



**QUẢN LÝ RỦI RO
TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ
VÀ THU NỢ NƯỚC NGOÀI**

07/01/2016



Nội dung chính

- Rủi ro phát sinh từ các khoản thu khi các cty xuất khẩu hoạt động ở thị trường nước ngoài
- Đề phòng rủi ro bị nợ thương mại và các chiến lược phòng tránh nợ nước ngoài
- Công cụ thu nợ hiệu quả và các trường hợp thu nợ điển hình

Báo cáo viên: Keith Stillings

- Ngân hàng thương mại
- Luật kinh doanh
- Thương mại quốc tế (về thu mua)
- Thu nợ quốc tế
- Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ

FTA mang lại nhiều cơ hội cũng như thách thức cho các nhà xuất khẩu Việt Nam:

- Cơ hội mở rộng thị trường
- Cơ hội làm phát sinh rủi ro mới và các khoản thanh toán chậm trễ
- Nhà xuất khẩu cần có quy trình quản lý rủi ro

Quản lý tín dụng và Chiến lược doanh nghiệp

Mục tiêu	Chiến lược	Tiến trình	Lợi thế	Bất lợi
Khả năng đầu tư	Hạn chế phát sinh các khoản chưa thu	Thời gian thanh toán ngắn lại Cho discounts Yêu cầu số tiền thanh toán trước cao lên	Tăng khả năng (tái) đầu tư ít rủi ro	Sales và lợi nhuận thấp xuống
Tối đa hóa lợi nhuận	Đảm bảo các khoản thu	Bảo hiểm Ngân hàng đảm bảo	Giảm thiểu rủi ro Giảm thiểu các hóa đơn chậm trả	Cản trở sự phát triển của marketing và sales
Phát triển Sales	Nới lỏng điều khoản thanh toán	Điều khoản mở Thời gian thanh toán dài ra	Sales phát triển nhanh	Rủi ro cao Phát sinh nhiều khoản chậm trả Mất lợi nhuận

Quản lý tín dụng và Chiến lược doanh nghiệp

Mục tiêu	Chiến lược	Tiến trình	Lợi thế	Bất lợi
Khả năng đầu tư	Hạn chế phát sinh các khoản chưa thu	Thời gian thanh toán ngắn lại Cho discounts Yêu cầu số tiền thanh toán trước cao lên	Tăng khả năng (tái) đầu tư ít rủi ro	Sales và lợi nhuận thấp xuống
Tối đa hóa lợi nhuận	Đảm bảo các khoản thu	Bảo hiểm Ngân hàng đảm bảo	Giảm thiểu rủi ro Giảm thiểu các hóa đơn chậm trả	Cản trở sự phát triển của marketing và sales
Phát triển Sales	Nới lỏng điều khoản thanh toán	Điều khoản mở Thời gian thanh toán dài ra	Sales phát triển nhanh	Rủi ro cao Phát sinh nhiều khoản chậm trả Mất lợi nhuận

Công ty nước ngoài nợ Việt Nam:

- Xuất khẩu mất khoảng 8 triệu USD trong năm 2015 do không thu về được các khoản thu
- Nhà xuất khẩu cần có quy trình cụ thể để phòng tránh nợ, gian lận và giảm doanh thu
- Thu hồi các khoản thu chậm trả từ nước ngoài có rất nhiều thách thức

Ảnh hưởng trực tiếp của các khoản thu trễ hạn

1. Mất doanh thu
2. Giảm lợi nhuận
3. Giảm tín dụng có sẵn
4. Giảm năng suất lao động

Quản lý tín dụng

- Kiểm tra tín dụng và thẩm định công ty
- Xem xét các điều khoản thanh toán
- Hợp đồng, PO, hóa đơn rõ ràng
- Xác minh các văn bản giao dịch
- Hệ thống quản lý các khoản thu
- Quy trình xác định các khoản thu trễ và outsource khi cần

Kế hờ trong quản lý

- Quy trình cụ thể xác định các trường hợp trễ hạn nghiêm trọng
- Quy trình cụ thể để outsource thu hồi các trường hợp nghiêm trọng trong thời gian cho phép

Kết quả: Tăng nguy cơ không thu hồi được dẫn đến các tổn thất về tài chính

Assurance Global Dịch vụ và giải pháp

Sứ mạng của Assurance Global

Hỗ trợ các nhà xuất khẩu Việt Nam
thu hồi các khoản thu một cách
minh bạch và không mang lại rủi ro



Sứ mạng của Assurance Global

Chia sẻ các kinh nghiệm liên quan
đến thẩm định, phòng ngừa gian lận,
và quản lý các khoản thu

(+84) 08 3995 6218 // www.assurance-global.com



Assurance Global

Công ty có trụ sở tại Hoa Kỳ
Có mặt tại Việt Nam
Đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm
Hệ thống 1200 văn phòng luật
Có khả năng thu nợ toàn cầu

