Bảo lãnh thanh toán tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

NGUYỄN THỊ NHUNG
Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM
NGUYỄN DUY PHÚ
Trường Đại học Công nghệ TP.HCM

Nhận bài: 05/07/2015 - Duyệt đăng: 21/10/2015

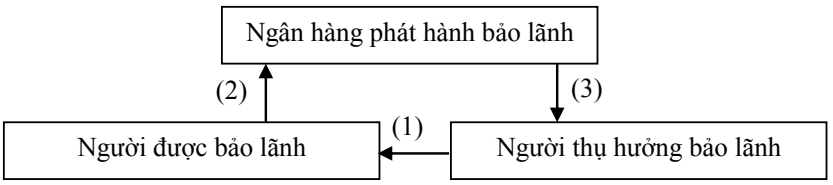
Để mở rộng quy mô hoạt động, các doanh nghiệp ngày càng có nhu cầu chiếm dụng vốn lớn hơn, họ tận dụng tất cả các nguồn vốn từ vốn chủ sở hữu, vốn vay, đến các khoản chiếm dụng từ người bán hoặc từ khoản tiền trả trước của người mua. Cũng vì lẽ đó mà nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng để bảo đảm cho các giao dịch giao thương giữa các bên ngày càng nhiều, bảo lãnh thanh toán (BLTT) cũng từ đó mà gia tăng và đi kèm theo là sự gia tăng những rủi ro liên quan ở mức độ ngày càng phức tạp. Do vậy, bài viết "Bảo lãnh thanh toán tại các NHTM VN" sẽ tập trung nghiên cứu thực trạng trong hoạt động BLTT và những rủi ro trong BLTT tại các NHTM VN giai đoạn 2010 - 2014, từ đó đưa ra các biện pháp nhằm đẩy mạnh hơn hoạt động BLTT, giảm thiểu các rủi ro góp phần nâng cao chất lượng và phát triển hoạt động bảo lãnh của các NHTMVN.

Từ khoá: Ngân hàng thương mại VN, bảo lãnh thanh toán, chiếm dụng vốn, vốn chủ sở hữu, vốn vay.

1.Bảo lãnh thanh toán là gì?

Bảo lãnh thanh toán được sử dụng trong các hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ trả chậm, là cam kết của bên bảo lãnh (ngân hàng) với bên nhận bảo lãnh (người bán) về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho bên được bảo lãnh (người mua đồng thời là khách hàng của ngân hàng) trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn vô điều kiện. Như vậy, trong BLTT quan hệ giữa người bán và người mua thực chất là quan hệ tín dụng thương mại, theo đó người mua chấp nhận trả tiền hàng hóa theo kỳ hạn nợ cụ thể. Để bảo vệ mình trước rủi ro không thanh toán đầy đủ và đúng hạn của người mua, người bán có thể yêu cầu một BLTT của ngân hàng cho số tiền trả chậm.

Hình 1: Các mối quan hệ trong nghiệp vụ bảo lãnh



Một giao dịch bảo lãnh bao giờ cũng liên quan đến 3 bên: Ngân hàng bên bảo lãnh, bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng.

Các bên giao dịch có mối quan hệ phụ thuộc với nhau, liên hệ lẫn nhau và ảnh hưởng đến nhau.

- Quan hệ giữa người được bảo lãnh và người nhận bảo lãnh (1): Đây là mối quan hệ gốc, là cơ sở

phát sinh yêu cầu bảo lãnh. Trong mối quan hệ đó, người được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện đối với người hưởng bảo lãnh. Tùy từng loại hợp đồng mà nghĩa vụ đó có thể là nghĩa vụ trả nợ, nghĩa vụ đóng thuế…

- Quan hệ giữa ngân hàng (bên bảo lãnh) và người được bảo lãnh (2): Đó là quan hệ giữa ngân hàng cấp tín dụng và khách hàng hưởng tín dụng. Quan hệ này thể hiện thông qua hợp đồng cấp bảo lãnh.

- Quan hệ giữa ngân hàng bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh (3): Ngân hàng bảo lãnh đứng ra thanh toán thay trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện đúng hợp đồng.

