BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG

TRẦN THỊ BẢO QUẾ

QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

HÀ NỘI - 2006

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
-----***-----

TRẦN THỊ BẢO QUẾ

QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Chuyên ngành: KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ
Mã số: 60.31.07

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS, TS. NGUYỄN THỊ QUY

HÀ NỘI - 2006

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG

TRẦN THỊ BẢO QUẾ

QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Chuyên ngành: KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ
Mã số: 60.31.07

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

HÀ NỘI - 2006

LỜI CẢM ƠN

Em xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến các thầy cô giáo giảng dạy tại trường Đại học Ngoại Thương, đặc biệt là các thầy cô giáo giảng dạy tại Khoa Sau đại học, những người đã dìu dắt và truyền đạt cho em những kiến thức bổ ích trong suốt thời gian học tập tại trường.

Xin trân trọng cám ơn PGS-TS. Nguyễn Thị Quy, người đã trực tiếp hướng dẫn, đóng góp những ý kiến quý báu trong quá trình em thực hiện Luận văn này.

Xin chân thành cảm ơn tất cả những người thân trong gia đình tôi, đồng nghiệp và bạn bè đã giúp đỡ và tạo mọi điều kiện để tôi hoàn thành Luận văn này.

Xin chân thành cảm ơn Ngân hàng TMCP Quân Đội đã tạo môi trường làm việc, học tập tích cực để tôi có điều kiện thuận lợi để hoàn thành Luận văn này.

Hà Nội,tháng 05/2006.

Học viên

Trần Thị Bảo Quế

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ RỦI RO VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP 4

1.1 **Rủi ro và rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp** 4

1.1.1 *Khái niệm về hoạt động kinh doanh XNK* 4

1.1.2 *Khái niệm về rủi ro và rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 5

1.1.3 *Các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 6

1.1.4 *Ảnh h□ởng của rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 14

1.1.5 *Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 15

1.2 **Quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp** 17

1.2.1 *Khái niệm về quản lý rủi ro kinh doanh XNK* 17

1.2.2 *Nguyên tắc quản lý rủi ro kinh doanh XNK* 18

1.2.3 *Nội dung quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 19

1.2.4 *Các biện pháp quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK* 22

1.3 **Vai trò của quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK** 27

1.3.1 *Đối với Nhà nước và các cấp quản lý vĩ mô* 27

1.3.2 *Đối với doanh nghiệp kinh doanh XNK* 28

1.4 Kinh nghiệm của một số tập đoàn lớn trên thế giới trong việc kiểm soát rủi ro 29

1.4.1 *Kinh nghiệm của IKEA về mạng lưới nhà cung cấp và phân phối* 29

1.4.2 *Kinh nghiệm từ tập đoàn GE về "trò chơi thăng bằng của ông chủ"* 31

Chương ii: Thực trạng quản lý rủi ro kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua 32

2.1 **Thực trạng hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam** 33

2.1.1 *Thực trạng hoạt động kinh doanh NK của các doanh nghiệp Việt Nam* 33

2.1.2 *Thực trạng hoạt động kinh doanh XK của các doanh nghiệp Việt Nam* 35

2.2 **Thực trạng rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam** 38

2.2.1 *Các rủi ro thường gặp trong cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu* 39

2.2.2 *Nguyên nhân dẫn đến rủi ro* 53

2.3 **Thực trạng quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK tại các doanh nghiệp Việt Nam** 61

2.3.1 *Cơ sở pháp lý của hoạt động quản lý rủi ro* 61

2.3.2 *Thực trạng các biện pháp đã áp dụng trong quản lý rủi ro XNK tại các doanh nghiệp Việt Nam* 63

2.3.3 *Đánh giá chung về thực trạng quản lý rủi ro XNK của các doanh nghiệp Việt Nam* 66

CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ 74

3.1 Hội nhập kinh tế quốc tế và yêu cầu đặt ra đối với việc quản lý rủi ro hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam 74

3.1.1 *Xu thế, đặc điểm mới của hội nhập kinh tế quốc tế* 74

3.1.2 *Thách thức của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đối với hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam* 74

3.1.3 *Dự báo tiềm năng phát triển hoạt động XNK của Việt Nam* 77

3.2 **Dự báo những rủi ro đối với hoạt động XNK của các doanh nghiệp Việt Nam** 78

3.2.1 *Rủi ro về nguồn cung* 78
3.2.2 *Rủi ro về giá* 79
3.2.3 *Rủi ro bị kiện bán phá giá* 79
3.2.4 *Rủi ro về luật pháp* 79
3.2.5 *Rủi ro bị lừa đảo, gian lận thương mại trong tổ chức thực hiện hoạt động XNK* 80
3.3 **Các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam** 81
3.3.1 *Các giải pháp vĩ mô* 81
3.3.2 *Các giải pháp trực tiếp từ phía doanh nghiệp kinh doanh XNK* 83
3.4 **Kiến nghị** 92
3.4.1 *Kiến nghị với Nhà nước* 92
3.4.2 *Kiến nghị với các cơ quan Bộ, ngành* 95

KẾT LUẬN 98
TÀI LIỆU THAM KHẢO
PHỤ LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	CHÚ GIẢI
BTA	Hiệp định thương mại Việt-Mỹ
DN	Doanh nghiệp
DNVN	Doanh nghiệp Việt Nam
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
HĐNT	Hợp đồng ngoại thương
HNKTQT	Hội nhập kinh tế quốc tế
ICC	Phòng Thương mại Quốc tế
ISBP	Tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế dùng để kiểm tra chứng từ trong phương thức tín dụng chứng từ
KD	Kinh doanh
L/C	Thư tín dụng
NHNT	Ngân hàng Ngoại thương
NK	Nhập khẩu
NSNN	Ngân sách Nhà nước
TMQT	Thương mại quốc tế
UCP 500	Các quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ của ICC, ấn bản số 500
URC 522	Quy tắc thống nhất về hoàn trả tiền giữa các ngân hàng theo tín dụng chứng từ do ICC ban hành ấn bản số 522
URDG 458	Quy tắc thống nhất bảo lãnh theo yêu cầu, do ICC ban hành, ấn bản số 458
URR 525	Quy tắc thống nhất về nhờ thu, ICC ban hành năm 1995, ấn bản số 525
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VIAC	Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam
XK	Xuất khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ngày nay, kinh doanh và rủi ro là hai phạm trù song song cùng tồn tại. Rủi ro - tuy là sự bất trắc gây ra mất mát thiệt hại, song lại là hiện tượng đồng hành với các hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường, trong quá trình cạnh tranh. Nó tạo tiền đề cho quá trình đào thải tự nhiên các doanh nghiệp yếu kém, thúc đẩy sự chấn chỉnh, sự thích nghi của các doanh nghiệp, tạo xu hướng phát triển ổn định và có hiệu quả cho nền kinh tế.

Trong điều kiện kinh tế thị trường, quan hệ kinh tế giữa các chủ thể ngày càng thoát khỏi sự ràng buộc về biên giới địa lý. Hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam cũng không nằm ngoài sự tác động trên. Hầu như không có loại hình kinh doanh nào, không có giao dịch XNK nào của các doanh nghiệp là không hàm chứa rủi ro. Bởi lẽ, hoạt động kinh doanh XNK là một hoạt động rất nhạy cảm, mọi biến động của nền kinh tế - xã hội trong nước và quốc tế đều nhanh chóng tác động đến hoạt động của các doanh nghiệp XNK, có thể gây nên những xáo trộn bất ngờ và dẫn đến hiệu quả của doanh nghiệp bị giảm sút một cách nhanh chóng.

Hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam đã được hình thành từ rất lâu và trải qua một quá trình phát triển, tìm hướng đi phù hợp với đặc điểm kinh tế-chính trị - xã hội của đất nước và tận dụng được lợi thế, thuận lợi từ các hiệp định song phương và đa phương. Tuy nhiên, thực trạng hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam cũng cảnh báo những nguy cơ thiệt hại, rủi ro nếu các doanh nghiệp không được trang bị đầy đủ kiến thức và biện pháp quản lý rủi ro, đặc biệt là những rủi ro không đáng có. Hơn nữa, cùng với xu hướng hội nhập quốc tế đang ngày càng phát triển nhanh như vũ bão, việc Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức thương mại

Thế giới (WTO) là một tương lai rất gần. Khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào thị trường quốc tế sẽ tận dụng được rất nhiều ưu đãi, nhưng đồng thời, nếu không có các biện pháp phân tích, đánh giá và hạn chế rủi ro thì chúng ta sẽ mất dần đi năng lực cạnh tranh và tụt hậu.

Bởi vậy, việc làm thế nào để vừa mở rộng hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam, vừa đảm bảo an toàn, hiệu quả, ít rủi ro, đáp ứng tốt nhất nhu cầu phát triển kinh tế-xã hội, góp phần xứng đáng trong công cuộc đổi mới của đất nước đã và đang là vấn đề thu hút sự quan tâm sâu sắc không chỉ đối với các cấp lãnh đạo, các giới chuyên môn, các nhà quản lý mà còn là mối quan tâm của xã hội, có ý nghĩa đặc biệt quan trọng và có tính quyết định cả về mặt lý thuyết cũng như thực tiễn trong giai đoạn hiện nay.

Với đề tài : "***Quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế "*** tác giả mong muốn được nghiên cứu chuyên sâu nhằm có các căn cứ khoa học và thực tiễn để đề xuất các giải pháp nhằm góp phần tháo gỡ các vấn đề nêu trên.

2. Mục tiêu nghiên cứu của luận văn.

Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam và đi sâu nghiên cứu quản lý rủi ro kinh doanh XNK.

Xem xét thực trạng quản lý rủi ro kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Trên cơ sở thực tiễn và lý luận, đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường quản lý rủi ro trong kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là vấn đề quản lý rủi ro trong kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu của luận văn tập trung phân tích tình hình rủi ro trong

kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt nam trong những năm qua (từ thời kỳ đổi mới đến nay). Đồng thời, kinh nghiệm quản lý rủi ro trong kinh doanh XNK của một số tập đoàn lớn trên thế giới cũng nằm trong phạm vi nghiên cứu của đề tài.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, các quan điểm về hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngoài ra, luận văn còn áp dụng các phương pháp tiếp cận hệ thống, phương pháp khảo nghiệm tổng kết thực tiễn, phương pháp điều tra - thống kê - phân tích - tổng hợp- so sánh trên cơ sở đó kết hợp với việc đưa ra các số liệu thực tế để luận giải các vấn đề.

5. Kết cấu của luận văn.

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo và Phụ lục, Luận văn được bố cục thành 3 chương như sau:

Chương I: Những vấn đề cơ bản về rủi ro và quản lý rủi ro trong hoạtđộng kinh doanh XNK của các doanh nghiệp

Chương II: Thực trạng quản lý rủi ro kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua

Chương III: Các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ RỦI RO VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. RỦI RO VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP

1.1.1 Khái niệm về hoạt động kinh doanh XNK

Luật thương mại 2005 của Việt Nam, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2006, quy định rõ: *"Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật. Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật."*

Như vậy, XNK hàng hoá là hoạt động buôn bán hàng hoá ở phạm vi quốc tế, bao gồm nhiều khâu, từ nghiên cứu tiếp cận thị trường trong và ngoài nước để lựa chọn được mặt hàng XNK, đối tác kinh doanh sau đó tiến hành giao dịch ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng, cuối cùng là hoàn thành các thủ tục thanh toán và thanh lý hợp đồng.

Xuất khẩu mang lại nguồn thu nhập ngoại tệ quan trọng, góp phần đáng kể trong việc cải thiện cán cân ngoại thương và cán cân thanh toán, tăng dự trữ ngoại hối, đẩy mạnh nhập khẩu, phát huy được lợi thế so sánh, là một tiền đề quan trọng giúp chuyển dịch về chất từ cơ cấu nông - công nghiệp sang cơ cấu công - nông nghiệp…đưa nền kinh tế nước ta hoà nhập vào sự phát triển chung của kinh tế khu vực và thế giới.

Nhập khẩu làm cho thị trường trong nước dồi dào, phong phú hơn, giải quyết được tình trạng khan hiếm hàng hoá trên thị trường, điều hoà quan hệ cung cầu tạo môi trường cạnh tranh, kích thích người sản xuất trong nước

phải cải tiến, hoàn thiện chất lượng mẫu mã bao bì của sản phẩm đáp ứng được nhu cầu cao của người tiêu dùng…

1.1.2 Khái niệm về rủi ro và rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

1.1.2.1. Khái niệm về rủi ro

Rủi ro là sự việc không được mong đợi trong tất cả các lĩnh vực trong đời sống xã hội. Trong cuộc sống và công việc hàng ngày, rủi ro có thể xuất hiện trên mọi lĩnh vực, không ngoại trừ một ai, một quốc gia, một dân tộc nào... Sự kiện 11-09-2001 là một ví dụ điển hình.

Tuỳ từng trường phái mà quan niệm về rủi ro có thể khác nhau.

*** *Theo trường phái tiêu cực***

- Rủi ro là điều không lành, không tốt bất ngờ xảy đến (Theo từ điển tiếng Việt do Trung tâm từ điển học Hà Nội xuất bản năm 1995), Rủi ro là khả năng gặp nguy hiểm hoặc bị đau đớn, thiệt hại…(dịch từ nguyên bản Từ điển Oxford).

- Trong lĩnh vực kinh doanh, tác giả Hồ Diệu định nghĩa "Rủi ro là những bất trắc ngoài ý muốn xảy ra trong quá trình sản xuất, KD của doanh nghiệp, tác động xấu đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp"… [27].

*** *Theo trường phái trung hoà***

- "Rủi ro là sự bất trắc gây thiệt hại, sự bất trắc cụ thể liên quan đến một biến cố không mong đợi" (Alan Willet) [18].

- "Rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được" (Frank Knight) [18].

- "Rủi ro là một tình trạng trong đó các biến cố xảy ra trong tương lai có thể xác định được" (Marilu Carty) [18].

Như vậy, đa số các học giả theo trường phái trung hoà đều cho rằng: "*Rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được. Rủi ro vừa mang tính tích cực,*

vừa mang tính tiêu cực. Rủi ro có thể mang đến những tổn thất, mất mát, nguy hiểm… cho con người, nhưng cũng có thể mang đến những cơ hội" [27].

1.1.2.2. Rủi ro trong kinh doanh Xuất nhập khẩu

Hoạt động kinh doanh XNK là hoạt động luôn biến động, chứa đựng nhiều rủi ro và mạo hiểm. Do có sự tách biệt về môi trường địa lý, sự khác biệt về môi trường văn hoá - xã hội, phong tục tập quán cũng như môi trường chính trị giữa các quốc gia nên rủi ro trong kinh doanh XNK rất đa dạng và phức tạp. Bên cạnh những điểm chung về rủi ro như đã nêu ở phần 1.1.2.1, rủi ro kinh doanh XNK còn có những đặc điểm riêng.

Về cơ bản, rủi ro trong kinh doanh XNK là *sự bất trắc có thể đo lường được, nó có thể tạo ra những tổn thất, mất mát, thiệt hại hoặc làm mất đi những cơ hội sinh lời, nhưng cũng có thể đưa đến những lợi ích, những cơ hội thuận lợi trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.* [27]

1.1.3. Các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

Có nhiều tiêu chí để phân loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK như:

- Theo tính chất của rủi ro: Rủi ro suy đoán và Rủi ro thuần tuý
- Theo phạm vi ảnh hưởng của rủi ro: Rủi ro cơ bản và Rủi ro riêng biệt
- Theo nguyên nhân của rủi ro: Rủi ro do các yếu tố khách quan và Rủi ro do các yếu tố chủ quan
- Theo đối tượng của rủi ro: Rủi ro được bảo hiểm và Rủi ro không được bảo hiểm
- Theo tác động của môi trường gây nên rủi ro: Rủi ro do điều kiện tự nhiên, Rủi ro chính trị, Rủi ro kinh tế, Rủi ro luật pháp, Rủi ro văn hoá
- Theo hoạt động kinh doanh XNK: **R**ủi ro trong thanh toán, Rủi ro vận chuyển, bảo hiểm, Rủi ro do điều khoản trong hợp đồng…

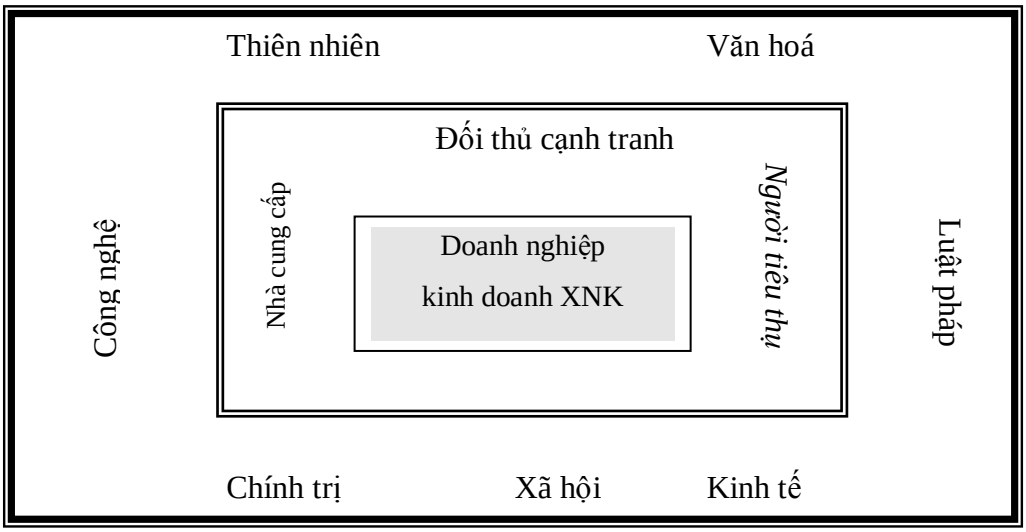
Thực tiễn hoạt động kinh doanh XNK cho thấy, các rủi ro phân chia theo tác động của môi trường và theo hoạt động kinh doanh XNK là những rủi ro thường mang lại nhiều tổn thất, mất mát nhất. Do vậy, luận văn chủ yếu tập trung phân tích các loại rủi ro này.

1.1.3.1. Căn cứ vào tác động của môi trường

*** *Rủi ro do điều kiện tự nhiên***

Những điều kiện tự nhiên có nhiều khả năng tác động đến hoạt động kinh doanh XNK chính là thiên tai, lũ lụt, dịch bệnh, động đất, sóng thần…Đặc biệt, đối với những doanh nghiệp mà hàng hoá xuất khẩu hay nhập khẩu mang tính thời vụ và chịu ảnh hưởng nhiều của điều kiện tự nhiên như nông sản, hải sản…, thì khi xảy ra những sự cố thiên tai, giá trị sử dụng và giá trị thương mại của hàng hoá sẽ giảm nhanh chóng.

Hình 1.1: Mô hình rủi ro theo môi trường tác động [27]



*** *Rủi ro do môi trường văn hoá***

Theo định nghĩa về văn hoá của UNESCO, "*Văn hoá bao gồm tất cả những gì làm dân tộc này khác với dân tộc khác, từ những sản phẩm tinh vi hiện đại nhất cho đến tín ngưỡng, phong tục, tập quán, lối sống và lao động*".

Rủi ro do môi trường văn hoá là những rủi ro do sự thiếu hiểu biết về phong tục, tập quán, tín ngưỡng, lối sống, nghệ thuật, đạo đức… của dân tộc khác, từ đó dẫn đến cách hành xử không phù hợp, gây ra những thiệt hại, mất mát, mất cơ hội kinh doanh. Ví dụ: Một doanh nhân chuyên sản xuất và buôn bán dao kéo phương Tây, khi đến thăm nhà một đối tác ở Quảng Đông (Trung Quốc) đã đem tặng gia chủ một bộ dao quý gồm 4 chiếc. Sau này khi thương vụ không thành, nhà doanh nghiệp mới vỡ lẽ ra chỉ tại món quà ông ta đã tặng cho đối tác. Bởi tuyệt đối không tặng đồng hồ, dao kéo… cho người Trung Quốc, vì họ cho rằng những món quà đó mang lại xui xẻo.

* ***Rủi ro do môi trường chính trị***

Môi trường chính trị có ảnh hưởng rất lớn đến kinh doanh. Rủi ro chính trị sẽ làm đảo lộn mọi dự đoán của doanh nghiệp. 3 loại rủi ro chính trị thường gặp là:

- Rủi ro liên quan đến quyền sở hữu (như sung công tài sản, tịch thu tài sản, nội địa hoá…)
- Rủi ro do nhà nước can thiệp quá sâu vào quá trình hoạt động của tổ chức (quy định về cấp giấy phép kinh doanh; hạn ngạch sản xuất, hạn ngạch XNK; giấy phép XNK…)
- Rủi ro về chuyển giao.

* ***Rủi ro do môi trường kinh tế***

Trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới, ảnh hưởng của môi trường kinh tế chung của thế giới đến từng nước là rất lớn. Mặc dù hoạt động của một chính phủ (đặc biệt là chính phủ của các siêu cường quốc) có thể ảnh hưởng sâu sắc đến thị trường thế giới, nhưng họ cũng không thể kiểm soát nổi toàn bộ thị trường thế giới.

Một số rủi ro kinh tế thường gặp:

Rủi ro do nền kinh tế phát triển không ổn định. Khi xảy ra khủng hoảng kinh tế, rủi ro quốc gia là không thể tránh khỏi và do đó, độ an toàn trong kinh doanh của các doanh nghiệp KD XNK cũng bị ảnh hưởng mạnh. Chẳng hạn như cuộc khủng hoảng tài chính ở Châu Á giai đoạn 1997-1998 đã khiến rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tìm kiếm thị trường, đối tác KD mới cũng như xây dựng lại chiến lược KD ngắn và dài hạn.

