

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

HOÀNG TUẤN MINH

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH
TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG
VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN**

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN HÒA NHÂN

Phản biện 1: PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 2: PGS.TS. Đỗ Tất Ngọc

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 26 tháng 01 năm 2013.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng

Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong các hoạt động ngân hàng, bảo lãnh ngân hàng được biết đến từ lâu và được sử dụng rộng rãi trên thế giới. Tại Việt Nam, những năm gần đây, dịch vụ này được các ngân hàng thương mại (NHTM) rất quan tâm và đẩy mạnh, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng theo sự phát triển chung của nền kinh tế và xu hướng hội nhập kinh tế toàn cầu.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn (VCB Quy Nhơn) có nhiều thế mạnh trong hoạt động bảo lãnh. Tuy nhiên, để có thể phát triển hoạt động này tương xứng với tiềm năng sẵn có, VCB Quy Nhơn còn rất nhiều việc phải làm.

Là một cán bộ công tác tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn nhiều năm, với mong muốn hoạt động bảo lãnh tại đây ngày càng được phát triển hơn, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng nhất là trong giai đoạn hội nhập hiện nay, tôi quyết định chọn đề tài: ***“Phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn”*** cho luận văn cao học của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Làm rõ cơ sở lý luận về hoạt động bảo lãnh ngân hàng.
- Nghiên cứu và đánh giá thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn.
- Đề xuất những giải pháp nhằm phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng*: Hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn từ năm 2009 đến 2011.

- *Phạm vi nghiên cứu*:

+ Về mặt nội dung: Đề tài tập trung nghiên cứu một số nội dung về phát triển hoạt động bảo lãnh.

+ Về không gian: Đề tài chỉ nghiên cứu nội dung trên tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn.

+ Thời gian: Nghiên cứu thực trạng từ năm 2009 đến 2011 và có giải pháp định hướng đến 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu trên đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

- Sử dụng phương pháp nghiên cứu khoa học như phương pháp thống kê, phương pháp suy luận logic.

- Các phương pháp so sánh, phân tích, điều tra, chuyên khảo và các phương pháp khác...

5. Kết cấu đề tài

Nghiên cứu về đề tài *Phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn* nội dung chuyên đề gồm 03 chương chính :

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển bảo lãnh ngân hàng

Chương 2: Thực trạng hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn.

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1.1. TỔNG QUAN VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

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

Tại Việt Nam hoạt động bảo lãnh ngân hàng được thực hiện từ cuối những năm 80 của thế kỷ XX, trong giai đoạn chuyển tiếp sang nền kinh tế thị trường. Đến những năm 90, khi nền kinh tế bắt đầu mở cửa để hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới, hoạt động ngân hàng trở nên đa dạng và bảo lãnh ngân hàng được phát triển như một tất yếu khách quan. Từ khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, cơ hội hợp tác và mở rộng thương mại quốc tế ngày càng nhiều; cùng với đó, nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính – ngân hàng ngày càng gia tăng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng nói chung và bảo lãnh ngân hàng nói riêng phát triển.

1.1.2. Khái niệm bảo lãnh ngân hàng

Theo Quyết định số: 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì khái niệm bảo lãnh được xác định:

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

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

Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh:
Trong mối quan hệ này, bên được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện cam kết đối với bên nhận bảo lãnh.

Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và NHTM bảo lãnh: Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ hoàn trả cho ngân hàng số tiền đã trả thay khi ngân hàng phải thanh toán cho bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.

Quan hệ giữa NHTM bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh: Ngân hàng bảo lãnh có trách nhiệm thanh toán cho bên nhận bảo lãnh khi bên được bảo lãnh vi phạm các nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

1.1.4. Phân loại bảo lãnh ngân hàng

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau có thể phân chia bảo lãnh ngân hàng thành nhiều loại khác nhau. Dưới đây đề cập một số cách phân loại sau:

a. Phân loại bảo lãnh căn cứ vào phương thức phát hành bảo lãnh

Bảo lãnh trực tiếp là loại bảo lãnh, trong đó, NHTM chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của bên được bảo lãnh.

Bảo lãnh gián tiếp là loại bảo lãnh, trong đó, bên được bảo lãnh yêu cầu NHTM phục vụ mình (gọi là ngân hàng Chỉ thị) đề nghị ngân hàng thứ hai (gọi là ngân hàng Phát hành) phát hành cam kết bảo lãnh và chuyển cho bên nhận bảo lãnh.

