

# Hệ thống bảo hiểm tín dụng xuất khẩu của Nhật Bản - một số kinh nghiệm đối với Việt Nam

**B**ảo 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...) hoặc rủi ro thương mại (nhà nhập khẩu phá sản, mất khả năng thanh toán...). 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, người 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 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

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 thế chiến lần thứ 2. Tháng 3 năm 1950, Luật về bảo hiểm tín dụng xuất khẩu được ban hành. Trong giai đoạn đầu, chỉ

## Đào Thị Quỳnh Anh \*

có một loại hình bảo hiểm tín dụng xuất khẩu - bảo hiểm toàn diện đối với những rủi ro trước và sau khi giao hàng.

Trong những năm tiếp theo của thập kỷ 50, một vài sản phẩm bảo hiểm khác được ra đời, như: bảo hiểm thanh toán (Export Proceeds Insurance) - năm 1951; bảo hiểm tài trợ xuất khẩu (Export Finance Insurance) - năm 1952; bảo hiểm hối phiếu xuất khẩu (Export Bill Insurance) - năm 1953, đồng thời mở rộng đối tượng sang đầu tư ra nước ngoài với các loại hình bảo hiểm đầu tư nước ngoài (Overseas Investment Insurance) - năm 1956, bảo hiểm lợi nhuận đầu tư nước ngoài (Overseas Investment Profit Insurance) - năm 1957... Trong thập kỷ 60, Nhật Bản tập trung quản lý và củng cố hệ thống đã hình thành từ thập kỷ 50. Trong những năm 1970 - 1980, Nhật Bản mở thêm loại hình bảo hiểm xuất khẩu vốn đầu tư, bảo hiểm về rủi ro ngoại hối (Exchange Risk Insurance) và bảo hiểm trái phiếu (Export Bond Insurance). 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 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 Kinh tế,

thương mại và công nghiệp Nhật Bản - METI - trực tiếp thực hiện. Tuy nhiên, việc Chính phủ trực tiếp thực hiện cho thấy những hạn chế nhất định. Bước sang thế kỷ 21, hệ thống tài chính quốc tế có nhiều thay đổi đòi hỏi phải các dịch vụ bảo hiểm cũng phải phát triển tương ứng. Trước tình hình trên, 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 (Nippon Export and Investment Insurance - 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 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 của Chính phủ nên NEXI được trả phí hoạt động. Mức thu phí này thay đổi hàng năm, được xác định vào đầu mỗi 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 với NEXI theo lựa chọn của

\* TP. Hà Nội

họ về những rủi ro cần bảo hiểm. 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 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. Trong bảo hiểm riêng lẻ, nhà xuất khẩu được quyền lựa chọn rủi ro được bảo hiểm, do đó mức phí bảo hiểm cao hơn so với bảo hiểm toàn diện. NEXI hiện đang khuyến khích loại hình bảo hiểm toàn diện nên đưa ra tỷ lệ bồi hoàn cho hơn bảo hiểm riêng lẻ.

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 - untied loans - là các khoản vay mà không yêu cầu người vay phải mua nguyên 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 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 nhận được 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.

**Một số kinh nghiệm đối với Việt Nam**

Từ kinh nghiệm của Nhật Bản, 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 vào sự phát triển kinh tế của 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. 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 về việc ban hành Quy chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu thực hiện qua Quỹ Hỗ trợ 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 nền kinh tế quốc tế, Việt Nam phải thực hiện đầy đủ các cam kết của Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO), trong đó có 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 một cách hiệu quả đối với 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 sự lựa chọn mang tính khả thi.

Qua kinh nghiệm của 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 (break - even or non - profit principle), đòi hỏi nguồn vốn lớn, nên nghiệp vụ này nên giao cho một tổ chức tài chính nhà nước độc lập 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, được cấp phí hoạt động hằng năm. Tuy được Chính phủ Nhật Bản 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 về tài chính (lấy thu bù chi), hạn chế đến mức tối đa sự hỗ trợ của Chính phủ; và việc cân đối thu

*(Xem tiếp trang 68)*

bản và những hàng hoá, nguyên liệu thô; để Trung Quốc chế biến và tái xuất khẩu. Tuy nhiên, những nước có những yếu tố sản xuất tương tự như Trung Quốc sẽ phải cạnh tranh gay gắt với Trung Quốc trên thị trường thế giới, sẽ cần phải có những điều chỉnh linh hoạt, thích hợp để phát triển hàng hoá và thị trường lao động. Nhìn chung, sự cạnh tranh của Trung Quốc sẽ tiềm tàng những thiệt hại đáng kể cho những nước này.

