

sử dụng tư vấn nước ngoài với giá cả cao, và họ có những hạn chế nhất định về hiểu biết về các thiết chế, tập quán hành chính và văn hoá dân tộc..., trong khi đó các công ty tư vấn Việt Nam tuy còn non trẻ, nhưng cũng có những lợi thế nhất định như phí tư vấn rẻ, có hiểu biết sâu về các thiết chế và tập quán Việt Nam, ngoài ra, chúng ta cũng có không ít những nhà chuyên môn giàu năng lực và nhiều kinh nghiệm. Do đó, thời gian tới cần quan tâm tới việc phát triển ngành tư vấn Việt Nam nói chung và phát triển một số dịch vụ tư vấn đặc thù nói riêng. Đồng thời khuyến khích các dự án ODA sử dụng tư vấn Việt Nam. ■

**Tài liệu tham khảo**

- Nguyễn Văn Hiếu, "Khai thác và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ODA trong tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế ở nước ta", Tạp chí Ngân hàng, số 10/2003.
- Phạm Hoàng Mai, "Hội nghị giải ngân nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức năm 2004", Tạp chí Kinh tế và dự báo, số 3/2004.
- Chấn Hưng, "Hướng tới mục tiêu 10 tỷ USD - Nhiệm vụ giải ngân vốn ODA còn khá nặng nề?", báo Đầu tư, số ra ngày 17/3/2004.
- Trần Mạnh, "ODA: hợp lý và hiệu quả", báo Đầu tư, số ra ngày 29/11/2004.
- Quang Huy, "Định hướng vận động và sử dụng ODA phục vụ phát triển kinh tế-xã hội 5 năm 2006-2010". Thông tin kinh tế -xã hội, số 11/2004.

# Có cần thiết thành lập một tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu tại Việt Nam hay không?

**T**rước bối cảnh thị trường xuất khẩu gặt hái nhiều thành công nhưng cũng có muôn vàn thách thức mới, nhiều bài nghiên cứu gần đây đã đưa ra nhiều giải pháp nhằm hỗ trợ và xúc tiến xuất khẩu. Một trong những giải pháp đó là sớm đưa ra công cụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu (export credit insurance). Vậy bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là gì, có cần thiết thành lập bảo hiểm tín dụng xuất hay không thì dường như chưa ai nhắc tới. Do đó, bài viết này muốn đưa ra những khái niệm cơ bản, lợi ích cũng như thách thức và khó khăn khi tiến hành bảo hiểm tín dụng xuất khẩu tại Việt Nam, một công cụ tài chính nhằm hỗ trợ gián tiếp cho cả doanh nghiệp và hệ thống tín dụng tài trợ xuất khẩu.

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là việc người bảo hiểm (ngân hàng hoặc tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu) bảo hiểm cho các khoản tín dụng (bằng hàng hoá hoặc dịch vụ) do nhà xuất khẩu cung cấp cho nhà nhập

**Đỗ Quốc Hưng\***

khẩu hoặc ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu. Trong trường hợp nhà nhập khẩu hoặc ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu không thanh toán cho hàng hoá hoặc dịch vụ đã được cung cấp do các rủi ro về chính trị hoặc rủi ro thương mại, nhà xuất khẩu hoặc ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu sẽ được bồi thường. Do đặc điểm của bảo hiểm tín dụng, người mua bảo hiểm có thể là ngân hàng (người cho vay) hoặc là bản thân nhà xuất khẩu.

Tại các nước đang phát triển, các công ty vừa và nhỏ đặc biệt có lợi hơn từ việc bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Với hoạt động xuất khẩu với khối lượng nhỏ, nguồn tài chính ít ỏi, trong rất nhiều trường hợp, những khó khăn về quản lý và marketing sẽ xảy ra khi lần đầu tiên họ tham gia vào môi trường xuất khẩu và họ cần sự bảo vệ trước các rủi ro về ngoại thương hơn các công ty lớn. Các công ty lớn với khối

lượng xuất khẩu lớn, nhiều nhà nhập khẩu ở nhiều nước, quan hệ lâu dài, có thể dễ dàng hơn các công ty nhỏ trong việc trang trải các tổn thất cũng như đối đầu với các rủi ro.

Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp lớn khi rủi ro xảy ra sẽ dẫn đến tổn thất rất lớn và điều này hoàn toàn có thể khi doanh thu xuất khẩu lớn chiếm tỷ lệ cao trong tổng doanh thu của một doanh nghiệp. Do đó, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu còn là nơi dự trữ cho các khoản nợ xấu và các tổ chức ngành hàng, nghiệp đoàn không cần thiết hoặc lãng phí nguồn lực tài chính trong việc tổ chức các quỹ dự phòng rủi ro.

Việc cung cấp bảo hiểm tín dụng xuất khẩu sẽ giúp nhà xuất khẩu đáp ứng được các yêu cầu vay vốn từ các ngân hàng thương mại. Nhà xuất khẩu, ngược lại, cũng cho vay cho chính người mua hàng của họ. Nhà nhập khẩu phải vay vốn từ ngân hàng

\* Quỹ Hỗ trợ phát triển

thương mại và thực tế họ phải chịu chi phí cho đến khi khách hàng của họ thanh toán hết. Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu cấu thành nên khoản bảo đảm bổ sung cho nhà xuất khẩu khi vay vốn. Bởi vậy, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu khuyến khích các ngân hàng tham gia quá trình cho vay xuất khẩu, tăng nguồn vốn cho vay, kích cầu, thúc đẩy kinh tế phát triển. Đồng thời, bảo hiểm góp phần giảm nguồn vốn hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước, giảm sức ép tới ngân sách nhà nước khi cho vay với lãi suất ưu đãi và thời gian dài. Với việc bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được coi là một công cụ bảo đảm, nhà xuất khẩu cũng có thể vay vốn từ các ngân hàng thương mại với các điều khoản ưu đãi hơn, như thời gian vay vốn dài hoặc lãi suất thấp hơn khi chưa có bảo hiểm.

Nếu xu hướng sử dụng các tài sản bảo đảm như nhà xưởng, đất đai trở nên phổ biến trong quá trình xem xét vay vốn, dường như các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển vừa tham gia xuất khẩu sẽ gặp khó khăn phổ biến khi tìm kiếm các nguồn tài trợ từ các ngân hàng. Do đó, trên phương diện là một công cụ bảo đảm tiền vay, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là một công cụ thay thế tài sản bảo đảm truyền thống, giúp các doanh nghiệp này có cơ hội tốt hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay.

Việc dễ dàng hơn trong khi vay vốn cũng giúp nhà xuất khẩu có thể đáp ứng được các yêu cầu ngày càng tăng của người mua khi cho phép kéo dài thời hạn nợ tiền hàng. Điều này là cần thiết để chiến thắng trong xu hướng cạnh tranh trên thương trường quốc tế khi các nhà xuất khẩu khác cũng sẵn sàng cho khách hàng của mình mua chịu. Sức ép tăng thời gian mua chịu không chỉ liên quan nhiều đến doanh số

bán hàng mà thường liên quan đến đến các khoản tín dụng thương mại trung và dài hạn cũng như ngắn hạn. Người mua muốn thanh toán bằng thư tín dụng không hủy ngang và có yêu cầu thời hạn thanh toán 30,60 và thậm chí 180 ngày. Bởi vậy, nếu với một nhà cung cấp hàng hóa cùng chủng loại, chất lượng, giá cả, tín dụng thương mại sẽ là một điểm khuyến khích đáng kể so với thanh toán ngay. Các nước nhập khẩu yêu cầu tín dụng thương mại không chỉ đối với hàng hóa phi truyền thống mà cả với những mặt hàng như chè, nguyên liệu, cao su, dệt may là những mặt hàng có lợi thế cạnh tranh của các nước đang phát triển. Như vậy, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là một công cụ cạnh tranh mang tính quốc gia. Việc bồi thường các loại rủi ro khác nhau sẽ khuyến khích nhà sản xuất và nhà xuất khẩu tự tin khi khai thác các thị trường mới.

Có thể nói tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là đối tác với ngân hàng vì trên phương diện bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, trong quan hệ giữa người mua bảo hiểm và người bảo hiểm thì ngân hàng có thể là người có quyền truy đòi (nhận tiền bồi thường khi có rủi ro) trong hợp đồng bảo hiểm. Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu có thể được coi như là một công cụ tài chính để thu hồi nợ vay trong khi các nguồn lực tài chính hạn chế và cũng là công cụ quản lý rủi ro của cả doanh nghiệp và ngân hàng.

