

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG



**ĐẶNG THỊ KHÁNH PHƯỢNG**

**PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG  
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT  
TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

**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  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. LÂM CHÍ DŨNG**

Phản biện 1: PGS.TS. NGUYỄN NGỌC VŨ  
Phản biện 2: PGS.TS. NGUYỄN ĐĂNG DỜN

Luận văn sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp  
thạc sĩ Tài Chính-Ngân Hàng họp tại Đại Học Đà Nẵng vào  
ngày 20 tháng 10 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 & QTKD, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Thu nhập từ hoạt động ngoài tín dụng ở các ngân hàng nước ngoài chiếm tỷ trọng ngày càng tăng-trên 40% tổng thu nhập ròng, trong khi con số của các NHTM Việt Nam chỉ xấp xỉ khoảng 17% hoặc thấp hơn.

Chất lượng tín dụng hiện tại do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế đã không mang lại hiệu quả như kỳ vọng trong khi sản phẩm dịch vụ ngoài tín dụng như bảo lãnh ngân hàng, dịch vụ ngân hàng điện tử,... có mức rủi ro thấp, chi phí không cao lại chưa được các NHTM Việt Nam chú trọng khai thác.

Mặc dù NHNo&PTNTVN đã chú trọng đến chiến lược đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ kết hợp với công nghệ thông tin nhằm nâng cao khả năng sử dụng và khai thác tính ưu việt của công nghệ hiện đại nhưng sản phẩm dịch vụ cung cấp còn đơn điệu, phân tán, chưa ngang tầm so với tiềm năng và thế mạnh của chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng. Nguồn thu từ các hoạt động ngoại bảng như bảo lãnh ngân hàng hiện tại vẫn còn đóng góp tỷ trọng quá bé trong tổng thu dịch vụ ngoài tín dụng.

Vì vậy, đề tài nghiên cứu về **“Phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng”** mang ý nghĩa thiết thực đối với NHNo&PTNTVN, góp phần tăng nguồn thu trong tổng thu dịch vụ ngoài tín dụng, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của ngân hàng này trên địa bàn cũng như trong khu vực.

### 2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Hệ thống hoá cơ sở lý luận về dịch vụ bảo lãnh ngân hàng. Qua số liệu hoạt động các năm tại chi nhánh, qua thăm dò khách hàng, đề tài đi vào phân tích, đánh giá thực trạng và khả năng phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng, từ đó sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh .

### 3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu là dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh. Thông qua số liệu thống kê hoạt động của chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng trong giai đoạn từ năm 2006-2009.

### 4. CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Dựa vào nguồn số liệu quá khứ qua các năm, các chiến lược kinh doanh, kế hoạch của chi nhánh để phân tích, đánh giá, so sánh theo các phương pháp nghiên cứu phân tích định lượng, phương pháp định tính, thống kê mô tả, đánh giá so sánh và diễn dịch suy diễn

### 5. Ý NGHĨA THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI

Góp phần hệ thống hoá các cơ sở lý luận, phần nào đưa ra các khái niệm thông qua dịch thuật từ nguồn tài liệu nước ngoài.

Tuy gặp hạn chế về nguồn tài liệu tham khảo, theo đánh giá của bản thân, đề tài cũng đưa ra được một số nội dung mới hoặc một số nội dung mà các nghiên cứu trước chưa đề cập sâu như: Hệ thống hoá và cập nhật được cơ sở pháp lý trong nước và quốc tế về dịch vụ bảo lãnh ngân hàng; Trình bày về thư tín dụng dự phòng đang sử dụng tại Mỹ và công cụ của bảo lãnh ngân hàng mà các nước còn lại trên thế giới áp dụng. So sánh những điểm giống và khác của hai công cụ này để có thể vận dụng vào thực tiễn tại chi nhánh. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng.

## CHƯƠNG 1

# CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG VÀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1 Tổng quan về dịch vụ bảo lãnh của NHTM

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

Bảo lãnh ngân hàng (*bank guarantees*) có nguồn gốc tại Châu Âu và được sử dụng rộng rãi vào những năm 70 của thế kỷ XX. Dự án các tòa nhà, hội nghị, các nhà máy năng lượng, hoá dầu, các khách sạn cao ốc, sân bay, sân vận động,...đòi hỏi mọi việc phải thực hiện chuẩn xác ngay từ khi khâu khởi công dự án. Sự không hoàn thành trách nhiệm của bất kỳ đối tác nào trong một dây mắt xích các đối tác của dự án,.. cũng có thể huỷ hoại sự thành công chung của một dự án. Đây chính là một trong những nhân tố tiền đề thúc đẩy sự phát triển mạnh của dịch vụ bảo lãnh ngân hàng.

#### 1.1.2 Khái niệm bảo lãnh ngân hàng

Theo điều 361, chương VII-Bộ luật Dân Sự số 33/2005/QH11 ngày 14.6.2005, “Bảo lãnh là việc người thứ ba (sau đây gọi là bên bảo lãnh) cam kết với bên có quyền (sau đây gọi là bên nhận bảo lãnh) sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên có nghĩa vụ (sau đây gọi là bên được bảo lãnh), nếu đến thời hạn mà bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ. Các bên cũng có thể thoả thuận về việc bên bảo lãnh chỉ phải thực hiện nghĩa vụ khi bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình”.

