

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

**ĐỀ TÀI: MỘT SỐ GIẢI PHÁP
NHẪM HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ
BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG
CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

LỜI MỞ ĐẦU

Từ sau đổi mới hệ thống ngân hàng Việt Nam (1998) đến nay, các Ngân hàng thương mại Việt nam đã có được những bước phát triển đáng kể, trở thành kênh dẫn vốn quan trọng cho nền kinh tế đất nước. Các nghiệp vụ ngân hàng cũng ngày càng phát triển đa dạng và phong phú.

Cùng với sự phát triển của toàn hệ thống, ngân hàng công thương Cầu Giấy cũng đã tranh thủ mọi cơ hội và bằng nỗ lực chủ quan luôn vươn lên để đủ sức đương đầu với những thách thức mới, nắm bắt những vận hội mới, tạo nên những bước tiến nổi bật.

Trong đó, phải kể đến sự phát triển theo hướng tích cực của nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng - một hoạt động đã từng bước đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế trong quá trình thực hiện đường lối mở cửa và hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên bảo lãnh là một nghiệp vụ hết sức phức tạp, đòi hỏi phải tuân thủ tập quán và thông lệ quốc tế. Ở Việt Nam, do bảo lãnh là một nghiệp vụ còn mới nên sự phát triển và khởi sắc của bảo lãnh trong thời gian qua còn nhỏ bé so với những đòi hỏi bức bách của nền kinh tế. Do vậy, một trong những mục tiêu, định hướng quan trọng của ngành ngân hàng nói chung và Ngân hàng Công thương Cầu Giấy nói riêng trong thời gian tới là phải hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ này, tạo cho bảo lãnh một vị thế vững chắc và phát huy cao độ tính hữu dụng của nó.

Xuất phát từ nhận thức trên, qua một thời gian thực tập tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy, cùng với việc nghiên cứu giữa lý luận và tình hình thực tế, em đã mạnh dạn chọn đề tài '***Một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy***'.

Ngoài lời mở đầu, kết luận, và phụ lục tham khảo, chuyên đề được trình bày theo kết cấu:

Chương I: Những vấn đề cơ bản về bảo lãnh ngân hàng.

Chương II: Thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Chương III: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Để hoàn thành được chuyên đề này, ngoài sự nỗ lực của bản thân em còn nhận được sự giúp đỡ từ nhiều phía:

- Sự hướng dẫn nhiệt tình, ý kiến đóng góp quý báu của cô giáo – Thạc sỹ Phan Thị Hạnh.

- Sự quan tâm giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị Phòng Kinh doanh đối ngoại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập cũng như trình độ có hạn nên chuyên đề chắc chắn sẽ không tránh khỏi những hạn chế, khiêm khuyết.

Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của thầy cô và bạn bè.

Em xin chân thành cảm ơn.

CHƯƠNG I.

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1.1. KHÁI NIỆM:

Bảo lãnh là một khái niệm có từ rất xa xưa trong xã hội loài người. Cho đến nay, bảo lãnh không những tồn tại mà còn phát triển rất phong phú và bao trùm lên mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế – chính trị – xã hội của mỗi quốc gia. Vậy bảo lãnh là gì?

Bảo lãnh là sự nhận cam kết của người nhận bảo lãnh sẽ thực hiện đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ nếu người xin bảo lãnh không thực hiện những cam kết đó đối với người thụ hưởng bảo lãnh. Bảo lãnh cần thiết khi hai bên tham gia vào một mối quan hệ kinh tế, chính trị hay xã hội còn chưa tín nhiệm nhau. Uy tín và lời hứa của bên này chưa đủ tin cậy đối với bên kia nhưng bên kia cũng không đủ khả năng về thời gian; Chi phí và kỹ thuật nghiệp vụ để đánh giá về bên kia. Lúc đó sự xuất hiện của bên thứ 3 có đủ độ tin cậy đối với cả hai bên thực hiện bảo lãnh sẽ là cầu nối giữa hai bên, đưa họ đến một quan điểm thống nhất.

Từ khái niệm trên, ta thấy rõ hai đặc tính cơ bản của bảo lãnh:

+ Trong hoạt động bảo lãnh luôn có ba bên tham gia: Người thụ hưởng bảo lãnh; Người xin bảo lãnh và người nhận bảo lãnh.

+ Trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ trước tiên thuộc về người xin bảo lãnh. Người nhận bảo lãnh chỉ thực hiện các nghĩa vụ đó trong trường hợp người xin bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình.

Bảo lãnh có rất nhiều hình thức. Căn cứ vào chủ thể bảo lãnh có thể chia thành:

- + Bảo lãnh của một tổ chức quốc tế với một chính phủ.
- + Bảo lãnh của nhà nước đối với một tổ chức quốc tế.
- + Bảo lãnh của Công ty lớn đối với Công ty con.
- + Bảo lãnh của Ngân hàng đối với Ngân hàng.

Như vậy, xét trong phạm vi chung của xã hội thì bảo lãnh rất đa dạng. Riêng bảo lãnh ngân hàng bắt đầu được sử dụng rộng rãi từ đầu thập niên 70. Sự phát triển nhanh chóng của các nước sản xuất dầu hoả ở Trung Đông trong thời gian này đã cho phép họ mở rộng quan hệ ngoại thương, tham gia ký kết nhiều hợp đồng lớn với các đối tác ở Phương Tây về những dự án lớn như cải thiện cơ sở hạ tầng, các công trình công cộng, các dự án công, nông nghiệp và quốc phòng ... Do đó, có thể nói đây là khu vực phát sinh đầu tiên của hoạt động bảo lãnh ngân hàng. Với sự phát triển của thương mại quốc tế, các giao dịch ngày càng mang tính toàn cầu. Tầm cỡ và sự phức tạp của các giao dịch đòi hỏi và cũng là động lực thúc đẩy sự phát triển của bảo lãnh ngân hàng.

Bảo lãnh ngân hàng là cam kết của ngân hàng dưới hình thức thư bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của ngân hàng khi khách hàng không thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ đã thoả thuận với bên yêu cầu bảo lãnh, được quy định cụ thể tại thư bảo lãnh của ngân hàng.

Bảo lãnh ngân hàng có một số đặc tính hết sức quan trọng đó là tính độc lập với hợp đồng. Mặc dù mục đích của bảo lãnh ngân hàng là bồi hoàn cho người thụ hưởng những thiệt hại từ việc không thực hiện hợp đồng của người được bảo lãnh trong quan hệ hợp đồng nhưng việc thanh toán một bảo lãnh chỉ hoàn toàn căn cứ vào các điều khoản và các điều kiện như được quy định trong thư bảo lãnh và ngân hàng không thể dựa vào những quyền kháng nghị có được từ quan hệ hợp đồng. Như vậy, một khi các điều khoản và điều kiện của bảo lãnh được đáp ứng thì về mặt pháp lý, người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán tiền mà không cần thiết phải chứng minh các vi phạm của người được bảo lãnh mà chỉ cần lập chứng từ như yêu cầu của bảo lãnh.

Tuy nhiên, tính độc lập của bảo lãnh là phụ thuộc vào chính các điều kiện của bảo lãnh. Nếu bảo lãnh quy định việc thanh toán là theo văn bản yêu cầu của người thụ hưởng thì người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán mà

không cần một điều kiện nào, ngân hàng phát hành phải thanh toán và người được bảo lãnh sẽ bồi hoàn lại cho ngân hàng phát hành. Mặt khác, bảo lãnh yêu cầu một chứng từ như: Phán quyết của toà án, một quyết định của trọng tài, văn bản của bên thứ ba xác nhận sự vi phạm của người được bảo lãnh hay văn bản của người được bảo lãnh hay văn bản của người được bảo lãnh thừa nhận sự vi phạm của mình thì tính độc lập của bảo lãnh ít nhiều bị giảm đi.

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. Nếu như chứng từ hoàn toàn phù hợp thì ngân hàng không thể từ chối thanh toán vì bất cứ lý do gì nảy sinh trong quan hệ giữa họ và người được bảo lãnh, những lý do như: Người được bảo lãnh phá sản, người được bảo lãnh vẫn còn nợ ngân hàng...

1.1.1 Chức năng bảo lãnh ngân hàng:

1.1.1.1 Bảo lãnh được dùng như công cụ bảo đảm :

Trong cuộc sống của chúng ta nói chung và trong hoạt động kinh tế nói riêng, chúng ta luôn phải đối mặt với những biến động kinh tế xã hội và thiên nhiên ... gây ra cho chúng ta những thiệt hại mất mát gọi là rủi ro. Rủi ro là yếu tố tiềm ẩn và có thể xảy ra bất cứ lúc nào.

Do đó chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh là cung cấp cho người thụ hưởng bảo lãnh một sự bảo đảm chắc chắn với quyền lợi của họ. Mục đích của bảo lãnh là cung cấp cho người thụ hưởng một khoản bồi hoàn tài chính cho những thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng của người xin bảo lãnh gây ra. Mặc dù trên thực tế, khi đòi hỏi phải có hoạt động bảo lãnh, người nhận bảo lãnh hoàn toàn không mong đợi bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng để được bồi hoàn từ bên bảo lãnh. Họ chỉ coi đó là một công cụ có tính chất đảm bảo an toàn cho mình khi có biến cố vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh. Hơn nữa, bảo lãnh được dùng trong những hợp đồng thi công, hợp đồng bảo hành sản phẩm, dự thầu công trình... thì đây là những thoả thuận không mang tính mua bán hay thanh toán. Vì vậy bảo lãnh là một công

cụ đảm bảo chứ không phải là một công cụ thanh toán (như L/C). Nghiệp vụ L/C có chức năng đảm bảo thanh toán cho người thụ hưởng khi họ thực hiện đúng việc giao hàng.

Và nó cũng khác so với bảo hiểm. Mặc dù cả bảo lãnh và bảo hiểm đều là những phương thức phòng chống rủi ro được sử dụng để bù đắp thiệt hại phát sinh. Tuy nhiên, bảo lãnh để khắc phục rủi ro và ngăn ngừa rủi ro phát sinh còn bảo hiểm chỉ có tác dụng khắc phục hậu quả rủi ro chứ không có tác dụng ngăn chặn.

1.1.1.2. Bảo lãnh được dùng như là công cụ tài trợ:

Nhu cầu về vốn luôn là một vấn đề cần thiết đối với mọi chủ thể khi tham gia vào các hoạt động kinh tế. đặc biệt là trong các hợp đồng xây dựng hoặc hợp đồng mua bán có giá trị lớn, thời gian thực hiện kéo dài thì vấn đề tìm nguồn tài trợ càng trở nên bức xúc. đặc biệt là trong điều kiện các công ty khó tiếp cận được với nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng.

Các công ty xây dựng sẽ rất khó khăn về tài chính và chịu nhiều rủi ro nếu như phải hoàn tất công trình hay từng hạng mục công trình thì mới nhận được thanh toán của người chủ công trình. Do đó, công ty xây dựng sẽ thương lượng với chủ công trình về một khoản tiền tài trợ cho mình. Khoản tiền ứng trước cho công ty xây dựng thể hiện sự tài trợ của chủ công trình, đồng thời cũng nói lên sự cùng tham gia vào công trình của người chủ công trình. Ngân hàng của Công ty xây dựng sẽ phát hành bảo lãnh thanh toán như là một công cụ tài trợ để cho công ty nhận được khoản tiền ứng trước từ chủ công trình. Nguồn tiền ứng trước này có thể được cung cấp từng phần, kéo dài trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Ngân hàng chấp nhận phát hành bảo lãnh cho công ty xây dựng cũng là một phương thức tài trợ. Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh cho công ty xây dựng để thanh toán cho người thụ hưởng trong trường hợp công ty xây dựng vi phạm nghĩa vụ quy định trong bảo lãnh. Rõ ràng ngân hàng không đứng ra cho vay mà chỉ tài trợ trên danh nghĩa để nhà thầu (công ty xây dựng)

có thể nhận được vốn ứng trước của chủ thầu, giải quyết khó khăn về vốn.

Đó là một minh chứng cho vai trò tài trợ của bảo lãnh ngân hàng. Đây cũng là một chức năng khác so với bảo hiểm bởi ở bảo lãnh người hưởng lợi là bên ký kết một hợp đồng thương mại với bên xin mở bảo lãnh, còn trong bảo hiểm thì người hưởng lợi là người mua bảo hiểm.

1.1.1.3 Bảo lãnh được dùng như công cụ đôn đốc hoàn thành hợp đồng:

Khác với các phương thức phòng chống rủi ro khác như: Bảo hiểm thì thực chất là phân chia tổn thất một số người cho tất cả mọi người tham gia bảo hiểm cùng gánh chịu. Và trong trường hợp xảy ra rủi ro, thiệt hại phải có một thời gian chờ đợi để xác định thiệt hại, trách nhiệm thanh toán phụ thuộc vào các bằng chứng còn đối với thư tín dụng thì việc thanh toán thực hiện khi người thụ hưởng xuất trình chứng từ hợp lệ.

Riêng đối với bảo lãnh thì việc thanh toán được thực hiện dựa trên sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh. Trong suốt thời hạn hiệu lực của bảo lãnh, người thụ hưởng luôn có quyền yêu cầu ngân hàng phát hành thanh toán bảo lãnh nếu như người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Do đó, ngân hàng luôn phải theo dõi kiểm tra giám sát và đôn đốc việc thực hiện hợp đồng của bên được bảo lãnh. Mặt khác trong trường hợp ngân hàng bảo lãnh phải thanh toán tiền bồi hoàn cho bên nhận bảo lãnh thì bên được bảo lãnh cũng sẽ phải có trách nhiệm nợ và hoàn trả khoản bồi hoàn đó cho ngân hàng bảo lãnh. Vì về thực chất bảo lãnh là lấy tiền vi phạm trả cho người hưởng lợi.

Người được bảo lãnh luôn bị một áp lực cho việc bồi hoàn bảo lãnh. Như vậy, bảo lãnh có chức năng đôn đốc người được bảo lãnh thực hiện hoàn tất

Hợp đồng đã ký kết. Điều này càng làm tăng thêm tính bảo đảm cho người thụ hưởng và có mối liên quan chặt chẽ giữa chức năng bảo đảm và chức năng đôn đốc hoàn thành hợp đồng. Mặc dù vậy, khi ký kết hợp đồng và thụ hưởng bảo lãnh, người thụ hưởng vẫn mong muốn người được bảo lãnh thực hiện hợp đồng chứ không mong chờ ở khoản bồi hoàn tài chính từ bảo

lãnh.

1.1.1.4 Bảo lãnh có chức năng là công cụ đánh giá:

Bất kỳ một ngân hàng nào trước khi phát hành thư 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. Mà đây là một vấn đề mà bên thụ hưởng không có khả năng thực hiện. Vì vậy điều này cũng sẽ giúp cho bên nhận bảo lãnh có thể đánh giá tốt hơn về đối tác của mình, phục vụ cho mối quan hệ giữa hai bên.

1.1.2. Vai trò của bảo lãnh ngân hàng:

Hiện nay bảo lãnh đã phát triển rộng rãi trên hầu hết các lĩnh vực. Có thể khẳng định rằng những thương vụ có giá trị lớn về mặt tài chính và phức tạp về mặt kỹ thuật, đặc biệt là có đối tác nước ngoài tham gia thì không thể không có một hình thức bảo lãnh hình thức bảo lãnh nào đó đi kèm. Bảo lãnh không chỉ hỗ trợ cho các hợp đồng thương mại mà cả các giao dịch phi thương mại, tài chính cũng như phi tài chính. Bảo lãnh không chỉ là một hoạt động tạo sự phát triển của ngân hàng mà còn có vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp nói riêng và với tất cả nền kinh tế nói chung.

1.1.2.1 Đối với doanh nghiệp:

Thúc đẩy cạnh tranh, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.

- Với bên hưởng bảo lãnh: Trong nền kinh tế thị trường, với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt thì mặc dù phải đối đầu với rủi ro nhưng nếu không nắm bắt một cách kịp thời các cơ hội kinh doanh, các doanh nghiệp cũng khó cạnh tranh và tồn tại được. Bảo lãnh Ngân hàng giúp các doanh nghiệp thực hiện tốt, yên tâm hơn khi ký kết và thực hiện hợp đồng mà không tốn nhiều thời gian và chi phí. Mặt khác bảo lãnh ngân hàng còn giúp cho các doanh nghiệp chọn được bạn hàng tốt nhất và giảm rủi ro trong kinh doanh. Hơn nữa khi có rủi ro xảy ra, bên nhận bảo lãnh vẫn được đảm bảo bù đắp mọi thiệt hại do đối tác vi phạm hợp đồng một cách nhanh chóng và thuận lợi nhất để tiếp tục hoạt động kinh doanh của mình.

- Với bên được bảo lãnh:

Bảo lãnh ngân hàng giúp các doanh nghiệp có thể ký kết và thực hiện hợp đồng ngay cả khi chưa đủ uy tín và lòng tin đối với bên đối tác. Bảo lãnh cũng giúp các doanh nghiệp nhận được nguồn tài trợ từ đối tác (đối với bảo lãnh tiền ứng trước), hoặc từ các tổ chức tín dụng khác (bảo lãnh vay vốn), lúc đó sẽ giúp các doanh nghiệp có đủ khả năng tài chính để thực hiện hợp đồng, tham gia giao dịch và ký kết hợp đồng.

Với chức năng đôn đốc hoàn thành hợp đồng thì bảo lãnh thúc đẩy các doanh nghiệp làm ăn nghiêm túc hơn, có trách nhiệm hơn và thực hiện hợp đồng đúng quy định hơn. Mặt khác đối với các doanh nghiệp khi được Ngân hàng bảo lãnh thì phải chịu phí bảo lãnh, đó là một khoản chi phí của doanh nghiệp do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn một cách tối đa từ đó sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động chung của Doanh nghiệp, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.1.2.2 Đối với Ngân hàng:

Trước hết đối với ngân hàng bảo lãnh là một trong các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế. Đồng thời bảo lãnh đem lại lợi ích trực tiếp cho ngân hàng thông qua phí bảo lãnh. Phí bảo lãnh đóng góp vào lợi nhuận ngân hàng một khoản không nhỏ, nó chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng phí dịch vụ của các ngân hàng hiện nay. Một ưu điểm của bảo lãnh ngân hàng là không phải chi phí huy động như cho vay, không mất chi phí cơ hội cho mục đích kinh doanh khác. và khi thực hiện bảo lãnh cho khách hàng thì chắc chắn thu được phí bảo lãnh.

Ngoài việc đem lại một khoản thu nhập thì nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng còn góp phần không nhỏ trong việc mở rộng quan hệ của ngân hàng với khách hàng. Sự ra đời của nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng đã hoàn thiện khả năng đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, đa dạng hoá hoạt động kinh doanh cũng như gia tăng nguồn vốn thông qua việc mở rộng các quan hệ thanh toán, các tài khoản giao dịch. Nghiệp vụ bảo lãnh hỗ trợ các hình thức thanh toán

của ngân hàng như thanh toán quốc tế (bảo lãnh hối phiếu, bảo lãnh L/C trả chậm...).

Nghiệp vụ bảo lãnh hỗ trợ cho nghiệp vụ tín dụng qua bảo lãnh vay vốn nước ngoài tức là ngân hàng không dùng vốn của mình cho doanh nghiệp vay mà chỉ dùng vốn của ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của doanh nghiệp với các tổ chức tín dụng khác.

Bảo lãnh nâng cao uy tín và tăng cường quan hệ của ngân hàng trên thị trường đặc biệt là thị trường quốc tế. Thông qua bảo lãnh ngân hàng tạo được thế mạnh, uy tín giúp tăng khách hàng và lợi nhuận.

1.1.2.3 Đối với nền kinh tế:

Sự tồn tại của bảo lãnh ngân hàng là một khách quan đối với nền kinh tế, đáp ứng cho nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Nó tồn tại được như vậy là do vai trò to lớn của nó với nền kinh tế.

Hoạt động bảo lãnh ngân hàng tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất, hỗ trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn, các khu vực trọng điểm phát triển và ngành kinh tế kém phát triển. Thông qua các chính sách ngân hàng: Mở rộng bảo lãnh cho vay vốn nước ngoài, hạn mức bảo lãnh, ... có thể tăng năng lực sản xuất, khuyến khích các ngành này phát triển, gia tăng đầu tư vào các lĩnh vực then chốt trong nền kinh tế. Ngược lại với những ngành còn hạn chế, ngân hàng có chính sách bảo lãnh khắt khe, góp phần làm cân đối cơ cấu kinh tế.

Bảo lãnh ngân hàng có vai trò như chất xúc tác đối với các hợp đồng kinh tế. Nhờ có bảo lãnh mà các bên có thể yên tâm ký kết và có trách nhiệm với hợp đồng mình đã ký kết.

Bảo lãnh đem lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia và là công cụ thúc đẩy trao đổi buôn bán giữa các bên do đó có tác dụng thúc đẩy phát triển kinh tế.

Bảo lãnh ngân hàng còn có vai trò rất quan trọng đối với việc đáp ứng nhu cầu vốn cho các chủ thể kinh tế. Các đơn vị kinh tế có thể dễ dàng trong việc tìm kiếm những nguồn vốn rẻ cả trong và ngoài nước khi có được sự bảo

lãnh của ngân hàng.

Điều này còn có ý nghĩa đặc biệt quan trọng hơn đối với nền kinh tế Việt Nam. 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 các quan hệ Hàng – Tiền, góp phần tăng tổng sản phẩm quốc dân. Bảo lãnh giúp tạo dựng uy tín cho các Doanh nghiệp Việt Nam, 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 trị đồng tiền.

Bảo lãnh ngân hàng cũng là một trong những giải pháp để phòng chống rủi ro có hiệu quả và được sử dụng phổ biến trong các hoạt động tín dụng, xây dựng và thương mại. Do đó với bảo lãnh ngân hàng, nền kinh tế có điều kiện để phát triển một cách ổn định và an toàn hơn.

