



xuất khẩu. Chúng ta có thể thấy điều đó qua trường hợp của Nhật Bản, nền kinh tế phát triển hàng đầu thế giới mà xuất khẩu đã đóng vai trò động lực cho tăng trưởng kinh tế trong hơn nửa thế kỷ qua.

Hệ thống bảo hiểm tín dụng xuất khẩu của Nhật Bản được chính thức ra đời từ năm 1950 với mục tiêu thúc đẩy xuất khẩu nhằm khôi phục kinh tế sau chiến tranh thế giới thứ 2. Tháng 3/1950 Luật về Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được ban hành, trong giai đoạn đầu, chỉ có 1 loại bảo hiểm tín dụng xuất khẩu - bảo hiểm toàn diện rủi ro trước và sau khi giao hàng.

quốc gia thành viên Hiệp hội bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Trong 50 năm đầu kể từ khi thành lập, hoạt động bảo hiểm tín dụng xuất khẩu do Bộ Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản - METI - trực tiếp thực hiện. Bước sang thế kỷ XXI, hệ thống tài chính quốc tế có nhiều thay đổi đòi hỏi các dịch vụ bảo hiểm cũng phải phát triển tương ứng. Tháng 4/2001, Chính phủ Nhật Bản đã quyết định thành lập một tổ chức độc lập, Công ty Bảo hiểm xuất khẩu và Đầu tư Nhật Bản (NEXI) chuyên thực hiện nhiệm vụ bảo hiểm thương mại và đầu tư dưới sự quản lý trực tiếp của Bộ Kinh tế, Thương mại và công nghiệp Nhật Bản.

NEXI là một tổ chức tài chính độc lập, hoạt động theo luật về bảo hiểm thương mại và đầu tư của Nhật Bản với vốn ban đầu là 100 tỷ Yên do Chính phủ cấp. Để hỗ trợ cho NEXI, khi phải bồi hoàn các khoản khiếu nại lớn, Bộ Kinh tế Thương mại và Công nghiệp tái bảo hiểm đối với hoạt động của NEXI với mức 95% số tiền NEXI bảo hiểm cho các khách hàng. Do thực hiện nhiệm vụ Chính Phủ nên NEXI được trả phí hoạt động. Mức thu phí này thay đổi hàng năm, được xác định vào đầu năm tài chính và thường bằng 15% tổng số phí tái bảo hiểm của NEXI.

Tại Nhật Bản có 2 cách tiếp cận các dịch vụ của NEXI. Đối với bảo hiểm riêng lẻ, nhà xuất khẩu có thể ký từng hợp đồng bảo hiểm riêng lẻ. Đối với bảo hiểm toàn diện, nhà xuất khẩu Nhật Bản là thành viên của một Hiệp hội xuất khẩu ký một hợp đồng khung về bảo hiểm với NEXI, trong đó nhà

NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM TÍN DỤNG XUẤT KHẨU

là sự lựa chọn khi Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế

KIẾU THIỂU

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là một trong những cơ chế tài trợ xuất khẩu đã và đang được nhiều nước trên thế giới áp dụng. Đây là hình thức bảo vệ rủi ro cho nhà xuất khẩu khi thực hiện các thương vụ xuất khẩu.

Khi xuất khẩu hàng hoá, nhà xuất khẩu có thể đứng trước nguy cơ không được nhà nhập khẩu thanh toán do những rủi ro chính trị (chiến tranh, nội chiến, thiên tai, thay đổi chính

sách của nước nhập khẩu...). Để hạn chế những rủi ro này, nhà xuất khẩu đóng phí bảo hiểm cho tổ chức bảo hiểm theo thoả thuận đối với một hay nhiều loại rủi ro nhất định. Trường hợp nhà xuất khẩu không được thanh toán hoặc thanh toán không đúng hạn do các rủi ro chính trị hoặc thương mại, tổ chức bảo hiểm sẽ bồi thường cho nhà xuất khẩu. Trên thực tế, bảo hiểm xuất khẩu đã được nhiều nước thực hiện và cho thấy tác động tích cực đối với