#### 1.1.3 Đặc điểm, chức năng, vai trò của bảo lãnh của ngân hàng

##### 1.1.3.1 Đặc điểm của bảo lãnh ngân hàng

- Thể hiện mối quan hệ các bên, phụ thuộc lẫn nhau

- Tính độc lập trong bảo lãnh ngân hàng

##### 1.1.3.2 Chức năng của bảo lãnh ngân hàng

- Bảo lãnh được dùng như công cụ bảo đảm
- Bảo lãnh được dùng như công cụ tài trợ
- Bảo lãnh dùng như công cụ thúc đẩy lưu thông hàng hoá
- Bảo lãnh là công cụ đôn đốc hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng

#### 1.1.4 Các loại bảo lãnh của NHTM

##### 1.1.4.1 Theo mục đích bảo lãnh

- Bảo lãnh dự thầu (Tender Guarantee)
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng (Performance Guarantee)
- Bảo lãnh bảo hành (Maintenance Guarantee)
- Bảo lãnh thanh toán (Payment Guarantee)
- Bảo lãnh hoàn thanh toán (bảo lãnh hoàn tiền ứng trước ) (Repayment Guarantee)
- Bảo lãnh hải quan (Custom guarantee)
- Các bảo lãnh tài chính khác (Other financial guarantees)

##### 1.1.4.2 Theo phương thức phát hành bảo lãnh

- Bảo lãnh trực tiếp (Direct Guarantee)
- Bảo lãnh gián tiếp (Indirect Guarantee)
- Bảo lãnh được xác nhận (Confirmed Guarantee)
- Đồng bảo lãnh (Syndicated Guarantee)

##### 1.1.4.3 Theo điều kiện thanh toán của bảo lãnh

- Bảo lãnh theo yêu cầu (Demand Guarantee)
- Bảo lãnh kèm chứng từ (Documentary Guarantee)
- Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài hoặc của toà án

##### 1.1.4.4 Theo quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ban hành ngày 26.06.2006 của Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam.

#### 1.1.5 Thư tín dụng dự phòng (Standby Letter of Credit)

##### 1.1.5.1 Khái niệm thư tín dụng dự phòng

“Thư tín dụng dự phòng là một thoả thuận trong đó, theo yêu cầu của khách hàng, một ngân hàng sẽ phát hành một bức thư, gọi là thư tín dụng dự phòng, theo đó ngân hàng phát hành cam kết không thể huỷ ngang việc trả tiền cho một bên thứ ba-người thụ hưởng của thư tín dụng dự phòng khi người này xuất trình cho ngân hàng phát hành bộ chứng từ yêu cầu thanh toán phù hợp với những điều kiện và điều khoản của thư tín dụng dự phòng” [9, tr.12]

#### 1.1.5.2 Phạm vi sử dụng của thư tín dụng dự phòng

Do tính chất linh hoạt của thư tín dụng dự phòng mà từ một sản phẩm của một quốc gia (cụ thể là Mỹ), nó đã vượt ra khỏi lãnh thổ quốc gia và đã được các nước trên thế giới phổ biến áp dụng

#### 1.1.5.3 So sánh giữa bảo lãnh ngân hàng và thư tín dụng dự phòng

Trong lúc thư tín dụng dự phòng tạo ra một trách nhiệm sơ cấp của người phát hành sẽ “thanh toán ngay khi xuất trình bộ chứng từ” [6, tr.105] thì bảo lãnh ngân hàng hình thành nên trách nhiệm thứ cấp của bên phát hành trên một trách nhiệm đã có sẵn của bên được bảo lãnh “sẽ thanh toán khi bên được bảo lãnh không hoàn thành nghĩa vụ của họ”.

Mặc dù vậy, bảo lãnh ngân hàng và thư tín dụng dự phòng vẫn có những nét tương đồng cụ thể:

- *Mục đích.* Đều nhằm hạn chế rủi ro cho người thụ hưởng nó.

- *Tính độc lập.* Cả hai công cụ này đều độc lập với hợp đồng cơ sở, độc lập với bảo lãnh đối ứng hay thoả thuận phát hành giữa người đề nghị phát hành thư và ngân hàng phát hành.

- *Tính chứng từ.* Chỉ thanh toán dựa vào người thụ hưởng xuất trình những chứng từ phù hợp với những điều khoản điều kiện quy định trong thư bảo lãnh hay thư tín dụng dự phòng mà không xem xét đến hàng hoá, dịch vụ hay các quan hệ phát sinh liên quan đến hợp đồng cơ sở hay liên hệ giữa người đề nghị phát hành thư và ngân hàng phát hành.

### 1.1.6 Một số vấn đề về phát triển dịch vụ bảo lãnh của NHTM

#### 1.1.6.1 Quan niệm về phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng

Phát triển dịch vụ bảo lãnh thực chất là đa dạng hoá chủng loại sản phẩm, tăng quy mô cung ứng sản phẩm dịch vụ; Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ thông qua việc gia tăng giá trị tăng thêm của dịch vụ nhằm thỏa mãn mức độ hài lòng cho người sử dụng; Kiểm soát các rủi ro ở mức thấp nhất khi thực hiện dịch vụ bảo lãnh, đồng thời gắn liền với nâng cao hiệu quả kinh doanh khi cung cấp dịch vụ bảo lãnh ngân hàng.

#### 1.1.6.2 Mục tiêu của phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng

Mở rộng quy mô, đa dạng hoá danh mục gói sản phẩm, mở rộng thị trường; Gia tăng chất lượng sản phẩm dịch vụ, tạo ra sản phẩm dịch vụ bảo lãnh có giá trị tăng thêm cao; Kiểm soát rủi ro khi thực hiện cung cấp dịch vụ bảo lãnh ngân hàng; Nâng cao hiệu quả kinh doanh khi cung cấp dịch vụ bảo lãnh ngân hàng đến với khách hàng.

Tuy nhiên, tùy thuộc vào chiến lược hoạt động kinh doanh của ngân hàng ở mỗi giai đoạn mà các mục tiêu có sự ưu tiên phát triển khác nhau. Mở rộng quy mô nhằm gia tăng thị phần sẽ tất yếu tăng rủi ro hoặc giảm sút hiệu quả kinh doanh. Ngân hàng có thể lựa chọn ưu tiên gia tăng chỉ tiêu này mà chấp nhận giảm ở mức có thể về chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh hay chấp nhận rủi ro tăng ở mức độ kiểm soát được, nhằm đạt được mục tiêu kỳ vọng mà Ban điều hành NHTM muốn hướng đến.

#### 1.1.6.3 Các tiêu chí đánh giá sự phát triển dịch vụ bảo lãnh của NHTM

- *Quy mô cung ứng dịch vụ.*

+ Doanh số bảo lãnh

+ Số món bảo lãnh

+ Số dư bảo lãnh

+ Doanh thu phí bảo lãnh ngân hàng

Tuy nhiên khi đánh giá sự toàn diện, chỉ tiêu doanh thu phí bảo lãnh ngân hàng thường được xem xét trong mối tương quan với các chỉ số khác như tỷ trọng của phí dịch vụ bảo lãnh so với tổng thu dịch vụ ngoài tín dụng, tỷ trọng của phí dịch vụ bảo lãnh so với tổng thu nhập ròng.