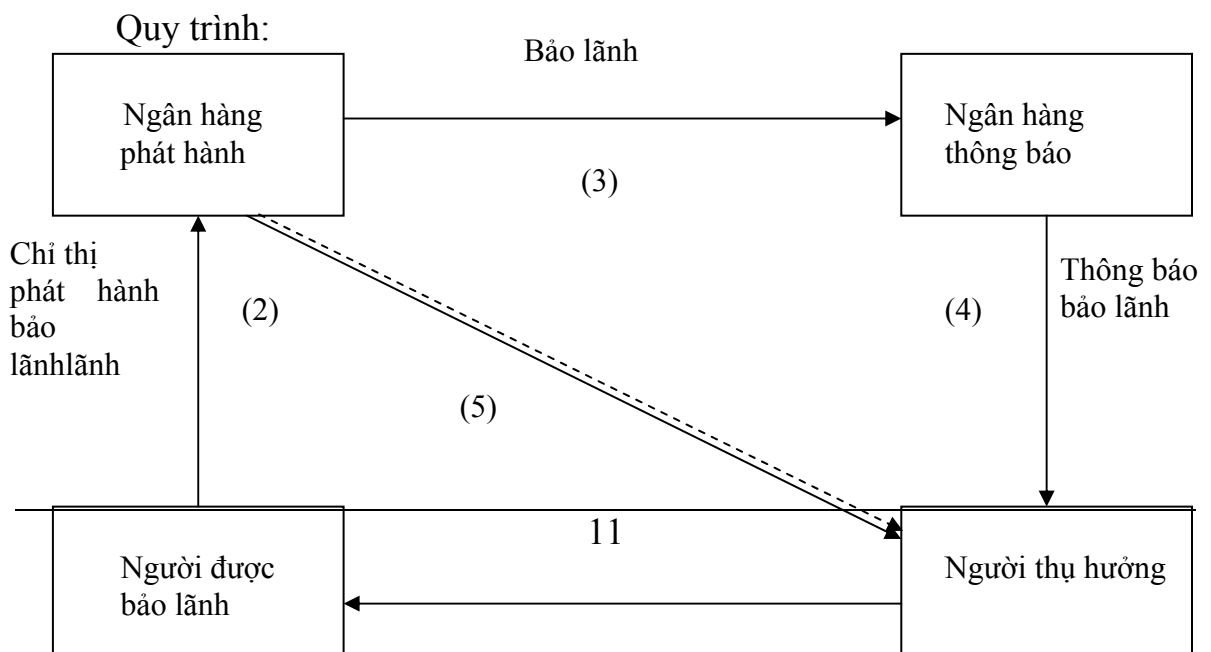
Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng ngày càng mở rộng và phát triển, nó đã chứng minh sự cần thiết cũng như vai trò và tác dụng hữu hiệu không chỉ từng doanh nghiệp mà còn cả nền kinh tế một nước và nền kinh tế thế giới.

1.2. CÁC HÌNH THỨC BẢO LÃNH NGÂN HÀNG:

1.2.1 Phân loại theo phương thức phát hành:

Bảo lãnh trực tiếp:

Là loại bảo lãnh mà trong đó ngân hàng phát hành bảo lãnh chịu trách nhiệm bảo lãnh trực tiếp cho bên được bảo lãnh. Người được bảo lãnh chịu trách nhiệm bồi hoàn trực tiếp cho ngân hàng phát hành bảo lãnh.



(1) A và B thoả thuận ký kết một hợp đồng và B yêu cầu A phải mở một bảo lãnh.

(2) A đến ngân hàng mình (ngân hàng phát hành) đề nghị phát hành bảo lãnh theo những điều khoản và điều kiện đã thoả thuận và ký với Ngân hàng một hợp đồng bảo lãnh. A phải chắc chắn rằng những chỉ thị phát hành bảo lãnh của mình cho NH là chính xác và rõ ràng. NH phát hành sẽ không chịu trách nhiệm về những chỉ thị phát hành sai, không chính xác, không rõ ràng.

Người xin bảo lãnh có thể phải ký quỹ thế chấp cầm cố tài sản của mình theo yêu cầu của Ngân hàng để xin ngân hàng mở bảo lãnh. Ngân hàng sẽ xem xét tình hình tài chính, tư cách pháp nhân, phương án kinh doanh để quyết định xem có bảo lãnh hay không.

(3) Theo những chỉ thị phát hành bảo lãnh của người được bảo lãnh, ngân hàng phát hành sẽ phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo cũng có thể phát hành bảo lãnh trực tiếp cho người thụ hưởng (3*).

(4) Ngân hàng thông báo khi nhận được bảo lãnh từ ngân hàng phát hành phải kiểm tra tính chân thực của bảo lãnh sau đó thông báo cho người thụ hưởng. Ngân hàng thông báo chỉ như là một đại lý của ngân hàng phát hành, thực hiện một nhiệm vụ được uỷ thác bởi ngân hàng phát hành.

(5) Ngân hàng phát hành thực hiện bồi hoàn cho bên thụ hưởng khi có sự vi phạm của bên được bảo lãnh.

Ưu điểm: Đây là loại bảo lãnh đơn giản nhất và người xin bảo lãnh thì

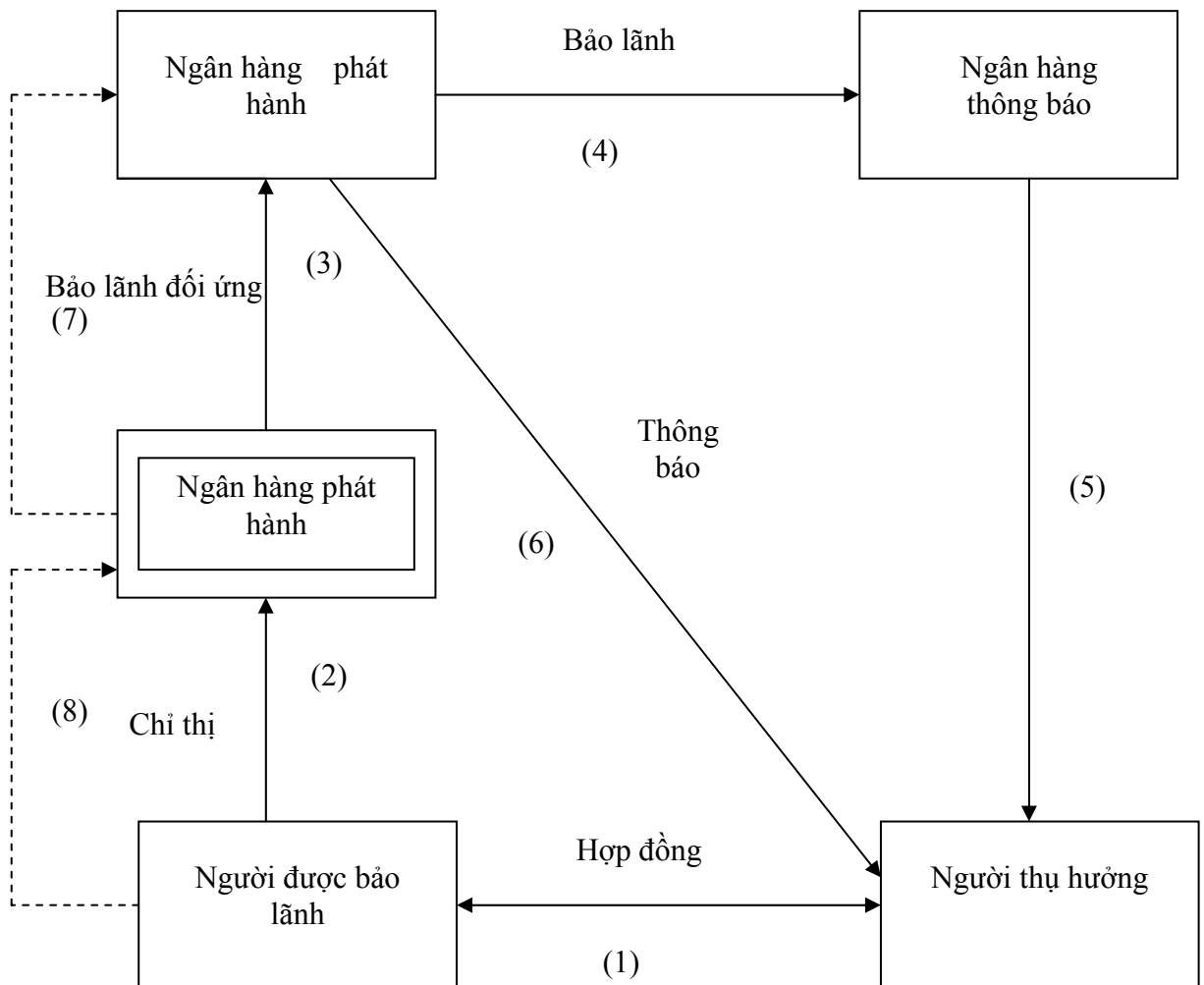
không phải mất phí hoa hồng cho bên ngân hàng đại lý. Bảo lãnh này thường được sử dụng trong các quan hệ kinh tế trong nước và chịu sự điều chỉnh của luật hoặc các quy định về bảo lãnh của nước mà ngân hàng bảo lãnh trực thuộc.

- Bảo lãnh gián tiếp:

Là bảo lãnh mà trong đó ngân hàng bảo lãnh đã phát hành bảo lãnh theo chỉ thị của một ngân hàng trung gian phục vụ cho người được bảo lãnh dựa trên một bảo lãnh khác gọi là bảo lãnh đối ứng.

Bảo lãnh đối ứng là một cam kết của ngân hàng trung gian thanh toán cho ngân hàng phát hành bảo lãnh (gọi là người thụ hưởng của bảo lãnh đối ứng) khi mà ngân hàng phát hành thực hiện đúng những điều khoản được quy định trong bảo lãnh đối ứng.

Quy trình:



(1) A và B thoả thuận ký một hợp đồng và B yêu cầu A mở một bảo lãnh.

(2) . Nếu B không tin tưởng vào tiềm lực tài chính của ngân hàng của A hoặc muốn ngân hàng phát hành bảo lãnh phải là một ngân hàng trong nước mình thì sẽ chỉ định ngân hàng phát hành bảo lãnh. Nếu A không có quan hệ với ngân hàng phát hành bảo lãnh do B chỉ định thì chỉ thị cho ngân hàng của mình (ngân hàng trung gian) yêu cầu ngân hàng phát hành bảo lãnh mở bảo lãnh.

(3) NH trung gian nhận được chỉ thị phát hành sẽ yêu cầu NH phát hành bảo lãnh theo mẫu hoặc những điều khoản và điều kiện để thoả thuận đồng thời mở bảo lãnh đối ứng cho ngân hàng phát hành bảo lãnh.

(4) Căn cứ vào bảo lãnh đối ứng, ngân hàng phát hành sẽ phát hành bảo lãnh và gửi bảo lãnh cho ngân hàng thông hoặc cũng có thể phát hành bảo lãnh trực tiếp cho người thụ hưởng.

(5) Ngân hàng thông báo sau khi nhận được bảo lãnh từ ngân hàng phát hành thì kiểm tra tính chân thực của bảo lãnh và thông báo cho người thụ hưởng.

(6) Ngân hàng phát hành thanh toán nếu người thụ hưởng xuất trình những chứng từ phù hợp với yêu cầu và trong thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.

(7) Ngân hàng trung gian bồi hoàn cho ngân hàng phát hành.

(8) Bên được bảo lãnh đền bù cho ngân hàng trung gian:

Trong bảo lãnh gián tiếp thì người thụ hưởng hoàn toàn không có quyền yêu cầu ngân hàng trung gian thanh toán bảo lãnh. Giữa ngân hàng trung gian và người thụ hưởng hoàn toàn không có quan hệ gì hay nói cách khác ngân hàng trung gian không có nghĩa vụ thanh toán cho người thụ hưởng. Tương tự như vậy thì ngân hàng phát hành bảo lãnh hoàn toàn không có quyền yêu cầu người được bảo lãnh bồi hoàn. Chỉ có trung gian mới có

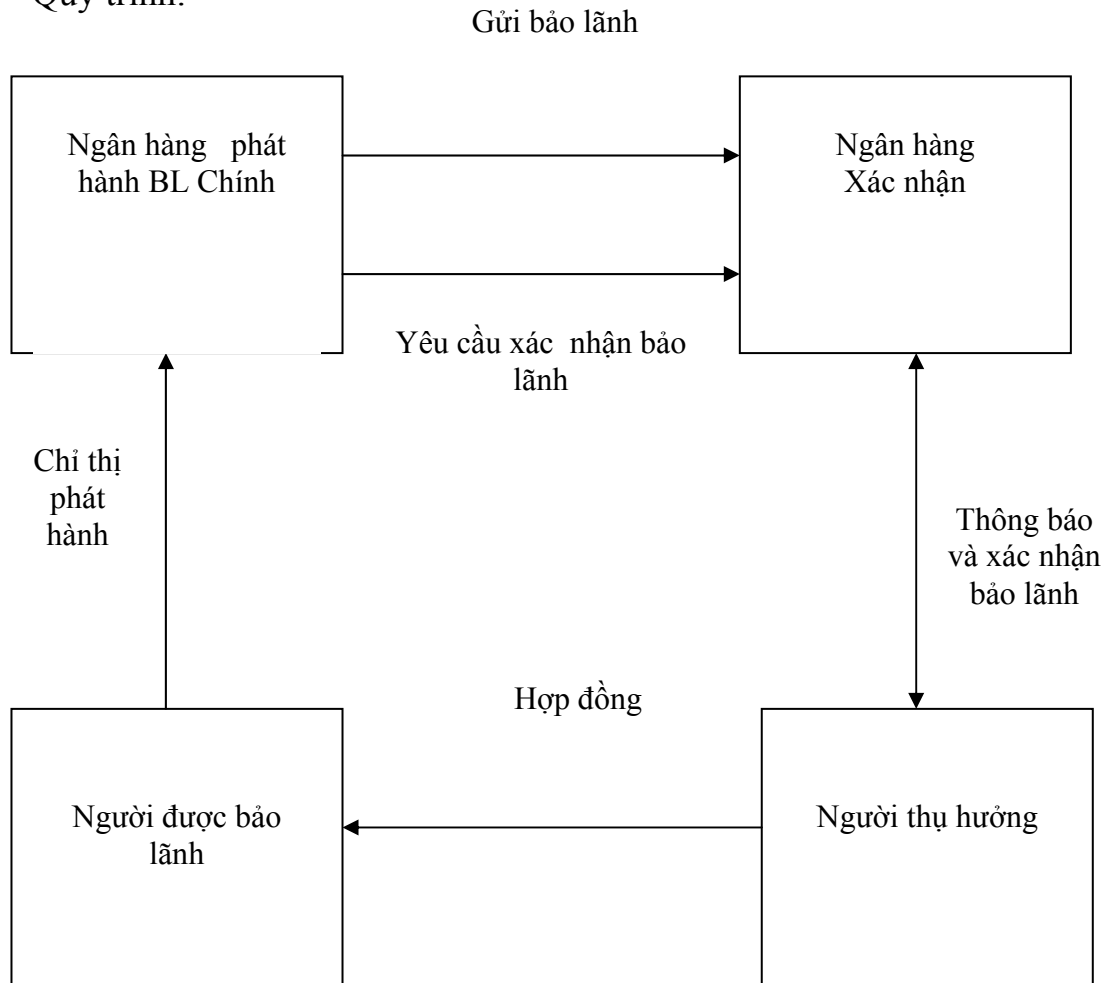
nghĩa vụ bồi hoàn cho ngân hàng phát hành theo bảo lãnh đối ứng.

Với bảo lãnh gián tiếp người được bảo lãnh thường phải chịu chi phí bảo lãnh cao hơn so với bảo lãnh trực tiếp.

- Bảo lãnh được xác nhận:

Là bảo lãnh do tổ chức tín dụng phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc đảm bảo khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của tổ chức tín dụng được xác nhận bảo lãnh (bên được xác nhận bảo lãnh) đối với khách hàng.

Quy trình:

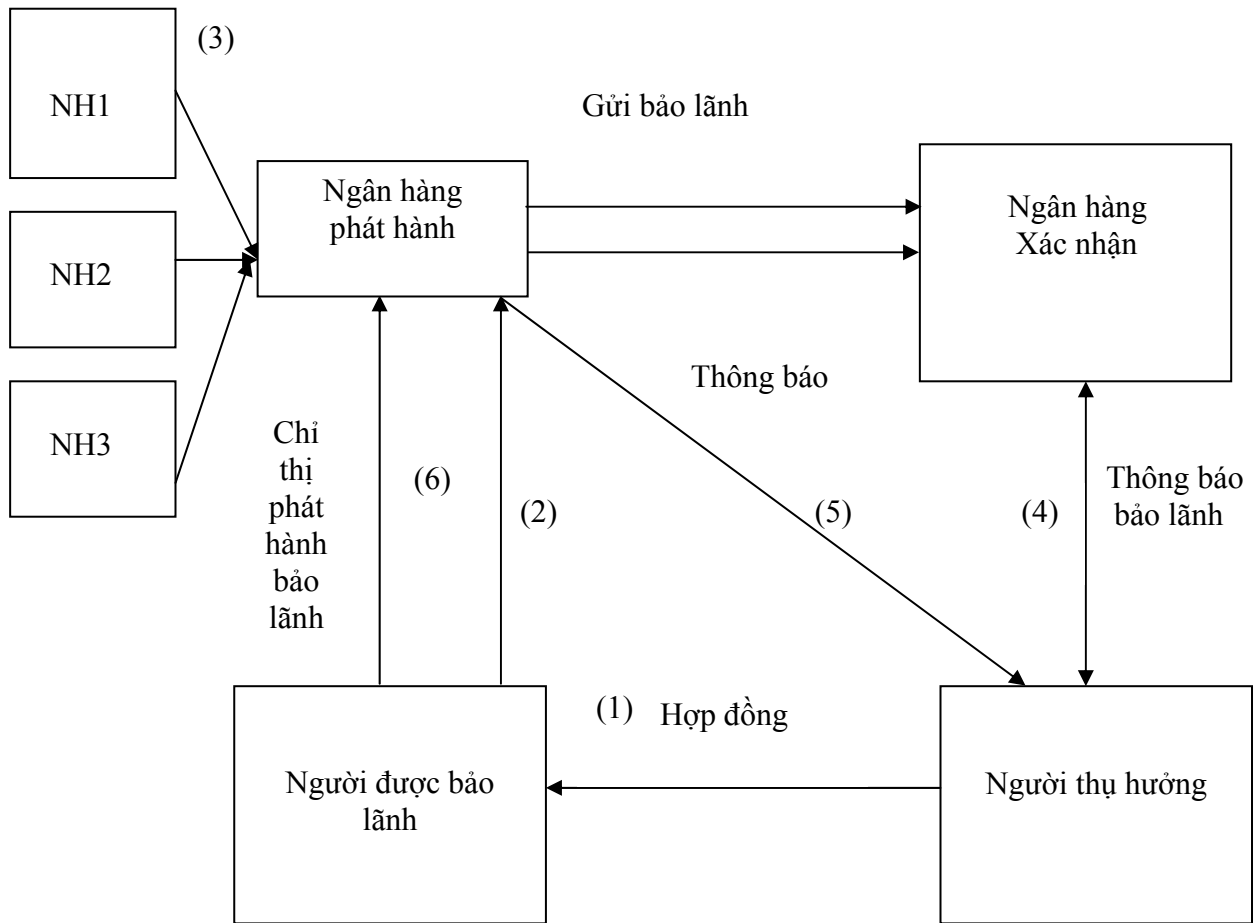


Người thụ hưởng có thể muốn một ngân hàng trong nước của mình xác nhận bảo lãnh do một ngân hàng nước ngoài phát hành và như vậy người thụ hưởng có thể xuất trình những chứng từ theo yêu cầu của bảo lãnh đến ngân hàng xác nhận và thanh toán.

- Đồng bảo lãnh:

Là loại bảo lãnh do nhiều ngân hàng cùng đứng ra phát hành bảo lãnh. Trong đó một ngân hàng sẽ được chọn làm ngân hàng phát hành chính, các ngân hàng thành viên sẽ cam kết theo từng phần đóng góp của mình bằng các bảo lãnh đối ứng.

Quy trình:



(1) Quan hệ hợp đồng giữa bên được bảo lãnh và bên được thụ hưởng.

(2) Người được bảo lãnh chỉ thị cho Ngân hàng bảo lãnh chính phát hành bảo lãnh.

(3) Các ngân hàng thành viên phát hành bảo lãnh đối ứng cho ngân hàng bảo lãnh chính.

(4) Căn cứ vào các bảo lãnh đối ứng của các ngân hàng thành viên, ngân hàng phát hành bảo lãnh chính mở bảo lãnh. Người thụ hưởng sẽ được thông báo thông qua ngân hàng thông báo nếu có.

(5) Ngân hàng phát hành bảo lãnh chính bồi hoàn cho người thụ hưởng khi người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng.

(6) Người được bảo lãnh bồi hoàn lại cho ngân hàng bảo lãnh chính.

1.2.2 Phân loại theo hình thức sử dụng:

*** Bảo lãnh có điều kiện:**

Bảo lãnh có điều kiện là loại bảo lãnh mà việc thanh toán chỉ có thể được tiến hành khi người thụ hưởng xuất trình kèm theo thư bảo lãnh một số chứng từ hay giấy chứng nhận được quy định trước. Các yêu cầu văn bản ở mỗi bảo lãnh cũng khác nhau có thể là thư tín dụng dự phòng, xác nhận của một chuyên gia, tổ chức trọng tài về việc vi phạm của người được bảo lãnh.

Bảo lãnh này có ưu điểm đối với người xin bảo lãnh là tránh được việc giả dối, lạm dụng chứng từ hàng hoá hoặc việc khiếu nại không trung thực của người thụ hưởng.

Nhưng lại có nhược điểm đối với người thụ hưởng đó là sự chậm trễ trong việc trả tiền bồi thường cho người thụ hưởng khi có yêu cầu của người này, không đảm bảo lợi ích cho người thụ hưởng.

• Bảo lãnh vô điều kiện:

Bảo lãnh vô điều kiện là loại bảo lãnh mà việc thanh toán sẽ được thực hiện ngay khi ngân hàng nhận được yêu cầu đầu tiên bằng văn bản của người thụ hưởng thông báo rằng người được bảo lãnh đã vi phạm hợp đồng. Xem yêu cầu này như một mệnh lệnh thanh toán đơn giản không đòi hỏi phải có chứng từ kèm theo.

Bảo lãnh này có ưu điểm đối với người thụ hưởng đó là đảm bảo tuyệt đối quyền lợi. Nhưng rất bất lợi cho người mở bảo lãnh khi có sự lạm dụng bảo lãnh qua những yêu cầu không trung thực của người thụ hưởng.

1.2.3. Phân loại theo mục đích sử dụng:

• Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

Khái niệm: Bảo lãnh thực hiện hợp đồng là cam kết của ngân hàng về việc chi trả tổn thất thay cho khách hàng nếu khách hàng không thực hiện đầy đủ hợp đồng như cam kết, gây tổn thất cho bên thứ ba. Các hợp đồng được bảo lãnh như hợp đồng cung cấp hàng hoá, xây dựng, thiết kế...

Mục đích: Trong trường hợp khách hàng vi phạm hợp đồng như cung

cấp không đúng hạn, không đúng chất lượng cam kết.. thì đều gây tổn thất cho bên thứ ba. Và bảo lãnh ngân hàng một mặt bù đắp một phần tổn thất cho bên thứ ba (Đảm bảo cho họ tránh được rủi ro) mặt khác thúc đẩy khách hàng nghiêm chỉnh thực hiện hợp đồng.