Trong những năm tiếp theo một vài sản phẩm khác được ra đời, như: bảo hiểm thanh toán - 1951, bảo hiểm tài trợ xuất khẩu - 1952, bảo hiểm hối phiếu xuất khẩu - 1953... Đến năm 1987, Luật Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được đổi thành Luật bảo hiểm thương mại và Đầu tư Nhật Bản. Trong giai đoạn này, hệ thống bảo hiểm thương mại và Đầu tư của Nhật Bản đã khẳng định được vai trò trong thương mại quốc tế, thúc đẩy sự hợp tác và phát triển giữa các

xuất khẩu phải mua bảo hiểm cho tất cả các hợp đồng xuất khẩu mà họ sẽ thực hiện trong một thời kỳ nhất định. Theo đó, bất cứ một giao dịch xuất khẩu nào cũng được NEXI bảo hiểm cho mọi loại rủi ro, mức phí bảo hiểm riêng lẻ cao hơn so mức phí bảo hiểm toàn diện.

Các hình thức bảo hiểm chính được NEXI cung cấp:

(1) *Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu:*

- Bảo hiểm cho xuất khẩu: bảo hiểm rủi ro doanh nghiệp Nhật Bản khi xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ ra nước ngoài mà không được nhà nhập khẩu thanh toán do rủi ro chính trị và thương mại.

- Bảo hiểm các khoản cho vay (tín dụng người mua): Bảo hiểm các rủi ro cho Ngân hàng thương mại Nhật Bản khi cung cấp các khoản vay cho nhà nhập khẩu nước ngoài để mua hàng hoá và dịch vụ của các công ty Nhật Bản.

- Bảo hiểm bộ chứng từ xuất khẩu: Bảo hiểm rủi ro cho các Ngân hàng thương mại Nhật Bản khi chiết khấu bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu Nhật Bản.

(2) *Bảo hiểm các khoản cho vay không ràng buộc cho nước ngoài:* (các khoản vay không ràng buộc là các khoản vay mà không yêu cầu người vay phải mua nguyên vật liệu, thiết bị của người cho vay)

- Bảo hiểm cung cấp vốn đầu tư hoặc mua trái phiếu: Bảo hiểm rủi ro cho các công ty hoặc các ngân hàng thương mại Nhật Bản khi cung cấp các khoản vốn không ràng buộc cho Chính Phủ hoặc các công ty nước ngoài để thực hiện các dự án phát triển kinh tế.

- Bảo hiểm cho các khoản bảo lãnh trả nợ thay:

bảo hiểm rủi ro cho công ty Nhật Bản khi đứng ra bảo lãnh cho các khoản vay của các công ty con hoặc liên doanh của họ ở nước ngoài vay vốn ngân hàng.

(3) *Bảo hiểm đầu tư ra nước ngoài:* bảo hiểm cho các công ty Nhật Bản khi thành lập công ty con hoặc liên doanh ở nước ngoài. Rủi ro có thể xảy ra khi công ty con hoặc liên doanh không thể tiếp tục hoạt động do chiến tranh, nội chiến hoặc các nguyên nhân bất khả kháng như thiên tai. Ngoài ra NEXI cũng bảo hiểm trường hợp công ty Nhật Bản không được nhận cổ tức hoặc chuyển vốn về do những hạn chế về ngoại hối.

(4) *Bảo hiểm nhập khẩu thanh toán trước:* Bảo hiểm cho nhà nhập khẩu Nhật Bản khi nhập khẩu hàng hoá nước ngoài, đã trả tiền trước nhưng không nhận được hàng hoá đúng hạn.

Từ kinh nghiệm thực tế trên có thể thấy nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là rất cần thiết đối với hoạt động xuất khẩu của bất cứ quốc gia nào. Sự tồn tại và hiệu quả của nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu ở Nhật Bản hơn 50 năm qua đã minh chứng tầm quan trọng của nghiệp vụ này trong việc thúc đẩy xuất khẩu và góp phần phát triển kinh tế Nhật Bản.

