

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

LÊ THỊ PHƯƠNG THẢO

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM**

Chuyên ngành: Tài chính – ngân hàng

Mã số : 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2010

Công trình được hoàn thành tại:

Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Võ Thị Thúy Anh**

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận văn Thạc sĩ Kinh tế tại Đại học Đà Nẵng vào hồi giờ ngày tháng năm 2010.

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. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

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

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

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Quảng Nam là ngân hàng mới thành lập, nguồn thu chủ yếu từ hoạt động tín dụng. Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng đã được triển khai thực hiện song vẫn còn nhiều hạn chế, cần phải được phát triển, đẩy mạnh hơn nữa để tăng nguồn thu khác ngoài tín dụng cho ngân hàng. Xuất phát từ lý do đó, tác giả đã lựa chọn đề tài “**Phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng Nông nghiệp và**

Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Nam” với mục đích đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng doanh thu cho ngân hàng.

2. Mục tiêu nghiên cứu

+ Hệ thống hóa nền tảng lý thuyết về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng tại các NHTM

+ Đánh giá thực trạng hoạt động bảo lãnh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

+ Đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam từ năm 2007 đến 2009.

4. Phương pháp nghiên cứu

Ngoài việc sử dụng các phương pháp truyền thống như: thống kê và mô tả thống kê, so sánh, tổng hợp, phân tích, suy luận logic, thu thập tài liệu từ sách báo, tạp chí, trang web,... luận văn còn tiếp cận nghiên cứu theo hướng điều tra thị trường để đánh giá tình hình thực tế hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đồng thời kết hợp các bảng biểu để minh họa, chứng minh và rút ra kết luận.

Một bảng câu hỏi được xây dựng với những sự lựa chọn để đánh giá về thực trạng hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam. Địa bàn tiến hành thu thập dữ liệu bao gồm tại hội sở tỉnh và tại các chi nhánh loại 3 như Hội An, Điện Bàn, Tiên Phước, Tam Kỳ, Núi Thành. Các kết quả thu được từ khảo sát thực tiễn được xử lý theo trình ứng dụng Excel.

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

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

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn được kết cấu làm 3 chương:

Chương 1: Nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

CHƯƠNG 1

NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ bảo lãnh NHTM

1.1.1 Khái niệm bảo lãnh

1.1.2 Khái niệm bảo lãnh ngân hàng

Tại Việt Nam, theo Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006 của Ngân hàng nhà nước Việt Nam, 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 Một số đặc điểm cơ bản của bảo lãnh ngân hàng

Bảo lãnh có những đặc điểm như: một cam kết mang tính chất bảo đảm gián tiếp; khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh số tiền đã trả thay...

1.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên

1.3 Chức năng, vai trò của bảo lãnh ngân hàng

1.3.1 Chức năng của bảo lãnh ngân hàng

Bảo lãnh được sử dụng như một công cụ để bảo đảm, một công cụ tài trợ, một công cụ để đôn đốc hoàn thành hợp đồng.

1.3.2 Vai trò của bảo lãnh ngân hàng

Bảo lãnh có vai trò quan trọng nhất định đối với khách hàng sử dụng dịch vụ bảo lãnh, đối với ngân hàng bảo lãnh và đối với nền kinh tế.

1.4 Phân loại bảo lãnh ngân hàng

Luận văn đã phân loại bảo lãnh theo 3 tiêu thức như: theo bản chất của bảo lãnh, theo mục đích bảo lãnh, theo phương thức phát hành bảo lãnh.

1.5 Rủi ro trong bảo lãnh ngân hàng

Rủi ro luôn tiềm ẩn trong các bên liên quan tham gia trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng: bên bảo lãnh, bên được bảo lãnh, bên thụ hưởng. Trong đó, các rủi ro có thể gặp của bên bảo lãnh: Rủi ro nợ quá hạn, gian lận, lừa đảo và giả mạo, rủi ro pháp lý.

1.6 Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển hoạt động bảo lãnh

1.6.1 Quan niệm phát triển hoạt động bảo lãnh

1.6.2 Một số chỉ tiêu định lượng đánh giá sự phát triển hoạt động bảo lãnh

- **Số dư bảo lãnh**
- **Doanh số bảo lãnh**

➤ **Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh**

$$\frac{\text{Tỷ trọng doanh thu từ hoạt động bảo lãnh trong doanh thu dịch vụ(\%)}}{\text{Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh}} = \frac{\text{Doanh thu từ hoạt động bảo lãnh}}{\text{Doanh thu dịch vụ ngoài lãi vay}} \times 100\%$$

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

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

➤ **Dư nợ bảo lãnh quá hạn**

Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng của hoạt động bảo lãnh.

$$\frac{\text{Tỷ lệ bảo lãnh quá hạn}}{\text{Dư nợ bảo lãnh quá hạn}} = \frac{\text{Dư nợ bảo lãnh quá hạn}}{\text{Dư nợ bảo lãnh}} \times 100\%$$

Tỷ lệ bảo lãnh quá hạn thấp biểu hiện hoạt động bảo lãnh có chất lượng. Tuy nhiên nếu khoản nợ quá hạn phát sinh từ một khoản bảo lãnh có thời hạn trên một năm, để đánh giá một cách xác thực hơn, ngân hàng còn có một số chỉ tiêu: tỷ lệ nợ quá hạn kê đọng, tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi.