Rủi ro do cấm vận kinh tế. Một nước bị cấm vận kinh tế thì mọi hoạt động TMQT với đối tác tại nước đó đều bị kiểm soát gắt gao. Ví dụ, khi IRAQ bị cấm vận, tất cả các hoạt động thanh toán chuyển qua các tài khoản NOSTRO của IRAQ đều bị kiểm soát và theo dõi chặt chẽ, do đó, việc thanh toán cho các doanh nghiệp XK hàng vào IRAQ sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

Rủi ro hối đoái. Trong XNK, rủi ro hối đoái xảy ra khi tỷ giá hối đoái vào thời điểm thanh toán tăng hoặc giảm so với tỷ giá lúc ký kết HĐNT.

Rủi ro do lạm phát: lạm phát ngoài tầm kiểm soát của chính phủ sẽ ảnh hưởng xấu đến môi trường KD, làm cho hoạt động KD không hiệu quả.

Rủi ro do sự biến động giá cả. Biến động về giá cả hàng hoá, dịch vụ và yếu tố đầu vào nhiều khi rất khó dự đoán. Các doanh nghiệp ký xong hợp đồng thì giá cả lại biến động mạnh, khi đó doanh nghiệp sẽ buộc phải lựa chọn hoặc phá hợp đồng và chịu phạt, hoặc tiếp tục thực hiện hợp đồng và chịu lỗ.

**** Rủi ro do môi trường pháp luật***

Có rất nhiều rủi ro phát sinh từ hệ thống luật pháp. Trong KD quốc tế, môi trường luật pháp phức tạp hơn rất nhiều, bởi chuẩn mực luật pháp của các nước khác nhau là khác nhau. Nếu không am hiểu luật pháp nước đối tác, thì sẽ gặp rủi ro. Rủi ro pháp lý có nguồn gốc từ:

- Vi phạm luật quốc gia như luật chống độc quyền, chống phân biệt chủng tộc…

- Thiếu kiến thức, hiểu biết về pháp luật
- Do sự thay đổi về luật pháp liên quan đến KD như quy định về nhãn hiệu hàng hoá, môi trường, lao động.

Ví dụ, các công ty khi XK hàng hoá sang Mỹ, nếu không hiểu biết kỹ về luật liên bang và luật các tiểu bang của Mỹ, sẽ có thể bị kiện vì vi phạm Luật về sở hữu trí tuệ, Luật chống phá giá, Luật bảo vệ người tiêu dùng…

* ***Rủi ro do môi trường hoạt động của doanh nghiệp***

Loại hình rủi ro này có thể xuất hiện dưới rất nhiều dạng.

Đó có thể là rủi ro do thiếu thông tin hoặc có những thông tin không chính xác dẫn đến bị lừa đảo; cũng có thể là rủi ro do máy móc thiết bị bị sự cố, doanh nghiệp quan hệ với khách hàng không tốt, không xác định rõ sức mạnh của đối thủ cạnh tranh, thị trường phù hợp…

1.1.3.2. Căn cứ vào đặc điểm, tính chất của hoạt động kinh doanh XNK

* ***Rủi ro trong đàm phán***

Đàm phán là hành vi và quá trình, mà trong đó, hai hay nhiều bên tiến hành thương lượng, thảo luận về các mối quan tâm chung và những điểm còn bất đồng, để đi đến một thoả thuận thống nhất.

Có rất nhiều hình thức đàm phán như đàm phán qua thư tín, đàm phán qua điện thoại, đàm phán trực tiếp…. Tuỳ từng hình thức đàm phán khác nhau mà rủi ro đối với các doanh nghiệp XNK cũng khác nhau.

Đối với hình thức *đàm phán qua thư tín* (gián tiếp), rủi ro sẽ xảy ra nếu hai bên đối tác chuẩn bị không tốt về hình thức và nội dung thư từ, văn bản trao đổi, ngôn ngữ và cách thức diễn đạt không rõ ràng, không đúng nội dung cần trao đổi hoặc thậm chí sai lệch ý muốn của một trong hai bên đối tác…

Đối với hình thức *đàm phán qua điện thoại*, doanh nghiệp có thể gặp rủi ro nếu không thông thạo ngôn ngữ đàm phán và diễn đạt sai…, dẫn đến

đối tác hiểu nhầm, mất lòng, từ chối giao dịch và do đó, mất đi cơ hội kinh doanh có lợi cho doanh nghiệp.

Đối với hình thức *đàm phán trực tiếp* (gặp gỡ trực tiếp), rủi ro rất dễ xảy ra nếu trước khi gặp gỡ đối tác, doanh nghiệp không chuẩn bị kỹ lưỡng về nội dung đàm phán, tìm hiểu đối tác và có tình huống dự phòng. Rủi ro càng nhiều nếu cán bộ thực hiện đàm phán không có đủ năng lực và không tạo được thế chủ động khi đàm phán.

Đàm phán hợp đồng ngoại thương gồm nhiều giai đoạn*: Giai đoạn chuẩn bị, Giai đoạn tiếp xúc, Giai đoạn đàm phán, Giai đoạn kết thúc-ký kết hợp đồng, Giai đoạn rút kinh nghiệm*. Rủi ro có thể xuất hiện trong tất cả các giai đoạn của quá trình đàm phán, hơn nữa, rủi ro trong giai đoạn trước sẽ kéo theo những thất bại, thua thiệt trong các giai đoạn sau. Chẳng hạn, tại giai đoạn chuẩn bị, nếu doanh nghiệp tập hợp thông tin sai lệch về đối tác, khi tiếp xúc đàm phán không xây dựng chiến lược đàm phán phù hợp thì tất yếu hợp đồng sẽ không thể được ký kết theo hướng có lợi cho doanh nghiệp.

**** Rủi ro trong soạn thảo, ký kết hợp đồng***

Hợp đồng XNK về bản chất là một hợp đồng mua bán quốc tế, là sự thoả thuận giữa các bên mua bán ở các nước khác nhau, trong đó quy định bên bán phải cung cấp hàng hoá, chuyển giao các chứng từ có liên quan đến hàng hoá và quyền sở hữu hàng hoá, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

Một hợp đồng XNK thường gồm các nội dung chủ yếu: Phần mở đầu (tên và số hợp đồng, thời gian, địa điểm ký kết hợp đồng), Những thông tin về chủ thể hợp đồng (tên, địa chỉ, người đại diện ký kết), Điều khoản, điều kiện (tên hàng, chất lượng, số lượng, giá cả, giao hàng, thanh toán, bảo hiểm, phạt, trọng tài, khiếu nại…), Phần ký kết hợp đồng (số bản, ngôn ngữ hợp đồng, thời hạn hiệu lực-nếu có).

Trong khâu soạn thảo hợp đồng, có thể xuất hiện rất nhiều rủi ro, do hợp đồng chứa đựng nhiều sơ hở, gây bất lợi, thiệt hại cho doanh nghiệp. Đặc biệt, đối với Việt Nam, do mở cửa muộn, chưa có nhiều kinh nghiệm trên thương trường, nên hợp đồng thường để phía đối tác nước ngoài soạn thảo, hoặc nếu bên Việt Nam soạn thảo thì cũng dựa trên mẫu hợp đồng của nước ngoài, vì vậy hợp đồng thường chứa đựng những điều khoản bất lợi.

Hơn nữa, trước khi ký kết, nếu các doanh nghiệp không kiểm tra lại các điều khoản ghi trong hợp đồng thì sau khi hợp đồng đã được ký, việc sửa chữa lại những điều khoản bất lợi cho mình là rất khó khăn, và phải cần có sự đồng ý của tất cả các bên tham gia.

**** Rủi ro trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng XNK***

Trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK, rủi ro có khả năng xuất hiện ở tất cả các khâu. Cụ thể là:

Rủi ro trong thanh toán. Có rất nhiều kiểu thanh toán như thanh toán đặt cọc trước khi nhận hàng, thanh toán nhờ thu, thư tín dụng chứng từ, thanh toán trả sau khi nhận hàng hoặc khi có các biên bản nghiệm thu, bảo lãnh bảo hành…. Mỗi hình thức thanh toán lại có những đặc trưng riêng, và do đó, mức độ và hình thức của rủi ro cũng khác nhau. Chẳng hạn:

- Nếu là thanh toán TTR trả trước: rủi ro có thể là người bán nhận tiền rồi không giao hàng, giao hàng chậm tiến độ hoặc giao thiếu hàng

- Nếu là thanh toán nhờ thu trả ngay D/P: người NK chuyển tiền thanh toán nhưng người XK (câu kết với đại lý vận tải) không cung cấp D/O (lệnh giao hàng) để người NK đi nhận hàng.

- Nếu là thanh toán L/C: rủi ro có thể phát sinh nếu người bán lập bộ chứng từ giả để đòi tiền theo L/C, người XK lập bộ chứng từ có lỗi nên bị từ chối không được thanh toán…

Rủi ro trong khâu làm thủ tục XNK (xin giấy phép, làm thủ tục hải quan…). Doanh nghiệp sẽ gặp rủi ro nếu việc xin giấy phép kéo dài quá lâu hoặc thủ tục hải quan bị ách tắc, gián đoạn, dẫn đến việc chậm thời hạn cung cấp hàng cho người mua hoặc mất tính thời vụ của hàng hoá. Ví dụ như mặt hàng đường tạm nhập tái xuất sang Trung Quốc. Đây là mặt hàng NK phải xin giấy phép liên bộ giữa Bộ Thương Mại và Bộ Nông nghiệp. Nếu không có sự phối hợp nhịp nhàng, khẩn trương giữa hai bộ thì doanh nghiệp sẽ mất đi cơ hội KD vì giá đường NK thay đổi liên tục và đối tác Trung Quốc cũng rất dễ đi tìm nhà cung cấp khác.

Rủi ro trong khâu chuẩn bị hàng XK, đặc biệt đối với các doanh nghiệp XK nông, thuỷ sản. Phần lớn các doanh nghiệp KD những mặt hàng này đều phải thu gom hàng và điều kiện thanh toán thường là trả tiền trước. Do đó, nếu doanh nghiệp không chủ động về vốn và thương lượng được giá mua hợp lý, nguy cơ không có hàng để XK là rất lớn và rất dễ bị phạt theo HĐNT. Hơn nữa, nếu doanh nghiệp không đàm phán cẩn thận, chi tiết về khâu bảo quản, bao gói trước khi hàng hoá được xếp lên phương tiện vận tải, thì rủi ro hàng bị trả về hoặc giảm giá là không thể tránh khỏi.

Rủi ro trong khâu thuê phương tiện vận tải, giao nhận hàng hoá.

Đối với việc thuê tàu, doanh nghiệp sẽ gặp rủi ro đắm, chìm tầu, hàng rơi xuống biển, đi chệch hướng… nếu thuê tàu già, không đủ khả năng đi biển, hãng vận chuyển không có uy tín, thuỷ thủ đoàn không có năng lực, hoặc cước phí thấp dẫn đến việc xếp hàng trên tàu không an toàn. Ngoài ra, yếu tố thời tiết cũng có ảnh hưởng rất lớn đến quá trình vận chuyển hàng hoá và thường xuyên là nguyên nhân gây ra rủi ro.

Đối với việc giao nhận, doanh nghiệp có thể gặp rủi ro nếu trọng tải tàu quá lớn so với mớn nước cho phép tại cảng dỡ hàng hoặc nhận hàng, do đó,

sẽ phải kéo dài thời gian vận chuyển bằng các tàu, xà lan nhỏ, và như vậy, chi phí cũng tăng lên tương ứng. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không chủ động nắm vững thông tin về việc giao hàng và kịp thời có chứng từ để nhận hàng, doanh nghiệp sẽ phải chịu chi phí lưu kho, bãi và chậm tiến độ nhận hàng.

Rủi ro trong khâu mua bảo hiểm. Doanh nghiệp có thể sẽ không được hưởng lợi từ hợp đồng bảo hiểm hoặc nếu có, bảo hiểm không đủ giá trị và không hết rủi ro. Nguyên nhân có thể do doanh nghiệp đã không mua đủ giá trị với điều kiện bảo hiểm mọi rủi ro, tổn thất. Đó cũng có thể là do chứng từ bảo hiểm xuất trình theo quy định của hợp đồng không đảm bảo đúng quyền lợi của người được hưởng bảo hiểm, không được chuyển giao quyền hưởng lợi hoặc đã hết hạn bảo hiểm, tổn thất xảy ra trước khi hàng hoá được bảo hiểm.

Rủi ro trong khâu lập chứng từ. Đây là một rủi ro rất dễ xảy ra và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp XK ký kết hợp đồng với điều kiện thanh toán dựa trên chứng từ xuất trình phù hợp với thư tín dụng. Trong quá trình lập chứng từ, có thể sẽ có những sai sót chứng từ thực sự gây ảnh hưởng đến việc giao nhận chứng từ, nhưng có khi chỉ là những sai sót về mặt câu chữ hoặc thời hạn của chứng từ, nhưng tất cả đều thể hiện trên bề mặt là không phù hợp với thư tín dụng, và như vậy, doanh nghiệp đều rất dễ bị từ chối thanh toán. Thậm chí, khi giá cả trên thị trường thế giới biến động bất lợi, người mua sẽ vin vào bộ chứng từ sai biệt để từ chối cả lô hàng. Thực tiễn cho thấy, chứng từ do bên thứ ba lập là những chứng từ dễ gây sai biệt và ảnh hưởng đến việc giao nhận, thanh toán nhất.

Rủi ro trong khâu kiểm tra, giám định hàng hoá. Doanh nghiệp sẽ gặp rủi ro nếu đối tác câu kết với cơ quan giám định hàng hoá, cung cấp kết quả giám định sai khác so với thực tế. Ngoài ra, đối với doanh nghiệp NK, nếu chấp nhận kết quả giám định tại cảng đi có giá trị quyết định cuối cùng thì rủi ro sẽ xảy ra khi hàng hoá tại cảng đến có trọng lượng, chất lượng hao hụt, sai biệt

với kết quả giám định nhưng doanh nghiệp không thể kiện đối tác. Tương tự với doanh nghiệp XK khi chấp nhận kết quả giám định tại cảng đến có giá trị quyết định cuối cùng.

1.1.4. Ảnh hưởng của rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

1.1.4.1. Đối với Nhà nước và các cấp quản lý

Về bản chất, rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK là rủi ro xảy ra với từng doanh nghiệp XK, NK và để lại hậu quả về kinh tế, nhân lực, trí lực cho bản thân doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, xét trên góc độ xã hội, nếu rủi ro xảy ra thường xuyên, kéo dài sẽ có ảnh hưởng, tác động không tốt tới toàn bộ nền kinh tế của quốc gia mà tại đó doanh nghiệp hoạt động.

Thứ nhất, rủi ro trong hoạt động KD XNK sẽ góp phần làm suy giảm năng lực cạnh tranh của quốc gia, giảm uy tín và mức độ hấp dẫn của quốc gia đó trong thương mại và đầu tư quốc tế. Chẳng hạn như rủi ro pháp lý do HĐNT vô hiệu, điều khoản "trọng tài khuyết tật", rủi ro do bị kiện bán phá giá, ngoài những thiệt hại, tổn thất mà bản thân doanh nghiệp phải gánh chịu, sẽ là một căn cứ để các nhà đầu tư, đối tác nước ngoài đánh giá về năng lực, trình độ và tính chuyên nghiệp của hệ thống doanh nghiệp nước đó.

Thứ hai, rủi ro XK hay NK phát sinh cũng đồng nghĩa với việc lợi nhuận của doanh nghiệp bị suy giảm hay triệt tiêu, và do đó, gián tiếp làm giảm nguồn thu NSNN từ thuế và tác động xấu tới cán cân TTQT của quốc gia đó. Ví dụ, rất nhiều doanh nghiệp XK gạo sang IRAQ nhưng do toàn bộ tài khoản NOSTRO của IRAQ tại Mỹ bị phong toả, nên việc thanh toán bị kiểm soát chặt chẽ và kéo dài, thậm chí bị ngưng trệ. Kết quả là, doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp XK đó cũng giảm mạnh và đóng góp của họ vào NSNN cũng bị cắt giảm tương ứng và nguồn thu ngoại tệ của quốc gia đó bị thu hẹp lại.

Thứ ba, việc các doanh nghiệp KD XNK thường xuyên gặp rủi ro, tổn thất, sẽ chính là một bằng chứng sống động, rõ ràng về một môi trường KD và hỗ trợ KD của nước đó còn nhiều bất cập, chưa thực sự thông thoáng. Đồng thời, đây cũng là một trong những cơ sở để khẳng định các cấp quản lý vĩ mô chưa thực sự phát huy vai trò quản lý, định hướng và hỗ trợ doanh nghiệp.

1.1.4.2. Đối với doanh nghiệp kinh doanh XNK

Rủi ro trong kinh doanh XNK có thể xuất hiện ở mọi nơi, mọi doanh nghiệp, không phân biệt đó là doanh nghiệp lớn hay nhỏ, doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hay tư nhân, doanh nghiệp có thâm niên hoạt động trong lĩnh vực KD XNK hay doanh nghiệp non trẻ mới vào nghề…

Hậu quả của rủi ro thật khôn lường, có thể hết sức trầm trọng, làm cho doanh nghiệp suy yếu, mất đi khả năng cạnh tranh, thậm chí dẫn đến sự phá sản của doanh nghiệp. Rủi ro không chỉ mang lại những tổn thất về vật lực, tài lực, mà còn có thể gây ra tổn thất về con người. Nếu doanh nghiệp không kịp thời có biện pháp phòng tránh, hạn chế ngay khi rủi ro mới bắt đầu xảy ra, mà để rủi ro phát triển theo hệ thống thì sẽ rất khó xử lý và tổn thất sẽ mang tính dây chuyền, ảnh hưởng tới mọi mặt hoạt động của doanh nghiệp.

Ví dụ như sự việc đáng tiếc của Công ty Afiex An Giang, một doanh nghiệp XK có uy tín của Việt Nam tháng 5 vừa qua. Phó Giám đốc của Công ty, ông Bửu Huy đã bị Cảnh sát Bỉ bắt giam theo đề nghị của phía Mỹ ngay khi ông này đang tham gia hội chợ triển lãm hàng thuỷ sản tại Bỉ. Nguyên nhân phía Mỹ đưa ra là Công ty Afiex An Giang đã không thực hiện theo đúng quy định của phía Mỹ về ghi chú trên bao bì. Rõ ràng sự việc này không chỉ gây thiệt hại về tài chính, uy tín cho Afiex An Giang mà còn đem lại thiệt hại về tâm lý, sức lực đối với Ông Bửu Huy khi ông này thực sự cũng chỉ là người làm thuê.

1.1.5. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

Có rất nhiều kiểu nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động XNK, trong đó, có 3 loại nguyên nhân chính, bao gồm: nguyên nhân khách quan; nguyên nhân do những yếu tố bất khả kháng, ngoài tầm kiểm soát và nguyên nhân chủ quan.

1.1.5.1. Nguyên nhân khách quan

Nguyên nhân khách quan là những nguyên nhân bên ngoài tác động vào hoạt động của doanh nghiệp. Chẳng hạn:

* **Tỷ giá hối đoái biến động.** Trong XNK, rủi ro hối đoái xảy ra khi tỷ giá hối đoái vào thời điểm thanh toán, tất toán tăng hoặc giảm so với tỷ giá lúc ký kết HĐNT. Như công ty cổ phần Vinamilk, khoảng 50% nguyên vật liệu đầu vào là nhập khẩu và khoảng 30% doanh thu của công ty là XK. Do đó, những biến động về tỷ giá đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

* **Lạm phát ngoài tầm kiểm soát của chính phủ,** sẽ ảnh hưởng xấu đến môi trường KD, làm cho hoạt động KD không hiệu quả. Ví dụ, khủng hoảng kinh tế – tài chính mang tính dây chuyền ở Châu Á giai đoạn 1997-1998; nguy cơ phá sản nợ của chính phủ Argentina… là một nhân tố quan trọng gây nên rủi ro quốc gia.

* **Rủi ro do sự biến động giá cả:** Biến động về giá cả hàng hoá, dịch vụ cũng như yếu tố đầu vào nhiều khi rất khó dự đoán. Chẳng hạn, các doanh nghiệp ký xong hợp đồng thì giá cả lại biến động mạnh, do đó doanh nghiệp buộc phải lựa chọn, hoặc phá hợp đồng và chịu phạt, hoặc tiếp tục thực hiện hợp đồng và chịu lỗ.

1.1.5.2. Nguyên nhân bất khả kháng

Nguyên nhân bất khả kháng là những nguyên nhân mà bản thân các doanh nghiệp không thể lường trước được, không thể vượt qua được và do khách quan gây ra. Ví dụ như bão lụt nặng nề làm ảnh hưởng nghiêm trọng

đến sản lượng nông nghiệp, chất lượng nông sản XK, nhu cầu NK… Một minh chứng rõ ràng là trong đợt dịch cúm gia cầm, giá gia cầm xuống thấp quá mức dự đoán của các doanh nghiệp.

Những bất ổn về chính trị, luật pháp, mối quan hệ bang giao giữa các quốc gia cũng là một nguyên nhân tiềm ẩn và không thể lường trước được. Ví dụ, một lệnh cấm NK sản phẩm từ một quốc gia khác vì những nguyên nhân chính trị (Nhật Bản tạm dừng không nhập thịt bò từ Mỹ) sẽ gây ảnh hưởng nặng nề đến hàng loạt các doanh nghiệp Mỹ đang KD trong lĩnh vực này.

