

BẢO HIỂM RỦI RO THANH TOÁN CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC XUẤT KHẨU

ThS. Phạm Thị Nguyễn An *

Theo Derek Leebaert - giáo sư hành chính công, trường Đại học Georgetown, Hoa kỳ - các doanh nghiệp nhỏ đóng góp cho toàn bộ nền kinh tế và xã hội Hoa kỳ nhiều hơn nhiều so với những con số có thể tính toán qua chi tiêu và lợi nhuận mà các doanh nghiệp này đem lại. Những doanh nghiệp quy mô nhỏ có xu hướng đổi mới nhiều hơn về mặt kinh tế so với các công ty lớn, có thể ứng phó tốt hơn trước nhu cầu luôn thay đổi của người tiêu dùng, tạo nhiều cơ hội hơn cho phụ nữ, các nhóm sắc tộc thiểu số cũng như thúc đẩy hoạt động ở những khu vực có tỷ lệ thất nghiệp cao và nghèo đói. Tại Việt Nam, các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng được coi là chất xúc tác phát triển nền kinh tế, có những đóng góp quan trọng vào GDP và phát triển xã hội. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển, song song với những thành công là khá nhiều thất bại của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN), trong đó có những rủi ro liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế. Trong bài viết này, tác giả sẽ tập trung vào việc giới thiệu các công cụ bảo hiểm rủi ro thanh toán đến các DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa nhằm giúp cho các DNVVN có thêm hiểu biết về các công cụ nói trên.

Nhìn chung, DNVVN Việt Nam là những công ty mới, phát triển với tốc độ nhanh chóng, qui mô, thị phần, doanh thu, tài sản và lợi nhuận nhỏ. Trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu tại Việt Nam hiện nay, có khoảng 29.000 DNVVN tham gia. Giá trị xuất khẩu của khu vực này chiếm khoảng 25% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Con số về số doanh nghiệp tham gia cũng như giá trị xuất khẩu của DNVVN chắc chắn sẽ còn tăng hơn nữa sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

Trong kinh doanh, luôn tồn tại nhu cầu về vốn, doanh nghiệp nào tìm được biện pháp có thể giải quyết hữu hiệu vấn đề vốn sẽ có thuận lợi lớn trong hoạt động kinh doanh của mình và để dàng chiếm ưu thế trong cuộc cạnh tranh với đối thủ. Bên cạnh đó, thị trường xuất khẩu không thuộc về các DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa. Những yếu tố điểm của DNVVN xuất khẩu về qui mô, mức độ đa dạng của sản phẩm, tầm quan trọng của sản phẩm, lợi thế so sánh của sản phẩm, khả năng cung cấp và sản xuất, hoạt động phân phối và bán hàng... khiến cho người xuất khẩu mất đi lợi thế thương lượng hợp đồng và làm giảm đi mức độ tin tưởng của người nhập khẩu vào khả năng thực hiện hợp đồng của người xuất khẩu.

Trong bối cảnh đó, phương thức thanh toán quốc tế tốt nhất cho DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa phải là phương thức làm cho người nhập khẩu có thể nhận chứng từ liên quan đến hàng và hàng trước khi thanh toán cho người xuất khẩu (Phương thức ghi sổ - Open account). Hoặc, ít nhất là có thể nhận được chứng từ liên quan đến hàng khi cam kết thanh toán cho người xuất khẩu vào một thời điểm trong tương lai (Phương thức nhờ thu kèm chứng từ D/A - Documents against acceptance). Các nhà nhập khẩu nước ngoài sợ bị nhà xuất khẩu Việt Nam ép giá gián tiếp qua việc giao sản phẩm kém chất lượng hoặc trì hoãn thời điểm giao hàng. Việc trả sau sẽ cho phép bên nhập khẩu kiểm tra hàng thông qua sử dụng và trả lại những hàng hóa không phù hợp với qui định của hợp đồng mua bán cho bên xuất khẩu trước khi thanh toán. Những sự lựa chọn khác có thể làm cho bất lợi của người nhập khẩu tăng lên khiến họ sẽ nghĩ đến những người xuất khẩu khác có nhiều ưu điểm hơn so với DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa.

