

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, toàn cầu hoá kinh tế đã trở thành xu thế chung của thời đại, thúc đẩy sự phát triển của các quốc gia trên thế giới. Một trong những kết quả tích cực của quá trình ấy là kim ngạch xuất khẩu liên tục tăng cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam vẫn còn gặp nhiều khó khăn về vốn, về khả năng cạnh tranh cũng như thiếu thông tin về thị trường và đối tác. Chính vì vậy, để tháo gỡ những khó khăn trên cho các doanh nghiệp thì đòi hỏi các tổ chức kinh tế, các ngân hàng tại Việt Nam phải tìm ra và triển khai các sản phẩm dịch vụ hiện đại. Và một trong những dịch vụ mới mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp xuất khẩu chính là nghiệp vụ bao thanh toán.

Tại Việt Nam, bao thanh toán chính thức được triển khai từ khi Ngân hàng Nhà nước ban hành quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004, quy định quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, là một cơ sở pháp lý quan trọng để các tổ chức tín dụng trong nước được thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán đối với khách hàng. Tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu đã được đưa vào nghiên cứu từ đầu năm 2012, nhằm đa dạng hoá hình thức tài trợ xuất khẩu, cung cấp thêm dịch vụ tiện ích cho doanh nghiệp xuất khẩu khi tham gia vào thị trường quốc tế. Tuy nhiên, việc phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu đã gặp phải một số khó khăn, vướng mắc trong quy trình, trong cách thức tổ chức và từ bản thân phía khách hàng. Chính vì lý do đó, tôi quyết định chọn đề tài “Hoạt động bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Hà Nội” làm đề tài nghiên cứu luận văn của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

- Làm rõ bản chất và vai trò của nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu.
- Phân tích hoạt động bao thanh toán xuất khẩu từ năm 2012 đến tháng 6 năm 2015 và khả năng phát triển hoạt động này tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội.
- Đưa ra một số giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội trong thời gian tới.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về nghiệp vụ bao thanh toán

Bao thanh toán có thể được hiểu là việc người bán chuyển nhượng toàn bộ quyền và nghĩa vụ liên quan tới các khoản phải thu ngắn hạn phát sinh trong hợp đồng mua bán giữa người mua và người bán cho đơn vị bao thanh toán, đổi lại đơn vị bao thanh toán cung cấp cho người bán một hoặc một số dịch vụ sau: Theo dõi sổ sách bán hàng của người bán; Tài trợ dưới dạng tạm ứng cho người bán dựa trên giá trị các khoản phải thu; Thu nợ hộ; Bảo hiểm rủi ro tín dụng cho các khoản phải thu.

Có 3 chủ thể chính tham gia vào hoạt động bao thanh toán, đó là: Chủ thể bao thanh toán (tổ chức tín dụng, các công ty tài chính); Chủ thể được bao thanh toán (bên bán hàng); Chủ thể thứ ba (bên mua hàng)

Bao thanh toán có thể được phân loại theo các căn cứ khác nhau: theo phạm vi thực hiện; theo chủ thể cung cấp dịch vụ thực hiện, theo tính chất hoàn trả của các khoản tài trợ, theo mức độ ứng trước của bên cung cấp dịch vụ.

Bao thanh toán mang lại lợi ích to lớn với các chủ thể tham gia. Cụ thể: đối với bên bán hàng (giúp cải thiện dòng lưu chuyển tiền tệ; không phải chịu rủi ro tín dụng của người mua: giảm thiểu các rủi ro về tỷ giá, lãi suất); với bên mua hàng (được hưởng chính sách bán hàng trả chậm của bên bán hàng; chỉ phải thanh toán khi đã nhận hàng; tiết kiệm được thời gian, chi phí); với đơn vị bao thanh toán (đa dạng hóa dịch vụ tài chính; phát triển mạng lưới khách hàng; gia tăng lợi nhuận).

1.2. Nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm bao thanh toán xuất khẩu

Bao thanh toán xuất khẩu là hình thức cấp tín dụng trong đó đơn vị bao thanh toán mua lại các khoản phải thu của bên bán hàng phát sinh từ giao dịch xuất khẩu hàng hoá trả chậm, theo đó bên bán hàng nhận được khoản tiền ứng trước tương ứng với tỷ lệ đơn vị bao thanh toán định trước giá trị của khoản phải thu. Phần giá trị còn lại sẽ được trả cho bên bán hàng khi bên mua hàng thực hiện việc thanh toán và đã trừ đi các khoản phí, lãi trả cho đơn vị bao thanh toán và các bên liên quan. Ngoài việc tài trợ tài chính, đơn vị

bao thanh toán còn thực hiện việc quản lý sổ sách bán hàng, kế toán và tiến hành việc thu nợ một cách chuyên nghiệp để bảo đảm tối đa lợi ích của khách hàng.