- *Chất lượng sản phẩm dịch vụ.*

Sản phẩm dịch vụ ngân hàng tồn tại dưới dạng dịch vụ mang bản chất tài chính. Tăng chất lượng dịch vụ thực chất là gia tăng mức độ hài lòng của người sử dụng dịch vụ. Theo Gronroos (1984) , chất lượng dịch vụ bao gồm hai thành phần. ①Chất lượng kỹ thuật-những gì mà khách hàng nhận được và ②Chất lượng chức năng-diễn đạt chất lượng dịch vụ đó được khách hàng hài lòng như thế nào? Đây chính là giá trị gia tăng của sản phẩm mà người sử dụng cảm nhận được thể hiện qua sự hài lòng của người tiêu dùng nó.

- *Mức độ rủi ro.* Là tiêu chí thể hiện qua những khoản phát sinh trong một thời kỳ mà ngân hàng bảo lãnh phải trả thay cho người đề nghị bảo lãnh.

+ *Dư nợ bảo lãnh quá hạn*

+ *Tỷ lệ những khoản trả thay trên doanh số bảo lãnh*

- *Hiệu quả kinh doanh.* Là chỉ tiêu phản ánh thông qua tỷ suất sinh lời trên một yếu tố đầu vào để tạo ra yếu tố đầu ra.

+ *Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận từ dịch vụ bảo lãnh/d.số bảo lãnh*

+ *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu phí từ hoạt động bảo lãnh*

**1.1.7 Những nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển dịch vụ bảo lãnh của NHTM**

**1.1.7.1 Nhân tố bên trong**

- *Con người, nguồn nhân lực.* Yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại của một ngân hàng. Chất lượng dịch vụ phụ thuộc vào những nhân viên “tuyến đầu”-những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng.

Theo thống kê khoảng 80% giao dịch thành công là phụ thuộc vào thái độ, cung cách phục vụ của nhân viên tác nghiệp chứ không bằng kỹ năng nghiệp vụ của họ

- *Sự đa dạng sản phẩm trong cung cấp gói dịch vụ bảo lãnh.*

Ngân hàng có thể thiết lập danh mục sản phẩm dịch vụ cung cấp ra thị trường một cách hiệu quả tạo cơ hội cho khách hàng có thể lựa chọn sản phẩm phong phú hơn, đáp ứng ngày càng cao các nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng

- *Trình độ công nghệ thông tin của bản thân ngân hàng.* Đây chính là hàm lượng công nghệ thông tin ngày càng cao cấu thành trong sản phẩm dịch vụ. Công nghệ hiện đại vừa chứng tỏ khả năng NHTM có thể đáp ứng các nhu cầu khác nhau của khách hàng, thể hiện tính hiện đại vừa nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng đối thủ, đối tác.

- *Các yếu tố nội tại khác.* Quy mô vốn, chính sách phát triển,...

**1.1.7.2 Nhân tố bên ngoài**

- *Môi trường vĩ mô*

\* *Môi trường chính trị và pháp lý*

\* *Môi trường kinh tế*

\* *Môi trường văn hóa, xã hội*

\* *Môi trường nhân khẩu học*

\* *Môi trường công nghệ thông tin*

\* *Môi trường toàn cầu*

Như vậy, môi trường vĩ mô như kinh tế, xã hội lành mạnh, hành lang pháp lý rõ ràng minh bạch, môi trường văn hóa chính trị ổn định, ...sẽ có tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong đó có hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính của các NHTM.

- *Môi trường vi mô*

- \* Khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ
- \* Các chính sách của các ngân hàng đối thủ, đối tác

### 1.1.8 Cơ sở pháp lý liên quan đến dịch vụ bảo lãnh ngân hàng

#### 1.1.8.1 Luật quốc gia

- Bộ Luật Dân Sự ngày 14.06.2005
- Luật Thương Mại ngày 14.06.2005
- Luật Các Tổ chức Tín dụng ban hành ngày 15.06.2004
- Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26.06.2006

#### 1.1.8.2 Luật và công ước quốc tế

Công ước Liên Hiệp Quốc về các bảo lãnh độc lập và thư tín dụng dự phòng

#### 1.1.8.3 Thông lệ và tập quán quốc tế

- Quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu, ấn phẩm số 458 của Phòng Thương Mại Quốc tế.
- Thực hành thống nhất về Thư Tín dụng Dự phòng Quốc tế.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG VÀ KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TP ĐÀ NẴNG

#### 2.1 Giới thiệu về Chi nhánh NHNo và Phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng

##### 2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng

Tên đầy đủ bằng tiếng Việt: Chi nhánh NHNo và Phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng

Trụ sở: 23 Phan Đình Phùng, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

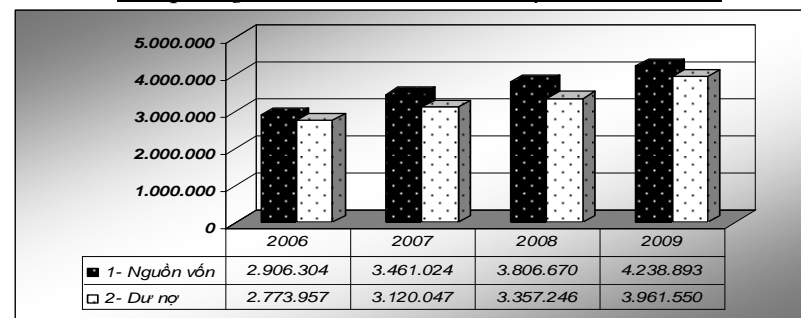
##### 2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của Chi nhánh

##### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Chi nhánh

Chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng hoạt động với 307 cán bộ, nhân viên làm việc trong 8 phòng ban, với mạng lưới hoạt động tại 34 điểm giao dịch. Trong đó 01 hội sở chi nhánh; 14 chi nhánh loại III; và 19 phòng giao dịch trực thuộc