Xét về bản chất thì bảo lãnh thanh toán cũng là một loại bảo lãnh ngân hàng, nó là dạng chứng thư cam kết bảo đảm về khả năng thanh toán cho đối tác của khách hàng, do vậy nó là một công cụ bảo đảm chứ không phải là một công cụ thanh toán. Mặt khác, do giá trị các chứng thư BLTT ngân hàng thường bằng hoặc lớn hơn giá trị chậm trả của người mua, có khi lên đến 100% giá trị hợp đồng trong khi các loại bảo lãnh khác có giá trị bảo lãnh chỉ bằng một số tương đối từ 5-10% giá trị hợp đồng; do đó độ rủi ro của BLTT thường cao hơn.

Đối với doanh nghiệp, BLTT giúp doanh nghiệp mở rộng các quan hệ giao thương, có thể nắm bắt được những cơ hội kinh doanh ngay cả khi khó khăn về tài chính. Vì những lợi ích mà BLTT đem lại cho khách hàng nên với ngân hàng BLTT không chỉ là một kênh góp phần đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng mà qua đó giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả và uy tín đối với khách hàng.

Bảng 1: Tốc độ tăng trưởng doanh số bảo lãnh

Ngân hàng	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	Tăng trưởng bình quân
Nhóm 1					12,7%
Vietcombank	- 0,1%	+ 12,7%	- 10,1%	+ 35,4%	9,47%
BIDV	+ 2,4%	+ 5,2%	+ 20,7%	+ 25,9%	13,55%
Vietinbank	+ 20,5%	- 2,5%	+ 15,3%	+ 27,6%	15,22%
Nhóm 2					25,9%
MB	+ 28,5%	+ 62,5%	- 10,1%	+ 47,6%	32,12%
Exim	+ 46,6%	- 14%	+ 7,6%	+ 17,7%	14,5%
ACB	+ 74,7%	+ 48,8%	- 13,5%	+ 14,5%	31,12%
Nhóm 3					46,3%
SHB	+ 291,6%	+ 85,3%	+ 32,6%	+ 39,4%	112,22%
HDBank	- 40%	+ 203%	+ 7,8%	+ 36,4%	51,8%
Kien Long Bank	- 87%	+ 16,1%	+ 36,4%	- 65,4%	-25,0%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

Tuy vậy, nhưng do bản chất là một dạng cam kết thanh toán thay cho khách hàng khi họ không hoàn thành nghĩa vụ với đối tác của họ cho nên trong hoạt động BLTT ngân hàng cũng không thể tránh khỏi rủi ro. Rủi ro trong hoạt động BLTT của ngân hàng là toàn bộ những bất trắc chủ quan hoặc khách quan xảy ra làm phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh, gây ra những tổn thất cho các ngân hàng bảo lãnh.

2. Thực trạng hoạt động bảo lãnh thanh toán của các NHTM VN

Thực trạng hoạt động BLTT được nghiên cứu dựa trên số liệu tổng hợp từ một số NHTM từ 3 nhóm, nhóm NHTN nhà nước gồm Vietcombank, BIDV, Vietinbank; nhóm NHTM cổ phần có tổng tài sản trên 100.000 tỷ đồng gồm ACB, MB Bank, Eximbank; nhóm NHTM cổ phần còn lại gồm SHB, HDBank và Kienlong Bank.

Trong giai đoạn 2010- 2014, hoạt động bảo lãnh nói chung, BLTT nói riêng của các NHTM VN có một số điểm nổi bật như sau:

2.1. Hầu hết các NHTM đều có doanh số bảo lãnh ngày càng tăng

Bảng số liệu trên cho thấy trừ KienLong Bank thì các NHTM thuộc nhóm 2 và nhóm 3 có mức tăng trưởng doanh số bảo lãnh cao hơn so với nhóm 1, mức tăng trưởng từng nhóm lần lượt là 25,9% và 46,3%, trong đó, SHB có mức tăng kỷ lục đạt 112,22% là do năm 2012, SHB đã được sáp nhập từ HBB vào nâng giá trị bảo lãnh lên 6.563 tỷ VND năm 2013 và 9.152 tỷ VND năm 2014. Trong khi đó, tỷ lệ tăng trưởng doanh số bảo lãnh ở các Ngân hàng Nhà nước thấp hơn nhiều, chỉ đạt mức bình quân là 12,7%. Điều này là do các NHTM thuộc nhóm 2, nhóm 3 đang trong giai đoạn phát triển, đẩy mạnh khai thác kênh dịch vụ bên cạnh sản phẩm tín dụng truyền thống nhằm tăng thị phần trong hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, do là những ngân hàng đã có bề dày lịch sử lâu đời với quy mô vốn lớn và số dư bảo

lãnh đã được xây dựng ổn định từ nhiều năm nay nên các NHTM nhà nước có doanh số bảo lãnh cao hơn nhiều so với các NHTM cổ phần, trong đó BIDV là ngân hàng có doanh số bảo lãnh cao nhất, doanh số bảo lãnh bình quân năm của BIDV gấp khoảng 10 lần so với SHB và gần 50 lần so với HD Bank.