Trị giá của bảo lãnh:

Tùy theo loại hình và quy mô hợp đồng, giá trị bảo lãnh thực hiện hợp đồng từ 10 – 15 % tổng giá trị hợp đồng. Trường hợp đặc biệt, mức bảo lãnh thực hiện hợp đồng có thể yêu cầu trên 15% nhưng phải được người có thẩm quyền quyết định đầu tư chấp thuận. Tuy nhiên số tiền bảo lãnh có thể giảm dần theo tiến độ thực hiện hợp đồng.

Thời hạn hiệu lực:

Thư bảo lãnh có giá trị cho đến ngày hoàn thành hợp đồng. Thời hạn hiệu lực được xác định cụ thể theo thoả thuận giữa hai bên. Thời hạn sẽ bắt đầu từ ngày kết thúc đấu thầu kéo dài đến khi hoàn thành hợp đồng như: Hàng hoá đã giao xong, máy móc thiết bị đã được vận hành, công trình đã đưa vào sử dụng...

• Bảo lãnh thanh toán:

- Khái niệm: Bảo lãnh đảm bảo thanh toán là cam kết của ngân hàng về việc thanh toán tiền theo đúng hợp đồng thanh toán cho người thụ hưởng nếu khách hàng của ngân hàng không thanh toán đủ.

- Mục đích: Cung cấp sự đảm bảo cho người thụ hưởng có thể nhận được khoản thanh toán một cách thuận lợi, đầy đủ đúng hạn về các sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ đã cung ứng cho người được bảo lãnh

- Trị giá bảo lãnh: Số tiền bảo lãnh thường bằng 100% giá trị hợp đồng.

- Thời hạn hiệu lực: Do các bên tự thoả thuận.

• Bảo lãnh đảm bảo hoàn trả vốn vay (Bảo lãnh vay vốn):

- Khái niệm: Là cam kết của ngân hàng đối với người cho vay (tổ chức tín dụng, các cá nhân..) về việc sẽ trả gốc và lãi đúng hạn nếu khách hàng (người đi vay) không trả được.

Việc bảo lãnh này thường rất phức tạp, khối lượng tiền bảo lãnh lớn nên rủi ro của ngân hàng trong trường hợp người đi vay không trả được nợ cũng lớn theo. Vì vậy ngân hàng cần phải xem xét kỹ tính khả thi của dự án, tài sản thế chấp.. trước khi phát hành thư bảo lãnh.

Trị giá của bảo lãnh: Theo thoả thuận, có thể chỉ gồm phần gốc hoặc có tính cả lãi và chi phí, phải quy định rõ lãi và chi phí đã thoả thuận chưa hay còn phải tính tiếp.

Thời hạn hiệu lực: Là thời hạn hoàn trả tín dụng đã thoả thuận, tốt nhất quy định khoảng 10 ngày kể từ ngày nợ đến hạn.

• Bảo lãnh dự thầu:

- Khái niệm: Là cam kết của ngân hàng với chủ đầu tư (hay chủ thầu) về việc trả tiền phạt thay cho bên dự thầu nếu bên dự thầu vi phạm các quy định trong hợp đồng dự thầu.

- Mục đích: Đảo bảo cho việc người dự thầu không rút lui, không ký hợp đồng hay thay đổi ý định đã được trúng thầu. Nếu người dự thầu đã trúng thầu nhưng không ký hợp đồng thì chủ thầu (người thụ hưởng) sẽ rút dần thanh toán từ bảo lãnh để trang trải cho chi phí đấu thầu, thiệt hại do chậm tiến độ thi công hay chi phí để tổ chức lại một cuộc đấu thầu khác.

- Trị giá của bảo lãnh: Thông thường có giá trị từ 1- 5% giá trị hợp đồng đấu thầu.

- Thời hạn hiệu lực: Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh sẽ chỉ chấm dứt khi bên được bảo lãnh (người tham gia dự thầu) không trúng thầu hoặc sau khi ký kết hợp đồng hoặc chấp nhận ký kết hợp đồng nếu bên được bảo lãnh trúng thầu.

* Bảo lãnh đảm bảo hoàn trả tiền ứng trước:

- Khái niệm: là cam kết của ngân hàng về việc sẽ hoàn trả tiền ứng trước cho bên mua người hưởng bảo lãnh) nếu bên cung cấp (người được bảo lãnh) không trả hoặc trả không đầy đủ.

- Mục đích: Đảm bảo cho bên yêu cầu bảo lãnh sẽ nhận lại số tiền trước

kia đã đặt cọc cho bên được bảo lãnh để giúp thực hiện hợp đồng như đã thoả thuận, nhưng thực tế không thực hiện được. Bảo lãnh tiền ứng trước thường được sử dụng trong các hợp đồng mua bán máy móc thiết bị hoặc các hợp đồng có giá trị lớn.

- Trị giá của bảo lãnh: Số tiền bảo lãnh bằng số tiền đặt cọc (kể cả tiền lãi) được tính từ ngày nhận được số tiền đặt cọc tới ngày giao hàng cuối cùng cộng thêm một số ngày để người thụ hưởng làm thủ tục đòi tiền. Bảo lãnh loại này cũng có một số điều khoản quy định giảm giá trị bảo lãnh tương ứng với số lượng hàng hoá được giao đối với các loại hàng hoá sản xuất, máy móc, công trình... số tiền đặt cọc thường từ 5- 10% giá trị hợp đồng.

- Thời hạn hiệu lực: bằng thời gian thực hiện hợp đồng tức là kể từ khi người được bảo lãnh nhận được số tiền đặt cọc cho đến ngày giao hàng cuối cùng, có thể cộng thêm một số ngày làm thủ tục đòi tiền do hai bên quy định.

* Bảo lãnh bảo hành hay bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm theo hợp đồng:

- Khái niệm: là loại bảo lãnh mà ngân hàng bảo lãnh cam kết với chủ thầu trong trường hợp chủ thầu vi phạm hợp đồng về chất lượng sản phẩm phải bồi thường cho chủ thầu mà nhà thầu không bồi thường hoặc bồi thường không đủ thì ngân hàng bảo lãnh phải chịu trách nhiệm trả thay cho nhà thầu.

- Mục đích: loại bảo lãnh này áp dụng chủ yếu trong xây dựng và các hợp đồng cung ứng thiết bị đồng bộ để bảo hành thiết bị máy móc...

Trong thời gian bảo hành này nếu có sự cố xảy ra đối với sản phẩm phát sinh do chất lượng sản phẩm không đảm bảo thì bên nhận bảo lãnh có quyền yêu cầu được bồi thường từ phía ngân hàng bảo lãnh.

- Trị giá bảo lãnh: Theo thoả thuận thường bằng 5 – 10% giá trị hợp đồng.

- Thời hạn hiệu lực: Từ lúc bắt đầu lắp ráp sử dụng thiết bị cho đến hết thời hạn bảo hành của thiết bị.

- Bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hoá đơn:

- Khái niệm: là cam kết của ngân hàng với người mua về việc thanh toán số tiền khấu trừ giá trị hợp đồng trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng.

- Mục đích: Một số hợp đồng giao dịch thường quy định một điều khoản cho phép người mua giữ lại một phần giá trị hợp đồng. Việc thanh toán nốt số tiền này sẽ được thực hiện sau khi người cung cấp hoàn thành nghĩa vụ của mình và được người mua chấp nhận. Số tiền giữ lại này có thể được thay thế bằng bảo lãnh của ngân hàng để khỏi ảnh hưởng tới nguồn tài chính của người bán. Như vậy, bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hợp đồng cho phép người bán nhận được tổng số tiền thanh toán nhưng phải cam kết với người mua rằng số tiền bảo lãnh sẽ được hoàn trả cho người mua trong trường hợp người bán không thực hiện nghĩa vụ hoặc vi phạm các điều kiện của hợp đồng.

- Trị giá bảo lãnh: Thường từ 5 – 10% giá trị hợp đồng.

- Thời hạn hiệu lực: Do hai bên thoả thuận với nhau.

1.2.4. Các loại bảo lãnh khác:

* Thư tín dụng dự phòng (L/C):

- Khái niệm: Là một loại tín dụng chứng từ hoặc một thoả thuận tương tự trong số đó ngân hàng phát hành thể hiện cam kết trách nhiệm đối với bên thụ hưởng trong việc: Trả lại khoản tiền bên mở tín dụng đã vay hoặc được ứng trước thanh toán bất kỳ cam kết nhận nợ nào của bên mở hoặc thanh toán mọi thiệt hại mà bên mở gây ra do việc không thực hiện cam kết đối với bên thụ hưởng.

- Mục đích của thư tín dụng dự phòng: Là nhằm để đảm bảo việc thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng, bảo đảm cho một rủi ro nào đó có thể phát sinh.

* Bảo lãnh thuế quan:

- Mục đích: đảm bảo cho người có trách nhiệm nộp thuế trước những đòi hỏi của cơ quan thuế quan do chưa thực hiện đúng nghĩa vụ nộp thuế của mình.

- Trị giá bảo lãnh: Trị giá này do cơ quan thuế quan ấn định trong từng trường hợp cụ thể.

- Thời hạn hiệu lực: Không quy định rõ, có nghĩa là sẽ hoàn tất nghĩa vụ nộp thuế.

* Bảo lãnh hối phiếu:

- Khái niệm: Là một cam kết của ngân hàng trả tiền cho người thụ hưởng khi hối phiếu của họ đáo hạn mà người được bảo lãnh không thực hiện được đầy đủ các nghĩa vụ tài chính của họ như đã quy định trên hối phiếu. Khi phát hành bảo lãnh hối phiếu ngân hàng chịu trách nhiệm như trách nhiệm của người được bảo lãnh đối với người nhận bảo lãnh về các nghĩa vụ tài chính trên hối phiếu.

* Bảo lãnh phát hành chứng khoán:

- Bảo lãnh phát hành chứng khoán là việc bên bảo lãnh giúp tổ chức phát hành thực hiện các thủ tục trước khi phát hành chứng khoán (chuẩn bị hồ sơ xin phép phát hành, định giá chứng khoán) và tổ chức phân phối chứng khoán.

Ở các nước có thị trường chứng khoán phát triển, tổ chức bảo lãnh còn giúp bình ổn giá chứng khoán trong thời gian đầu sau khi phát hành.

1.3 QUY ĐỊNH VỀ BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG:

Hiện nay nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng trên thế giới thực hiện theo quy ước thống nhất do phòng thương mại quốc tế (ICC) ban hành, ICC đã ban hành các ấn phẩm chủ yếu như:

- Các quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu số 325 xuất bản năm 1978. Nội dung chủ yếu của văn bản này quy định vụ thể về nội dung quyền hạn và trách nhiệm của các bên khi tham gia một trong ba loại hình bảo lãnh: Bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán.

- Các quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu số 458 xuất bản năm 1978. Nội dung chủ yếu quy định cụ thể về bảo lãnh theo yêu cầu.

- Ấn phẩm số 510 do ICC ban hành nhằm cụ thể hoá các nội dung và

điều kiện của bảo lãnh theo yêu cầu.

Tuy lĩnh vực chi phối chủ yếu của quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu do ICC phát hành là lĩnh vực thương mại quốc tế, tài trợ xuất nhập khẩu song bảo lãnh ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế nói chung thường tuân theo quy tắc này.

Còn ở Việt Nam thì theo quyết định số 283-2000 – NHNN14 quy định một số vấn đề về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng như sau:

• Đối tượng được bảo lãnh:

Khách hàng được các tổ chức tín dụng bảo lãnh bao gồm các đối tượng sau:

- Các doanh nghiệp đang kinh doanh hợp pháp tại Việt Nam.
- Các tổ chức tín dụng được thành lập và hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng.
- Hợp tác xã và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại điều 94 Bộ luật dân sự.
- Các tổ chức kinh tế nước ngoài tham gia các hợp đồng hợp tác liên doanh và tham gia đấu thầu các dự án đầu tư tại Việt Nam.

• Điều kiện được bảo lãnh:

Tổ chức tín dụng xem xét và quyết định bảo lãnh khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

- Có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng, cụ thể:
 - + Có quan hệ tín dụng và giao dịch tiền gửi và thanh toán với tổ chức tín dụng.
 - + Không có nợ quá hạn, khó đòi (Trừ nợ được khoan), không có dư nợ do trả thay bảo lãnh.
- Có đảm bảo hợp pháp cho nghĩa vụ được bảo lãnh theo quy định.
- Các nghĩa vụ đề nghị được bảo lãnh phải hợp pháp và thuộc các dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả.
- Các tài liệu liên quan đến các nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh, bản giải trình

về tính khả thi, năng lực thực hiện các nghĩa vụ đề nghị được bảo lãnh. Đối với bảo lãnh vay vốn nước ngoài, cần có thêm các văn bản chấp thuận theo quy định của pháp luật về quản lý vay và trả nợ nước ngoài (nếu có).

- Tài liệu báo cáo về tình hình sản xuất, kinh doanh, khả năng tài chính của khách hàng và của người bảo lãnh (nếu có).

- Hồ sơ tài sản đảm bảo nghĩa vụ được bảo lãnh kèm theo các tài liệu chứng minh tính hợp pháp và giá trị hiện thời của các tài sản đảm bảo đó.

• Phạm vi bảo lãnh:

Nghĩa vụ được bảo lãnh bao gồm một, một số hoặc toàn bộ các nghĩa vụ sau đây:

- Nghĩa vụ trả nợ gốc, lãi vay và các chi phí khác có liên quan đến khoản vay (đối với bảo lãnh vay vốn).

- Nghĩa vụ thanh toán tiền mua vật tư, hàng hoá, máy móc, thiết bị và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án và phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống, đầu tư phát triển.

- 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, thực hiện hợp đồng theo các quy định của pháp luật.

- Các nghĩa vụ hợp pháp khác do các bên thoả thuận cam kết trong các hợp đồng liên quan.

- Tổng mức bảo lãnh cho một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng. Trường hợp tổ chức tín dụng phải trả thay cho khách hàng dẫn đến tổng dư nợ cho vay và dư nợ do trả thay vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng thì tổ chức tín dụng phải ngừng ngay việc cho vay và bảo lãnh mới đối với khách hàng đó, đồng thời thu hồi nợ để đảm bảo tổng mức dư nợ cho vay đối với một khách hàng theo quy định. Khi khách hàng có yêu cầu bảo lãnh vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng thì tổ chức tín dụng có thể cùng tổ chức tín dụng khác thực hiện đồng bảo lãnh.

* Phí bảo lãnh:

Công thức tính:

$$\text{Phí bảo lãnh} = \frac{\text{Giá trị BL} \times \text{Mức phí BL} \times \text{Thời gian BL}}{360}$$

- Khách hàng phải trả phí bảo lãnh cho tổ chức tín dụng. Mức phí do các bên thoả thuận, nhưng không vượt quá 2%/năm tính trên số tiền còn đang được bảo lãnh. Trường hợp mức phí bảo lãnh tính theo tỷ lệ này thấp hơn 300.000 đồng thì tổ chức tín dụng được thu mức phí tối thiểu là 300.000 đồng. Ngoài ra khách hàng phải thanh toán cho tổ chức tín dụng các chi phí hợp lý khác phát sinh liên quan đến giao dịch bảo lãnh khi các bên thoả thuận bằng văn bản.

- Đối với trường hợp hợp đồng bảo lãnh thì khách hàng phải trả phí bảo lãnh cho tổ chức tín dụng làm đầu mối, sau đó các tổ chức tín dụng khác sẽ được hưởng phí bảo lãnh theo tỷ lệ tham gia của mình từ tổ chức tín dụng là đầu mối.

- Đối với trường hợp tổ chức tín dụng bảo lãnh cho một nghĩa vụ mà có nhiều tổ chức tham gia thực hiện thì các bên tham gia phải trả phí bảo lãnh cho tổ chức tín dụng theo tỷ lệ tương ứng với phần nghĩa vụ của mình trong nghĩa vụ chung.

- Khách hàng chậm thanh toán phí bảo lãnh cho tổ chức tín dụng sẽ chịu lãi suất nợ quá hạn không quá 150% lãi suất các khoản vay được bảo lãnh trong trường hợp bảo lãnh vay vốn, hoặc lãi suất cho vay ngắn hạn mà tổ chức tín dụng đó đang thực hiện đối với số phí chậm trả của các loại bảo lãnh khác, kể từ ngày đến hạn thanh toán cho thời gian chậm thanh toán số phí này.

* Bảo đảm cho bảo lãnh:

- Căn cứ vào đặc điểm tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài

chính và uy tín của khách hàng, tổ chức tín dụng và khách hàng sẽ thoả thuận áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp đảm bảo cho bảo lãnh. Các hình thức đảm bảo cho một khoản bảo lãnh bao gồm ký quỹ , cầm cố tài sản, thế chấp tài sản, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba, bảo lãnh đối ứng của các tổ chức tín dụng khác và các biện pháp đảm bảo phù hợp theo luật định.

- Tài sản thế chấp là các bất động sản có khả năng chuyển nhượng dễ dàng, phải có chứng nhận quyền sở hữu(bản gốc) ,có chứng nhận của cơ quan công chứng Nhà nước.

- Tài sản cầm cố là các tài sản có giá trị như vàng, đá quý, trái phiếu , tín phiếu..... với vàng , đá quý phải được kiểm định của ngân hàng bảo lãnh hoặc cơ quan chuyên môn do ngân hàng chỉ định, doanh nghiệp tự đóng gói có sự chứng kiến của ngân hàng trước khi giao cho ngân hàng bảo lãnh.Với trái phiếu và tín phiếu..... phải đảm bảo còn thời hạn thanh toán, do tổ chức có tín nhiệm phát hành, có thể chuyển nhượng dễ dàng và thuộc quyền sở hữu của bên được bảo lãnh.

- Riêng đối với các doanh nghiệp Nhà nước, việc sử dụng tài sản hình thành bằng nguồn ngân sách để thế chấp phải có sự đồng ý của cơ quan tài chính cung cấp, đồng ý bằng văn bản.Trong thời gian bảo lãnh, ngân hàng phải chịu trách nhiệm quản lý, theo dõi dư trên tài khoản ký quỹ và tài sản thế chấp , cầm cố của doanh nghiệp để đảm bảo luôn tương ứng với số tiền còn đang được bảo lãnh. Trường hợp tài sản đảm bảo là các giấy tờ có giá , hạn trước khi thời hạn của bảo lãnh kết thúc thì khách hàng phải đổi tài sản khác đủ tiêu chuẩn để đảm bảo .Nếu thực hiện không đúng, bên xin bảo lãnh sẽ phải chịu phạt với mức phạt là 1% \ tháng tính đến giá trị tài sản đảm bảo còn thiếu.

* Hợp đồng bảo lãnh.

- Sau khi quyết định phát hành bảo lãnh , tổ chức tín dụng và khách hàng đề nghị bảo lãnh, các bên liên quan(nếu có) ký hợp đồng bảo lãnh. Hợp đồng bảo lãnh gồm các nội dung sau:

- Tên , địa chỉ của tổ chức tín dụng và khách hàng .
 - Số tiền, thời hạn bảo lãnh và phí bảo lãnh.
 - Mục đích, phạm vi, đối tượng bảo lãnh.
 - Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
 - Hình thức bảo đảm cho nghĩa vụ bảo lãnh, giá trị tài sản làm bảo đảm.
 - Quyền và nghĩa vụ của các bên.
 - Quy định về bồi hoàn sau khi tổ chức tín dụng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
 - Giải quyết tranh chấp phát sinh.
 - Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên.
 - Những thoả thuận khác.
- Hợp đồng bảo lãnh có thể được sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ nếu các bên có thoả thuận.

*Cam kết bảo lãnh.

- Nội dung cam kết bảo lãnh phải bao gồm :
 - +Tên, địa chỉ của tổ chức tín dụng, khách hàng được bảo lãnh, bên nhận bảo
 - + Số tiền bảo lãnh.
 - + Phạm vi , đối tượng và thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.
 - + Hình thức và các điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
 - + Luật chi phối và điều chỉnh bảo lãnh.

Ngoài ra còn có thể có thêm : quyền và nghĩa vụ của các bên, giải quyết tranh chấp phát sinh, quyền chuyển nhượng, và các nội dung khác.

- Trường hợp nội dung cam kết bảo lãnh có quy định việc sử dụng các tài liệu liên quan đến việc giao dịch bảo lãnh là điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì nghĩa vụ bảo lãnh thực hiện theo các điều kiện đó .

- Trường hợp ký xác nhận trên các hồi phiếu , lệnh phiếu thì nội dung cam kết bảo lãnh được thực hiện theo các quy định của pháp luật về thương

phiếu.

- Cam kết bảo lãnh có thể được sửa đổi , bổ sung hoặc huỷ bỏ nếu các bên có thoả thuận .

- Thời hạn bảo lãnh.

Thời hạn bảo lãnh được xác định căn cứ vào thời hạn nghĩa vụ đã được các bên tham gia thoả thuận bằng văn bản. Trong trường hợp thay đổi thời hạn bảo lãnh đã được thoả thuận phải được Ngân hàng bảo lãnh chấp thuận bằng văn bản.

Riêng đối với các món bảo lãnh trong nước thì thời hạn bảo lãnh không vượt quá 36 tháng và phải phù hợp với các văn bản quy định của Nhà nước về điều lệ, trình tự, thủ tục trong xây dựng cơ bản , đấu thầu trong xây dựng cơ bản, quy chế xuất nhập khẩu và xuất nhập khẩu uỷ thác...Các trường hợp có thời hạn vượt quá 36 tháng phải trình tổng giám đốc quyết định.

- *Đồng tiền sử dụng trong bảo lãnh.

Đồng tiền sử dụng trong bảo lãnh là đồng tiền được quy định trong hợp đồng văn bản thoả thuận giữa các bên được bảo lãnh và bên yêu cầu bảo lãnh.

- Quỹ bảo lãnh.

Quỹ bảo lãnh được lập ra để sử dụng trong trường hợp khách hàng (bên được bảo lãnh) không trả được nợ đến hạn cho bên cho vay thì Ngân hàng nhận bảo lãnh phải dùng quỹ bảo lãnh để trả nợ thay. Nếu Ngân hàng nhận bảo lãnh đã sử dụng hết quỹ bảo lãnh để trả nợ thay cho một số khoản bảo lãnh mà vẫn không đủ thì phải dùng tiếp vốn kinh doanh để trả , đồng thời thực hiện các chế tài tín dụng và qui định pháp luật để thu hồi số tiền đã trả thay và tiền cho vay bắt buộc.

