ trả nợ gốc, lãi vay và các chi phí khác có liên quan đến khoản vay.
  - Nghĩa vụ thanh toán tiền mua vật tư, hàng hóa, máy móc, thiết bị và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án hoặc phương án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh hoặc dịch vụ đời sống
  - Nghĩa vụ thanh toán các khoản thuế, các nghĩa vụ tài chính khác đối với nhà nước.
  - Nghĩa vụ của khách hàng khi tham gia dự thầu.
  - Nghĩa vụ của khách hàng khi tham quan hệ hợp đồng với bên nhận bảo lãnh, như thực hiện hợp đồng, bảo đảm chất lượng sản phẩm, bảo hành sản phẩm/công trình, nhận và hoàn trả tiền ứng trước.
  - Các nghĩa vụ hợp pháp khác do các bên thỏa thuận.
- ❖ NHCT không thực hiện bảo lãnh nghĩa vụ liên quan tới việc xây dựng công trình, mua sắm thiết bị của chính NHCT, mà NHCT là bên nhận bảo lãnh.

#### **2.2.2.3. Hình thức phát hành bảo lãnh:**

Tùy theo yêu cầu của khách hàng trong giấy đề nghị bảo lãnh mà cam kết bảo lãnh có thể được phát hành bằng thư, điện TELEX hoặc SWIFT hoặc ký xác nhận bảo lãnh trên các hối phiếu, lệnh phiếu. Cam kết bảo lãnh bằng thư được phát hành 2 bản chính, có giá trị pháp lý như nhau, trong đó một bản lưu ở ngân hàng còn một bản gửi cho bên nhận bảo lãnh. Cam kết bảo lãnh bằng TELEX hoặc SWIFT phải do phòng nghiệp vụ gửi qua hệ thống thông tin có ký hiệu mật và gửi đến một ngân hàng có quan hệ đại lý với ngân hàng cho vay có trụ sở ở tại nơi người nhận bảo lãnh. Ngân hàng cho vay phải ủy quyền cho ngân hàng đại lý thông báo bảo lãnh cho người nhận bảo lãnh.

#### **2.2.2.4. Các loại bảo lãnh:**

- Bảo lãnh vay vốn.



- Bảo lãnh thanh toán
- Bảo lãnh dự thầu
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm.
- Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước
- Bảo lãnh hải quan
- Các loại bảo lãnh khác

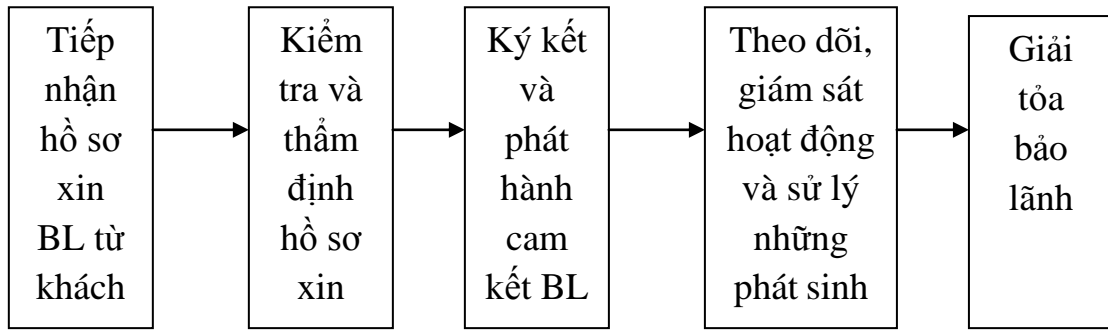
#### **2.2.2.5. Điều kiện bảo lãnh:**

Điều kiện đối với khách hàng đề nghị được bảo lãnh:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng, thanh toán với ngân hàng.
- Có đảm bảo hợp pháp theo yêu cầu của NHCT Việt Nam.
- Các nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh phải hợp pháp, thuộc các dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả.
- Đối với trường hợp bảo lãnh hối phiếu, lệnh phiếu khách hàng phải đảm bảo các điều kiện theo quy định của pháp luật về thương phiếu.
- Trong trường hợp vay vốn nước ngoài, ngân hàng phải thực hiện đúng quy định về quản lý vay và trả nợ nước ngoài.
- Có trụ sở làm việc (đối với pháp nhân), có hộ khẩu thường trú (đối với hộ kinh doanh cá thể) cùng địa bản tỉnh, thành phố nơi NHCT đóng trụ sở.

#### **2.2.2.6. Quy trình bảo lãnh**

Hiện nay, Vietinbank 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 VIETINBANK bao gồm 5 bước và có thể sơ đồ hóa như sau:

**Sơ đồ 2.2: Quy trình bảo lãnh tại VIETINBANK.**

(Nguồn: Phòng KHDN – NHCT Chi nhánh Hải Phòng)

❖ **Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ xin bảo lãnh từ khách hàng:**

Cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ bảo lãnh bao gồm:

1. *Hồ sơ pháp lý*: quyết định thành lập, giấy phép thành lập, giấy phép hành nghề, biên bản góp vốn và danh sách thành viên (nếu có), quyết định bổ nhiệm...

2. *Hồ sơ bảo lãnh*: Bao gồm:

- Giấy đề nghị bảo lãnh: Giấy này phải được ký theo đúng thẩm quyền ký được quy định trong hồ sơ pháp lý của khách hàng.

- Các giấy tờ về: kế hoạch sản xuất kinh doanh, các báo cáo tài chính trong 3 năm gần nhất; bảng kê các loại công nợ đối với ngân hàng; bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn; các hợp đồng đầu ra, đầu vào; phương án sản xuất kinh doanh; khả năng vay trả, nguồn trả...

- Các giấy tờ có liên quan đến nghĩa vụ xin bảo lãnh:

+ Bảo lãnh dự thầu: thư mời thầu, hồ sơ mời thầu theo quy định.

+ Bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm: Văn bản thỏa thuận về chất lượng sản phẩm.

+ Bảo lãnh vay vốn: Hợp đồng tín dụng, dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi.

+ Bảo lãnh thanh toán: Hợp đồng mua bán hoặc cung cấp dịch vụ.

+ Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: Hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà trúng thầu.

3. *Hồ sơ đảm bảo cho khoản bảo lãnh*: Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận bảo hiểm tài sản, các giấy tờ liên quan khác nếu trường hợp

ngân hàng yêu cầu khách hàng ký quỹ bảo lãnh thì trong hợp đồng bảo lãnh phải nêu số tiền mà khách hàng đã ký quỹ cho khoản bảo lãnh.

❖ **Bước 2:** *Kiểm tra và thẩm định hồ sơ bảo lãnh:*

- Kiểm tra hồ sơ và mục đích xin bảo lãnh: là việc kiểm tra hồ sơ pháp lý, hồ sơ khoản bảo lãnh, hồ sơ TSDB. Yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ nếu thấy còn thiếu.

- Phân tích thẩm định khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh đề nghị bảo lãnh. Riêng đối với trường hợp phát hành bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD nước ngoài và xác nhận bảo lãnh của TCTD nước ngoài, ngân hàng chỉ thực hiện đối với đề nghị của TCTD có quan hệ đại lý với VIETINBANK và bên nhận bảo lãnh là người cư trú ở Việt Nam.

- Phân tích và thẩm định biện pháp đảm bảo cho khoản bảo lãnh.

- Xem xét phương án bảo lãnh.

- Lập báo cáo thẩm định đề nghị phê duyệt, nêu rõ ý kiến đồng ý bảo lãnh hay từ chối bảo lãnh.

❖ **Bước 3:** *Ký kết hợp đồng và phát hành cam kết bảo lãnh:*

Ngân hàng ký kết hợp đồng bảo lãnh với khách hàng, ghi rõ số tiền bảo lãnh hoặc hạn mức được duyệt, quy định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia.

Phát hành thư bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh. Trong đó ghi rõ: tên, địa chỉ của ngân hàng phát hành, khách hàng được bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh; số tiền, phạm vi, đối tượng của bảo lãnh, hình thức thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh; địa điểm nhận yêu cầu thanh toán...

Sau khi soạn thảo văn bản bảo lãnh xong, ngân hàng chuyển cho khách hàng bản chính và đồng thời thực hiện các công việc như sau:

- **Thu phí bảo lãnh** từ người được bảo lãnh bởi đây là yếu tố làm tăng lợi nhuận trực tiếp của ngân hàng.

- **Quản lý ký quỹ của khách hàng:** Mức ký quỹ thường tính tỷ lệ % trên số tiền bảo lãnh nhằm đảm bảo khả năng bồi hoàn cho ngân hàng sau khi đã thực hiện cam kết bảo lãnh. Mức ký quỹ theo quy định thường giao động từ 0% đến 100%.

❖ **Bước 4:** *Theo dõi giám sát hợp đồng và xử lý khi thực hiện bảo lãnh.*

- *Theo dõi hợp đồng bảo lãnh:* 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. Yêu cầu khách hàng cung cấp bằng chứng của khoản thanh toán mà khách hàng đã trả cho bên nhận bảo lãnh, sau đó thông báo cho phòng kế toán để hạch toán ghi giảm số dư nợ của cam kết bảo lãnh tương ứng.

- *Xử lý khi thực hiện bảo lãnh:* Cán bộ tín dụng kiểm tra cam kết bảo lãnh về hiệu lực bảo lãnh và các điều kiện yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi nhận được văn bản yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do bên thụ hưởng gửi đến.

Nếu yêu cầu gửi đến là phù hợp với các điều kiện và điều khoản trong cam kết bảo lãnh thì cán bộ tín dụng thông báo với bộ phận nguồn vốn và kế toán để làm thủ tục trả tiền cho bên thụ hưởng.

Cán bộ tín dụng thông báo với khách hàng về số tiền mà ngân hàng đã thanh toán thay theo cam kết bảo lãnh và yêu cầu phòng kế toán trích tài khoản của khách hàng số tiền đã thanh toán ngay cùng với tất cả các chi phí, lệ phí phát sinh. Nếu trong tài khoản của khách hàng không đủ số dư thì ngân hàng sẽ đề nghị khách hàng nhận nợ số tiền còn lại (bằng văn bản) với số lãi suất phạt tính từ ngày thanh toán thay. Nếu nguyên nhân không thực hiện được nghĩa vụ với bên thứ 3 là do hoàn cảnh khách quan thì khách hàng có thể trình đơn đề nghị không áp dụng mức lãi suất phạt. Trường hợp này cán bộ tín dụng phải thẩm tra, lập biên bản kiểm tra, lập tờ trình lên trưởng phòng tín dụng nêu rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý. Nếu đồng ý, đề xuất kỳ hạn trả nợ. Trưởng phòng tín dụng thẩm tra lại, ghi ý kiến rồi trình lên giám đốc. Giám đốc căn cứ vào văn bản được gửi lên sẽ đưa ra ý kiến cuối cùng. Trên cơ sở được phê duyệt, cán bộ tín dụng thông báo với khách hàng và bộ phận kế toán để ghi nợ cho khách hàng.

Cán bộ tín dụng phải thường xuyên theo dõi khoản nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ, tư vấn cho khách hàng về tình hình sản xuất kinh doanh để khách hàng có thể trả được nợ.

❖ **Bước 5:** *Giải tỏa bảo lãnh:*

Cam kết bảo lãnh hết hạn trong những trường hợp sau:

- Bên thụ hưởng có văn bản xác nhận chấm dứt cam kết bảo lãnh và đã gửi trả ngân hàng bản gốc cam kết bảo lãnh.
- Cam kết bảo lãnh đã hết hiệu lực (thời hạn BL ghi rõ trong cam kết BL).
- Ngân hàng có bằng chứng rõ ràng về việc bên được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với bên nhận bảo lãnh.
- Ngân hàng đã thanh toán thay cho khách hàng theo đúng cam kết bảo lãnh.
- Hoặc các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

Khi cam kết bảo lãnh hết hiệu lực (trừ trường hợp đầu tiên) cán bộ tín dụng thực hiện các bước sau:

- Yêu cầu khách hàng liên hệ với người thụ hưởng để lấy lại bản chính cam kết bảo lãnh đã phát hành và xuất trình công văn đề nghị giải tỏa bảo lãnh.
- Khi nhận được bản chính của thư bảo lãnh, cán bộ tín dụng đóng dấu “hủy”. Nếu không thể lấy lại được bản chính cam kết, cán bộ tín dụng gửi văn bản thông báo chính thức đến khách hàng về việc cam kết bảo lãnh đã hết hiệu lực, yêu cầu khách hàng kí xác nhận và trực tiếp gửi văn bản này cho bên nhận bảo lãnh.
- Cán bộ tín dụng phối hợp với phòng kế toán để đối chiếu, kiểm tra về số tiền phí bảo lãnh và ghi giảm dư nợ bảo lãnh trong hệ thống kế toán của ngân hàng.
- Giải chấp TSDB theo hướng dẫn được quy định.

#### **2.2.2.7. Phí bảo lãnh:**

Ngân hàng bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh đối với khách hàng trong hợp đồng cấp bảo lãnh trên cơ sở biểu phí của NHCT ban hành trong từng thời kỳ, phù hợp với chi phí thực tế của NHCT, mức độ rủi ro của từng giao dịch bảo lãnh và lợi nhuận kỳ vọng của NHCT.

Phí bảo lãnh được tính trên cơ sở số tiền bảo lãnh và số ngày bảo lãnh thực tế. Số tiền bảo lãnh thực tế là số dư nợ NHCT đã thực hiện bảo lãnh cho khách hàng; số ngày bảo lãnh thực tế là số ngày thực tế có dư nợ bảo lãnh.