Đồng bảo lãnh: Trong trường hợp này, một ngân hàng đứng ra đóng vai trò đại diện phát hành bảo lãnh nhưng có sự tham gia của nhiều ngân hàng đồng minh khác.

b. Phân loại dựa trên mục đích bảo lãnh

Theo điều 5 Quyết định số: 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006 của Ngân hàng Nhà nước, bảo lãnh có các loại sau:

- ✓ *Bảo lãnh vay vốn*

- ✓ *Bảo lãnh thanh toán*
- ✓ *Bảo lãnh dự thầu*
- ✓ *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*
- ✓ *Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm*
- ✓ *Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước*
- ✓ *Bảo lãnh đối ứng*
- ✓ *Xác nhận bảo lãnh*

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

a. Chức năng của bảo lãnh ngân hàng

- ✓ *Chức năng hạn chế rủi ro do thông tin bất đối xứng*
- ✓ *Chức năng là công cụ bảo đảm*
- ✓ *Chức năng là công cụ tài trợ*
- ✓ *Chức năng là công cụ đơn đốc việc thực hiện nghĩa vụ*

b. Vai trò của bảo lãnh ngân hàng

- ✓ *Vai trò đối với nền kinh tế*
- ✓ *Vai trò đối với ngân hàng bảo lãnh*
- ✓ *Vai trò đối với khách hàng sử dụng dịch vụ bảo lãnh*

1.2. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1.2.1. Nội dung phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng

Để thực hiện việc phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng có hiệu quả đòi hỏi ngân hàng phải có những phương án, định hướng cụ thể, mỗi ngân hàng có những phương án, chính sách khác nhau nhưng nhìn chung các ngân hàng đều thực hiện các nội dung sau:

Mở rộng quy mô bảo lãnh: Tăng trưởng số dư bảo lãnh, tăng trưởng số lượng khách hàng bảo lãnh hay số lượng hợp đồng bảo lãnh, tăng trưởng dư nợ bảo lãnh bình quân trên một khách hàng hay bình quân trên hợp đồng cấp bảo lãnh.

Đa dạng hóa loại hình bảo lãnh: Đa dạng hóa các hình thức, phương thức bảo lãnh, phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của thị trường.

Nâng cao chất lượng dịch vụ bảo lãnh: Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng.

Kiểm soát rủi ro bảo lãnh: Nâng cao chất lượng thẩm định cấp bảo lãnh, tăng cường công tác kiểm soát, kiểm tra, hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra.

1.2.2. Các tiêu chí đánh giá phát triển hoạt động bảo lãnh

Trên cơ sở những cơ sở lý thuyết đã được nêu cùng với nội dung phát triển bảo lãnh trên ta có các tiêu chí đánh giá phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng sau:

a. Tăng trưởng quy mô bảo lãnh

+ Tăng trưởng số dư bảo lãnh

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

+ Tăng trưởng số lượng khách bảo lãnh hay số lượng hợp đồng cấp bảo lãnh

Thể hiện số lượng khách hàng, số lượng hợp đồng cấp bảo lãnh không ngừng được tăng lên theo thời gian.

+ Tăng trưởng dư nợ bảo lãnh bình quân trên một khách hàng hay bình quân trên hợp đồng cấp bảo lãnh

Tăng dư nợ bình quân trên một khách hàng hay trên hợp đồng cấp bảo lãnh có nghĩa là tăng mức dư nợ bảo lãnh từng khách hàng hay trên hợp đồng cấp bảo lãnh, ở từng thời điểm khác nhau, vào những thời điểm có lúc dư nợ kỳ này so với kỳ trước tăng, nhưng

đư nợ bình quân trên một khách hàng hay trên hợp đồng lại giảm và ngược lại

b. Đa dạng hóa loại hình bảo lãnh

Danh mục bảo lãnh cung cấp cho khách hàng phản ánh mức độ đa dạng về sản phẩm bảo lãnh này. Việc đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh đi đôi với việc đa dạng hóa phương thức bảo lãnh sẽ giúp cho ngân hàng có cái nhìn tổng quan về nhu cầu của khách hàng cho từng loại bảo lãnh từ đó ngân hàng sẽ có những phương án, chính sách cụ thể, hợp lý về cơ cấu sản phẩm.

c. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động bảo lãnh

Doanh thu của hoạt động bảo lãnh là một trong các tiêu chí quan trọng trong doanh thu hoạt động dịch vụ ngoài lãi vay của ngân hàng. Nguồn thu này đến từ phí mà bên được bảo lãnh phải trả cho NHTM khi sử dụng dịch vụ này. Bên cạnh việc phản ánh tình hình hoạt động bảo lãnh, tiêu chí này còn phản ánh chính sách phí của ngân hàng.