2.2. Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh so với tổng lãi thuần của các ngân hàng cũng có xu hướng tăng

Tỷ trọng lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh trên tổng lãi thuần từ hoạt động của các NHTM trong các nhóm hầu hết đều tăng từ 2010 đến 2014. Đối với nhóm các NHTM nhà nước tỷ lệ này giảm ở Vietcombank, Vietinbank và chỉ tăng nhẹ ở BIDV. Ở các NHTM thuộc nhóm 3, tỷ trọng này cũng ở mức thấp, trung bình ở mức 4,2%. Tuy có xu hướng tăng nhẹ nhưng nhìn chung, tỷ trọng thu nhập thuần từ hoạt động bảo lãnh so với thu nhập thuần từ hoạt động ở mức chưa cao, trung bình đạt 5,5%. Có thể thấy hoạt động bảo lãnh vẫn chỉ là một hoạt động dịch vụ, bổ sung bên cạnh hoạt động chính là hoạt động cấp tín dụng của các ngân hàng. Mặt khác, giai đoạn 2010 - 2014 là giai đoạn có sự cạnh tranh khá gay gắt giữa các ngân hàng do hầu hết các ngân hàng đều có định hướng chú trọng phát triển hoạt động bảo lãnh, khiến các ngân hàng buộc phải áp dụng nhiều chính sách miễn giảm phí hay các chương trình khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của mình.

2.3. BLTT ở hầu hết các NHTM VN đều chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số bảo lãnh của mỗi ngân hàng

Bảng 2: Tỷ trọng lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh so với tổng lãi thuần của các ngân hàng

Ngân hàng	2010	2011	2012	2013	2014	Bình quân
Nhóm 1						4,7%
Vietcombank	2,8%	2,4%	2,3%	3,1%	2,4%	2,6%
BIDV	10,6%	9,3%	7,8%	7,6%	8,2%	8,7%
Vietinbank	3,3%	2,0%	2,9%	2,7%	2,6%	2,7%
Nhóm 2						7,6%
MB	7,4%	11,4%	8,8%	9,6%	9,5%	9,4%
Exim	3,8%	4,8%	3,7%	9,5%	13,1%	7,0%
ACB	2,2%	2,6%	9,3%	9,5%	9,4%	6,6%
Nhóm 3						4,2%
SHB	2,4%	8,6%	5,9%	18,9%	16,7%	10,5%
HDBank	2,2%	1,1%	0,8%	1,1%	2,4%	1,5%
Kien Long Bank	0,7%	0,3%	0,4%	0,3%	0,4%	0,4%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

Bảng 3: Tỷ trọng BLTT/Tổng bảo lãnh tại các ngân hàng

Ngân hàng	2010	2011	2012	2013	2014	Bình quân
Nhóm 1						54,2%
Vietcombank	57,1%	62,6%	69,0%	76,4%	76,0%	68,2%
BIDV	46,3%	48,4%	38,2%	47,7%	48,7%	45,9%
Vietinbank	44,1%	48,0%	45,8%	54,8%	49,5%	48,4%
Nhóm 2						34,6%
MB	28,9%	37,5%	37,5%	36,4%	46,0%	37,3%
Exim	32,1%	26,3%	36,1%	24,3%	30,6%	29,9%
ACB	28,8%	44,3%	51,4%	29,9%	29,5%	36,8%
Nhóm 3						60,9%
SHB	55,0%	96,9%	47,8%	53,4%	52,9%	61,2%
HDBank	46,0%	50,0%	48,9%	62,7%	64,2%	54,4%
Kien Long Bank	64,0%	44,5%	78,9%	72,2%	75,9%	67,1%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

Theo thống kê, có thể thấy BLTT ở hầu hết các NHTM VN đều chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số bảo lãnh của mỗi ngân hàng, trung bình đạt lần lượt là 54,2%, 34,6% và 60,9% tương ứng ở các NHTM nhóm 1, nhóm 2 và nhóm 3. Điều này cho thấy BLTT chiếm vị trí khá quan trọng trong hoạt động của các NHTM VN. Đây được xem là loại bảo lãnh khá phổ biến trong các giao dịch thương mại của nền kinh tế, đóng góp một phần không nhỏ trong nguồn thu nhập từ dịch vụ của các ngân hàng các năm qua. Với xu thế phát triển của các doanh nghiệp trong giai đoạn hội nhập hiện nay, BLTT sẽ còn phát huy vai trò nhiều hơn nữa trong các hoạt động giao thương giữa các bên, góp phần tăng trưởng lợi nhuận cho ngân hàng, khách hàng, và cho cả nền kinh tế.