Phí bảo lãnh được tính theo công thức:

$$\text{Phí bảo lãnh} = \frac{\text{Số dư BL} * \text{Mức phí BL} * \text{Thời hạn BL}}{360}$$

Trong đó:

- Số dư BL: là số tiền mà ngân hàng còn cam kết thực hiện bảo lãnh.
- Mức phí BL là do từng ngân hàng quy định cho từng loại bảo lãnh.
- Thời gian BL (ngày) là thời gian ngân hàng chịu trách nhiệm bảo lãnh và phải thực hiện thanh toán theo bảo lãnh đã cấp nếu có biến cố xảy ra.

**Bảng 2.3:** Biểu phí dịch vụ bảo lãnh của Ngân hàng:

<b>Bảo lãnh trong nước</b>	<b>Mức/ tỷ lệ phí</b>	<b>Mức tối thiểu</b>
1. Phát hành bảo lãnh	1% - 2%/năm	300.000 đ/món
- Phát hành bảo lãnh bằng Tiếng nước ngoài ( <i>ngoài phí phát hành bảo lãnh</i> )	200.000 đ	
2. Sửa đổi tăng tiền, gia hạn	1% - 2%/năm	
3. Sửa đổi khác	Theo thỏa thuận	100.000 đ/lần
4. Huỷ bỏ bảo lãnh	100.000 đ/lần	
5. Thanh toán bảo lãnh do NHCT phát hành	0.2%/ số tiền thanh toán	100.000 đ

(Nguồn: Biểu phí dịch vụ áp dụng tại NHCT tại website: [www.vietinbank.vn](http://www.vietinbank.vn))

NHCT thực hiện thu phí bảo lãnh tại thời điểm phát hành bảo lãnh/sửa đổi, bổ sung bảo lãnh hoặc thu định kỳ theo tháng/quý tùy thuộc vào thời hạn hiệu lực của bảo lãnh, phương thức bảo lãnh.

**2.2.2.8. Hình thức đảm bảo:**

Hình thức đảm bảo được ngân hàng áp dụng khá đa dạng. Tùy theo uy tín, khả năng tài chính và tình hình kinh doanh của khách hàng mà ngân hàng và khách hàng thỏa thuận có sử dụng hình thức đảm bảo hay không.

Các hình thức đảm bảo bao gồm: Kí quỹ, cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba và các biện pháp khác theo quy định của pháp luật. Số tiền kí quỹ cộng với tài sản đảm bảo phải lớn hơn số tiền bảo lãnh.

**2.2.3. Thực trạng hoạt động bảo lãnh của chi nhánh:**

Hoạt động bảo lãnh là một trong những nghiệp vụ được Chi nhánh triển khai thực hiện ngay từ những ngày đầu thành lập. Cho đến nay, nghiệp vụ này đã đem lại cho Chi nhánh những kết quả nhất định. Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn thu của Chi nhánh nhưng lại chiếm tỷ lệ lớn trong tổng thu từ dịch vụ của Chi nhánh. Dưới đây sẽ là một số chỉ tiêu đánh giá thực trạng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2009-2011.

**2.2.3.1 Qui mô bảo lãnh:**

**Bảng 2.4:** Qui mô bảo lãnh của Chi nhánh từ 2009-2011

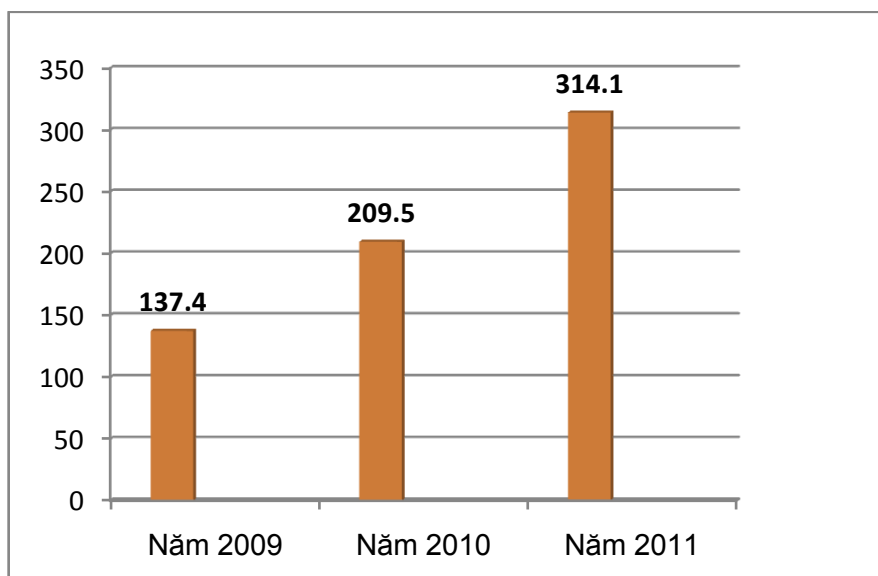
Chỉ tiêu	2009	2010		2011			
	Thực hiện	Thực hiện	2010 so với 2009		Thực hiện	2011 so với 2010	
			Số tiền	%		Số tiền	%
Doanh số bảo lãnh (tỷ đồng)	137,4	209,5	72,1	52,5	314,1	104,6	49,9
Số món (món)	398	487	89	22,3	610	123	25,2

(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)

❖ Về doanh số bảo lãnh phát sinh trong năm:

**Biểu đồ 2.2:** Doanh số bảo lãnh phát sinh trong năm của Chi nhánh

Đơn vị: Tỷ đồng



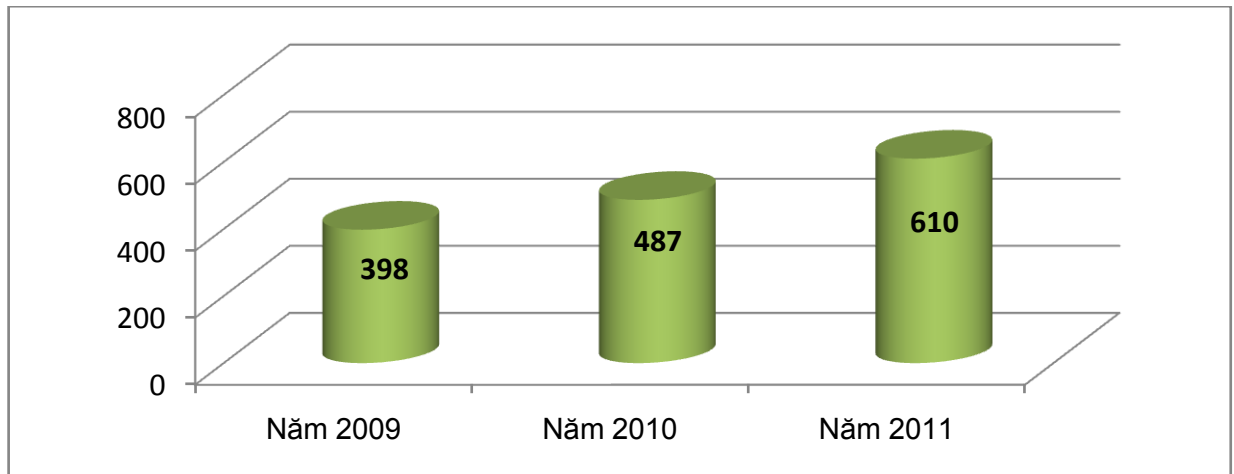
(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)

Dựa vào biểu đồ trên ta thấy, doanh số bảo lãnh của Chi nhánh phát sinh trong năm 2010 đã tăng lên nhiều so với năm 2009 với tốc độ tăng trưởng lên đến 52,5% tương đương 72,1 tỷ đồng. Sang năm 2011, doanh số bảo lãnh phát sinh đạt 314,1 tỷ đồng, tăng 104,6 tỷ so với năm 2010. Với tốc độ tăng doanh số bảo lãnh cao như trên không chỉ mang lại cho Chi nhánh nhiều lợi thế đáng kể mà còn gia tăng nguồn thu từ phí bảo lãnh. Để có được điều này thì ngoài uy tín và khả năng tài chính của Chi nhánh thì việc thực hiện đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh dựa trên việc phát triển các loại hình bảo lãnh truyền thống và triển khai các loại bảo lãnh mới đã đáp ứng được nhu cầu đa dạng của nhiều loại hình khách hàng. Vì vậy mà số lượng các doanh nghiệp tin tưởng tìm đến đề nghị phát hành bảo lãnh cũng tăng lên và cho thấy vị thế của Chi nhánh ngày càng lớn mạnh.

❖ Về số món bảo lãnh:

**Biểu đồ 2.3 Số món bảo lãnh tại chi nhánh**

*Đơn vị: Món*



*(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy, năm 2009 chỉ có 398 món bảo lãnh được thực hiện thì sang năm 2010 đạt 487 món tăng 89 món (tương đương 22,3%). Đến năm 2011 có 610 món bảo lãnh được thực hiện (trong đó có 2 món bảo lãnh nước ngoài) tăng 123 món (tăng 25,2%) so với năm 2010. Như vậy, với mức tăng trưởng khá đều qua các năm của số lượng các món bảo lãnh và xuất hiện bảo lãnh nước ngoài đã thể hiện phần nào công tác mở rộng hoạt động bảo lãnh tại Chi nhánh đã có những thành quả nhất định.

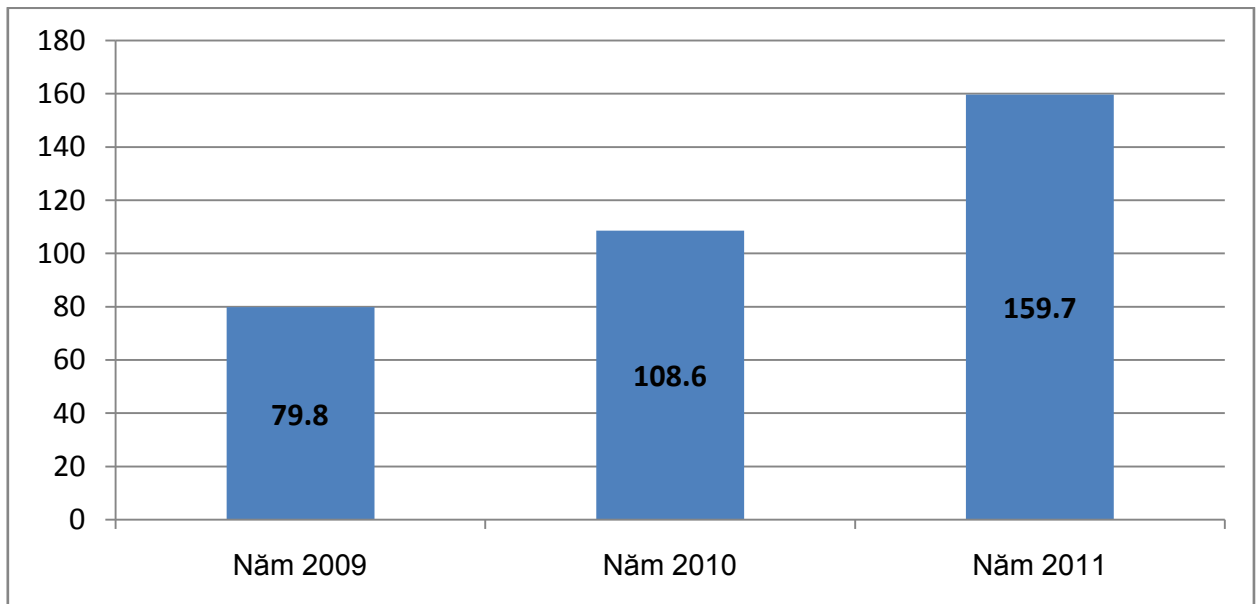


### 2.2.3.2. *Dư nợ bảo lãnh:*

Cùng với tốc độ tăng nhanh của doanh số bảo lãnh phát sinh trong năm thì số dư bảo lãnh cuối năm của Chi nhánh cũng có mức gia tăng tương đối cao. Năm 2009, số dư bảo lãnh là 79,8 tỷ đồng thì sang năm 2010 đã tăng 28,8 tỷ đồng tương đương với 36,1%. Đến cuối năm 2011, số dư bảo lãnh đạt 159,7 tỷ đồng tăng 47,1% so với năm 2010 và vượt 5% so với kế hoạch đặt ra.

**Biểu đồ 2.4: Số dư bảo lãnh cuối năm tại Chi nhánh Hải Phòng**

*Đơn vị: Tỷ đồng*



(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)

Để có thể theo dõi và quản lý tốt số dư bảo lãnh lớn như trên đòi hỏi Chi nhánh phải luôn tuân thủ, thực hiện đúng quy trình cũng như tiêu chuẩn chất lượng về nghiệp vụ bảo lãnh và làm tốt công tác thẩm định. Vì vậy trong những năm qua chưa có món bảo lãnh nào mà Chi nhánh phải thực hiện trả thay nên không có dư nợ bảo lãnh quá hạn. Đây là thành tích cho thấy mức độ an toàn cao trong hoạt động bảo lãnh của Chi nhánh và cần được phát huy hơn nữa trong giai đoạn tiếp theo.