*Khoa ngân hàng quốc tế -
Trường Đại học ngân hàng TP HCM.*

Hai phương thức thanh toán nói trên chính là sự lựa chọn cần thiết cho DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa hiện nay. Tuy nhiên, nó chỉ thực sự có hiệu quả khi doanh nghiệp đã có những đánh giá nghiêm túc và tìm hiểu kỹ lưỡng về người nhập khẩu, về khả năng trả nợ của họ đồng thời nghiên cứu những biến động của thị trường trong tương lai.

Quan hệ mua bán trả sau được xác lập chủ yếu dựa trên sự thỏa thuận giữa các bên dưới hình thức chứng từ hạch toán các khoản phải thu, phải trả hoặc hình thức thương phiếu. Do đó, việc quản lý các khoản phải thu là một trong những công việc quan trọng hàng đầu của các DNVVN xuất khẩu. DNVVN xuất khẩu phải có những nhận định, phân tích một cách toàn diện cũng như xác định những bất thường của các khoản phải thu, theo dõi các kỳ hạn thanh toán, kiểm tra các quy định thanh toán, nhắc nhở qua điện thoại, điện tín và cuối cùng là quản lý các khoản nợ khó đòi.

Thiếu vốn lưu động mà lại không thể dễ dàng tiếp cận với vốn từ các nguồn truyền thống như tín dụng ngân hàng, DNVVN xuất khẩu sẽ gặp không ít khó khăn để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh trong mua bán trả sau. Ngoài ra, một trong những nguyên nhân chính gây nên tình trạng gặp khó khăn về tài chính hoặc phá sản ở phần lớn các DNVVN xuất khẩu là việc người nhập khẩu chậm

thanh toán hoặc không thanh toán các khoản nợ. Do đó, việc quản lý rủi ro các khoản nợ không có khả năng thanh toán của khách hàng trong tín dụng thương mại là cũng là một trong những công việc quan trọng hàng đầu của các DNVVN xuất khẩu.

Rủi ro thanh toán khó giải quyết là do các khoản nợ giữa các bên thường không được xác nhận bằng văn bản. Trong trường hợp con nợ bị giải thể, sáp nhập, phá sản, dẫn đến tình trạng không còn người đứng ra kế thừa nghĩa vụ nợ, làm cho các doanh nghiệp chủ nợ khó có thể truy đòi được các khoản nợ vì không có đủ bằng chứng pháp lý. Không những thế, ngay cả khi có đủ bằng chứng pháp lý, không phải quốc gia nào cũng có hệ thống pháp luật hoàn thiện điều chỉnh hoạt động mua bán trả sau hoặc luật pháp đủ nghiêm để điều chỉnh hoạt động mua bán trả sau.

Để bảo hiểm rủi ro thanh toán, DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa có thể tự bảo hiểm thông qua quỹ dự phòng rủi ro. Tuy nhiên, hầu như không có DNVVN Việt Nam nào trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa thành lập cho mình quỹ dự phòng rủi ro. Bảo hiểm xuất khẩu của chính phủ Việt Nam cho người xuất khẩu là không có và bảo hiểm xuất khẩu của các Hiệp hội xuất khẩu là không đáng kể. Như vậy, các giải pháp bảo hiểm cho DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa hiện

nay chủ yếu dựa trên ba sản phẩm bảo hiểm rủi ro thanh toán của ngân hàng.

Thứ nhất, bảo lãnh thanh toán hồi phiếu trả sau (Aval) của ngân hàng phục vụ người nhập khẩu trong trường hợp thanh toán theo phương thức nhờ thu (Collection). Nếu người nhập khẩu từ chối thanh toán cho người xuất khẩu khi hồi phiếu đến hạn thì người xuất khẩu sẽ yêu cầu ngân hàng phát hành thanh toán số tiền trong thư bảo lãnh thanh toán hồi phiếu mà họ là người thụ hưởng.

Thứ hai, bảo lãnh thanh toán (Bank guarantee) hoặc thư tín dụng dự phòng (Standby Documentary Credit) của ngân hàng phục vụ người nhập khẩu trong trường hợp thanh toán theo phương thức ghi sổ (Open account). Nếu người nhập khẩu từ chối thanh toán cho người xuất khẩu khi đến hạn thanh toán thì người xuất khẩu sẽ yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh thanh toán hoặc thư tín dụng dự phòng thanh toán số tiền trong thư bảo lãnh thanh toán hoặc thư tín dụng dự phòng mà họ là người thụ hưởng.