1.2.2. Vai trò và chức năng của hoạt động bao thanh toán xuất khẩu

Bao thanh toán xuất khẩu có 3 chức năng chính, đó là: chức năng dịch vụ thanh toán, chức năng tài chính và chức năng chống rủi ro cho nhà xuất khẩu. Với chức năng vai trò như vậy, bao thanh toán xuất khẩu trở thành một công cụ được nhiều doanh nghiệp tham gia thương mại quốc tế quan tâm. Ngày nay, nó được xem như sự lựa chọn hoàn hảo trong tài trợ thương mại và là một công cụ hữu hiệu thay thế cho thư tín dụng L/C.

1.2.3. Rủi ro của hoạt động bao thanh toán xuất khẩu

Bên cạnh những lợi ích, bao thanh toán xuất khẩu là hoạt động có khá nhiều rủi ro, xuất phát từ phía nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán, như: rủi ro đạo đức, rủi ro năng lực tài chính, rủi ro tác nghiệp, rủi ro vận hành, rủi ro khác (thiên tai, đình công, kinh tế, chính trị...)

1.2.4. Quy trình hoạt động bao thanh toán xuất khẩu tại NHTM

Quy trình bao gồm 13 bước cơ bản theo trình tự như sau: sau khi ký kết hợp đồng ngoại thương, nhà xuất khẩu đề nghị đơn vị bao thanh toán xuất khẩu cung cấp dịch vụ BTT. Đơn vị BTTNK tiến hành thẩm định nhà nhập khẩu và quyết định có cung cấp dịch vụ BTT hay không. Nếu đồng ý, đơn vị BTTNK thông báo cho đơn vị BTTXK và ký hợp đồng bao thanh toán với bên xuất khẩu. Sau đó, nhà xuất khẩu giao hàng theo thỏa thuận của hợp đồng ngoại thương. Đơn vị BTTXK ứng trước tiền cho nhà xuất khẩu (nếu có). Khi đến hạn thanh toán, nhà nhập khẩu thanh toán tiền; đơn vị BTTXK sẽ báo có cho nhà xuất khẩu sau khi đã thu nợ và lãi phát sinh từ khoản ứng trước và tất toán giao dịch.

1.2.5. Điều kiện thực hiện bao thanh toán xuất khẩu tại các ngân hàng thương mại

Để có thể triển khai áp dụng hoạt động bao thanh toán xuất khẩu, bản thân các NHTM cần đáp ứng các điều kiện sau: (i) tình hình hoạt động kết quả kinh doanh tốt đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định phát triển dịch vụ bao thanh toán; (ii) đội

ngũ cán bộ tại các ngân hàng thương mại – những người trực tiếp thực hiện BTT; (iii) xây dựng được một quy trình kinh doanh các nghiệp vụ thống nhất; (iv) có hệ thống các ngân hàng đại lý rộng khắp, (v) cơ sở hạ tầng tốt đảm bảo thực hiện dịch vụ bao thanh toán.

Bên cạnh những điều kiện bên trong trên, để có thể thực hiện được hiệu quả hoạt động BTTXK còn cần thiết phải có những điều kiện bên ngoài khác như: (vi) hành lang pháp lý về BTT, (vii) Tính minh bạch hóa trong cung cấp thông tin thị trường, (viii) doanh nghiệp cần có hiểu biết nhất định về tài trợ thương mại quốc tế.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN HÀ NỘI

2.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội (SHB) được thành lập theo giấy phép số 0041/NH/GP ngày 13/11/1993 do Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cấp và chính thức đi vào hoạt động ngày 12/12/1993. Trải qua 19 năm tồn tại và phát triển từ khi thành lập đến nay, với sự phát triển mạnh mẽ về chất lượng dịch vụ và quy mô, SHB đã có những đóng góp đáng kể vào sự phát triển của nền kinh tế nước nhà và khẳng định được vị thế của mình trong hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam, với tổng tài sản hợp nhất của SHB tính đến 31/12/2014 đạt 169.035,5 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 1.012,35 tỷ đồng.