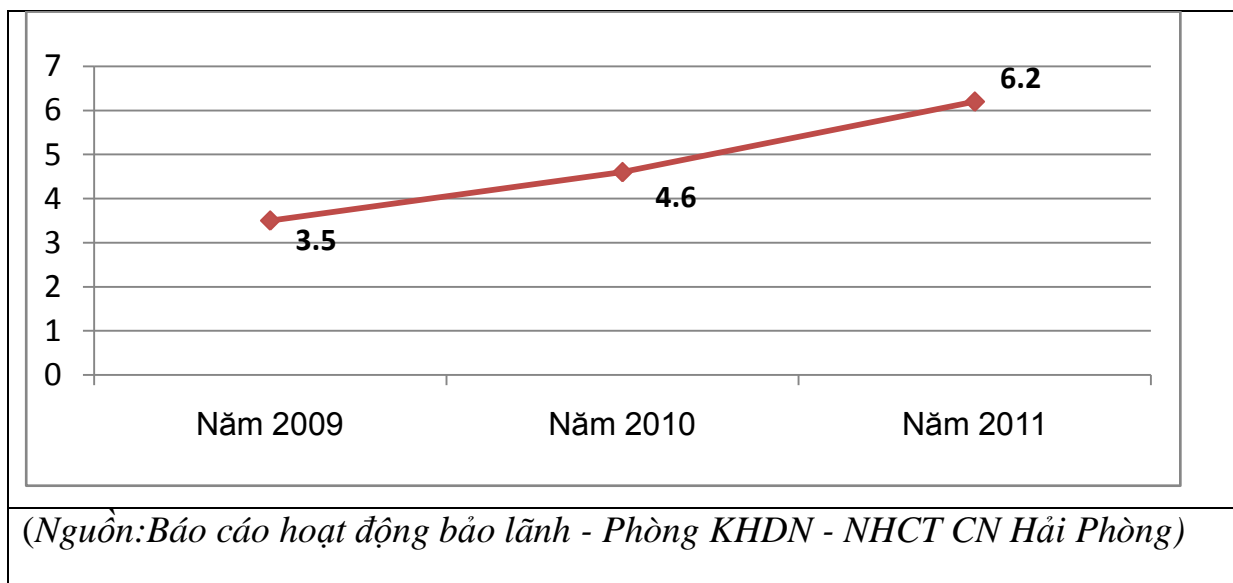
### 2.2.3.3. *Phí bảo lãnh:*

Hoạt động bảo lãnh là dịch vụ được thực hiện nhiều nhất tại Chi nhánh. Trong những năm qua, doanh thu từ phí dịch vụ bảo lãnh không ngừng gia tăng và góp phần tăng thu nhập cho Chi nhánh. Điều này được thể hiện thông qua biểu đồ

dưới đây:

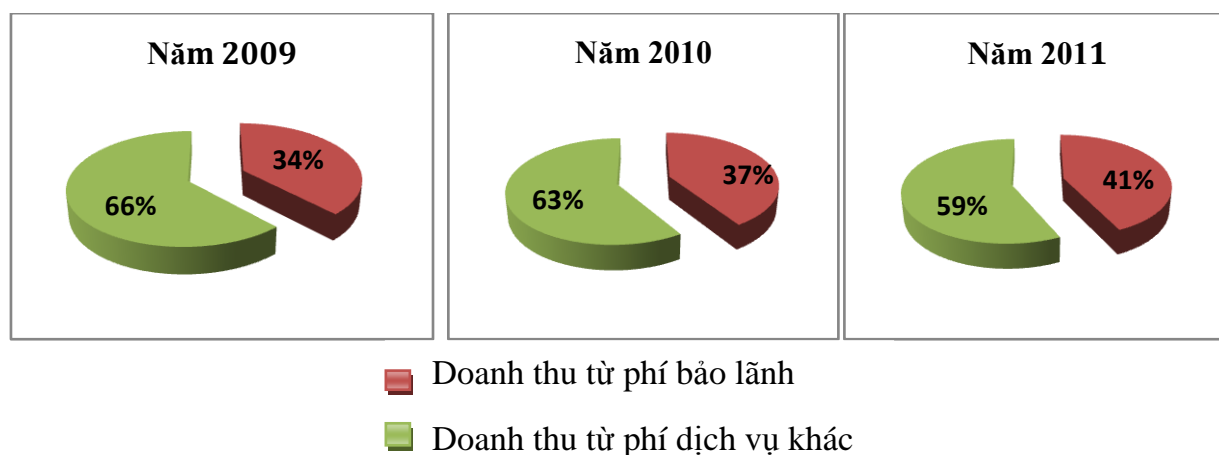
**Biểu đồ 2.5: Doanh thu phí bảo lãnh tại Chi nhánh Hải Phòng**

Đơn vị: Tỷ đồng



Năm 2009, nguồn thu từ phí bảo lãnh đạt 3,5 tỷ đồng. Trong năm 2010, doanh thu bảo lãnh tăng 1,1 tỷ đồng (tương đương tăng 31,43%) so với năm 2009 và đạt 4,6 tỷ đồng. Đến cuối năm 2011 thì nguồn thu từ dịch vụ này là 6,2 tỷ đồng tăng 34,7 % so với năm 2010. Đây là mức tăng trưởng khá cao so với các năm trong giai đoạn trước.

**Biểu đồ 2.6: Tỷ trọng doanh thu từ phí bảo lãnh trong tổng doanh thu phí dịch vụ qua các năm**



(Nguồn: Phòng Tổng hợp- NHCT Hải Phòng)

Ngoài ra ta có thể thấy doanh thu phí bảo lãnh tại Chi nhánh Hải Phòng còn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng nguồn thu từ phí dịch vụ. Năm 2010, tỷ lệ phí

thu từ dịch vụ bảo lãnh là 37% trong tổng phí dịch vụ tăng 3% so với năm 2009. Đến năm 2011, khi tổng phí thu từ dịch vụ đạt 15,12 tỷ đồng thì doanh thu từ phí bảo lãnh đạt 6,2 tỷ đồng chiếm 41%. Vì vậy với vị trí là loại hình dịch vụ đem lại nguồn thu lớn nhất, nghiệp vụ bảo lãnh cần được Chi nhánh chú trọng phát triển và mở rộng hơn nữa.

**2.2.3.4. Các loại hình bảo lãnh:**

Nhằm mục đích hiểu rõ hơn xu hướng phát triển của nghiệp vụ bảo lãnh tại Chi nhánh trong giai đoạn 2009-2011, ta có thể xem xét dựa trên bảng và biểu đồ thể hiện cơ cấu doanh số bảo lãnh phân chia theo loại hình bảo lãnh cụ thể như sau:

**Bảng 2.5: Doanh số bảo lãnh phân theo loại hình bảo lãnh**

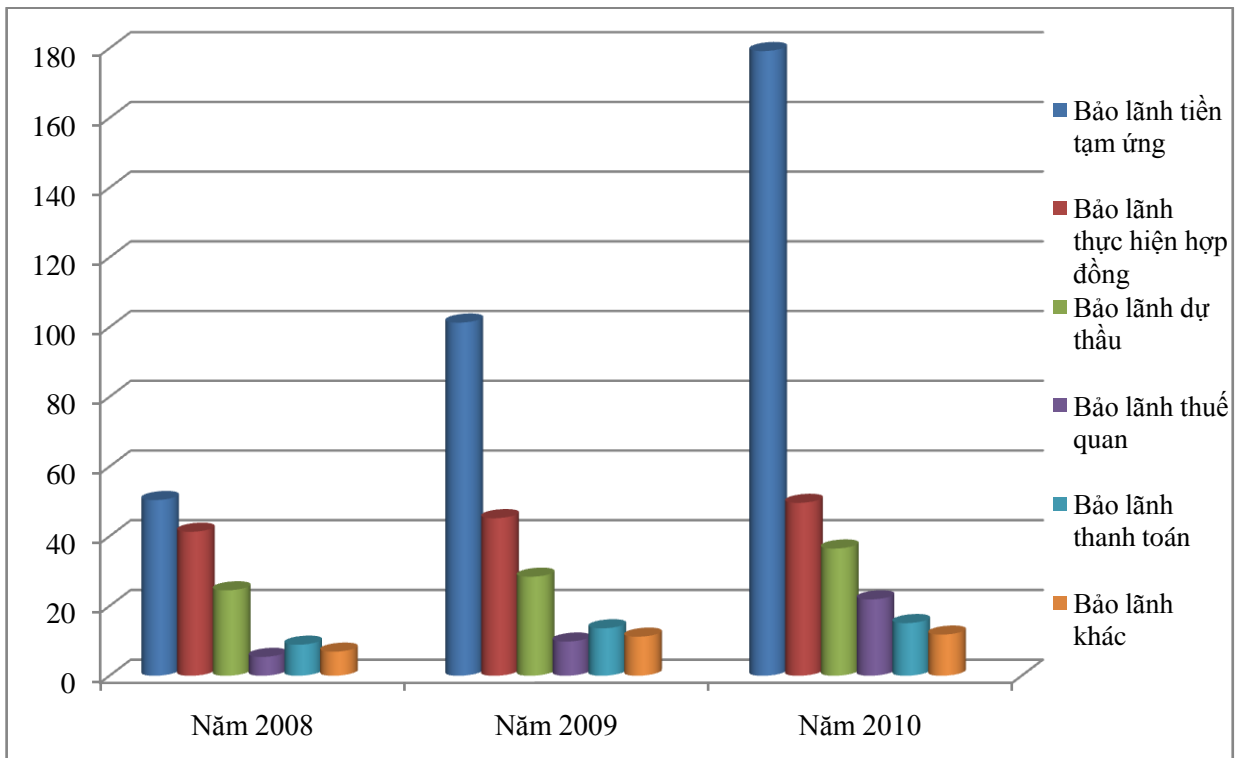
*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Bảo lãnh tiền tạm ứng	50,4	36,7%	101,3	48,3%	179,2	57,1%
Bảo lãnh thực hiện hợp đồng	41,3	30,1%	45,2	21,6%	49,6	15,8%
Bảo lãnh dự thầu	24,5	17,8%	28,4	13,6%	36,5	11,6%
Bảo lãnh thuế quan	5,4	3,9%	9,8	4,7%	21,9	6,9%
Bảo lãnh thanh toán	8,9	6,5%	13,6	6,5%	15,1	4,8%
Bảo lãnh khác	6,9	5,0%	11,2	5,3%	11,8	3,8%
<b>Tổng doanh số bảo lãnh</b>	<b>137,4</b>	<b>100</b>	<b>209,5</b>	<b>100</b>	<b>314,1</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)*

**Biểu đồ 2.7 : Doanh số bảo lãnh chia theo loại hình bảo lãnh trong giai đoạn 2009-2011**

Đơn vị: Tỷ đồng



(Nguồn: Báo cáo hoạt động bảo lãnh - Phòng KHDN - NHCT CN Hải Phòng)

Dựa vào số liệu từ bảng biểu và biểu đồ trên có thể thấy trong giai đoạn này doanh số của các loại bảo lãnh mà CN thực hiện đều có xu hướng tăng nhưng cơ cấu tỷ trọng của từng loại hình bảo lãnh lại có đang có sự tăng giảm khác nhau.

❖ Bảo lãnh ứng trước (tiền tạm ứng):

Đối với Chi nhánh Hải Phòng loại hình bảo lãnh này được sử dụng nhiều cho việc bảo lãnh tiền ứng trước thi công công trình, mua hàng, cung ứng dịch vụ. Vì vậy, doanh số của hình thức bảo lãnh tiền tạm ứng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất so với các loại hình bảo lãnh khác. Năm 2010, doanh số bảo lãnh ứng trước tại Chi nhánh đạt 101,3 tỷ đồng, chiếm 48,3% trong tổng doanh số và tăng 50,9 tỷ đồng (tương đương 101%) so với năm 2009. Trong năm 2011, con số này là 179,2 tỷ đồng (tăng 77,9 tỷ đồng tương đương 76,9% so với năm 2010) và chiếm 57,1% so với tổng doanh số bảo lãnh cả năm. Từ đó có thể thấy loại hình bảo lãnh ứng trước được Chi nhánh thực hiện phổ biến trong thời gian qua.

❖ Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

Đối với Chi nhánh đây là loại bảo lãnh được thực hiện có doanh số cũng như tỷ trọng xếp thứ hai và thường hay đi kèm với bảo lãnh tiền ứng trước. Dựa vào bảng số liệu trên có thể thấy, trong ba năm gần đây mặc dù doanh số của loại bảo lãnh vẫn tăng về lượng nhưng nếu xét về tỷ trọng so với các hình thức bảo lãnh khác thì lại có xu hướng giảm mạnh. Năm 2009, doanh số bảo lãnh thực hiện hợp đồng tại Chi nhánh là 41, tỷ đồng chiếm 30,1 % so với tổng doanh số nhưng đến năm 2010 mặc dù doanh số tăng thêm 3,9 tỷ đồng nhưng tỷ trọng chỉ là 21,6%. Đến cuối năm 2011, tỷ trọng của loại hình bảo lãnh này tiếp tục giảm và chỉ chiếm 15,8% so với tổng doanh số bảo lãnh. Nguyên nhân là do Chi nhánh chủ yếu phát hành loại bảo lãnh này cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực xây dựng cơ bản có quan hệ truyền thống với Ngân hàng còn các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ thì rất hạn chế nên doanh số thấp hơn bảo lãnh ứng trước.