Thứ ba, bao thanh toán xuất khẩu (Factoring) của ngân hàng phục vụ người xuất khẩu (đơn vị bao thanh toán xuất khẩu). Bao thanh toán xuất khẩu là một dịch vụ tài chính trọn gói, kết hợp việc tài trợ vốn lưu động, phòng ngừa rủi ro tín dụng thương mại, theo dõi công nợ và thu hồi nợ của ngân hàng.

Theo hợp đồng bao thanh toán xuất khẩu được ký kết giữa người xuất khẩu và ngân hàng phục vụ người xuất khẩu, người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Sau đó người xuất khẩu chuyển giao bản gốc hợp đồng mua bán hàng hóa, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu tiếp tục chuyển nhượng các chứng từ trên cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu (ngân hàng phục vụ người nhập khẩu). Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chuyển tiền ứng trước cho người xuất khẩu theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán. Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán nhập khẩu tiến hành thu hồi nợ từ người nhập khẩu. Người nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu trích trừ phí và lãi (nếu có) rồi chuyển số tiền còn lại cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu. Đơn vị bao thanh toán (nếu có) rồi chuyển số tiền còn lại cho người xuất khẩu.

trạng cho vay dựa trên thế chấp của tín dụng ngân hàng;

- Các ngân hàng cung cấp dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu Việt Nam đặt ra tiêu chuẩn lựa chọn khách hàng được bao thanh toán xuất khẩu rất khắt khe:

- o Doanh nghiệp phải chứng minh được uy tín của mình trong sản xuất kinh doanh với ngân hàng.
- o Doanh nghiệp phải chứng minh được tình trạng tài chính của mình là lành mạnh. Trong khi đó, ngân hàng lại không mấy tin tưởng vào những lý lẽ của khách hàng. Điều này xuất phát từ thực trạng môi trường thông tin của nền kinh tế chưa được minh bạch, cơ sở thông tin dữ liệu về khách hàng đã có nhưng vẫn còn thiếu. Hiện nay, Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN là đầu mối tập trung thông tin nhiều nhất phục vụ cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Tuy nhiên, thông tin từ CIC vì một số lý do khách quan vẫn chưa phản ánh đúng mức độ an toàn tín dụng của khách hàng.
- o Doanh nghiệp phải chứng minh được uy tín của bên nhập khẩu hàng hoá với ngân hàng. Đây là một khó khăn lớn cho doanh nghiệp bởi sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế.
- Chi phí dịch vụ còn khá cao đối với người xuất khẩu;
- Dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Việt Nam chưa được áp dụng đầy đủ. Có thể

chỉ hạn chế ở một số ngành hàng nhất định hoặc bảo lưu quyền truy đòi cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu.

- Bảo lãnh thanh toán Hồi phiếu trả sau hoặc Bảo lãnh thanh toán hoặc Thư tín dụng dự phòng
- Nếu không có qui định cụ thể trong hợp đồng mua bán hàng hóa về nghĩa vụ yêu cầu phát hành bảo lãnh thanh toán hồi phiếu trả sau hoặc bảo lãnh thanh toán hoặc thư tín dụng dự phòng, người nhập khẩu có thể không thực hiện việc này mặc dù người xuất khẩu đã chuẩn bị hàng hóa để giao theo hợp đồng hoặc đã tiến hành việc giao hàng;

- Do không phải là người yêu cầu ngân hàng cung cấp dịch vụ, người xuất khẩu bị mất đi sự chủ động về thời điểm yêu cầu cung cấp dịch vụ; lựa chọn ngân hàng cung cấp dịch vụ;

- Chi phí phải trả tính đến thời điểm nhận thanh toán từ Ngân hàng phát hành bảo lãnh có thể còn cao hơn cả phí bao thanh toán do có nhiều chi phí cũng như những phụ phí phát sinh mà người thụ hưởng bảo lãnh chưa biết chắc;

- Có những khó khăn khi người xuất khẩu thực hiện việc đòi thanh toán theo bảo lãnh thanh toán hồi phiếu trả sau hoặc bảo lãnh thanh toán hoặc thư tín dụng dự phòng nếu các bảo lãnh này thuộc loại bảo lãnh có điều kiện;
- Có những rủi ro thanh toán khi Ngân hàng phát hành bảo lãnh gặp khó khăn