Bên cạnh những lợi ích bảo vệ trước những rủi ro, bảo hiểm còn giúp nhà xuất khẩu có được những thông tin về tình hình tài chính của khách hàng, thông tin kinh tế, chính trị của thị trường xuất khẩu thông qua kênh thông tin của tổ chức bảo hiểm. Dịch vụ thông tin của tổ chức bảo hiểm giúp nhà xuất khẩu giảm bớt khó

khăn khi tiếp cận khách hàng của họ và bắt kịp những thay đổi của thị trường thế giới. Việc hỗ trợ này rất quan trọng tại các nước đang phát triển, nơi mà phần lớn các doanh nghiệp mới tham gia hoạt động xuất khẩu và các nhà xuất khẩu hiện tại đang cố gắng tăng kim ngạch bằng cách mở rộng quan hệ với nhiều bạn hàng mới. Trong điều kiện lý tưởng, tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu của Nhà nước có thể giúp nhà xuất khẩu của nước mình đòi nợ.

Nói tóm lại, hai lợi ích chính của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu là bảo vệ nhà xuất khẩu khỏi những rủi ro có thể xảy ra dẫn đến mất khả năng thanh toán và là công cụ giúp nhà xuất khẩu dễ dàng vay vốn tài trợ cho xuất khẩu thông qua việc bồi thường các khoản bảo hiểm. Tuy nhiên, trong khi các biện pháp hỗ trợ trực tiếp khác của Nhà nước đang phải chịu sức ép cắt bỏ hoặc giảm thiểu, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu sẽ góp phần giảm hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước, chuyển sang hỗ trợ gián tiếp, thống nhất với những quy định quốc tế khi tham gia các hiệp định thương mại quốc tế. Đây có lẽ là lợi ích hiển nhiên và là một công cụ hỗ trợ xuất khẩu nằm ngoài các quy định khi tham gia các hiệp định thương mại cũng như hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Các mô hình bảo hiểm tín dụng xuất khẩu và tín dụng hỗ trợ xuất khẩu có sự khác biệt ở từng nước, cũng do đặc điểm tài chính và định hướng phát triển của nước đó. Một số nước có nền tài chính mạnh, nguồn vốn ngân hàng thương mại dồi dào thì Chính phủ nước đó không thành lập Ngân hàng xuất nhập khẩu mà chỉ thành lập Tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Tại những nước này, hệ thống ngân hàng đủ mạnh để tài trợ cho các doanh nghiệp tiếp cận các thị trường mới. Một số nước khác,

Ngân hàng xuất nhập khẩu và Tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu tồn tại song song hoặc trong cùng một tổ chức. Suy cho cùng, mục đích của hai định chế này có khác nhau nhưng thực ra cùng chung một mục đích và thực sự là cánh tay phải, tay trái của Chính phủ để thực thi chính sách hỗ trợ xuất khẩu. Về cơ bản, có 5 mô hình của Chính phủ hoặc có sự tham gia của Chính phủ để hình thành tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

- Thông qua một tổ chức độc lập của Chính phủ.

- Thông qua một công ty bảo hiểm hoặc ngân hàng thương mại hoạt động như một đại diện của Chính phủ.

- Thông qua một công ty nhà nước hoặc quỹ nhà nước hoạt động độc lập nhưng do Nhà nước sở hữu.

- Thông qua một công ty liên doanh giữa một công ty nhà nước, công ty bảo hiểm và ngân hàng.

- Thông qua công ty bảo hiểm tư nhân.

Trong số các nước có nền kinh tế thị trường phát triển như ở Nhật, New Zealand hoặc Anh thì một Bộ được giao nhiệm vụ trực tiếp quản lý công ty bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Mô hình tại Áo, Đức hoặc Ireland là mô hình bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được điều hành bởi một công ty bảo hiểm tư nhân hoặc ngân hàng. Tại Thụy Điển, mô hình hoạt động lại có điểm khác biệt. Tại nước này, Chính phủ không muốn thành lập một tổ chức mới để điều hành hoạt động bảo hiểm tín dụng xuất khẩu mà nhiệm vụ này vào tay một hiệp hội, đó là Hiệp hội các nhà sản xuất máy móc Thụy Điển. Tại Hàn Quốc, công ty bảo hiểm được điều hành bởi một công ty mà nhà nước nắm cổ phần chi phối, phần còn lại là của

các công ty bảo hiểm và ngân hàng thương mại. Hồng Kông, Ấn Độ thành lập một công ty như là mô hình công ty công ích độc lập.