d. Kiểm soát rủi ro bảo lãnh

+ *Đư nợ bảo lãnh quá hạn*

$$\text{Tỷ bảo lãnh quá hạn (\%)} = \frac{\text{Đư nợ bảo lãnh quá hạn}}{\text{Đư nợ bảo lãnh}} \times 100\%$$

+ *Nợ xấu bảo lãnh*

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ nợ xấu bảo lãnh} \\ \text{(\%)} \\ \text{(nhóm 3,4,5)} \end{array} = \frac{\text{Nợ xấu bảo lãnh} \\ \text{(nhóm 3,4,5)}}{\text{Đư nợ bảo lãnh}} \times 100\%$$

+ *Tỷ lệ xoá nợ rỗng:*

$$\text{Tỷ lệ xoá nợ rỗng} = \frac{\text{Xoá nợ rỗng}}{\text{Tổng đư nợ}} \times 100\%$$

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

a. Nhân tố bên trong

- ✓ *Chính sách, chủ trương của Ngân hàng*
- ✓ *Nghiệp vụ, quy trình bảo lãnh*
- ✓ *Công nghệ*
- ✓ *Một số yếu tố nội tại khác của ngân hàng (Con người, Uy tín Ngân hàng, Quy mô vốn Ngân hàng...)*

b. Nhân tố bên ngoài

- ✓ *Môi trường kinh tế - xã hội*
- ✓ *Hành lang pháp lý*
- ✓ *Đối thủ cạnh tranh*
- ✓ *Khách hàng*

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, luận văn đã trình bày tổng quan về bảo lãnh ngân hàng và hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại NHTM. Bên cạnh các khái niệm cơ bản, chương này cũng đề cập đến các nhân tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại NHTM, một số tiêu chí để đánh giá hoạt động này, cơ sở pháp lý liên quan. Những nội dung đề cập tại chương 1 là cơ sở nhận thức có tính nền tảng cho những chương tiếp.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI
NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM –
CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.1. GIỚI THIỆU VỀ VCB QUY NHƠN

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.2. Mô hình tổ chức

- ✓ Sơ đồ tổ chức VCB Quy Nhơn
- ✓ Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

2.1.3. Phân tích hoạt động kinh doanh

Bảng 2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh của VCB Quy Nhơn

Đơn vị: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm		
	2009	2010	2011
1. Tổng thu nhập	247.735	389.367	689.119
- Thu lãi cho vay	196.033	267.191	388.604
- Thu lãi tiền gửi	157	119	184
- Thu dịch vụ ngân hàng	6.268	5.737	5.075
- Thu hoạt động kinh doanh ngoại tệ	6.389	18.057	32.686
- Thu nhập nội bảng ngân hàng	33.322	75.469	254.497
- Thu khác	5.566	22.794	8.073
2. Tổng chi phí	216.779	333.301	563.914
- Trả lãi tiền gửi	43.542	64.664	81.985
- Trả lãi tiền vay	137.397	205.219	386.943

CHỈ TIÊU	Năm		
	2009	2010	2011
- Chi kinh doanh ngoại tệ	4.540	8.767	21.021
- Chi về tài sản	5.592	5.793	5.770
- Chi hoạt động tài chính	0	0	38.851
- Chi phí khác (bao gồm chi dự phòng)	25.708	48.858	29.344
3. Chênh lệch thu chi	30.956	56.066	125.205

(Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB Quy Nhơn)

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI VCB QUY NHƠN

2.2.1. Cơ sở pháp lý, phương pháp quản lý khi thực hiện hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn

a. Cơ sở pháp lý cho hoạt động bảo lãnh ngân hàng:

- ✓ Bộ luật Dân sự
- ✓ Luật thương mại
- ✓ Luật các TCTD
- ✓ Quy chế Bảo lãnh ngân hàng
- ✓ Quy định của Vietcombank

b. Đối tượng được ngân hàng bảo lãnh

Khách hàng được VCB Quy Nhơn bảo lãnh bao gồm:

- ✓ Doanh nghiệp nhà nước
- ✓ Khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh (Công ty TNHH, Công ty cổ phần, Doanh nghiệp tư nhân,...)
- ✓ Các tổ chức tín dụng hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng

- ✓ Cá nhân, hộ gia đình.

c. Phương pháp quản lý hoạt động bảo lãnh tại VCB

Quy Nhơn

Trên cơ sở hướng dẫn của Vietcombank Việt Nam tại Quyết định số 285/QĐ-NHNT.HĐQT ngày 15/8/2008, các bước thực hiện về bảo lãnh ngân hàng, gồm:

- ✓ Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ;
- ✓ Bước 2: Phát hành bảo lãnh;
- ✓ Bước 3: Xử lý sau khi phát hành cam kết bảo lãnh;

2.2.2. Thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh tại VCB

Quy Nhơn qua các năm 2009 - 2011

Từ cơ sở lý luận tại chương I và số liệu thực tế qua các năm sẽ đánh giá thực trạng phát triển hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn qua các tiêu chí dưới đây:

a. Thực trạng tăng trưởng quy mô bảo lãnh:

+ *Tăng trưởng số dư bảo lãnh:*

Hoạt động bảo lãnh của VCB Quy Nhơn những năm gần đây có sự giảm sút và tốc độ giảm ngày càng tăng. Tuy nhiên, thị phần bảo lãnh trên địa bàn tỉnh Bình Định của VCB Quy Nhơn trong thời gian vừa qua vẫn giữ vững ở mức ổn định khoảng 16% và xếp vị trí thứ 2 trên địa bàn tỉnh Bình Định, nhưng so với dư nợ vay hoạt động bảo lãnh vẫn còn khiêm tốn, hoạt động bảo lãnh chỉ dừng lại trong nước mặc dù Ngân hàng được phép thực hiện bảo lãnh mà bên nhận bảo lãnh ngoài nước.

+ *Tăng trưởng số lượng khách hàng bảo lãnh hay số lượng hợp đồng cấp bảo lãnh.*

Số lượng khách hàng ngày một tăng tuy nhiên không đáng kể cụ thể năm 2010 tăng 4 khách hàng so với năm 2009 và năm 2011

tăng 3 khách hàng đối với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, số lượng hợp đồng cấp bảo lãnh giảm mạnh. Điều này cho thấy nhu cầu của khách hàng giảm đây cũng là tình hình chung do ảnh hưởng khó khăn của nền kinh tế trong nước.

Trong tình trạng dư nợ bảo lãnh giảm, số hợp đồng giảm, thì số lượng khách hàng tăng là một tín hiệu khả quan, cho thấy kế hoạch marketing của VCB Quy Nhơn bước đầu đạt hiệu quả.

+ Tăng trưởng dư nợ bảo lãnh bình quân trên một khách hàng hay bình quân trên hợp đồng cấp bảo lãnh

Tỷ lệ dư nợ bình quân trên mỗi khách hàng mỗi năm đều có xu hướng giảm dần, số lượng khách hàng thực hiện bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn ngày càng tăng, nhu cầu bảo lãnh tăng nhưng giá trị bảo lãnh bình quân giảm. Cho thấy VCB Quy Nhơn bên cạnh việc giữ chân khách hàng cũ, đã phát triển được khách hàng mới sử dụng sản phẩm bảo lãnh.

b. Thực trạng đa dạng hóa loại hình bảo lãnh:

+ Đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh theo cơ cấu dư nợ:

Bảo lãnh thanh toán chiếm tỷ trọng cao nhất, bảo lãnh khác chiếm tỷ trọng thấp nhất, giá trị thực hiện trên mỗi món của bảo lãnh thanh toán cũng lớn nhất, bình quân 1,54 tỷ đồng/ món đây chủ yếu là những khoản bảo lãnh cho những khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, giá trị thực hiện trên mỗi món của bảo lãnh dự thầu thấp nhất, bình quân 0,1 tỷ đồng/ món. Bảo lãnh thanh toán chủ yếu tập trung tại những khách hàng truyền thống có tình hình tài chính lành mạnh như: Công ty cổ phần Petec Bình Định, Công ty TNHH MTV Vật tư Tổng Hợp Phú Yên điều này thuận lợi trong việc quản lý nhưng cũng hạn chế khả

năng mở rộng tìm kiếm và phát triển khách hàng đồng thời tập trung rủi ro tại một số khách hàng lớn này.

+ Đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh theo cơ cấu hợp đồng:

Trên thực tế việc bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn chủ yếu là bảo lãnh cho các khách hàng thực hiện xây dựng. Tuy có chịu ảnh hưởng của nền kinh tế nhưng việc phát triển các loại bảo lãnh như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành (ít mang lại rủi ro) của VCB Quy Nhơn đã có chiều hướng tích cực, số lượng khách hàng tăng, giá trị thực hiện bình quân trên mỗi hợp đồng cấp bảo lãnh có xu hướng giảm qua từng năm điều này đồng nghĩa với việc giảm rủi ro trên từng món bảo lãnh, hạn chế dần việc “để nhiều trứng trong cùng một giỏ”

+ Đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh theo đối tượng khách hàng:

Thực hiện chủ trương phát triển nền kinh tế nhiều thành phần của Đảng và Nhà nước, từ nhiều năm qua VCB Quy Nhơn đã thực hiện chính sách đa dạng hóa khách hàng, không phân biệt loại hình doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Nhưng nhìn chung đối tượng khách hàng là DNTN và cá nhân thực hiện bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn còn thấp điều này cho thấy Ngân hàng chưa chú trọng phát triển hoạt động bảo lãnh đối với đối tượng khách hàng này.

+ Đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh theo thời gian bảo lãnh:

Việc cấp bảo lãnh cũng tương tự như việc cấp tín dụng vay vốn và được phân chia theo thời gian, bảo lãnh ngắn hạn và bảo lãnh trung dài hạn. Bảo lãnh trung dài hạn hỗ trợ đầu tư và thực hiện các dự án trung dài hạn, đặc biệt là dự án cải tạo hệ thống cơ sở hạ tầng hay mở rộng quy mô sản xuất doanh nghiệp. Dư nợ bảo lãnh trung dài hạn có xu hướng tăng trưởng, năm 2009 chiếm tỷ trọng

8,9% đến năm 2011 là 13,2% nhưng vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ trong toàn doanh số bảo lãnh.

+ Đa dạng hóa sản phẩm bảo lãnh theo hình thức bảo đảm:

Dư nợ bảo lãnh có bảo đảm chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ bảo lãnh, bảo lãnh không có bảo đảm chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động bảo lãnh của VCB Quy Nhơn, năm 2011 chiếm 99,3% và đạt 38,9 tỷ đồng.

Mức ký quỹ của mỗi bảo lãnh dựa trên mức độ uy tín, khả năng tài chính, giá trị tài sản bảo đảm của khách hàng cũng như giá trị của khoản cấp bảo lãnh ngân hàng sẽ linh hoạt trong việc áp dụng.

Năm 2011 bảo lãnh không có ký quỹ chiếm tỷ trọng ít nhất (7%) và bảo lãnh có ký quỹ từ 5 – 10% chiếm tỷ trọng cao nhất (54%). Tuy nhiên, mức ký quỹ càng cao thì ngân hàng càng hạn chế rủi ro nhưng sự hài lòng của khách hàng sẽ ít hơn.

c. Thực trạng tăng trưởng thu nhập từ hoạt động bảo lãnh:

Hiệu quả sau cùng của nghiệp vụ bảo lãnh thể hiện qua tổng số phí bảo lãnh thu được. Thu phí bảo lãnh hàng năm có giảm so với năm trước, việc giảm này do doanh số bảo lãnh qua các năm giảm. Trong năm 2011, bảo lãnh thanh toán đem lại khoản thu cao nhất (chiếm 40,6%), tiếp đến là bảo lãnh thực hiện hợp đồng (chiếm 31,3%) và bảo lãnh khác (chiếm 23,8%).

Việc áp dụng phí bảo lãnh của hệ thống Vietcombank trên cả nước gây ra những bất cập do mặt bằng phát triển kinh tế từng khu vực không giống nhau, chưa có một biểu phí ưu đãi cho khách hàng xếp hạng tín dụng cao, khách hàng truyền thống lâu năm.

d. Thực trạng kiểm soát rủi ro bảo lãnh

Dư nợ bảo lãnh quá hạn và nợ xấu là một trong những tiêu chí đánh giá chất lượng của hoạt động bảo lãnh. VCB Quy Nhơn rất

quan tâm đến việc kiểm soát chỉ tiêu này.

Dư nợ bảo lãnh quá hạn của VCB Quy Nhơn trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 bằng 0, chưa xảy ra trường hợp phải trả thay, nhận nợ bắt buộc trong bảo lãnh. Điều này cũng cho thấy chất lượng hoạt động bảo lãnh của VCB Quy Nhơn được kiểm soát khá tốt.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI VCB QUY NHƠN

2.3.1. Kết quả đạt được

Để đảm bảo vấn đề kiểm soát và quản lý rủi ro trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế toàn cầu Vietcombank nói chung và VCB Quy Nhơn nói riêng chủ động giảm hoạt động tín dụng trong đó có hoạt động bảo lãnh. Tuy nhiên, hoạt động bảo lãnh vẫn chiếm tỷ trọng tương đối ổn định trong toàn tỉnh Bình Định.