1.1.5.3. Nguyên nhân chủ quan

**** Từ phía các cấp quản lý***

Tham gia vào hoạt động KD XNK, các doanh nghiệp chịu sự quản lý trực tiếp từ các bộ ngành với rất nhiều cơ chế, chính sách, các văn bản luật và dưới luật. Hơn nữa, chủ thể KD XNK có thể là DNNN, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn ĐTNN,… do đó, cách tiếp cận và vận dụng các chủ trương, chính sách cũng khác nhau và mức độ được hưởng ưu đãi trên thực tế cũng khác nhau. Chính vì vậy, một cơ chế, chính sách quản lý, điều hành hoạt động XNK thống nhất, minh bạch và công bằng là hết sức cần thiết. Nếu không, các doanh nghiệp sẽ phải gánh chịu những rủi ro không đáng có và khó tránh khỏi, kể cả khi đã lường trước được.

**** Từ bản thân doanh nghiệp***

Có rất nhiều nguyên nhân nội tại từ bản thân doanh nghiệp KD XNK sẽ đem lại rủi ro cho doanh nghiệp. Đó có thể do hạn chế về năng lực, trình độ quản trị, vận hành. Đó cũng có thể là do chính sách quản lý, đánh giá, phân tích rủi ro của doanh nghiệp chưa thực sự theo kịp xu thế biến động hàng ngày của thị trường KD XNK.

Việt Nam XK hàng sang Nhật Bản là một ví dụ. Từ 2006, phía Nhật sẽ kiểm tra ngẫu nhiên các mẫu hàng NK tôm. Nếu phát hiện trường hợp vi

phạm bơm tạp chất sẽ trả hàng về và có thể tạm ngưng NK đối với đơn vị đó, thậm chí có thể ngưng toàn bộ tôm NK của Việt Nam vào thị trường Nhật. Như vậy, nếu các doanh nghiệp KD tôm XK không có hệ thống kiểm nghiệm sản phẩm theo quy chuẩn từ khâu đầu vào thì rủi ro do bị khách hàng Nhật dừng NK là rất lớn, thậm chí còn ảnh hưởng tới cả những doanh nghiệp cùng ngành khác.

1.2. QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP

1.2.1. Khái niệm về quản lý rủi ro kinh doanh XNK

Cho đến nay, chưa có khái niệm thống nhất về quản lý rủi ro. Có nhiều trường phái nghiên cứu về rủi ro và quản lý rủi ro, đưa ra những khái niệm về quản lý rủi ro rất khác nhau, thậm chí mâu thuẫn, trái ngược nhau.

Có những nhà nghiên cứu cho rằng quản lý rủi ro đồng nghĩa với việc mua bảo hiểm. Đó chính là việc chỉ *quản lý những rủi ro thuần tuý, những rủi ro có thể phân tán, những rủi ro "có thể mua bảo hiểm".*

Trong khi đó, trường phái hiện đại lại cho rằng cần phải quản lý tất cả mọi loại rủi ro của doanh nghiệp một cách toàn diện và đầy đủ. Hơn nữa, quản lý rủi ro còn là một chức năng chung để nhận dạng, đánh giá, đối phó với những nguyên nhân và hậu quả của rủi ro đối với một tổ chức.

Quan điểm của trường phái hiện đại có thể coi là một quan điểm "quản lý rủi ro toàn diện". Theo đó, trong lĩnh vực kinh doanh XNK, *Quản lý rủi ro là quá trình tiếp cận rủi ro một cách khoa học, toàn diện và có hệ thống nhằm nhận dạng, kiểm soát, phòng ngừa và giảm thiểu những tổn thất, mất mát, những ảnh hưởng bất lợi của rủi ro.* [26]

1.2.2. Nguyên tắc quản lý rủi ro kinh doanh XNK

1.2.2.1. Nguyên tắc Không có rủi ro thì không có lợi nhuận

Lợi nhuận và rủi ro là hai mặt gắn liền của hoạt động KD. Đặc biệt, trong thời đại hội nhập và toàn cầu hoá, mức độ cạnh tranh và theo đuổi lợi nhuận ngày càng tinh vi, phức tạp và rủi ro là không thể tránh khỏi. Thậm chí, có ý kiến còn cho rằng, rủi ro càng cao thì lợi nhuận càng lớn.

Tuy nhiên, chấp nhận rủi ro không có nghĩa là thụ động đối với rủi ro, chờ đợi rủi ro mà không có biện pháp chủ động phòng tránh. Doanh nghiệp phải chấp nhận rủi ro một cách có ý thức, tính toán và xác định được rủi, để từ đó đưa ra các biện pháp quản lý phù hợp. Điều đó có nghĩa là khi xây dựng xây dựng kế hoạch KD tổng thể hoặc chi tiết, dài hạn hay ngắn hạn, doanh nghiệp đều phải tính đến yếu tố rủi ro và mức độ tổn thất.

1.2.2.2. Nguyên tắc Phân tách người chấp nhận rủi ro và kiểm soát rủi ro

Đây là nguyên tắc tạo ra một môi trường KD XNK có kiểm soát. Mỗi doanh nghiệp sẽ xây dựng một bộ phận kiểm soát rủi ro độc lập, có trách nhiệm tư vấn, xác định rủi ro tiềm ẩn. Quyền hạn và trách nhiệm của bộ phận kiểm soát rủi ro phải được quy định rõ ràng, cụ thể, tránh trường hợp đồng nhất hoặc lệ thuộc vào quyết định và ý chí chủ quan của lãnh đạo cấp cao. Hơn nữa, bộ phận kiểm soát, thẩm định rủi ro KD này còn chịu trách nhiệm quản lý cả rủi ro trong và sau quá trình thực hiện giao dịch XK hay NK.

1.2.2.3. Nguyên tắc Công khai

Như phần 1.3.1.2 đã phân tích, rủi ro có thể xảy ra trong tất cả các khâu của hoạt động KD XNK, do hành vi ứng xử, tư duy, hành động của các thành viên, bộ phận của doanh nghiệp quyết định. Vì vậy, việc công khai rủi ro là rất cần thiết. Chỉ khi nào tất cả các mắt xích trong tập thể cùng hiểu và kiểm soát được rủi ro thì doanh nghiệp mới phần nào đảm bảo được khả năng hạn chế rủi ro. Nguyên tắc công khai rủi ro đòi hỏi doanh nghiệp phải:

+ Công khai những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của doanh nghiệp

+ Công khai những rủi ro đã từng xảy ra đối với doanh nghiệp

+ Định hướng cho các thành viên về phương pháp phân tích, phát hiện, kiểm soát, giảm thiểu rủi ro trong tương lai.

1.2.2.4. Nguyên tắc Tuyệt đối tuân thủ

Mỗi thành viên là một mắt xích trong dây chuyền hoạt động của doanh nghiệp, chỉ cần một mắt xích đi chệch hướng là toàn bộ dây chuyền sẽ bị ảnh hưởng. Trong công tác quản lý rủi ro cũng vậy. Điều quan trọng là tất cả các cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp phải tuyệt đối tuân thủ quy trình, quy định và chiến lược của doanh nghiệp. Tuy nhiên, tuân thủ tuyệt đối không có nghĩa là tuân thủ một cách thụ động, áp dụng máy móc trong mọi trường hợp. Các thành viên vẫn có thể vận dụng linh hoạt, sáng tạo những nguyên tắc chung về quản lý rủi ro.

1.2.3. Nội dung quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

Quản lý rủi ro bao gồm các nội dung:

- Nhận dạng – phân tích - đo lường rủi ro;
- Kiểm soát – phòng ngừa rủi ro;
- Tài trợ rủi ro khi nó đã xuất hiện
- Báo cáo rủi ro

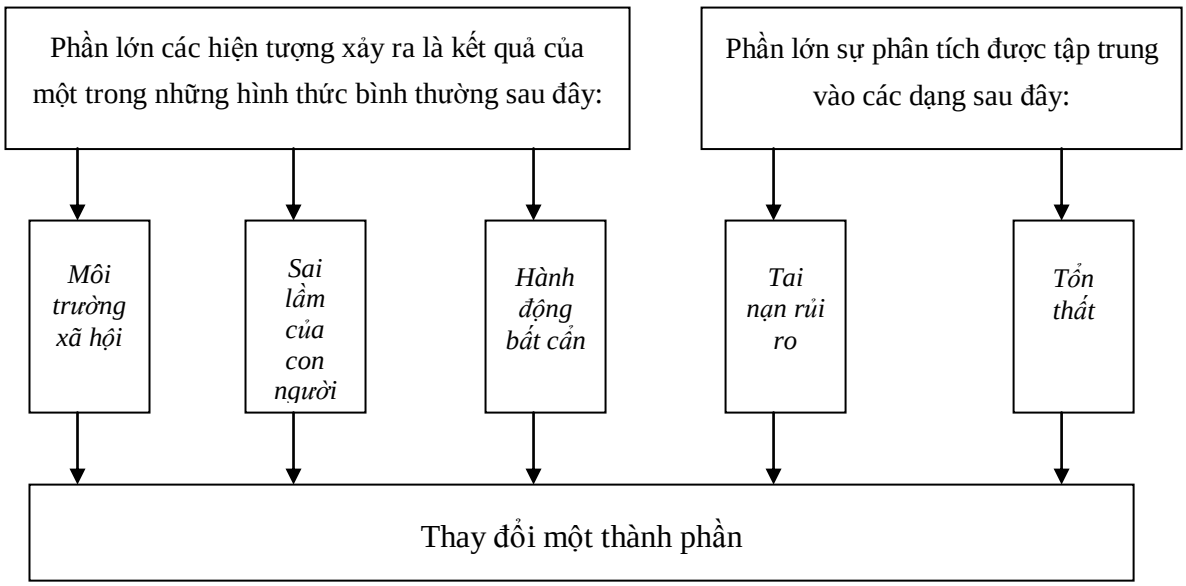
Dựa trên những nguyên tắc và nội dung chung về quản lý rủi ro như trên, mỗi doanh nghiệp, tuỳ vào đặc điểm tình hình của bản thân doanh nghiệp mình (quy mô doanh nghiệp, môi trường hoạt động, nhận thức của doanh nghiệp về rủi ro…) trong từng thời kỳ để xây dựng chính sách quản lý rủi ro phù hợp nhất.

1.2.3.1. Nhận dạng – Phân tích - Đo lường rủi ro

Để quản lý được rủi ro trước hết phải *nhận dạng được rủi ro*. Nhận dạng rủi ro là quá trình xác định liên tục và có hệ thống các rủi ro trong hoạt động kinh doanh, nhằm thu thập các thông tin về nguồn gốc rủi ro, các yếu tố mạo hiểm, đối tượng rủi ro và loại tổn thất.

Bước tiếp theo là phân tích rủi ro. *Phân tích rủi ro* là việc xác định được những nguyên nhân gây ra rủi ro, trên cơ sở đó tìm ra các biện pháp phòng ngừa. Hơn nữa, mỗi rủi ro không chỉ do một nguyên nhân đơn nhất gây ra, mà thường do nhiều nguyên nhân, có thể là nguyên nhân trực tiếp, có thể là nguyên nhân gián tiếp…

Sau khi phân tích, một bước quan trọng tiếp theo là *đo lường mức độ nghiêm trọng của rủi ro*, xác định loại rủi ro nào xuất hiện nhiều, loại rủi ro nào gây hậu quả nghiêm trọng hơn… để từ đó có biện pháp quản trị rủi ro thích hợp.



Hình 1.2: Mô tả chuỗi DOMINO của HENRICH

Nguồn: "Risk Management and Insurance". C. Arthur William.Jr.Micheal.L.Smith [27]

1.2.3.2. Kiểm soát – phòng ngừa rủi ro

Trong hoạt động quản lý rủi ro, công việc trọng tâm là kiểm soát rủi ro. Kiểm soát rủi ro là việc sử dụng các biện pháp, kỹ thuật, công cụ, chiến lược, chương trình hoạt động… để ngăn ngừa, né tránh hoặc giảm thiểu những tổn thất, những ảnh hưởng không mong đợi có thể xảy ra cho doanh nghiệp.

Các biện pháp kiểm soát rủi ro được chia thành các nhóm:

Các biện pháp né tránh rủi ro: né tránh những hoạt động hoặc những nguyên nhân làm phát sinh tổn thất, mất mát có thể có.

Các biện pháp ngăn ngừa tổn thất: nhằm mục đích giảm thiểu số lần xuất hiện các rủi ro hoặc giảm mức độ thiệt hại do rủi ro mang lại.

Các biện pháp giảm thiểu tổn thất: nhằm mục đích giảm thiểu những thiệt hại, mất mát do rủi ro mang lại. Ví dụ, người XK hàng hoá có thể yêu cầu người cung cấp hàng trong nước bồi thường những thiệt hại về chất lượng giống như điều khoản phạt về chất lượng trong HĐNT.

Các biện pháp chuyển giao rủi ro: như mua bảo hiểm cho hàng hoá

Các biện pháp đa dạng rủi ro: không tập trung vào một đối tượng khách hàng, thị trường, mặt hàng cố định mà đa dạng hoá trong từng thời điểm. Chẳng hạn, doanh nghiệp XK thuỷ sản, ngoài thị trường truyền thống là Mỹ, Nhật Bản, cần tìm các thị trường mới như Châu Âu, Hàn Quốc, Nga…

1.2.3.3. Tài trợ rủi ro

Trong quá trình hoạt động, khi gặp phải những rủi ro và có tổn thất xẩy ra, doanh nghiệp phải có biện pháp xử lý, khắc phục rủi ro, tổn thất theo hướng tối ưu và nhanh nhất có thể, bằng các cách như:

- Tự khắc phục rủi ro bằng các nguồn tự có và các nguồn đi vay
- Chuyển giao rủi ro (khiếu nại đòi bồi thường, nhận tài trợ…)

Chẳng hạn, khi doanh nghiệp XK gặp rủi ro về nguồn cung, buộc phải mua hàng với giá cao để thực hiện hợp đồng XK, doanh nghiệp có thể trích quỹ dự phòng rủi ro để bù đắp cho khoản chênh lệch về giá.

1.2.3.4. Báo cáo rủi ro

Báo cáo rủi ro là việc các bộ phận trong doanh nghiệp chuyển những thông tin về rủi ro đến các cấp quản lý cao hơn. Quy trình báo cáo có thể được thực hiện qua nhiều cấp, tuỳ thuộc vào quy mô doanh nghiệp lớn hay nhỏ, mức độ rủi ro nặng hay nhẹ.

Báo cáo rủi ro bao gồm những dự báo về rủi ro, tường thuật những rủi ro đã xảy ra và những biện pháp đã sử dụng để hạn chế, giảm thiểu hay chuyển giao rủi ro theo nguyên tắc:

+ Khách quan và trung thực
+ Nội dung báo cáo phải được truyền đạt đầy đủ, nhanh, an toàn thông tin tới cấp cuối cùng có đủ thẩm quyền phê duyệt và xử lý.
+ Báo cáo rủi ro phải được thực hiện ngay khi có rủi ro xảy ra, trong quá trình xử lý rủi ro.

Ngoài việc báo cáo rủi ro ngay khi rủi ro xảy ra, công tác báo cáo rủi ro cũng phải được thực hiện theo định kỳ từng quý, 6 tháng, 1 năm. Căn cứ trên số liệu của các báo cáo, bộ phận quản lý rủi ro và lãnh đạo doanh nghiệp sẽ có đầy đủ cơ sở để thống kê, đánh giá mức độ rủi ro, tổn thất, phân loại được rủi ro nào hay xảy ra, do nguyên nhân gì và nên khắc phục như thế nào… Qua đó, sẽ giúp doanh nghiệp có đủ điều kiện để lại tiếp tục thực hiện công tác nhận dạng, phân tích rủi ro.

1.2.4. Các biện pháp quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK

1.2.4.1. Phân tích môi trường kinh tế-chính trị-xã hội

Với xu thế quốc tế hoá ngày càng sâu rộng như hiện nay, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội của từng quốc gia cũng luôn luôn phải có những sự

biến đổi cho phù hợp với môi trường chung của thế giới. Hoạt động KD XNK không còn giới hạn trong phạm vi giữa hai quốc gia mà có thể còn là mua bán, chuyển nhượng qua nước thứ ba, XK theo hợp đồng ký kết với các công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia. Do đó, việc phân tích môi trường kinh tế - chính trị - xã hội là hết sức cần thiết và phải tiến hành thường xuyên. Đặc biệt, khi công nghệ thông tin đang trở thành phương tiện cạnh tranh phát triển giữa các quốc gia, nếu doanh nghiệp không hàng ngày, hàng giờ tìm hiểu về tình hình thị trường, biến động chính trị, các mối quan hệ xã hội-ngoại giao-pháp luật của nước mình, nước đối tác, nước của đối thủ cạnh tranh thì rủi ro là điều không tránh khỏi.

Hoạt động XK thuỷ sản là một ví dụ điển hình. Năm 2005 là một năm đầy biến động đối với hoạt động XK thuỷ sản khi những vụ sóng thần đã biến các ngư trường của Ấn Độ, Thái Lan hay Indonesia thành những bình địa đầy xác người. Khi đó, nếu các DN không kịp thời nghiên cứu thị trường, phân tích cơ hội và thách thức từ thảm hoạ thiên tai này thì sẽ không thể biến rủi ro của đối thủ thành lợi thế cạnh tranh cho m1ì006nh. Các doanh nghiệp tích cực phân tích biến động của môi trường thì ngay lập tức sẽ có sự điều chỉnh trong chiến lược KD, dần chuyển sang các thị trường thay thế.

1.2.4.2. Phân tích ngành, lĩnh vực kinh doanh, tập quán kinh doanh

Phân tích ngành, lĩnh vực KD là một trong những biện tốt nhất để quản lý rủi ro, vì qua phân tích ngành KD doanh nghiệp sẽ hiểu được chu kỳ KD của ngành, độ lớn và mức tăng trưởng của ngành, trên cơ sở đó điều chỉnh kế hoạch KD ngắn hạn và dài hạn của mình cho phù hợp với xu thế chung. Chẳng hạn, qua phân tích biến động cũng như một số diễn biến mới, đặc biệt khi XK sang thị trường Mỹ, các doanh nghiệp trong ngành thuỷ sản Việt Nam đều nhận thấy vấn đề sống còn của thuỷ sản Việt Nam trong thời gian tới là

phải thay đổi phẩm cấp mặt hàng và tăng độ an toàn thực phẩm chứ không phải là thay đổi chủng loại mặt hàng.

Phân tích tập quán KD cũng có vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu rủi ro. Khi tham gia vào hoạt động mua bán quốc tế, doanh nghiệp không thể tự mình đưa ra những nguyên tắc KD riêng đi ngược hoặc mâu thuẫn với tập quán KD chung của ngành. Đặc biệt khi thâm nhập vào một thị trường mới, việc hiểu rõ tập quán KD tại thị trường đó là hết sức cần thiết. Khó khăn của hầu hết DNVN khi thâm nhập thị trường nước ngoài đó là thiếu thông tin, ít am hiểu về thị trường, các tập quán KD và luật pháp nước đó. Bên cạnh đó là tình trạng XK còn manh mún, mạnh ai nấy làm, chưa tạo ra sức mạnh tập trung chiếm lĩnh thị trường. Một kinh nghiệm mà các doanh nghiệp đã rút ra tại buổi toạ đàm "Thiết lập hệ thống phân phối và tiêu thụ hàng hoá tại Mỹ" là: "Nếu các DNVN không luôn chủ động "tấn công" thì sẽ không thể thành công tại Mỹ".

1.2.4.3. Tìm hiểu quá trình phát triển KD, thói quen của đối tác

Việc tìm hiểu, phân tích đối tác kinh doanh sẽ giúp cho doanh nghiệp chủ động trong đàm phán, giao dịch; đồng thời, xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp, hạn chế những rủi ro không đáng có. Rủi ro có thể gặp phải ở đây là doanh nghiệp mất đi cơ hội KD hoặc phần lợi nhuận đáng lẽ phải được hưởng.

Đã có nhiều DNVN thua ngay trên sân nhà chỉ trong khâu đầu tiên của quá trình đàm phán. Nhiều doanh nghiệp khi sắp đàm phán mới gõ cửa các cơ quan xúc tiến thương mại đề nhờ hỏi thông tin về đối tác, trong khi để có thể phân tích kỹ lưỡng các thông tin như thế đòi hỏi phải có một khoảng thời gian nhất định.

Trong khi đó, chủ tịch một công ty nước ngoài cho biết, khi đến làm việc tại Việt Nam, đã tìm hiểu khá kỹ về phong tục, tập quán của người Việt

Nam thông qua báo chí, cộng đồng người Việt ở nước ngoài và Đại sứ quán Việt Nam tại nước ông.

1.2.4.4. Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh

Theo quan điểm phổ biến thì mục đích của cạnh tranh không phải là đánh bại đối phương mà là thể hiện bản thân, phát huy hết năng lực của mình, trở nên tối ưu hơn đối thủ.

Do đó, việc phân tích đối thủ cạnh tranh là không thể thiếu. Những đối thủ cạnh tranh đáng gờm thâm nhập thị trường từ mọi phía. Do chịu sức ép về giá, những mối quan hệ bạn hàng, thương hiệu đã tồn tại từ trước, một số đối thủ cạnh tranh sắn sàng chấp nhận rủi ro để tìm phương thức bán hàng mới. Khi đó, nguy cơ đối với doanh nghiệp sẽ là thị trường bị thu hẹp, mức độ cạnh tranh về giá, chất lượng, cách thức tiếp thị và khuyến mãi ngày càng khốc liệt…Một trong những yêu cầu quan trọng đối với doanh nghiệp là phải xác định được các cơ hội và nguy cơ thông qua phân tích dữ liệu về tình hình và mức độ cạnh tranh thị phần, khách hàng của các đối thủ tại thị trường nơi doanh nghiệp đang hoạt động hoặc dự định thâm nhập.