Quỹ bảo lãnh được xác định căn cứ số vốn được phép sử dụng kinh doanh và mục tiêu kinh doanh của từng thời kỳ, quý , năm..Quỹ này được hình thành do việc trích từng lần từ vốn kinh doanh khi nhận bảo lãnh cho khách hàng, tối thiểu bằng 5% giá trị món bảo lãnh được hạch toán vào một tài khoản riêng tại NHNN Việt Nam.

* Trách nhiệm của các bên trong bảo lãnh.

- Bên xin bảo lãnh.

+ Trong thời hạn bảo lãnh, doanh nghiệp phải chịu sự kiểm tra giám sát mọi hoạt động liên quan đến nghĩa vụ bảo lãnh, có trách nhiệm cung cấp những tài liệu cần thiết khi bên nhận bảo lãnh yêu cầu.

+ Bảo quản tài sản thế chấp mà mình được phép quản lý hoặc sử dụng trong thời hạn bảo lãnh. Nếu để xảy ra tình trạng hư hỏng, mất mát thì phải hoàn toàn chịu trách nhiệm.

+ Phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đã cam kết với bên yêu cầu bảo lãnh. Phải hoàn trả đủ cả gốc và lãi cho nước ngoài khi đến hạn, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nước ngoài theo nội dung xin bảo lãnh.

+ Nếu đến hạn mà doanh nghiệp không có tiền trả nợ thì phải tìm mọi biện pháp như đẩy mạnh bán ra, thu hồi công nợ... để có nguồn trả nợ. Nếu vẫn không đủ thì phải làm thủ tục nhận nợ với tổ chức tín dụng theo lãi suất quá hạn hiện hành của loại cho vay tương ứng.

* Trách nhiệm và quyền hạn của Ngân hàng.

+ Phải luôn kiểm tra xem xét việc sử dụng của khách hàng có nợ xin bảo lãnh.

+ Trong thời hạn hiệu lực của bảo lãnh mà doanh nghiệp vi phạm hợp đồng thì ngân hàng tiến hành cho vay bắt buộc đối với doanh nghiệp để thanh toán cho người hưởng lợi. Số tiền lấy từ quỹ bảo lãnh của tổ chức tín dụng và tính theo lãi phạt trả chậm theo quy định. Ngân hàng lập giấy nhận nợ cho khách hàng và tự động trích tiền gửi từ tài khoản của khách hàng để trả nợ. Nếu không đủ thì cán bộ nghiệp vụ phải theo dõi tài khoản của khách hàng để thu cho đủ. Khi hết kỳ hạn mà doanh nghiệp vẫn không trả được nợ thì ngân hàng làm thủ tục phát mại tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi vốn.

+ Trước khi đến hạn trả nợ 30 ngày, ngân hàng phải thông báo cho khách hàng để chuẩn bị tiền trả nợ nước ngoài.

Trong vòng 3-5 ngày trước khi đến hạn thanh toán với nước ngoài

Ngân hàng nhận bảo lãnh phải chuyển đủ tiền về tài khoản tiền gửi tại hai đầu mối thanh toán quốc tế của ngân hàng để thanh toán với nước ngoài. Nếu không chuyển đủ tiền ngân hàng sẽ tính lãi suất phạt cho ngân hàng.

+ Khi hết hạn bảo lãnh mà ngân hàng không phải trả thay doanh nghiệp thì cán bộ tín dụng và kế toán tất toán món bảo lãnh, làm thủ tục trả lại tài sản thế chấp, tiền ký quỹ và lãi (nếu có), các hồ sơ có liên quan cho đơn vị.

* Các loại bảo lãnh .

- Bảo lãnh vay vốn.

+ Bảo lãnh vay vốn trong nước .

+ Bảo lãnh vay vốn nước ngoài.

- Bảo lãnh thanh toán.

- Bảo lãnh dự thầu .

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng .

- Bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm.

- Bảo lãnh hoàn thanh toán .

- Các loại bảo lãnh khác.

* Hình thức phát hành bảo lãnh.

- Phát hành thư bảo lãnh , xác nhận bảo lãnh.

- Ký xác nhận bảo lãnh trên các hối phiếu, lệnh phiếu.

- Các hình thức khác theo quy định của pháp luật.

1.4 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN BẢO LÃNH NGÂN HÀNG.

Bất kỳ một nghiệp vụ nào trong hoạt động kinh doanh của một Ngân hàng thương mại thì đều chịu ảnh hưởng của yếu tố môi trường kinh tế – xã hội . Bảo lãnh cũng là một trong những hoạt động chịu ảnh hưởng lớn của yếu tố môi trường kinh tế – xã hội . Ta có thể xem xét sự tác động của môi trường kinh tế- xã hội từ các yếu tố sau: môi trường kinh tế , môi trường pháp lý và môi trường chính trị xã hội .

* Môi trường kinh tế.

Nếu môi trường kinh tế mà có lành mạnh thì các ngân hàng và các

doanh nghiệp mới có điều kiện để phát triển. Ngân hàng mới thực hiện tốt chức năng của mình, còn các doanh nghiệp mới yên tâm kinh doanh và ký kết hợp đồng, thực hiện đúng các cam kết của mình trong hợp đồng.

Còn nếu môi trường kinh tế mà có những thay đổi bất ngờ: như sự thay đổi trong điều hành chính sách kinh tế vĩ mô (thay đổi chương trình đầu tư, chính sách xuất nhập khẩu, phương thức quản lý tỷ giá, lãi suất....) làm ảnh hưởng tới người yêu cầu bảo lãnh, dẫn đến người yêu cầu bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ cam kết của mình với người thụ hưởng bảo lãnh và với ngân hàng bảo lãnh.

* Môi trường pháp lý.

Môi trường pháp lý đồng bộ, chặt chẽ sẽ đảm bảo an toàn cho hoạt động của hệ thống ngân hàng cũng như của các doanh nghiệp. Môi trường pháp lý không đồng bộ, thiếu chặt chẽ và hay thay đổi cũng là tác nhân quan trọng gây ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp dẫn đến khả năng doanh nghiệp không thực hiện được các nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng bảo lãnh.

Các hoạt động pháp lý như : cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu đất, sở hữu nhà cửa, thủ tục công chứng cũng tác động đến hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

* Môi trường chính trị – xã hội .

Một đất nước mà có môi trường chính trị – xã hội ổn định thì luôn tạo điều kiện để đẩy mạnh phát triển. Trong hoạt động bảo lãnh đặc biệt là những hợp đồng bảo lãnh liên quan đến yếu tố nước ngoài thì sự ổn định trong môi trường kinh tế – xã hội lại càng trở nên quan trọng hơn.

1.4.1. Các nhân tố chủ quan.

Các nhân tố chủ quan thuộc về phía các ngân hàng được xem xét dưới các góc độ như :

- Chính sách tín dụng : Đây là một yếu tố quan trọng nó quyết định một phần rất lớn tới hoạt động ngân hàng. Chính sách tín dụng của ngân hàng thể

hiện qua như hạn mức bảo lãnh , mức phí bảo lãnh , đối tượng khách hàng , phạm vi bảo lãnh ... Ngân hàng có thể thực hiện chính sách tín dụng thắt chặt hay mở rộng .

- Chất lượng công tác thẩm định.

Công tác thẩm định dự án bảo lãnh là một quá trình dài .Nó xem xét tính khả thi của dự án để trên cơ sở đó để đi đến quyết định xem là có thực hiện bảo lãnh hay không . Chất lượng công tác thẩm định phụ thuộc vào nhiều yếu tố như : thời gian , chi phí , cán bộ , phương tiện kỹ thuật...Nếu chất lượng công tác thẩm định tốt thì hoạt động bảo lãnh sẽ đạt kết quả cao và ngược lại.

- Chất lượng đội ngũ cán bộ .

Đội ngũ cán bộ của ngân hàng là những người trực tiếp tiếp nhận và xử lý yêu cầu bảo lãnh. Vì vậy nó đóng một vai trò rất quan trọng đối với chất lượng bảo lãnh .

1.4.2 Các nhân tố khách quan

- Người yêu cầu bảo lãnh .

Các nhân tố thuộc về tình hình tài chính , khả năng quản lý doanh nghiệp , năng lực của người yêu cầu bảo lãnh trong việc thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng cơ sở ký kết với người thụ hưởng bảo lãnh có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng bảo lãnh .

Nếu các doanh nghiệp yêu cầu bảo lãnh hoạt động kinh doanh tốt , có tinh thần trách nhiệm cao trong hợp đồng đối với cả người thụ hưởng bảo lãnh và ngân hàng bảo lãnh thì sẽ đảm bảo chất lượng cao cho hợp đồng và ngược lại .

- Người thụ hưởng bảo lãnh.

Sự trung thực của người thụ hưởng trong việc yêu cầu thanh toán bảo lãnh cũng gây ảnh hưởng tới chất lượng của bảo lãnh . Như việc người thụ hưởng có thể xuất trình giấy tờ giả mạo chứng từ đòi thanh toán cho ngân hàng để nhận khoản tiền thanh toán bảo lãnh . Trong trường hợp ngân hàng

không phát hiện được sự giả mạo này thì ngân hàng có khả năng gặp phải rủi ro do thanh toán cho người thụ hưởng số tiền bảo lãnh mà không đòi được tiền bồi hoàn từ phía người yêu cầu bảo lãnh .

Tóm lại , mặc dù nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng được thực hiện theo tiêu chuẩn quốc tế, nhưng trong thực tế với nhiều nhân tố chủ quan và khách quan khác nhau khi vận dụng, thực thi tác nghiệp nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng , các ngân hàng đã gặp phải rất nhiều rủi ro khác nhau , đó cũng chính là những nhân tố tác động tới bảo lãnh ngân hàng.

CHƯƠNG 2.

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY.

2.1 VAI NÉT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY.

2.1.1 Khái quát về quá trình hoạt động .

Năm 2001 là năm mở đầu của thiên niên kỷ mới , năm có nhiều ý nghĩa lịch sử trọng đại , năm đầu thực hiện Nghị quyết Đại hội đảng toàn quốc lần thứ IX, thực hiện kế hoạch 5 năm (2001_2005) của Đảng và Nhà nước.

Hoà nhập vào sự phát triển kinh tế chung của cả nước , để phục vụ sự phát triển kinh tế trên địa bàn thủ đô , ngày 27\2\2001 được sự phê duyệt của thống đốc Ngân hàng nhà nước , sự nhất trí của UBND thành phố Hà nội và của các cấp các ngành liên quan , Hội đồng quản trị Ngân hàng công thương việt nam đã có quyết định số 018/QĐ-HĐBT/NHCT1 thành lập chi nhánh Ngân hàng công thương cầu giấy.

Ngân hàng công thương cầu giấy là một ngân hàng thương mại quốc doanh , là đơn vị ngân hàng cấp 1 trực thuộc Ngân hàng công thương việt nam . Ngân hàng công thương cầu giấy được thành lập vào ngày 20- 3 -2001, có trụ sở chính tại 117Ađường Hoàng Quốc Việt , quận Cầu giấy thành phố Hà nội .

NHCT cầu giấy thực hiện kinh doanh tiền tệ, tín dụng , dịch vụ ngân hàng và kinh doanh ngoại hối với phạm vi hoạt động chủ yếu trên địa bàn thành phố Hà nội và quận Cầu giấy,

Trải qua 4 năm hoạt động , hiện nay ngân hàng có độ phát triển tương đối nhanh và toàn diện , với quy mô gần đầy đủ các phòng ban chức năng theo quy định của NHCTVN với số nhân sự là 169 cán bộ công nhân viên. Đây là bước đầu cho một ngân hàng phát triển sau này.

Hiện nay cùng với sự phát triển của hệ thống các NHTM có thể nói là

rất nổi bật, luôn đổi mới và trở thành trung tâm thực sự của nền kinh tế, NHCT khu vực Cầu giấy đã và đang tìm ra hướng đi thích hợp cho riêng mình. Và hướng đi đó trước hết phải đảm bảo 2 yếu tố: an toàn vốn và lợi nhuận hợp lý góp phần thúc đẩy nhanh sự phát triển kinh tế.

2.1.2 Phạm vi hoạt động và đối tượng khách hàng.

Đóng trên địa bàn quận Cầu giấy_ một quận nằm xa trung tâm thành phố, kinh tế phát triển chưa mạnh, các đơn vị kinh tế không nhiều, lại thêm sự cạnh tranh gay gắt của các tổ chức tín dụng đóng trên địa bàn. Do vậy hoạt động của NHCT Cầu giấy bước đầu đã gặp phải không ít những khó khăn, hợp lý. Góp phần thúc đẩy nhanh sự phát triển kinh tế.

2.1.3. Phạm vi hoạt động và đối tượng kế hoạch

Đóng trên địa bàn quận Cầu Giấy - một quận nằm xa trung tâm thành phố, kinh tế phát triển chưa mạnh, các đơn vị kinh tế không nhiều, lại thêm sự cạnh tranh gay gắt của các tổ chức tín dụng đóng trên địa bàn. Do vậy hoạt động của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy bước đầu đã gặp phải không ít những khó khăn.

Nhưng ngược lại thì Quận Cầu Giấy lại là một quận mới được thành lập, dân cư ngày càng tăng nhanh do quá trình đô thị hoá, với cơ cấu kinh tế chủ yếu là công nghiệp và thương nghiệp. Địa bàn hoạt động rộng, dân cư đông là thị trường cung cấp vốn cho Ngân hàng vô cùng thuận lợi và tràn đầy tiềm năng. Cùng với sự quan tâm chỉ đạo, giúp đỡ của Ngân hàng Nhà nước thành phố, ban lãnh đạo Ngân hàng Công thương Việt Nam, thường trực quận uỷ, Hội đồng nhân dân, Uỷ ban nhân dân quận Cầu Giấy và các cấp, các ngành của thành phố và địa phương, với sự phấn đấu nỗ lực, quyết tâm của Ban giám đốc và toàn thể cán bộ công nhân viên hoạt động kinh tế của Ngân hàng đã luôn đạt kết quả cao trong những năm qua.

Cũng như hầu hết các Ngân hàng quốc doanh khác, kế hoạch của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy chủ yếu là doanh nghiệp quốc doanh và các doanh nghiệp này hoạt động chủ yếu về lĩnh vực xây dựng, công nghiệp vận

tài... Việc ưu tiên này là xuất phát từ đặc điểm kinh tế, các doanh nghiệp Nhà nước thường nắm giữ những lĩnh vực then chốt của nền kinh tế. Ngân hàng cũng có những biện pháp để cải tiến tổ chức và cơ cấu hoạt động linh hoạt đảm bảo phục vụ kế hoạch nhanh chóng và thuận lợi, nắm vững và vận dụng chính sách ưu đãi kế hoạch mềm dẻo trong khuôn khổ cho phép, khai thác triệt để các hình thức. Huy động vốn để thoả mãn mọi nhu cầu thanh toán và vay vốn của kế hoạch.

Thị trường cho vay của Ngân hàng ngày càng được mở rộng và thu hút thêm nhiều người kế hoạch. Các tổ cho vay ngoài quốc doanh của Ngân hàng đã len lỏi tới mọi địa bàn của thành phố.

Tính đến ngày 31/12/2004, tổng số kế hoạch mở tài khoản tại chi nhánh là 892 kế hoạch, tăng 64 khách hàng so với thời điểm 31/12/2003, trong đó có 433 khách hàng là các tổ chức kinh tế và 459 khách hàng là doanh nghiệp tư nhân và cá thể.

Trong những năm qua, cơ cấu tổ chức và hoạt động của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy cho thấy Ngân hàng Công thương là một chi nhánh trong hệ thống HHCTVN đã tìm ra hướng đi đúng đắn, phát triển bền vững đem lại hiệu quả kinh doanh cao góp phần vào sự phát triển của kinh tế thủ đô và nâng cao mọi mặt hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống.

2.1.4. Tình hình hoạt động của Ngân hàng

2.1.4.1. Công tác huy động vốn

Khi mới thành lập, chi nhánh chỉ có một quỹ tiết kiệm với tổng nguồn vốn huy động là 128,797 tỷ đồng, không đáp ứng được nhu cầu vốn hoạt động. Vì vậy mục tiêu đặt ra cho chi nhánh là phải đẩy mạnh công tác huy động vốn. Bằng việc đưa thêm các quỹ tiết kiệm, với thái độ phục vụ nhiệt tình, nhanh gọn, chính xác, thủ tục thuận lợi, hình thức huy động phong phú. Chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch, kết quả nguồn vốn của chi nhánh tăng đều qua các năm thể hiện:

Năm 2001: Tổng nguồn vốn huy động đạt 375.992 triệu đồng, tăng gấp 3 lần khi mới thành lập 20/3/2003. Năm 2002 con số này đạt 648 tỷ đồng (tốc độ tăng 72%). Đến 31/12/2003 đạt 1.348 tỷ đồng; tăng 700 tỷ so với 2002 (tốc độ tăng trưởng 108%, đạt 121,4% kế hoạch năm 2003. Song đến năm 2004 do gặp phải nhiều khó khăn, nguồn vốn của Ngân hàng vẫn tăng song thấp: đạt 1400 tỷ đồng, tăng 52 tỷ đồng so với 31/12/2003, tốc độ tăng trưởng 3,9%, đạt 9,4% kế hoạch năm. Như vậy nguồn vốn huy động năm 2004 có tăng so với năm 2003 nhưng vẫn chưa đạt được yêu cầu đặt ra do: Lãi suất tiền gửi không đủ bù đắp lạm phát gây ảnh hưởng tới tâm lý của người tiêu dùng. Muốn đầu tư vào lĩnh vực khác sinh lợi hơn, lãi suất huy động tiền gửi thấp hơn so với hệ thống Ngân hàng khác và tình hình huy động của Ngân hàng Công thương chưa hấp dẫn, đa dạng...

Về cơ cấu nguồn vốn huy động: Trong các năm đều có sự tăng trưởng cả về loại tiền gửi VNĐ và ngoại tệ, do đó luôn đáp ứng được nhu cầu vay nội ngoại tệ của các doanh nghiệp. Đặc biệt huy động trong năm 2003 tăng mạnh của VNĐ lẫn ngoại tệ; cụ thể VNĐ đạt 802 tỷ đồng tăng 77% so 2002; vốn huy động ngoại tệ quy VNĐ đạt 546 tỷ tăng 18% so 2002; nguồn tiền gửi tổ chức kinh tế tăng đáng kể +218%. Mặc dù chịu sức ép cạnh tranh gay gắt của các tổ chức tín dụng, đặc biệt về lãi suất, song nguồn vốn của các tổ chức tín dụng, đặc biệt về lãi suất, song nguồn vốn của các tổ chức tín dụng, đặc biệt về lãi suất, song nguồn vốn của chi nhánh vẫn tiếp tục tăng trưởng cao. Trong các đợt phát hành, kỳ phiếu về tiết kiệm dự thưởng, chi nhánh đều vượt chỉ tiêu kế hoạch NHCTVN giao và được NHCT khen thưởng. Mức tăng trưởng nguồn vốn của chi nhánh trong năm 2003 là 108% trong khi đó tốc độ tăng trưởng, nguồn vốn huy động của toàn hệ thống Ngân hàng Công thương năm 2003 là 17%. Nhưng sang đến năm 2004 thì vốn huy động VNĐ đạt 861 tỷ đồng, tăng 59 tỷ đồng so 2003 còn vốn huy động ngoại tệ quy VNĐ đạt 539 tỷ đồng, giảm 7 tỷ so 2003.

2.1.4.2. Công tác sử dụng vốn

Quán triệt phương châm và mục tiêu của Ngân hàng Công thương Việt Nam đề ra là "phát triển an toàn, hiệu quả". Vì vậy trên cơ sở tăng trưởng nguồn vốn huy động, hoạt động cho vay và đầu tư kinh doanh liên tục được phát triển qua các năm. Thể hiện

* Dư nợ cho vay và đầu tư

Trên cơ sở tăng trưởng nguồn vốn huy động, hoạt động cho vay và đầu tư liên tục tăng qua các năm. Tổng dư nợ cho vay và đầu tư năm 2001 đạt 700.460 triệu đồng tăng gấp 3 lần so với khi mới thành lập (tăng 492.512 triệu đồng). Song năm 2002, con số này đạt 1230 tỷ đồng, tăng 533 tỷ so với 2001, (tốc độ tăng 76%). Sang đến năm 2003 con số này có tăng nhưng với tốc độ chậm hơn đạt 1272 tỷ đồng (tốc độ tăng 6,5%). Đó là do thực hiện chủ đạo của Ngân hàng Công thương Việt Nam nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, chi nhánh đã tiến hành rà soát lại toàn bộ khách hàng, chỉ đầu tư cho những khách hàng đáp ứng đầy đủ các doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh như: Công ty Gốm Xuân Hoà, công ty hoá dầu, Tổng công ty xây dựng Thăng Long...

Đối với những doanh nghiệp có tình hình tài chính yếu kém sản xuất kinh doanh thua lỗ, có nợ quá hạn, vốn chủ sở hữu thấp chi nhánh chỉ đạo tập trung thu hồi nợ, đặc biệt là các khoản nợ quá hạn mới phát sinh. Trong năm này thì nợ quá hạn phát sinh là 81,2 tỷ đồng, và thu được nợ quá hạn 47,2 tỷ. Bên cạnh việc đầu tư ngắn hạn thì chi nhánh thẩm định đầu tư kịp thời các dự án khả thi như: Dự án đầu tư thiết bị chuyên dùng và máy móc của công ty May Chiến Thắng: 3,3, tỷ đồng, hệ thống lọc nước cho công ty cổ phần Thăng Long. Các dự án cho vay đều phát huy hiệu quả. Ngoài ra, chi nhánh còn thực hiện giải ngân 15% giá trị hợp đồng đồng tài trợ (chi nhánh được NHCTVN chỉ định là Ngân hàng đầu mối) dự án "đối với hơn 2.1. Mở rộng Nhà máy điện Phú Mỹ" cho tổng Công ty điện lực Việt Nam.

Cho vay thành phần kinh tế khác được chi nhánh đặc biệt quan tâm, đi sâu nghiên cứu thị trường và khách hàng, chọn lựa phương án khả thi có tài

sản đảm bảo kết quả cho vay ngoài quốc doanh tăng trưởng đáng kể chiếm 37% tổng dư nợ.

Tiếp tục thực hiện kinh doanh dưới sự chỉ đạo của Ngân hàng Công thương Việt Nam, năm 2004, các khoản cho vay và đầu tư đạt 1280 tỷ đồng, trong đó dư nợ cho vay nền kinh tế: 1278 tỷ đồng chiếm 8 tỷ đồng so với năm 2003, đạt 103% kế hoạch năm 2004. Trong đó cho vay VNĐ: 1023 tỷ đồng, chiếm 80% tổng dư nợ, đạt 97% (giảm 20 tỷ đồng), cho vay ngoại tệ qui VNĐ, 255 tỷ đồng, đạt 142% kế hoạch, tăng 28 tỷ đồng.