2.1.2. Mô hình tổ chức và hoạt động

Mô hình tổ chức hoạt động của SHB được xây dựng theo mô hình hiện đại, hoạt động theo khối nhằm tập trung hiệu quả nguồn lực để đảm bảo công tác quản trị, điều hành được thuận lợi, an toàn và hiệu quả. Đứng đầu là Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng giám đốc, dưới là các đơn vị chức năng như: Khối Khách hàng doanh nghiệp, Khối Khách hàng cá nhân, Khối kinh doanh nguồn vốn, Khối quản lý rủi ro, Khối chính sách và hỗ trợ.

2.2. Khái quát sự phát triển của nghiệp vụ Bao thanh toán tại Việt Nam

Trong những năm gần đây, nghiệp vụ BTT đã dần thu hút được sự quan tâm của các doanh nghiệp và ngân hàng trong nước. Trước nhu cầu thực tế đó, ngày 06/09/2004 Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ban hành Quyết định số 1096/2004/QĐNHNN về nghiệp vụ bao thanh toán, tạo cơ sở pháp lý để bao thanh toán chính thức xuất hiện ở thị trường Việt Nam.

Việt Nam được đánh giá là thị trường tiềm năng và là một mảnh đất màu mỡ để phát triển dịch vụ, bởi đó là nhu cầu cấp thiết từ phía khách hàng – chính là đại đa số các doanh nghiệp xuất khẩu lớn đang hoạt động, cũng như nhu cầu từ phía nhà cung cấp – các tập đoàn tài chính lớn, các ngân hàng quốc doanh và ngân hàng thương mại của Việt Nam. Sau 10 năm triển khai hoạt động, doanh số BTT ở Việt Nam đã có chiều hướng đi lên. Năm 2014, doanh số BTT đạt 100 triệu Euro, trong đó doanh thu BTT quốc tế chiếm tỷ lệ chủ đạo-80% tổng doanh thu BTT cả nước.

Mặc dù có nhiều ưu điểm vượt trội, bao thanh toán vẫn chưa phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam do một số nguyên nhân chính như: Doanh nghiệp chưa nhận thức hết lợi ích của bao thanh toán, đặc biệt trong hỗ trợ phát triển thị trường, đối tác; Khả năng chấp nhận rủi ro của doanh nghiệp trong thương mại quốc tế cao, chưa có thói quen áp dụng các biện pháp phòng ngừa; Tâm lý e ngại chi phí cao, trong khi hiệu quả tiết giảm chi phí nằm ở việc ngân hàng hỗ trợ quản lý khoản phải thu và thu hồi nợ, giảm thiểu rủi ro...

2.3. Thực trạng triển khai bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

2.3.1 Hoạt động Thanh toán quốc tế và Tài trợ thương mại tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Tài trợ xuất khẩu mà ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội đang áp dụng bao gồm các loại hình sau:

Tài trợ trước khi giao hàng: Hình thức tài trợ này có mục đích là tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động của nhà xuất khẩu để sản xuất chế biến hàng xuất khẩu hay thu mua hàng xuất khẩu, thực hiện hợp đồng ngoại thương.

Tài trợ xuất khẩu sau khi giao hàng: Hình thức tài trợ này sử dụng khi nhà xuất khẩu có đủ khả năng tài chính để thực hiện sản xuất, thu mua trước khi giao hàng nhưng thiếu nguồn bù đắp cho các khoản phải thu, vì trong thương mại quốc tế, sau khi giao hàng, phải mất thời gian nhất định thì việc thanh toán mới được diễn ra.

Các hình thức tài trợ xuất khẩu của ngân hàng SHB cũng có những bước phát triển trong thời gian qua. Hình thức cho vay khi doanh nghiệp có L/C thông báo và thanh toán tại SHB chiếm tỷ trọng cao nhất. Các hình thức tài trợ xuất khẩu của SHB cũng đã đáp ứng được nhu cầu vốn trước và sau khi giao hàng của doanh nghiệp, song vẫn còn có những hạn chế nhất định.