1.6.3 Một số chỉ tiêu định tính đánh giá sự phát triển hoạt động bảo lãnh

- ✓ **Sự đa dạng của sản phẩm bảo lãnh cung cấp**
- ✓ **Mạng lưới ngân hàng đại lý**

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

1.7.1 Những nhân tố môi trường vĩ mô

Những nhân tố môi trường vĩ mô tác động đến hoạt động bảo lãnh, trong đó có môi trường kinh tế, chính trị - xã hội, pháp lý, công nghệ.

1.7.2 Khách hàng

Sự phát triển hoạt động bảo lãnh phụ thuộc rất nhiều vào nhu cầu của khách hàng.

1.7.3 Đối thủ cạnh tranh

1.7.4 Các nhân tố thuộc về nội bộ ngân hàng

Bao gồm: Chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng, chính sách tuyên truyền quảng cáo, giá cả, chất lượng bảo lãnh, quy trình bảo lãnh, trình độ và phẩm chất của nhân viên ngân hàng.

1.8 Kinh nghiệm phát triển hoạt động bảo lãnh của một số ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam

Luận văn đã giới thiệu kinh nghiệm phát triển hoạt động bảo lãnh của một số ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam như: HSBC, City bank, ANZ.

Kết luận chương 1

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NAM

2.1 Khái quát quá trình hình thành và hoạt động của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

2.1.1 Khái quát quá trình hình thành và phát triển

Thành lập ngày 16/12/1996 trên cơ sở tách ra từ Sở Giao dịch III – NHNo&PTNT Việt Nam tại Đà Nẵng.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Cơ cấu tổ chức của ngân hàng theo mô hình trực tuyến chức năng, với chức năng trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng.

2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam thời gian qua (2007-2009)

2.2.1 Tình hình huy động vốn

Với thế mạnh về mạng lưới chi nhánh rộng khắp, có quan hệ truyền thống lâu năm với nhiều doanh nghiệp thuộc mọi ngành, mọi thành phần kinh tế và các tầng lớp dân cư, NHNo&PTNT Quảng Nam luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động ổn định.

2.2.2 Tình hình cho vay

Trong những năm qua, NHNo&PTNT Quảng Nam luôn chú trọng đến công tác đầu tư vốn tín dụng cho tất cả thành phần kinh tế. Năm 2007, tổng dư nợ đạt 1.641 tỷ đồng, đến cuối năm 2009 đã lên tới 2.441 tỷ đồng, tăng gấp 1,48 lần.

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của hoạt động ngân hàng, hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Quảng Nam vẫn giữ được đà phát triển ổn định và bền vững.

2.3 Thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

2.3.1 Đối tượng được ngân hàng bảo lãnh

Khách hàng bảo lãnh là các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước.

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

Khách hàng phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện của NHNo&PTNT Việt Nam theo Quyết định số 398/QĐ- HĐQT-TD ngày 2/5/2007.

2.3.3 Cơ sở pháp lý cho hoạt động bảo lãnh của ngân hàng

Hoạt động bảo lãnh được điều chỉnh bởi các quy định trong Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật các TCTD hàng và Quy chế bảo lãnh của NHNo&PTNT Việt Nam.

2.3.4 Tóm tắt quy trình nghiệp vụ bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Nhìn chung, quy trình bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam đã thể hiện sự phân công chặt chẽ giữa các cán bộ tác nghiệp, trưởng phòng và ban lãnh đạo của ngân hàng. Tuy nhiên, quy trình bảo lãnh còn dựa trên quy trình tín dụng, chưa tách bạch được quy trình bảo lãnh có ký quỹ và quy trình bảo lãnh không có ký quỹ.

2.3.5 Các loại bảo lãnh tại NHNo&PTNT

NHNo&PTNT Quảng Nam chỉ mới thực hiện bảo lãnh trong nước.

2.3.6 Tình hình hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam qua 3 năm 2007-2008-2009

2.3.6.1 Tình hình bảo lãnh chung

Bảng 2.4: Tình hình hoạt động bảo lãnh qua 3 năm 2007-2008-2009

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chi tiêu	2007	2008	2009	Chênh lệch 2008 và 2007		Chênh lệch 2009 và 2008	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh sốBL giải tỏa ⁽¹⁾	3.7	39.4	52.7	35.7	964.86	13.3	33.76
Doanh sốBL PH	7	43	52.2	36	514.29	9.2	21.40
Số dư bảo lãnh ⁽²⁾	35.2	38.8	38.3	3.6	10.23	-0.5	-1.29

(Nguồn: Bảng cân đối NHNo&PTNT Quảng Nam)

⁽¹⁾ Doanh số bảo lãnh là tổng giá trị các khoản bảo lãnh phát sinh trong năm.

⁽²⁾ Số dư bảo lãnh là tổng giá trị các khoản bảo lãnh tại một thời điểm nhất định.