2.4. Rủi ro trong hoạt động BLTT cũng tăng lên theo xu hướng tăng của hoạt động bảo lãnh

Dựa trên phân tích về thực trạng hoạt động BLTT tại các NHTM VN, có thể thấy bên cạnh sự tăng trưởng khá tốt về doanh số và lợi nhuận mang lại từ BLTT thì những rủi ro và khó khăn mà các NHTM VN cũng khá nhiều. Một số rủi ro thường gặp trong hoạt động BLTT có thể đến từ nhiều nguyên nhân khác nhau, có thể xuất phát từ năng lực yếu kém của các nhà quản trị trong dự báo rủi ro, trong việc ban hành các chính sách chế độ liên quan đến quản trị, đến con người, đến quy trình nghiệp vụ, đến cơ sở hạ tầng thanh toán; rủi ro cũng có thể đến từ môi trường pháp lý, mội trường kinh tế xã hội...Tuy nhiên trên thực tế những rủi ro trong hoạt động BLTT của các NHTM VN phần lớn do năng lực chuyên môn của nhân viên ngân hàng còn hạn chế, có thể họ chưa có kinh nghiệm hoặc chưa được đào tạo một cách bài bản về BLTT từ đó, họ không nhận diện được mức độ rủi ro tiềm ẩn sau mỗi thương vụ thanh toán, mức độ trung thực của các giao dịch bảo lãnh, của khách hàng và của người thụ hưởng. Bên cạnh đó, những vi phạm về đạo đức nghề nghiệp của những người thực thi cũng là hiện tượng khá nan giải. Một số tình huống thực tế sau có thể cho ta thấy rõ hơn rủi ro liên quan đến năng lực, đến tư cách đạo đức của nhân viên ngân hàng.

Rủi ro liên quan đến việc làm giả chứng thư BLTT: Việc quản lý phôi bảo lãnh, con dấu tại một số ngân hàng chưa được chặt chẽ đã tạo điều kiện cho kẻ gian hoặc một số cán bộ ngân hàng lợi dụng quyền hành, chức vụ, con dấu của ngân hàng cấu kết với bên ngoài làm giả mạo chứng thư bảo lãnh trục lợi cho bản thân. Cục An ninh tài chính tiền tệ và đầu tư, Bộ Công an cũng đã có thông báo về việc tình trạng làm giả chứng thư bảo lãnh của ngân hàng, theo đó nhân viên ngân hàng sử dụng con dấu lấy được do sơ hở quản lý để đóng dấu khống lên phôi giấy trắng có in logo của ngân hàng. Đối tượng này cũng giả mạo thêm chữ ký của lãnh đạo ngân hàng để làm chứng thư bảo lãnh giả. Tiếp đó, đối tượng ngoài ngân hàng sử dụng chứng thư bảo lãnh giả để viết tên của khách hàng.Vấn đề này đặc biệt được quan tâm sau sự kiện 2 chứng thư bảo lãnh của Ngân hàng HSBC bị làm giả. Theo kết quả điều tra của cơ quan công an, nhân viên Trần Công Dũng của HSBC đã lợi dụng sơ hở trong việc quản lý con dấu của ngân hàng, cấu kết với 2 đối tượng ở bên ngoài, làm giả chứng thư để chào bán cho các công ty có nhu cầu về chứng thư bảo lãnh. Trong khoảng thời gian từ tháng 7-10/2010, Dũng và đồng phạm đã "bán" được 2 chứng thư loại này cho doanh nghiệp với tổng giá trị bảo lãnh thanh toán lên tới 80 tỷ đồng, qua đó thu về không dưới 500 triệu đồng tiền hoa hồng.