##### 2.1.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh NHNo&PTNT thành phố Đà Nẵng năm 2006-2009

Hình 2.1 Kết quả nguồn vốn và dư nợ cho vay từ 2006-2009



**Kết quả kinh doanh.** Qua các năm luôn đạt con số chênh lệch thu chi đạt kết quả tăng trưởng dương ổn định qua các năm. Năm 2006 chênh lệch thu chi là 31 tỷ đồng, năm 2007 là 45,7tỷ đồng và năm 2008 kết quả mang lại là 61,5tỷ đồng. Đặc biệt nhờ tiết giảm chi phí (số liệu bảng 2.2), kết quả mang lại cho năm 2009 là 92,6tỷ đồng, đảm bảo được đời sống thu nhập cao cho toàn nhân viên chi nhánh trong bối cảnh tác động xấu của khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

**2.2 Thực trạng và khả năng phát triển dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại Chi nhánh**

**2.2.1 Các quy định về quy trình dịch vụ lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng**

Quyết định 398/QĐ-HĐQT-TD ngày 02.05.2007 “Ban hành hướng dẫn bảo lãnh ngân hàng trong hệ thống NHNo&PTNTVN”

**2.2.2 Các hình thức dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh theo quyết định 398/QĐ-HĐQT-TD ngày 02.05.2007**

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 bảo đảm

**2.2.3 Tình hình thực hiện dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh từ năm 2006 đến 2009**

Bảng 2.3-Tình hình thực hiện dịch vụ bảo lãnh năm 2006-2009

ĐVT: Triệu đồng

Năm	2006	2007	2008	2009
Doanh số bảo lãnh	643,812	760,639	1.467.253	1,079,139
Số món	1,223	1,543	1.897	2,158
Số dư bảo lãnh	101,710	160,302	158.414	100,643
Doanh số trả thay	0	0	0	0
Trả thay đã quá hạn	0	0	0	0

Doanh thu phí bảo lãnh_LC	3,876	5,950	6.235	8,142
Tỷ trọng phí bảo lãnh/ Tổng thu ngoài tín dụng	40.47%	52.89%	28,75%	35.79%
Tỷ trọng phí bảo lãnh/ Tổng thu nhập	1.17%	1.33%	0,74%	1.54%
Tỷ lệ doanh thu phí/ Doanh số bảo lãnh	0.006	0.008	0,004	0.008

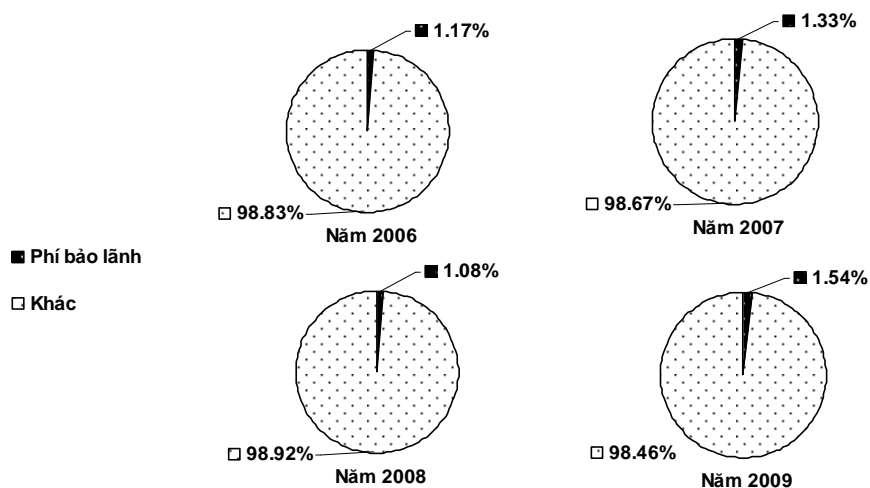
(Nguồn từ báo cáo của chi nhánh NHNo &PTNT thành phố Đà Nẵng)

Năm 2007 doanh số thực hiện bảo lãnh tăng 18,15% so với năm 2006 với con số là 760 tỷ đồng. Năm 2008, với chính sách quảng bá thương hiệu và sản phẩm dịch vụ mới, các chính sách tiếp thị hậu mãi, doanh số bảo lãnh ngân hàng của chi nhánh đạt đến 1.476 tỷ đồng tăng xấp xỉ gần gấp đôi so với cùng kỳ năm 2007. Năm 2009, nền kinh tế toàn cầu nói chung tiếp tục đi vào suy thoái, các doanh nghiệp Việt Nam cũng gặp không ít khó khăn trong việc ký kết hợp đồng với các đối tác vì vậy dịch vụ bảo lãnh ngân hàng của chi nhánh năm 2009 giảm sút, chỉ đạt ở mức 1.079 tỷ đồng, giảm đi 26,9% so với năm 2008.

Doanh số bảo lãnh biến động như biểu đồ trên, nhưng doanh thu phí lại không biến động cùng tỷ lệ. Nguyên nhân là chính sách biểu phí tăng của NHNo&PTNTVN theo quyết định số 1832/NHNo\_TCKT ngày 23.11.2006 áp dụng cho phát hành thư bảo lãnh từ 1,5%/năm lên 2%/năm. Năm 2008, khủng hoảng toàn cầu tiếp tục diễn ra, nhằm giữ vững lượng khách hàng đang quan hệ giao dịch và khuyến khích khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ trọn gói, chi nhánh đồng thời áp dụng biểu phí giảm tối đa 50% theo quyết định 555/QĐ-HĐQT ngày 07.12.2005 (hiệu lực đến 2008) của Chủ tịch HĐQT. Vì vậy, năm 2008 doanh số bảo lãnh là 1.476 tỷ đồng tăng xấp xỉ gần gấp đôi so với 2007 tương ứng với con số là 715,6 tỷ đồng trong khi đó doanh thu phí bảo lãnh lại không tăng tương ứng chỉ vượt so với 2007 là 4,65%.

