



BẢO HIỂM TÍN DỤNG XUẤT KHẨU Ở VIỆT NAM

Diệp Di Nhiên - Lữ Trần Diễm Trinh

Hiện nay, ở các nước trên thế giới có sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động bảo hiểm tín dụng (BHTD) xuất khẩu, nhằm bảo đảm tài chính cho doanh nghiệp xuất khẩu (DNXX), thúc đẩy các hoạt động xuất khẩu, định hướng các ngành hàng, dịch vụ xuất khẩu; thông qua việc đánh giá rủi ro thương mại, rủi ro chính trị để tư vấn, định hướng cho DNXX các loại hàng hóa, dịch vụ phù hợp đồng thời giảm bớt gánh nặng rủi ro cho ngân sách nhà nước phát sinh từ bảo lãnh Chính phủ cho nhập khẩu. Hoạt động BHTD xuất khẩu phát triển ở Châu Âu, đặc biệt ở một số quốc gia như Pháp, Hà Lan, Đức, Anh và Tây Ban Nha, thị trường thuộc sự kiểm soát của ba tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu chủ chốt là Coface (Pháp), Atradius (Hà Lan) và Euler & Hermes (Đức) với hơn 80% thị phần toàn cầu. Các quốc gia Châu Á cũng đầu tư mạnh cho hoạt động này cụ thể như ECGC (Ấn Độ), Sinosure (Trung Quốc), NEXI (Nhật Bản), KEIC (Hàn Quốc), ECICS (Singapore). Song ở Việt Nam, trong khi thị trường xuất khẩu Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ (tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu trong 10 tháng năm 2010 đạt 57,8 tỷ USD, tăng 23,3% so với cùng kỳ năm 2009), chỉ có Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) là có quỹ BHTD xuất khẩu và hoạt động tương đối hiệu quả. BHTD xuất khẩu vẫn là một lĩnh vực mới và chưa phát triển, bài viết dưới đây chúng tôi phân tích nguyên nhân và đưa ra một số giải pháp để cải thiện thực trạng hiện nay.

BHTD hiểu đơn giản là sự bảo vệ trước rủi ro không thanh toán các khoản nợ mang tính chất thương mại. BHTD (credit insurance) cần được phân biệt với bảo hiểm hàng hóa (cargo insurance), BHTD là bảo hiểm cho một khoản nợ (debt) hoặc tài sản ngắn hạn (current asset) trong khi bảo hiểm hàng hóa là bảo hiểm cho hàng hóa (“good”, “product”, “merchandise”). Dịch vụ BHTD xuất khẩu thường do một tổ chức tài chính cung cấp với sự chỉ đạo hoặc đỡ đầu của Chính phủ, hoặc cũng có thể do các công ty bảo hiểm tư nhân thực hiện với mục đích nhằm: (i) Bảo vệ nhà xuất khẩu trước rủi ro người mua nước ngoài không thực hiện nghĩa vụ thanh toán tiền hàng; (ii) Khuyến khích xuất khẩu hàng hóa dịch vụ bằng những điều khoản thanh toán mang tính cạnh tranh; (iii) Hỗ trợ quá trình thâm nhập của

nhà xuất khẩu vào những khu vực thị trường nước ngoài có rủi ro cao; (iv) Giúp nhà xuất khẩu và các ngân hàng tài trợ có khả năng linh hoạt hơn về tài chính trong xử lý các khoản nợ thương mại của nước ngoài.

BHTD xuất khẩu đã bắt đầu manh nha ở Việt Nam từ năm 2002, khi Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định số 110/2002/QĐ-TTg, cho phép các hiệp Hội ngành hàng thành lập quỹ Bảo hiểm xuất khẩu. Ngày 20/3/2008, hội thảo quốc tế về BHTD xuất khẩu do Bộ Công thương và Bộ Tài chính tổ chức đã diễn ra tại Tp. Hồ Chí Minh với sự tham gia của nhiều chuyên gia bảo hiểm trong và ngoài nước, trong đó đề án thành lập một Công ty BHTD xuất khẩu với ba hình thức mang tính tương hỗ hoặc 100% tín dụng nhà nước hoặc công ty cổ phần đã được đưa ra nhưng đến nay mới chỉ có VRA thực hiện được.