Tại một số nước Châu Á, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu xuất hiện khá sớm, thậm chí sớm hơn khi thành lập ngân hàng xuất nhập khẩu. Tại Malaysia, Tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu Malaysia cũng thành lập từ năm 1978 trước khi thành lập Ngân hàng xuất nhập khẩu Malaysia năm 1995. Tại Nhật Bản, từ những năm 50, sau chiến tranh thế giới lần thứ 2, Tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu của Nhật Bản đã manh nha hình thành và tháng 3 năm 1950 đã có Luật bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Thời kỳ này, Nhật Bản mới có 2 loại sản phẩm là bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trước khi giao hàng và bảo hiểm sau khi giao hàng. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, các loại sản phẩm dần được hình thành như bảo hiểm thanh toán, bảo hiểm đầu tư nước ngoài, bảo hiểm lợi nhuận nước ngoài, bảo hiểm rủi ro ngoại hối,...

Hiển nhiên rằng việc thu thập thông tin, đánh giá tín dụng và phân hạng rủi ro đối với thị trường trong nước là dễ dàng hơn so với tìm hiểu thông tin thị trường nước ngoài. Do đó, trước khi bước chân ra thị trường nước ngoài, các nghiệp vụ như bảo lãnh tín dụng, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng rồi đến bảo hiểm tín dụng trong nước là điểm xuất phát rất tốt để rèn luyện kỹ năng và nghiệp vụ. Lộ trình trên thực chất là quá trình tích lũy kiến thức, kinh nghiệm và quan trọng hơn cả là tích lũy thông tin.

Việt Nam chưa có tên trên bản đồ các tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, thậm chí chưa có bảo hiểm tín dụng trong nước trong khi các quốc gia khác, không tính đến các quốc gia phát triển, một số quốc gia đang phát triển như

SriLanka, Indonexia... cũng đã có bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Có nhiều nguyên nhân nhưng có lẽ nguyên nhân cơ bản nhất có lẽ là thực hiện nhiệm vụ này khá rủi ro. Đồng thời, các tổ chức bảo hiểm trong nước cũng chưa triển khai sâu rộng sản phẩm bảo hiểm tín dụng, hiện tại mới có loại hình bảo hiểm tiền gửi. Bảo hiểm tiền gửi mặc dù mới đi vào hoạt động nhưng đã góp phần ổn định thị trường tiền gửi trong nước, giúp người gửi tiền an tâm và làm lành mạnh hóa hệ thống ngân hàng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế và khu vực, bài toán bảo hiểm tín dụng xuất khẩu phải được đặt ra một cách nghiêm túc vì hoạt động xuất khẩu của Việt Nam đang có nhiều thuận lợi nhưng cũng có không ít khó khăn, đặc biệt là đứng trước sức ép giảm thiểu hoặc cắt bỏ các hình thức hỗ trợ trực tiếp khi thực hiện AFTA và gia nhập WTO.

Những khó khăn cơ bản khi thành lập tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu có thể hình dung và giải quyết ngay từ khi tổ chức bảo hiểm tín dụng chưa được hình thành. Đối với nước ta, phải giải quyết các câu hỏi và nghiên cứu khảo sát để, nếu triển khai, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu sẽ trở thành một công cụ hiệu quả đối với cả ngân hàng và các doanh nghiệp xuất khẩu.

**Thứ nhất**, phải đánh giá được nhu cầu và triển vọng của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. Điều này có nghĩa là phải tìm hiểu, phân loại và phân tích cơ cấu thị trường bảo hiểm, hình thức thanh toán, cơ cấu nguồn vốn, khả năng sẵn sàng nguồn vốn của nền kinh tế cũng như của các ngân hàng cho hoạt động xuất khẩu. Đồng thời, cũng cần phải nắm rõ chiến lược xuất khẩu hàng hóa trong từng thời kỳ. Có làm rõ được những điều này mới khoanh vùng và đánh giá đúng triển vọng

phát triển của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Để đánh giá tiềm năng của bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, thông thường phải tính đến quy mô xuất khẩu của quốc gia, số lượng và tỷ lệ những giao dịch được thanh toán bằng L/C, số lượng và khả năng của những quỹ bảo hiểm ngành hàng. Nói một cách tổng quát, những giao dịch được thanh toán bằng L/C phần lớn không cần bảo hiểm, chỉ cần bảo hiểm trong các trường hợp như L/C trả chậm, L/C phát hành từ những nước có nền kinh tế và tài chính không ổn định, xuất khẩu sang thị trường mới.