Loại bảo lãnh bảo ít mang rủi ro của VCB Quy Nhơn đã có chiều hướng tích cực, số lượng cấp bảo lãnh tăng trong khi giá trị thực hiện trên mỗi món bảo lãnh có xu hướng giảm qua từng năm điều này đồng nghĩa với việc giảm rủi ro trên từng món bảo lãnh.

Hoạt động bảo lãnh cũng đã góp một phần không nhỏ vào nguồn thu dịch vụ của chi nhánh.

VCB Quy Nhơn bên cạnh việc giữ chân khách hàng cũ, đã phát triển được khách hàng mới sử dụng sản phẩm bảo lãnh.

Hoạt động bảo lãnh góp phần huy động được một nguồn vốn đầy tiềm năng từ hoạt động ký quỹ bảo lãnh.

Trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011, hoạt động bảo lãnh chưa xảy ra trường hợp phải trả thay, nhận nợ bắt buộc nào.

Điều này cũng cho thấy chất lượng hoạt động bảo lãnh của VCB Quy Nhơn được kiểm soát khá tốt.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân:

a. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn còn chưa được đáp ứng tốt so với khả năng của mình với những hạn chế cụ thể:

Thứ nhất: Chưa chú trọng trong việc phát triển hoạt động bảo lãnh;

+ So với dư nợ cho vay thì dư nợ bảo lãnh chiếm tỷ trọng thấp đồng thời dư nợ cho vay tăng hàng năm trong khi dư nợ bảo lãnh có xu hướng giảm.

+ Kế hoạch hoạt động kinh doanh hàng năm của VCB Quy Nhơn không đề cập đến chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ bảo lãnh.

+ Cán bộ khách hàng chưa chủ động tư vấn khách hàng về lợi ích của sản phẩm bảo lãnh.

+ Chủ trương, chính sách của VCB Quy Nhơn hiện tại chưa coi trọng việc phát triển hoạt động bảo lãnh.

Thứ hai: Hạn chế trong việc thực hiện đa dạng hóa loại hình bảo lãnh;

+ Số dư bảo lãnh của VCB Quy Nhơn chỉ thể hiện bên nhận bảo lãnh là tổ chức, cá nhân trong nước.

+ DNTN, cá nhân và DNNN có tỷ trọng về dư nợ bảo lãnh cũng như doanh số bảo lãnh rất thấp.

+ Việc phát triển bảo lãnh trung dài hạn còn hạn chế.

+ Bảo lãnh có giá trị lớn tập trung chủ yếu ở nhóm khách hàng truyền thống.

Thứ ba: Hạn chế ảnh hưởng tiêu cực đến tính cạnh tranh của hoạt động bảo lãnh;

+ Đối với khách hàng tặng ký quỹ thì sự hài lòng của khách hàng sẽ ít hơn.

+ Chính sách phí chưa thật sự linh hoạt, chưa có một biểu phí ưu đãi cho khách hàng ưu tiên.

+ Hoạt động Marketing của ngân hàng chưa được đầu tư đúng mức.

Thứ tư: Hạn chế ảnh hưởng đến việc kiểm soát rủi ro bảo lãnh;

+ Chưa có bộ phận chuyên về luật hỗ trợ bảo lãnh trong công tác phòng ngừa rủi ro.

+ Công tác đào tạo nâng cao trình độ cán bộ nhân viên chưa thật sự được quan tâm và đầu tư đúng mức.

+ Vấn đề phục vụ khách hàng chưa đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh của thời cuộc.

b. Nguyên nhân

Nguyên nhân chủ quan: Ngân hàng chưa có sự quan tâm đúng mức đến hoạt động bảo lãnh, chưa có những giải pháp thúc đẩy hoạt động bảo lãnh phát triển.

Nguyên nhân khách quan: Môi trường pháp lí chưa hoàn chỉnh và đồng bộ, môi trường kinh tế chưa ổn định.

Nhân tố từ phía khách hàng: DNTN, cá nhân còn e ngại các điều kiện và thủ tục bảo lãnh của ngân hàng

Ngoài những nguyên nhân trên còn có những nguyên nhân khách quan chung như: cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, Chính phủ thắt chặt tín dụng, hạn chế đầu tư công đặc biệt là đầu tư vào

lĩnh vực bất động sản trong thời gian qua đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển trong hoạt động bảo lãnh.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 của luận văn đã phân tích thực trạng hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn 03 năm gần nhất. Luận văn đã phân tích hoạt động bảo lãnh theo các tiêu chí tăng trưởng quy mô bảo lãnh; đa dạng hóa loại hình bảo lãnh (như theo cơ cấu dư nợ, cơ cấu hợp đồng, cơ cấu khách hàng, hình thức bảo đảm); kiểm soát rủi ro bảo lãnh và thu nhập từ hoạt động bảo lãnh, đồng thời đưa ra được những đánh giá về kết quả đạt được cũng như các hạn chế cần khắc phục trong việc phát triển hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn trong thời gian qua. Cụ thể những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động bảo lãnh là:

- Sản phẩm bảo lãnh chưa đa dạng.
- Chưa đa dạng hóa đối tượng đầu tư.
- Mức phí bảo lãnh chưa thật sự linh hoạt.
- Mức ký quỹ chưa phù hợp.