Tình trạng tương tự xảy ra ở Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Agribank) chi nhánh Hồng Hà, để tránh tình trạng nợ xấu bị đẩy lên 30% khi công ty Tân Hồng không thanh toán được khoản nợ 5 triệu USD, sau khi đã bàn bạc thống nhất, công ty Tân Hồng tìm các doanh nghiệp ký hợp đồng mua hàng trả chậm, còn giám đốc Agribank Hồng Hà sẽ ký các bảo lãnh thanh toán. Số hàng mua trả chậm công ty Tân Hồng bán ra thị trường lấy tiền trả khoản nợ ở Agribank Hồng Hà. Trong thương vụ này, giám đốc Agribank Hồng Hà đã ký 15 BLTT vượt quyền phán quyết, không có hồ sơ, không theo dõi trên hệ thống sổ sách, không thu phí. Lợi dụng bảo lãnh của ngân hàng, giám đốc công ty Khánh Hồng mua được hàng và đã được hưởng lợi từ số tiền bán hàng còn lại sau khi trả khoản nợ cho Agribank Hồng Hà, số tiền này ông ta đã không trả cho người bán hàng mà bỏ túi riêng. Kết quả của thương vụ này là công ty Tân Hồng còn nợ khách hàng gần 282 tỷ đồng và mất khả năng thanh toán.

Rủi ro liên quan đến việc ký chứng thư bảo lãnh vượt quá thẩm quyền: Đây cũng là một dạng lạm dụng quyền lực để hưởng lợi của một số cán bộ ngân hàng, biết sai mà vẫn làm. Có thể kể đến trường hợp của Seabank khi họ từ chối chứng thư bảo lãnh có giá trị 150 tỷ đồng. Trong trường hợp này bản thân phó tổng giám đốc NHTM cổ phần Đông Nam Á (Seabank) đã ký chứng thư BLTT cho gốc và lãi của số tiền 150 tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp mà Tập đoàn Vina Megastar mua của Công ty tài chính cổ phần Vinaconex-Viettel. Như vậy, trên thực tế thì chứng thư BLTT đã phát hành nhưng Seabank vẫn từ chối với lý do Phó tổng giám đốc Seabank chỉ được ký bảo lãnh ở mức 30 tỷ đồng nhưng đã ký chứng thư 150 tỷ đồng vượt so với mức được quyền ký là 120 tỷ đồng.

Rủi ro liên quan đến năng lực thẩm định tín dụng: Vốn dĩ BLTT là cam kết thanh toán thay cho khách hàng khi khách hàng không có khả năng trả nợ cho người bán; do vậy khi đồng ý bảo lãnh cũng có nghĩa là ngân hàng đã đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng, vì thế việc thẩm định là khâu quan trọng

để đi đến kết luận có phát hành chứng thư bảo lãnh hay không. Rủi ro liên quan đến thẩm định tín dụng thường do hệ thống quản trị rủi ro tín dụng bảo lãnh nội bộ tại các ngân hàng còn kém, năng lực của nhân viên tín dụng cũng hạn chế và vì thế mà ngân hàng không thể lường trước được những rủi ro sẽ xảy ra trong một số trường hợp phát hành bảo lãnh.

Sự kiện được nêu sau đây liên quan đến NHTM cổ phần Phương Tây (Western Bank). Western Bank đã phát hành thư BLTT, bảo lãnh cho ông Nguyễn Sơn và bên thụ hưởng là TNG. Ông Sơn mua cổ phần VDL của TNG. Thời hạn bảo lãnh là 365 ngày kể từ 29/01/2011 với số tiền là 90.778.180.031 VND, thư bảo lãnh này là không hủy ngang và không cần chứng minh. Trước ngày đến hạn thanh toán Western Bank, có công văn gửi cho TNG với nội dung là chậm thanh toán cho đến khi giải quyết các vướng mắc giữa TNG và ông Nguyễn Sơn. Trong tình huống này, cho dù lỗi do TNG hay do ông Sơn thì nó cũng nói lên rằng việc thẩm định tín dụng của Western Bank chưa được tốt, nhân viên thẩm định của Western Bank chưa hiểu hết được các sự kiện kiên quan và đối tượng được bảo lãnh; do vậy nên không dự báo được những bất trắc có thể xảy ra dẫn đến sự tranh chấp giữa TNG với Ngân hàng.