Những thay đổi bất ngờ trong điều chỉnh lãi suất cơ bản lên 8% sau thời gian dài duy trì ở mức 7%/năm; biên độ tỷ giá mới cho giao dịch mua bán giao ngay giữa tiền đồng và Đôla mỹ và là +/-3% thay vì +/-5% của NHNN, NHNo&PTNTVN cũng có văn bản số 1232/NHNo-TCKT ngày 07.07.2008, mức phí được điều chỉnh tăng cho một số hạng mục bảo lãnh như phát hành thư bảo lãnh ký quỹ dưới 100% trị giá là 2,5%/năm. Vì vậy, với doanh số bảo lãnh năm 2009 là 1.079 tỷ đồng mặc dù chỉ bằng 73% so với năm 2008 nhưng số phí thu được lại ở mức vượt năm 2008 là 30,58%.

So với tổng thu ngoài tín dụng, thì phí bảo lãnh đóng góp tỷ trọng cao qua các năm. Con số vẫn đảm bảo đạt từ 30% đến 50% trong tổng thu ngoài tín dụng. Tuy nhiên, xét trên tổng thể thì số phí bảo lãnh so tổng thu nhập cả chi nhánh thì tỷ trọng này chỉ vẫn ở con số quá khiêm tốn lần lượt là 1,17% (năm 2006), 1,33% (năm 2007), 1,08% (năm 2008) và 1,54% (năm 2009) ( hình 2.7)



Hình 2.7 Tỷ trọng phí bảo lãnh so với tổng thu nhập

### 2.2.4 Phân tích cơ cấu và biến động cơ cấu theo các tiêu chí

*\*Theo loại bảo lãnh tại chi nhánh NHNo&PTNTTp Đà Nẵng*

Từ bảng số liệu các năm (bảng2.4), đa số loại hình bảo lãnh mà các doanh nghiệp yêu cầu chi nhánh thực hiện là dịch vụ bảo lãnh mục đích để thực hiện hợp đồng (chiếm tỷ trọng từ 40% đến 50%). Các sản phẩm bảo lãnh khác có tỷ trọng thấp hơn như bảo lãnh dự thầu (xấp xỉ từ 16% đến 19%), bảo lãnh thanh toán (chiếm tỷ trọng từ 16% đến 19%). Bảo lãnh vay vốn và bảo lãnh đối ứng không có số liệu phát sinh. Các dịch vụ bảo lãnh ứng trước vốn và hoàn ứng vốn có tỷ trọng rất thấp

*\* Theo thành phần kinh tế tại chi nhánh NHNo&PTNT TpĐà Nẵng*

Qua số liệu cung cấp (bảng 2.5), ta nhận thấy tỷ trọng thực hiện bảo lãnh cho các đối tượng là doanh nghiệp nhà nước trong các năm 2006, 2007 chiếm tỷ trọng khá cao (hơn 80%). Con số này đã biến động giảm vào năm 2008, 2009 để thay vào đó là tỷ trọng cao cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần và công ty TNHH. Có thể lý giải điều này như sau: Năm 2008 là năm các doanh nghiệp cả nước thực hiện cổ phần hoá doanh nghiệp. Hàng loạt doanh nghiệp chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần. Thực chất, đây cũng là “bình mới rượu cũ”. Đối tượng khách hàng của chi nhánh sử dụng dịch vụ này cũng chỉ là các khách hàng trước đây nhưng do cổ phần hóa mà mô hình cơ cấu chủ sở hữu thay đổi. Với hộ tư nhân, hợp tác xã, cá thể,...thì con số sử dụng dịch vụ bảo lãnh này đang nằm ở mức khiêm tốn, chiếm tỷ trọng khá thấp (bảng 2.5)

*\*Theo đối tượng ngành nghề tại chi nhánh NHNo&PTNTTpĐà Nẵng*

Năm 2007, cơ cấu kinh tế Việt nam tiếp tục dịch chuyển sang hướng tăng tỷ trọng cho khu vực công nghiệp, xây dựng và dịch vụ



thương mại. Vì vậy, tỷ trọng theo cơ cấu các ngành sử dụng dịch vụ bảo lãnh tại chi nhánh tăng qua các năm (bảng 2.6)

### **2.3 Phân tích rủi ro dịch vụ bảo lãnh những năm qua**

Căn cứ dữ liệu về những khoản trả thay và những khoản trả thay quá hạn (bảng 2.3) cho ta thấy đến thời điểm hiện tại chi nhánh chưa phát sinh các khoản phải trả thay cũng như trả thay đã quá hạn. Nguyên nhân là do người thụ hưởng của các hợp đồng bảo lãnh do chi nhánh cung cấp cũng vừa là chủ đầu tư của các dự án mà nguồn vốn do vay từ WB, từ ADB hay vốn ODA và chi nhánh được NHNN chỉ định là ngân hàng phục vụ các dự án đó.

### **2.4 Phân tích hiệu quả dịch vụ bảo lãnh những năm qua**

Qua số liệu ở bảng 2.3, so với tiềm năng và thế mạnh về vốn cũng như thương hiệu, chi nhánh vẫn chưa đẩy mạnh quảng bá sản phẩm dịch vụ bảo lãnh ngân hàng đến với nhiều đối tượng khách hàng. Nguyên nhân phần lớn là do công tác định biên, do quy trình phân công kiêm nhiệm. Một nhân viên tín dụng phụ trách từ 30 đến 40 khách hàng. Như vậy, với nguồn lực có hạn về quỹ thời gian, các công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay của các hồ sơ tín dụng như tiếp xúc, thăm hỏi, thẩm định,... đã lấy đi phần lớn thời gian của các nhân viên. Mặt khác chi nhánh lại không có cơ chế thưởng phạt về mảng dịch vụ này vì thế mà hiệu quả chưa cao.