Doanh số phát hành bảo lãnh, dư nợ bảo lãnh tăng đều đặn và phù hợp với định hướng của ngân hàng, cho thấy hoạt động bảo lãnh của ngân hàng đang được mở rộng và phát triển, chất lượng của hoạt động bảo lãnh đã được chú trọng cải thiện và nâng cao qua từng năm. Trong điều kiện nền kinh tế tăng trưởng, mối quan hệ kinh tế phát triển, nhu cầu vốn cho nền kinh tế xã hội tăng cao, tăng trưởng dư nợ cũng như tăng trưởng doanh số bảo lãnh là tất yếu.

Tuy nhiên, nếu so sánh với dư nợ cho vay thì dư nợ bảo lãnh vẫn còn là con số quá khiêm tốn. Dư nợ cho vay năm 2009 đạt 2.441 tỷ đồng, dư nợ bảo lãnh 2009 đạt 38,3 tỷ đồng, bằng khoảng 1,57% so với dư nợ cho vay. Điều này cho thấy, hoạt động bảo lãnh vẫn chưa xứng tầm của ngân hàng, ngân hàng vẫn còn “độc canh tín dụng”. Do đó ngân hàng cần phải có những giải pháp thúc đẩy hoạt động bảo lãnh này phát triển hơn nữa để ngân hàng thực sự kinh doanh đa năng và hiệu quả.

Bảng 2.5: Thị phần số dư bảo lãnh của các NHTM trên địa bàn Quảng Nam

DVT: tỷ đồng

Tên ngân hàng	2007		2008		2009	
	Số tiền	Thị phần	Số tiền	Thị phần	Số tiền	Thị phần
NHNo&PTNT Quảng Nam	35.2	29.11	38.8	25.61	38.3	24.82
NH Đầu tư và Phát triển Qnam	20.5	16.96	22.4	14.79	21.5	13.93
NH TMCP Công thương Qnam	19.7	16.29	35.3	23.30	29.2	18.92
NH MCP Ngoại thương Qnam	45.5	37.63	50.1	33.07	49.6	32.15
Các ngân hàng khác	0	0.00	4.9	3.23	15.7	10.17
Tổng số dư bảo lãnh của các NHTM	120.9	100.00	151.5	100.00	154.3	100.00

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Quảng Nam)

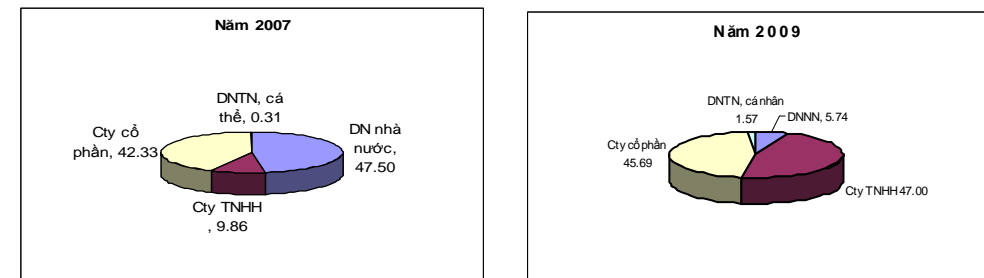
Mặc dù, số dư và doanh số bảo lãnh tăng trưởng qua các năm, nhưng hiện nay trên địa bàn Quảng Nam có 02 NHTM nhà nước, 10 NHTMCP, 01 Ngân hàng nước ngoài và 03 Quỹ tín dụng nhân dân tham gia hoạt động nên thị phần bị cạnh tranh rất quyết liệt. NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam cũng không tránh khỏi nguy cơ thị phần bị thu hẹp.

So sánh số dư bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam với các ngân hàng cùng hệ thống thuộc khu vực miền Trung Tây Nguyên, số dư bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam vẫn còn là con số quá nhỏ so với hệ thống, chiếm khoảng 4,39% tổng số dư bảo lãnh của các ngân hàng trong hệ thống thuộc khu vực Miền Trung Tây Nguyên, điều này cho thấy tỉnh Quảng Nam cơ bản là một tỉnh nghèo, kinh tế chưa phát triển mạnh để tạo tiền đề cho các hoạt động dịch vụ phát triển trong đó có hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

2.3.6.2 Phân tích kết quả hoạt động bảo lãnh theo loại bảo lãnh

Nhìn chung, cơ cấu bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam tiến dần tới sự phát triển đa dạng và bền vững, ngân hàng đã đáp ứng tốt các nhu cầu bảo lãnh của khách hàng trên địa bàn.

2.3.6.3 Phân tích kết quả hoạt động bảo lãnh theo đối tượng khách hàng



Biểu đồ 2.5 : Dư nợ bảo lãnh phân theo đối tượng khách hàng

Nhìn vào biểu đồ, dư nợ bảo lãnh đối với DNNN giảm rõ rệt. Các đối tượng khách hàng khác như Cty cổ phần, Cty TNHH, DNTN, cá nhân có xu hướng gia tăng tỷ trọng. Kết quả này phù hợp với sự phát triển nền kinh tế, góp phần đa dạng hóa khách hàng, phân tán rủi ro trong đầu tư.