Những hạn chế đã được xác định bên trên là cơ sở để tác giả đưa ra một số giải pháp góp phần phát triển hoạt động bảo lãnh hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn trong chương 3.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH
TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
– CHI NHÁNH QUY NHƠN

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI VCB QUY NHƠN

Thực hiện tăng trưởng doanh số và dư nợ bảo lãnh trong nước và nước ngoài nhằm đảm bảo không những giữ vững mà còn mở rộng thị phần, đồng thời đạt mục tiêu quan trọng là lợi nhuận và an toàn.

Về phương thức kinh doanh và tiếp thị để phát triển nghiệp vụ bảo lãnh: chuyển từ thụ động sang chủ động.

Về định hướng với mục tiêu chung của VCB Quy Nhơn trong việc phát triển các nghiệp vụ ngân hàng, đó là “An toàn – Hiệu quả - Tăng trưởng”.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI VCB QUY NHƠN

3.2.1 Các giải pháp nhằm tăng tính cạnh tranh của hoạt động bảo lãnh

✓ *Chính sách về phí linh hoạt:*

Cần có một chính sách phí hợp lý, linh hoạt cho từng chi nhánh để thuận lợi trong việc áp dụng chính sách phí tạo thuận lợi trong cạnh tranh về hoạt động bảo lãnh.

✓ *Mức ký quỹ hợp lý:*

VCB Quy Nhơn cần phải linh hoạt trong việc ký quỹ đối với từng đối tượng khách hàng (dựa trên cơ sở kết quả xếp hạng tín dụng

khách hàng được thực hiện hàng quý, năm), vừa bảo đảm an toàn vừa thu hút khách hàng, làm sao cho phù hợp và có lợi ích cả hai.

Ngoài ra từ năm 2010, VCB Quy Nhơn có hệ thống xếp hạng tín dụng cho khách hàng được thực hiện hàng quý, theo kết quả xếp hạng có thể đề xuất mức ký quỹ cho khách hàng như sau:

HẠNG	ĐỐI TƯỢNG	MỨC KÝ QUỸ ĐỀ XUẤT
A ⁺ đến AAA	Ưu tiên cấp tín dụng	0%
A	Có thể cấp tín dụng	<5%
BBB		5%-10%
BB ⁺		
BB		>10%
B ⁺		
D đến B	Nợ xấu, nợ có vấn đề	Theo giá trị tài sản bảo đảm

Tuy nhiên, tùy vào mức độ rủi ro của từng trường hợp, từng loại bảo lãnh mà VCB Quy Nhơn có thể xem xét điều chỉnh mức ký quỹ phù hợp.

- ✓ Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ bảo lãnh, phương thức bảo lãnh

Cần nâng cao chất lượng dịch vụ những sản phẩm truyền thống, nghiên cứu khai thác các sản phẩm hiện có, chú trọng phát triển các sản phẩm mới như thông báo bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh, bảo lãnh khách hàng thụ hưởng ngoài nước.

Kết hợp với các NHTM khác có uy tín trên địa bàn để đồng bảo lãnh đối với những nhu cầu lớn của khách hàng, vừa đáp ứng được nhu cầu khách hàng vừa phân tán rủi ro.

✓ *Đẩy mạnh bán chéo sản phẩm:*

Thông qua việc bán chéo sản phẩm, nó giúp cho Chi nhánh giảm chi phí, thời gian tìm kiếm khách hàng mới, qua đó có thể đạt được lợi nhuận tổng thể cho dù có sản phẩm dịch vụ chấp nhận bị thiệt thòi hơn; giúp xây dựng, củng cố và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng; tạo điều kiện thuận lợi cho việc thẩm định.

✓ *Mở rộng đối tượng khách hàng - Xây dựng chính sách thu hút đối tượng khách hàng cá nhân*

Để mở rộng hoạt động bảo lãnh, VCB Quy Nhơn cần đa dạng hoá đối tượng khách hàng. VCB Quy Nhơn cần tập trung hướng tới các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa và cá nhân. Bên cạnh đó cũng không thể bỏ qua các thành phần kinh tế khác.