Tuy nhiên, phân tích đối thủ cạnh tranh sẽ thực sự là một biện pháp hạn chế rủi ro hữu hiệu chỉ khi doanh nghiệp sử dụng các kết quả phân tích đó để xây dựng một chiến lược cạnh tranh hợp lý, lành mạnh và tối ưu nhất. Nếu không, không những doanh nghiệp sẽ tạo ra một chiến lược cạnh tranh lạc hậu, không phù hợp mà còn có nguy cơ vi phạm Luật cạnh tranh. Quay trở lại với thực tế từ ngành dệt may XK. Ngoài các nguyên nhân khách quan, việc các nhà hoạch định chiến lược không đánh giá đúng thực lực của các đối thủ cạnh tranh đã làm hạn chế khả năng tăng trưởng XK của ngành dệt may.

Ông Lê Quốc Ân, chủ tịch Hiệp hội Dệt May Việt Nam từng thừa nhận: "*Chúng ta đã không mạnh như chúng ta nghĩ, và đối thủ cạnh tranh của*

chúng ta lại mạnh hơn chúng ta tưởng. Chúng ta chưa đánh giá được hết mình, lại càng không đánh giá đúng thực lực của Trung Quốc và Ấn Độ".

1.2.4.5. Các biện pháp dự phòng, tự vệ trong trường hợp cần thiết

**** Các biện pháp né tránh rủi ro***

Để né tránh rủi ro, có thể sử dụng một trong hai biện pháp:

- *Chủ động né tránh từ trước khi rủi ro xảy ra*. Ví dụ: doanh nghiệp Y chuẩn bị ký hợp đồng NK hàng hoá trị giá lớn, giá hấp dẫn. Tuy nhiên, trong qúa trình tìm hiểu đối tác thông qua ngân hàng, doanh nghiệp biết được thông tin về tình hình nợ xấu của đối tác, vì vậy, doanh nghiệp quyết định dừng không ký hợp đồng với đối tác này.

- *Né tránh bằng cách loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro*. Chẳng hạn, một công ty NK thép. Điều kiện xuất trình chứng từ theo quy định của L/C là kết quả giám định tại cảng đi có giá trị quyết định. Để ngăn ngừa rủi ro về chất lượng, công ty có thể yêu cầu đổi thành kết quả giám định tại cảng đến có giá trị cuối cùng.

**** Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro***

Ngăn ngừa rủi ro là sử dụng các biện pháp để giảm thiểu số lần xuất hiện rủi ro hoặc giảm mức độ thiệt hại do rủi ro mang lại. Nhóm biện pháp ngăn ngừa tổn thất bao gồm:

- *Các biện pháp tập trung tác động vào chính mối nguy để ngăn ngừa tổn thất*. Chẳng hạn trước khi ký kết HĐNT với đối tác nước ngoài, để hạn chế thiệt hại, doanh nghiệp có thể chủ động thuê tư vấn luật, nhờ các chuyên gia giỏi nghiệp vụ ngoại thương thương thảo hợp đồng. Hoặc đội ngũ nhân viên làm kinh doanh XNK nhất thiết phải được tuyển dụng từ trường ĐHNT…

- *Các biện pháp tập trung tác động vào môi trường rủi ro.*

Môi trường rủi ro ở đây có thể là môi trường văn hoá, chính trị, luật pháp… Rủi ro sẽ xảy ra nếu nhân viên của doanh nghiệp không có những hiểu biết cần thiết về môi trường văn hoá, chính trị,… của nước đối tác, dẫn đến hành xử không đúng và gặp rủi ro. Biện pháp phòng ngừa: Đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ cho cán bộ, đặc biệt là kiến thức về văn hoá, luật pháp và cách ứng xử.

- *Các biện pháp tập trung vào sự tương tác giữa nguy cơ và môi trường rủi ro,* trong những trường hợp như:

+ *Khi đến kinh doanh ở một thị trường mới*, sẽ có thể gặp rất nhiều bỡ ngỡ, khó khăn. Hơn nữa, bản thân doanh nghiệp cũng không thể ngay lập tức thay đổi cách thức KD phù hợp. Vì vậy, doanh nghiệp nên tính đến các biện pháp phòng ngừa. Ví dụ, khi KD tại Mỹ, DNVN có thể tham khảo cách mà ông Jim C. Nguyễn – Giám đốc thương mại một tờ báo lớn ở Mỹ giới thiệu*: "Thay vì thông qua các hệ thống phân phối của Mỹ để tiêu thụ hàng hoá, hãy dựa vào chính cộng đồng người Việt ở Mỹ để làm điều này".*

+ *Khi chính sách quản lý XNK của Nhà nước thay đổi.* Việc liên tục ban hành các nghị định, thông tư mới, sửa đổi các văn bản luật hiện hành đều xuất phát từ nhu cầu thực tiễn của đại bộ phận doanh nghiệp và phù hợp với xu thế chung của thế giới, nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng có thể thích ứng ngay. Cách phòng ngừa là: doanh nghiệp phải thường xuyên theo dõi, cập nhật đầy đủ, kịp thời các thông tin, chính sách về quản lý XNK.

* ***Các biện pháp giảm thiểu rủi ro***

Đây là các biện pháp để giảm thiểu những tổn thất, thiệt hại, mất mát do rủi ro mang lại, bao gồm:

- Cứu vớt những tài sản còn sử dụng được. Ví dụ: khi tàu chở hàng bị chìm, người ta cố gắng vớt những hàng hoá còn trên tàu….

- Chuyển nợ. Ví dụ: Sau khi bồi thường thiệt hại cho người được bảo hiểm, công ty bảo hiểm sẽ lại tiền bồi thường từ bên thứ ba (như: người bán, người chuyên chở…).

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch phòng ngừa rủi ro. Doanh nghiệp phải xây dựng một hệ thống thông tin dự phòng: tuyên truyền, đào tạo nhân viên để nhân viên hiểu và có ý thức phòng chống, kiểm soát rủi ro.

**** Các biện pháp dự phòng***

Trong hoạt động XNK, doanh nghiệp có thể đưa ra rất nhiều biện pháp dự phòng, hạn chế rủi ro. Khi NK hàng hoá trị giá lớn, hàng "nhạy cảm" như phân bón, xăng dầu, sắt thép…, người bán thường yêu cầu người mua mở L/C tuần hoàn hoặc L/C cho phép đòi tiền bằng điện. Khi đó, độ rủi ro trong thanh toán là rất cao. Vì vậy, nhà NK sẽ yêu cầu người bán cung cấp một bảo lãnh thực hiện hợp đồng hay thư tín dụng dự phòng hoặc không chấp nhận mở L/C tuần hoàn hay đòi tiền bằng điện.

1.3. VAI TRÒ CỦA QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK

Quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK có vai trò rất quan trọng và quyết định đối với kết quả kinh doanh, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt trong điều kiện hội nhập quốc tế hiện nay.

1.3.1. Đối với Nhà nước và các cơ quan quản lý vĩ mô

Thứ nhất, công tác quản lý rủi ro kinh doanh XNK tại từng doanh nghiệp nói riêng và hệ thống tất cả các doanh nghiệp nói chung, nếu được đánh giá đúng và thực hiện triệt để, sẽ *gián tiếp giúp làm tăng nguồn thu NSNN, góp phần phát triển kinh tế – xã hội*. Bởi lẽ, khi doanh nghiệp quản lý được rủi ro trong KD, ngăn ngừa và phòng tránh được những rủi ro đáng tiếc xảy ra, điều đó cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sẽ tăng được lợi nhuận từ các giao dịch đó, và như vậy, NSNN cũng sẽ tăng thêm nhờ những khoản

thu từ thuế thu nhập doanh nghiệp. Thậm chí, khi doanh nghiệp chủ động quản lý và phòng tránh được rủi ro, cũng có nghĩa là nhà nước sẽ tiết kiệm được chi phí hỗ trợ doanh nghiệp trong trường hợp có tổn thất.

Thứ hai, *Quản lý rủi ro kinh doanh XNK gián tiếp tác động đến cán cân TTQT và cân đối ngoại tệ*. Khi doanh nghiệp tiến hành hoạt động XK, NK thành công, không có tổn thất, rủi ro, khi đó dòng ngoại tệ thu được từ giao dịch đó sẽ vận hành theo đúng chu trình và nguồn thu chi ngoại tệ sẽ có đóng góp tích cực vào cán cân TTQT. Một doanh nghiệp XK thất bại, gặp rủi ro, cũng đồng nghĩa với việc nguồn thu ngoại tệ của quốc gia đó sẽ bị ảnh hưởng.

Ngoài ra, nếu tất cả các doanh nghiệp đều quản lý tốt rủi ro KD XNK thì *uy tín của quốc gia đó trong quan hệ kinh tế quốc tế sẽ được khẳng định và năng lực cạnh tranh cũng tăng lên tương ứng*. Khi uy tín của quốc gia được khẳng định cũng đồng nghĩa với việc uy tín của doanh nghiệp của quốc gia đó cũng được tăng thêm trong mắt đối tác kinh doanh.

1.3.2. Đối với doanh nghiệp kinh doanh XNK

Quản lý rủi ro tốt đồng nghĩa với việc doanh nghiệp kiểm soát, phòng ngừa và hạn chế được các nguyên nhân gây ra rủi ro. Nhờ đó, doanh nghiệp *sẽ có một môi trường kinh doanh an toàn, hiệu quả.*

Quản lý rủi ro sẽ giúp doanh nghiệp *hạn chế, giảm thiểu được những chi phí để khắc phục tổn thất, rủi ro*, và kết quả là, lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ tăng thêm. Khi đó, doanh nghiệp có thể sử dụng nguồn lợi nhuận đó để tái đầu tư, mở rộng hoạt động và nghiên cứu thị trường.

Một chiến lược quản lý rủi ro tốt sẽ giúp doanh nghiệp *nâng cao được uy tín, năng lực cạnh tranh*. Khi doanh nghiệp chủ động nhận dạng, phân tích, đề phòng rủi ro, không những thu được lợi nhuận tối đa mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao hình ảnh, uy tín trong mắt đối tác. Hơn nữa, trong xu thế hội

nhập quốc tế mạnh mẽ như hiện nay, uy tín, năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế chính là một trong những yếu tố sống còn giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

Khi rủi ro xảy ra, nếu trước đó, doanh nghiệp đã có kế hoạch tài trợ rủi ro và phương án dự phòng, thì doanh nghiệp sẽ chủ động khắc phục, chuyển giao rủi ro và tìm được phương án phù hợp nhất. Mặt khác, doanh nghiệp sẽ có thể *nhanh chóng ổn định hoạt động và tiếp tục phát triển.*

1.4. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ TẬP ĐOÀN LỚN TRÊN THẾ GIỚI TRONG VIỆC KIỂM SOÁT RỦI RO

1.4.1. Kinh nghiệm của IKEA về mạng lưới nhà cung cấp và phân phối

Từ tập đoàn bán lẻ đồ nội thất đạt doanh số 14,3 tỷ USD vào năm 1943, IKEA đã trở thành chuỗi siêu thị IKEA với 186 cửa hàng ở 31 nước. Tốc độ tăng trưởng doanh số tài chính trung bình là 3%. Vào Việt Nam từ năm 1994, IKEA đã trở thành một cái tên quen thuộc trong giới kinh doanh Việt Nam với những đơn hàng có số lượng cực lớn. Để đạt được vị trí hùng mạnh như hôm nay, tập đoàn IKEA đã xây dựng được một chiến lược kinh doanh, thương hiệu và phân phối tối ưu.

Tuy nhiên, trong quá trình chiếm lĩnh thị trường với tốc độ chóng mặt, IKEA cũng phải đương đầu với rất nhều rủi ro. Một trong số đó là *rủi ro về sản phẩm*. Làm thế nào để liên tục tạo ra nhiều mẫu mã phong phú, đa dạng từ các nguồn cung khác nhau để giữ vững vị trí hàng đầu trên thị trường bán lẻ là một thách thức lớn với IKEA. Rủi ro thứ hai cũng đáng chú ý là *rủi ro về vốn* khi nợ khó đòi ngày càng gia tăng. Theo kết quả của Viện nghiên cứu Adam, Mỹ, do chi phí đầu vào cho các sản phẩm dịch vụ ngày càng tăng trong khi ngân hàng không mặn mà với việc cho vay vốn, IKEA đã buộc phải tăng lượng hàng hoá bán chịu cho khách hàng với hy vọng làm tăng giá trị cổ

phiếu. Kết quả là nợ khó đòi ở IKEA đã tăng từ 2,6% năm 2000 lên đến 60% năm 2001.

Để quản lý và phân tán rủi ro, IKEA áp dụng các biện pháp:

- Lựa chọn và đặt hàng với nhiều nhà sản xuất, cung cấp tại rất nhiều nước đối với cùng một mặt hàng để tránh rủi ro về nguồn cung và đa dạng mẫu mã.
- Cố gắng đặt hàng sản xuất với số lượng lớn từ những lần giao dịch đầu tiên để tăng mức độ phụ thuộc của các nhà cung cấp vào IKEA. Đây là một chiến lược đã giúp IKEA giảm được đơn giá đặt hàng một cách dễ dàng trong những đơn hàng tiếp sau.
- Xây dựng những bộ CoC (Code of Conduct – Quy tắc ứng xử) riêng yêu cầu nhà cung ứng phải tuân thủ. Ngoài ra, IKEA còn thực hiện CSR (Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp), một khái niệm còn khá xa lạ với doanh nghiệp Việt Nam. CSR giúp IKEA tăng giá trị thương hiệu và uy tín, điều đó cũng đồng nghĩa với việc tăng doanh thu và mạng lưới phân phối.
- Tìm đến những đối tượng khách hàng nhỏ, phát triển mạng lưới bán lẻ theo hình thức mua hàng ngay tại cửa hàng, siêu thị thay vì đem giao tận nhà, nhằm mục đích tăng nguồn thu từ việc thanh toán trả ngay. Chỉ bán chịu cho những khách hàng thực sự đảm bảo được khả năng thanh toán và xác lập công nợ bằng thương phiếu, để có thể sử dụng để thế chấp vay tiền ngân hàng.

1.4.2. Kinh nghiệm từ tập đoàn GE về "trò chơi thăng bằng của ông chủ"

Tập đoàn General Electric Motors (GE) với hơn 30 nghìn lao động trải khắp thế giới, với những thăng trầm trong hoạt động kinh doanh, là một bài học vô tận về kinh nghiệm quản lý và kinh doanh, đặc biệt là kinh nghiệm của đội ngũ lãnh đạo cấp cao.

Trong quá trình hoạt động, một trong những rủi ro thường trực của GE chính là *rủi ro về nhân lực*. Nguy cơ bị mất nhân viên giỏi vào tay các đối thủ cạnh tranh khác luôn rình rập và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của GE. Thế nhưng, GE đã vượt qua được những thách thức và một trong những kinh nghiệm quý báu chính là vai trò của người lãnh đạo. Theo ông Jack Welch, Cựu Tổng giám đốc điều hành GE:

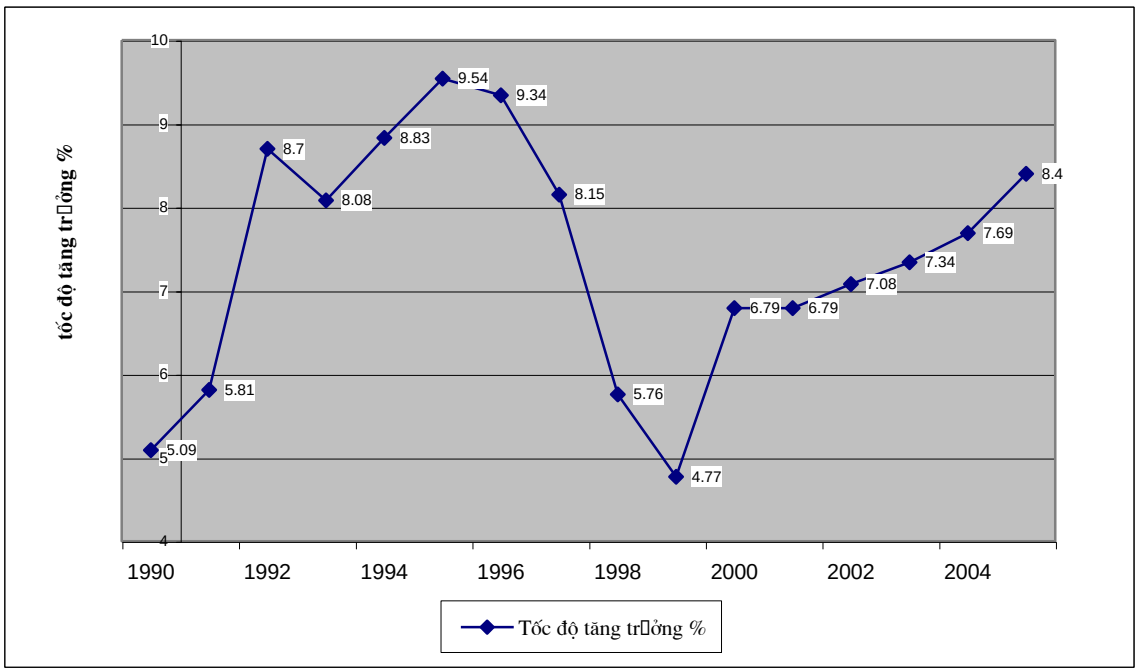
- Mọi thứ đều có nguyên tắc cơ bản, đó là lãnh đạo phải biết nhìn trước sự việc, đặt mình vào vị thế trái ngược.
- Trong công tác sử dụng con người, cần đặt mình ở vị trí đối lập, để tìm hiểu công việc mình giao cho họ có quá sức không.
- Những kế hoạch, phương án kinh doanh tốt là phải có được sự đồng tâm của mọi người. Nếu là người cầm quân giỏi, người chủ doanh nghiệp phải tìm được cách để nhân viên của mình không chỉ đứng nhìn, làm theo sự phân công mà còn sống và thở cùng với những kế hoạch đó.
- Nhiệm vụ chính của người lãnh đạo là dẫn đường, khơi dậy lòng nhiệt tình và sáng tạo của nhân viên cho phù hợp với mục tiêu chiến lược phát triển.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA

Theo dự báo của các nhà phân tích kinh tế, thế kỷ 21 là một kỷ nguyên giao lưu và phát triển kinh tế vững mạnh của khu vực châu Á-Thái Bình Dương. Việt Nam cũng như tất cả các nước trong khu vực đang cùng đứng trước những cơ hội, những thách thức lớn, cùng nỗ lực cố gắng hoà mình vào xu hướng phát triển chung của khu vực và của kinh tế quốc tế.

Thành tựu nổi bật nhất là tốc độ tăng trưởng kinh tế tương đối cao trong nhiều năm liên tục (đứng thứ hai châu Á). Trong vòng 10 năm từ 1991 đến 2000, GDP của Việt Nam đã tăng gấp đôi, với tỷ lệ tăng bình quân hàng năm là 7,5%. Từ năm 2001 đến nay, GDP tăng trưởng trung bình trên 7%/năm [15].

Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng trưởng kinh tế 15 năm (1990-2004)



(Nguồn: Tổng cục Thống kê 1/2006)

Môi trường đầu tư nước ngoài của Việt Nam ngày càng thông thoáng. Đặc biệt, kể từ khi Luật doanh nghiệp được ban hành 4 năm trước đây, đã có hơn 75 nghìn doanh nghiệp tư nhân ra đời, đóng góp khoảng 10 tỷ USD, chiếm 27% tổng số vốn đầu tư của toàn xã hội, giải quyết việc làm cho gần 6 triệu lao động. Nhà nước đặc biệt quan tâm giải quyết các vấn đề xã hội, dành hơn 1/3 tổng vốn đầu tư của toàn xã hội cho các nhiệm vụ xoá đói giảm nghèo, phát triển nguồn nhân lực, giáo dục - đào tạo, khoa học-công nghệ, y tế, văn hoá …

Chính sách đối ngoại của Việt Nam "sẵn sàng là bạn, là đối tác tin cậy của tất cả các nước" đã đem lại những kết quả rất tích cực. Đến nay, Việt Nam đã có quan hệ ngoại giao với 168 nước trên thế giới và quan hệ thương mại với 165 nước và vùng lãnh thổ.

Thành công về kinh tế của Việt Nam trong những năm qua là kết quả của một loạt chương trình điều chỉnh và cải cách theo chiều rộng là chính, dựa trên sức mạnh nội lực. Như ông trưởng đại diện UNDP tại Việt Nam, ông Jordan Ryan, với tư cách là một trong những nhà điều phối viện trợ quốc tế lớn cho Việt Nam, cho rằng, những thành tựu phát triển những năm qua là của chính Việt Nam, nhờ những chính sách ổn định vĩ mô, những chủ trương cải cách kinh tế phù hợp. Hay như ý kiến của các chuyên gia của Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam: "*Cơ cấu tăng trưởng kinh tế của Việt nam đang thay đổi với sự gia tăng mạnh mẽ của khu vực dịch vụ. Việt nam đang thực hiện tốt công việc của mình, nền kinh tế đang đi đúng hướng*".

Như vậy có thể khẳng định nền kinh tế Việt Nam đang rất khởi sắc, tạo một môi trường ổn định, đồng bộ và thuận lợi cho hoạt động XNK.

Vấn đề đặt ra là trong bối cảnh thuận lợi như vậy, hoạt động kinh doanh XNK của các DNVN đã phát triển như thế nào, có khẳng định được vị thế trong thương mại quốc tế hay không?

2.1. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Thị trường XNK được mở rộng. Đến nay, Việt Nam đã có mối quan hệ thương mại thực tế với hơn 100 nước trên thế giới. Theo số liệu của Bộ Thương mại, đến cuối năm 2005 đã có 35.717 doanh nghiệp hoạt động XK, NK trực tiếp [17]. Hoạt động kinh doanh XNK ngày càng phát triển, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế ngày càng cao và góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế.