Mặt khác, xem xét đối tượng khách hàng theo tính chất thường xuyên và truyền thống tại NHNo&PTNT Quảng Nam, thực tế có những hạn chế nhất định. Những khoản bảo lãnh có giá trị lớn của ngân hàng thường tập trung chủ yếu ở những nhóm đối tượng này. Đối với khách hàng truyền thống, ngân hàng sẽ cảm giác an tâm, đáp ứng được mục tiêu an toàn của ngân hàng. Tuy nhiên nếu chỉ tập trung ở những đối tượng này thì ngân hàng sẽ hạn chế khả năng mở rộng và tìm kiếm khách hàng.

2.3.6.4 Phân tích kết quả hoạt động bảo lãnh theo thời gian

Dư nợ bảo lãnh ngắn hạn chiếm đa số.

Xét về tỷ trọng trong dư nợ bảo lãnh, tỷ trọng dư nợ bảo lãnh trung dài hạn có xu hướng giảm dần. Bảo lãnh trung dài hạn chứa đựng nhiều rủi ro hơn bảo lãnh ngắn hạn nhưng lại thường có giá trị lớn và hứa hẹn một khoản lợi nhuận không nhỏ cho ngân hàng. Tuy nhiên, nhu cầu của khách hàng đối với bảo lãnh trung dài hạn này không nhiều nên phần nào ảnh hưởng đến công tác phát triển hoạt động bảo lãnh trên địa bàn.

Về doanh số, doanh số bảo lãnh giải tỏa và doanh số phát hành bảo lãnh ngắn hạn cũng như bảo lãnh trung dài hạn tăng trưởng mạnh về số tuyệt đối và ổn định về số tương đối.

2.3.6.5 Phân tích kết quả hoạt động bảo lãnh theo hình thức bảo đảm

Số dư bảo lãnh có ký quỹ chiếm tỷ trọng thấp, cả ba năm đều dưới 16,89%. Và ngược lại, bảo lãnh không có ký quỹ chiếm tỷ trọng cao, trên 83,11%.

2.4 Rủi ro bảo lãnh

Dư nợ bảo lãnh quá hạn của NHNo&PTNT Quảng Nam trong giai đoạn từ 2007 đến 2009 bằng 0. Điều này cho thấy chất lượng hoạt động bảo lãnh của ngân hàng khá tốt, hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam thật sự an toàn.

2.5 Mức phí và thu nhập từ hoạt động bảo lãnh

2.5.1 Mức phí

NHNo&PTNT Quảng Nam áp dụng mức phí không linh hoạt, không phân biệt khách hàng, chỉ phân biệt tỷ lệ phí theo tiêu thức (bảo đảm an toàn tài sản) có ký quỹ và không ký quỹ. Ngân hàng chưa có một biểu phí ưu đãi cho khách hàng đặc biệt, khách hàng truyền thống lâu năm. Điều này chứng tỏ ngân hàng đã chưa mạnh dạn tự chủ thoát ra ngoài khuôn mẫu để khuyến khích phát triển lĩnh vực này thông qua chính sách giá cả.

So với các NHTM trên địa bàn tỉnh Quảng Nam thì tỷ lệ phí của NHNo&PTNT Quảng Nam tương đối cao.

2.5.2 Thu nhập từ hoạt động bảo lãnh

Phí hoạt động dịch vụ của NHNo&PTNT Quảng Nam tăng mạnh qua các năm, tỷ trọng so với tổng thu cũng tăng lên đáng kể từ 0,93% năm 2007 đến 2,26% năm 2008, năm 2009 là 4,76%. Mặc dù tỷ trọng không cao nhưng cũng thấy được hoạt động dịch vụ của NHNo&PTNT Quảng Nam đã có bước phát triển. Tỷ trọng phí dịch vụ từ hoạt động bảo lãnh so với dịch vụ chung của ngân hàng còn chiếm tỷ trọng thấp. Vì vậy, ngân hàng cần phải có chính sách tăng nguồn thu này cùng với nguồn thu từ dịch vụ chung.

Bảng 2.14: Thu nhập từ hoạt động bảo lãnh*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	Chênh lệch 2008 và 2007		Chênh lệch 2009 và 2008	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
1.Thu phí bảo lãnh	244.5	492.0	675.0	247.5	101.23	183	37.20
2.Thu phí hoạt động dịch vụ	4,201.0	14,121.0	20,778.0	9,920.0	236.13	6,657.0	47.14
3.Tổng thu	450,625.0	624,983.0	436,398.0	174,358.0	38.69	-188,585.0	-30.17
Tỷ trọng (1)/(2)%	5.82	3.48	3.25	-2.34	-40.13	-0.24	-6.76
Tỷ trọng (2)/(3)%	0.93	2.26	4.76	1.33	142.36	2.50	110.73

(Nguồn: NHNo&PTNT Quảng Nam)

2.6 Điều tra khảo sát về thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam

2.6.1 Mô tả mẫu điều tra

Tổng hợp điều tra qua đánh giá của 100 khách hàng tại Hội sở và các chi nhánh: Tam Kỳ, Hội An, Điện Bàn, Núi Thành, Tiên Phước.