Phạm vi bảo lãnh của VCB Quy Nhơn chủ yếu trong lĩnh vực xây dựng và thương mại trong khi các lĩnh vực sản xuất công nghiệp, nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản còn nhiều triển vọng phát triển.

3.2.2. Các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro của sản phẩm bảo lãnh

✓ *Quản trị rủi ro*

Cần có sự phân loại bảo lãnh theo hình thức bảo đảm một cách cụ thể hơn để có cách thức quản lý rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng được tốt hơn trên cơ sở xây dựng quy trình bảo lãnh tương ứng từng loại.

✓ *Thành lập bộ phận/phòng chuyên tư vấn về luật*

Bộ phận này ra đời sẽ giúp nhân viên bảo lãnh toàn tâm toàn ý làm nghiệp vụ, bên cạnh đó khách hàng sẽ được tư vấn tốt hơn trước khi chính thức yêu cầu ngân hàng phát hành bảo lãnh. Đồng

thời khi có các chuyên gia về luật xem xét ngay từ đầu thì chắc chắn sẽ nhanh chóng cho khách hàng và an toàn ngân hàng.

✓ *Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ*

Nhằm đảm bảo các khâu nghiệp vụ được tiến hành đúng theo luật pháp, đúng theo quy định của ngân hàng nói chung và VCB Quy Nhơn nói riêng. Phát hiện kịp thời các sai phạm để có biện pháp giải quyết đúng đắn, phát hiện ngay những bất hợp lý trong từng khâu để có những điều chỉnh cho phù hợp.

3.2.3 Các giải pháp hỗ trợ

✓ *Xây dựng chính sách khách hàng linh hoạt và hợp lý;*

✓ *Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng;*

✓ *Đẩy mạnh Chính sách Marketing;*

✓ *Xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp;*

✓ *Thực hiện tốt Văn hóa Vietcombank;*

✓ *Nâng cấp cơ sở vật chất, hiện đại hóa trang thiết bị và công nghệ ngân hàng;*

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở những nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trong thực tiễn hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại VCB Quy Nhơn và định hướng phát triển hoạt động bảo lãnh của VCB Quy Nhơn, chương 3 của luận văn đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng tại VCB Quy Nhơn trong giai đoạn hiện nay. Các giải pháp và kiến nghị được chia thành hai phần:

➤ Phần giải pháp đối với VCB Quy Nhơn nhằm giải quyết các nguyên nhân bên trong của ngân hàng, đồng thời thực hiện định hướng phát triển của ngân hàng. Cụ thể, luận văn đã đưa ra 3 nhóm giải pháp:

- Các giải pháp nhằm tăng tính cạnh tranh của hoạt động bảo lãnh bao gồm: đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ bảo lãnh, phương thức bảo lãnh; xây dựng chính sách thu hút khách hàng cá nhân; bán chéo sản phẩm, ...

- Các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro của hoạt động bảo lãnh ngân hàng bao gồm: quản trị rủi ro; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, ...

- Các giải pháp bổ trợ liên quan đến yếu tố nhân lực, văn hóa Vietcombank; hiện đại hóa trang thiết bị, ...

➤ Phần đề xuất các kiến nghị với các cấp quản lý nhằm khắc phục những bất lợi từ bên ngoài, từ đó tạo được những tác động tổng hòa để góp phần thúc đẩy hoạt động bảo lãnh ngày càng phát triển.

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

KẾT LUẬN

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

Trong các giải pháp được đưa ra, có những giải pháp VCB Quy Nhơn có thể triển khai ngay, có những giải pháp mang tính đề xuất, cần được nghiên cứu sâu hơn để đề ra chiến lược cụ thể. Bên cạnh đó, luận văn cũng đưa ra các gợi ý về các chính sách, kiến nghị đến các cấp, các cơ quan hữu quan trong việc tạo điều kiện thuận lợi để hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bảo lãnh tại VCB Quy Nhơn nói chung ngày càng phát triển.

Các giải pháp và kiến nghị được đề xuất trong luận văn cần được thực hiện đồng bộ để tạo được lực đẩy tổng hòa giúp VCB Quy Nhơn có thể phát triển hơn nữa hoạt động bảo lãnh trong thời gian tới.

Do gặp nhiều hạn chế về tài liệu tham khảo và khó khăn trong việc tìm kiếm số liệu phục vụ cho việc thực hiện luận văn cũng như hạn chế trong kinh nghiệm nghiên cứu khoa học, tác giả rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và người đọc để luận văn được hoàn thiện hơn.