Bảng 2.1: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm

Đơn vị tính: triệu USD

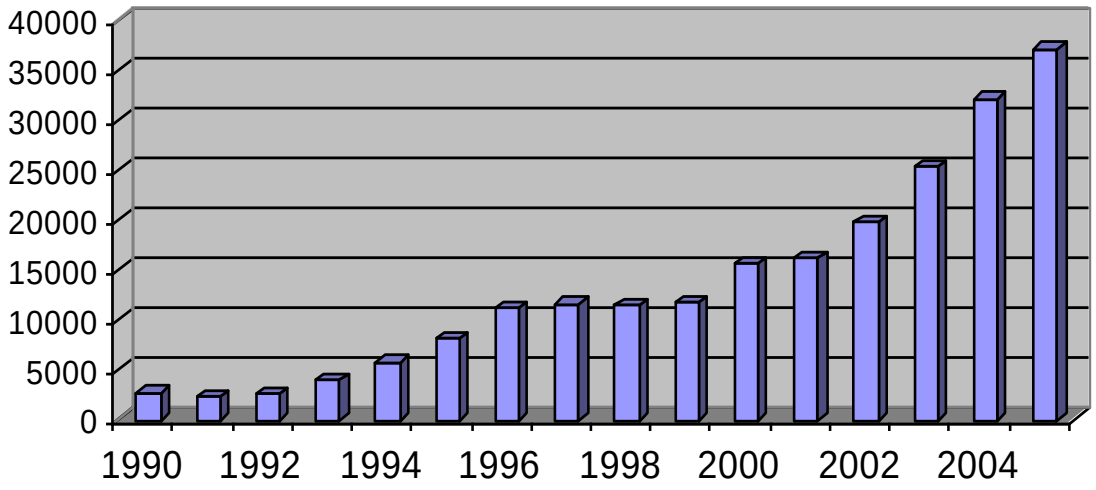
Năm	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Tổng
1996	7.255	11.143	18.398
1997	9.185	11.592	20.777
1998	9.361	11.500	20.861
1999	11.541	11.622	23.163
2000	14.483	15.637	30.12
2001	15.029	16.218	31.247
2002	16.706	19.746	36.452
2003	20.149	25.256	45.405
2004	26.503	31.954	58.457
2005	32.330	36.881	69.211

(Nguồn: Tổng cục Thống kê 1/2006)

2.1.1. Thực trạng hoạt động kinh doanh nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

Biểu đồ 2.2: Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu 16 năm (1990 - 2005)

Đơn vị tính: triệu USD



Trong những năm gần đây, hoạt động NK đã thay đổi với chiều hướng tích cực: "từ xuất một, nhập hai, nhập ba", khoảng cách giữa xuất – nhập ngày càng thu hẹp. Tổng kim ngạch nhập siêu bình quân trong thập niên 90 của thế kỷ XX ở mức trên 60% thì trong 5 năm vừa qua chỉ còn dưới 30%. Đồng thời, *kim ngạch nhập khẩu* từ hơn 1,8 tỷ USD/năm 1986 lên 37 tỷ USD/năm 2005, tăng 17 lần. Tốc độ tăng trưởng giai đoạn 1991-2000 đạt trung bình khoảng 29% năm [15]. Cơ cấu mặt hàng NK *có* sự chuyển biến tích cực, tăng tỷ trọng máy móc, thiết bị, nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho sản xuất, giảm dần tỷ trọng hàng tiêu dùng.

Tuy nhiên, có thể nói *tăng trưởng thực chất* của NK là không nhiều, do bị chi phối bởi yếu tố giá cả. Chẳng hạn, tính chung cho cả năm 2005, giá cả tăng làm cho kim ngạch NK chung tăng trên 1,1 tỷ USD so với cùng kỳ năm 2004 [28]. Hơn nữa, theo số liệu thống kê 10 năm qua, nếu như tỷ lệ NK hàng

hoá so với GDP năm 1996 là 45,22% và giảm mạnh trong thời gian khủng hoảng kinh tế khu vực, thì đến năm 2005, tỷ lệ này lại tăng đột ngột lên đến 69,50% [28]. Rõ ràng, khi nền kinh tế Việt nam càng mở cửa, việc "nhập khẩu sốt nóng giá cả thế giới" vào thị trường trong nước" cũng lớn tương ứng.

Nhóm hàng nguyên, nhiên, vật liệu ngày càng chiếm tỷ trọng lớn (năm 1996 chiếm 59,99%; năm 2004 chiếm khoảng 68%) mà đây lại chính là những mặt hàng giá cả thế giới sốt nóng mạnh nhất trong hai năm qua. Trong tổng kim ngạch NK xấp xỉ 37 tỷ USD trong năm 2005 vừa qua, với ước khoảng 25,1 tỷ USD nguyên, nhiên, vật liệu, nếu quy về giá năm 1995 thì khoảng 13,3 tỷ USD, tức là đã có khoảng 186 nghìn tỷ đồng lạm phát được NK vào thị trường trong nước so với năm 1995 [15].

Một vấn đề nữa cũng đáng chú ý, đó là *thuế NK cao*, một trong những yếu tố làm "khuyếch đại" việc gia tăng giá trị NK. Tuy nhiên, đối với những nước đang phát triển như Việt Nam, thuế đánh vào hàng NK phục vụ các nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước vẫn là một khoản thu lớn của NSNN.

Bảng 2.2: Trị giá NK hàng hoá theo khu vực kinh tế và theo nhóm hàng

Đơn vị tính: triệu đô la Mỹ

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tổng trị giá	**8155.4**	**11143.6**	**11592.3**	**11499.6**	**11742.1**	**15636.5**	**16217.9**	**19745.6**	**25255.8**	**31953.9**
Phân theo Khu vực kinh tế										
Khu vực kinh tế trong nước	6687.3	9100.9	8396.1	8831.6	8359.9	11284.5	11233.0	13042.0	16440.8	20868.9
Khu vực có vốn ĐTNN	1468.1	2042.7	3196.2	2668.0	3382.2	4352.0	4985.0	6703.6	8815.0	11085.0
Phân theo nhóm hàng										
Tư liệu sản xuất	6917.6	9759.9	10421.2	10524.1	10750.4	14668.2	14930.5	18192.4	23288.0	30352.0
MMTB, dụng cụ, phụ tùng	2096.6	3075.0	3511.5	3513.3	3503.6	4781.5	4949.0	5879.9	7983.7	8624.0
Nguyên, nhiên vật liệu	4820.7	6684.9	6909.7	7010.8	7246.8	9886.7	9981.5	12312.4	15304.3	21728.0

Hàng tiêu dùng	1237.8	1383.7	1171.1	975.5	991.7	968.3	1287.4	1553.2	1967.8	1601.9
Lương thực						0.3	3.3	0.4	0.7	
Thực phẩm	289.1	319.2	245.3	276.1	297.9	301.8	479.7	486.2	597.4	
Hàng y tế	69.4	216.5	357.5	325.0	270.5	333.8	328.4	316.4	413.3	410.0
Hàng khác	879.3	848.0	568.3	374.4	423.3	332.7	479.3	705.6	956.4	

(Nguồn: Tổng cục Thống kê - tháng 5/2005)

2.1.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

Việc Việt Nam mở rộng quan hệ ngoại thương với các nước trong khu vực và trên thế giới là cơ sở cho hoạt động XK phát triển, cán cân thanh toán từng bước được cải thiện, nguồn thu NSNN được tăng thêm, góp phần xây dựng xã hội ổn định và bền vững.

Kim ngạch XK không ngừng tăng và trang trải được phần lớn nhu cầu NK nguyên liệu, hàng tiêu dùng. Bình quân kim ngạch XK tăng trên 20% từ năm 1991-2004, tổng kim ngạch XK từ chỗ xấp xỉ 1 tỷ USD năm 1991 lên đến 26 tỷ USD năm 2004, đặc biệt năm 2005 là 32 tỷ USD, tăng 40 lần so với năm 1986, đưa tổng kim ngạch XK 5 năm (2001-2005) lên 111 tỷ USD, chiếm 64,5% tổng kim ngạch XK của 20 năm (1986-2005) cộng lại [15].

Cơ cấu XK cũng có những chuyển dịch quan trọng. Nhiều ngành sản xuất tạo ra những mặt hàng chủ lực, có khối lượng XK lớn như: dầu thô, gạo, cà phê, hải sản, may mặc, giày da…. Nếu như năm 1986, Việt nam không có mặt hàng nào có kim ngạch XK trên 100 triệu USD, thì đến nay, đã có 18 mặt hàng XK có kim ngạch trên 100 triệu USD, trong đó có 7 mặt hàng (dầu thô, may mặc, giày dép, thuỷ sản, đồ gỗ, hàng điện tử máy tính, gạo) đạt kim ngạch XK trên 1 tỷ USD. Nhập siêu từ chỗ chiếm 176,3% kim ngạch XK trong 5 năm (1986-1990), đã giảm xuống còn 18.7 – 18.8% trong 10 năm (1996-2005) [15].

Lãnh đạo Bộ Thương Mại đã khẳng định, thành tích XK cao là kết quả của những chính sách phát triển kinh tế, phát triển thị trường và những nỗ lực không ngừng trong hoạt động kinh tế đối ngoại của Đảng và Nhà nước trong thời gian qua. Cụ thể là:

Thứ nhất, về nhân tố chủ quan,

- Quan hệ quốc tế mở rộng, các cam kết quốc tế được triển khai tốt, nhiều hiệp định song phương và đa phương được ký kết.
- Việc cải thiện môi trường SXKD đã huy động được nguồn lực phát triển trong dân cho phát triển kinh tế xã hội.
- Sự năng động, sáng tạo của các ngành, các cấp, nhất là khu vực DN có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)- nơi chiếm trên 60% tổng kim ngạch XK cả nước.

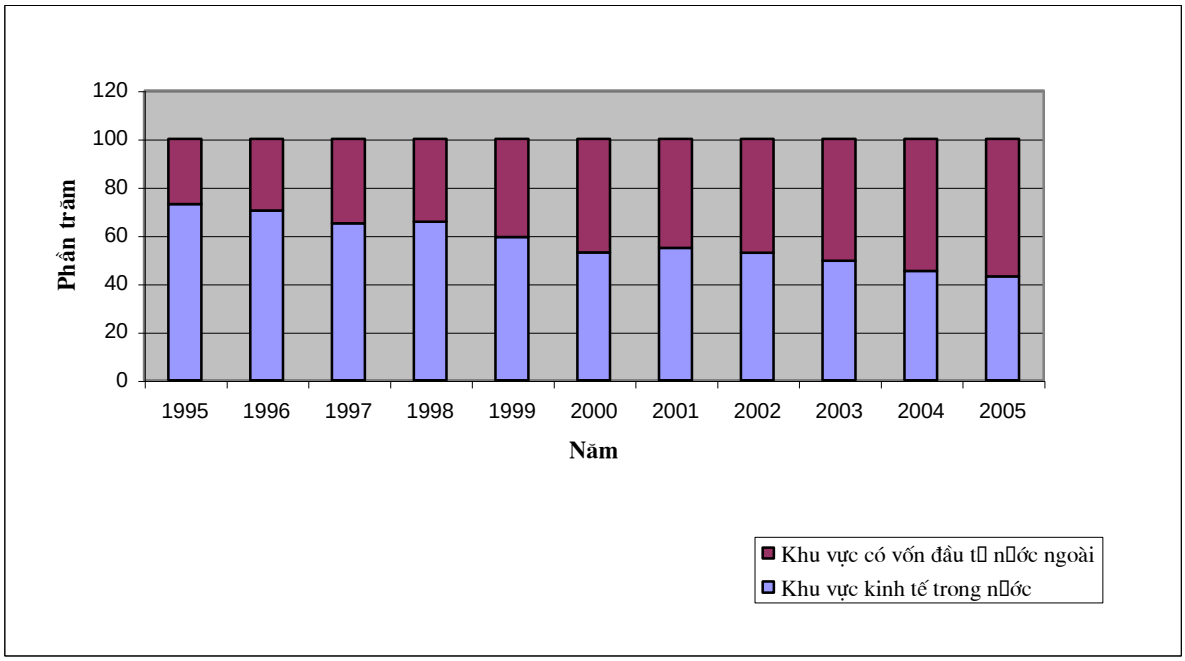
Thứ hai, về nhân tố khách quan,

Sự thuận lợi về giá cả trên thị trường nước ngoài cũng tác động rất lớn đến việc tăng kim ngạch XK. Chẳng hạn, so với cùng thời điểm cuối năm 2004, giá hàng hoá XK đã tăng 11,3%. Mặc dù so với cùng kỳ, năm 2005, tổng số lượng dầu thô XK giảm 7,6% nhưng kim ngạch XK dầu thô vẫn tăng 30% so với mức ước đạt 6,77 tỷ USD trong 11 tháng 2005. XK thuỷ sản cũng về đích trước thời hạn với 2,5 tỷ USD, tăng 14% so với cùng kỳ năm 2004. XK gạo cũng rất ấn tượng, đạt kỷ lục cả về lượng XK, giá và kim ngạch. Ngoài ra, còn có một số mặt hàng khác như than đá tăng 29,5% về giá…[28].

Ngoài ra, sự tăng trưởng của XK còn phải nói đến chính sách đa dạng hoá thị trường, nhờ vậy mà các doanh nghiệp đã vượt qua được những khó khăn bởi những rào cản thương mại từ các thị trường XK, nhất là đối với mặt hàng dệt may và giày dép.

Xuất khẩu đạt được nhiều kỷ lục mới cũng gián tiếp nhắc nhở các doanh nghiệp cần chú ý hơn khi XK. Đặc biệt, khi mà các ngành XK của Việt nam liên tục bị Mỹ kiện bán phá giá cá ba sa, đưa ra hạn ngạch hàng dệt may, rồi lại đến kiện bán phá giá tôm. Sau đó, EU lại kiện về bán phá giá xe đạp và sắp tới là hàng giầy da.

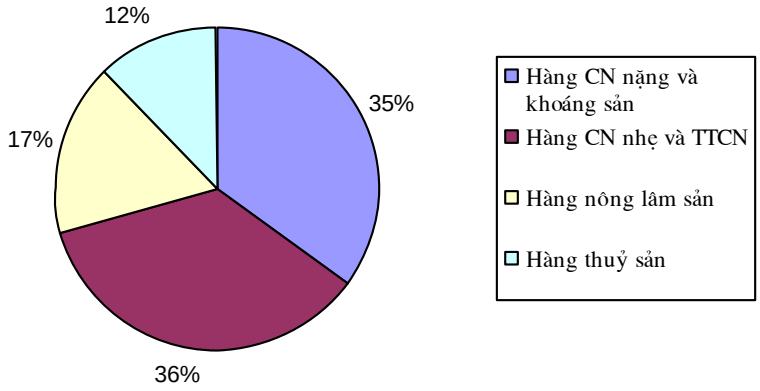
Biểu đồ 2.3: Tỷ trọng XK hàng hoá phân theo khu vực kinh tế



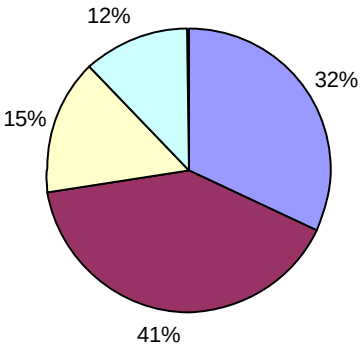
(Nguồn: Tổng cục Thống kê tháng 01/2006)

Tuy nhiên, trong cơ cấu XK hiện nay, XK nguyên liệu vẫn chiếm tỷ trọng lớn. Theo thông tin từ Bộ Thương mại, dầu thô và than đá là hai mặt hàng xuất khẩu chủ lực đạt được mức tăng trưởng cao và tiếp tục giữ tỷ trọng lớn trong những năm gần đây, vượt cả chỉ tiêu quy hoạch XK. Nhằm thực hiện mục tiêu cắt giảm XK nguyên liệu, mới đây, Bộ Kế hoạch đầu tư vừa trình Thủ tướng kế hoạch cắt giảm XK một số nguyên, nhiên liệu quan trọng, nhất là dầu thô và than đá nhằm đảm bảo nguyên, nhiên liệu trong nước và giảm nhập siêu giai đoạn 2006-2010.

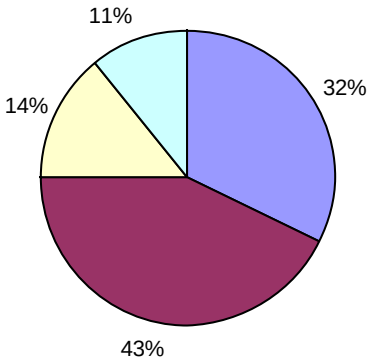
Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng hàng XK năm 2001



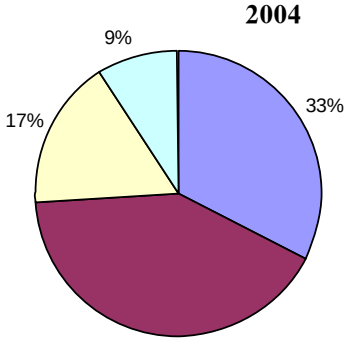
Biểu đồ 2.5: Tỷ trọng hàng XK năm 2002



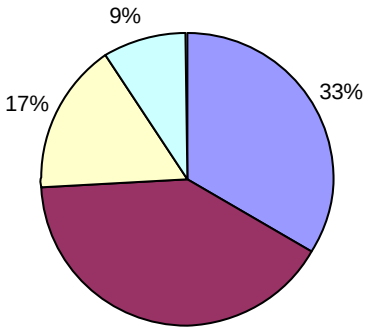
Biểu đồ 2.6: Tỷ trọng hàng XK năm 2003



Biểu đồ 2.7: Tỷ trọng hàng XK năm 2004



Biểu đồ 2.8: Tỷ trọng hàng XK năm 2005



(Nguồn: Tổng cục Thống kê tháng 01/2006)

2.2. THỰC TRẠNG RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Thực trạng hoạt động XNK của các DNVN cho thấy, các doanh nghiệp chưa thực sự phát huy được thế mạnh của tiềm năng XNK, chưa thực sự tạo được vị thế bình đẳng trên sân chơi "kinh tế quốc tế". Một phần vì những lý do khách quan về chính sách, môi trường. Nhưng phần khác là do bản thân các doanh nghiệp cũng chưa hạn chế được rủi ro trước khi rủi ro đó phát sinh và khả năng xử lý khi rủi ro xảy ra cũng chưa thực sự hợp lý.

Trong phần này, tác giả xin trình bày một số rủi ro chủ yếu, thường gặp trong hoạt động XNK của các DNVN.

2.2.1. Các rủi ro thường gặp trong cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu

2.2.1.2. Rủi ro về yếu tố pháp lý

*** Rủi ro về hợp đồng**

- Hợp đồng mua bán ngoại thương bị vô hiệu.

Hợp đồng mua bán ngoại thương là sự thoả thuận bằng văn bản giữa người mua và người bán có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau, theo đó bên bán có nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá cho bên mua và nhận tiền, còn bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán tiền hàng.

Liên quan đến việc ký kết hợp đồng, có rất nhiều DNVN gặp rủi ro như:

- *Doanh nghiệp giao kết một HĐNT ngoài phạm vi đã đăng ký kinh doanh thì hợp đồng đó bị coi là vô hiệu*. Chẳng hạn, trong đăng ký KD của doanh nghiệp chỉ được quy định KD về lĩnh vực máy móc công nghiệp nhưng doanh nghiệp lại ký một hợp đồng NK thức ăn gia súc. Khi đó, doanh nghiệp sẽ gặp rủi ro vì không được nhận hàng tại cảng và thậm chí còn bị xử

phạt theo quy định của pháp luật. Đặc biệt, trong trường hợp doanh nghiệp đã phải thanh toán trả trước cho lô hàng đó thì rủi ro càng lớn hơn.

- *Hợp đồng vô hiệu do đại diện tham gia ký kết không đủ tư cách.*

Một bằng chứng điển hình là, trong HĐNT, các DNVN rất hay để phó giám đốc phụ trách kinh doanh là người đại diện doanh nghiệp ký kết. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, ông phó giám đốc đó lại không phải là người đại diện trước pháp luật của công ty và cũng không được uỷ quyền trước khi ký. Do vậy, khi tranh chấp xảy ra, hai bên kiện nhau ra toà theo quy định trong hợp đồng thì mới biết hợp đồng đã vô hiệu trước khi được thực hiện.

- <u>Điều khoản hợp đồng bất lợi</u>

- *Điều khoản trọng tài khuyết tật.*

Một số DNVN thường an tâm khi ký được một điều khoản trọng tài như sau: " *Mọi tranh chấp phát sinh hoặc liên quan đến hợp đồng này trước hết sẽ được hai bên giải quyết bằng thương lượng. Nếu thương lượng không thành, tranh chấp sẽ được chuyển đến Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam xét xử theo Quy tắc về hoà giải và Trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế ICC".* Tuy nhiên, đây là hai nội dung mâu thuẫn nhau. Có một số quy định cơ bản trong quy tắc của ICC không giống quy định trong quy tắc của VIAC. Điều 6 Điều lệ Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (TTTTQTVN) quy định các bên đương sự chỉ được phép chỉ định trọng tài viên có tên trong Danh sách của TTTTQTVN. Điều 8 và Điều 9 Quy tắc tố tụng cũng quy định tương tự. Các bên không được quyền chỉ định người không có tên trong danh sách của TTTTQTVN. Trong khi đó, nếu áp dụng Quy tắc của ICC, các bên có quyền chỉ định bất kỳ ai thuộc bất kỳ quốc tịch nào mà họ cho là thích hợp. Và nếu Uỷ ban trọng tài gồm 3 người thành lập theo quy tắc của ICC, rất có thể không có ai là trọng tài viên của TTTTQTVN mặc dù phần đầu điều khoản trọng tài quy định là chọn trung tâm để giải quyết tranh chấp.