2.6.2 Đánh giá của khách hàng về dịch vụ bảo lãnh và tiềm năng phát triển đối với hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam

Tổng hợp điều tra qua đánh giá của 100 khách hàng bằng phương pháp phát phiếu điều tra (xem phụ lục) cho thấy:

Muốn phát triển hoạt động bảo lãnh, NHNo&PTNT Quảng Nam cần phải có một chính sách giá hấp dẫn, mức đảm bảo cho bảo lãnh hợp lý và một hạn mức bảo lãnh linh hoạt. Ngoài ra, danh tiếng, độ tin cậy cũng như tính chuyên nghiệp cũng rất quan trọng đối với hoạt động bảo lãnh của một ngân hàng.

Một quy trình đơn giản hơn, phục vụ chuyên nghiệp hơn, phí ưu đãi hơn là lý do quan trọng nhất mà khách hàng thích lựa chọn dịch vụ bảo lãnh tại NHTM khác. Những phát hiện này, một lần nữa khẳng định rằng NHNo&PTNT Quảng Nam cần phải cải thiện quy trình và tính chuyên nghiệp của mình nếu như muốn giữ khách hàng.

Qua điều tra khảo sát cho thấy tiềm năng phát triển hoạt động bảo lãnh vẫn còn. Hiện tại, theo đánh giá khách hàng, ngân hàng chỉ mới đáp ứng được từ 50% - 80% nhu cầu bảo lãnh của thị trường. Tóm lại, kết quả điều tra cho thấy có 63% khách hàng đánh giá chất lượng dịch vụ bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam tốt, 33% bình thường, 4% rất tốt. Tuy khách hàng đánh giá cao về chất lượng dịch vụ bảo lãnh ngân hàng, trên 50% nhưng con số đó vẫn còn thấp. Đây là vấn đề ngân hàng cần quan tâm bởi chất lượng dịch vụ ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ bảo lãnh định hướng theo nhu cầu của khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả cũng như tính cạnh tranh.

2.7 Đánh giá chung hoạt động bảo lãnh

Nhìn chung, hoạt động bảo lãnh có sự tăng trưởng qua các năm, đóng góp ngày càng nhiều vào doanh thu của ngân hàng. Qua đó, góp phần nâng cao năng lực tài chính, thu hút thêm khách hàng cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.8 Những vấn đề còn tồn tại trong hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, cơ chế về phí chưa thật linh hoạt, áp dụng cứng nhắc cho tất cả đối tượng khách hàng, chưa có cơ chế ưu đãi phí cho khách hàng thường xuyên, truyền thống.

Hơn nữa, những khoản bảo lãnh có giá trị lớn của ngân hàng tập trung chủ yếu ở nhóm khách hàng truyền thống.

Còn hạn chế trong việc quảng bá hình ảnh ngân hàng và thu hút khách hàng.

Ngoài ra, ngân hàng chưa thể hiện được tính chuyên nghiệp trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng, chưa thực hiện được những bảo lãnh có tính phức tạp cao và giá trị lớn.

Hiện nay nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp là rất lớn và đa dạng. Bên cạnh hoạt động tín dụng hoạt động bảo lãnh cũng là một kênh quan trọng đáp ứng nhu cầu chọn lựa của doanh nghiệp. Nhưng cho đến nay doanh số bảo lãnh của ngân hàng còn thấp, chưa đáp ứng được nhu cầu về vốn trong nền kinh tế, chưa phát triển đúng tầm. Mặc dù doanh số bảo lãnh tăng nhanh nhưng doanh số vẫn còn thấp so với dư nợ tín dụng.

2.9 Nguyên nhân các tồn tại trong hoạt động bảo lãnh

Môi trường kinh tế ổn định là đòn bẩy cho hoạt động ngân hàng. Nhưng hiện nay, môi trường kinh tế ở nước ta vẫn còn nhiều biến động và bất ổn.

Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật chưa hoàn thiện, thống nhất.

Hoạt động bảo lãnh của ngân hàng bị hạn chế một phần phụ thuộc vào yếu tố khách hàng, phạm vi ngân hàng khó có thể kiểm soát được.

Ngân hàng chưa đa dạng hóa các phương thức phát hành bảo lãnh, chưa thực hiện đồng bảo lãnh với các TCTD khác nên nhiều trường hợp doanh nghiệp có nhu cầu bảo lãnh với số tiền lớn nhưng chi nhánh chưa đáp ứng được.

Quy trình bảo lãnh chưa hoàn thiện nên tác nghiệp bảo lãnh chưa được chuẩn hóa, cách thức thực hiện chưa chuyên nghiệp và chưa rút ngắn được thời gian phục vụ khách hàng.

Ngân hàng chưa chú trọng đúng mức đến chính sách Marketing.

Sự bất cập về trình độ cán bộ ngân hàng trong cơ chế mới.

Kết luận chương 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NAM

3.1 Phương hướng kinh doanh và mục tiêu phát triển hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

3.1.1 Định hướng và mục tiêu phát triển của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Xây dựng NHNo&PTNT Quảng Nam thành ngân hàng chủ lực và hiện đại, kinh doanh có hiệu quả cao, an toàn, bền vững, tài chính lành mạnh...có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ trên địa bàn.