### **2.5 Đánh giá chung về dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng**

Mặc dù mạng lưới chi nhánh được đánh giá tốt nhưng hơn 50% khách hàng đề nghị tăng hàm lượng công nghệ thông tin trong những chứng từ do phía khách hàng lập, giảm bớt các thao tác thủ công phải viết tay. Chi nhánh chưa cung cấp dịch vụ đến khách hàng tại quầy theo “số thẻ đến lượt được phục vụ” nên chưa mang tính chuyên nghiệp. Vì vậy, với thói quen ít khi “xếp hàng” mà đa số người Việt ta chưa khắc

phục được thì tình trạng khách hàng đến trước phải chờ, trong khi khách hàng đến sau có thể được đáp ứng nhu cầu ngay là điều tất yếu xảy ra. Một số khách hàng mang “tư tưởng, tâm lý ngại đến ngân hàng, không giống tâm lý như khi đi siêu thị, nhà hàng hay khách sạn”, thiết nghĩ ngân hàng cần lưu ý để hoàn thiện, phải tạo ra môi trường phục vụ tốt hơn, thu hút nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng hơn. Gần 34% nhận xét về quy trình, thủ tục cũng như thời gian xử lý giao dịch của NHNo còn chậm, chưa đáp ứng nhu cầu kịp thời, làm mất đi chi phí cơ hội của khách hàng. Cũng qua bảng thống kê thăm dò, thông tin cho ta biết, khách hàng đã phát sinh nhu cầu (hơn 8%) đối với loại bảo lãnh tài chính như bảo lãnh cho du học sinh hay bảo lãnh để được cấp thị thực visa nhập cảnh đến các nước sở tại với mục đích du học, thăm viếng thân nhân hay du lịch. Nhu cầu này đang ngày càng gia tăng trong đại đa số người dân Việt Nam.

Nhìn chung NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng hiện tại đã có những chuyển mình rõ rệt theo hướng ngân hàng hiện đại. Cơ sở vật chất khang trang, công nghệ hiện đại. Tuy nhiên với những nhận xét đánh giá của khách hàng nêu trên, việc cung cấp sản phẩm dịch vụ bao gồm cả dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng như hiện tại còn nhiều vấn đề cần bổ sung để hoàn thiện.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

### 3.1 Định hướng phát triển của NHNo&PTNTVN về sản phẩm dịch vụ

“Hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin phù hợp với thực tế hoạt động kinh doanh, phát triển thêm nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích, đặc thù ở khu vực nông thôn, đáp ứng nhu cầu khách hàng, tăng thu dịch vụ và vị thế cạnh tranh của NHNo; Tăng hiệu quả và tiện ích sử dụng của ATM và các sản phẩm dịch vụ” (trích Nghị quyết HĐQT lần thứ 74)

### 3.2 Giải pháp phát triển dịch vụ bảo lãnh tại chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng

#### 3.2.1 Đa dạng hoá danh mục sản phẩm, đa dạng hoá kênh phân phối đến nhiều phân khúc thị trường

Trước hết nên bắt đầu bằng việc triển khai dịch vụ bảo lãnh tài chính cho các đối tượng là du học sinh và gia đình họ. Sử dụng dịch vụ ngân hàng sẽ hình thành cho người dân tập quán sử dụng tài khoản cá nhân, giảm thói quen sử dụng tiền mặt Một điều quan trọng là giảm đi phần nào tình trạng đôla hoá các giao dịch trong dân cư, tình trạng đầu cơ, thao túng tỷ giá hối đoái như hiện nay.

Sản phẩm tiếp theo là “bảo lãnh nghĩa vụ thanh toán với NSNN” dựa trên thế mạnh của một “ngân hàng quốc doanh”. Đối tượng là các công ty xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp được phép khai thác quỹ đất dự án của thành phố. Chi nhánh có thể cam kết với các cơ quan Thuế, Hải quan về nghĩa vụ thuế sẽ phải nộp cho các lô hàng nhập khẩu giá trị cao. Thông qua phát hành bảo lãnh cho các khoản phải thuế nộp, chi nhánh cũng có thể gián tiếp tham gia vào một số khâu của quy trình

thanh toán ngân sách như nhận ủy thác thu từ các Kho Bạc Nhà Nước quận, huyện; nhận, thanh toán hoặc thu, chi ngân sách cũng như các thủ tục chứng từ liên quan đến xuất nhập khẩu, cung cấp “gói sản phẩm” đến các doanh nghiệp. Hoặc như đối với các dự án khai thác quỹ đất của thành phố, chi nhánh có thể thực hiện bảo lãnh nghĩa vụ thực hiện thi công công trình, dự án thay cho các khoản ký quỹ, đặt cọc mà doanh nghiệp sẽ phải nộp hoặc ứng trước cho ngân sách thành phố khi khai thác quỹ đất, ...Như vậy, việc triển khai đa dạng hóa danh mục các sản phẩm bảo lãnh tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hay các cá nhân có thêm nhiều sản phẩm để lựa chọn, để đáp ứng nhu cầu của mình

#### 3.2.2 Nâng cao giá trị tăng thêm của dịch vụ, nâng tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ

Chất lượng dịch vụ là chưa cao, chỉ dừng lại ở mức độ “được chăng hay chớ”, chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, chưa mang tính chuyên nghiệp phần lớn do công tác kiêm nhiệm. Trước mắt, chi nhánh nên thực hiện công tác định biên bằng việc tách riêng một bộ phận hay tổ chuyên trách mảng cung cấp dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tạo điều kiện tối đa cho các nhân viên chủ động khai thác khách hàng theo chỉ tiêu phân công nhận giao khoán; áp dụng cơ chế khoán kèm chế độ thưởng phạt công minh, các cơ hội thăng tiến,... tạo động lực thúc đẩy đội ngũ nhân viên này tăng cường trách nhiệm công việc, tự đào tạo bổ sung thêm kiến thức chuyên môn cũng như thay đổi cung cách phục vụ đối với việc cung cấp dịch vụ bảo lãnh mà họ đảm trách. Như vậy chất lượng dịch vụ bảo lãnh chắc chắn sẽ gia tăng.