Năm 2004, một doanh nghiệp lớn ở T.P Hồ Chí Minh ký hợp đồng cho thuê tàu chở hàng rời với doanh nghiệp nước ngoài đã ghi ở phần đầu điều khoản trọng tài là *"Nếu có tranh chấp, giải quyết bằng trọng tài ở Singapore và áp dụng Luật Anh"*. Thế nhưng, tại phần 2 của hợp đồng lại để nguyên vẹn câu "*mọi tranh chấp sẽ giải quyết bằng trọng tài London theo Luật trọng tài 1950 và 1970 của Anh*". Vụ việc phát sinh tranh chấp mới biết là chủ tầu Việt nam đề nghị đưa ra giải quyết ở trọng tài Singapore, còn phía nước ngoài lại đòi đưa ra trọng tài London. Kết quả là chủ doanh nghiệp Việt Nam đành chịu thua thiệt.

- *Mô tả hàng hoá không đầy đủ.*

Hiện nay, có hiện tượng khi mở L/C nhập khẩu, do không tạo được thế chủ động trong đàm phán cũng như không lường trước được những rủi ro có thể phát sinh liên quan đến việc mô tả hàng hoá, nên nhiều doanh nghiệp trong đơn xin mở thư tín dụng chỉ quy định về hàng hoá rất sơ sài. Chẳng hạn như: " Medical equipment. Details as per contract No…. " và trong đó, cũng không hề ghi chú thêm về xuất xứ, nhà sản xuất,… Kết quả là khi người bán xuất trình chứng từ, tất cả các chứng từ đều ghi đầy đủ giống như quy định trong thư tín dụng. Bộ chứng từ hoàn hảo và người mua buộc phải thanh toán trong khi hàng chưa về đến cảng Việt Nam. Sau đó một thời gian, khi nhận hàng, người NK mới phát hiện ra rằng hàng hoá được giao là một loại hàng hoá chất lượng khác, giấy chứng nhận xuất xứ cũng của một nước khác cấp. Lúc này tiền đã thanh toán đầy đủ theo thư tín dụng trả ngay rồi và doanh nghiệp chỉ còn cách đi kiện theo hợp đồng.

- *Điều kiện giao hàng không đúng*

Hiện nay, có rất nhiều doanh nghiệp, do ký hợp đồng thông qua giao dịch thương mại điện tử, tận dụng thời gian tối đa nên đã sơ suất trong nhiều

điều khoản của hợp đồng, trong đó có cả điều khoản về điều kiện giao hàng, thậm chí quy định không phù hợp theo tập quán quốc tế.

Một doanh nghiệp có kinh nghiệm NK rất nhiều hàng hoá bằng đường biển. Khi chuyển sang mua hàng giao bằng đường hàng không, do thói quen nên đã chấp nhận quy định điều kiện giao hàng *CFR Noi Bai Airport, Incoterms 2000*. Thực tế, theo quy định của Incoterms 2000, điều kiện giao hàng CFR chỉ áp dụng cho giao hàng bằng đường biển. Khi được ngân hàng tư vấn, doanh nghiệp lại khăng khăng là đã trót ký như vậy, nếu sửa lại người bán không giao hàng nữa thì mất đi cơ hội kinh doanh. Đến khi tranh chấp xảy ra, xét theo Incoterms thì CFR lại không điều chỉnh việc giao hàng bằng đường hàng không. Lúc đó, doanh nghiệp vỡ lẽ ra thì đã muộn.

*** Rủi ro vì bị kiện bán phá giá**

Theo nghĩa chung, bán phá giá được hiểu là hành vi bán một mặt hàng với giá thấp hơn giá hiện hành của mặt hàng đó trên thị trường nhằm làm ảnh hưởng đến các mặt hàng tương tự trên cùng sthị trường.

Theo thống kê của Bộ Thương mại, tính đến cuối tháng 12/2005, Việt Nam đã phải đối phó với tổng cộng 24 vụ kiện Trade Remedies, trong đó có 20 vụ kiện chống bán phá giá của các nước đối với hàng hoá NK từ Việt Nam, và 4 vụ kiện tự vệ đối với sản phẩm XK của Việt nam [15]. Các vụ kiện xuất hiện ngày càng nhiều sẽ ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến kế hoạch tăng trưởng XK và khả năng cạnh tranh của DNVN trên bình diện quốc tế. Nếu như giai đoạn 1994-2001, Việt nam chỉ phải đối phó với 1-2 vụ kiện/năm thì đến các năm 2002, 2003, 2004, số các vụ kiện tăng lên gấp nhiều lần. Đặc biệt là trong năm 2004, các DNVN đã phải đối phó với 7 vụ kiện liên tiếp liên quan đến nhiều mặt hàng khác nhau, từ sản phẩm vòng khuyên kim loại, sản phẩm xe đạp, chốt, then cửa bằng inox và các phụ tùng, đèn huỳnh quang, tôm, ván lướt sóng, săm lốp xe đạp, xe máy. Trong số 18 vụ điều tra đã có kết

quả, chỉ có 6 vụ có quyết định không áp dụng thuế do hàng XK Việt Nam không gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước NK, hoặc chiếm thị phần nhỏ hoặc do bên khởi kiện rút đơn kiện [15].

Ở giai đoạn trước, các mặt hàng của Việt Nam bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá chưa phải là những mặt hàng XK chiến lược, kim ngạch XK không cao. Tuy nhiên, sau vụ cá tra-basa năm 2002, vụ tôm năm 2003, vụ kiện chống bán phá giá giày có mũ da của EC 2005 cho thấy các mặt hàng XK chủ lực của ta bắt đầu bị lọt vào "tầm ngắm" của các đối thủ cạnh tranh là các ngành sản xuất những mặt hàng tương tự tại một số thị trường XK. Kết quả là sau mỗi lần bị kiện phá giá, các doanh nghiệp XK Việt Nam lại phải lâm vào hoàn cảnh khó khăn do bị thu hẹp thị trường, bị áp thuế cao hơn và chi phí cho việc mở rộng quy mô sản xuất trước đó ngày càng tăng do thời gian hoàn vốn bị kéo dài hơn rất nhiều.

Đến đầu năm 2006, số doanh nghiệp sản xuất giày có đơn hàng nhập khẩu mới chỉ đạt hơn 50% so với cùng kỳ năm ngoái. Và như vậy, cũng đồng nghĩa với việc quyền lợi của 500.000 công nhân làm việc trong ngành da giầy đang bị ảnh hưởng trực tiếp. Ngoài ra, cũng có thông tin cho rằng, nhiều doanh nghiệp nước ngoài sợ tác động của vụ kiện đã chuyển hướng đầu tư sang các thị trường khác. Khi đó, mục tiêu kim ngạch XK 3,6 tỷ USD năm 2006 và 24 tỷ USD trong 5 năm tới khó mà đạt được.

Hay như đối với vụ kiện phá giá tôm. 54 doanh nghiệp Việt nam nằm trong danh sách bị đơn cuối năm 2004 đã bị Bộ Thương mại Mỹ (DOC) áp mức thuế phá giá thấp nhất là 4,3%, cao nhất là 25,76%. Thuế áp cao khiến các doanh nghiệp phải chịu mức ký quỹ (bond) khổng lồ nếu muốn xuất hàng vào Mỹ, hậu quả là thị trường này gần như đóng cửa đối với tôm Việt Nam.

*** Rủi ro về thương hiệu**

Mất thương hiệu ở nước ngoài không chỉ đơn thuần là doanh nghiệp mất đi tài sản vô hình mà cả nền kinh tế quốc gia cũng bị mất đi giá trị thương mại, giá trị XK. Những cái tên như bánh phồng tôm Sa Giang, kẹo dừa Bến Tre, cà phê Trung Nguyên, Petro Vietnam hay Vinataba… bị chiếm dụng ở nước ngoài không chỉ là nỗi lo lắng, thiệt hại của những người sở hữu chúng mà còn là bài học cảnh báo cho các doanh nghiệp khác khi chuẩn bị xâm nhập thị trường nước ngoài.

Giám đốc cơ sở kẹo dừa Bến Tre đã phải sang tận Trung Quốc đòi thương hiệu từ một đối tác. Trung Nguyên, thương hiệu cà phê mới nổi tiếng vài năm gần đây cũng bị đối tác Mỹ "chơi xấu" và những nhà lãnh đạo Trung Nguyên mất mấy năm đi kiện ở Mỹ. Vinataba, thương hiệu thuốc lá có tiếng của Việt Nam, bị 12 nước chiếm dụng và chỉ mới có một nước chịu trả lại cho Vinataba.

Theo Cục sở hữu trí tuệ, hiện mới chỉ có khoảng 1.000 thương hiệu Việt nam được đăng ký bảo hộ ở nước ngoài so với hàng trăm ngàn thương hiệu được sinh ra ở Việt Nam.

2.2.1.2. Rủi ro kinh tế

*** Rủi ro do giá cả biến động**

Đối với hoạt động XNK, rủi ro giá cả có thể được tính bằng độ lệch chuẩn của giá cả trong một thời kỳ nào đấy. Nếu độ lệch chuẩn càng lớn thì mức độ rủi ro càng cao và ngược lại, nếu độ lệch chuẩn càng nhỏ thì mức độ rủi ro thấp, bởi lúc này giá cả biến động với biên độ thấp hơn. Rủi ro giá cả thường gắn liền với rủi ro trong nông nghiệp, rủi ro của hàng nông lâm sản và những sản phẩm có hàm lượng công nghệ thấp.

Sự tăng trưởng XNK của Việt Nam còn nhờ vào yếu tố giá nên chưa bền vững. Các mặt hàng XK chủ lực như dầu thô, cao su, hồ tiêu, cà phê…

chủ yếu là dưới dạng thô, còn lại các mặt hàng khác như may mặc, giày da… giá trị gia tăng rất thấp (chủ yếu gia công).

Trường hợp thứ nhất là *cà phê xuất khẩu*. Với diện tích trồng cà phê 500.000 ha, Việt nam đang được coi là nhà sản xuất và XK cà phê lớn thứ hai thế giới. Tuy nhiên, theo ông Đoàn Triệu Nhạn, Chủ tịch Hiệp hội cà phê Cacao (Vicofa), thị trường này đang tiềm ẩn nhiều yếu tố bất lợi cho các doanh nghiệp XK. Rủi ro ở chỗ hoạt động XK cà phê phụ thuộc vào một vài cường quốc và chỉ một vài động thái nhỏ từ phía các cường quốc này cũng làm thị trường cà phê chao đảo. Hơn nữa, các doanh nghiệp tuy tham gia vào thị trường cà phê nhưng đã bắt đầu hình thành một thói quen không tốt - đó là găm hàng chờ giá. Khi có dự đoán giá cà phê tăng do tin đồn phía Brazil có thể bị giảm sản lượng do mất mùa, nhiều DNVN đã hạn chế lượng bán ra để chờ giá. Mặt khác, các DNVN lại thiếu những công cụ tài chính phòng ngừa rủi ro. Ví dụ như thị trường kỳ hạn đối với cà phê. Khi chưa giao dịch trực tiếp tại thị trường kỳ hạn London, chênh lệch giữa giá chào bán cà phê Việt Nam với giá giao dịch trên thị trường kỳ hạn London khá lớn, luôn ở mức trên 100 USD/tấn. Hồi đầu tháng 9/2004, giá cà phê chào bán trung bình của các công ty Việt Nam là 550USD/tấn (khách mua cũng chỉ trả 520 USD/tấn) thì giá giao dịch trên thị trường kỳ hạn tháng 11/2004 là 660USD/tấn, chưa kể nhiều thời điểm, giá còn lên đến trên 700USD/tấn.

Một minh hoạ nữa cho rủi ro giá cả là mặt hàng *gạo xuất khẩu*. Trong khi giá gạo XK của các đối thủ cạnh tranh như Thái Lan vẫn tăng thì giá gạo của Việt Nam thấp hơn mức dự đoán. Rủi ro này một phần do chính các DNVN tự tạo ra cuộc cạnh tranh về giá. Theo ông Trương Thanh Phong, Chủ tịch Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), một số nhà XK tranh nhau ký hợp đồng bán gạo với giá thấp, bán gạo ngon 5% tấm dưới giá thành, thậm chí thấp hơn cả giá gạo cấp thấp (25%) vừa được ký hợp đồng bán trước đó. Chỉ

trong một thời gian ngắn, từ mức giá hơn 260USD/tấn, loại gạo 5% tấm liên tục rớt giá và hiện được doanh nghiệp ký bán với giá chỉ hơn 242-245 USD/tấn, trong khi giá thành của loại gạo này lên đến 248 USD/tấn. Do giá gạo trong nước tăng mạnh, không ít doanh nghiệp XK đã bị thua lỗ do buộc phải thu mua với giá cao để thực hiện những hợp đồng đã trót ký giá thấp.

*** Rủi ro hối đoái**

Trong hoạt động XNK, luôn có một đồng tiền được coi là ngoại tệ đối với ít nhất một trong hai bên đối tác, do đó, rủi ro hối đoái là một rủi ro tiềm ẩn và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh. Rủi ro hối đoái xảy ra khi tỷ giá hối đoái vào kỳ đáo hạn tăng hoặc giảm so với tỷ giá lúc ký kết hợp đồng ngoại thương.

Hiện nay, trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, các DNVN thường lựa chọn đồng đô la Mỹ làm đồng tiền thanh toán và tính toán. Số lượng các doanh nghiệp chủ động được nguồn ngoại là không nhiều, do đó, việc kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng nhiều từ biến động của tỷ giá hối đoái là không thể tránh khỏi. Từ năm 2000 đến nay, tỷ giá USD/VND đã thay đổi theo hướng không có lợi cho hoạt động NK. Tỷ giá trung bình năm 2000 là xấp xỉ 14.280 đ/USD, đến năm 2005 là hơn 15.800 đ/USD, như vậy là tăng trên 1000 đ/USD tương đương 6.3%. Mặc dù mức độ biến động tỷ giá hàng năm không nhiều nhưng đối với hoạt động NK và XK, tỷ giá biến động hàng ngày, hàng tháng, hàng quý đều có ảnh hưởng trực tiếp tới sự thành công hay thua lỗ của mỗi giao dịch.

Đối với hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp sẽ gặp rủi ro khi vào thời điểm nhận tiền thanh toán, giá trị đồng Việt Nam tăng lên so với giá trị đồng đô la Mỹ hoặc các ngoại tệ khác. Điều này được thể hiện rõ qua ví dụ sau:

- Tháng 9/2005, Công ty lương thực X ký hợp đồng xuất khẩu gạo sang Đông Timor. Trị giá hợp đồng là 1000 tấn gạo 5% tấm, tương đương 252.000,00 USD (*Hai trăm năm mươi hai nghìn đô la Mỹ*). Giá xuất khẩu là 255 USD/tấn. Thời hạn giao hàng: giữa tháng 11/2005.

- Đầu tháng 10/2005, Công ty vay **210.000,00 USD** tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (NHQĐ) để thu gom hàng XK. Do có nguồn USD thu từ XK, công ty đề nghị được vay ngoại tệ (USD) rồi quy đổi ra VND để thanh toán tiền hàng trong nước. Giá thu mua trong nước là 235 USD/tấn. Lãi suất vay 5.5% năm, công ty dự tính vay tối đa 2 tháng, như vậy, lãi vay 2 tháng sẽ là 1.925 USD (trả tại thời điểm tất toán khế ước vay). Quy đổi theo tỷ giá mua chuyển khoản là 15.815 VND/USD của NHQĐ, công ty nhận 3.321.115.000,00 VND. Công ty đã dùng số tiền này trả cho các nhà cung cấp gạo trong nước. Theo tính toán của công ty, tại thời điểm thu tiền hàng XK, tỷ giá sẽ khoảng **15.900** VND/USD. Sau khi trừ đi chi phí lãi vay, giá vốn, chi phí đóng gói, thanh toán…, công ty sẽ lãi khoảng *10.000,00 USD* cho thương vụ này, tương đương 159 triệu đồng.

- Đầu tháng 11/2005, công ty xuất hàng sang Đông Timor, thanh toán bằng L/C trả ngay. Giữa tháng 11, nhà nhập khẩu trả tiền. Tỷ giá tại thời điểm công ty nhận tiền thanh toán tụt xuống còn có **15.780,00 VND/USD**.

Như vậy, không những mất đi khoản lãi dự tính do VND mất giá, với mỗi USD xuất khẩu, công ty còn *lỗ thêm 85 VND/USD và cho cả giao dịch này là 21.675.000 VND.*

Đối với hoạt động nhập khẩu, các DNVN sẽ gặp rủi ro khi tại thời điểm phải chuyển trả tiền thanh toán, giá trị VND giảm đi so với ngoại tệ. Khi đó, các doanh nghiệp sẽ phải bỏ một lượng tiền lớn hơn để mua ngoại tệ thanh toán, đặc biệt trong trường hợp thực hiện các dự án với thời gian kéo dài.

Ví dụ: Công ty TNHH Thiết bị công nghiệp nặng M. thực hiện dự án cung cấp máy xúc lật, cần cẩu cho một dự án đường bộ, nguồn vốn thanh toán từ ngân sách dự án, thanh toán theo tiến độ nghiệm thu thiết bị. Công ty đã vay **150.000,00 USD** tại NHNT để trả cho nhà cung cấp nước ngoài. Tại thời điểm vay, tỷ giá là 15.815 VND/USD. Đến thời điểm công ty nhận tiền VND từ dự án, tỷ giá đã là 15.920 VND/USD. Như vậy, công ty đã phải *chi thêm 105 VND cho mỗi USD mua để trả nợ ngân hàng*, chưa kể lãi vay.

Không chỉ thiệt hại do dự đoán sai tỷ giá khi vay USD, công ty cũng sẽ gặp rủi ro hối đoái kể cả trong trường hợp vay VND. Dự án bằng nguồn vốn JIBIG nên công ty sẽ được thanh toán bằng USD. Do dự kiến giá USD sẽ tăng, công ty quyết định vay tiền VND sau đó mua ngoại tệ để thanh toán. Lúc đó, tỷ giá là 15.910 VND/USD. Đến thời điểm được thanh toán tiền từ JIBIG, tỷ giá mua chuyển khoản biến động xuống mức 15.840 VND/USD. Như vậy, công ty đã *mất đi 70 VND cho mỗi một USD bán ra để trả nợ vay ngân hàng.*

Không chỉ bị ảnh hưởng bởi biến động tỷ giá USD/VND. Đối với các loại ngoại tệ khác, các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với nguy cơ bị giảm sút nguồn thu nhập. Đặc biệt, khi mà hiện nay, trong đàm phán hợp đồng ngoại thương, chúng ta không tạo được thế chủ động trong việc lựa chọn đồng tiền tính giá và thanh toán, rủi ro này càng dễ xảy ra hơn.

Rủi ro hối đoái là một rủi ro thường trực đối với cả doanh nghiệp XK và NK. Nếu không tính toán chính xác bài toán này, doanh nghiệp không những mất đi phần lãi dự tính mà còn phải chịu lỗ. Hiện nay, trên thị trường đã xuất hiện một số công cụ tài chính hạn chế rủi ro hối đoái như SWAP, hợp đồng kỳ hạn, Option Quyền chọn mua ngoại tệ… nhưng số lượng các doanh nghiệp sử dụng những công cụ này còn rất khiêm tốn, dè dặt.

Tuy nhiên, một tín hiệu đáng mừng là trong những năm gần đây, do chính sách điều tiết và quản lý tỷ giá hối đoái của Việt Nam khá ổn định, chúng ta đã thu hút được một lượng lớn kiều hối từ nước ngoài chuyển về nên các ngân hàng cũng đã từng bước hỗ trợ doanh nghiệp giải bài toán về tỷ giá.

2.2.1.3. Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng ngoại thương

*** Rủi ro về tàu và hợp đồng thuê tầu**

Loại rủi ro này xảy ra cả với nghiệp vụ xuất khẩu và nhập khẩu.

Theo Incoterms 2000 có tất cả 13 điều kiện mua bán hàng hoá quốc tế bằng tiếng Anh, áp dụng chung cho hoạt động TMQT. Các DNVN, trong mua bán hàng hoá đường biển, thường lựa chọn điều kiện FOB khi XK và điều kiện CIF khi NK. Như vậy, quyền thuê tàu luôn thuộc về đối tác nước ngoài. *Đây là một tập quán cũ, cần thay đổi.*

Tuy nhiên, ở một chừng mực nhất định, với phương thức giao hàng như trên, phía Việt Nam sẽ tránh được nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm, đôi khi công việc này khó thực trong bối cảnh năng lực của các công ty bảo hiểm và đội tàu biển Việt Nam còn hạn chế. Hiện cả nước có 1.000 tàu vận tải biển, xếp vị trí 60/152 quốc gia có tàu mang quốc tịch trên thế giới và xếp thứ tư trong khu vực ASEAN, nhưng trong đó tàu viễn dương chỉ chiếm khoảng 20%, còn lại chủ yếu vận chuyển nội địa. Hầu hết các tàu Việt Nam đều già, chạy chậm và phải đóng phí bảo hiểm cao nên các chủ hàng nước ngoài rất e ngại nếu thuê tàu Việt nam. [8]

Trong khi các DNVN ngại không muốn bán CIF và mua FOB với những lý do kể trên, thì nhiều khi họ lại rất đơn giản trong việc quy định ràng buộc trách nhiệm người bán khi thuê tàu chuyên chở. Thậm chí, khi đã thường xuyên có giao dịch, nhiều hợp đồng thậm chí còn bỏ qua điều kiện về tàu. *Rủi ro tiềm ẩn trong thuê tàu là rất lớn*. Do người bán là người chủ động trong việc thương thảo hợp đồng thuê tàu với người chuyên chở, nên nếu

không ràng buộc chặt chẽ về tuổi tàu, điều kiện tàu phải được bảo hiểm trong hợp đồng ngoại thương, người bán sẽ tìm cách thuê tàu với chi phí rẻ nhất. Khi xảy ra tổn thất, có thể những rủi ro tổn thất đó sẽ không được bảo hiểm do tàu đã quá già, vượt quá những quy định về rủi ro được bảo hiểm.