3.1.2 Định hướng phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

Hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam xác định phương hướng phù hợp với xu thế và chiến lược phát triển chung của ngân hàng. Hoạt động bảo lãnh trong thời gian tới sẽ phát triển mạnh theo chiều rộng và chiều sâu.

3.2 Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

3.2.1 Nhóm giải pháp mở rộng thị trường

3.2.1.1 Nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động bảo lãnh

a) Chính sách giá

Qua kết quả điều tra cho thấy mức phí bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam không hấp dẫn khách hàng. Vì vậy, NHNo&PTNT Quảng Nam cần có một cơ chế mới về phí.

Ngân hàng phải thường xuyên điều tra, phân tích đối thủ cạnh tranh để đưa ra mức phí tương xứng, hợp lý.

Áp dụng mức phí linh hoạt, mềm dẻo đối với từng đối tượng khách hàng, trong đó các khách hàng truyền thống, chiến lược cần được áp dụng mức phí ưu đãi, thấp hơn biểu phí hiện hành.

Với phần đông doanh nghiệp và công chúng chưa am hiểu sâu sắc các dịch vụ ngân hàng, vì thế ngân hàng cần tính toán phí sao cho hợp lý để khuyến khích khách hàng sử dụng. Đồng thời, phí bảo lãnh ngân hàng cũng nên gắn với mức độ rủi ro. Ngoài cách phân biệt tỷ lệ phí theo bảo lãnh có ký quỹ hoặc bảo lãnh không ký quỹ như hiện tại, có thể phân biệt tỷ lệ phí theo tiêu thức thời gian, ngắn hạn và trung dài hạn. Bảo lãnh ngắn hạn thường ít rủi ro hơn bảo lãnh trung dài hạn. Vì vậy, bảo lãnh ngắn hạn sẽ áp dụng tỷ lệ phí thấp hơn so với tỷ lệ phí bảo lãnh trung dài hạn.

b) Đảm bảo cho bảo lãnh

Ngân hàng nên áp dụng các mức ký quỹ linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng, vừa đảm bảo an toàn vừa thu hút ngày càng nhiều khách hàng tốt. Đối với khách hàng truyền thống, ngân hàng nên giảm mức ký quỹ.

c) Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ bảo lãnh

NHNo&PTNT Quảng Nam có thể đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ bảo lãnh cung cấp trên thị trường theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ những sản phẩm truyền thống, nghiên cứu khai thác các sản phẩm hiện có của NHNo&PTNT Việt Nam, phát triển các

sản phẩm mới tương đối.

Ngân hàng nên cung cấp thêm những sản phẩm mới cho đối tượng doanh nghiệp như bảo lãnh phát hành chứng khoán, bảo lãnh thuế quan, bảo lãnh trong giao dịch nhà đất,... tiến tới bảo lãnh nước ngoài cho các đối tượng khách hàng doanh nghiệp tại các khu công nghiệp.

NHNo&PTNT Quảng Nam nên có các sản phẩm bảo lãnh dành cho khách hàng cá nhân được thiết kế chuyên biệt như bộ sản phẩm trong giao dịch nhà đất, bảo lãnh du học,... Các sản phẩm này vừa góp phần gia tăng nguồn thu từ phí bảo lãnh vừa giúp ngân hàng đa dạng hóa được đối tượng khách hàng.

Đối với những sản phẩm truyền thống, ngân hàng cần phải duy trì và nâng cao chất lượng theo hướng: hoàn thiện quá trình cung cấp dịch vụ, đảm bảo tính minh bạch, công khai, đơn giản thủ tục làm cho dịch vụ dễ tiếp cận và hấp dẫn khách hàng.

Đối với những sản phẩm đã có NHNo&PTNT Việt Nam nhưng tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam chưa thực hiện, ngân hàng cần phải nâng cao năng lực Marketing của ngân hàng, giúp các doanh nghiệp và công chúng hiểu biết, tiếp cận và sử dụng hiệu quả các sản phẩm mới của ngân hàng.

d) Những tiện ích khác

Ngoài ra, xem xét hạn mức bảo lãnh linh hoạt cũng góp phần nâng cao tính cạnh tranh của hoạt động bảo lãnh. Ngân hàng cần phải xác định hạn mức dựa trên những cơ sở thống nhất và khoa học như xếp hạng tín dụng khách hàng, khách hàng có xếp hạng tín dụng cao hơn sẽ có hạn mức cao hơn và ngược lại.

Bên cạnh đó, ngân hàng nên kết hợp bảo lãnh với các nghiệp vụ khác như tín dụng, tiền gửi, thanh toán quốc tế,... - sử dụng dịch

vụ trọn gói - đem lại tiện ích tối đa cho khách hàng đồng thời phát huy hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Ngoài ra, đa dạng hóa phương thức phát hành bảo lãnh với hình thức đồng bảo lãnh đối với những dự án lớn, nhu cầu bảo lãnh vượt quá giới hạn tối đa cho phép bảo lãnh của ngân hàng hay khả năng nguồn vốn của ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu vốn của một dự án, cũng là một giải pháp để ngân hàng tăng tiện ích cho khách hàng và đồng thời phân tán rủi ro cho ngân hàng.