❖ Bảo lãnh dự thầu

Bảo lãnh dự thầu là loại hình bảo lãnh được triển khai thực hiện đầu tiên kể từ khi Chi nhánh được thành lập. Đây là một loại hình bảo lãnh quan trọng đối với Chi nhánh bởi nó chính là tiền đề để phát sinh các nhu cầu bảo lãnh khác như bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước, bảo lãnh bảo hành... Doanh số bảo lãnh dự thầu tại Chi nhánh từ năm 2001 đến năm 2011 đã tăng từ 24,5 tỷ đồng lên 36,5 tỷ đồng. Để có được điều này thì ngoài điều kiện khách quan là sự phổ biến của hình thức đấu thầu trong lĩnh vực xây dựng hiện nay đã kích thích nhu cầu bảo lãnh dự thầu tăng lên còn cho thấy nỗ lực của Chi nhánh trong việc mở rộng điều kiện phát hành bảo lãnh để thu hút nhiều khách hàng hơn và tăng doanh số bảo lãnh. Tuy nhiên tỷ trọng doanh số bảo lãnh dự thầu trên tổng doanh số bảo lãnh thì giảm dần. Năm 2009 chiếm 17,8%, năm 2010 chiếm 13,6% và năm 2011 tỷ trọng của loại bảo lãnh này chỉ còn 11,6%. Nguyên nhân là do doanh số của mỗi món bảo lãnh dự thầu có giá trị nhỏ bởi giá trị bảo lãnh dự thầu thường được chủ thầu yêu cầu chỉ khoảng 1-5% giá trị dự thầu. Như vậy, trong thời gian tới Chi nhánh cần cố gắng tạo nhiều điều kiện thuận lợi để khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận loại bảo lãnh này hơn để từ đó có thể phát triển được các loại hình bảo lãnh khác và tăng nguồn thu từ phí bảo lãnh cho Chi nhánh.

*❖ Bảo lãnh thuế quan*

Đây là loại hình bảo lãnh đang có xu hướng phát triển nhanh tại Chi nhánh trong thời gian gần đây không chỉ về doanh số mà cả về tỷ trọng so tổng doanh số bảo lãnh. Từ năm 2009 đến năm 2011, doanh số bảo lãnh thuế quan tăng từ 5,4 tỷ đồng lên 21,9 tỷ đồng còn tỷ trọng so với tổng doanh số bảo lãnh thì tăng từ 3,9% lên 6,9%. Nguyên nhân của sự phát triển nhanh của loại hình bảo lãnh này tại Chi nhánh trong thời gian qua là nhờ vào việc NHCT Việt Nam phối hợp với Tổng cục Hải quan thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh thuế hàng hóa xuất nhập khẩu bằng phương thức điện tử đối với người nộp thuế vào cuối quý III năm 2009. Từ đó đã gia tăng nhanh chóng lượng khách hàng có nhu cầu bảo lãnh thuế quan trên toàn hệ thống của NHCT bởi việc phối hợp sẽ góp phần cải cách thủ tục hành chính của ngành Hải quan, giúp các doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ thông quan hàng hóa XNK, tạo điều kiện thuận lợi cho người có nhu cầu bảo lãnh thuế trong việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế xuất nhập khẩu.

*❖ Bảo lãnh thanh toán*

Loại bảo lãnh này được sử dụng trong các hợp đồng mua bán hàng hóa, thiết bị trả chậm. Năm 2010, doanh số bảo lãnh thanh toán là 13,6 tỷ đồng chiếm 6,5% trong tổng doanh số bảo lãnh, tăng 4,7 tỷ đồng so với năm 2009. Cuối năm 2011, mặc dù doanh số bảo lãnh đạt 15,1 tỷ đồng nhưng tỷ trọng thì giảm chỉ còn 4,8%. Nguyên nhân là do hình thức bảo lãnh này có độ rủi ro khá cao nên trong thời gian gần đây Chi nhánh chỉ phát hành loại bảo lãnh này cho doanh nghiệp có uy tín và kế hoạch kinh doanh đạt hiệu quả cao dẫn đến tỷ trọng có xu hướng giảm.

*❖ Bảo lãnh khác:*

Bên cạnh những loại bảo lãnh được nêu trên, Chi nhánh Hải Phòng còn thực hiện một số loại hình bảo lãnh khác như: Bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh bảo hành.... Trong ba năm qua, doanh số của những loại bảo lãnh này cũng có sự gia tăng nhẹ. Năm 2010 đạt 11, 2 tỷ đồng tăng 4,3 tỷ đồng so với 2009, năm 2011 thì tăng 0,6 tỷ đồng và đạt 11,8 tỷ đồng. Nhưng về tỷ trọng doanh số của các loại bảo lãnh này trên tổng doanh số bảo lãnh thường nhỏ (3%-5%) và có xu hướng giảm. Vì vậy, Chi nhánh cần cố gắng đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh hơn nữa để có thể đáp

ứng được tối đa nhu cầu của khách hàng và gia tăng nguồn thu từ phí bảo lãnh.

**2.2.3.5 Đối tượng khách hàng được bảo lãnh:**

**Bảng 2.6: Doanh số bảo lãnh phân theo đối tượng khách hàng**

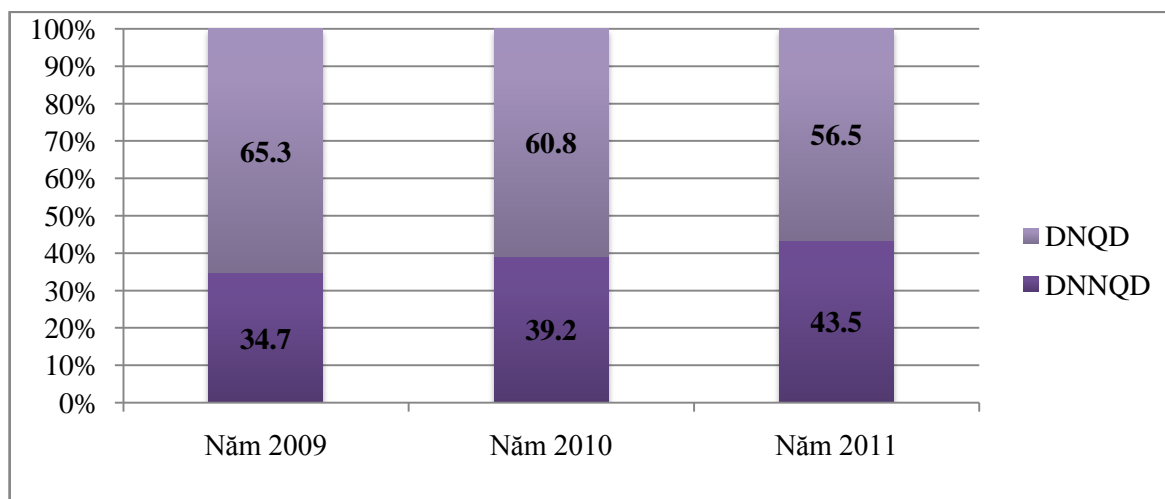
*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh nghiệp quốc doanh (DNQD)	89,7	65,3	127,4	60,8	177,5	56,5
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh (DNNQD)	47,7	34,7	82,1	39,2	136,6	43,5
Tổng	137,4	100	209,5	100	314,1	100

(Nguồn: Phòng tổng hợp- NHCT Hải Phòng)

**Biểu đồ 2.8: Doanh số bảo lãnh theo đối tượng khách hàng**

*Đơn vị: %*



(Nguồn: Phòng tổng hợp- NHCT Hải Phòng)

Thông qua các số liệu trên ta thấy, cơ cấu bảo lãnh theo đối tượng khách hàng của Chi nhánh trong giai đoạn 2009-2011 đang có sự chuyển dịch. Trong những năm trước đó, doanh số bảo lãnh của DNQD tại Chi nhánh là chủ yếu và chiếm tỷ trọng từ 70-80% bảo lãnh phát hành. Tuy nhiên, gần đây mặc dù về mặt giá trị, doanh số bảo lãnh cho các DNQD vẫn tăng trưởng đều (năm 2009 đạt 89,7

tỷ đồng, năm 2010 là 127,4 tỷ đồng và đến năm 2011 đạt 177,5 tỷ đồng) nhưng về mặt tỷ trọng trên tổng doanh số bảo lãnh của loại hình doanh nghiệp này đang có xu hướng giảm mạnh từ 63,5% năm 2009 xuống 56,5% năm 2011. Trong khi đó, doanh số bảo lãnh của DNNQD lại có xu hướng tăng dần. Cụ thể, năm 2009, DNNQD chiếm 34,7% đạt doanh số 47,4 tỷ đồng và đến năm 2011 con số này là 43,5% và 136,6 tỷ đồng.

Có thể thấy với việc triển khai áp dụng một số điều kiện bảo lãnh thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp để gia tăng sức cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên cùng địa bàn mà doanh số bảo lãnh của các DNNQD cũng như số lượng các doanh nghiệp này được bảo lãnh tại Chi nhánh trong thời gian qua đã tăng lên đáng kể. Tuy nhiên do những ưu thế về quy mô vốn, mối quan hệ hợp tác lâu năm với Ngân hàng nên lượng bảo lãnh cho các DNQD vẫn chiếm tỷ trọng lớn hơn.

❖ Phân theo cơ cấu ngành kinh tế:

**Bảng 2.7: Cơ cấu doanh số bảo lãnh theo ngành kinh tế**

**Đơn vị: %**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm</b>		
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Xây dựng cơ bản	60	58,3	56,7
Thương mại và dịch vụ	22,6	24,7	25,7
Sản xuất và chế biến	13,1	13,3	14,1
Ngành khác	4,3	3,7	3,5
<b>Tổng doanh số</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Phòng tổng hợp- NHCT Hải Phòng)

Dựa vào bảng trên có thể thấy trong giai đoạn 2009-2011, cơ cấu doanh số bảo lãnh theo ngành kinh tế của Chi nhánh không có sự thay đổi nào đáng kể. Doanh số bảo lãnh trong lĩnh vực xây dựng cơ bản có xu hướng giảm nhẹ từ 60% xuống còn 56,7% vào năm 2011 nhưng vẫn duy trì tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh số bảo lãnh bởi phần lớn khách hàng doanh nghiệp của Chi nhánh hoạt động trong ngành xây dựng. Đối với lĩnh vực thương mại dịch vụ và sản xuất - chế biến thì doanh số bảo lãnh của hai ngành này đang có xu hướng tăng nhẹ. Trong năm



2011, doanh số bảo lãnh thương mại dịch vụ chiếm 25,7% (năm 2009 là 22,6%, năm 2010 là 24,7%) còn sản xuất chế biến chiếm 14,1%. Còn doanh số bảo lãnh của các ngành khác như nông – lâm - ngư nghiệp, dược phẩm, may mặc... thường chiếm một tỷ trọng nhỏ và đang giảm dần (Năm 2009 chiếm 4,3%, Năm 2011 chỉ còn 3,5%). Nguyên nhân là do trên địa bàn của Chi nhánh số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này không nhiều và giá trị của các hợp đồng bảo lãnh cũng tương đối nhỏ.

**2.2.3.6. Các hình thức đảm bảo cho bảo lãnh:**

**Bảng 2.8: Doanh số bảo lãnh theo hình thức đảm bảo bảo lãnh**

*Đơn vị: %*

<b>Năm</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Chỉ tiêu</b>			
<b>Tổng doanh số</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Tín chấp	3,2	3,5	3,6
Ký quỹ	62	59,2	50,6
Tài sản đảm bảo	34,8	37,3	45,8

*(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHCT Hải Phòng)*

Để đảm bảo tính an toàn cho các món bảo lãnh được phát hành, Chi nhánh thường xuyên áp dụng các hình thức đảm bảo như tín chấp, ký quỹ, thế chấp và cầm cố. Hiện tại Chi nhánh chỉ áp dụng hình thức đảm bảo tín chấp cho một số ít các DN là tập đoàn, tổng công ty lớn, có lịch sử tín dụng tốt. Trong ba năm qua, tỷ lệ hình thức đảm bảo tín chấp được sử dụng chỉ chiếm hơn 3% trên tổng doanh số bảo lãnh.

Hình thức đảm bảo được sử dụng nhiều nhất tại Chi nhánh là ký quỹ. Với hình thức này khách hàng sẽ phải mở tài khoản tại Ngân hàng với một số dư tiền gửi nhất định theo hợp đồng bảo lãnh và tài khoản này sẽ bị Ngân hàng phong tỏa. Tuy nhiên hình thức này đang có xu hướng giảm dần và tài sản đảm bảo (cầm cố, thế chấp...) là hình thức tối ưu cho cả Chi nhánh và khách hàng đang gia tăng tỷ trọng. Năm 2009, tỷ trọng bảo lãnh bảo đảm bằng ký quỹ trên tổng doanh số bảo lãnh là 62% thì sang năm 2010 giảm xuống còn 59,2% và chỉ đạt 50,6% vào năm

2011. Trong đó tỷ trọng bảo đảm bằng tài sản đảm bảo trên tổng doanh số đạt 34,8% trong năm 2009 và đến cuối năm 2011 hình thức bảo đảm này đã chiếm 44,8% trên tổng doanh số bảo lãnh trong đó chủ yếu là bảo đảm bằng hình thức thế chấp. Các tài sản đảm bảo thường được khách hàng sử dụng là sổ tiết kiệm, khế ước nhà đất và bất động sản, giấy tờ có giá khác,...