Tương tự như vậy là trường hợp của Ngân hàng TMCP Quân đội (MB). MB đã phát hành 2 bảo lãnh cho Tập đoàn công nghiệp Thiên Phú, đơn vị thụ hưởng là Công ty cổ phần (CTCP) Trường Phú trong giao dịch mua bán 60 tấn dây đồngvới tổng giá trị 26 tỷ đồng, nhưng khi doanh nghiệp thụ hưởng bảo lãnh yêu cầu thực hiện nghĩa vụ, MB đã từ chối. Nguyên nhân từ chối được MB giải thích là doanh nghiệp được hưởng bảo lãnh đã không chứng minh được vi phạm của đối tác và không bổ sung đầy đủ hồ sơ theo yêu cầu của MB. Tuy nhiên, có thể lời giải thích của MB là đúng thực tế nhưng rõ ràng không thể nói rằng MB đã rất thấu hiểu khách hàng trong giao dịch này.

Cũng nói về năng lực thẩm định, ta có thể tham khảo một trường hợp khác cũng lại xảy ra tai Agribank chi nhánh Hồng Hà. Sự việc xảy ra vào tháng 6/2011 khi CTCP thiết bị công nghiệp và xây dựng (CTCP TBCNXD) đã ký 2 hợp đồng mua thép xây dựng với công ty TNHH Cao Trường Sơn với tổng giá trị của 2 hợp đồng mua bánlà 50,1 tỷ đồng, một hợp đồng ký ngày 20/6/2011 và hợp đồng thứ hai ký ngày 23/6/20110.Để đảm bảo cho việc thanh toán đúng hạn Agribank chi nhánh Hồng Hà cũng phát hành 02 bảo lãnh thanh toán có tổng trị giá 50,1 tỷ đồng cho CTCP TBCNXD. Đồng thời, Agribank chi nhánh Hồng Hà đã cam kết không hủy ngang bảo lãnh thanh toán này và sẽ thanh toán một lần số tiền nói trên cho công ty Cao Trường Sơn nếu bên mua hàng vi phạm nghĩa vụ thanh toán theo hợp đồng đã ký kết. Tuy nhiên, đến thời hạn thanh toán cuối cùng của hợp đồng là ngày 23/9/2011, công ty Cao Trường Sơn vẫn không nhận được số tiền hơn 50 tỷ đồng. Đại diện của CTCP TBCNXD cho biết sau khi nhận đủ hàng, công ty này đã bán hết 2.830 tấn thép đã mua. Nhưng số tiền có được từ bán hàng, công ty này không dùng để trả cho người bán mà đem trả nợ cho chi nhánh Agribank Hồng Hà (vốn dĩ Công ty này trước đó vẫn đang nợ Agribank chi nhánh Hồng hà) và chi dùng cho các việc khác của công ty. CTCP TBCNXD thừa nhận, hiện công ty không có khả năng thanh toán số tiền 50,1 tỷ đồng và mong muốn chi nhánh Agribank Hồng Hà thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Nhận thấy phía CTCP TBCNXD không chịu trả tiền mua hàng, công ty Cao Trường Sơn đã có văn bản yêu cầu Agribank thực hiện đúng cam kết trong thư bảo lãnh và trả tiền cho công ty này. Về trường hợp này thì một câu hỏi về năng lực thẩm định lại được đặt ra.

3. Kết luận và gợi ý

Khi tham gia vào hoạt động thương mại của các doanh nghiệp thông qua BLTT là ngân hàng đã chấp nhận rủi ro thay vì rủi ro thuộc về bên bán, dịch vụ này của ngân hàng đã góp phần quan trọng thúc đẩy các giao dịch kinh doanh thương mại; tuy nhiên điều đó đồng thời cũng tạo nên uy tín và khẳng định đẳng cấp của từng ngân hàng. Vì thế, cũng giống như các dịch vụ ngân hàng khác, BLTT khi đã ra đời rồi, đã chính thức được đưa vào hoạt động thì sự tồn tại và phát triển của nó cũng luôn gắn liền với uy tín và thương hiệu của mỗi ngân hàng.

Từ những thực trạng và rủi ro trong hoạt động BLTT, tác giả xin được chia sẻ một vài suy nghĩ về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh và việc hạn chế phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng để giúp cho các nhà quản trị có thêm được những nhận định sáng suốt hơn.