2.3.2 Thực trạng triển khai nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Bao thanh toán xuất khẩu là nghiệp vụ mới được nghiên cứu và đưa vào triển khai áp dụng như một kênh tài trợ mới cho các doanh nghiệp xuất khẩu trên toàn hệ thống ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội từ năm 2012. Hơn ba năm triển khai áp dụng, sản phẩm liên tục được nghiên cứu, đổi mới và cải thiện để phù hợp với nhu cầu của các khách hàng và cũng đạt được những kết quả nhất định. Nếu xét trong tổng thể các nghiệp vụ TTQT được thực hiện tại SHB thì con số doanh số, doanh thu phí, số lượng giao dịch mà Bao thanh toán xuất khẩu đạt được còn hạn chế, tuy nhiên đối với một nghiệp vụ mới được nghiên cứu và triển khai áp dụng tại SHB từ năm 2012 thì những kết quả mà Bao thanh toán xuất khẩu đạt được là đáng khen ngợi. Qua mỗi năm, hoạt động Bao thanh toán xuất khẩu liên tục được SHB đầu tư nghiên cứu cũng như tìm kiếm cơ hội, đổi tác phù hợp, tạo hướng phát triển ổn định cho hoạt động bao thanh toán xuất khẩu, góp phần hỗ trợ hoạt động xuất khẩu cho khách hàng một cách tốt nhất.

2.4 Đánh giá tình hình triển khai nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội

2.4.1 Những kết quả đạt được

Một là, SHB đã xây dựng được chiến lược phát triển nghiệp vụ BTTXK

Hai là, SHB xây dựng được quy trình BTTXK và cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng cho dịch vụ BTTXK

Ba là, bước đầu tạo dựng được khách hàng sử dụng nghiệp vụ BTTXK

Bốn là, SHB đã ghi nhận được một con số nhất định doanh thu và phí BTTXK

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

2.4.2.1 Hạn chế

Thứ nhất, tăng trưởng doanh số, số lượng giao dịch BTTXK vẫn còn hạn chế

Thứ hai, số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ BTTXK còn thấp

Thứ ba, tỷ trọng phí thu được từ nghiệp vụ BTTXK còn khiêm tốn so với tổng doanh thu phí các nghiệp vụ TTQT tại SHB

Thứ tư, SHB vẫn chưa là thành viên của Hiệp hội BTT quốc tế FCI

2.4.2.2 Nguyên nhân

- **Nguyên nhân chủ quan**

Thứ nhất, sản phẩm BTTXK mà SHB cung cấp chưa đa dạng.

Thứ hai, hạn chế về trình độ thực hiện và quản lý nghiệp vụ.

Thứ ba, kế hoạch triển khai giới thiệu phát triển dịch vụ BTTXK của SHB tới khách hàng vẫn chưa được thực hiện một cách hiệu quả

Thứ tư, chưa có phòng ban chuyên trách triển khai BTTXK tại SHB.

- **Nguyên nhân khách quan**

Thứ nhất, cơ sở pháp lý cho hoạt động BTT tại Việt Nam chưa được hoàn thiện và đồng bộ.

Thứ hai, tính minh bạch hóa thông tin ở Việt Nam còn hạn chế

Thứ ba, BTTXK đối với các doanh nghiệp Việt Nam còn khá mới mẻ

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN - HÀ NỘI

3.1 Nhu cầu triển khai nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng

thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội

3.1.1. Nhu cầu từ phía khách hàng

- Nhu cầu cung cấp thông tin
- Nhu cầu tài trợ tín dụng
- Nhu cầu về cạnh tranh
- Nhu cầu về thị trường tiềm năng Hoa kỳ và Canada

3.1.2. Nhu cầu từ phía ngân hàng

- Nhu cầu về phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng hiện đại, đa năng
- Nhu cầu về kiểm soát và hạn chế rủi ro khoản cấp tín dụng

3.2. Định hướng phát triển hoạt động tài trợ xuất khẩu và bao thanh toán xuất khẩu tại SHB đến 2020

Ngân hàng SHB đã đưa ra những định hướng để phát triển hoạt động tài trợ xuất khẩu trong giai đoạn 2012 – 2015: chú trọng vào việc đa dạng hóa các hình thức tài trợ giúp khách hàng có thêm nhiều sự lựa chọn hơn khi đến với SHB, trên cơ sở căn cứ vào điều kiện thực tế, nhu cầu của doanh nghiệp để có bước triển khai phù hợp và khả thi. Trên cơ sở đó, SHB đã có định hướng rõ ràng và xây dựng lộ trình phù hợp cho việc triển khai hoạt động bao thanh toán xuất khẩu trong thời gian tới. Theo lộ trình triển khai, SHB sẽ triển khai thí điểm trước tại 3 điểm giao dịch, là Hội sở, chi nhánh Cần Thơ và chi nhánh Đồng Nai. Dự kiến 6 tháng sau lần đầu triển khai tại các chi nhánh lớn đó, SHB sẽ mở rộng triển khai trên toàn hệ thống.