Để tìm hiểu nguyên nhân BHTD xuất khẩu chưa phát triển ở Việt Nam, chúng tôi đã tiến hành khảo sát bằng cách phát phiếu điều tra trên 50 ngân hàng, người nhận mẫu là nhân viên bộ phận tín dụng và thanh toán quốc tế và 50 doanh nghiệp xuất khẩu, người nhận mẫu là nhân viên bộ phận thanh toán xuất khẩu. Ngoài khảo sát, chúng tôi còn tìm hiểu qua các nguồn tài liệu khác. Nguyên nhân có thể kể như sau:

Thứ nhất, do sự thiếu hiểu biết và nhận thức chưa đầy đủ về BHTD xuất khẩu của các ngân hàng cũng như các DNXX vừa và nhỏ. Theo kết quả thu nhận được, rõ ràng sự quan tâm của ngân hàng lẫn DNXX đến tín dụng xuất khẩu vẫn còn ở mức thấp, có chăng chỉ là được nghe thông qua phương tiện truyền thông báo chí hay internet mà chưa có nhận thức đúng về tầm quan trọng của sản phẩm BHTD xuất khẩu.

Bảng 1: Hiểu biết về BHTDXXK

Mức độ hiểu biết về BHTDXXK	Ngân hàng		DNXX	
	Tần số	Tỷ trọng	Tần số	Tỷ trọng
Chưa bao giờ nghe	4	8,89%	16	32%
Đã từng nghe nhưng không rõ lắm	29	64,44%	19	65,52%
Đã hiểu ở mức căn bản	12	26,67%	15	30%
Đã hiểu rất kỹ	0	0%	0	0%
Tổng	45	100%	50	100%

Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

Có đến 78,05% trong 41 ngân hàng và 65% trong 31 DNXX được khảo sát cho rằng BHTD xuất khẩu là rất cần thiết (Bảng 2) tuy nhiên theo kết quả một khảo sát khác cũng có đến 89% doanh nghiệp trả lời rằng họ đã gặp khó khăn khi muốn tham gia bảo hiểm mà nguyên nhân chủ yếu là do dịch vụ BHTD xuất khẩu chưa phát triển, thủ tục bảo hiểm khá phức tạp và phí bảo hiểm cũng khá cao so với khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Bảng 2: Đánh giá sự cần thiết của BHTD xuất khẩu

Mức độ nhận thức	Ngân hàng		DNXX	
	Tần số	Tỷ trọng	Tần số	Tỷ trọng
Không cần thiết	0	0%	0	0%
Bình thường	9	21,95%	11	35%
Rất cần thiết	32	78,05%	20	65%
Tổng	41	100%	31	100%

Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

Trong khi đó cũng theo khảo sát, về mức độ am hiểu của 50 DNXX về đối tác nước ngoài thì có đến 32% doanh nghiệp chưa hiểu rõ về khách hàng nước của mình dẫn đến rủi ro về thanh toán rất cao.

Bảng 3: Mức độ am hiểu của doanh nghiệp Việt Nam về đối tác nước ngoài

Mức độ am hiểu đối tác nước ngoài	Số lượng	Tỷ trọng
Chưa biết rõ	16	32%
Biết vừa đủ để giao dịch	9	18%
Biết rất rõ	25	50%
Tổng	50	100%

Nguồn: Số liệu điều tra của tác giả

Thứ hai, các doanh nghiệp Việt Nam chưa hình thành được thói quen, tập quán mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất khẩu và cũng chưa quen với việc đưa chi phí bảo hiểm vào giá thành, nhận biết về rủi ro pháp lý quốc tế cũng còn hạn chế, các hợp đồng ngoại thương được ký kết hầu hết là điều kiện xuất khẩu FOB... Trong năm năm qua, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu đạt hơn 20%/năm, kim ngạch xuất khẩu so với GDP lên từ 50 đến 70%. Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ mua BHTD xuất khẩu cho 5% hàng hóa của mình mặc dù sản phẩm kinh doanh của họ nguy cơ rủi ro rất cao[4].

Trong khi đó, thị trường xuất khẩu của Việt Nam (chủ yếu là Mỹ, EU, ASEAN, Nhật Bản, Trung Quốc và Úc) là những thị trường khó tính với nhiều rào cản thương mại, vị thế thương mại của các DNXX Việt Nam yếu hơn các doanh nghiệp nước ngoài nên bị chèn ép, buộc phải chấp nhận

thanh toán D/A, D/P mặc dù biết có thể có những rủi ro thanh toán.