#### 3.2.3 Quản trị rủi ro, thẩm định và nhận diện rủi ro để tăng cường kiểm soát, hoàn thiện quy trình thủ tục tác nghiệp

Cần phân tích mức độ rủi ro của từng loại hình bảo lãnh mà qui định thủ tục hồ sơ khác nhau cũng như các biện pháp yêu cầu đáp ứng bảo đảm bằng tài sản khác nhau, mức quỹ bắt buộc tối thiểu khác

nhau để tăng tính cạnh tranh. Lấy thí dụ, bảo lãnh dự thầu chắc chắn sẽ ít xảy ra rủi ro hơn bảo lãnh thực hiện hợp đồng hay bảo lãnh thanh toán. Hoặc như ngay trong nội dung từng loại hợp đồng mức độ rủi ro cũng khác nhau. Việc bảo lãnh cho các hợp đồng sửa chữa lớn, hợp đồng san lấp mặt bằng... ít rủi ro hơn bảo lãnh các hợp đồng thi công các công trình đòi hỏi kỹ thuật cao như các Nhà máy Thủy điện, Nhiệt điện, Giàn khoan,... Trong lúc đó quy trình của chi nhánh lại quy định thủ tục hồ sơ cho các giao dịch hợp đồng như nhau. Vì vậy dẫn đến việc bỏ qua các cơ hội cung cấp dịch vụ cho các nhu cầu bảo lãnh ít chịu rủi ro hoặc chọn nhầm dự án xấu mà bỏ qua dự án tốt.

### **3.2.4 Hoàn thiện giá phí và kiểm soát chi phí**

Áp dụng chính sách “giảm giá số lượng lớn”. Những khách hàng sử dụng nhiều loại sản phẩm, dịch vụ trọn gói sẽ áp dụng chính sách “một giá cho nhiều mặt hàng”. Cần phân loại khách hàng theo thời gian khách hàng đó quan hệ giao dịch với chi nhánh để áp dụng chính sách “khách hàng trung thành”, không nên “cào bằng” áp giá như nhau đối với các khách hàng khác nhau. Cần đưa ra chính sách giá phí hợp lý trên cơ sở tính toán giá vốn của dịch vụ bảo lãnh. Áp dụng giá phí theo mức độ rủi ro ví dụ những sản phẩm có mức rủi ro thấp như bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành sản phẩm,... sẽ có mức phí thấp và ngược lại

Ngoài ra cần phân tích khối lượng công việc thực hiện cụ thể trên một sản phẩm dịch vụ bảo lãnh để tính toán lượng nhân lực đáp ứng yêu cầu, trên cơ sở đó tính toán ra các chỉ tiêu định biên và chi phí tiền lương góp phần giảm chi phí đầu vào khi cung cấp dịch vụ.

### **3.2.5 Các giải pháp hỗ trợ**

#### **3.2.5.1 Về cơ sở vật chất và công nghệ hiện đại**

Khai thác thế mạnh của công nghệ hiện đại, tăng hàm lượng công nghệ thông tin trong mỗi sản phẩm dịch vụ để tiết giảm chi phí nhân công quá lớn như hiện nay là việc làm cần thiết.

#### **3.2.5.2 Về nguồn nhân lực**

Louis Pasteur đã nói rằng “Vận may sẽ mỉm cười với người luôn sẵn sàng”. Vì vậy cần đào tạo cán bộ quản lý, nhân viên tác nghiệp có “tâm” lẫn “tầm”. Nâng cao trình độ công nghệ cao đáp ứng với yêu cầu xử lý thông tin, cung cấp sản phẩm dịch vụ đến khách hàng chính xác, nhanh gọn sẽ tăng năng suất lao động. Nhân viên có trình độ, được đào tạo phù hợp và thấu hiểu mục tiêu của ngân hàng sẽ phục vụ khách hàng của mình hiệu quả hơn.

#### **3.2.5.3 Về tăng cường tiềm lực tài chính**

Thực hiện khoán tài chính và định mức. Tăng cường xử lý khoản thu từ khoản nợ đã xử lý rủi ro đang chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng thu ngoại bảng (bảng 2.2). Phải kiểm soát toàn bộ nguồn thu ngoại bảng (nợ đã xử lý rủi ro) để tài chính lành mạnh.

#### **3.2.5.4 Về củng cố và xây dựng thương hiệu, mạng lưới**

### **3.3 Một số kiến nghị**

#### **3.3.1 Với cơ quan chức năng của Nhà nước**

- Áp dụng cơ chế bảo lãnh ngân hàng như bảo lãnh thực hiện hợp đồng của các công ty thương mại trong khâu tiêu thụ hàng nông sản, ngư, hải sản,.. nhằm đảm bảo cho người nông dân ngư dân, diêm dân,... đủ bù đắp chi phí và có lãi khi được mùa. “Lâu nay, nghịch lý được mùa nhưng ế đọng và mất giá hàng nông sản trong sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam vẫn xảy ra hết mùa này đến mùa khác” [16]

Hoặc như bảo lãnh ngân hàng về nghĩa vụ phải thực hiện hợp đồng đối với các doanh nghiệp thương mại trong khâu cung ứng giống, phân bón, vật tư ở mức giá tối đa đã được thỏa thuận giữa người nông dân và các doanh nghiệp đó, tránh trường hợp các doanh nghiệp kinh doanh cung cấp giống, phân phối nâng giá bán với lý do lãi suất ngân hàng tăng, giá phân bón nhập khẩu gia tăng hoặc giá vật tư tăng do đồng ngoại tệ biến động tăng.

### **3.3.2 Với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**

Theo điều 42 của Luật Quản lý thuế hiệu lực từ 01.7.2007, “Hết thời hạn bảo lãnh hoặc thời hạn nộp thuế mà người nộp thuế chưa nộp thuế thì tổ chức bảo lãnh có trách nhiệm nộp số thuế và tiền phạt chậm nộp thuế thay cho người nộp thuế”. Trong khi theo quy chế bảo lãnh của quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26.6.2006, “ngân hàng chỉ có trách nhiệm trong phạm vi số tiền và thời hạn bảo lãnh nêu trong thư cam kết bảo lãnh”. Như vậy các quy định còn chồng chéo cũng gây không ít lúng túng cho các NHTM khi triển khai sản phẩm dịch vụ bảo lãnh này.