Như vậy, với việc áp dụng chủ yếu các hình thức bảo đảm mang tính an toàn cao đã giúp Chi nhánh kiểm soát rủi ro hoạt động bảo lãnh tương đối tốt. Tuy nhiên, để có thể mở rộng hoạt động bảo lãnh trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay đòi hỏi Chi nhánh cần điều chỉnh các hình thức đảm bảo sao cho linh hoạt và phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

## **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH CỦA CHI NHÁNH**

### **2.3.1. Những kết quả đạt được:**

**Thứ nhất**, doanh số bảo lãnh và số món bảo lãnh của Chi nhánh trong ba năm qua có tốc độ tăng trưởng cao đã góp phần tăng nguồn thu từ phí bảo lãnh. Vì vậy, doanh thu phí bảo lãnh ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu từ dịch vụ góp phần thực hiện tốt kế hoạch lợi nhuận mà Chi nhánh được giao.

**Thứ hai**, cơ cấu bảo lãnh thay đổi theo chiều hướng tích cực: Các loại hình bảo lãnh của ngân hàng ngày càng đa dạng đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của khách hàng. Hiện nay ngân hàng không chỉ thực hiện các loại bảo lãnh truyền thống mà còn thực hiện nhiều loại bảo lãnh mới và tỷ trọng của các loại bảo lãnh này cũng rất lớn. Cơ cấu bảo lãnh theo đối tượng khách hàng cũng có những thay đổi hợp lý và phù hợp với nhu cầu nền kinh tế khi ngân hàng đang kí kết nhiều hơn với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

**Thứ ba**, mức độ an toàn cao thể hiện ở chỗ từ khi thực hiện đến nay ngân hàng chưa phải thực hiện nghĩa vụ trả thay khách hàng hay chưa phát sinh bất cứ khoản quá hạn nào do khách hàng không trả được. Hơn nữa, tỷ trọng TSĐB cho các khoản bảo lãnh là rất cao thậm chí có những khoản ký quỹ 100% giá trị. Ngoài ra ngân hàng luôn lựa chọn và thực hiện bảo lãnh với các khách hàng là các doanh nghiệp 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 nên việc ngân hàng đạt được

điều này là không mấy khó khăn.

**Thứ tư**, chất lượng hoạt động bảo lãnh tại Chi nhánh luôn được đảm bảo và không ngừng nâng cao hiệu quả. Chi nhánh thường xuyên tiến hành bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên đặc biệt là công tác thẩm định, kiểm tra giám sát việc thực hiện hợp đồng của khách hàng. Vì vậy trong những năm qua tại Chi nhánh không hề xuất hiện dư nợ bảo lãnh quá hạn.

**Thứ năm**, nghiệp vụ bảo lãnh tại Chi nhánh phát triển đã góp phần thúc đẩy các nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ thanh toán và các dịch vụ khác phát triển theo. Từ đó nâng cao uy tín cũng như khả năng cạnh tranh của Chi nhánh Hải Phòng với các Chi nhánh của Ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Đồng thời đi cùng với việc cấp bảo lãnh, khách hàng phải xây dựng tài khoản, kí quỹ. Đây là một nguồn vốn quan trọng, ổn định với chi phí rẻ mà ngân hàng cần hết sức quan tâm.

### **2.3.2. Khó khăn, tồn tại và nguyên nhân trong quá trình thực hiện BLNH.**

#### **2.3.2.1. Các khó khăn, tồn tại trong quá trình thực hiện BLNH**

❖ Khó khăn trong quá trình thực hiện bảo lãnh ngân hàng:

- *Môi trường pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo lãnh chưa hoàn chỉnh và đồng bộ.*

Mặc dù các văn bản pháp luật đã được chỉnh sửa để tạo thành hành lang pháp lý cho hoạt động bảo lãnh nhưng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của hoạt động bảo lãnh hiện nay khi mà môi trường kinh tế có nhiều biến động từ đó nảy sinh ra các đối tượng bảo lãnh mới. Vẫn còn thiếu các văn bản quy định về bảo lãnh có liên quan đến yếu tố nước ngoài như bảo lãnh vay vốn... nên khi thực hiện dẫn chiếu các thông lệ chung, các ngân hàng phải tuân theo các quy định của đối tác nước ngoài mà thường không có lợi cho chúng ta khi chúng ta không hiểu chính xác những thuật ngữ và các điều khoản ghi trong hợp đồng này.

- *Tài sản thế chấp không đủ tiêu chuẩn:*

Trên thực tế rất khó xác định TSDB cho các doanh nghiệp. Các DNNN thường có rất ít TSDB có đủ tiêu chuẩn, đa số đã quá cũ và khấu hao gần hết. Hơn nữa, họ chỉ có phép sử dụng chứ không thuộc quyền sở hữu nên ngân hàng sẽ gặp

những khó khăn nhất định khi doanh nghiệp vi phạm mà không có khả năng thanh toán cho ngân hàng dẫn đến phát mại tài sản. Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thì họ thường không có những tài sản có giá trị lớn làm đảm bảo cho các hợp đồng giá trị cao nên thường phải ký quỹ cao gây khó khăn cho doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc xác định giá cũng như giá trị hao mòn của các TSDB không hề dễ dàng. Việc xác định không chính xác này có thể gây rủi ro cho ngân hàng khi giá trị của tài sản thế chấp không đủ hoặc khi phát mại tài sản thì không đủ giá trị để hoàn lại cho ngân hàng.

- *Môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt và có nhiều biến động:*

Ngoài các ngân hàng cũ thì hiện nay có nhiều ngân hàng mới thành lập, sự xuất hiện của rất nhiều các ngân hàng liên doanh và các chi nhánh của ngân hàng nước ngoài nên sự cạnh tranh là không thể tránh khỏi. Các ngân hàng đua nhau có chính sách khuyến mại, nới lỏng các tiêu chí thẩm định, các điều kiện về phí, tài sản thế chấp, thời gian thẩm định... để thực hiện các nghiệp vụ của mình từ đó thu hút khách hàng và nghiệp vụ bảo lãnh cũng là một trong các dịch vụ được chú ý nên các ngân hàng gặp khó khăn trong việc giữ khách và thu hút khách hàng mới.

- *Khó khăn từ phía khách hàng:*

Trên thực tế không phải bất cứ khách hàng nào của ngân hàng cũng biết về các điều kiện để tham gia vào nghiệp vụ bảo lãnh một cách đầy đủ, đặc biệt là đối tượng khách hàng mới mà ngân hàng đang tìm cách khai thác. Nhiều doanh nghiệp do mới thành lập nên các điều kiện về năng lực quản lý, năng lực sản xuất, vốn cũng như các điều kiện về TSDB còn hạn chế, điều này gây nên những khó khăn nhất định cho ngân hàng khi tham gia bảo lãnh cho các khách hàng này

❖ Tồn tại trong quá trình thực hiện bảo lãnh ngân hàng:

- *Về đối tượng khách hàng*

Mặc dù lượng khách hàng sử dụng dịch vụ bảo lãnh của ngân hàng khá nhiều. Nhưng đối tượng khách hàng chủ yếu tập trung vào các DNNN 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, xuất nhập khẩu. Khách

hàng của ngân hàng chủ yếu là các doanh nghiệp truyền thống, đã có giao dịch với ngân hàng. Ngân hàng chưa chú trọng tìm kiếm các khách hàng mới.

- *Về năng lực nhân viên ngân hàng:*

Hiện nay, ngân hàng chưa có phòng ban chuyên thực hiện việc cấp dịch vụ bảo lãnh cho khách hàng. Mà hoạt động này chủ yếu do cán bộ tín dụng thực hiện, họ là những người trẻ nên kinh nghiệm và chuyên môn còn hạn chế là điều khó tránh khỏi. Mặt khác, một số cán bộ còn chưa được đào tạo bài bản về nghiệp vụ đặc biệt là nghiệp vụ bảo lãnh nên khả năng phân tích và theo dõi khách hàng còn yếu và chưa sát với thực tế.

- *Về quy trình bảo lãnh:*

Quy trình bảo lãnh của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam được xem là khá rõ ràng, song việc xem xét hồ sơ và phê duyệt các khoản bảo lãnh phải qua nhiều cấp nên tốn khá nhiều thời gian, ảnh hưởng tới tâm lý của khách hàng bởi họ có thể bỏ lỡ cơ hội kinh doanh và ảnh hưởng tới hoạt động SXKD của khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng mới chỉ có xây dựng quy trình bảo lãnh chung cho tất cả các loại hình bảo lãnh mà chưa đưa ra được quy trình chi tiết cho từng loại mà mỗi loại bảo lãnh có đặc điểm riêng nên gây khó khăn cho cán bộ trong quá trình thực hiện. Công tác giám sát, đánh giá chất lượng bảo lãnh của ngân hàng thực hiện rất hạn chế trong khi đây là khâu quan trọng để hạn chế rủi ro.

- *Về chính sách của ngân hàng:*

Mặc dù ngân hàng cũng có các chính sách để nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng ngày càng phát triển hơn nhưng chỉ mang tính chất định hướng mục tiêu chứ chưa đưa ra biện pháp thực hiện cụ thể nên việc thực hiện được mục tiêu sẽ khó khăn, kéo dài và nguồn lực có thể không được sử dụng một cách hiệu quả.

- *Về mức phí bảo lãnh:*

Mức phí bảo lãnh tại Chi nhánh được áp dụng đồng đều, chưa có sự linh hoạt khi áp dụng đối với từng đối tượng khách hàng nên đã làm giảm sức cạnh tranh của Chi nhánh so với các Ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

### **2.3.3. Nguyên nhân gây ra những tồn tại và hạn chế trên:**

❖ Nguyên nhân khách quan:

*- Môi trường pháp lý:*

Hiện nay các văn bản pháp lý về bảo lãnh còn chưa hoàn thiện, chưa điều chỉnh hết những vấn đề phát sinh trong nghiệp vụ bảo lãnh. Hiện tại, hoạt động bảo lãnh tại các NHTM chủ yếu vẫn được điều chỉnh theo Quy chế bảo lãnh Ngân hàng được NHNN ban hành từ năm 2006 cho nên có những quy định không phù hợp đối với hoạt động bảo lãnh hiện nay nữa. Trong các năm qua, chỉ có một số văn bản luật điều chỉnh việc thực hiện hoạt động bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại, song các văn bản này lại thường xuyên thay đổi gây khó khăn cho ngân hàng và khách hàng khi thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh.

*- Môi trường kinh tế:*

Mặc dù Việt Nam không chịu ảnh hưởng trực tiếp của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới và vẫn có mức tăng trưởng ổn định trong những năm qua nhưng với tình hình hiện nay khi nền kinh tế thế giới đang có nhiều biến động khó lường thì các doanh nghiệp sản xuất trong nước cũng gặp không ít khó khăn, các nhà đầu tư nước ngoài cũng e dè hơn trong các quyết định đầu tư của mình nên nguồn vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp bị ảnh hưởng không ít. Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ngân hàng hiện nay gây ra tình trạng một số NHTM bất chấp điều kiện an toàn đã nói lỏng rất nhiều các điều kiện bảo lãnh để thu hút khách hàng nên đã gây khó khăn cho việc phát triển doanh số bảo lãnh tại Chi nhánh.

*- Môi trường chính trị:*

Sự biến động của tình hình chính trị bất ổn định trên thế giới cũng ảnh hưởng rất lớn tới việc phát triển và mở rộng hoạt động BLNH. Tình hình chính trị đã làm cho các nhà đầu tư e ngại trong việc đầu tư mở rộng sản xuất nên nhu cầu bảo lãnh cũng giảm đi rất nhiều. Bên cạnh đó, chính bản thân ngân hàng cũng có những chính sách thận trọng hơn trong các hoạt động của mình.

❖ Nguyên nhân chủ quan:

*Thứ nhất:* Khâu thẩm định khách hàng trước khi cấp bảo lãnh chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của các cán bộ tín dụng, chưa có mô hình đánh giá theo hướng chuẩn hóa chung cho tất cả các cán bộ tín dụng. Hơn nữa, phần lớn các cán bộ tín dụng còn rất trẻ, thiếu kinh nghiệm, quá trình thẩm định chủ yếu dựa vào tài sản

đảm bảo, ít quan tâm đến tính khả thi của dự án và tình hình tài chính của khách hàng, nên nghiệp vụ bảo lãnh còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Đặc biệt, nếu như tài sản đảm bảo có giá trị giảm theo thời gian, thì khi xảy ra rủi ro, ngân hàng có nguy cơ không thu hồi được số tiền đã thanh toán thay khách hàng. Như vậy, chất lượng của bảo lãnh ngân hàng là không cao, ảnh hưởng tới việc phát triển nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng hơn nữa.

*Thứ hai:* Mặc dù, hoạt động bảo lãnh ngân hàng trong thời gian qua đã được chú trọng đặc biệt là ngân hàng đã xây dựng cho mình quy trình bảo lãnh riêng, song vẫn chưa có sự quan tâm đúng mức. Bằng chứng là hiện nay ngân hàng vẫn chưa có phòng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh riêng, mà các hoạt động bảo lãnh đều do nhân viên tín dụng thực hiện. Điều này làm cho các nhân viên tín dụng “quá tải” đối với khối lượng khách hàng lớn, bao gồm tất cả các khách hàng như: cho vay, cho thuê, chiết khấu thương phiếu và bảo lãnh. Như vậy, khó có thể phục vụ tốt khách hàng, cũng như làm cho thời gian cấp bảo lãnh kéo dài làm ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh của khách hàng.