Thứ nhất, nghiêm túc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh: Có hai lý do để ngân hàng cần phải thực

hiện nghiêm túc nghĩa vụ BLTT. Lý do thứ nhất là vì ngân hàng đã cam kết thì phải thực hiện. Một khi ngân hàng đã phát hành BLTT có nghĩa là ngân hàng đã cam kết trả tiền cho người bán khi người mua chứng minh được khả năng không trả nợ được của mình, cho dù ai đó của ngân hàng đã ký vượt thẩm quyền thì ngân hàng cũng không thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ của mình đối với người thụ hưởng. Đối với khách hàng thì họ chỉ biết rằng chứng thư bảo lãnh đã được ngân hàng phát hành, có chữ ký của người có thẩm quyền và chữ ký này đã được ngân hàng xác nhận bằng dấu mộc của ngân hàng, người ta không có quyền và cũng không thể làm một việc ngớ ngẩn là hỏi xem người đã ký là người có đủ thẩm quyền hay không. Do vậy, đối diện với khách hàng thì ngân hàng phải là người chịu trách nhiệm, việc ai đó của ngân hàng đã vi phạm thì đó cũng là lỗi của ngân hàng. Thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ của mình cũng đồng nghĩa với việc minh chứng cho khách hàng và những người quan tâm biết rằng ngân hàng tác giả là một ngân hàng luôn có uy tín, có trách nhiệm với những cam kết của mình và điều này góp phần nâng cao giá trị thương hiệu của ngân hàng, khách hàng đến với ngân hàng sẽ nhiều hơn thì doanh thu từ BLTT cũng theo đó tăng lên. Lý do thứ hai, khi thực hiện nghĩa vụ BLTT, chưa hẳn là đã rủi ro. Khi ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì thực ra cũng chỉ là ngân hàng bắt đầu cho khách hàng vay một khoản tiền bằng với giá trị bảo lãnh, nếu như trước khi chứng thư bảo lãnh được phát hành khâu thẩm định tín dụng đã được thực hiện nghiêm túc thì rủi ro của khoản vay này cũng vẫn là nằm trong khả năng giống như các khoản vay khác.

Thứ hai, hạn chế đến mức thấp nhất việc phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh: Mặc dù khi phát hành BLTT là ngân hàng đã sẵn sàng cho việc có thể phải trả tiền thay cho người bán, và mặc dù khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì chưa hẳn ngân hàng đã gặp rủi ro như phân tích ở trên, tuy nhiên bản chất của nghiệp vụ bảo lãnh vẫn là sự cam kết thôi, hành vi cho vay vẫn đóng vai trò khắc phục sự cố trong bảo lãnh và không một ngân hàng nào khi phát hành chứng thư bảo lãnh lại muốn sự cố xảy ra. Vì thế cần phải ngăn ngừa để sự cố ngoài ý muốn không xảy ra, điều này chỉ khả thi khi ta nhận diện được những nhân tố có thể tác động thiếu tích cực đến hoạt động BLTT, mà trong đó những nhân tố liên quan đến nội bộ ngân hàng phải được xem xét trước hết. Không có gì khác hơn đó là những nhân tố về năng lực điều hành, năng lực dự báo, năng lực thực thi nghiệp vụ, năng lực về công nghệ và về phẩm chất đạo đức nghề nghiệp; tuy nhiên việc nhận diện cần phải được thực hiện một cách thường xuyên, cần phải làm mới thường xuyên để hạn chế mặt tiêu cực có thể xảy ra●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Báo cáo của một số NHTM

http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/ebank/ngan-hang/ngan-hang-nha-nuoc-canh-bao-ve-chung-thu-bao-lanh-gia-2708980.html

http://congluan.vn/vu-an-tranh-chap-thanh-toan-tin-dung-tai-agribank-nhieu-tinh-tiet-can-duoc-lam-sang-to/

http://news.zing.vn/Nguyen-lanh-dao-ngan-hang-gay-thiet-hai-hang-tram-ti-dong-post371462.html

http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/vi-mo/seabank-tu-choi-chung-thu-bao-lanh-150-ty-dong-2724338.html

http://www.trungnamgroup.com.vn/tin-tuc/tin-cong-ty/lorem-ipsum-is-simply-dummy-text-of-the-printing-and-typesetting-industry3-1.html

http://tinnhanhchungkhoan.vn/phap-dinh/mb-tu-choi-thanh-toan-bao-lanh-26-ty-dong-100881.html

Nguyễn Ninh Kiều. (2009). *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại.* NXB Thống kê,

Nguyễn Thúy Vy. (2015). *Giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động bảo lãnh thanh toán tại các NHTMVN*, Luận văn cao học.