Thứ ba, các DNXX còn ngại tham gia vào thị trường BHTD xuất khẩu do áp lực chi phí và đòi hỏi tính chuyên môn cao trong khi các DNXX Việt Nam nguồn vốn và kinh nghiệm còn hạn chế, thông tin thiếu, dịch vụ kiểm toán chưa đủ độ tin cậy, minh bạch thông tin của nhà xuất khẩu chưa cao, thiếu hệ thống công ty thu hồi nợ và hoạt động thu hồi nợ kém hiệu quả cũng làm nản lòng nhà bảo hiểm.

Thứ tư, mặc dù có các chính sách hỗ trợ xuất khẩu của Chính phủ và chính sách tín dụng thuận lợi của các ngân hàng nhưng trên thực tế các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn này vì các ngân hàng ngại rủi ro khi cấp tín dụng xuất khẩu cho các doanh nghiệp.

Thứ năm, các DNXX tiếp cận nguồn vốn tín dụng xuất khẩu của ngân hàng chủ yếu từ nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất do thiếu tài sản đảm bảo và cũng chỉ dừng lại ở hình thức chiết khấu có truy đòi.

Thứ sáu, về phía DNBH, thị trường tăng trưởng khá nóng trong khi lực lượng cán bộ mỏng, am hiểu về thị trường bảo hiểm về tài chính, ngân hàng còn hạn chế. Điều này dẫn đến sự dịch chuyển lao động giữa các doanh nghiệp, hơn nữa đội ngũ cán bộ, đại lý bảo hiểm của các doanh nghiệp vẫn chưa thực sự đáp ứng được những yêu cầu phát triển mới về chuyên môn. Ví dụ, như ba DNBH bắt đầu triển khai BHTD xuất khẩu, bao gồm Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí (PVI); Tổng Công





ty Cổ phần Bảo Minh (Bảo Minh); Công ty trách nhiệm hữu hạn Bảo hiểm QBE (Việt Nam) vẫn chưa có đội ngũ chuyên gia về BHTD xuất khẩu, họ gần như phụ thuộc hoàn toàn vào nhà tái bảo hiểm nước ngoài từ khâu khai thác, đánh giá rủi ro, thẩm định bảo hiểm...

Thứ bảy, môi trường pháp lý chưa đồng bộ, thiếu sự giám sát theo dõi và quản lý thi hành luật tập trung và hiện cũng chưa có một văn bản pháp lý nào quy định cụ thể về BHTD xuất khẩu để các chủ thể quan tâm có thể hiểu rõ về loại hình bảo hiểm này để có những cân nhắc, quyết định thích hợp. Thiếu cơ chế thông tin đầy đủ và minh bạch về tình hình kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp, Luật Bảo hiểm chưa đáp ứng được nhu cầu hội nhập quốc tế.

Thứ tám, đó là sự thiếu hụt thông tin, hiện nay ở Việt Nam chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về doanh nghiệp và ngân hàng. Trung tâm Thông tin Tín dụng Ngân hàng (CIC) của Ngân hàng Nhà nước đã hoạt động hơn một thập niên và đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin kịp thời về tình hình hoạt động tín dụng nhưng chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp một cách độc lập và hiệu quả, thông tin cung cấp còn đơn điệu, thiếu cập nhật, chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu tra cứu thông tin, CIC cũng mới chỉ bao quát được thông tin trong khu vực ngân hàng, thị trường ngoài ngân hàng rất lớn chưa ai khai thác. Các thông tin ngoài ngân hàng đang chờ các công ty tư nhân góp sức và bổ sung. Ngoài ra, ở Việt Nam hệ thống dịch vụ kiểm toán chưa đủ tin cậy, việc thực thi chuyên môn chưa đáp ứng chuẩn mực kiểm toán quốc tế nên thông tin về doanh nghiệp có thể bị sai lệch[3].

Thứ chín, cơ sở hạ tầng viễn thông nước ta còn yếu kém gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn thông tin đáng tin cậy trong khi đặc thù của các nghiệp vụ bảo hiểm đòi hỏi sự ứng dụng công nghệ hiện đại và điều chỉnh linh hoạt cho phù hợp với mục đích và trình độ quản lý sử dụng.