*Thứ ba:* Thông tin phục vụ cho hoạt động bảo lãnh chưa đầy đủ, chính xác và chưa được chú ý đúng mức. Thông tin phục vụ cho công tác thẩm định chủ yếu do khách hàng cung cấp chứ bản thân ngân hàng không có phòng thông tin cho nghiệp vụ bảo lãnh nên nhiều khi gây khó khăn cho cán bộ thẩm định vì khó có thể kiểm chứng tính chính xác của các thông tin này. Bản thân ngân hàng cũng thiếu sự phối hợp với các ngân hàng khác trong việc cung cấp thông tin về khách hàng nên có thể dẫn đến hiện tượng nhiều doanh nghiệp có số dư lớn tại ngân hàng khác nhưng vẫn được bảo lãnh tại ngân hàng do không nắm được thông tin.

*Thứ tư:* Ngân hàng vẫn quá chú ý vào phục vụ khách hàng truyền thống của mình, 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

## CHƯƠNG 3

# GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

### 3.1 ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CỦA NH TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG TRONG THỜI GIAN TỚI

#### 3.1.1. Mục tiêu phát triển về hoạt động kinh doanh của NHCT chi nhánh Hải Phòng trong năm 2012:

Năm 2011 hoạt động kinh doanh của NHCT Việt Nam nói chung và Chi nhánh NHCT Hải Phòng đã đạt được những kết quả đáng khích lệ với nhiều chỉ tiêu vượt kế hoạch đề ra. Để tiếp tục phát huy thành tích đó, Chi nhánh Hải Phòng đã đưa ra những định hướng hoạt động trong năm 2012 như sau:

- Tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động thông qua việc đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ tiền gửi. Thành lập thêm một số điểm giao dịch mới trên địa bàn nhằm phát triển mạng lưới hoạt động thu hút được nhiều nguồn vốn huy động hơn.

- Tăng trưởng tín dụng với phương châm an toàn và hiệu quả. Trong đó, chú trọng tới các biện pháp về đa dạng hóa các loại hình dịch vụ tín dụng như mở rộng tín dụng bán lẻ, cho vay du học, mua ô tô trả góp. Tăng cường công tác phát triển nguồn khách hàng và chủ động tiếp cận những dự án, kế hoạch sản xuất khả thi phù hợp với cơ chế, chủ trương phát triển của Chi nhánh để tăng dư nợ tín dụng. Chủ động tìm kiếm các dự án cho vay đồng tài trợ có hiệu quả cao để mở rộng dư nợ và tăng cường quan hệ hợp tác với nhiều ngân hàng khác.

- Kịp thời tiếp cận với các công nghệ, máy móc hiện đại để từng bước mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng nhằm tăng năng lực cạnh tranh và thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

- Tập trung đào tạo nguồn nhân lực, có kế hoạch nâng cao, xây dựng đội ngũ cán bộ nguồn đáp ứng được yêu cầu của công việc trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập như hiện nay.



- Phát động các phong trào thi đua, khen thưởng trong toàn Chi nhánh nhằm khích lệ cán bộ công nhân viên tích cực hoàn thành tốt nhiệm vụ và chỉ tiêu được giao.

❖ Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh chủ yếu trong năm 2012:

1) Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2012: 2.450 tỷ đồng.

Trong đó: - Huy động vốn VND: 1670 tỷ đồng.

- Ngoại tệ quy VND: 780 tỷ đồng.

2) Dự nợ cho vay nền kinh tế đến 31/12/2011: 2.500 tỷ đồng.

3) Nợ xấu từ nhóm III đến nhóm V < 0,03% / Tổng dự nợ

4) Cơ cấu dự nợ tại thời điểm cuối năm:

- Tỷ lệ cho vay không có tài sản đảm bảo: 9%

- Tỷ lệ cho vay DNNN tối đa: 50%

5) Phát hành tối thiểu 9000 thẻ thanh toán điện tử

6) Thu dịch vụ: 21 tỷ đồng

7) Lợi nhuận sau trích DPRR: 110,4 tỷ đồng

### **3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHCT chi nhánh Hải Phòng:**

Nhằm đáp ứng mục tiêu mở rộng và phát triển hoạt động bảo lãnh trong thời gian tới, NHCT Hải Phòng đã đề ra các định hướng phát triển như sau:

- Đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh: Trên cơ sở đánh giá khách quan về tiềm lực tài chính, uy tín, hiệu quả của phương án kinh doanh mà khách hàng xin bảo lãnh, Chi nhánh có thể xem xét phát hành bảo lãnh trên các lĩnh vực mới nhằm đáp ứng được nhu cầu thực tế, bổ sung vào danh mục bảo lãnh của Ngân hàng.

- Nâng cao chất lượng bảo lãnh theo hướng đơn giản hóa các thủ tục nhưng vẫn đảm bảo tín an toàn cao trong hoạt động. Đồng thời đưa ra những tỷ lệ đảm bảo đối với từng khoản bảo lãnh hợp lý theo từng đối tượng khách hàng để đem lại lợi ích cao nhất cho cả khách hàng và Chi nhánh.

- Xây dựng một mức phí bảo lãnh thích hợp hơn để vừa đảm bảo được doanh thu vừa bù đắp được những chi phí bỏ ra lại có thể cạnh tranh được với các Ngân

hàng khác.

- Mở rộng thị trường, củng cố mối quan hệ với khách hàng truyền thống đồng thời thu hút thêm nhiều khách hàng mới.
- Nâng cao kiến thức về nghiệp vụ bảo lãnh cho cán bộ thực hiện bảo lãnh, cử cán bộ tham gia các lớp tập huấn về nghiệp vụ bảo lãnh do NHCT tổ chức và tăng cường trao đổi kinh nghiệm giữa các Chi nhánh với nhau...

### **3.2. GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NHCT CHI NHÁNH HẢI PHÒNG:**

#### **3.2.1 Những giải pháp hoàn thiện hoạt động bảo lãnh:**

##### **3.2.1.1. Hoàn thiện về quy trình bảo lãnh**

Việc hoàn thiện về quy trình bảo lãnh là yếu tố quan trọng trong việc phát triển và nâng cao hiệu quả nghiệp vụ bảo lãnh. Với quy trình bảo lãnh thống nhất, gọn nhẹ, đầy đủ, thuận tiện và an toàn sẽ giúp hoạt động bảo lãnh diễn ra nhanh chóng và đem lại hiệu quả cao. Quy trình bảo lãnh do NHCT ban hành và được thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống của ngân hàng. Nhưng tùy vào điều kiện thực tế mà cán bộ thực hiện bảo lãnh của Chi nhánh có thể áp dụng quy trình một cách linh hoạt và phù hợp với đặc điểm kinh doanh cũng như mối quan hệ với từng đối tượng khách hàng. Việc hoàn thiện quy trình bảo lãnh có thể được thực hiện theo những hướng sau:

- Trong giai đoạn tiếp xúc và lập hồ sơ khách hàng, cán bộ thực hiện bảo lãnh cố gắng thực hiện tốt hơn nữa công tác Marketing, tư vấn và nắm bắt nhu cầu khách hàng một cách nhanh nhất nhằm hướng dẫn giúp khách hàng lựa chọn được loại hình bảo lãnh phù hợp nhất. Qua đó, Chi nhánh có thể mở rộng mối quan hệ với những khách hàng khác thông qua sự giới thiệu của khách hàng hiện tại.
- Đơn giản hóa các loại thủ tục, hồ sơ và cố gắng giảm thiểu tối đa thời gian xét duyệt nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ và đúng quy trình bảo lãnh đã xây dựng. Nhanh chóng giải quyết những vướng mắc, chủ động xin ý kiến chỉ đạo của lãnh đạo để tránh làm mất thời gian của khách hàng và ảnh hưởng đến hình ảnh của chi nhánh.
- Đối với các món bảo lãnh có đảm bảo bằng hình thức ký quỹ 100% hoặc

bằng giấy tờ có giá do NHCT hoặc các TCTD khác phát hành với khả năng thanh khoản cao thì Chi nhánh có thể đơn giản thủ tục, nhanh chóng hoàn thiện hồ sơ để khách hàng được ký hợp đồng bảo lãnh trong thời gian sớm nhất.

- Chi nhánh cần thực hiện thường xuyên hơn công tác kiểm tra, giám sát, đôn đốc việc thực hiện hợp đồng của bên được bảo lãnh. Ngoài ra có thể yêu cầu khách hàng định kỳ gửi các báo cáo về tình hình thực hiện để nắm bắt được tiến độ hợp đồng được hoàn thành. Nếu khách hàng gặp khó khăn trong việc thực hiện hợp đồng, ngân hàng có thể tư vấn, giúp đỡ khách hàng đảm bảo việc thực hiện hợp đồng.

- Sau khi tất toán hợp đồng bảo lãnh, chi nhánh cần tổng kết và đưa ra những kinh nghiệm cũng như hướng giải quyết để áp dụng cho việc thực hiện các món bảo lãnh tiếp theo.

### **3.2.1.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định:**

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.

- *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,...

**Bảng 3.1: Một số chỉ tiêu định lượng thẩm định khách hàng**

Phân tích năng lực tài chính	Phân tích tính khả thi của dự án
- Chỉ tiêu khả năng thanh toán	- Tổng vốn đầu tư, nguồn vốn và nguồn đảm bảo cho dự án
- Chỉ tiêu về tính ổn định (hệ số nợ, hệ số tự tài trợ, khả năng hoàn trả lãi vay,...)	- Chi phí, doanh thu, lợi nhuận
- Chỉ tiêu về sức tăng trưởng	- Thời gian hoàn vốn của dự án
- Chỉ tiêu về tính hiệu quả hoạt động	- Tỷ suất sinh lời giản đơn, tỷ suất thu hồi nội bộ
- Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (Tỷ suất lợi nhuận gộp, hệ số lãi ròng, tỷ suất sinh lời của tài sản, tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu,..)	- Hiện giá thuần
- Chỉ tiêu đánh giá trên thị trường (Tỷ lệ giá cả trên thu nhập một cổ phần, tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ)	- Phân tích độ nhạy của các nhân tố tác động đến dự án

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...)

Ngoài ra, NHCT cần hoàn thiện hệ thống chấm điểm định mức tín nhiệm hiện có để có thể đánh giá khách hàng khi thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh được chính xác hơn. Trên cơ sở tính điểm cho khách hàng, chi nhánh sẽ đưa ra hạn mức rủi ro có thể chấp nhận được, đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng và

hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

### ***3.2.1.3 Giám sát, quản lý chặt chẽ các món vay bảo lãnh và phát huy vai trò của công tác kiểm soát nội bộ:***

Trong cơ cấu tổ chức của NHCT chi nhánh Hải Phòng đã thành lập Phòng quản lý rủi ro chuyên trách việc phân tích, dự đoán và đánh giá rủi ro của hoạt động trong chi nhánh trong đó bao gồm cả nghiệp vụ bảo lãnh để tư vấn, đề xuất các biện pháp ngăn ngừa cho ban lãnh đạo. Tuy nhiên để nghiệp vụ bảo lãnh đạt hiệu quả và an toàn đòi hỏi cán bộ thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh phải tăng cường công tác kiểm tra, quản lý các món bảo lãnh cụ thể như:

- Theo dõi sự thay đổi trên tài khoản của khách hàng mở tại Chi nhánh. Dựa trên những thay đổi của tài khoản có thể thấy được sự di chuyển của luồng tiền và từ đó phản ánh những vấn đề về tình hình tài chính của khách hàng để có biện pháp giải quyết kịp thời.

- Thực hiện kiểm tra, giám sát địa điểm hoạt động kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hoặc bất thường sẽ giúp Chi nhánh nắm bắt được thực tế tình hình sản xuất, hàng tồn kho, công tác quản lý và hiện trạng tài sản đảm bảo để phát hiện kịp thời những bất ổn trong hoạt động kinh doanh của khách hàng để có biện pháp khắc phục. Đối với các công trình, dự án ở xa khó khăn trong việc đi lại thì Chi nhánh có thể yêu cầu khách hàng cung cấp báo cáo định kỳ hoặc đột xuất để có thể biết được quá trình thực hiện hợp đồng của khách hàng như thế nào.

- Trong thời gian hợp đồng bảo lãnh còn hiệu lực, nếu phát hiện những dấu hiệu bất thường từ khách hàng thì căn cứ vào mức độ của sự việc mà cán bộ trực tiếp giám sát cần nhắc nhở khách hàng và thông báo cho ban lãnh đạo để xin ý kiến tránh để chậm trễ mà ảnh hưởng không tốt tới chất lượng của món bảo lãnh.

- Ngoài ra, để hoạt động bảo lãnh tại Chi nhánh trở nên lành mạnh hơn thì việc phát huy vai trò của bộ phận kiểm soát nội bộ cũng rất cần được quan tâm bởi đây là nơi tập trung đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao trong công tác kế toán, kiểm toán, thực hiện việc kiểm soát, phát hiện và ngăn chặn những sai sót trong quá trình thực hiện bảo lãnh nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động này. Do vậy, Chi nhánh cần phải cố gắng nâng cao chất lượng công tác kiểm soát nội bộ để

công tác này không chỉ dừng lại ở việc kiểm tra khách hàng mà còn thực hiện giám sát các thao tác nghiệp vụ của nhân viên, đảm bảo tuân thủ đúng quy trình của nghiệp vụ và quy định của pháp luật.