Chi nhánh cũng tập trung đầu tư một số doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh như Tổng công ty ô tô Việt Nam (27 tỷ đồng); Công ty cổ phần đầu tư kinh doanh nhà (44 tỷ đồng); công ty cơ khí xây lắp điện và phát triển hạ tầng (28 tỷ), tiếp tục thực hiện giải ngân dự án Điện Phú Mỹ (47 tỷ đồng) mà chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy làm đầu mối. Đồng thời thực hiện thu nợ đối với những đơn vị có tình hình tài chính yếu kém như: Công ty Tinh Dầu (17 tỷ đồng); tập trung thu nợ đối với một số doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông vốn thanh toán chậm, công nợ phải thu lớn; Công ty cầu 12 (-32 tỷ), công ty Bê tông Hà Nội (-27 tỷ đồng); tổng công ty xây dựng Thăng Long (-13 tỷ)

Cũng theo sự chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Công thương nâng dần tỷ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản, cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay ngoài quốc doanh trong tổng dư nợ, cơ cấu cho vay đối với nền kinh tế của chi nhánh đã có những chuyển dịch nhất định:

Cho vay ngắn hạn: 925 tỷ đồng, giảm 3 tỷ so 2003 (928 tỷ), chiếm 72% tổng dư nợ cho vay trung dài hạn: 353 tỷ đồng, tăng 11 tỷ đồng (năm 2003: 342 tỷ đồng), chiếm 25% tổng dư nợ. Các dự án cho vay trung dài hạn đều phát huy hiệu quả góp phần vào công cuộc đổi mới đất nước, tuy tỷ trọng trung dài hạn đã được nâng lên nhưng vẫn còn thấp so với tỷ lệ chung của Ngân hàng Công thương Việt Nam. Phân theo khu vực kinh tế cho vay ngoài quốc doanh tăng trưởng đáng kể chiếm 44% tổng dư nợ, tăng 7% so 2003;

cho vay doanh nghiệp Nhà nước chiếm 56% tổng dư nợ, cho vay thành phần kinh tế khác cũng đặc biệt được quan tâm đi sâu nghiên cứu thị trường và khách hàng, chọn lọc phương án khả thi có tài sản đảm bảo để đầu tư cho vay. Tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo tăng 10% so với 2003.

Dư nợ quá hạn trong năm: 73,8 tỷ đồng, tăng 39,6 tỷ so năm 2003, chiếm 5,8% tổng dư nợ; nợ khó đòi: 24,6%; nợ gia hạn của chi nhánh 108 tỷ đồng chiếm 8,4% tổng dư nợ chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp Nhà nước và lĩnh vực xây dựng hạ tầng giao thông. Nợ quá hạn và nợ gia hạn tại chi nhánh phát sinh, chủ yếu là do Ngân sách Nhà nước chưa thanh toán cho các đơn vị xây dựng cơ bản, số tiền bảo lãnh công trình lớn: các đơn vị kinh tế quốc doanh hoạt động phụ thuộc vào vốn vay Ngân hàng, khi bộc lộ những hạn chế Ngân hàng thận trọng hơn trong quá trình giải ngân, các đơn vị không đủ vốn luân chuyển dẫn đến nợ quá hạn và rất khó giảm thấp dư nợ. Mặt khác với chương trình quản lý của Nhà nước, chỉ chậm trả lãi một kỳ, một khế ước là toàn bộ dư nợ hợp đồng tín dụng chuyển sang nợ quá hạn. Bên cạnh đó thì nhiều đơn vị báo cáo tài chính không phản ánh đúng tình hình của đơn vị, chất lượng thẩm định của Ngân hàng còn hạn chế,...

* Thực hiện các nghiệp vụ Ngân hàng.

- Công tác thanh toán

Doanh số thanh toán năm 2004: đạt 21.930 tỷ đồng với 155.293 món tăng 6757 tỷ đồng so với năm 2003: Trong đó.

+ Thanh toán không dùng tiền mặt: 16.639 tỷ đồng, chiếm 75,9% tổng doanh số thanh toán

Công tác thanh toán đảm bảo chính xác, an toàn và đáp ứng nhu cầu khách hàng.

- Hoạt động kinh doanh đối ngoại.

+ Tổng số L/C đã phát hành 220 món với giá trị 136.405 triệu đồng.

+ Thanh toán chuyển tiền 374 món với giá trị 9,2 triệu USD, giảm 6,6 triệu USD so năm 2003.

+ Doanh số mua bán ngoại tệ các loại quy ra USD bằng 70 triệu USD, giảm 52 triệu USD so 2003.

+ Thực hiện chi trả kiều hối: 213 món với giá trị 702 nghìn USD, tăng 106 nghìn USD.

Tổng phí thu được từ hoạt động kinh doanh đối ngoại 973 triệu đồng, giảm 2.707 triệu đồng so năm 2003.

* Nghiệp vụ bảo lãnh:

Nghiệp vụ bảo lãnh được triển khai dưới nhiều hình thức, doanh số bảo lãnh ngày càng tăng. Doanh số bảo lãnh năm 2001 là 124.3789 triệu VNĐ, năm 2002 đạt 215.021 triệu đồng, năm 2003: 620.021 triệu đồng, năm 2004 là 628.023 triệu đồng. Cùng với việc tăng doanh số thì số món bảo lãnh cũng tăng dần từ 236 món năm 2001 lên đến 530 món năm 2004 và được triển khai với nhiều loại hình như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước, bảo lãnh thanh toán...

Như vậy trong những năm vừa qua, mặc dù gặp phải rất nhiều những khó khăn, nhưng hoạt động của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã có được những kết quả rất khả quan. Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã không ngừng mở rộng địa bàn hoạt động, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, sửa lại trụ sở khang trang sạch đẹp, tổ chức thường xuyên các lớp học nâng cao chất lượng cán bộ.

2.2. THỰC TRẠNG NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY

2.2.1. Quy trình và các qui định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

2.2.1.1. Các quy định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Bảo lãnh là một nghiệp vụ mới tại Việt Nam nhưng các quy định về nghiệp vụ được ban hành và sửa đổi, nhiều lần quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN 14 ra đời đã đánh dấu một bước ngoặt lớn. Trong sự phát triển của

hoạt động bảo lãnh Ngân hàng. quyết định này đã thay thế 1 loạt các văn bản pháp quy khác như QĐ số 192 ngày 17/9/1992, QĐ số 23/QĐ - NH14 ngày 21/2/1994 về việc "Ban hành qui chế bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài", QĐ số 196/QĐ-NH14 ngày 16/9/1994 về việc "Ban hành quy chế về nghiệp vụ bảo lãnh của các Ngân hàng".

Trên cơ sở những văn bản đó, để các chi nhánh trong hệ thống thực hiện một cách có hiệu quả nghiệp vụ bảo lãnh, Ngân hàng Công thương Việt Nam lần lượt ban hành rất nhiều văn bản hướng dẫn thực hiện như: QĐ số 263/NHCT-QĐ (7/9/1994) "Quy định về nghiệp vụ bảo lãnh tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài", công văn số 685/NHCT-CDTH (17/5/1955) về việc "Hướng dẫn thực hiện lập và sử dụng quỹ bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài"... Và gần đây nhất. NHCTVN đã ban hành công văn số 265/CN-NHCT5 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện quyết định trên. Một số các nội dung như: đối tượng bảo lãnh, phạm vi bảo lãnh... chủ yếu có nội dung như quyết định 283. Ngoài ra có thêm một số điểm khác áp dụng cho hệ thống Ngân hàng Công thương mà Ngân hàng Công thương Cầu Giấy cần phải thực hiện.

* Điều kiện bảo lãnh

Ngoài các điều kiện như trong quyết định 283, thì Ngân hàng Công thương Cầu Giấy phải thực hiện thêm 2 điều kiện sau:

- Khách hàng có trụ sở làm việc hoặc hộ khẩu cùng địa bàn tỉnh, thành phố với chi nhánh Ngân hàng Công thương bảo lãnh đóng trụ sở. Trường hợp khác phải được sự đồng ý của Tổng giám đốc Ngân hàng Công thương.

- Điều kiện với khách hàng đề nghị bảo lãnh là đơn vị hạch toán phụ thuộc của pháp nhân là doanh nghiệp Nhà nước

+ Đơn vị phụ thuộc phải có giấy uỷ quyền đề nghị được bảo lãnh và cam kết bảo lãnh của đơn vị chính.

+ Đơn vị chính có quan hệ tiền gửi, tín dụng trong hệ thống Ngân hàng Công thương. Chi nhánh Ngân hàng Công thương giao dịch với đơn vị chính phải có văn bản xác nhận về: số dư thực tế tiền gửi, tiền vay, bảo lãnh...

Trường hợp khách hàng đề nghị được bảo lãnh là đơn vị hạch toán kinh tế phụ thuộc của pháp nhân không phải là doanh nghiệp Nhà nước; đơn vị

chính là doanh nghiệp Nhà nước không có quan hệ tiền gửi, tiền vay trong hệ thống Ngân hàng Công thương, việc bảo lãnh phải có sự đồng ý của tổng giám đốc Ngân hàng Công thương.

* Hạn chế mức bảo lãnh tối đa

Theo công văn số 1388/CV-NHCT5 "về mức uỷ quyền phán quyết cho vay, bảo lãnh" (7/5/2003), Tổng giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam uỷ quyền phán quyết cho vay, bảo lãnh đối với một khách hàng cho giám đốc chi nhánh Cầu Giấy Ngân hàng Công thương như sau:

- Tổng mức dư nợ cho vay và bảo lãnh cao nhất là 80 tỷ đồng, 1 khách hàng.

+ Trong trường hợp khách hàng ký quỹ đủ 10% hoặc có tài sản thế chấp hợp pháp bảo đảm gấp 2 lần số tiền xin bảo lãnh, chi nhánh được quyền giải quyết không phụ thuộc mức uỷ quyền nhưng tổng mức bảo lãnh (gồm cả L/C trả chậm) không vượt quá 300 tỷ đồng.

* Đối tượng được bảo lãnh.

Ngân hàng Công thương Cầu Giấy nhận bảo lãnh chủ yếu cho các doanh nghiệp Nhà nước, không nhận bảo lãnh cho Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác chuyển lên Ngân hàng Công thương Việt Nam. Sở dĩ như vậy là do Ngân hàng Công thương Cầu Giấy chỉ là 1 chi nhánh của Ngân hàng Công thương Việt Nam chứ không phải là Ngân hàng thương mại độc lập xét cả về mặt luật pháp cũng như khả năng tài chính đều không đủ bảo lãnh cho Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác.

* Phí bảo lãnh

Ở chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy qui định mức phí cố định 1% năm cho tất cả các loại bảo lãnh.

* Các loại bảo lãnh

Hiện nay ở chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy thực hiện các loại bảo lãnh sau:

- Bảo lãnh thanh toán
- Bảo lãnh dự thầu
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh ứng trước
- Bảo lãnh khác.

* Đồng tiền sử dụng trong bảo lãnh

Chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy chưa nhận bảo lãnh bằng vàng và chỉ nhận bảo lãnh bằng ngoại tệ trong trường hợp các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu, được phép sử dụng ngoại tệ theo chế độ quản lý ngoại hối của Nhà nước.

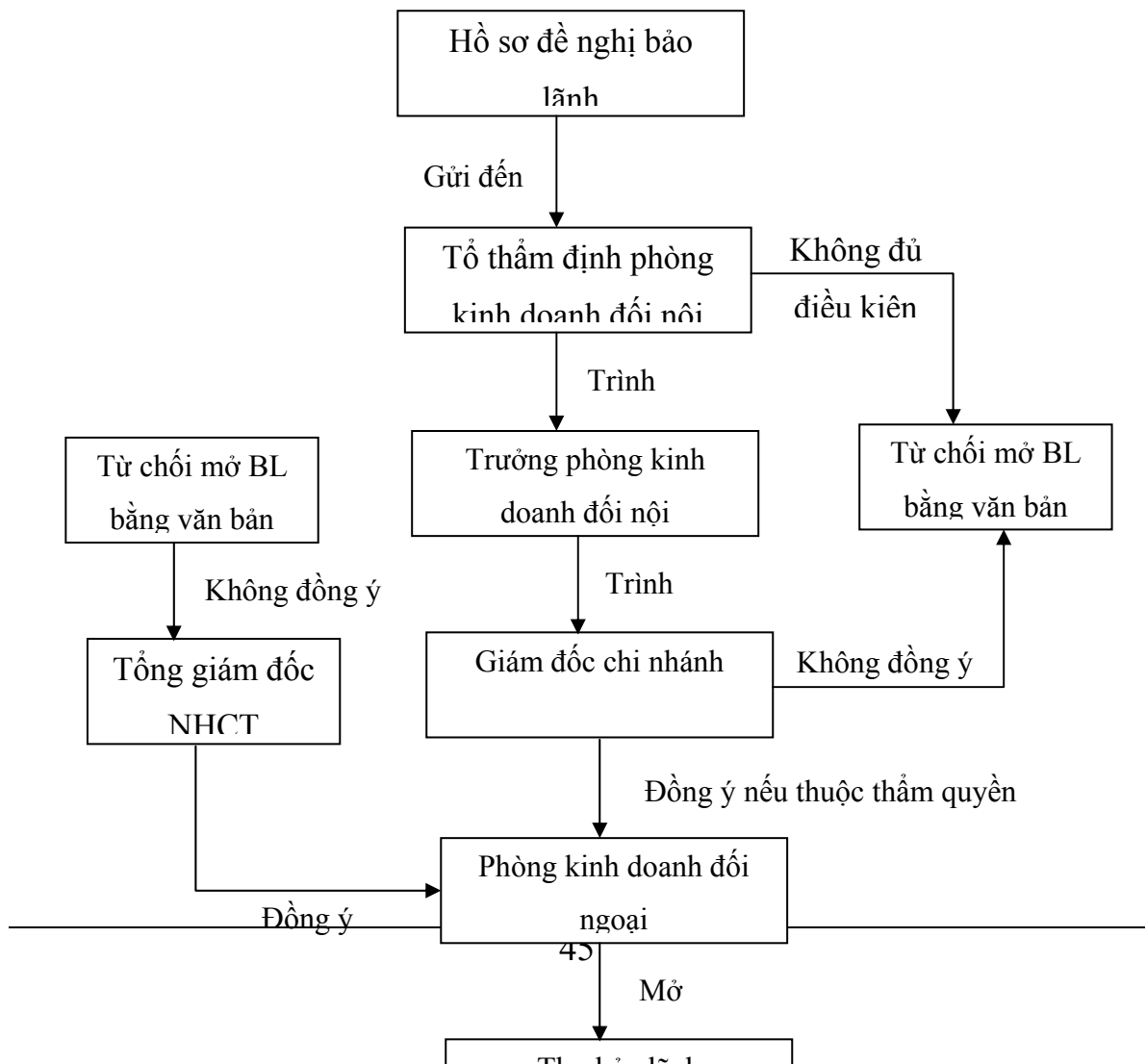
2.2.1.2. Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy

Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh gồm các bước sau:

Bước 1: tiếp nhận hồ sơ đề nghị bảo lãnh

Khi khách hàng có nhu cầu được bảo lãnh thì khách hàng phải gửi cho Ngân hàng các tài liệu:

- Đề nghị bảo lãnh
- Tài liệu về năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng, thẩm quyền của người đại diện khách hàng gồm:
 - + Đối với pháp nhân, doanh nghiệp tư nhân: quyết định thành lập, giấy đăng ký kinh doanh, giấy phép hành nghề (nếu có)



**Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh
tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy**

Giấy phép kinh doanh đối với dự án, phương sản sản xuất kinh doanh liên quan đến nghĩa vụ được bảo lãnh (nếu có), điều lệ hoạt động (nếu có), quyết định bổ nhiệm người điều hành.

+ Đối với hộ kinh doanh cá thể: Đăng ký kinh doanh (trong trường hợp pháp luật có quy định đăng ký kinh doanh); giấy phép hành nghề (nếu có); CMTND, sổ hộ khẩu.

+ Đối với công ty cổ phần, công ty liên doanh, HTX có HĐQT gồm biên bản hội đồng quản trị về việc uỷ quyền cho người đại diện khách hàng ký các tài liệu liên quan đến việc đề nghị bảo lãnh, thực hiện biện pháp bảo đảm nghĩa vụ được bảo lãnh.

- Các tài liệu liên quan đến các nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh, bản giải trình về tính khả thi, năng lực thực hiện các nghĩa vụ đề nghị được bảo lãnh. Đối với bảo lãnh vay vốn nước ngoài thì cần có thêm các văn bản chấp thuận theo quy định của pháp luật về quản lý và trả nợ nước ngoài (nếu có) trong trường hợp cần thiết thì Ngân hàng có thể yêu cầu thêm các tài liệu thông tin về bên nhận bảo lãnh.

- Tài liệu báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính của khách hàng và của người nhận bảo lãnh (nếu có) gồm: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính của ít nhất 2 năm gần nhất (đối với pháp nhân; có thể cả bảng dự toán lưu chuyển tiền tệ).

- Hồ sơ về tài sản đảm bảo nghĩa vụ được bảo lãnh kèm theo các tài

liệu chứng minh tính hợp pháp và giá trị kịp thời của các tài sản bảo đảm đó.

Đối với khách hàng ký quỹ tương đương 100% số tiền được bảo lãnh và các khoản phí liên quan, chỉ yêu cầu hồ sơ nêu tại 2 yêu cầu và tài liệu liên quan đến nghĩa vụ được bảo lãnh.

Khi hồ sơ được gửi tới phòng kinh doanh đối nội, nếu tổ thẩm định mà thấy thiếu những thứ cần thiết thì sẽ từ chối mở bảo lãnh bằng văn bản tới khách hàng do không đủ yêu cầu.

Bước 2: thẩm định và ra quyết định bảo lãnh

Tổ thẩm định phòng kinh doanh đối nội sẽ:

+ Thu thập thông tin về khách hàng đề nghị bảo lãnh và nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh

+ Thẩm định tính hợp lệ các tài liệu do khách hàng cung cấp

+ Phân tích tính khả thi của nghĩa vụ được bảo lãnh, khả năng trả nợ của phương án vay vốn trong trường hợp bảo lãnh vay vốn.

+ Thẩm định năng lực tài chính. Qua các báo cáo tài chính.

+ Kiểm tra, phân tích các biện pháp bảo đảm cho khoản bảo lãnh, giá trị và khả năng xử lý tài sản bảo đảm.

-> Sau khi thẩm định khách hàng, cán bộ tín dụng lập tờ trình thẩm định có ý kiến đề nghị bảo lãnh hay không cấp bảo lãnh và chịu trách nhiệm về kết quả phân tích trên tờ trình. Sau đó trình lên trưởng phòng kinh doanh đối nội.

Sau khi thẩm định lại toàn bộ hồ sơ đề nghị và tờ trình của nhân viên, ghi rõ ý kiến của mình trên tờ trình và thực hiện cấp hay không cấp bảo lãnh đệ trình lên ban giám đốc chi nhánh quyết định.

Giám đốc hoặc người được uỷ quyền hợp pháp của chi nhánh xem xét tờ trình thẩm định và đề nghị giải quyết bảo lãnh của phòng kinh doanh đối nội rồi đưa ra quyết định. Đối với những món vượt quá phạm vi được uỷ quyền, giám đốc hoặc người được uỷ quyền lập tờ trình kèm theo biên bản họp Hội đồng tín dụng (nếu có) ghi rõ ý kiến của chi nhánh, ký tên đóng dấu

và chuyển toàn bộ hồ sơ trình Tổng giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam. Xem xét, giải quyết. Nếu không đồng ý thì từ chối bằng văn bản. Còn nếu đồng ý thì chuyển xuống phòng kinh doanh đối ngoại. Cán bộ tín dụng phòng kinh doanh đối ngoại sẽ thông báo cho khách hàng biết về quyết định bảo lãnh hay không bảo lãnh

Nếu đồng ý thì phòng kinh doanh đối ngoại sẽ mở thư bảo lãnh.

Bước 3: Thực hiện bảo lãnh

+ Khi có quyết định thực hiện bảo lãnh, cán bộ tín dụng phòng kinh doanh đối ngoại soạn thảo cam kết bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng đảm bảo cho bảo lãnh.

+ Yêu cầu bên được bảo lãnh thực hiện các biện pháp đảm bảo cho nghĩa vụ được bảo lãnh như thế chấp, cầm cố, ký quỹ...

+ Chuyển 1 bản cam kết bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh hoặc cho khách hàng theo thoả thuận trong hợp đồng bảo lãnh, giao 1 bộ hồ sơ bảo lãnh cho bộ phận kế toán. Sau khi cam kết bảo lãnh được ký kết.

Bước 4: Xử lý sau bảo lãnh

+ Cán bộ tín dụng theo dõi, đôn đốc khách hàng thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh theo đúng hợp đồng liên quan và đề xuất biện pháp xử lý khi cần thiết.

+ Thu phí bảo lãnh

• Mở sổ theo dõi thu phí bảo lãnh theo thời hạn được quy định trong hợp đồng.

• Kế toán chi nhánh tự động lập chứng từ trích tài khoản tiền gửi của đơn vị để thu phí nếu đơn vị không tự động trả và không được gia hạn. Trường hợp đơn vị có TKTg tại Ngân hàng khác, chi nhánh lập nhiệm thu gửi Ngân hàng đó để thu phí.

+ Hạch toán giảm số chi bảo lãnh

+ Xử lý khi phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thay cho bên được bảo lãnh: Sau khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh sẽ thông báo cho khách hàng kèm

theo các tài liệu có liên quan yêu cầu khách hàng hoàn trả số tiền mà Ngân hàng đã trả thay. Sau 15 ngày từ ngày thông báo, nếu khách hàng chưa trả hoặc chưa có văn bản xác nhận nợ thì Ngân hàng hạch toán ghi nợ cho khách hàng. Khi phải chịu lãi suất nợ quá hạn Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đang áp dụng nhưng không vượt quá 100% lãi suất của khoản vay được bảo lãnh (bảo lãnh vay vốn) hoặc không quá 150% lãi suất cho vay ngắn hạn kể từ ngày thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

Ngân hàng có quyền trích tài khoản của khách hàng (nếu thoả thuận); phát mại tài sản...

Bước 5: Kết thúc bảo lãnh

Khi mà hợp đồng bảo lãnh hết hiệu lực thì

+ Cán bộ tín dụng lưu hồ sơ bảo lãnh, các biên bản kiểm tra việc thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh và các tài liệu khác có liên quan.

+ Kế toán lưu bản chính hợp đồng bảo lãnh, cam kết bảo lãnh hoặc xác nhận bảo lãnh...

+ Hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh... được lưu giữ tại kho theo qui định lưu giữ chứng từ có giá.

2.2.2. Tình hình bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy

Ngân hàng Công thương Cầu Giấy được tách ra từ Ngân hàng Công thương Ba Đình từ 2001. Mà trong giai đoạn 1999 - 2000 là giai đoạn mà hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Đống Đa phát triển mạnh mẽ với số lượng lớn khách hàng là khách hàng truyền thống. Đây chính là cơ sở cho hoạt động bảo lãnh ở Ngân hàng Công thương Cầu Giấy phát triển ngay từ khi mới thành lập.

Bảng 1: Bảng qui mô bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy

Đơn vị: Triệu đồng, %

	Năm	2001	2002	2003	2004
Chi tiêu					

Doanh số BL	124.378	215.021	620.021	682.023
Dư nợ BL	156.742	262.911	253.000	278.300
Số món BL	236	382	482	530

Nhờ có được một số lượng không nhỏ khách hàng truyền thống, cộng với sự kế thừa uy tín từ Ngân hàng Công thương Ba Đình, kết quả hoạt động bảo lãnh ở Ngân hàng Công thương Cầu Giấy trong 4 năm qua tương đối cao. Năm 2001 Ngân hàng thực hiện được 236 món bảo lãnh với tổng giá trị 124.378 triệu đồng, Đến năm 2002, doanh số bảo lãnh là 215.021 triệu đồng, tăng gấp 1,78 lần so năm 2001.

Đặc biệt sang đến năm 2003 do có rất nhiều đơn vị mở L/C thanh toán qua Ngân hàng, cộng với việc chi nhánh bảo lãnh cho một số công trình lớn như công trình năm cầu đường sắt, nút giao thông Nam Thăng Long, Cầu Yên Lệnh và nhiều công trình khác. Vì vậy doanh số bảo lãnh tăng rất nhanh, đạt 620.021 triệu đồng, tăng gấp 2,88 lần so với cùng kỳ năm trước. Sang tới năm 2004 doanh số bảo lãnh vẫn tăng nhưng với tốc độ chậm lại; đạt 682.023 triệu đồng, tăng gấp 1,1 lần so với năm 2003.

Ngân hàng ngày càng có uy tín và thu hút được nhiều khách hàng với những món bảo lãnh lớn. Ngân hàng đạt được như vậy là nhờ có sự cố gắng nỗ lực của mọi bộ phận trong chi nhánh nhằm đa dạng hoá các loại hình bảo lãnh, hợp lý đến mức tối đa mức phí bảo lãnh, giữ gìn tốt mối quan hệ với khách hàng cũ cũng như khai thác được nhu cầu bảo lãnh của các khách hàng mới tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy, bảo lãnh được phân chia và quản lý theo 2 loại hình: bảo lãnh trong nước và bảo lãnh mở L/C kết cấu từ trong của 2 loại bảo lãnh này cụ thể như sau:

Bảng 2: Bảng cơ cấu bảo lãnh

Đơn vị: Triệu VND

Năm	Tổng doanh số	Bảo lãnh trong nước	Bảo lãnh mở L/C
-----	---------------	---------------------	-----------------

	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Tỷ trọng	Số món	Số tiền	Tỷ trọng
2001	236	124.378	150	677.86	54,5%	56	56.592	45,5%
2002	382	215.021	300	168.146	78,2%	82	46.875	21,8%
2003	482	620.021	301	496.017	85%	181	124.004	15%
2004	530	682.023	310	545.618	80%	220	136.405	20%

Mặc dù năm 2001 là năm mới bước vào hoạt động nhưng số lượng các món bảo lãnh tương đối cao 236 món trong đó có 150 món bảo lãnh trong nước. Với giá trị 67.786 triệu đồng và 86 món bảo lãnh mở L/C với giá trị 56.592 triệu đồng. Năm 2002 số lượng các món bảo lãnh tăng 146 món so với năm 2001. Trong đó số món bảo lãnh trong nước tăng 150 món năm 2001 (gấp 2 lần), tuy nhiên số món bảo lãnh mở L/C lại giảm đi 4 món. Đồng thời giá trị mỗi món cũng giảm đi sang đến năm 2003 thì số lượng món bảo lãnh cả trong nước và L/C đều tăng lên một cách đáng kể, bảo lãnh trong nước là 301 món và bảo lãnh mở L/C là 181 món. Mặc dù là doanh số bảo lãnh tăng do có thêm nhiều đơn vị mở L/C thanh toán qua Ngân hàng, nhưng số dư bảo lãnh lại giảm so với cùng kỳ năm trước do chi nhánh đã tiến hành phân tích tình hình tài chính của khách hàng kỹ hơn từ đó chọn lọc khách hàng tốt, còn những đơn vị khách hàng có tình hình tài chính không lành mạnh, sản xuất kinh doanh không hiệu quả. Thì đều không được Ngân hàng bảo lãnh. Tiếp tục mục tiêu đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của chi nhánh, trong năm 2004 doanh số về bảo lãnh tiếp tục tăng lên, số món bảo lãnh cũng tăng lên đến 530 món, trong đó có 310 món là bảo lãnh trong nước và 220 món L/C. Trong năm này các món mở L/C có thời hạn bảo lãnh dài hơn;

Để hiểu rộng hơn về hoạt động bảo lãnh của chi nhánh, dùng sẽ xem xét từng mảng hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng như sau:

2.2.2.1. Đối với bảo lãnh trong nước

Hiện nay, đối với bảo lãnh trong nước Ngân hàng Công thương Cầu

Giấy chủ yếu tập trung vào 3 loại chính là: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước, ngoài ra còn một loại bảo lãnh khác như: bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh khác.

Bảng 3: Theo mục đích bảo lãnh

Đơn vị: triệu VND

Năm	2001			2002			2003			2004		
	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%
Chỉ tiêu												
BL dự thầu	60	21691,52	32%	186	19504,936	11,6%	198	131940,522	26,6%	210	110214,136	20,2
BL thực hiện HĐ	30	18641,15	27,5%	89	68771,714	40,9%	85	199398,834	40,2%	78	219388,436	40,2
BL tiền ứng trước	40	24131,816	35,6%	20	72639,072	43,2%	6	99203,4	20%	10	152773,04	28
BL khác	20	3321,514	4,9%	5	7230,278	4,3%	12	65474,244	13,2	12	63291,688	11,6
Tổng	150	67.786	100	300	168.146	100	301	496.017	100	310	545.618	100

Bảng 4: Theo thời hạn của bảo hành

Đơn vị: triệu VND

Chi tiêu \ Năm	2001			2002			2003			2004		
	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%	Số món	Số tiền	%
BL trung và dài hạn	120	41146,102	60,7	200	67426,546	40,1	282	297610,2	60	180	286449,45	52,5
BL ngắn hạn	30	26639,898	39,3	100	100719,454	59,9	19	198406,8	40	130	259168,55	47,5
Tổng	150	67.786	100	300	168146	100	301	496017	100	310	545618	100

Qua bảng số liệu đó cho ta thấy, tại chi nhánh ba loại bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước luôn chiếm tỷ lệ cao và không có sự chênh lệch với nhau nhiều lắm. Trong đó tỷ trọng và bảo lãnh thực hiện hợp đồng là rất lớn/năm 2001: 27,5%; năm 2002: 40,9%, năm 2003: 40,2%; năm 2004: 40,2%, (doanh số bảo lãnh trong nước), loại này tăng đều và ổn định qua các năm và tỷ trọng của 2 loại bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh tiền ứng trước cũng tương đối cao. Sở dĩ các loại bảo lãnh này có tỷ trọng cao Ngân hàng thực hiện bảo lãnh trong giao thông và xây dựng chiếm tỷ trọng lớn; như thi công công trình tổng công ty xây dựng số 2, công ty xây dựng số 8, công ty bê tông xây dựng Hà Nội... nâng cấp cải tạo Quốc lộ 10, thi công xây dựng cầu Lãng Cô và đường dẫn phía bắc, 5 cầu đường sắt Hà Nội - thành phố Hồ Chí Minh, dự án thoát nước thành phố Hà Nội... Các doanh nghiệp, công ty được Ngân hàng bảo lãnh trúng thầu đều vay vốn Ngân hàng để thực hiện hợp đồng bảo lãnh dự thầu có an toàn, hiệu quả thì mới lôi kéo được khách hàng đến với bảo lãnh thực hiện hợp đồng và hợp đồng ứng trước tiền vốn. Bởi các bảo lãnh này là một mắt xích liên kết trong bảo lãnh xây dựng.

Bên cạnh các bảo lãnh chính thì Ngân hàng cũng không ngừng mở rộng và phát triển ngày càng mở rộng bảo lãnh trên nhiều lĩnh vực khác.

Về thời hạn của các món bảo lãnh thì do ở Ngân hàng Công thương Cầu Giấy. Chủ yếu bảo lãnh thực hiện hợp đồng; bảo lãnh tiền ứng trước mà đây lại chủ yếu là các món bảo lãnh trung và dài hạn. Do vậy mà tỷ trọng lớn trong doanh số bảo lãnh trung và dài hạn cũng chiếm tỷ trọng lớn trong doanh số bảo lãnh trong nước. Đây là một trong những yếu tố quan trọng mà Ngân hàng đã tạo dựng được nhằm hỗ trợ đầu tư và thực hiện các dự án dài hạn, đặc biệt là các dự án cải tạo hệ thống cơ sở hạ tầng của đất nước hay mở rộng quy mô sản xuất của doanh nghiệp. Mặc dù vậy thì bảo lãnh ngắn hạn cũng giữ vị trí rất quan trọng, nó giải quyết nhu cầu của nền kinh tế một cách tốt nhất.

2.2.2.2. Đối với bảo lãnh mở L/C trả ngay

Theo công văn 679/CV-NHCT về mức uỷ quyền phán quyết bảo lãnh của tổng giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam, thì chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy không được uỷ quyền mức bảo lãnh vay vốn nước ngoài (kể cả phát hành L/C trả chậm) nhưng cũng quy định riêng trường hợp bảo lãnh L/C atright vẫn được thực hiện theo uỷ quyền của Tổng giám đốc theo văn bản 2725/CV-NHCT 5 (29/9/1999)

Hoạt động bảo lãnh L/C trả ngay tại chi nhánh năm 2001 đạt 86 món với giá trị 56.592 triệu đồng. Đây là một con số khá lớn đối với một Ngân hàng bước đầu đi vào hoạt động. Có được một kết quả như vậy là nhờ vào uy tín của Ngân hàng Công thương Ba Đình và một số lượng lớn khách hàng truyền thống của Ngân hàng Công thương Ba Đình chuyển sang cho.

Tuy nhiên sang đến năm 2002 thì số món L/C trả ngay giảm xuống chỉ còn 82 món với giá trị đạt 46.875 triệu đồng. Đến năm 2003 con số này tăng lên một cách đáng kể, gấp 2,6 lần giá trị năm 2002. Với 181 món, đạt giá trị 124.004 triệu đồng. Song năm 2004 việc mở L/C trả ngay tại chi nhánh tiếp tục tăng so năm 2003 là 39 món. Với giá trị 136.405 triệu đồng, chiếm 20% trong tổng doanh số bảo lãnh. Như ở bảng ta thấy. Mặc dù số món bảo lãnh hầu như tăng qua các năm, từ năm 2002 có giảm một chút, giá trị cũng tăng lên nhưng tỷ trọng của bảo lãnh L/C trả ngay lại giảm đi trong tổng doanh số bảo lãnh ngắn hạn, trong đó chủ yếu nhằm phục vụ cho việc nhập các mặt hàng tiêu dùng, phụ tùng và một số loại sản phẩm mà trong nước tạm thời chưa sản xuất được hoặc đã sản xuất được nhưng còn kém chất lượng, mẫu mã không hấp dẫn nên không đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng. Ví dụ như bảo lãnh cho công ty thiết bị phụ tùng, công ty tinh dầu, công ty cao su Hà Nội, công ty giấy vải Thụy Khê, công ty cơ khí...

Với sự cạnh tranh mạnh mẽ của hệ thống Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng đầu tư và phát triển, đạt được kết quả như trên về bảo lãnh L/C trả ngay đã là một bước tiến lớn đối với chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy trong quá trình đa dạng hoá các loại hình bảo lãnh của mình.

Ngoài việc xem xét hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng trên giác độ bảo lãnh trong nước và bảo lãnh mở L/C trả ngay thì ta còn có thể xem xét chúng dưới: Bảo lãnh theo đối tượng:

Bảng 5: Bảng kết cấu bảo lãnh theo đối tượng bảo lãnh

Đơn vị: Triệu VND

Năm	Tổng số		Doanh nghiệp quốc doanh			Doanh nghiệp ngoài quốc doanh		
	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Tỷ trọng	Số món	Số tiền	Tỷ trọng
2001	236	124.378	225	121.754	97,89	11	2.624	2,11
2002	382	215.021	342	205.625	95,63	40	9.396	4,37
2003	482	620.021	447	611.961	98,7	35	8.060	1,3
2004	530	682.023	430	652.696	95,7	100	29.327	4,3

Khách hàng của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy chủ yếu là các doanh nghiệp Nhà nước, ngoài ra còn có một số doanh nghiệp tư nhân. Do vậy mà doanh số bảo lãnh qua các năm đối với doanh nghiệp quốc doanh luôn chiếm tỷ lệ cao. Đây là một tình trạng chung của hầu hết các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Tuy nhiên thì số món cũng như giá trị các món bảo lãnh ngoài quốc doanh cũng đã tăng dần qua các năm, đặc biệt trong năm 2004. Điều này chứng tỏ Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã thu hút được ngày càng nhiều khách hàng và tin tưởng vào hoạt động của Ngân hàng.

Số lượng các món bảo lãnh doanh nghiệp quốc doanh hơn doanh nghiệp ngoài quốc doanh không phải là do doanh nghiệp ngoài quốc doanh không có nhu cầu mà là do họ sẽ thoả mãn đủ các điều kiện cho nghĩa vụ được bảo lãnh (ký quỹ, các giấy tờ cần thiết cho tài sản thế chấp...). Hơn nữa các điều kiện để bảo lãnh cho doanh nghiệp ngoài quốc doanh cũng khắt khe hơn so doanh nghiệp Nhà nước.

Tuy vậy trong thời gian gần đây Ngân hàng Công thương Cầu Giấy

mặc dù vẫn xác định vai trò chủ đạo của doanh nghiệp Nhà nước nhưng sẵn sàng hỗ trợ cho mọi thành phần kinh tế phát triển, bằng việc mở rộng bảo lãnh đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh với các điều kiện bảo lãnh thông thoáng hơn góp phần thúc đẩy sự phát triển đồng bộ, cân đối của nền kinh tế.

2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY.

2.3.1. Thành công

2.3.1.1. Những kết quả đạt được.

Hoạt động bảo lãnh không ngừng tăng trưởng, an toàn và hiệu quả

Mặc dù mới đi vào hoạt động được 4 năm, hơn nữa bảo lãnh là một nghiệp vụ mới ở Việt Nam, lại rất phức tạp vì vậy hoạt động bảo lãnh ở Ngân hàng Công thương Cầu Giấy bước đầu đã gặp rất nhiều khó khăn. Tuy nhiên nhìn vào bảng..... thì ta thấy được là hoạt động bảo lãnh đã đạt được nhiều thành quả đáng kể, doanh số bảo lãnh ngày càng gia tăng. Số các doanh nghiệp liên hệ xin mở bảo lãnh cũng tăng dần. Mặc dù có sự tăng lên như vậy nhưng cho đến nay thì hầu hết các bảo lãnh Ngân hàng đều không phải thực hiện cho vay bắt buộc hay trả nợ thay cho khách hàng.

Việc thực hiện bảo lãnh được tiến hành nhanh chóng, chính xác, kịp thời tạo điều kiện cho khách hàng trúng thầu thi công nhiều công trình lớn như: Thi công xây dựng cầu Lãng Cô và đường dẫn phía Bắc, cầu trung hà, thi công công trình nâng cấp cải tạo quốc lộ 10, đường tránh Hải Phòng R5, dự án thoát nước thành phố Hà Nội... Các doanh nghiệp được Ngân hàng bảo lãnh trúng thầu đều vay vốn Ngân hàng để thực hiện hợp đồng có kết quả.

Bên cạnh công tác tổ ổn định tổ chức mọi hoạt động kinh doanh vào nề nếp, chi nhánh thường xuyên thực hiện công tác chấn chỉnh các mặt hoạt động chuyên môn, đặc biệt tăng cường thẩm định, kiểm tra giám sát chặt chẽ bảo đảm an toàn nâng cấp chất lượng tín dụng, thực hiện các chủ trương chính sách của Nhà nước và của ngành nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp.

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

Doanh số bảo lãnh tăng nhưng dư nợ bảo lãnh có xu hướng giảm do Ngân hàng đã tiến hành phân tích khách hàng kỹ hơn để lựa chọn bảo lãnh cho những khách hàng tốt.

* Cơ cấu bảo lãnh phát triển vững chắc theo hướng đa dạng hoá nghiệp vụ.

Ngoài việc tập trung phát triển 3 loại hình bảo lãnh chính: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và bảo lãnh tiền ứng trước thì Ngân hàng còn mở rộng và phát triển thêm các loại hình bảo lãnh khác như: bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh... (Thể hiện tỷ trọng các loại bảo lãnh khác ngày càng tăng: năm 2001: 4,9%, năm 2002: 4,3%, năm 2003: 13,2%, năm 2004: 1,61%)

Tỷ trọng của bảo lãnh cho doanh nghiệp ngoài quốc doanh ở chi nhánh so với các Ngân hàng khác là tương đối cao. Điều này cho thấy Ngân hàng luôn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có được nguồn vốn, thúc đẩy các doanh nghiệp này phát triển, giúp cân đối nền kinh tế.

Hoạt động bảo lãnh góp phần nâng cao lợi nhuận, uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy trên thị trường trong và ngoài nước.

Bất kỳ một khách hàng nào khi được Ngân hàng bảo lãnh thì đều phải trả cho Ngân hàng một khoản phí. Và đối với Ngân hàng, nếu như không xảy ra rủi ro (phải thanh toán cho doanh nghiệp được bảo lãnh hay không thu hồi được nợ dẫn đến phát mại tài sản thì). Khoản phí thu được là một khoản lợi nhuận rất lớn. Khác với tín dụng, chi phí đầu vào của bảo lãnh là không phát sinh, hay đứng trên quan điểm của tín dụng và coi phí bảo lãnh như là lãi suất

đầu ra thì Ngân hàng thu được khoản chênh lệch lãi suất là 1%. Bên cạnh đó thì việc lập quỹ bảo lãnh cũng được thực hiện gián tiếp thông qua việc ký quỹ của khách hàng. (tối thiểu 5% giá trị món bảo lãnh). Vì vậy mà hoạt động bảo lãnh trong thời gian vừa qua đã đóng góp rất lớn vào tổng lợi nhuận của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Theo quyết định số 283 thì mức phí bảo lãnh là không vượt quá 2% tính trên số tiền còn đang được bảo lãnh, tuy nhiên với các hình thức bảo lãnh chính thì Ngân hàng Công thương Cầu Giấy qui định mức phí với khách hàng chỉ từ 0,5% - 1%/năm. Điều này sẽ có tác dụng tích cực đến việc củng cố mối quan hệ với các khách hàng truyền thống cũng như khai thác được nhu cầu bảo lãnh từ các khách hàng mới.

Bên cạnh đó thì Ngân hàng luôn luôn thực hiện nghiêm chỉnh các nghĩa vụ đã cam kết của mình trong bảo lãnh. Vì vậy đã tạo được niềm tin vững chắc đối với khách hàng trong và ngoài nước, củng cố uy tín trong hoạt động kinh doanh của mình, nâng cao vị thế của Ngân hàng trên thị trường cạnh tranh.

2.3.1.2. Nguyên nhân

* Nguyên nhân khách quan

- Do chủ trương thực hiện đường lối chính sách kinh tế mở của Đảng và Nhà nước. Tạo điều kiện thúc đẩy thương mại và tín dụng phát triển, những rủi ro cũng tăng cao hơn do đó nhu cầu bảo lãnh của các chủ thể trong nền kinh tế nhiều hơn. Do chủ trương hội nhập t, nên hoạt động xuất nhập khẩu tăng mạnh mẽ, vì vậy hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy cũng có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng và phát triển.

- Sự điều hành chính sách kinh tế vĩ mô ổn định, chính sách đầu tư, chính sách xuất nhập khẩu, chính sách tỷ giá, lãi suất... phù hợp tạo điều kiện cho Ngân hàng cùng có khách hàng thực hiện tốt các hợp đồng bảo lãnh.

- Bên cạnh đó, những thành quả bảo lãnh mà Ngân hàng đạt được là do được sự quan tâm chủ đạo giúp đỡ của ban lãnh đạo Ngân hàng Công thương

Việt Nam, các phòng ban Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ban lãnh đạo và các phòng ban Ngân hàng Nhà nước thành phố, các cấp uỷ chính quyền địa phương quận Cầu Giấy... đã tạo ra hành lang pháp lý an toàn cho hoạt động nói chung và hoạt động bảo lãnh nói riêng của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

* Nguyên nhân chủ quan

Bất kỳ một hoạt động nào muốn đạt được thành công thì trước hết phải là do sự nỗ lực, cố gắng của chính chủ thể thực hiện hoạt động đó. Chính vì vậy, sở dĩ hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đạt được những kết quả trên là do sự nỗ lực từ chính bản thân Ngân hàng thể hiện:

- Ngân hàng luôn quán triệt sâu sắc đường lối, chủ trương, chính sách hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước và ban lãnh đạo Ngân hàng Công thương Việt Nam, vận dụng một cách chính xác, các qui định về bảo lãnh của Ngân hàng Công thương Việt Nam và Ngân hàng Nhà nước. Đồng thời Ngân hàng luôn biết cách khai thác và vận dụng phù hợp các qui định đó trên địa bàn hoạt động của mình.

- Ngân hàng luôn có chính sách để củng cố quan hệ khách hàng truyền thống. Đồng thời tìm kiếm và thu hút khách hàng mới như: qua chất lượng dịch vụ khách hàng tận tình, chu đáo, chính xác, kịp thời, qui định mức phí thấp (0,5% - 1%) để lôi kéo khách hàng. Đổi mới tác phong quan hệ giao dịch làm việc phục vụ sâu sát cơ sở, thực hiện phương châm sự thành đạt phát triển của khách hàng cũng là sự thành đạt của Ngân hàng.