Từ những thực trạng và nguyên nhân trên, chúng tôi đề ra một số giải pháp sau:

Thứ nhất, BHTD xuất khẩu cần được phổ biến rộng rãi cho những chủ thể có liên quan: DNXX, ngân hàng, doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH)... thông qua các buổi hội thảo, diễn đàn trên truyền hình, internet, mở các lớp nghiệp vụ ngắn hạn. Khuyến khích DNXX tham gia BHTD xuất khẩu, hướng dẫn cho doanh nghiệp về tính ưu việt của BHTD



xuất khẩu để từ đó nâng cao nhận thức của họ về BHTD xuất khẩu... Ngân hàng cũng cần nâng cao nhận thức về tín dụng xuất khẩu, hoạt động mang lại một nguồn thu nhập lãi và phí dịch vụ hấp dẫn cho ngân hàng nhưng lại tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Thứ hai, các DNXX cần nhận thức đầy đủ những rủi ro pháp lý quốc tế, hình thành thói quen mua BHTD xuất khẩu và đưa chi phí bảo hiểm vào giá thành, kí kết các hợp đồng ngoại thương với điều kiện xuất khẩu CIF, CIP... Hoặc nhà nước cũng có thể đưa ra chính sách bắt buộc đối với BHTD xuất khẩu. Vì bản thân các DNXX Việt Nam chưa hiểu rõ về thị trường BHTD xuất khẩu cũng như rủi ro từ phía nhà nhập khẩu, chính trị của quốc gia nhập khẩu, luật pháp quốc tế... nên chính sách BHTD xuất khẩu bắt buộc là cần thiết.

Thứ ba, các DNXX cần phải tự lực, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu, khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Các DNXX cũng cần chủ động tìm đến BHTD xuất khẩu không chỉ vì dịch vụ tài chính mà còn để được tư vấn, định hướng trong kinh doanh. Đồng thời, các DNXX cần công khai minh bạch khả năng tài chính và hoạt động kinh doanh của mình để tổ chức cung cấp BHTD xuất khẩu hoạt động thuận lợi hơn.

Thứ tư, nhà nước cần có chính sách cụ thể đối với việc cấp tín dụng của các ngân hàng cho các DNXX có hợp đồng BHTD xuất khẩu, tạo điều kiện cho DNXX tiếp cận nguồn vốn tín dụng xuất khẩu, đồng thời có thể xem xét cho phép ngân hàng hỗ trợ lãi suất nhằm giảm chi phí cho doanh nghiệp.

Thứ năm, các DNXX cần xây dựng mối quan hệ bền vững và uy tín với các ngân hàng, cung cấp

thông tin tài chính, khả năng sinh lợi từ các hợp đồng xuất khẩu, đồng thời có thể sử dụng hợp đồng BHTD xuất khẩu để thuyết phục các ngân hàng cho vay vốn hỗ trợ tín dụng xuất khẩu.

Thứ sáu, DNKK cần phải phát huy nội lực về tổ chức quản lý điều hành và chuyên môn, quan hệ quốc tế, nâng cao năng lực tài chính, chất lượng dịch vụ, chất lượng nhân sự, bảo đảm thông tin để phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm an toàn và đủ năng lực thực hiện các hợp đồng bảo hiểm xuất khẩu vốn liên quan đến rủi ro trong giao thương toàn cầu có giá trị giao dịch lớn.

Thứ bảy, cần tiếp tục hoàn thiện và cụ thể hóa Luật Kinh doanh Bảo hiểm bằng các văn bản hướng dẫn phù hợp với cam kết WTO, tập trung vào các vấn đề như xây dựng hàng rào kỹ thuật về tiêu chuẩn thành lập một tổ chức BHTD xuất khẩu; quy chế triển khai sản phẩm; quy tắc tính phí và biểu phí bảo hiểm; là loại hình bảo hiểm bắt buộc hay tự nguyện... Mở rộng quan hệ với các cơ quan quản lý bảo hiểm nước ngoài để nghiên cứu các chuẩn mực quốc tế nhằm từng bước áp dụng phù hợp với trình độ phát triển của thị trường, học hỏi kinh nghiệm quản lý, trao đổi thông tin, cơ chế khuyến khích phát triển sản phẩm.

Thứ tám, nhà nước cần khuyến khích thành lập các trung tâm thông tin tín dụng hoạt động chuyên sâu để có thêm nhiều nguồn thông tin. Tổ chức BHTD xuất khẩu phải xây dựng được hệ thống cơ sở dữ liệu khách hàng toàn cầu và phải được cập nhật thường xuyên liên tục bằng cách đưa vào sử dụng giao diện thương mại điện tử để phục vụ quản lý và hoạt động kinh doanh, cung cấp sản phẩm cho khách hàng được dễ dàng hơn.