#### **3.2.1.4. Hoàn thiện hệ thống đánh giá tài sản đảm bảo:**

Trong ba năm qua, hình thức đảm bảo cho bảo lãnh bằng tài sản đảm bảo đang được Chi nhánh áp dụng nhiều ngày một nhiều hơn cho các món bảo lãnh để tạo điều kiện về vốn cho các doanh nghiệp thay vì hình thức ký quỹ. Tuy nhiên để hình thức đảm bảo này được sử dụng nhiều hơn trong nghiệp vụ bảo lãnh và đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh thì Chi nhánh cần hoàn thiện hệ thống định giá tài sản đảm bảo theo hướng sau:

- Liên tục cập nhật các thông tin chính xác về sự biến động thị trường mà tài sản đảm bảo có liên quan, các quy chuẩn về chất lượng, định mức kỹ thuật của tài sản đó cũng như các thông tin về tiến bộ khoa học kỹ thuật đối với các loại máy móc, thiết bị hiện đại.
- Định kỳ thực hiện việc đánh giá lại giá trị của tài sản có tính đến giá trị hiện thời và dự đoán những biến động có thể xảy ra cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng phát mại của tài sản. Phải có phương án trích khấu hao đối với những tài sản thế chấp của các món bảo lãnh dài hạn.
- Có thể mạnh dạn tiếp nhận tài sản thế chấp là vàng bạc, đá quý, ngoại tệ hay các giấy tờ có giá có khả năng thanh khoản cao.

#### **3.2.1.5 Giải pháp phát triển nguồn nhân lực:**

Yếu tố con người luôn là yếu tố quyết định tới sự thành công của bất cứ một ngành nghề hay lĩnh vực kinh doanh nào. Đối với nghiệp vụ bảo lãnh do thời gian được áp dụng tại các NHTM Việt Nam chưa được lâu nên trình độ cũng như kinh nghiệm của các cán bộ thực hiện bảo lãnh vẫn còn những hạn chế nhất định. Vì vậy việc nâng cao trình độ cho các cán bộ thực hiện bảo lãnh tại các Ngân hàng là yêu cầu vô cùng cấp thiết để có thể phát triển và mở rộng hoạt động bảo lãnh. Dựa trên định hướng phát triển nguồn nhân lực của NHCT, Chi nhánh cần đề ra những biện pháp cụ thể để tổ chức và nâng cao năng lực cho các cán bộ theo hướng:

❖ Đối với đội ngũ ban lãnh đạo:

Ban lãnh đạo là nơi tập trung đề ra các chiến lược, chính sách ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Vì vậy, để có được những chiến lược kinh doanh đúng đắn, kịp thời đòi hỏi các nhà lãnh đạo Ngân hàng phải không ngừng rèn luyện, tích lũy và bồi dưỡng kiến thức về chuyên môn cũng như trình độ quản lý để trở thành những nhà quản lý tài giỏi, vững vàng về nghiệp vụ, luôn đưa ra những quyết định chỉ đạo nhạy bén, sáng suốt trước những biến động của thị trường và trở thành tấm gương cho cán bộ nhân viên noi theo. Có như vậy, hoạt động kinh doanh của Chi nhánh mới có thể phát triển một cách thông nhất và hiệu quả.

❖ Đối với đội ngũ cán bộ sẵn có:

Cán bộ nhân viên là những người trực tiếp tham gia thực hiện nghiệp vụ. Vì vậy để đảm bảo chất lượng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh được tốt thì cần có những biện pháp nhằm nâng cao trình độ cán bộ tại Chi nhánh cụ thể như sau:

- Thường xuyên cử cán bộ tham gia các lớp đào tạo, nâng cao nghiệp vụ và các kỹ năng liên quan tới hoạt động bảo lãnh mà NHCT tổ chức.
- Tổ chức các buổi giao lưu, trao đổi kinh nghiệm thực tế về nghiệp vụ bảo lãnh của các cán bộ thực hiện bảo lãnh giữa các Chi nhánh với nhau.
- Tổ chức hợp tác, liên kết với các các tổ chức quốc tế để nhân viên có thể học hỏi được những kinh nghiệm hữu ích và có cơ hội tiếp cận với công nghệ, kỹ thuật hiện đại đạt chuẩn quốc tế.
- Ngoài những kiến thức về nghiệp vụ, Chi nhánh cũng cần quan tâm tới việc nâng cao các kỹ năng cần thiết cho cán bộ thực hiện bảo lãnh như: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đàm phán và thuyết phục khách hàng, ... để có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất.
- Bên cạnh việc nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, Chi nhánh cũng cần chú trọng tới việc sắp xếp, kiện toàn đội ngũ cán bộ theo đúng năng lực, nghiệp vụ chuyên môn để có thể đáp ứng được yêu cầu của nghiệp vụ bảo lãnh một cách cao nhất.
- Thường xuyên tổ chức các phong trào thi đua, khen thưởng nhằm khích lệ



tin thần làm việc của cán bộ nhân viên, tạo ra môi trường làm việc thoải mái, tương trợ giúp đỡ nhau trong công việc để thực hiện tốt mục tiêu kinh doanh của Chi nhánh.

❖ **Đối với chế độ tuyển dụng, thu hút nhân tài:**

- Nghiêm túc thực hiện chính sách tuyển dụng một cách công bằng, khách quan để có thể chọn được những cán bộ có đầy đủ năng lực và phẩm chất để đem lại hiệu quả công việc cao nhất.

- Có quy chế tuyển dụng rõ ràng nhằm loại bỏ những trường hợp quen biết có trình độ chuyên môn thấp, không am hiểu về nghiệp vụ ngân hàng.

- Chú trọng nguồn tuyển dụng là đối tượng sinh viên tốt nghiệp các trường đại học có uy tín trong và ngoài nước, ưu tiên những sinh viên có kết quả học tập xuất sắc để có được nguồn nhân lực có chất lượng cao trong tương lai. Ngoài ra, cũng cần có những chính sách ưu đãi để thu hút đội ngũ các chuyên gia, nhân viên giỏi về làm việc tại Chi nhánh.

### **3.2.2. Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh**

#### **3.2.2.1. Xây dựng một chiến lược phát triển hoạt động bảo lãnh hiệu quả.**

Dựa trên các quy chế, quy định hướng dẫn của NHNN và NHCT, Chi nhánh tiến hành xây dựng chiến lược phát triển cụ thể thông qua việc nghiên cứu nhu cầu thị trường, thế mạnh cũng như khả năng tài chính của Ngân hàng để có giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh hiệu quả trong từng giai đoạn, từng thời kỳ.

Tránh việc xây dựng kế hoạch thực hiện mang tính hình thức, chạy theo thành tích sẽ làm nghiệp vụ bảo lãnh phát triển thiếu cân đối và không đảm bảo chất lượng hoạt động. Vì vậy, chiến lược đặt ra cần mang tính khả thi cao để đảm bảo hoạt động bảo lãnh phát triển theo đúng hướng và hiệu quả.

Trong chiến lược đề ra cần nêu rõ tư tưởng chủ đạo về việc phát triển nghiệp vụ bảo lãnh theo những hướng cụ thể như thế nào và cần xác định được những cách thức chủ yếu để đạt được mục tiêu đề ra cũng như giải pháp để khắc phục khó khăn.

#### **3.2.2.2. Đa dạng hóa các hình thức bảo lãnh:**

Bảo lãnh là loại hình dịch vụ được áp dụng tại Chi nhánh Hải Phòng ngay từ những ngày mới thành lập. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại Chi nhánh mới chỉ

tập trung phát triển một số loại hình nhất định như: Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước, bảo lãnh dự thầu. Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM như hiện nay thì ngoài sự cạnh tranh về phí bảo lãnh, Chi nhánh cần phải đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh mới nhằm thu hút nhiều đối tượng khách hàng hơn và tận dụng tối đa mọi nguồn lực của mình, cụ thể là:

➤ Bảo lãnh hồi phiếu: Hiện nay, hồi phiếu được sử dụng nhiều trong các giao dịch thương mại nên Chi nhánh có thể đứng ra bảo lãnh cho khách hàng ngoài việc đáp ứng được nhu cầu của khách hàng còn giúp Chi nhánh có thêm nguồn thu về dịch vụ.

➤ Bảo lãnh vay vốn nước ngoài: Loại hình bảo lãnh vay vốn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong danh mục bảo lãnh của chi nhánh. Đặc biệt là Chi nhánh mới triển khai thực hiện thí điểm một vài món bảo lãnh nước ngoài. Có thể thấy, kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO thì nhu cầu bảo lãnh vay vốn nước ngoài đối với các doanh nghiệp là rất lớn. Với uy tín của NHCT hoàn toàn có thể giúp các doanh nghiệp có được nguồn vốn từ các đối tác nước ngoài để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy, Chi nhánh có thể phát triển hình thức bảo lãnh này để có thể tăng tính cạnh tranh với các Ngân hàng khác cùng địa bàn.

Ngoài ra, đối với các loại bảo lãnh khác như bảo lãnh phát hành chứng khoán, bảo lãnh vận đơn, bảo lãnh đối ứng, ... Chi nhánh cũng nên nghiên cứu tính khả thi và khả năng của Ngân hàng để triển khai rộng rãi hơn.

Bên cạnh việc tập trung phát triển các loại hình bảo lãnh mới, Chi nhánh còn cần phải liên tục nâng cao chất lượng của các loại bảo lãnh chính theo hướng mở rộng các tiện ích từ các sản phẩm đó cho khách hàng giúp tăng ưu thế trong cạnh tranh, tạo được uy tín và hình ảnh của Ngân hàng trên thị trường.

### ***3.2.2.3. Xây dựng mức phí bảo lãnh cạnh tranh và hình thức đảm bảo phù hợp hơn:***

#### ***❖ Về mức phí bảo lãnh:***

Bên cạnh chất lượng của dịch vụ tốt thì một biểu phí hợp lý là yếu tố rất quan trọng để có thể cạnh tranh với Ngân hàng khác và thu hút được nhiều khách hàng hơn. Hiện tại, Chi nhánh đang áp dụng mức phí bảo lãnh theo quy định của

NHCT cho toàn hệ thống nhưng biểu phí này khá cao so với các Ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Vì vậy, tùy vào điều kiện thực tế mà Chi nhánh có thể áp dụng mức phí linh hoạt cho từng đối tượng khách hàng trong giới hạn trần và sàn theo quy định của NHCT để đáp ứng nhu cầu của khách hàng tốt hơn.

Đối với các khách hàng truyền thống có mối quan hệ hợp tác lâu năm với Chi nhánh thì cần có chính sách ưu đãi cũng như mức phí bảo lãnh hợp lý để khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ tại Chi nhánh nhiều hơn.

Với các khách hàng mới sử dụng dịch vụ bảo lãnh lần đầu thì tùy theo năng lực tài chính và vị thế của khách hàng để đưa ra tỷ lệ phí phù hợp không nhất thiết áp dụng mức phí cao nhất để khách hàng thấy được sự tin tưởng của Ngân hàng từ đó dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài sau này.

❖ **Hình thức đảm bảo:**

Đối với hình thức đảm bảo cho bảo lãnh, với việc thực hiện tỷ lệ ký quỹ cao sẽ giúp Ngân hàng có được mức an toàn tuyệt đối nhưng sẽ gây ra hiện tượng thiếu vốn lưu động trong hoạt động sản xuất của doanh nghiệp gây ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng và làm mất đi chức năng tài trợ vốn có của bảo lãnh. Vì vậy, Chi nhánh cần tiến hành thực hiện mức ký quỹ linh hoạt hơn và tiến hành thực hiện chủ yếu hình thức đảm bảo bằng tài sản như cầm cố và thế chấp để khách hàng thuận lợi hơn khi thực hiện hợp đồng với đối tác. Điều này sẽ không chỉ giúp NH đảm bảo an toàn khi phát hành bảo lãnh, thu hút được nhiều khách hàng hơn mà khách hàng cũng không bị đóng băng quá nhiều nguồn vốn lưu động.

**3.2.2.4. Mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng khác:**

Theo điều 7 Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN - Quy chế bảo lãnh ngân hàng về giới hạn bảo lãnh thì “*Tổng số dư bảo lãnh của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% (mười lăm phần trăm) vốn tự có của tổ chức tín dụng*”. Vì vậy, đối với những món bảo lãnh có giá trị lớn hơn 15% vốn tự có thì hình thức đồng bảo lãnh sẽ là biện pháp tối ưu có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Ngoài ra khi thực hiện đồng bảo lãnh, Chi nhánh cũng có thể san sẻ rủi ro với các Ngân

hàng khác và kết hợp được sức mạnh về khả năng quản lý cũng như tiềm lực tài chính của các ngân hàng. Do đó đòi hỏi Chi nhánh cần tăng cường mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng trong và ngoài nước theo hướng:

- Chủ động hợp tác với các NHTM có uy tín và khả năng tiến hành đồng bảo lãnh với Chi nhánh đối với các món bảo lãnh lớn trên cơ sở nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, hợp tác kinh doanh cùng có lợi, phát huy được thế mạnh của từng Ngân hàng.

- Củng cố và tăng cường thiết lập quan hệ đại lý với các Ngân hàng uy tín trên thế giới đồng thời không ngừng mở rộng quan hệ hợp tác để có thể tiếp thu được nhiều kinh nghiệm trong hoạt động và quản lý. Từ đó có thể mở rộng hoạt động kinh doanh ra nước ngoài và nâng cao uy tín của NHCT.