Hơn nữa, hiện nay, theo tập quán, có một số mặt hàng có trọng lượng lớn như sắt thép, phân bón, gỗ… thường áp dụng vận đơn theo hợp đồng thuê tàu. Khi đó, hợp đồng thuê tầu mới chính là chứng cứ pháp lý ràng buộc trách nhiệm của các bên. Nhưng đa số, các doanh nghiệp khi NK chỉ yêu cầu người bán xuất trình vận đơn theo hợp đồng thuê tàu chứ không yêu cầu kèm thêm hợp đồng thuê tàu và cũng không ràng buộc nội dung thuê tàu chi tiết trong hợp đồng ngoại thương. Rủi ro liên quan sẽ bao gồm:

- Tàu thực sự gặp bão, bất khả kháng, buộc phải kéo dài thời gian vận chuyển hoặc ảnh hưởng đến chất lượng hàng hoá, đặc biệt là hàng nông sản, dẫn đến người nhập khẩu bị chậm tiến độ nhận hàng và trong trường hợp đã ký hợp đồng bán hàng trong nước, có thể bị phạt vì chậm giao hàng. Trong trường hợp có tổn thất, để đòi được bảo hiểm cũng kéo dài rất lâu, ảnh hưởng đến hoạt động.
- Người bán câu kết với chủ tầu, ký hợp đồng quy định rất ít trách nhiệm của cả người thuê tầu và chủ tầu, thậm chí làm chứng từ giả để đòi tiền thanh toán. Doanh nghiệp thanh toán xong đợi mãi không thấy hàng về.
- Chủ tầu lừa đảo, bán hàng rồi biến mất.

Ví dụ. Công ty kinh doanh gỗ TLC bán cho các nhà máy sản xuất ở miền Bắc ký một hợp đồng nhập khẩu gỗ theo giá CFR, thanh toán trả chậm 90 ngày kể từ ngày vận đơn, thư tín dụng cho phép chiết khấu. Người bán là công ty thương mại BKC. Chấp nhận vận đơn theo hợp đồng thuê tàu. Để giảm thiểu chi phí, công ty TLC chỉ mua bảo hiểm loại C + mất nguyên thanh. Sau khi thông báo cho TLC về ETD, ETA, tên người chuyên chở, trọng lượng

hàng thực giao… KBC xuất trình bộ chứng từ ra ngân hàng mở L/C yêu cầu thanh toán. Do tin cậy người bán, TLC chấp nhận bộ chứng từ có một vài sai sót khác biệt, vận đơn theo hợp đồng thuê tàu ghi sơ sài với câu: Chi tiết theo như hợp đồng thuê tàu số ….

Sau khi ngân hàng mở L/C gửi chấp nhận thanh toán, KBC đã lấy được tiền chiết khấu bộ chứng từ từ Ngân hàng NCSB tại Malaysia và tất toán tài khoản, chỉ để lại một số dư tối thiểu. Sau hơn một tháng kể từ ngày có thông báo về việc giao hàng của KBC mà vẫn chưa thấy tàu đến cảng, TLC điện hỏi thì KBC trả lời là do gặp bão nên tàu phải quay về cảng xuất phát và sửa chữa. Việc thông báo trì hoãn tàu kéo dài rất nhiều lần và khi TLC buộc phải sang tận nơi kiểm tra thì mới phát hiện ra rằng người bán câu kết với hãng chuyên chở đang trên bờ vực phá sản, lập vận đơn khống rồi sau đó bán tàu, giải thể, chia nhau tiền hàng thu được từ TLC.

Bản báo cáo điều tra về Tội phạm kinh tế quốc tế năm 2003 của Pricewaterhouse Coopers (PWC) dựa trên 3.600 cuộc phỏng vấn tiến hành tại 50 quốc gia trên thế giới cho thấy, tội phạm kinh tế đang tăng mạnh, đặc biệt là tội phạm kinh tế theo hợp đồng TMQT [11]. Việt Nam không là ngoại lệ. Hiện nay, ở Việt Nam cũng đang xuất hiện hiện tượng tàu ma: Sau khi ăn cắp tầu vận chuyển hàng hoá khối lượng lớn, bọn tội phạm ở Đông Nam Á đã treo cờ nước khác với một lý lịch giả, thậm chí có khi sửa tầu và đến Việt Nam, tiếp tục lừa các công ty Việt Nam với hình thức vận chuyển hàng hoá của Việt Nam ra nước ngoài. Sau khi ra khỏi Việt Nam, chúng đã lấy hàng Việt Nam và bán tại các nước khác.

*** Rủi ro về thanh toán**

Rủi ro về chứng từ là một loại rủi ro phổ biến và có tác hại rất lớn đến uy tín, lợi ích của doanh nghiệp. Tuỳ vào nghiệp vụ XK hay NK mà loại hình rủi ro chứng từ có liên quan cũng khác nhau.

- *Rủi ro trong việc lựa chọn phương thức thanh toán*

Đối với nhập khẩu, có thể gặp rủi ro như:

- Thanh toán bằng thư tín dụng và phải xác nhận tại chính ngân hàng của người hưởng lợi. Rủi ro sẽ xảy ra nếu phải chuyển 100% tiền ký quỹ ngay khi mở L/C hoặc phải thanh toán khi chưa có thông tin gì về bộ chứng từ. Thậm chí, nhà NK còn phải chịu rủi ro do nhà XK không cung cấp hàng hoá mà trong hợp đồng lại không quy định điều khoản phạt.
- Thanh toán theo hình thức chuyển tiền, trong đó tỷ lệ phải đặt cọc trước là lớn, thậm chí lên tới 100% trị giá hàng hoá, sau đó mới được nhận hàng và trong trường hợp người bán không giao hàng nữa thì việc đòi lại tiền là rất phức tạp…

Đối với xuất khẩu, có thể gặp rủi ro như:

- Thanh toán bằng L/C với các quy định về chứng từ không rõ ràng hoặc quá phức tạp dẫn đến việc hàng đã chuyển sang nước người mua rồi nhưng do lỗi chứng từ nên không được thanh toán.

Ví dụ: Công ty XNK Thái Bình đã nhận được L/C từ Ngân hàng Belgian (Hồng Kông) mở với trị giá: USD712.000,00. Trong bộ chứng từ xuất trình phải có giấy xác nhận được ký bởi người nhận hàng được Công ty Sam Yich uỷ nhiệm là Trần Chấn nhưng không cung cấp bút tích chữ của người nhận hàng. Hàng hoá đã được giao cho người NK với một chữ ký nhận hàng "rởm". Ngân hàng phát hành chính thức thông báo từ chối thanh toán tiền hàng với lý do chữ ký trên giấy xác nhận của đại diện công ty Sam Yich (Trần Chấn) không phù hợp với chữ ký mẫu tại Ngân hàng. Như thế, công ty XNK Thái Bình đã bị lừa mất 712.000,00 USD

- Thanh toán bằng hình thức nhờ thu, việc nhận hàng phụ thuộc vào thiện chí của người mua.

- Thanh toán bằng hình thức chuyển tiền trả sau khi nhận hàng, nếu người mua lừa đảo, nhận hàng nhưng không chuyển trả tiền hoặc trả chậm so với quy định trong hợp đồng…

- *Rủi ro về chứng từ thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ (L/C)*

Trong TMQT, việc thanh toán bằng L/C là một hình thức rất phổ biến. Điều 4 của UCP 500 quy định "Trong giao dịch tín dụng chứng từ, tất cả các bên liên quan chỉ căn cứ vào hàng hóa, các dịch vụ và công việc khác mà các chứng từ đó có thể liên quan".

Đối với nhập khẩu, rủi ro về chứng từ là việc:

- Bọn lừa đảo thường làm giả các hoá đơn thương mại, vận đơn cùng các chứng từ khác để lấy tiền mà trên thực tế không xuất hàng.

- Quy định chứng từ, hàng hoá quá sơ sài trong HĐNT, tạo điều kiện cho người bán giao hàng khác với hợp đồng nhưng vẫn có thể lập được một bộ chứng từ hoàn hảo theo L/C và lấy được tiền thanh toán. Đây là một thói quen phổ biến của rất nhiều DNVN. Có những doanh nghiệp ra ngân hàng xin mở L/C, trong phần mô tả hàng hoá chỉ yêu cầu ghi "Commodities, unit prices, detail description as per sales contract No…" Khi ngân hàng tư vấn nên quy định chi tiết về hàng hoá ngay trong L/C thì doanh nghiệp từ chối, với lý do để cả hai bên chủ động trong việc giao nhận hàng khi giá cả và cung cầu biến động. Và trên thực tế, đã có một doanh nghiệp Hà Nội đã gặp rủi ro do người bán giao hàng hoá là bàn là Philips có kiểu dáng, mẫu mã khác hẳn hợp đồng nhưng đến lúc phát hiện ra thì đã thanh toán đủ theo L/C.

- Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ không phát hiện ra lỗi chứng từ về hàng hoá, thông báo bộ chứng từ hoàn hảo và người NK đã thanh toán, nhưng sau đó lại không được người uỷ thác NK trong nước thanh toán.

Đối với xuất khẩu, các doanh nghiệp của Việt Nam cũng phải đối mặt với rất nhiều rủi ro không được thanh toán hoặc bị giảm số tiền đòi thanh toán:

- Hàng đã giao theo đúng hợp đồng nhưng do chứng từ xuất trình có bất hợp lệ nên bị từ chối thanh toán, dù những bất hợp lệ đó không ảnh hưởng đến hàng hoá và việc nhận hàng. Hàng hoá để lưu kho, bãi tại cảng đến với chi phí lớn. Để giảm thiểu tổn thất, doanh nghiệp đành chấp nhận ký thoả thuận giảm giá hoặc bán hàng với giá rẻ.
- L/C giả mạo.
- Người mua đã nhận hàng đầy đủ nhưng vẫn từ chối thanh toán bộ chứng từ do việc nhận hàng là tách biệt khỏi thư tín dụng và chứng từ xuất trình theo thư tín dụng đó. Lý do là để bán được hàng, doanh nghiệp XK Việt Nam đã đồng ý để người bán (thường xuyên mua hàng) sở hữu một phần bộ vận đơn gốc, theo lệnh người bán. Khi đó, chỉ cần bộ chứng từ có một lỗi rất nhỏ thì người bán vẫn có thể từ chối thanh toán dù hàng đã nhận trước đó.
- Rủi ro không được thanh toán do điều kiện về chứng từ quá phức tạp
- Quy trình, thủ tục tại các cơ quan có liên quan đến việc cấp vận đơn, bảo hiểm phức tạp, kéo dài, dẫn đến doanh nghiệp không thể xuất trình chứng từ trong thời hạn hiệu lực của L/C.

Kinh nghiệm của Ngân hàng Công thương Việt Nam. Kẻ xấu đã giả chữ ký của trường phòng, phó tổng giám đốc NHNT Việt Nam , và cả con dấu để làm ra một L/C dự phòng số UREA/46/ISS/2M/01 trị giá đến 14 triệu USD do Sở giao dịch NHNT Việt Nam phát hành theo yêu cầu của một công ty TNHH ở Hải Phòng với người thụ hưởng là một công ty TNHH ở trong nước. Khi đơn vị đem L/C đi giao dịch vay vốn tại Ngân hàng Công thương Việt Nam và NH này đi xác minh tại NHNT mới phát hiện là giả mạo.

* **Rủi ro trong việc mua bảo hiểm**

Bảo hiểm hàng hoá XNK có vai trò quan trọng, không chỉ trong việc bù đắp những thiệt hại, mất mát cho các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế – xã hội, các cá nhân và Nhà nước do việc hàng hoá bị tổn thất mà còn là nguồn thu lớn và tập trung để đầu tư sang những lĩnh vực khác, tạo lập quỹ đầu tư.

Tuy nhiên, do không nghiên cứu kỹ những quy tắc, quy định về bảo hiểm cũng như quyền lợi, trách nhiệm khi tham gia bảo hiểm, nhiều doanh nghiệp XNK đã gặp phải rủi ro không được đền bù bảo hiểm hoặc bảo hiểm không đủ bù đắp tổn thất.

Tổng công ty V nhập phân bón, điều kiện cơ sở giao hàng: giá CNF cảng Hồ Chí Minh, Việt nam, bảo hiểm do người mua chịu, nhà XK đã fax thông báo giao hàng để Tổng công ty V thực hiện mua bảo hiểm với chi tiết như sau: Tên tầu: Steamer nhưng hàng giao cho Tổng công ty V trên một con tầu Water Power với một vận đơn hoàn toàn khác. Như vậy, hàng hoá chưa được bảo hiểm.

Ngoài những nguyên nhân thường gặp ở trên, trong quá trình thực hiện hoạt động XNK, doanh nghiệp Việt Nam còn gặp những rủi ro khác như rủi ro về nguồn cung, rủi ro về môi trường chính trị, văn hoá-xã hội, rủi ro về thiên tai…

2.2.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro

2.2.1.1. Môi trường kinh tế–chính trị–xã hội còn bất cập, chưa ổn định

- ***Vị thế, uy tín của Việt Nam trên thị trường kinh doanh quốc tế chưa thực sự được khẳng định***

Việt Nam là một quốc gia có nền kinh tế đang từng bước vận hành theo cơ chế thị trường, các chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế – xã hội còn thấp so với nhiều nước trong khu vực và trên thế giới. Sau nhiều năm "bế quan toả cảng"

do chiến tranh, Việt Nam đã bước đầu thành công trong việc mở rộng và phát triển Thương mại quốc tế. Nhưng phải thừa nhận một thực tế là cái tên "Việt Nam" chưa thực sự tạo lập được một vị thế và tiềm lực mạnh mẽ trong mắt các "đối tác nước ngoài" khi quan hệ giao dịch với các DNVN. Nhiều doanh nhân nước ngoài biết đến Việt Nam như một người hùng trong chiến tranh hơn là một "con rồng Châu Á".

Đây thực sự là một nguyên nhân khách quan góp phần làm các DNVN mất điểm, mất tính chủ động trong đàm phán và sự "nể vì" của đối tác nước ngoài. Trong đàm phán, ký kết HĐNT, nhiều đối tác nước ngoài có tâm lý "coi thường" , cho rằng các DNVN rất "non trẻ" về kinh nghiệm thương trường nên luôn tìm cách chèn ép, giành những điều kiện có lợi hơn về phía mình.

Tuy nhiên, cùng với công cuộc Đổi mới, HĐH – CNH đất nước, những bất lợi này cũng đang dần được khắc phục. Đối tác nước ngoài đã dần thay đổi cách nhìn, cách nghĩ về Việt Nam và DNVN. Thực tiễn giao dịch, kinh doanh đã chứng minh và từng bước khẳng định năng lực và trình độ của rất nhiều DNVN.

- ***Môi trường chính trị còn nhiều thách thức, phức tạp***

Trong nhiều năm qua, Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế thuộc nhóm các nước hàng đầu châu Á và thế giới, đời sống của các tầng lớp nhân dân được cải thiện rõ rệt về mọi mặt. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với không ít thách thức, trong đó có vấn đề "Việc làm trong sạch bộ máy và thực hiện dân chủ chưa đáp ứng yêu cầu của dân, nhất là tệ quan liêu, tham nhũng, lãng phí đang rất phổ biến và nghiêm trọng chưa bị đẩy lùi, …" [5].

- ***Môi trường kinh tế còn nhiều bất cập***

Sự vận hành và tính đồng bộ của môi trường kinh tế có tác dụng quan trọng đối với hoạt động XNK. Môi trường kinh tế của Việt Nam được đánh giá cao cũng đồng nghĩa với việc các DNVN sẽ dành được thế chủ động trên thị trường, đồng thời các doanh nghiệp sẽ nhận được sự hỗ trợ công bằng, kịp thời và tích cực hơn từ các cấp vĩ mô.

Một trong những minh chứng cho nhận định về môi trường kinh tế của Việt Nam còn nhiều bất cập là việc Việt nam tụt hạng trong Báo cáo thường niên về chỉ số tự do kinh tế (IEF) năm 2006 do Wall Street Journal và Heritage Foundation vừa công bố. Theo đó, Việt Nam đứng thứ 142 trong số 161 nền kinh tế, tụt 5 hạng so với năm 2005 với 3,89 điểm [31]. Tiêu chí để xếp hạng dựa trên: chính sách thương mại, gánh nặng ngân sách của chính phủ, sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế, chính sách tiền tệ, lưu chuyển vốn và đầu tư nước ngoài, ngân hàng và tài chính, tiền công và giá cả, quyền sở hữu tài sản, quy định quản lý và hoạt động thị trường chợ đen.

Cộng đồng quốc tế đang đòi hỏi và trông đợi Việt Nam có những cải cách mạnh mẽ hơn để tự do hoá nền kinh tế. Theo các chuyên gia nước ngoài phân tích, Việt Nam hiện vẫn đang có sự can thiệp mạnh của Chính phủ vào nền kinh tế, thể hiện ở con số đầu tư Nhà nước cao, Chính phủ dành toàn bộ số vốn vay 750 triệu USD trái phiếu Chính phủ cho một tổng công ty Nhà nước, rồi các động thái khoanh nợ, giãn nợ của ngân hàng đối với doanh nghiệp

2.2.1.2. Môi trường pháp lý chưa đồng bộ, nhất quán

- ***Hệ thống văn bản pháp lý còn chồng chéo, bất cập***

Theo điều tra về Cảm nhận của Doanh nghiệp năm 2004 do Diễn đàn doanh nghiệp Việt nam thực hiện, các doanh nghiệp được phỏng vấn vẫn chưa hài lòng với môi trường pháp lý và chính sách hiện tại, với điểm trung

bình là 2,09 trên thang điểm tối đa là 4. Các đạo luật và quy chế hiện hành về doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã được soạn thảo bởi nhiều cơ quan khác nhau, trong những thời kỳ khác nhau, và mang tính tình thế như Luật doanh nghiệp 1999, Luật doanh nghiệp 2003.

Bộ trưởng Bộ Tư pháp Uông Chu Lưu nhận định, trong quá trình tập hợp văn bản pháp quy để luật hoá, cho thấy có nhiều văn bản trong lĩnh vực kinh tế có dấu hiệu trái pháp luật . Trong đó, văn bản có nội dung trái với văn bản của cơ quan Nhà nước cấp trên, sai thẩm quyền cần phải huỷ bỏ, bãi bỏ chiếm tỷ lệ từ 4-5%; không bảo đảm về căn cứ pháp lý trên 20%…

Hơn nữa, đối với một số mặt hàng, cơ quan chủ quản vẫn có thói quen quản lý bằng văn bản. Chẳng hạn như ngành dệt may. Con số 1000 văn bản được nêu ra tại hội nghị dệt may cuối năm 2005 là số lượng văn bản mà Ban điều hành dệt may đã ban hành để trả lời các doanh nghiệp trong năm.

Một ví dụ khác, trong Nghị định 12-2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 23/1/2006 về hoạt động XNK, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập…, có một vấn đề mà rất nhiều doanh nghiệp đề cập đến là thời gian quy định cho việc tạm nhập tái xuất hàng hoá là cứng nhắc. Theo quy định, hàng hoá tạm nhập, tái xuất được lưu tại Việt Nam không quá 120 ngày kể từ ngày hoàn thành thủ tục hải quan. Trường hợp cần gia hạn phải có văn bản đề nghị hải quan nơi làm thủ tục, mỗi lần gia hạn không quá 30 ngày và không quá hai lần cho mỗi lô hàng tạm nhập tái xuất.

Việc quy định thời gian quá cụ thể làm cho doanh nghiệp không có đủ sự linh hoạt cần thiết để tiến hành kinh doanh phù hợp với mục đích của mình đề ra. Trong khi đó, theo ý kiến của Công ty XNK thiết bị toàn bộ, có nhiều loại hàng hoá, máy móc nhập khẩu phục vụ các công trình kéo dài đến hơn 6 tháng, 1 năm hoặc lâu hơn thì những quy định trên là không hợp lý. Vì vậy, nên quy định là căn cứ trên thời gian hai bên ký hợp đồng.

Hay như ý kiến của ông Tổng giám đốc Tổng Công ty xăng dầu, đối với hoạt động tạm nhập tái xuất và quá cảnh cần có thời hạn phù hợp với từng loại hàng hoá. Có thể nghiên cứu mở rộng biên độ thời gian chính thức, sau đó gia hạn nhưng thời gian gia hạn chỉ bằng 1/2 thời gian chính thức.

- ***Việc vận dụng các văn bản luật và dưới luật vào hoạt động kinh doanh XNK còn hạn chế, tuỳ tiện***

Việc thực thi pháp luật là một khâu yếu nhất trong hệ thống pháp luật Việt Nam. Cũng trong điều tra nói trên của Diễn đàn DNVN, các doanh nghiệp đã bày tỏ mức độ hài lòng với việc thực thi luật pháp chỉ ở mức điểm trung bình là 1,85 trên thang điểm 4. Ví dụ, chế tài thực thi các quy định đảm bảo hiệu lực hợp đồng của Việt Nam là một chế tài được coi là kém hiệu quả nhất trong khu vực.

Ngoài những nguyên nhân khách quan do hệ thống văn bản pháp luật về doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh còn nhiều bất cập, bản thân các doanh nghiệp cũng còn rất nhiều hạn chế trong việc hiểu và áp dụng luật có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp mình (bao gồm cả hệ thống pháp luật trong nước và tại nước của đối tác kinh doanh, để xảy ra những rủi ro không đáng có. Nguyên nhân của nhưng sai sót về mặt luật pháp này là do:

- Có quá nhiều văn bản điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp và việc phổ biến các văn bản, quy định mới cũng như hướng dẫn thi hành chưa đầy đủ, cập nhật.