### **3.3.3 Với NHNo và Phát triển nông thôn Việt Nam nói chung và chi nhánh NHNo&PTNT Tp Đà Nẵng nói riêng**

Theo quyết định 1998/QĐ-NHNo-QHQT ngày 15.12.2005 về “Quy trình nghiệp vụ TTQT trong hệ thống NHNo&PTNTVN”, đối các thư tín dụng thương mại nhập khẩu có giá trị lên đến hàng triệu Đôla Mỹ để nhập dây chuyền máy móc thiết bị, các thư tín dụng thương mại nhập khẩu phân bón lên đến 10 triệuUSD phục vụ cho nông nghiệp nông thôn hay các thư tín dụng thương mại khác đang được thực hiện theo hạn mức phán quyết được phân cấp tại chi nhánh. Điều này đồng nghĩa với một nhân viên tác nghiệp có thể giải quyết các hồ sơ giao dịch lên đến 10triệu đôla Mỹ nếu đó là giao dịch về thư tín dụng thương mại. Trong khi đó, theo quyết định 398/QĐ-HĐQT-TD ngày 02.05.2007 “Ban hành hướng dẫn bảo lãnh ngân hàng trong hệ thống NHNo&PTN Việt Nam”, đối với các hồ sơ cung cấp dịch vụ bảo lãnh nước ngoài hoặc các giao dịch phát hành thư tín dụng dự phòng “chi nhánh chỉ được phép thực hiện phát hành thư cam kết sau khi được Tổng Giám đốc NHNo&PTNTVN phê duyệt”. [10]

Như vậy với bảo lãnh nước ngoài, với việc phát hành thư tín dụng dự phòng-loại hình tương tự với thư tín dụng thương mại thì dù giao

dịch đó có giá trị 1ngànUSD hay 10triệu USD đều phải được ngân hàng cấp trên – NHNo&PTNTVN- phê duyệt hồ sơ đó mới được thực hiện ở cấp chi nhánh.

Thực tế hiện nay, các bảo lãnh nước ngoài hay còn gọi là bảo lãnh ngân hàng theo thư tín dụng dự phòng thường áp dụng cho mục đích đặt bond “Performance Bond”- một hình thức bảo đảm thực hiện hiện hợp đồng thương mại, hay thư tín dụng dự phòng áp dụng cho các hợp đồng thầu đầu quốc tế “Bid Bond”. Các giao dịch như thế, thông thường giá trị không lớn nhưng quy trình phê duyệt hồ sơ phải thông qua các phòng ban chức năng liên quan tại trụ sở chính của NHNo&PTNTVN nên rất mất thời gian nếu không nói làm lỡ cơ hội kinh doanh của khách hàng. Đây cũng chính là nguyên nhân tại sao trong những năm qua, sản phẩm thư tín dụng dự phòng này chưa có giao dịch phát sinh. Về bản chất, trách nhiệm của ngân hàng phát hành các thư tín dụng thương mại không khác nhiều so với phát hành thư tín dụng dự phòng nếu không nói là đối với thư tín dụng thương mại thì trách nhiệm thanh toán thuộc về ngân hàng phát hành “cam kết trả tiền hoặc trả tiền cho bên thứ ba (người hưởng lợi) khi người này xuất trình cho ngân hàng phát hành các chứng từ đáp ứng các điều khoản, điều kiện quy định trong thư tín dụng” [15], trong khi trách nhiệm thanh toán thư tín dụng dự phòng chỉ diễn ra khi người được bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình như đã phân tích ở mục 1.1.5 chương 1 đề tài.

Với thực tế đó, với mục tiêu phát triển dịch vụ bảo lãnh về số lượng, chủng loại cũng như chất lượng dịch vụ, đề tài kiến nghị với NHNo&PTNTVN nên áp dụng cơ chế phân cấp hạn mức phê duyệt cho chi nhánh để phát hành thư tín dụng dự phòng theo giá trị khoản bo lãnh không nhất thiết phải trình lên các phòng ban chức năng tại trụ sở chính của NHNo&PTNT Việt Nam. Giao quyền chi nhánh được phép phát hành các thư tín dụng dự phòng có giá trị thấp như đối với các giao

dịch phát hành thư tín dụng thương mại thông thường mà hiện nay chi nhánh đang phép triển khai thực hiện. Có như vậy mới đẩy mạnh dịch vụ, tăng thu dịch vụ và khuyến trương được thương hiệu của chi nhánh với các ngân hàng bạn trên địa bàn.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

### **KẾT LUẬN**

Với mong muốn góp phần vào sự phát triển của dịch vụ bảo lãnh ngân hàng tại chi nhánh NHNo&PTNT tp Đà Nẵng, tác giả đã đi vào tìm hiểu, nghiên cứu cơ sở lý luận về loại hình dịch vụ này. Thông qua số liệu của chi nhánh từ 2006-2009, qua thăm dò khảo sát, tác giả phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cung cấp sản phẩm dịch vụ bảo lãnh ngân hàng từ đó đề xuất các giải pháp để thực hiện đẩy mạnh việc phát triển trong thời gian tới. Bên cạnh đó, tác giả cũng đã đưa ra một số kiến nghị đến các cơ quan hữu quan về hành lang pháp lý tạo điều kiện cho dịch vụ được phát triển.

Tuy nhiên, một vấn đề mà tác giả còn hạn chế về thời gian và lượng kiến thức, như bảo lãnh ra nước ngoài –thư tín dụng dự phòng. Đối với các hợp đồng xây dựng có giá trị cao, địa điểm thi công ở nước ngoài, thì các yếu tố bất ngờ thường có thể xảy ra như đã trình bày ở điểm 1.1.1 chương 1. Bên cạnh đó còn xuất hiện “các yếu tố khác biệt về văn bản luật, về yếu tố chính trị và môi trường văn hoá, tập quán,...hay các rủi ro bất khả kháng như bạo động, đình công,...có thể có” [17]. Như vậy khả năng xảy ra rủi ro cho các khoản bảo lãnh ngân hàng cung cấp để đảm bảo thực hiện hợp đồng ở nước ngoài là rất lớn. Đây chính là vấn đề còn bỏ ngõ mà đề tài cần được nghiên cứu sâu ở bậc cao hơn.

Với nguồn tài liệu tham khảo phục vụ cho nghiên cứu đề tài phần lớn bằng tiếng nước ngoài (tiếng Anh) và bản thân chính tác giả còn hạn chế về kinh nghiệm nghiên cứu khoa học nên phần dịch thuật có thiên về kiến thức chủ quan là điều khó tránh khỏi. Tác giả rất mong nhận được sự góp ý của Quý Thầy Cô để luận văn được hoàn thiện hơn.