- Có sự phối kết hợp giúp đỡ của Ngân hàng bạn trên cùng địa bàn, đặc biệt là ban lãnh đạo Ngân hàng Công thương Ba Đình. Nơi đã chuẩn bị cơ sở vật chất và điều kiện ra đời chi nhánh Ngân hàng Công thương khu vực cầu giấy để mở rộng và nâng cao chất lượng nghiệp vụ bảo lãnh.

- Xác định được vai trò quan trọng của yếu tố con người, Ngân hàng đã đẩy thêm phần thành công.

Kết quả đạt được

Với những thành tích và kết quả trên, đặc biệt năm 2001, là năm Ngân hàng bước vào hoạt động nhưng chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã được ban lãnh đạo Ngân hàng Công thương Việt Nam tặng thưởng giấy khen về thành tích phát triển tăng trưởng lớn nhất toàn hệ thống.

Mạnh công tác đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên, đồng thời bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ giúp cho Ngân hàng có được một tập thể cán bộ giỏi về chuyên môn, thạo về nghiệp vụ: Luôn nêu cao tinh thần nhất trí, động viên trí tuệ mọi người, duy trì kỷ cương, nề nếp từ đó tạo tác phong làm việc khoa học, phát huy tính năng động sáng tạo của từng đội ngũ cán bộ công nhân viên. Có qui chế làm việc mở rộng dân chủ và động viên khen thưởng kịp thời đúng nơi đúng lúc.

- Để hoạt động bảo lãnh nói riêng và hoạt động kinh doanh khác nói chung đạt hiệu quả cao, trong khả năng cho phép Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã đầu tư cải tạo cơ sở hạ tầng, trang trí thêm các thiết bị máy móc phục vụ cho công việc đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Mặc dù mới chỉ hoạt động được 4 năm, nhưng có thể nói hoạt động blo của Ngân hàng đã khá phát triển và để đạt được những kết quả khả quan như vậy thì ngoài những sự nỗ lực cố gắng từ bản thân Ngân hàng còn có những yếu tố khách quan bên ngoài tác động đến. Chính vì vậy để có thể đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh thì ngoài việc tiếp tục phát huy thế mạnh của bản thân Ngân hàng thì còn phải biết tận dụng và khai thác triệt để thế mạnh của bản thân Ngân hàng thì còn phải biết tận dụng và khai thác triệt để những điều kiện khách quan thuận lợi khác.

2.3.2. Hạn chế

2.3.2.1. Những vấn đề còn tồn tại

Bên cạnh những thành công thì hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy vẫn còn có những hạn chế cần phải được khắc phục và giải quyết. Để có thể đạt được kết quả cao hơn. Cụ thể:

- Hoạt động bảo lãnh trong nước vẫn chưa thể đáp ứng được tối đa nhu

cầu của các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Bảo lãnh là một nghiệp vụ mới, đặc biệt là đối với Ngân hàng Công thương Cầu Giấy thì bảo lãnh mới thực sự được chuyển cho phòng kinh doanh đối ngoại thực hiện, còn trước kia đều do cán bộ tín dụng của phòng kinh doanh đối nội thực hiện. Tức là việc xem xét và ra quyết định bảo lãnh cũng như giải quyết các hiệu quả của rủi ro xảy ra trong nghiệp vụ bảo lãnh được xem xét giống như trong tín dụng. Do đó mà việc thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh gặp tương đối nhiều khó khăn.

Hơn nữa mới được thành lập, vốn tự có chưa nhiều mà theo quy định của NHCT Việt Nam thì tổng số tiền bảo lãnh cho một doanh nghiệp không được vượt quá 10% vốn tự có, trong khi đó nhu cầu bảo lãnh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế hiện nay là rất lớn và đa dạng. Do đó mà ngân hàng không thể đáp ứng được tối đa nhu cầu của các doanh nghiệp.

* Sự mất cân đối trong các loại hình bảo lãnh

Ở Chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy, các hình thức bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và bảo lãnh tiền ứng trước phát triển khá mạnh so với các hình thức bảo lãnh khác như: bảo lãnh thanh toán.... mà những hình thức bảo lãnh này có thể đặt ngân hàng vào tình trạng rủi ro nhiều hơn do giá trị hợp đồng lớn và hợp đồng này thường kéo dài. Các hình thức như bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh chất lượng sản phẩm... mặc dù đã được ngân hàng chú ý phát triển nhưng vẫn còn chưa nhiều, doanh số còn chưa cao (năm 2004 chiếm 11,6% trong tổng doanh số bảo lãnh trong nước)

Số lượng khách hàng xin mở bảo lãnh có tăng nhưng không đồng đều giữa doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp ngoài quốc doanh. (Năm 2004 tỷ trọng doanh số doanh nghiệp ngoài quốc doanh 4,3%), mặc dù so với các ngân hàng khác thì tỷ lệ này cũng là tương đối cao nhưng nó vẫn còn khá chênh lệch so với doanh nghiệp quốc doanh. Nếu có thể đơn giản hoá thủ tục, điều kiện bảo lãnh đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, đánh giá được khả năng phát triển hiện tại cũng như tương lai của doanh nghiệp thông qua

việc thẩm định chính xác về các nguồn lực và xu hướng phát triển của họ thì ngân hàng có thể thực hiện được các hợp đồng bảo lãnh đối với các ngân hàng này để có được thu nhập cao hơn hoạt động bảo lãnh

* Mạng lưới kinh doanh và quy mô hoạt động của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy còn hẹp

Ngân hàng Công thương Cầu Giấy thường chỉ thực hiện bảo lãnh đối với những đơn vị nằm trên địa bàn của khu vực mình, mặc dù có mở rộng ra bên ngoài nhưng chưa sâu sát và còn ít, chưa tương xứng với nhu cầu phát triển kinh tế của NHTW giao, đặc biệt địa bàn như quận Tây Hồ và huyện Từ Liêm

* Cơ sở vật chất, phương tiện làm việc tuy đã được trang bị khá, song cũng cần phải được mở rộng thêm, đặc biệt là hệ thống nối mạng, giao dịch thanh toán với khách hàng có quy mô hoạt động lớn

2.3.2.2. Nguyên nhân

* Nguyên nhân khách quan

Có rất nhiều các văn bản do NHNN và các NHCT Việt Nam quy định về nghiệp vụ bảo lãnh nhưng mà vẫn không đầy đủ, đồng bộ và hay thay đổi làm cho quá trình thực hiện gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, nếu mà ngân hàng thực hiện đúng quy trình và quy định đó thì hầu hết các doanh nghiệp đều không có đủ điều kiện để được hưởng dịch vụ bảo lãnh, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Do đó mà mặc dù nhu cầu của các doanh nghiệp thì nhiều mà Ngân hàng Công thương Cầu Giấy vẫn khó có thể thoả mãn đầy đủ nhu cầu đó.

Bên cạnh đó, thì các quy định về thế chấp, cầm cố tài sản, các thủ tục giải quyết các tranh chấp, phát mại tài sản... chưa đầy đủ, còn nhiều vướng mắc gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thực hiện bảo lãnh cũng như thu lại các khoản bồi hoàn nếu rủi ro xảy ra, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp Nhà nước, mà đây lại đang là đối tượng chính sách của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy nói riêng và các NHTM nói chung.

Việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sở hữu nhà cửa được triển khai chậm, thủ tục công chứng không rõ ràng và thống nhất cũng làm chậm lại tốc độ đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.

Trong điều kiện nền kinh tế hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp không đủ vốn để sản xuất kinh doanh. Vốn vay ngân hàng, vốn chiếm dụng, vốn đi vay khác hiện nay là nguồn vốn chủ yếu để sản xuất kinh doanh. Thậm chí một số dự án mới được duyệt, doanh nghiệp mới được thành lập thì vốn vay và vốn bảo lãnh của ngân hàng chiếm gần như 100%. Số các doanh nghiệp muốn xin bảo lãnh thì lớn, nhưng số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thực khả thi thì ít, đó là một áp lực lớn đối với ngân hàng khi thẩm định để bảo lãnh không có hoặc không đủ các điều kiện đảm bảo an toàn bảo lãnh, không có tài sản thế chấp.

Các doanh nghiệp thì hầu như có vốn tự có thấp, không đủ điều kiện để vay vốn và xin bảo lãnh, hiệu suất và năng suất không cao, khả năng hoàn vốn tín dụng thấp. Các doanh nghiệp tư nhân thì không có vốn ký quỹ hoặc không có đảm bảo cho bảo lãnh, doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn chưa quen với bảo lãnh

Năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh và tính minh bạch trong các báo cáo tài chính... của doanh nghiệp để được ngân hàng thực hiện bảo lãnh còn rất nhiều hạn chế.

Trình độ và năng lực quản lý của doanh nghiệp cũng là một vấn đề bức xúc. Họ rất khó khăn trong việc xây dựng những chiến lược khả thi để được ngân hàng dựa vào đó để ra quyết định bảo lãnh

Hơn nữa, việc doanh nghiệp được quyền vay vốn từ các ngân hàng khác nhau, mở các tài khoản giao dịch tại nhiều nơi khiến cho sự quản lý của ngân hàng đối với doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, khó nắm bắt được tình hình hoạt động và công nợ thực tế của doanh nghiệp để có thể ra quyết định đúng đắn.

Mặt khác, theo quyết định 283 NHCT không được nhận bảo lãnh cho khách hàng chưa có quan hệ giao dịch tín dụng và thanh toán với ngân hàng thêm vào nguyên nhân khách quan

- Hoạt động trên địa bàn có nhiều tổ chức tín dụng, đặc biệt là ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài và ngân hàng ngoại thương là những ngân hàng có nhiều điều kiện thuận lợi và kinh nghiệm cũng như uy tín cao trong việc thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh. Vì vậy ngân hàng luôn phải đối đầu và mất đi phần nào thị phần hoạt động bảo lãnh trên thị trường và làm hạn chế sự tăng trưởng phát triển nghiệp vụ này của ngân hàng. Do đó đã hạn chế các đối tượng khách hàng này sử dụng dịch vụ bảo lãnh của ngân hàng.

* Nguyên nhân chủ quan từ phía Ngân hàng Công thương Cầu Giấy

- Vốn tự có của ngân hàng còn nhỏ, trong khi đó thì điều kiện bảo lãnh đối với một khách hàng không vượt quá 10% vốn tự có. Do đó mà khi các tổng công ty lớn có nhu cầu đầu tư cho những công trình trọng điểm của nền kinh tế thì ngân hàng không thể một mình đáp ứng nhu cầu bảo lãnh. Mà nếu chờ để được Chính phủ, NHCTVN cho phép thì lại lỡ mất cơ hội kinh doanh, do vậy sẽ phải dùng biện pháp mời các ngân hàng cùng tham gia đồng bảo lãnh, nhưng tính phối hợp giữa các ngân hàng lại không phải là đơn giản và thuận lợi. Chính vì vậy mà cũng cần phải tăng vốn điều lệ theo quy định của chương trình tái cơ cấu đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn là 8% theo lộ trình sẽ giúp cho Ngân hàng Công thương Cầu Giấy và các NHTM khác có thể đứng ra bảo lãnh với các dự án lớn mà không cần dùng đến hình thức đồng bảo lãnh. Đồng thời cũng tăng cường tiềm lực tài chính cho bản thân các ngân hàng.

Mặc dù đại bộ phận cán bộ của Ngân hàng Công thương Cầu Giấy là có trình độ đại học trở nên và thường xuyên được đào tạo nhưng trình độ thẩm định dự án vẫn chưa cao, chưa đủ sức đáp ứng nhu cầu thị trường.

Dự thảo bảo lãnh của ngân hàng dù là có xu hướng giảm so với tốc độ tăng của doanh số bảo lãnh nhưng nhìn chung đội ngũ cán bộ vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm trong nghiệp vụ bảo lãnh, chưa đủ năng lực kiểm định các

dự án, đặc biệt là các dự án có quy mô lớn, tính chất kỹ thuật phức tạp, ngành nghề chuyên môn hẹp.

Trình độ ngoại ngữ, khả năng soạn thảo các điều khoản của bảo lãnh khi phát hàn bảo lãnh còn quá yếu, chưa rõ ràng, chính xác. Điều này gây bất lợi cho người được bảo lãnh, ngân hàng bảo lãnh gây tranh cãi ki phải thanh toán bảo lãnh.

Ngân hàng đôi khi còn thụ động chờ khách hàng đến xin bảo lãnh, chứ chưa chủ động làm trong việc làm marketing thu hút khách hàng

- Chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã có hầu như đầy đủ các phòng ban, nhưng sự phối hợp giữa các phòng ban còn thiếu nhịp nhàng nhất giữa phòng kinh doanh với phòng kiểm soát do đó mà ảnh hưởng đến chất lượng bảo lãnh.

Tóm lại, bên cạnh những thành tựu trong hoạt động bảo lãnh mà NHCT đạt được thì ngân hàng cũng không tránh khỏi những hạn chế. Vì việc phát huy những thành công bước đầu đó, kết hợp với việc khắc phục những hạn chế sẽ giúp cho hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy sẽ phát triển hơn, có chỗ đứng vững chắc hơn, để sẵn sàng đáp ứng và phục vụ cho các nhu cầu của thành phần kinh tế trong cũng như ngoài quận Cầu Giấy.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY.

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH.

Với định hướng phát triển chi nhánh Ngân hàng Công thương Cầu Giấy thành một chi phí nhánh có hiệu quả hoạt động cao, chất lượng phục vụ tốt, có uy tín với cả trong và ngoài nước. Trên cơ sở định hướng hoạt động của NHCT Việt Nam, đồng thời cũng nhận thức được những thời cơ thuận lợi và lường trước được những khó khăn trước mắt và lâu dài đối với mọi hoạt động nói chung và hoạt động bảo lãnh nói riêng, qua tổng kết về hoạt động bảo lãnh 4 năm qua, thấy được những thành công và hạn chế Ngân hàng Công thương Cầu Giấy đã xây dựng cho mình phương hướng cho hoạt động bảo lãnh trong thời gian tới để đáp ứng kịp thời yêu cầu bảo lãnh của nền kinh tế, nâng cao uy tín cạnh tranh của ngân hàng so với các ngân hàng khác. Cụ thể như sau:

- Tiếp tục mở rộng được địa bàn hoạt động sang các quận còn bỏ trống như Tây Hồ và huyện Từ Liêm

- Cần phải hoàn thiện các loại hình bán hàng truyền thống như: Bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền ứng trước; L/C trả ngay. Ngoài ra tiếp tục mở rộng và phát triển các loại hình bảo lãnh khác như: bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh bảo hành chất lượng sản phẩm,.. phục vụ cho nhu cầu phát triển của nền kinh tế.

- Tiếp tục tăng doanh số và tỷ trọng các loại hình bảo lãnh đồng thời giảm dư nợ bảo lãnh. Lựa chọn bảo lãnh cho những khách hàng lớn, tiềm lực tài chính lành mạnh, có phương án sản xuất kinh doanh ổn định, sản phẩm có sức cạnh tranh trên thị trường

- Cùng với việc hiện đại hoá ngân hàng thì sẽ nhanh chóng hiện đại hoá hoạt động bảo lãnh nhằm đáp ứng tốt nhất, nhanh nhất nhu cầu khách hàng.

Trên cơ sở những định hướng đã đề ra thì Ngân hàng Công thương Cầu

Giấy cần có những giải pháp để tổ chức và thực hiện

3.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH Ở NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY

3.2.1. Xây dựng kế hoạch phát triển nghiệp vụ bảo lãnh thích hợp trong từng thời kỳ.

Nhìn chung thì để thực hiện thành công bất kỳ một hoạt động nào thì đều cần phải có một kế hoạch định trước phù hợp cho từng thời kỳ. Chính vì vậy, dựa trên cơ sở đường lối, phát triển dưới sự chỉ đạo, quy chế hướng dẫn của NHNN và NHCTVN, chi nhánh Ngân hàng Công thương khu vực Cầu Giấy cần phải xây dựng cho mình một kế hoạch để hoàn thiện và tiếp tục phát triển nghiệp vụ bảo lãnh đảm bảo khả thi nhất

Để đảm bảo kế hoạch này được thực hiện thành công thì ngân hàng cần phải xác định được nhu cầu nền kinh tế, khả năng của ngân hàng về tài chính, nhân lực... xác định được những mặt hạn chế, những khiếm khuyết của hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng để trên nền tảng đó có được giải pháp thực hiện, bố trí, sắp xếp đội ngũ cán bộ phù hợp, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ

3.2.2. Đẩy mạnh công tác tổ chức đào tạo cán bộ.

Con người là yếu tố quan trọng nhất quyết định thành công của mọi công việc. Cán bộ quản lý, nhân viên cùng trang thiết bị phục vụ cho hoạt động ngân hàng là hình ảnh của ngân hàng, nó phản ánh khả năng năng lực cũng như uy tín của ngân hàng. Đặc biệt là nhân viên là người trực tiếp giao tiếp với khách hàng, thì tác phong làm việc, năng lực nghiệp vụ, thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng là những nhân tố quan trọng trong việc lựa chọn ngân hàng của khách hàng, đặc biệt tác động đến sự trung thành của khách hàng. Vì vậy để có thể thu hút khách hàng thì Ngân hàng Công thương Cầu Giấy phải tăng cường học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Tiếp tục đổi mới phong cách giao dịch thực hiện "văn minh giao tiếp" trong toàn thể cán bộ ngân hàng

Mở các khoá tập huấn về nghiệp vụ bảo lãnh để phổ biến, cập nhật những quy định nói về bảo lãnh, giúp cho cán bộ ngân hàng kịp thời nắm bắt thông tin.

Nâng cao trình độ cho cán bộ trong việc thẩm định dự án, lập hợp đồng đúng quy định, sử dụng có hiệu quả hệ thống máy móc trang thiết bị của chi nhánh phục vụ nhanh nhất trong công việc. Với xu hướng phát triển kinh tế hội nhập, hoạt động XNK ngày càng phát triển, hoạt động bảo lãnh cho doanh nghiệp nước ngoài, phát hành L/C xuất, nhập khẩu ngày càng tăng thì nhu cầu về cán bộ giỏi ngoại ngữ tăng cao, vì vậy cần phải nâng cao trình độ ngoại ngữ cho đội ngũ cán bộ hiện có đồng thời tổ chức tuyển chọn cán bộ giỏi về nghiệp vụ và ngoại ngữ.

Việc đào tạo cán bộ không chỉ thực hiện bằng hình thức cử đi học dài hạn, mà có thể đào tạo tại chỗ vừa tiết kiệm được thời gian mà lại ít tốn kém, người trước có thể tuyển cho người sau.

Đẩy mạnh công tác thi đua khen thưởng, biểu dương kịp thời những tập thể, cá nhân có thành tích tốt. Đồng thời xử lý những cá nhân vi phạm làm ảnh hưởng tới kết quả hoạt động và uy tín của ngân hàng.

3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.

Dự báo xu hướng quy mô bảo lãnh của ngân hàng tiếp tục gia tăng trong các năm tới, có nhiều ngành nghề, kinh tế đa dạng và phức tạp nên trình độ thẩm định dự án là một thách thức lớn đối với ngân hàng. Trong khi đó chưa được trang bị đầy đủ kiến thức và chưa có nhiều kinh nghiệm về bảo lãnh nên nhìn chung lực lượng cán bộ về bảo lãnh vẫn chưa đủ năng lực thẩm định các dự án

Để nâng cao chất lượng thẩm định thì đòi hỏi cần phải phát huy hoạt động của tổ chức thẩm định tại ngân hàng. Người thẩm định dự án cần phải biết kết hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau để so sánh đối chiếu, đảm bảo tính chính xác về nguồn thông tin nhận được, sau đó xử lý các thông tin đó để phân tích, đánh giá và quyết định đồng ý hay từ chối bảo lãnh.

Trong quá trình thẩm định, các điều kiện quan trọng về doanh nghiệp mà cán bộ ngân hàng cần phải xem xét, kiểm tra và đánh giá đúng đó là:

- Tư cách pháp nhân
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
- Khả năng quản lý điều hành của doanh nghiệp
- Khả năng về tài chính, tài sản thế chấp
- Hiệu quả phương án sản xuất kinh doanh

Từ đó, cán bộ thẩm định có thể đặt ra và lường trước được các yếu tố rủi ro có thể xảy ra trong suốt thời gian bảo lãnh, kết hợp với phòng quản lý rủi ro có những giải pháp kịp thời để hạn chế được tối đa thiệt hại cho các bên. Bên cạnh đó thì nghiệp vụ bảo lãnh ngày càng mở rộng ra nhiều lĩnh vực khác nhau vì vậy cán bộ ngân hàng cần phải thường xuyên phối hợp với các cơ quan chuyên môn khác để nâng cao chất lượng, đảm bảo tính kinh tế cũng như pháp lý của quá trình thẩm định

Đối với NHTM nói chung và Ngân hàng Công thương Cầu Giấy nói riêng thì công tác thẩm định đôi khi gặp rất nhiều khó khăn như:

- Việc thẩm định tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp: thẩm định tính hiệu quả phương án sản xuất kinh doanh không ít những doanh nghiệp có thủ thuật lập dự án, phương án vay vốn không lành mạnh như lập dự án, phương án sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính và cân đối kế toán không trung thực. Mà đây là khâu chủ chốt và quan trọng bậc nhất đối với ngân hàng nhằm đạt được hiệu quả mong muốn cũng như phòng tránh rủi ro. Do vậy cán bộ tín dụng phải thực sự có năng lực, có kinh nghiệm đánh giá, xem xét tính khả thi của dự án trên cả 3 phương diện: kỹ thuật, tài chính, kinh tế - xã hội để có thể đưa ra quyết định đúng đắn, phù hợp

Bên cạnh đó thì vấn đề thẩm định về tài sản thế chấp hiện nay vẫn còn nhiều vướng mắc. Tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy hiện nay, xu hướng của khách hàng đến xin mở bảo lãnh đều muốn được bảo lãnh dưới hình thức ký quỹ thấp nhất. Thay cho việc ký quỹ trong bảo lãnh, doanh nghiệp phải thế

chấp tài sản, vì vậy vấn đề đặt ra là cán bộ thẩm định phải có trình độ chuyên môn cao trong việc đánh giá tài sản thế chấp, để có quyết định về tài sản thế chấp.