3.3 Giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

- Cung cấp sản phẩm BTTXK phù hợp với thị trường
- Đẩy mạnh triển khai kế hoạch Marketing BTTXK
- Ban hành chính thức quy trình sản phẩm BTTXK hợp tác với Ngân hàng Wells Fargo
- Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ quản lý và thực hiện nghiệp vụ BTTXK
- Cơ cấu lại phòng ban phát triển nghiệp vụ BTTXK

- Mở rộng quan hệ bao thanh toán đại lý phục vụ cho BTTXK

3.4 Một số kiến nghị

Bên cạnh sự nỗ lực của mỗi chủ thể ngân hàng thương mại, vai trò hỗ trợ của Nhà nước là rất quan trọng. Ngày nay, mở cửa hội nhập đồng nghĩa với việc hạn chế và đi đến xóa bỏ những ưu đãi, sự bao bọc cho các ngân hàng trong nước so với các ngân hàng nước ngoài. Đối với các dịch vụ mới như bao thanh toán xuất khẩu, để chuẩn bị cho các ngân hàng trong nước không bị lấn át bởi các ngân hàng nước ngoài, ngay từ bây giờ các Cơ quan nhà nước có thẩm quyền, Ngân hàng Nhà Nước cần có những hỗ trợ ngân hàng thương mại mở cửa hoạt động, cung cấp đa dạng các loại hình dịch vụ BTTXK để gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3.4.1 Đối với Chính phủ và Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền

- Thiết lập môi trường pháp lý cho nghiệp vụ bao thanh toán
- Hoàn thiện cơ sở hạ tầng thông tin cho bao thanh toán
- Ổn định và hoàn thiện chính sách thương mại gắn với xuất khẩu
- Thành lập các tổ chức bảo hiểm tín dụng cho doanh nghiệp xuất khẩu
- Thành lập Hiệp hội bao thanh toán Việt Nam

3.4.2 Đối với Ngân hàng Nhà nước

- Hoàn thiện văn bản pháp lý hướng dẫn điều tiết hoạt động bao thanh toán xuất khẩu
- Nâng cao hơn nữa vai trò của Trung tâm thông tin tín dụng CIC

3.4.3 Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu

- Nâng cao nhận thức về lợi ích dịch vụ BTTXK
- Công khai minh bạch hoá trong việc cung cấp thông tin doanh nghiệp
- Tìm hiểu kỹ thông tin thị trường xuất khẩu và bạn hàng uy tín

KẾT LUẬN

Bao thanh toán nói chung và bao thanh toán xuất khẩu nói riêng cho đến nay vẫn là một nghiệp vụ mới đối với SHB. Tuy vậy, việc triển khai bao thanh toán và bao thanh toán xuất khẩu là cần thiết để SHB có thể hội nhập và phát triển trước bối cảnh Việt Nam là thành viên chính thức của WTO. Nhận thức được vấn đề này, luận văn đã lựa chọn hoạt động bao thanh toán xuất khẩu - một dịch vụ tài chính hiện đại của ngân hàng để nghiên cứu. Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã kết hợp giữa nghiên cứu lý luận và thực tế hoạt động tài trợ xuất khẩu tại SHB, hướng tới việc đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động bao thanh toán xuất khẩu tại ngân hàng này trong thời gian tới.

Luận văn đã hoàn thành được một số công việc như sau:

Thứ nhất, luận văn đã hệ thống hóa được các vấn đề cơ bản về nghiệp vụ bao thanh toán nói chung và bao thanh toán xuất khẩu nói riêng, nêu lên được vai trò, chức năng của hoạt động này trong Ngân hàng thương mại.

Thứ hai, luận văn đã nghiên cứu thực trạng hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội trong giai đoạn hiện nay và đánh giá khả năng để SHB có thể phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu trong thời gian tới.

Thứ ba, trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, luận văn đã đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại SHB. Các giải pháp đưa ra đều có tính khoa học, thực tiễn và có tính khả thi.

Đề tài nghiên cứu là một lĩnh vực mới và có liên quan tới một số lĩnh vực khác của ngân hàng. Những đề xuất trong Luận văn với hy vọng đóng góp vào công tác phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu của Ngân hàng SHB trong thời gian tới. Tôi mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các Thầy giáo, Cô giáo, các nhà quản lý, các đồng nghiệp và các bạn đọc quan tâm đến lĩnh vực này để luận văn được hoàn thiện hơn.