Những nhược điểm chính của các sản phẩm bảo hiểm rủi ro thanh toán

- Bao thanh toán xuất khẩu
- Các ngân hàng cung cấp dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu Việt Nam luôn coi trọng tài sản đảm bảo mặc dù xét về mặt lý thuyết, bao thanh toán khác phục được tình

về thanh khoản hoặc Ngân hàng phát hành bảo lãnh là ngân hàng không có uy tín hoặc có rủi ro quốc gia ở nước nhập khẩu;

- Luật pháp ở nước nhập khẩu có thể gây những cản trở trong quá trình thanh toán bảo lãnh thanh toán hối phiếu trả sau hoặc bảo lãnh thanh toán hoặc thư tín dụng dự phòng do có những khiêu

nại của người nhập khẩu về việc thực thi nghĩa vụ qui định trong hợp đồng của người xuất khẩu.

Nhiều DNVVN Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa còn dè dặt trong việc sử dụng các công cụ bảo hiểm rủi ro thanh toán của ngân hàng vì nhiều lý do khác nhau. Tuy nhiên, để có thể đứng vững trong môi

trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam, ngoài nỗ lực tự thân còn cần phải sử dụng thêm các sản phẩm trợ giúp của các ngân hàng. Các công cụ bảo hiểm rủi ro thanh toán nói trên chính là sự lựa chọn cần thiết để hạn chế rủi ro thanh toán quốc tế cho các doanh nghiệp nhỏ hôm nay lớn ngày mai.

NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CÁC NHTM VIỆT NAM

Nguyễn Thị Thanh Tâm*

Rủi ro và quản trị rủi ro (*QTRR*) của các Ngân hàng thương mại Việt Nam cần phải nhận thức một cách đầy đủ và sâu sắc bản chất của mỗi loại rủi ro, những biện pháp chủ yếu cần áp dụng để phòng ngừa, hạn chế rủi ro và giảm thấp những tổn thất và thiệt hại do rủi ro gây ra. Trong bài viết này tác giả chỉ tập trung đề cập một số vấn đề về nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng (*QTRRD*) của Ngân hàng thương mại Việt Nam.

Vô vàn những rủi ro mà các Ngân hàng thương mại luôn phải đối đầu trong hầu hết các hoạt động kinh doanh của mình, đó là: rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng, rủi ro hối đoái, rủi ro lãi suất, và nhiều loại rủi ro khác nữa. Mỗi loại rủi ro đều có những đặc điểm riêng và hoạt động quản trị mỗi loại rủi ro đó cũng cần phải áp dụng những phương pháp riêng. Vì vậy muốn nâng cao năng lực quản

trị rủi ro của các Ngân hàng thương mại Việt Nam cần phải nhận thức một cách đầy đủ và sâu sắc bản chất của mỗi loại rủi ro, những biện pháp chủ yếu cần áp dụng để phòng ngừa, hạn chế rủi ro và giảm thấp những tổn thất và thiệt hại do rủi ro gây ra. Trong bài viết này tác giả chỉ tập trung đề cập một số vấn đề về nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng (*QTRRD*) của Ngân hàng thương mại Việt Nam.

Về *QTRR*, nhiều nhà nghiên cứu và hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng cho rằng: đối với các Ngân hàng thương mại, quản trị kinh doanh cũng chính là quản trị rủi ro, hay nói cách khác quản trị rủi ro chính là trung tâm của hoạt động quản trị điều hành của mỗi Ngân hàng thương mại.

Hiểu một cách đơn giản thì quản trị rủi ro chính là quá trình các Ngân hàng thương mại áp dụng các nguyên lý, các phương pháp và kinh nghiệm quản trị kinh doanh của Ngân hàng thương mại ở các quốc gia phát triển vào hoạt động kinh doanh của mình để giám sát, phòng ngừa, hạn chế và giảm thấp rủi ro trong hoạt động tín dụng, đầu tư và các hoạt động kinh doanh khác để giảm thiểu tổn thất thiệt hại cho ngân hàng, đồng thời không ngừng nâng cao sức mạnh và uy tín của ngân hàng trên thương trường. *QTRRD* cũng xuất phát từ quản trị kinh doanh nhằm trước hết là tăng hiệu quả của hoạt động tín dụng và sau đó là góp

Ngân hàng Nhà nước ()*