3.2.4. Ứng dụng marketing vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Đối với một ngân hàng mới thành lập, nhỏ như Ngân hàng Công thương Cầu Giấy thì việc ứng dụng marketing là đặc biệt quan trọng. Để ứng dụng được thì chi nhánh cần phải thực hiện

* Thực hiện nghiên cứu thị trường

Nhân viên tín dụng cần phải thường xuyên nắm bắt những thông tin về thị trường như: tập tính, thái độ, động cơ của khách hàng khi lựa chọn ngân hàng, nhu cầu của nền kinh tế đối với nghiệp vụ bảo lãnh. Trên cơ sở đó có những giải pháp để đáp ứng và phục vụ tốt nhất, có hiệu quả nhất nhu cầu của khách hàng. Nằm trên địa bàn có tương đối nhiều các tổ chức tín dụng, áp lực cạnh tranh tương đối cao. Vì vậy ngoài việc nghiên cứu về các nhu cầu của khách hàng thì Ngân hàng Công thương Cầu Giấy còn cần phải nghiên cứu về các đối thủ cạnh tranh của mình. Tức là nghiên cứu về sức cung của thị trường - tình hình hoạt động bảo lãnh của các đối thủ cạnh tranh, vị thế của ngân hàng trên thị trường so với các ngân hàng khác. Đồng thời ngân hàng cũng cần phải nghiên cứu tất cả những nhân tố tác động đến thị trường ngân hàng có thực hiện tốt việc nghiên cứu thị trường thì mới có thể đưa ra được những chính sách phù hợp cho hoạt động kinh doanh nói chung của ngân hàng và hoạt động bảo lãnh nói riêng

* Trên cơ sở của việc nghiên cứu thị trường thì ngân hàng cần phải có chính sách marketing tác động đến thị trường

- Chính sách sản phẩm

Sản phẩm của ngân hàng là những dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng mà ở đây chúng ta nghiên cứu là nghiệp vụ bảo lãnh. Để có thể phục vụ tốt cho nhu cầu thị trường thì ngân hàng cần phải đa dạng hoá các loại hình bảo lãnh, hoàn thiện và đổi mới nghiệp vụ bảo lãnh cho phù hợp với nhu cầu và xu thế thị trường. Cũng cùng là hoạt động bảo lãnh nhưng ở mỗi một ngân hàng lại được nhìn nhận một cách khác nhau, sự khác nhau đó thể hiện ở thái độ phục vụ, các dịch vụ đi kèm, uy tín của ngân hàng. Mặc dù tất

cả những thứ này không sinh lời trực tiếp nhưng nó tác động đến việc lựa chọn của khách hàng ngân hàng phải tạo ra được những dịch vụ để khách hàng cảm thấy thuận lợi và tin tưởng khi tiêu dùng sản phẩm của ngân hàng mình

Để bắt kịp được xu thế phát triển của nền kinh tế thì bên cạnh việc thực hiện những loại hình bảo lãnh truyền thống ngân hàng cần phải mở rộng một số loại hình bảo lãnh mới. Ví dụ như: hiện nay thì Ngân hàng Công thương Cầu Giấy chưa được uỷ quyền bảo lãnh vay vốn nước ngoài, mà nhu cầu về bảo lãnh vay vốn nước ngoài sẽ ngày một tăng. Và trong thời gian tới khi mà vốn tự có của ngân hàng tăng thêm thì sẽ có thể có những điều chỉnh để ngân hàng được thực hiện loại bảo lãnh này, vì vậy ngân hàng cũng không thể không quan tâm đến hoặc là những hình thức bảo lãnh mà ở Việt Nam hiện nay chưa có như bảo lãnh thuế quan, bảo lãnh chứng khoán trong khi đó thị trường chứng khoán ở Việt Nam đang ngày càng phát triển và để có thể chiếm lĩnh được thị trường thì ngân hàng cần phải có sự nghiên cứu, tìm hiểu và dự thảo trước về loại hình bảo lãnh này.

- Chính sách giá cả

Giá cả của hoạt động bảo lãnh chính là mức phí bảo lãnh. Đối với mọi ngân hàng thì mức phí này phải đảm bảo bù đắp chi phí và mức độ rủi ro cho ngân hàng khi bảo lãnh, đồng thời thu hút được khách hàng. Hiện nay có rất nhiều NHTM cạnh tranh nhau thông qua phí bảo lãnh, bởi đối với khách hàng trong hoạt động bảo lãnh thì phí là chi phí lớn nhất, Tuy nhiên ngân hàng cũng cần phải có sự linh hoạt trong việc tính phí đối với từng đối tượng khách hàng cụ thể:

Đối với những khách hàng truyền thống, quan hệ thường xuyên với ngân hàng thì ngân hàng nên có mức phí ưu đãi để tạo mối quan hệ lâu dài. Đối với những khách hàng quan hệ giao dịch lần đầu cũng có thể có mức phí ưu đãi để thu hút, lôi kéo khách hàng và để giảm thiểu rủi ro thì có thể yêu cầu cao hơn về mức ký quỹ hoặc tài sản thế chấp...

Nhìn chung ngân hàng cần phải linh hoạt trong việc tính phí đối với khách hàng, để làm sao vừa tạo được uy tín đối với khách, đồng thời vẫn thu được lợi nhuận.

- Chính sách khách hàng.

Để đảm bảo hoạt động bảo lãnh có chất lượng thì ngân hàng cần phải tiến hành rà soát, sàng lọc, phân loại doanh nghiệp để có hướng đầu tư, tập trung khai thác các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có tín nhiệm với ngân hàng, đồng thời kiên quyết giảm dư nợ bảo lãnh đối với những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, tài chính yếu kém, dự án không khả thi.

Mở rộng và thu hút thân các khách hàng mới, đáp ứng tốt nhất nhu cầu bảo lãnh của thành phần kinh tế trên thị trường, công ty liên doanh, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh... nhưng phải có sự ràng buộc đồng thời phải duy trì, củng cố quan hệ khách hàng truyền thống <doanh nghiệp quốc doanh> để tạo nguồn thu ổn định và lâu dài cho hoạt động bảo lãnh.

Trong quan hệ với khách hàng thì ngân hàng cần thường xuyên có những cuộc điều tra để có thông tin phản hồi từ phía khách hàng về chất lượng bảo lãnh của ngân hàng mình đồng thời có thể hỗ trợ, tư vấn cho khách hàng, cùng giải quyết những khó khăn vướng mắc để thoả mãn nhu cầu hiện tại và khơi dậy khả năng và nhu cầu tiềm năng của khách hàng.

- Chính sách khuyến khích trương.

Ngân hàng có thể khuyến khích trương hoạt động bảo lãnh của ngân hàng qua rất nhiều hình thức như hoạt động tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, thông qua những khách hàng tuyến thống...

3.2.5. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, quản lý.

Hoạt động bảo lãnh là một hoạt động có rất nhiều rủi ro: như rủi ro chứng từ giả, rủi ro về giá khách hàng không có khả năng thanh toán, rủi ro lãi suất, rủi ro ngoại hối.... Hiện nay ở NHTM Cầu Giấy đã có bộ phận thông tin phòng ngừa rủi ro và quản lý tín dụng phòng bảo lãnh riêng nhưng vẫn chưa có bộ phận quản lý rủi ro chuyên biệt.

Vì vậy ngân hàng cần phải tổ chức kiểm tra lại tất cả các món bảo lãnh hiện hành, hoàn chỉnh lại hồ sơ, đánh giá tiến độ thực hiện hợp đồng, quản lý chặt chẽ quá trình thực hiện hợp đồng, nắm bắt được tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Đặc biệt là phải tiến hành quản lý chặt chẽ đồng với những món bảo lãnh mở L/C xuất, nhập khẩu - Để hạn chế tối đa những rủi ro dẫn đến ngân hàng phải thanh toán thay cho doanh nghiệp trong khi doanh nợ của doanh nghiệp ngày một nhiều và khả năng hoàn trả lại khó khăn.

Bên cạnh việc kiểm tra, kiểm soát khách hàng thì còn cần phải kiểm tra, kiểm soát nội bộ về việc thực hiện đúng quy trình bảo lãnh và có trách nhiệm rõ ràng đối với từng bộ phận và cá nhân.

3.2.6 Tăng vốn điều lệ của ngân hàng.

Với điều kiện bảo lãnh đối với một khách hàng không vượt quá 10% vốn tự có trong khi đó các tổng công ty lớn của nhà nước như tổng công ty chè, tổng công ty lương thực, các ngành dầu khí, điện lực.... có nhu cầu đầu tư cho những công trình trọng điểm của nền kinh tế thì một mình ngân hàng không thể đáp ứng nhu cầu bảo lãnh, do vậy phải mời các ngân hàng khác cùng tham gia đồng bảo lãnh, nhưng tính phối hợp giữa các ngân hàng ở Việt Nam không phải là đơn giản và thuận lợi. Mặt khác Ngân hàng Công thương Cầu Giấy lại chỉ là một ngân hàng chi nhánh uy tín chưa thể cao so với các NHTM lớn khác. Chính vì vậy, Ngân hàng cần phải tăng vốn điều lệ lên để có thể dần một mình đứng ra bảo lãnh đối với những dự án lớn mà không cần phải dùng đến hình thức đồng bảo lãnh. Đồng thời đó cũng tăng cường tiềm lực tài chính cho bản thân Ngân hàng.

3.2.7 Ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động bảo lãnh Ngân hàng.

Để nâng cao uy tín của Ngân hàng đối với khách hàng, đồng thời thoả mãn một cách tốt nhất, nhanh nhất các nhu cầu của khách hàng thì Ngân hàng không thể không trang bị thêm những thiết bị hiện đại để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Các chi nhánh của hệ thống NHCT chặt chẽ hơn, nhịp nhàng hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động. Đặc biệt là trong thời đại

bùng nổ công nghệ thông tin như hiện nay thì nếu Ngân hàng bị lạc hậu so với các Ngân hàng khác thì chi nhánh sẽ không thể đủ sức để cạnh tranh được với các Ngân hàng khác trên thị trường. Do đó trong thời gian tới NHCT Cầu Giấy cần phải có sự đổi mới trang bị thêm hệ thống máy tính, thông tin liên lạc để đảm bảo cho hoạt động bảo lãnh hiệu quả nhất.

Trên đây là một số giải pháp chính để hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại chi nhánh NHCT Cầu Giấy. Bên cạnh sự nỗ lực, cố gắng của bản thân Ngân hàng, nếu được sự giúp đỡ của NHCT Việt Nam, NHNN, các cấp các ngành có liên quan khác thì chắc chắn chi nhánh sẽ thực hiện được thành công kế hoạch của mình trong hoạt động bảo lãnh

3.3. KIẾN NGHỊ.

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng công thương Việt Nam.

Ngân hàng công thương Cầu giấy là một chi nhánh cấp I trực thuộc NHCTVN, chịu sự chỉ đạo và tuân theo những quy định chi tiết do NHCT ban hành, hướng dẫn, sự phát triển của NHCT Cầu Giấy cũng đồng góp một phần vào sự phát triển của toàn hệ thống NHCT. Chính vì vậy với mục tiêu phấn đấu hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại chi nhánh đề nghị NHCT VN nên xem xét và nghiên cứu một số những vấn đề sau:

- Theo công văn số 679/cv - NHCT 5 (12/3/2001) của tổng giám đốc NHCT VN nêu sẽ không uỷ quyền cho chi nhánh NHCT Cầu Giấy thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh vay vốn nước ngoài. Tuy nhiên trong xu thế hội nhập như hiện nay thì điều này là bất hợp lý ; mỗi một chi nhánh đều có thể thực hiện loại hình bảo lãnh này ở một mức độ nhất định. Vì vậy NHCT VN có thể xem xét vấn đề này để cho phép các chi nhánh NHCT thực hiện bảo lãnh vay vốn nước ngoài ở một mức uỷ quyền nhất định tùy thuộc vào khả năng tài chính của mỗi chi nhánh góp phần đa dạng hoá hình thức bảo lãnh và tăng thu nhập cho chi nhánh.

- NHCT VN cũng nên sửa đổi Điều 8 trong quyết định 632/NHCT -TP trong đó có quy định không nhận bảo lãnh cho khách hàng chưa có quan hệ

giao dịch với hệ thống NHCT VN, Điều này sẽ khiến cho chi nhánh của NHCT mất đi khách hàng mới trong bảo lãnh. Bảo lãnh chỉ bó hẹp trong những khách hàng truyền thống. Mà một trong những giải pháp để hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ bảo lãnh là tìm kiếm và thu hút các khách hàng mới hơn nữa bảo lãnh cũng như cho vay đều là một nghiệp vụ của tín dụng Ngân hàng, quá trình thẩm định phân tích khách hàng cũng giống như cho vay, thì tại sao bảo lãnh lại không thể tìm kiếm khách hàng mới?

NHCTVN cần những biện pháp để tạo sự phối hợp chặt chẽ hơn giữa các chi nhánh NHCT để hỗ trợ nhau trong hoạt động đồng bảo lãnh và các hoạt động kinh doanh khác cùng phát triển.

- NHCT VN có thể thường xuyên tổ chức lớp bồi dưỡng nghiệp vụ tín dụng để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phổ biến, hướng dẫn những quy định, đồng thời tạo điều kiện cho các chi nhánh có điều kiện trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau.

3.3.2. Đối với NHNN Việt Nam.

- NHNN cần phải ban hành hoặc bổ sung các quy định cụ thể về bảo lãnh như: nội dung, các hình thức xử phạt, thủ tục thực hiện vấn đề tài sản thế chấp, phát mại tài sản... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp vào các NHCT trong hoạt động bảo lãnh cũng như các doanh nghiệp nước ngoài yên tâm đầu tư vào Việt Nam. Các đơn vị trong nước hiểu rõ và thực hiện đúng các cam kết trong bảo lãnh. Các quy định này phải rõ ràng để tránh sự sai lệch giữa quy định và thực hiện.

- Về mức phí bảo lãnh NHNN cần xem xét và điều chỉnh cho phù hợp đối với từng thời kỳ kinh tế để làm sao đảm bảo bù đắp cho chi phí tối thiểu và mức rủi ro, không nên cố định một mức phí trong một thời gian dài đặc biệt là trong điều kiện nền kinh tế đầy biến động như hiện nay.

- Trong điều kiện thương mại và tín dụng ngày càng phát triển như hiện nay thì ngoài những hình thức bảo lãnh truyền thống, NHNN cần phải mở rộng và bổ sung, hướng dẫn cụ thể về những loại bảo lãnh mới như: bảo lãnh thuế

quan, bảo lãnh hối phiếu, đặc biệt là bảo lãnh phát hành chứng khoán. Vì như hiện nay thị trường chứng khoán đang được hình thành và phát triển thì việc chuẩn bị các hàng hoá lưu thông trên thị trường đó là cần thiết.

- NHNN cần phải tổ chức thường xuyên những buổi tập huấn nghiệp vụ, để giữa các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước có dịp gặp gỡ để trao đổi kinh nghiệm. Đồng thời NHNN cũng cần phải nghiên cứu và trả lời một cách chính xác, đầy đủ, kịp thời các vướng mắc, kiến nghị của NHTM.

3.3.3 Đối với chính phủ(bộ tài chính)

* Về môi trường pháp lý.

- vì nghiệp vụ bảo lãnh liên quan rất nhiều đến vấn đề tài sản thế chấp, dai dẳng mà đây là vấn đề còn nhiều phức tạp. Chính phủ cần ban hành luật sở hữu tài sản, các văn bản dưới luật liên quan đến sở hữu tài sản: cấp chứng thư sở hữu; chuyển nhượng, xác nhận thế chấp.....

- Chính phủ cần phải có quy định chặt chẽ hơn đối với hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đối với thành lập doanh nghiệp, doanh nghiệp hoạt động trái pháp luật, doanh nghiệp ma, doanh nghiệp bị mất tích, doanh nghiệp không có địa chỉ... gây rủi ro trong nghiệp vụ bảo lãnh của NHTM.

- Tiếp tục bổ sung và hoàn thiện khuôn khổ pháp luật về.

+ Thị trường vốn, thị trường mua sắm các giấy tờ có giá, thị trường chứng khoán.

+ Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

- Chính phủ và các bộ ngành cần thực hiện nghiêm chỉnh quy chế đấu thầu theo thông lệ quốc tế đảm bảo chắc chắn những công trình được gọi thầu đã có vốn đầu tư nhằm ngăn ngừa rủi ro về phí Ngân hàng sách hiệu vốn hay chậm thanh toán.

3.3.4. Với khách hàng.

Với tư cách là một chủ thể tham gia vào quan hệ bảo lãnh, mỗi một doanh nghiệp cần phải có kiến thức kinh tế cao, có đủ tiềm lực về tài chính để có thể tận dụng tới đa tác dụng của bảo lãnh Ngân hàng, nhằm mở rộng và

phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Để thực hiện điều này các doanh nghiệp cần phải có một số cải tiến sau:

- Các doanh nghiệp cần phải nâng cao hơn trình độ nghiệp vụ của cán bộ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả hoạt động, đánh giá dự án, lập dự án cho hiệu quả, đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp một cách chính xác.

- Nghiêm túc đánh giá đúng tài sản thế chấp, tránh tình trạng tự ý nâng giá tài sản lên để rút và chiếm dụng vốn của Ngân hàng. Sử dụng vốn vay Ngân hàng đúng cam kết trong hợp đồng, có hiệu quả, tránh gây thất thoát khiến cho việc trả nợ Ngân hàng khó khăn

- Nâng cao trình độ cán bộ trong việc lập dự án đầu tư.

- Nghiêm túc thực hiện đúng các cam kết với Ngân hàng trong hợp đồng bảo lãnh, tôn trọng quyền lợi của Ngân hàng và đảm bảo lợi ích cho chính doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Sau một thời gian nghiên cứu nghiên cứu và tìm hiểu về hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương chi nhánh khu vực Cầu Giấy, tôi đã nhận thức được vai trò của hoạt động bảo lãnh và tầm quan trọng của việc hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh đối với nền kinh tế nước ta hiện nay.

Hướng tới những giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại NHCT Cầu Giấy theo hướng đảm bảo phục vụ tốt nhất nhu cầu của các doanh nghiệp trong nền kinh tế, cũng như đảm bảo cho Ngân hàng vừa tránh được rủi ro vừa đạt được yêu cầu về lợi nhuận, tăng cường tính cạnh tranh cũng như củng cố uy tín của Ngân hàng trên thị trường là mục tiêu thường xuyên suốt của chuyên đề. Trên cơ sở mục tiêu này, cùng với việc phân tích tình hình thực tế hoạt động bảo lãnh tại NHCT Cầu Giấy em đã nghiên cứu, tìm hiểu những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ bảo lãnh; những thành công, hạn chế; các nguyên nhân khách quan và chủ quan ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp tới hoạt động bảo lãnh, chuyên đề xin góp một phần nhỏ bé vào việc tìm ra một số giải pháp và kiến nghị cho việc hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại NHCT Cầu Giấy nói riêng và các NHTM VN nói chung.

Nếu các giải pháp đó được thực hiện đầy đủ, đồng bộ chắc chắn chất lượng hoạt động bảo lãnh sẽ được nâng cao hơn, mang lại nhiều lợi nhuận và uy tín hơn cho Ngân hàng.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG.....	3
1.1. Khái niệm:.....	3
1.1.1 Chức năng bảo lãnh ngân hàng:	5
1.1.1.1 Bảo lãnh được dùng như công cụ bảo đảm :.....	5
1.1.1.2. Bảo lãnh được dùng như là công cụ tài trợ:.....	6
1.1.1.3 Bảo lãnh được dùng như công cụ đôn đốc hoàn thành hợp đồng:.....	7
1.1.2.4 Bảo lãnh có chức năng là công cụ đánh giá:.....	8
1.1.2. Vai trò của bảo lãnh ngân hàng:	8
1.1.2.1 Đối với doanh nghiệp:.....	8
1.1.2.2 Đối với Ngân hàng:.....	9
1.1.2.3 Đối với nền kinh tế:.....	10
1.2. Các hình thức bảo lãnh ngân hàng:	11
1.2.1 Phân loại theo phương thức phát hành:.....	11
1.2.2 Phân loại theo hình thức sử dụng:.....	18
1.2.3. Phân loại theo mục đích sử dụng:	18
1.2.4. Các loại bảo lãnh khác:	22
1.3 Quy định về bảo lãnh của ngân hàng:.....	23
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến bảo lãnh ngân hàng.	31
1.4.1. Các nhân tố chủ quan.	32
1.4.2 Các yếu tố từ khách hàng	33
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CÀU GIẤY.	35
2.1 Vài nét về tình hình hoạt động của ngân hàng công thương cầu giấy.....	35
2.1.1 Khái quát về quá trình hoạt động	35
2.1.2 Phạm vi hoạt động và đối tượng khách hàng	36

2.1.3. Phạm vi hoạt động và đối tượng kế hoạch.....	36
2.1.4. Tình hình hoạt động của Ngân hàng.....	37
2.1.4.1. Công tác huy động vốn.....	37
2.1.2.2. Công tác sử dụng vốn.....	38
2.2. Thực trạng nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	42
2.2.1. Quy trình và các qui định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	42
2.2.1.1. Các quy định chung về nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	42
2.2.1.2. Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	45
2.2.2. Tình hình bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	49
2.2.2.1. Đối với bảo lãnh trong nước.....	51
2.2.2.2. Đối với bảo lãnh mở L/C trả ngay.....	55
2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	58
2.3.1. Thành công.....	58
2.3.1.1. Những kết quả đạt được.....	58
2.3.1.2. Nguyên nhân.....	60
2.3.2. Hạn chế.....	62
2.3.2.1. Những vấn đề còn tồn tại.....	62
2.3.2.2. Nguyên nhân.....	64
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CẦU GIẤY.....	68
3.1. Định hướng phát triển nghiệp vụ bảo lãnh.....	68
3.2. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh ở Ngân hàng Công thương Cầu Giấy.....	69

3.2.1. Xây dựng kế hoạch phát triển nghiệp vụ bảo lãnh thích hợp trong từng thời kỳ.	69
3.2.2. Đẩy mạnh công tác tổ chức đào tạo cán bộ.	69
3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.....	70
3.2.4. Ứng dụng marketing vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng. .	73
3.2.5. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, quản lý.	75
3.2.6 Tăng vốn điều lệ của ngân hàng.	76
3.2.7. Ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động bảo lãnh Ngân hàng.	76
3.3. Kiến nghị.	77
3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng công thương Việt Nam.....	77
3.3.2. Đối với NHNN Việt Nam.	78
3.3.3 Đối với chính phủ(bộ tài chính).....	79
3.3.4. Với khách hàng.	79
KẾT LUẬN.....	81
MỤC LỤC	82

DANH MỤC BẢNG BIỂU

BẢNG 1: BẢNG QUI MÔ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CÀU GIẤY	49
BẢNG 2: BẢNG CƠ CẤU BẢO LÃNH	50
BẢNG 3: THỂ HIỆN QUA BẢNG SỐ LIỆU SAU:	Error! Bookmark not defined.
BẢNG 4: THEO MỤC ĐÍCH BẢO LÃNH	53
BẢNG 5: THEO THỜI HẠN CỦA BẢO HÀNH	54
BẢNG 6: TA SẼ CÓ: BẢNG KẾT CẤU BẢO LÃNH THEO ĐỐI TƯỢNG BẢO LÃNH	57