3.2.1.2 Ứng dụng Marketing trong ngân hàng - Đẩy mạnh chính sách giao tiếp, khuyến khích

a) Hoàn thiện phong cách giao tiếp với khách hàng

Ngân hàng nên tạo ấn tượng tốt về tác phong làm việc, thái độ nghiêm túc và chuyên nghiệp, tạo một không khí làm việc khẩn trương, nhanh chóng cho khách hàng.

b) Đẩy mạnh chính sách khuyến khích

NHNo&PTNT Quảng Nam cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo để khách hàng nắm bắt chủ trương, chính sách, và các dịch vụ của ngân hàng.

Đối với kênh gián tiếp, ngân hàng nên chú trọng đến nội dung, hình thức giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ bảo lãnh trên website của NHNo&PTNT Quảng Nam.

Ngoài ra, ngân hàng nên đẩy mạnh việc quảng bá trên các phương tiện truyền thông như báo chí, truyền hình hoặc tài trợ để quảng cáo có chọn lọc đối với một số chương trình, sự kiện có ý nghĩa kinh tế và chính trị sâu rộng mang lại hiệu quả trong xã hội.

3.2.1.3 Chính sách khách hàng - Đa dạng hóa đối tượng đầu tư, chăm sóc khách hàng hiện tại đồng thời thu hút khách hàng tiềm năng

a) Đa dạng hóa đối tượng đầu tư

- Để phát triển hoạt động bảo lãnh, NHNo&PTNT Quảng Nam cần đa dạng hoá đối tượng khách hàng. Không nên chỉ chú trọng đến khách hàng doanh nghiệp và đặc biệt là doanh nghiệp lớn, khách hàng truyền thống, ngân hàng nên tìm hiểu và thu thập thông tin từ khách hàng tiềm năng - các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cá nhân, hộ kinh doanh cá thể. Ngân hàng phải chấp nhận “*nặng nhật chặt bị*”, không chê những khoản bảo lãnh nhỏ. Ngân hàng cần phải có những kế hoạch sẵn đón bằng việc gia tăng lợi ích, ưu đãi từ dịch vụ ngân hàng và thực hiện bán chéo sản phẩm. Thông qua việc áp dụng chính sách ưu đãi, ngân hàng chủ động thu hút khách hàng. Đầu tiên là sử dụng các dịch vụ tiền gửi, thanh toán sau đó đến các dịch vụ cho vay, phát hành bảo lãnh ngân hàng.

- Mở rộng đối tượng khách hàng là học sinh, sinh viên du học - khách hàng cá nhân, vốn là những đối tượng có nhu cầu sử dụng bảo lãnh trong du học.

b) Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng

c) Cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng

3.2.2 Nhóm giải pháp hạn chế rủi ro

3.2.2.1 Cải thiện quy trình, thủ tục bảo lãnh

Ngân hàng 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. Ngân hàng nên chia thành:

+Bảo lãnh ký quỹ 100% tiền mặt

+Bảo lãnh bảo đảm bằng tài khoản hoặc chứng chỉ tiền gửi do NHNo&PTNT Quảng Nam phát hành

+Bảo lãnh bảo đảm bằng tài khoản có kỳ hạn hoặc chứng chỉ tiền gửi do tổ chức khác phát hành

+Bảo lãnh bảo đảm bằng bất động sản, động sản hoặc các hình thức khác

+Bảo lãnh không có tài sản

Theo cách phân loại như trên:

- Bảo lãnh có ký quỹ 100% tiền mặt, bảo lãnh bảo đảm bằng tài khoản hoặc chứng chỉ do NHNo&PTNT Quảng Nam phát hành hầu như rủi ro rất thấp và việc phát hành cam kết bảo lãnh đơn thuần chỉ là dịch vụ có thu phí, do đó đối với các loại bảo lãnh này, quy trình bảo lãnh nên theo hướng đơn giản hóa thủ tục để rút ngắn thời gian chờ đợi của khách hàng.

- Đối với loại bảo lãnh bảo đảm bằng tài khoản có kỳ hạn hoặc chứng chỉ tiền gửi do tổ chức khác phát hành, quy trình bảo lãnh nên tập trung vào việc xác thực và tạm thời phong tỏa quyền sử dụng của khách hàng trong suốt thời gian bảo lãnh, để tránh các trường hợp giả mạo hoặc có sự cấu kết giữa khách hàng và tổ chức phát hành.

- Đối với bảo lãnh bảo đảm bằng bất động sản, động sản và các hình thức khác cũng như bảo lãnh không có tài sản đảm bảo, quy trình bảo lãnh nên được xây dựng theo hướng chuyên môn hóa trong thẩm định khách hàng và phát hành cam kết bảo lãnh.

3.2.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định bảo lãnh tại ngân hàng

Để công tác thẩm định được tiến hành đúng quy trình và đảm bảo chính xác, ngân hàng nên phân định rõ chức năng, phân công trách nhiệm cụ thể. Một mặt tiến hành thẩm định trên hồ sơ mà doanh nghiệp đệ trình, mặt khác cần phải có cán bộ đi thực tế, tìm hiểu và thẩm định năng lực thực sự của doanh nghiệp. Không chỉ căn

cứ vào thông tin một chiều từ phía khách hàng cung cấp, ngân hàng phải có được thông tin đa chiều để so sánh, đối chiếu và phân tích để quyết định việc bảo lãnh hay không bảo lãnh.