### **3.2.2.5. Ứng dụng và phát triển công nghệ ngân hàng:**

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng hiện nay, công nghệ góp phần quan trọng trong việc nâng cao tính cạnh tranh của ngân hàng, thu hút khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động. Vì vậy, NHCT đã đưa ra chiến lược về phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin là: “ Ưu tiên tập trung đầu tư phát triển mạnh về công nghệ thông tin ngân hàng, xây dựng hệ thống công nghệ thông tin đồng bộ, hiện đại, an toàn và hiệu quả, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới, hiện đại trong lĩnh vực quản trị ngân hàng, kiểm soát rủi ro, phát triển dịch vụ mới. coi trọng công nghệ ngân hàng là yếu tố then chốt, là cơ sở nền tảng để phát triển, hội nhập với khu vực và quốc tế.”

Do đó, Chi nhánh cần phải ứng dụng công nghệ nhiều hơn nữa trong hoạt động kinh doanh để tăng thêm nhiều tiện ích cho dịch vụ bảo lãnh và thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng theo những hướng cụ thể như:

- Tăng cường đầu tư nâng cấp, bổ sung hệ thống máy tính trang thiết bị và cập nhật phần mềm hỗ trợ mới để tránh nguy cơ tụt hậu so với ngân hàng khác. Hệ thống kết nối mạng trực tuyến các phòng ban, bộ phận, lãnh đạo và nhân viên trong Chi nhánh một cách nhịp nhàng, đồng bộ tránh tình trạng nghẽn mạng hệ thống, không cập nhật kịp thời hoặc lỗi sai sót thông tin trong quá trình thực hiện nghiệp vụ.

- Cố gắng xây dựng được một website riêng của Chi nhánh trong Website chung của toàn hệ thống nhằm mục đích giới thiệu và quảng bá về các dịch vụ của

Chi nhánh - đặc biệt là nghiệp vụ bảo lãnh.

- Mở rộng mối quan hệ với các nhà cung cấp an ninh mạng, các công ty tin học uy tín nhằm đảm bảo an toàn cho hệ thống thông tin và tuyển dụng được những kỹ tin học có trình độ chuyên môn cao cho Chi nhánh.

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ**

- Tiếp tục xây dựng các đề án, kế hoạch phát triển cho từng ngành nghề, các vùng kinh tế dựa trên các chính sách định hướng phát triển trong dài hạn để từ đó các NHTM có cơ sở để xem xét và xây dựng kế hoạch đầu tư vốn hiệu quả. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng cần tăng cường hiệu lực của các cơ chế, chính sách nhằm bảo hộ sản xuất trong nước, thực hiện trợ giá đối với mặt hàng được ưu tiên, chống hàng giả, kém chất lượng hay nhập lậu nhằm tạo ra môi trường kinh tế lành mạnh và ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, giúp các Ngân hàng phát triển hoạt động kinh doanh.

- Ban hành, hoàn thiện đồng bộ các bộ luật, các văn bản có liên quan để tạo môi trường pháp lý vững chắc cho hoạt động của các doanh nghiệp cũng như các Ngân hàng. Đặc biệt đối với nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng hiện tại các văn bản pháp lý điều chỉnh nghiệp vụ này còn thiếu và mang tính chung chung khó có thể áp dụng trong giai đoạn hội nhập và phát triển như hiện nay.

- Củng cố hệ thống các doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế, chỉ để tồn tại những doanh nghiệp làm ăn thực sự có hiệu quả và cần thiết cho sự phát triển kinh tế. Đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước tạo điều kiện tăng năng lực sản xuất và bảo đảm hoạt động có hiệu quả.

- Tăng cường hiệu lực pháp lệnh tài chính kế toán buộc các doanh nghiệp tuân thủ đúng chế độ kiểm toán nhằm đảm bảo sự nghiêm minh, chính xác trong các báo cáo tài chính. Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM trong quá trình thẩm định, kiểm tra, giám sát nhằm nâng cao hiệu quả và an toàn của hoạt động tín dụng nói chung và nghiệp vụ bảo lãnh nói riêng.

#### **3.3.2. Kiến nghị với NHNN**

- NHNN cần nhanh chóng hoàn thiện và bổ sung các quy chế về bảo lãnh cho

phù hợp với tình hình phát triển kinh tế hiện tại để các NHTM có thể thực hiện nghiệp vụ BL được thuận lợi, đảm bảo an toàn và quyền lợi của mình. Bởi tính đến thời điểm hiện tại, hoạt động bảo lãnh tại các NHTM vẫn được điều chỉnh theo quy chế bảo lãnh ban hành kèm quyết định 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/06/2006. Điều này đã gây ra nhiều điểm bất cập khi áp dụng trong giai đoạn như hiện nay đặc biệt là trong hoạt động BL nước ngoài vẫn chưa có quy chế áp dụng cụ thể.

- NHNN cũng cần chủ động hợp tác với các cơ quan chức năng để triển khai hiệu quả việc thực hiện các Thông tư hướng dẫn, đồng thời phối hợp với các Bộ ngành có liên quan để sửa đổi, bổ sung và ban hành những văn bản quy phạm hoàn thiện và thống nhất hơn nhằm phát huy được tác dụng trong hoạt động thực tiễn.

- Nâng cao chất lượng hoạt động và mở rộng quy mô của trung tâm tín dụng CIC để trở thành nhà cung cấp thông tin cần thiết và hỗ trợ các NHTM trong công tác thẩm định tín dụng nói chung và hoạt động bảo lãnh nói riêng khi gặp khó khăn trong việc tìm hiểu thông tin về doanh nghiệp.

- Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát việc thực hiện cơ chế tín dụng thống nhất của các NHTM nhằm đảm bảo sự lành mạnh trong bảo lãnh, tránh việc hạ thấp tiêu chuẩn hoặc mức phí quy định để cạnh tranh thu hút khách hàng. Đồng thời, NHNN cũng cần nhanh chóng trả lời các vướng mắc, kiến nghị của NHTM khi áp dụng văn bản quy phạm pháp luật trong hoạt động thực tiễn.

### **3.3.3. Kiến nghị với NHCT**

- Hoàn thiện quy trình bảo lãnh trên cơ sở hóa các thủ tục cấp bảo lãnh sao cho vừa nhanh chóng lại vừa thuận tiện cho các doanh nghiệp nhưng vẫn đảm bảo an toàn và đúng quy định.

- Nâng cao hiệu quả và chất lượng của công tác thanh tra, kiểm tra thực tế tại Chi nhánh nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh của Chi nhánh diễn ra an toàn, đạt được kết quả cao.

- Mở rộng quan hệ giao dịch đại lý với các Ngân hàng trên thế giới, thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện tại nước ngoài và tích cực quảng bá thương hiệu, hình ảnh của NHCT. Điều này không chỉ giúp Ngân hàng nâng cao uy tín trên thế giới mà còn tạo điều kiện thuận lợi để phát triển nghiệp vụ liên quan đến ngoại

thương, thanh toán quốc tế, tín dụng và bảo lãnh nước ngoài...

- Hỗ trợ các CN trong việc tuyển dụng, đào tạo, tập huấn nghiệp vụ, hội thảo nâng cao trình độ cán bộ nói chung và cán bộ thực hiện nghiệp vụ BL nói riêng.
- Bổ sung kịp thời các trang thiết bị kỹ thuật hiện đại phục vụ hoạt động dịch vụ tại các Chi nhánh và Phòng giao dịch. Chỉ đạo trung tâm Công nghệ thông tin giúp đỡ Chi nhánh hiện đại hóa chương trình phần mềm giao dịch và quản lý thông tin theo hướng đồng bộ và phù hợp với các nghiệp vụ đặc thù của Chi nhánh nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

### **3.3.4. Kiến nghị với các doanh nghiệp:**

Để nâng cao hiệu quả của các món bảo lãnh thì khách hàng đến xin phát hành cam kết bảo lãnh cần:

- Cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác cho cán bộ thực hiện bảo lãnh như báo cáo tài chính thể hiện trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp, hồ sơ pháp lý, phương án-dự án kinh doanh để tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng trong quá trình thẩm định, theo dõi món bảo lãnh.
- Nâng cao năng lực tài chính và kiến thức kinh tế, xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với khả năng của mình và lựa chọn kỹ càng các đối tác trước khi ký kết hợp đồng nhằm đảm bảo việc thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết.
- Nghiêm túc thực hiện những điều khoản đã ký kết trong hợp đồng gốc. Khi gặp phải những vướng mắc hay khó khăn thì nên tham khảo sự tư vấn hay trợ giúp từ Ngân hàng để có thể khắc phục trong thời gian nhanh nhất.

## KẾT LUẬN

Bảo lãnh ngân hàng ngày càng khẳng định được vai trò quan trọng của mình đối với sự phát triển của nền kinh tế hiện nay. Với chức năng là công cụ bảo đảm, hỗ trợ thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đã giúp các doanh nghiệp có được nhiều cơ hội kinh doanh cũng như các khoản vốn cần thiết để tiến hành hoạt động sản xuất được tốt hơn. Còn đối với Ngân hàng thì việc mở rộng và phát triển dịch vụ bảo lãnh sẽ không chỉ giúp gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường mà còn góp phần tăng trưởng lợi nhuận kinh doanh.

Qua việc nghiên cứu tìm hiểu về hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng, có thể thấy ngoài những kết quả đạt được thì vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định do tác động của nguyên nhân khách quan cũng như những nguyên nhân chủ quan. Vì vậy, để vững bước đi lên đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế cũng như sự cạnh tranh mạnh mẽ trong hệ thống các NHTM đòi hỏi Chi nhánh cần cố gắng nỗ lực hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh để có thể thu được kết quả tốt nhất. Bên cạnh đó còn cần đến sự phối hợp của Chính phủ, NHNN và các cơ quan chức năng tạo mọi điều kiện thuận lợi để nghiệp vụ bảo lãnh tại các NHTM có thể phát triển hơn.

Từ những nghiên cứu về lý luận và thực tiễn, khóa luận đã thực hiện được những nhiệm vụ sau:

- Làm rõ cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng bao gồm bản chất, chức năng, vai trò, phân loại, quy trình thực hiện và những rủi ro gặp phải khi thực hiện bảo lãnh.
- Nghiên cứu, phân tích một cách tổng quan về thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NH TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm 2009, 2010 và 2011. Từ đó, đánh giá những kết quả đạt được, những tồn tại hạn chế và tìm ra nguyên nhân của những tồn tại, hạn chế này.
- Trên cơ sở thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NHCT Hải Phòng, khóa luận đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại Chi nhánh.

Do thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều và trình độ, kiến thức thực tế



của bản thân có hạn nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và các anh chị đang công tác tại Chi nhánh để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

***Hải Phòng, ngày 28 tháng 06 năm 2012***

Sinh viên

**Nguyễn Mai Phương**

**MỤC LỤC**

<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH .....</b>	<b>14</b>
1.1 TÔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH .....	14
1.1.1. Sự ra đời và phát triển của nghiệp vụ bảo lãnh .....	14
1.1.2. Khái niệm bảo lãnh ngân hàng .....	15
1.1.3. Đặc điểm của nghiệp vụ bảo lãnh .....	15
1.1.4. Chức năng của bảo lãnh ngân hàng .....	17
1.1.5. Vai trò của bảo lãnh ngân hàng: .....	18
1.1.6. Phân loại bảo lãnh ngân hàng .....	20
1.1.7. Các văn bản luật điều chỉnh nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng .....	25
1.2 NỘI DUNG NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI CÁC NHTM .....	26
1.2.1 Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh: .....	26
1.2.2 Thư bảo lãnh và phí dịch vụ bảo lãnh: .....	29
1.2.3. Các hình thức phát hành bảo lãnh .....	30
1.3. CHẤT LƯỢNG BẢO LÃNH .....	30
1.3.1. Khái niệm về chất lượng bảo lãnh .....	30
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng BLNH .....	31
1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI BẢO LÃNH NGÂN HÀNG. ....	33
1.4.1. Nhân tố chủ quan: .....	33
1.4.2. Những nhân tố khách quan: .....	34
<b>CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG .....</b>	<b>36</b>
2.1. VÀI NÉT KHÁI QUÁT VỀ VIETINBANK .....	36
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển .....	36
2.1.2. Cơ cấu tổ chức .....	38
2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh của chi nhánh .....	38

2.2. THỰC TRẠNG THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH.....	46
2.2.1. Các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo lãnh.....	46
2.2.2. Một số qui định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại chi nhánh .....	47
2.2.3. Thực trạng hoạt động bảo lãnh của chi nhánh: .....	55
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH CỦA CHI NHÁNH ...	66
2.3.1. Những kết quả đạt được: .....	66
2.3.2. Khó khăn, tồn tại trong hoạt động bảo lãnh.....	67
2.3.3. Nguyên nhân gây ra những tồn tại và hạn chế.....	69
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>72</b>
3.1 ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN .....	72
3.1.1. Mục tiêu phát triển về hoạt động kinh doanh.....	72
3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động bảo lãnh.....	73
3.2. GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NHCT CHI NHÁNH HẢI PHÒNG:.....	74
3.2.1 Những giải pháp hoàn thiện hoạt động bảo lãnh.....	74
3.2.2. Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh .....	81
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.....	85
3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ .....	85
3.3.2. Kiến nghị với NHNN .....	85
3.3.3. Kiến nghị với NHCT.....	86
3.3.4. Kiến nghị với các doanh nghiệp:.....	87
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>77</b>