(+84) 08 3995 6218 // www.assurance-global.com

Mô hình hoạt động của Assurance Global

- Chỉ thu phí khi thu hồi thành công
- Không thu phí trước
- Thu nợ toàn cầu
- Giữ gìn mối quan hệ cho khách hàng

Nếu không thu hồi được nợ, khách hàng không bị tính phí

Quá trình thu hồi

Quá trình thu hồi

- Xem xét các chứng từ
- Liên lạc với luật sư tại nước của khách nợ
- Xác định tính khả thu
- Luật sư liên hệ khách nợ và đàm phán
- Luật sư tiến hành tố tụng
- Thực thi thanh toán

Giai đoạn	Các bước	Diễn giải	Thời gian	Chú thích
I	Thư yêu cầu thanh toán thứ nhất	Nói chuyện với bên mắc nợ	30 ngày	Thư yêu cầu thanh toán lần thứ nhất sẽ mang tính xây dựng nhằm duy trì mối quan hệ giữa khách bị nợ và khách nợ.
II	Thư yêu cầu thanh toán thứ hai	Gửi thư yêu cầu thanh toán thứ hai	15-30 ngày	Thư thứ hai có khuynh hướng cứng rắn hơn thư đầu. Thư này sẽ thu hút sự chú ý của khách nợ và mang tính khuyến khích đàm phán.
III	Điền đơn kiện	Điền đơn kiện tại tòa án phù hợp	5-30	Nguy cơ phải ra tòa khiến bên nợ bắt đầu thương lượng. Thời gian từ khi nhận đơn đến lúc tòa án giải quyết khác nhau tùy thuộc vào tòa án từng khu vực.
IV	Đàm phán	Đàm phán các khoản thanh toán	15-30	Khách nợ tiến hành đàm phán số tiền sẽ thanh toán và thời gian trả.
V	Tổ tụng và thi hành	Tiến hành tố tụng và thực thi công lý	30-120	Sau khi nhận đơn, tòa sẽ thông báo ngày xét xử. Thời gian phụ thuộc vào từng khu vực và lịch xử vụ trước. Trong trường hợp bên mắc nợ không có phản hồi đối với các thư yêu cầu thanh toán trước đây, tòa có xu hướng giải quyết tương đối nhanh chóng.
VI	Thanh toán	Thu lại nợ và chuyển về cho khách hàng	10	Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ khi bên mắc nợ thanh toán khoản đầu tiên, tiền sẽ được chuyển về cho khách bị nợ. Quá trình thanh toán bao gồm việc thu lại khoản nợ từ khách nợ và việc chuyển khoản số tiền nợ về cho bên bị nợ. Việc thu về toàn bộ khoản nợ có thể kéo dài tùy thuộc vào kết quả thương lượng về các kỳ hạn trả nợ.

Khung thời gian cho một trường hợp thu hồi thành công

Mã màu cho từng hoạt động

Ngày nghỉ	■
Chủ nợ	■
Assurance Global	■
Báo cáo	■
Công ty luật	■
Khách nợ	■

Số ngày	Số ngày tính từ hoạt động lần trước	Hoạt động	Tuần 1	Tuần 2	Tuần 3	Tuần 4	Tuần 5	Tuần 6-8	Tuần 9	Tuần 10-21	Tuần 22
0	0	Assurance ký hợp đồng với chủ nợ	■								
16	16	Chuyển hồ sơ lên hệ thống	■	■	■	■	■				
30	14	Duyệt hồ sơ					■				
30	0	Chuyển hồ sơ đến luật sư					■				
31	1	Bổ sung hồ sơ					■				
31	0	Công ty luật nhận hồ sơ					■				
58	27	Gửi báo cáo điều tra ban đầu						■	■	■	■
150	119	Công ty luật điều tra và liên lạc với khách nợ								■	■

Số ngày	Số ngày tính từ hoạt động lần trước	Hoạt động	Tuần 23	Tuần 24	Tuần 25	Tuần 26	Tuần 27
150	92	Assurance yêu cầu cập nhật thông tin	█				
156	6	Thông tin được hãng luật cung cấp dựa trên các lần làm việc với khách nợ, tình hình không được tốt	█	█			
171	15	Khách nợ đồng ý trả nợ		█	█	█	
172	1	Assurance làm thủ tục thanh toán gửi đến hãng luật và khách nợ				█	
172	0	Khách nợ thực hiện thanh toán				█	
175	3	Chờ tiền về tài khoản				█	█
176	1	Assurance nhận được tiền			█		█
178	2	Tiền nợ được gửi về cho Chủ nợ			█		█
180	2	Chủ nợ nhận được thanh toán			█		█

Thank you!
Q&A