3.2.2.3 Thường xuyên thực hiện công tác kiểm tra nội bộ, kiểm soát khách hàng

Cần phải thực hiện kiểm tra hoạt động bảo lãnh thường xuyên, kiểm tra việc chấp hành các quy chế, quy trình bảo lãnh, phát hiện các sai sót trong xử lý quy trình nghiệp vụ từ đó kịp thời có những điều chỉnh cho phù hợp nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Ngoài hoạt động kiểm soát nội bộ thì kiểm tra, giám sát khách hàng thực hiện các nghĩa vụ, cam kết với người hưởng lợi là một nhiệm vụ quan trọng không thể thiếu được trong nghiệp vụ bảo lãnh.

3.2.3 Nhóm giải pháp hỗ trợ

3.2.3.1 Giải pháp nguồn nhân lực

a) Tuyển dụng, tiêu chuẩn hóa cán bộ

b) Tăng cường công tác đào tạo và quản lý cán bộ

- Cần đẩy mạnh đào tạo theo chuyên đề.

- Xây dựng và triển khai các khóa đào tạo lại.

- Cần nhắc khi bố trí nhân sự để phát huy được thế mạnh và hạn chế được nhược điểm của mỗi cán bộ.

c) Chính sách đãi ngộ hợp lý

d) Xây dựng văn hoá kinh doanh và phong cách phục vụ văn minh, lịch sự

3.2.3.2 Hiện đại hóa trang thiết bị và công nghệ ngân hàng

a) Tiếp tục hoàn thiện Modul Trade Finance (Tài trợ thương mại)

b) Đầu tư thêm công nghệ hiện đại:

3.3 Một số kiến nghị

3.3.1 Đối với NHNo&PTNT Việt Nam

- Nâng cao tính tự chủ hơn nữa cho các chi nhánh phụ thuộc...
- Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ...

3.3.2 Đối với Chính Phủ và Ngân hàng Nhà nước

Chính phủ cần duy trì môi trường thuận lợi, lành mạnh cho hoạt động ngân hàng. NHNN đẩy mạnh hiệu quả hoạt động CIC để hỗ trợ thông tin cho các NHTM, đồng thời NHNN giám sát các NHTM thực hiện các quy chế nhà nước và nâng cao chất lượng công tác thanh tra, kiểm tra.

Kết luận chương 3

KẾT LUẬN

Bảo lãnh ngân hàng vừa là dịch vụ có thu phí vừa là một trong những nghiệp vụ tín dụng ngân hàng. Đây là hoạt động có những đặc thù nhất định. Bên cạnh những đóng góp về thu nhập từ phí, về đa dạng hóa sản phẩm và góp phần đáp ứng đầy đủ nhu cầu đa dạng của khách hàng, hoạt động này cũng chứa đựng trong đó những rủi ro, đòi hỏi NHTM phải có sự quan tâm toàn diện khi phát triển hoạt động này.

Với mong muốn góp phần vào sự phát triển của hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam, đề tài đã giải quyết được những vấn đề sau:

- Hệ thống hóa lý luận về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng tại các NHTM, trong đó luận văn đã trình bày có chọn lọc cơ sở lý luận chung về bảo lãnh, bảo lãnh ngân hàng; quan niệm về phát triển bảo lãnh ngân hàng, các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển và những nhân tố ảnh hưởng sự phát triển hoạt động bảo lãnh.

- Phản ánh thực trạng hoạt động bảo lãnh của NHNo&PTNT Quảng Nam từ năm 2007 đến năm 2009, qua đó đã chỉ ra những kết

quả đạt được, những hạn chế và những nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam trong thời gian qua. Ngoài những phương pháp nghiên cứu truyền thống như thống kê, so sánh,... luận văn cũng đã tiếp cận phương pháp nghiên cứu điều tra khách hàng để phản ánh đánh giá khách quan thực trạng hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam.

- Từ thực trạng hoạt động bảo lãnh cùng với định hướng hoạt động của ngân hàng cũng như những đánh giá của khách hàng về hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam, luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam cho những năm tiếp theo. Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại NHNo&PTNT Quảng Nam được xây dựng với mục tiêu góp phần tăng trưởng hoạt động này nhưng vẫn đảm bảo về chất lượng, tạo nên sự phát triển bền vững, đóng góp vào sự phát triển chung của ngân hàng. Đồng thời, luận văn cũng có một số kiến nghị, đề xuất đối với NHNN, Chính Phủ, với NHNo&PTNT Việt Nam để các giải pháp mang tính khả thi hơn.

Mặc dù tác giả đã hết sức cố gắng nhưng do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan, đề tài khó tránh khỏi những khiếm khuyết nhất định. Tác giả rất mong nhận được sự góp ý của Quý thầy cô, bạn bè và những cá nhân, tập thể có quan tâm đến lĩnh vực bảo lãnh ngân hàng để đề tài hoàn thiện hơn.