Thứ chín, các công ty bảo hiểm trong nước cần liên kết lại vừa hợp tác, vừa cạnh tranh để cùng đối đầu với sức ép cạnh tranh gay gắt từ bên ngoài, hợp tác xây dựng một cơ sở hạ tầng viễn thông, ứng dụng công nghệ hiện đại giúp các doanh nghiệp tiếp cận nguồn thông tin đáng tin cậy, phù hợp với mục đích và trình độ quản lý sử dụng.

Bên cạnh đó, cần phát triển hoạt động liên kết bảo hiểm - ngân hàng, kênh phân phối mới của ngành bảo hiểm, ngân hàng thay mặt cho công ty BHTD xuất khẩu, có thể cung cấp BHTD xuất khẩu cho những nhà xuất khẩu đang sử dụng dịch vụ của ngân hàng hoặc có chế độ ưu đãi hơn đối với các doanh nghiệp có hợp đồng BHTD xuất khẩu để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia BHTD xuất khẩu. Các nhân viên ngân hàng cũng cần được đào tạo kiến thức về BHTD xuất khẩu để có

thể phối hợp với tổ chức cung cấp sản phẩm tư vấn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu.

Tuy nhiên, theo chúng tôi, để thành công cần có một mô hình BHTD xuất khẩu phù hợp, mà trước tiên mô hình này cần được thực hiện trong một môi trường thích hợp và cần có sự tham gia của các chủ thể vô cùng quan trọng: (i) Bộ Ngoại giao có nhiệm vụ vạch ra các chính sách ngoại thương, thu thập thông tin về tình hình chính trị của các quốc gia trên thế giới; (ii) Bộ Tài chính chịu trách nhiệm quản lý hoạt động tài chính và BHTD xuất khẩu bằng cách soạn thảo, đề ra các chính sách và luật nhằm khuyến khích phát triển sản phẩm; (iii) Các Hiệp hội của từng ngành hàng sẽ chịu trách nhiệm thành lập Quỹ BHTD xuất khẩu cho từng ngành hàng để phối hợp với tổ chức BHTD xuất khẩu cung cấp sản phẩm một cách chuyên nghiệp hơn và tổ chức BHTDX đóng vai trò quan trọng nhất trong việc cung cấp sản phẩm với đầy đủ các yếu tố chuyên nghiệp cần thiết.

Lợi ích của BHTD xuất khẩu thì đã quá rõ ràng, tuy nhiên bởi đây là loại hình bảo hiểm mới mẻ ở Việt Nam, việc triển khai nghiệp vụ này rất phức tạp, do đó đòi hỏi phải có sự nghiên cứu, chuẩn bị hết sức kỹ lưỡng mới có thể thành công được. Song, dễ thấy một số triển vọng cho sự phát triển BHTD xuất khẩu ở Việt Nam: (i) Môi trường pháp lý đang dần được cải thiện; (ii) Nhận thức của các DNKK cũng như các tổ chức tín dụng xuất khẩu về BHTD xuất khẩu cũng như rủi ro trong giao thương quốc tế ngày càng cao từ đó hình thành thói quen và tập quán mua bảo hiểm; (iii) Sự ra đời của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam gắn kết các DNBH lại với nhau để hợp tác chia sẻ thông tin với nhau. Đó chính là tiền đề cho niềm tin vào sự phát triển của BHTD xuất khẩu ở Việt Nam trong tương lai gần. ■

Tài liệu tham khảo

1. Phương Anh (2010) Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu: Công cụ thúc đẩy xuất khẩu. <http://www.thesaigontimes.vn/Home/tachinh/baohiem/29635/>
2. Nguyễn Anh Đức (2010) Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu - Áp dụng mô hình nào cho hiệu quả? <http://www.webbaohiem.net/s%E1%BA%A3n-ph%E1%BA%A9m/3096-bao-hiem-tin-dung-xuat-khau-ap-dung-mo-hinh-nao-cho-hieu-qua.html>
3. Hồng Phúc (2010) Cừa mở nhưng còn hẹp. <http://cafe.vn/20100425123155767CA40/cua-mo-nhung-con-hep.chn>
4. Hồng Văn (2008), Chỉ 5% hàng xuất khẩu có bảo hiểm tín dụng. <http://www.thesaigontimes.vn/Home/kinhdoanh/xuatkhau/4122/>
5. Website của các Công ty Bảo hiểm trong nước. <http://www.baominh.com.vn/>, <http://www.baoviet.com.vn/>, www.pvi.com.vn/.