Các quốc gia có thể tìm kiếm lợi ích tối đa từ hiện tượng phát triển kinh tế của Trung Quốc, đồng thời làm giảm tối thiểu những thiệt hại có thể xảy ra bằng cách điều chỉnh linh hoạt nền kinh tế thông qua những cải cách về chính sách, cơ chế. Những đối pháp thành công đối với hiện tượng phát triển của Trung Quốc có thể kéo theo sự chuyển dịch cơ cấu giữa các ngành nghề, giữa các lực lượng lao động trong xã hội. Khi các nguồn lực chuyển tới những lĩnh vực sản xuất với năng suất cao, nhiều vấn đề về chuyển đổi kinh tế có thể vấp phải, ví dụ như giải quyết chính sách cho những người lao động ít kỹ năng. Chính phủ của các quốc gia có thể đi theo lối mòn trong

việc giải quyết những vấn đề này là đưa ra các chính sách hỗ trợ, hoặc tăng tiền trợ cấp cho những người lao động ít kỹ năng, tuy nhiên, cách giải quyết này cũng không phải là tối ưu. Để đối phó với sự ảnh hưởng của Trung Quốc, tốt hơn hết, các nước phải thực hiện nhanh chóng các quá trình tự do về thương mại và tài chính, tăng tốc quá trình hội nhập của quốc gia với thế giới. Như vậy, sự phân bổ nguồn lực của các nước này sẽ diễn ra hiệu quả hơn và lợi thế cạnh tranh sẽ được gia tăng. Với các nước phát triển, sự ảnh hưởng của Trung Quốc sẽ làm các nước này bắt buộc phải chú trọng phát triển hơn nữa những công nghệ cao về công nghiệp và tài chính. Đối với các nước đang phát triển có mức thu nhập trung bình với lực lượng lao động được đào tạo tốt, có tính linh hoạt, cần phát triển hơn nữa nguồn nhân lực để làm tăng các giá trị gia tăng và tranh thủ tích lũy vốn đầu tư qua những cơ hội mà nền kinh tế toàn cầu đem lại. Những nước có dân số đông với trình độ lao động kém thì sẽ đối diện với rất nhiều khó khăn, tuy nhiên cũng có những cơ hội phát triển, đó là có rất nhiều cơ hội để

tiếp cận với những kiến thức hiện đại và những công nghệ cao. Để nắm được những cơ hội này, những nước này cần có những chính sách cải cách để thu hút những lao động ít kỹ năng, cho tiếp cận với những ngành nghề mới có năng suất cao; đồng thời tiếp tục đầu tư nhiều vào giáo dục đào tạo để cải tiến chất lượng của nguồn nhân lực.

Sự hội nhập nhanh chóng của Trung Quốc về thương mại và tài chính sẽ có những ảnh hưởng mạnh mẽ và sâu sắc tới nhiều nước trong một hoặc hai thập kỷ tới. Đặc biệt, các nước đang phát triển phải chịu một trách nhiệm nặng nề để đảm bảo phát triển kinh tế linh hoạt và năng động, để đối chọi với những thách thức mới do Trung Quốc đặt ra, ngoài ra vẫn phải đảm bảo duy trì được tự do thương mại đa phương theo khuôn khổ của vòng đàm phán Doha, tại Quarta tháng 11 năm 2001. Cải cách chính sách để nâng cao tính năng động, tăng sức cạnh tranh là vô cùng quan trọng và cấp thiết, đặc biệt là trong trường hợp kinh tế phát triển của Trung Quốc kết hợp với các nước lớn đang phát triển khác như Ấn Độ. ■

## **Hệ thống bảo hiểm ...**

*(Tiếp theo trang 70)*

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 bảo hiểm tín dụng xuất khẩu của Việt Nam cũng nên thực hiện theo nguyên tắc trên để giảm bớt gánh nặng cho Chính phủ.

Về các hình thức bảo hiểm, với mục tiêu trước mắt tập trung đẩy mạnh xuất khẩu, vì vậy, trong 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 cho nhà xuất khẩu 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. Hiện nay, do nguồn lực còn hạn hẹp nên hoạt động đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài còn hạn chế, vì vậy, hình thức bảo hiểm đầu tư ra nước ngoài nên thực hiện ở giai đoạn sau, khi hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam được mở rộng.

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 là 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, quyết 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. ■