**Thứ hai**, giải quyết vấn đề tổ chức. Trong giai đoạn đầu, Nhà nước nên thành lập hoặc lựa chọn một loại hình công ty, tổ chức đủ điều kiện triển khai nghiệp vụ này, không nên đặt nghiệp vụ này trong một công ty hoặc ngân hàng hoạt động vì mục đích lợi nhuận. Do rủi ro, trước tiên bảo hiểm tín dụng xuất khẩu phải được đặt trong một tổ chức nhà nước, hoàn toàn độc lập với hệ thống bảo hiểm tư nhân, do Nhà

nước cấp vốn và tái bảo hiểm. Trong điều kiện cải cách quản lý hành chính, giảm các đầu mối, cần cân nhắc trong việc thành lập mới và bổ sung nhiệm vụ cho một tổ chức tài chính đang thực hiện các chức năng hỗ trợ xuất khẩu.

**Thứ ba**, giải quyết vấn đề thông tin và nhân lực. Thông tin là để ra quyết định, con người lại là người ra quyết định. Muốn giải quyết vấn đề này phải có thời gian chuẩn bị. Điều thuận lợi là ngày nay các tổ chức cung cấp thông tin khá nhiều, nhưng khó khăn là phí cao. Do đó, dần dần từng bước phải tổ chức được các kênh thu thập và xử lý thông tin, sẵn sàng khi tiến hành bảo hiểm tín dụng xuất khẩu. ■

#### Tài liệu tham khảo

- Sebastian Schich, *The level and volatility of external financial positions and the costs of export credit insurance*, UNCTD Discussion Paper No.69, September 1993.

- Toni Haniotis & Sebastian Schich, *Should governments subsidize exports through export credit insurance agencies?*, United

*Nations Conference on Trade and Development Discussion Paper No. 103, September 1995.*

- Japan Trade and Investment Insurance Organization (JTIO), *Outline of Trade and Investment Insurance*, November 2002.

- Báo cáo thực tập tại Ngân hàng xuất nhập khẩu Thái Lan và Ngân hàng xuất nhập khẩu Malaysia, Quỹ Hỗ trợ phát triển, 2003.

- Ngân hàng XNK Malaysia - The export - Import Bank of Malaysia Berhad, website: [HYPERLINK "http://www.exim-bank.com"](http://www.exim-bank.com)  
<http://www.exim-bank.com>.

Ngân hàng XNK Thái Lan - The export - Import Bank of Thailand, website: [HYPERLINK "http://www.exim.go.th/eng"](http://www.exim.go.th/eng)  
<http://www.exim.go.th/eng>.

Ngân hàng XNK Trung Quốc - The export - import Bank of China, website: [HYPERLINK "http://www.eximbank.gov.cn"](http://www.eximbank.gov.cn)  
<http://www.eximbank.gov.cn>.

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu Malaysia - The Malaysia Export Credit Insurance Berhad: [HYPERLINK "http://www.mecib.com.my"](http://www.mecib.com.my)  
<http://www.mecib.com.my>.

# Thu hút FDI vào Việt Nam: Nhìn lại năm 2004 và dự báo

**Nguyễn Xuân \***

Có thể nói, từ khi bắt đầu chính sách mở cửa và chuyển đổi nền kinh tế, vấn đề thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) phục vụ cho phát triển kinh tế đất nước luôn được Đảng và Nhà nước ta hết sức quan tâm. Từ 1988 đến nay, FDI có lúc trùng xuống nhưng nhìn chung là theo xu hướng tăng dần với những dự án có chất lượng và quy mô đầu tư ngày càng lớn. Xét riêng trong năm

2004, bên cạnh những mặt thuận lợi thì tình hình kinh tế thế giới cũng như trong nước còn có những yếu tố bất lợi, gây nhiều khó khăn cho hoạt động kinh tế nói chung và thu hút đầu tư nói riêng, nhưng hoạt động thu hút FDI vẫn đạt được những kết quả đáng kể.

Trong năm 2004, đầu tư cấp mới phân theo 3 nhóm ngành:

công nghiệp; nông - lâm - ngư nghiệp và dịch vụ vẫn theo xu thế chung từ nhiều năm nay (xem đồ thị 1) là đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp (chủ yếu là công nghiệp nặng) vẫn chiếm tỷ lệ lớn với các số liệu về số dự án và tổng vốn đầu tư tương ứng cho 3 nhóm ngành là: 1,33 tỷ và 495 dự án, gần 362 triệu và 96 dự án; và xấp xỉ 530 triệu USD với 132 dự án.

\* NHNN