Nhận thức được vai trò của xuất khẩu đối với phát triển kinh tế, trong những năm qua Chính phủ Việt Nam đã thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ xuất khẩu, trong đó có chính sách tín dụng hỗ trợ xuất khẩu theo quyết định số 133/2001/QĐ-TTg ngày 10/9/2001 của Thủ tướng Chính phủ việc ban hành qui chế tín dụng hỗ trợ

xuất khẩu thực hiện qua Quỹ HTPT (nay là Ngân hàng Phát triển) bước đầu đã khẳng định được vai trò trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu giảm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh hàng hoá của Việt Nam trên thị trường quốc tế và đóng góp không nhỏ vào việc thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, trong thời gian tới đây, để chính thức tham gia hội nhập kinh tế quốc tế Việt Nam phải thực hiện đầy đủ các cam kết của tổ chức thương mại quốc tế (WTO), trong đó việc giảm dần các hình thức hỗ trợ tài chính trực tiếp cho xuất khẩu. Trong bối cảnh đó, để có thể tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, cần thiết phải tăng cường các loại hình hỗ trợ xuất khẩu gián tiếp, trong đó đưa vào thực hiện Bảo hiểm xuất khẩu là một lựa chọn mang tính khả thi.

Qua kinh nghiệm Nhật Bản cho thấy, đặc thù của loại hình nghiệp vụ này nhằm thực hiện chính sách hỗ trợ xuất khẩu của Chính phủ, rủi ro cao, hoạt động trên nguyên tắc hoà vốn hoặc phi lợi nhuận, đòi hỏi nguồn vốn lớn, nên nghiệp vụ này nên giao cho tổ chức tài chính nhà nước thực hiện. Chính phủ Việt Nam (thông qua Bộ tài chính) thực hiện chức năng hoạch định chính sách, định hướng phát triển, xây dựng các mục tiêu trung, dài hạn và quản lý hệ thống bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Do tính chất hoạt động rủi ro cao nên tổ chức được giao nhiệm vụ cần nhận được sự hỗ trợ nhất định từ phía Chính phủ như được tái bảo hiểm 95% trách nhiệm bảo hiểm, nhưng hệ thống bảo hiểm thương

mại và đầu tư của Nhật Bản hoạt động trên cơ sở tự chủ mặt tài chính (lấy thu bù chi), hạn chế đến mức tối đa sự hỗ trợ Chính phủ và việc cân đối thu chi được thực hiện không phải theo từng năm tài chính mà trong một chu kỳ dài (20 năm). Về lâu dài hoạt động của tổ chức thực hiện theo nguyên tắc trên để giảm bớt gánh nặng cho Chính phủ.

Về hình thức bảo hiểm; trước mắt tập trung đẩy mạnh xuất khẩu - giai đoạn đầu Việt Nam nên thực hiện hình thức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu như bảo hiểm cho các nhà xuất khẩu do các rủi ro chính trị, hoặc rủi ro thương mại, bảo hiểm cho ngân hàng thương mại khi chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất hoặc khi cho vay đối với các nhà nhập khẩu nước ngoài (tín dụng người mua) theo hình thức bảo hiểm toàn diện hoặc bảo hiểm riêng lẻ.

Với đặc thù của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu liên quan chặt chẽ đến nhà nhập khẩu (khả năng và uy tín thanh toán) và nước nhập khẩu (tình hình chính trị, điều kiện tự nhiên, việc hoạch định các chính sách, đặc biệt các chính sách liên quan đến nhập khẩu...)

Do vậy, các thông tin về các đối tượng trên là vô cùng quan trọng đối với một tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trong việc đánh giá mức độ rủi ro, qui định mức phí bảo hiểm... Để có thể thực hiện tốt nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu thì tổ chức đảm đương nhiệm vụ này cũng cần phải xây dựng một hệ thống thông tin hoàn hảo, đảm bảo nhanh chóng, kịp thời, chính xác ■