- Nhiều DNVVN còn xem nhẹ việc tuân thủ pháp luật, tuy thời gian hoạt động ngắn nhưng đã tham gia rất nhiều lĩnh vực kinh doanh đồng thời lại không có bộ phận quản lý rủi ro luật pháp, không sử dụng dịch vụ tư vấn luật pháp. Do đó, đã xảy ra những rủi ro, thiệt hại không đáng có như hợp đồng vô hiệu ngay khi ký, hợp đồng không có điều khoản trọng tài, chọn điều khoản về trọng tài mâu thuẫn…

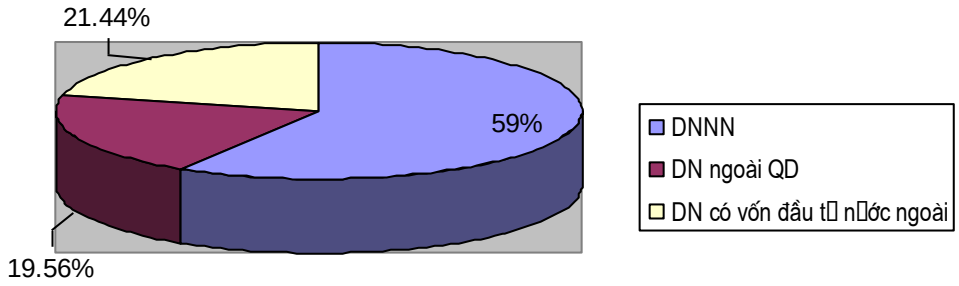
- Khi tham gia vào thị trường nước ngoài, các doanh nghiệp chưa quan tâm đến việc tìm hiểu luật pháp và tập quán kinh doanh nước sở tại. Nhiều khi có những ứng xử, hành động doanh nghiệp nghĩ là đúng nhưng trên thực tế lại khác xa với phong tục tập quán và quy định của nước sở tại.

2.2.1.3. Năng lực của các doanh nghiệp XNK còn nhiều hạn chế, thiếu và yếu

- ***Hạn chế về quy mô, công nghệ và vốn.***

Theo số liệu của Bộ Thương mại, đến cuối năm 2005 đã có 35.717 doanh nghiệp hoạt động XK, NK trực tiếp. Xét riêng từng doanh nghiệp, vốn là rất nhỏ. Trong đó, số doanh nghiệp có quy mô dưới 0.5 đến 1 tỷ đồng là 26,09%; từ 5-10 tỷ đồng là 7.63%; từ 10-50 tỷ đồng là 9.23%.. từ 200-500 tỷ đồng là 0.81% còn số vốn trên 500 tỷ đồng chỉ có 0.48% tổng số. Xét về tổng thể thì 90% các DNVN có quy mô nhỏ [17].

Biểu đồ 2.9 : Tỷ lệ vốn của các Doanh nghiệp



Như vậy, có thể thấy phần đông các doanh nghiệp hoạt động trong tình trạng *không đủ vốn cần thiết*, điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả KD cũng như năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường trong nước và quốc tế. Hơn nữa, doanh nghiệp cũng gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn, đặc biệt là doanh nghiệp ngoài nhà nước và doanh

nghiệp có vốn ĐTNN chủ yếu dựa vào vốn tự có. Do đó, tình trạng phổ biến là chiếm dụng vốn lẫn nhau, làm lây nhiễm rủi ro giữa các doanh nghiệp.

Rủi ro về uy tín, lợi nhuận trong hoạt động XK gạo cũng có một phần bắt nguồn từ thiếu vốn. Giám đốc Công ty thương mại Kiên Giang (Kigitraco) – 1 trong 10 công ty XK gạo có lượng lớn trên 200.000 tấn/năm, ông Liễu Văn Lô cho biết, để thực hiện một hợp đồng đã ký với khách hàng có số lượng 1.000 tấn, doanh nghiệp phải cần 4 tỷ đồng tiền vốn. Và để gom đủ hàng cho một tàu vận chuyển có tải trọng 15.000 tấn thì doanh nghiệp cần 60 tỷ đồng. Trong khi hiện nay hiếm có doanh nghiệp nào của Việt Nam đủ lực để xuất 1 tàu gạo. Đây là nguyên nhân chính khiến các doanh nghiệp phải chào bán gạo giá thấp nhằm có hợp đồng và mở L/C, khi đó mới tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng.

Công nghệ yếu kém cũng là một nguyên nhân cần phải chú ý. Phần lớn các doanh nghiệp đang sử dụng công nghệ tụt hậu so với mức trung bình của thế giới 2-3 thế hệ, 80-90% là công nghệ ngoại nhập. Theo đánh giá của Bộ Khoa học & Công nghệ thì năng lực đổi mới công nghệ thuộc loại năng lực yếu nhất của các DNVN. Sự lạc hậu về công nghệ và kỹ thuật sẽ tạo ra chất lượng giao dịch, sản phẩm thấp và không ổn định làm cho doanh nghiệp khó khăn trong việc lựa chọn mặt hàng KD, hạn chế khả năng cạnh tranh về giá…

- ***Năng lực về đàm phán, ký kết hợp đồng yếu, thiếu tính chủ động***

Thực tế hiện nay là cả doanh nghiệp XK và NK của Việt Nam đều không tạo được thế chủ động trong đàm phán. Nguyên nhân là:

- Trình độ, kỹ thuật chuyên môn nghiệp vụ hạn chế. Nhiều khi bản thân các cán bộ tham gia đàm phán chưa thực sự nắm vững trình tự, quy trình giao dịch đối với ngành hàng, mặt hàng đang tham gia đàm phán và phụ thuộc vào bản mẫu do đối tác nước ngoài đưa ra. Hơn nữa, nhiều doanh nghiệp do chỉ

quan tâm đến yếu tố giá cả và thời hạn giao hàng mà bỏ qua các quy định khác về chứng từ, điều kiện thanh toán.

- Trước khi đàm phán, không đầu tư tìm hiểu về đối tác và tập quán kinh doanh của nước đối tác. Trong đàm phán, không đưa ra được những phương án dự phòng và khả năng quyết định tình huống chậm. Nguyên nhân một phần cũng do việc phân quyền, giao quyền chủ động của các DNVN còn rất hạn chế. Nhiều cán bộ đàm phán không dám chủ động đưa ra phương án quyết định ngay tại bàn đàm phán nên đôi khi mất đi cơ hội kinh doanh.

- ***Năng lực thực hiện hợp đồng yếu, thiếu và chưa được coi trọng***

Như chương 1 đã nêu, quá trình thực hiện hợp đồng sau khi ký kết bao gồm rất nhiều khâu như thanh toán, làm thủ tục XNK, chuẩn bị hàng, thuê phương tiện vận tải, giao nhận hàng hoá, mua bảo hiểm… Ngoài những rủi ro khách quan trong quá trình này, năng lực nội tại của doanh nghiệp XNK cũng là một nguyên nhân lớn.

Qua điều tra của VCCI cho thấy, có khoảng 11% tổng số doanh nghiệp không thoả mãn với năng lực và trình độ chuyên môn của cán bộ làm công tác XNK của mình [28]. Nhiều cán bộ chưa thực sự cảm nhận và đánh giá được những rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK. Nhiều trường hợp còn làm theo thói quen, lối mòn đã có sẵn như chỉ mua bảo hiểm điều kiện C, 100% giá FOB để giảm bớt phí bảo hiểm, C/O đối với hàng NK vẫn cho phép viết tay về nội dung trong khi Bộ Tài chính đã có văn bản quy định C/O không được phép viết tay, trừ chữ ký…

Năng lực thực hiện hợp đồng "yếu và thiếu" thể hiện ở:

- Chuyên môn yếu. Nếu người cán bộ ngoại thương không được trang bị đầy đủ kiến thức chuyên môn về ngoại thương thì sẽ gây rủi ro, tổn thất lớn. Ví dụ: Tại công ty L. vào năm 1994, cán bộ đàm phán do không nắm vững Incoterms nên khi đàm phán hợp đồng NK phân bón đã chấp nhận điều kiện:

đơn giá: USD…/MT CIF Indonesia Port (Incoterms 1990) thay cho: USD…/MT CIF Vietnamese Port (Incoterms 1990). Do đó, hợp đồng đã không được Bộ Thương Mại cấp giấy phép NK, phải chờ ký lại hợp đồng. Khi nhận được hàng thì khách hàng nội không chấp nhận lấy hàng nữa do đã giao hàng quá muộn.

- Không chủ động tìm hiểu các quy định liên quan đến hoạt động XNK.
- Số lượng nhân viên biết và giỏi nghiệp vụ trong từng doanh nghiệp là không nhiều, do đó, khi tập trung phần lớn nghiệp vụ XNK vào một vài người sẽ dẫn đến hiện tượng giảm sút chất lượng, quá tải và sai sót là không tránh khỏi.
- Yếu tố đạo đức nghề nghiệp nhiều khi bị xem nhẹ.

- ***Khả năng phân tích thị trường, phân tích ngành hàng và đối thủ cạnh tranh chậm, thiếu chính xác***

Việc đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp nhiều lúc chưa hiệu quả, doanh nghiệp phải gánh chịu những rủi ro cả về tài chính và uy tín do thiếu thông tin về thị trường, thông tin về chính sách và quy định của Nhà nước. Trên thực tế, những đòi hỏi cơ bản nhất định như tính chiến lược và kế hoạch kinh doanh dài hạn… nhiều doanh nghiệp còn thiếu. Và một trong bằng chứng về rủi ro do không có khả năng phân tích hoạt động kinh doanh chính là tâm lý thụ động, sợ rủi ro của các doanh nghiệp XNK.

Hoạt động *XK cà phê* là một ví dụ. Dù sản lượng nhiều nhưng cà phê Việt Nam vẫn luôn bị các doanh nghiệp nước ngoài ép giá với mức chênh lệch từ 50-100 USD/tấn so với thị trường London. Một phần là do chất lượng và nhất là do doanh nghiệp chưa thể hạn chế rủi ro vì đứng ngoài "chợ" giao dịch quốc tế. Hơn 10 năm qua doanh nghiệp vẫn định giá cà phê bằng việc dựa vào thông tin bán lại của hãng Reuters, trừ đi chi phí, quy ra tiền Việt theo tỷ giá hối đoái rồi đưa ra mức giá mua bán tại địa phương trong khi

doanh nghiệp cà phê thế giới chỉ giao dịch qua thị trường kỳ hạn lớn như LIFFE (London), NYMEX (New York)".

Ngoài ra, theo các cuộc điều tra gần đây của Công ty nghiên cứu thị trường Taylor Nelson Softres (TNS)- Việt Nam, mức chi phí nghiên cứu thị trường của các DNVN rất thấp; không chỉ so sánh với các nước kinh tế phát triển mà còn thua nhiều nước trong khu vực. Cụ thể tổng chi nghiên cứu thị trường của Việt Nam vào khoảng 10 triệu USD năm 2003 và 14,3 triệu USD năm 2005, tính trên đầu người chỉ đạt 0.12 USD, đây là mức thấp nhất trong 60 quốc gia được điều tra[30].

Như đã biết, từ trước đến nay, các DNVN đã thành công nhờ các yếu tố giá nhân công rẻ, sự hỗ trợ của chính phủ, thị trường còn chưa mở hết…nhưng đến nay, những lợi thế này đang mất dần. Trong khi đó, không nhiều doanh nghiệp có thói quen thu thập thông tin và xử lý thông tin trước khi ra quyết định. Việc thu thập thông tin về phía nước ngoài và đối tác là doanh nghiệp nước ngoài thường rất khó khăn đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong khi đó, các hệ thống thông tin do các cơ quan nhà nước thiết lập thường không tới được và không đáp ứng đủ nhu cầu của các doanh nghiệp.

- ***Công tác kiểm soát, phòng ngừa và xử lý rủi ro đã phát sinh chưa được coi trọng và xây dựng thành chiến lược của mỗi doanh nghiệp.***

Trên thực tế, phần lớn các doanh nghiệp chưa phân tách bộ phận kiểm soát rủi ro, có những doanh nghiệp chỉ quản lý rủi ro theo kinh nghiệm của Ban lãnh đạo.

Hơn nữa, doanh nghiệp mới chỉ quan tâm đến quản lý rủi ro trước khi tác nghiệp, chưa đầu tư đầy đủ cho công tác kiểm soát rủi ro trong và sau tác nghiệp. Do đó, đến khi rủi ro phát sinh rồi, doanh nghiệp sẽ mất rất nhiều thời gian trong việc tìm biện pháp nào hữu hiệu để đối phó, thậm chí, nhiều doanh

nghiệp nhỏ còn không biết phải giảm thiểu rủi ro như thế nào. Điển hình như trong trường hợp các doanh nghiệp bị kiện phá giá giầy, khi nghe tin bị EU kiện, nhiều doanh nghiệp hoang mang không biết tiếp tục hoạt động như thế nào, có nên chào hàng XK tiếp tục không và chào với giá nào, và nếu phải theo kiện thì cần những trình tự, thủ tục gì.

2.3. THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.3.1. Cơ sở pháp lý của hoạt động quản lý rủi ro

2.3.1.1. Cơ cấu tổ chức quản lý hoạt động XNK

Hoạt động XNK đều được thống nhất quản lý ở Chính phủ. Tuy nhiên, để kiểm soát một cách rộng rãi, đa dạng và toàn diện, Chính phủ phải phân công cho các bộ và các cơ quan ngang bộ thực hiện. Đó là các cơ quan:

- Bộ Thương mại
- Bộ Kế hoạch Đầu tư
- Bộ ngoại giao
- Bộ Tài chính
- Các bộ và các cơ quan ngang bộ khác như Bộ văn hóa thông tin, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ Thuỷ sản, Bộ Y tế…
- Hải quan có chức năng giám sát và quản lý hàng hoá, công cụ vận tải và hành lý di chuyển qua biên giới quốc gia.. và thu thuế quan.
- Kiểm toán là cơ quan góp phần quản lý nhà nước về XNK.

Ngoài ra ở nước ngoài, còn có những cơ quan như Tham tán thương mại, lãnh sự thương mại… tham gia vào hoạt động quản lý XNK.

Những cơ quan này không những quản lý bằng các nghị định, quyết định, thông tư, công văn … mà còn trực tư vấn, hướng dẫn và hỗ trợ doanh

nghiệp nhằm giúp doanh nghiệp đạt lợi nhuận tối đa, hạn chế rủi ro và thực hiện nghĩa vụ với đất nước.

2.3.1.2. Hệ thống pháp luật quản lý hoạt động XNK

**** Hệ thống văn bản quản lý XNK của Việt Nam bao gồm:***

- Các văn bản của chính phủ, bao gồm các nghị định, quyết định, quy định... áp dụng chung cho hoạt động XNK hoặc quy định chi tiết cho một số mặt hàng, ngành hàng trong từng thời kỳ như Luật thương mại, Nghị định của Chính phủ quy định về việc phân loại hàng hoá XNK, Quy chế về cấp phép nhập khẩu hàng hoá, Nghị định của Chính phủ quy định chi tiết về kiểm tra sau thông quan đối với hàng hoá XNK, quyết định về việc thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử …
- Các văn bản của Bộ Kế hoạch đầu tư, bao gồm các quyết định, thông tư, hướng dẫn như hướng dẫn trình tự, thủ tục đăng ký kinh doanh theo quy định tại Nghị định số 109/2004/NĐ-CP của chính phủ về đăng ký kinh doanh, Thông tư Liên tịch hướng dẫn việc nhập khẩu linh kiện ô tô dạng CKD1…
- Các văn bản của Bộ Thương mại, bao gồm các quyết định, thông tư, hướng dẫn chi tiết hoạt động XNK đối với từng ngành hàng, lĩnh vực kinh doanh… như Sửa đổi bổ sung thông tư số 04/2005/thị trường-BTC ngày 24/03/2005 của Bộ thương mại về việc điều chỉnh danh mục hàng nhập khẩu áp dụng hạn ngạch thuế quan năm 2005, chương trình ưu đãi Hội nhập ASEAN (AISP), gia công của các doanh nghiệp FDI…
- Các văn bản của Bộ tài chính, bao gồm các Quyết định, thông tư, hướng dẫn về mặt tài chính, thuế, lệ phí, hạch toán kế toán trong XK, NK nói chung hoặc chi tiết cho từng ngành hàng, mặt hàng…
- Các văn bản của Tổng cục hải quan hướng dẫn thực hiện thông quan XK, NK cho hàng hoá, dịch vụ…

Ngoài ra, đối với từng ngành hàng còn có các quy định của các cơ quan chủ quản như của Bộ Y tế, Bộ văn hoá thông tin, Bộ Công nghiệp …

* ***Pháp luật và tập quán thương mại Quốc tế,*** bao gồm**:**

- Các công ước quốc tế
- Tập quán thương mại quốc tế như Incoterms, UCP 500 (ICC 1983), URC 522, URR 525, URDG 458, ISBP…
- Hiệp định song phương và đa phương

2.3.2. Thực trạng các biện pháp đã áp dụng trong quản lý rủi ro của các doanh nghiệp XNK Việt Nam

Cùng với sự phát triển của TMQT, thương mại điện tử, rủi ro cũng ngày càng nhiều và xuất hiện ở khắp nơi, là nỗi lo thường trực của tất cả các doanh nghiệp tham gia vào thị trường XNK.

Trong những năm qua, các DNVN cũng đã tìm mọi cách để hạn chế tới mức thấp nhất rủi ro có thể phát sinh cũng như giảm thiểu tổn thất. Cụ thể là:

2.3.2.1. Biện pháp về chiến lược, kế hoạch hoạt động

Các doanh nghiệp đã từng bước xây dựng được chương trình hoạt động, chiến lược kinh doanh đi đôi với kiểm soát rủi ro, bao gồm:

- Xây dựng và vận hành mô hình tổ chức doanh nghiệp có bộ phận thực hiện kinh doanh và bộ phận kiểm soát rủi ro độc lập nhau. Quy trình nghiệp vụ được thống nhất trong toàn doanh nghiệp.
- Đối với chiến lược kinh doanh dài hạn, doanh nghiệp đã tính đến yếu tố rủi ro thị trường, ngành hàng, mặt hàng và xây dựng mục tiêu doanh thu, lợi nhuận trên cơ sở có dự phòng rủi ro.
- Đối với từng phương án kinh doanh cụ thể, ngoài việc phân tích doanh thu – chi phí- lãi dự tính, doanh nghiệp còn chủ động đo lường, dự báo rủi ro và các biện pháp dự kiến. Tất cả các đều được lượng hoá.

2.3.2.2. Biện pháp liên quan đến kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương

Các doanh nghiệp đã chú trọng và nâng cao chất lượng nghiệp vụ ngoại thương, thực hiện nghiệp vụ XNK theo quy chuẩn, thể hiện ở:

**** Mua bảo hiểm cho hàng hoá.***

Hiện nay, tham gia XK và NK, các doanh nghiệp đã chủ động mua bảo hiểm hoặc yêu cầu đối tác mua bảo hiểm. Đây được coi là biện pháp san sẻ rủi ro hữu hiệu với chi phí thấp. Thậm chí, trong những năm gần đây, DNVN đã thoát dần khỏi tập quán mua CIF, bán FOB, chủ động giành được quyền mua bảo hiểm.

Tuy nhiên, một thực tế đặt ra là các doanh nghiệp chưa thực sự coi trọng việc mua bảo hiểm và cũng chưa lường hết được các rủi ro có thể phát sinh. Qua khảo sát tại một vài ngân hàng thương mại, đa phần các doanh nghiệp khi NK theo điều kiện CFR, FOB, thường chỉ xin mua bảo hiểm 100% trị giá hàng hóa và có cả những doanh nghiệp chỉ đăng ký mua điều kiện C, đặc biệt đối với mặt hàng thép. Đến khi ngân hàng yêu cầu mua điều kiện A hoặc tăng trị giá lên thành 110% CIF thì các doanh nghiệp lại không muốn và tranh luận là điều kiện như thế là không cần thiết, rủi ro đó rất ít khi phát sinh.

* ***Chủ động đàm phán, ký kết hợp đồng theo hướng có lợi cho doanh nghiệp:***

- Lựa chọn những cán bộ có kỹ thuật nghiệp vụ giỏi, ngoại ngữ tốt tham gia đàm phán, giành được những điều kiện tốt nhất và ít rủi ro nhất.

- Tham khảo sự tư vấn của các luật sư kinh tế có kinh nghiệm về nội dung hợp đồng, điều khoản trọng tài…

- Nghiên cứu kỹ đối tác, tình hình thị trường, mặt hàng trước khi đàm phán, xây dựng nhiều phương án khác nhau cho những diễn biến đàm phán khác nhau.

**** Tổ chức thực hiện hoạt động XNK an toàn, hiệu quả***

- Thực hiện các công đoạn XK, NK hàng hoá theo hướng chuyên môn hoá. Thậm chí với những đoạn việc doanh nghiệp không có đủ nhân lực hay năng lực để làm thì chấp nhận phải thuê ngoài. Chẳng hạn, nhiều doanh nghiệp đã thuê công ty chuyên giao nhận hàng hoá, thuê những công ty giám định độc lập có uy tín kiểm tra hàng hoá hay đề nghị ngân hàng tư vấn, hỗ trợ lập bộ chứng từ XK… Việc thuê ngoài như vậy có thể khiến doanh nghiệp phải chi thêm một số chi phí nhưng bù lại, doanh nghiệp lại tiết kiệm được thời gian, nâng cao được uy tín với đối tác và hạn chế được những rủi ro tác nghiệp do năng lực không đáp ứng yêu cầu công việc.

- Lựa chọn phương thức thanh toán đảm bảo.

Khi xuất khẩu: Hiện nay, đa phần các doanh nghiệp thường chọn thanh toán bằng L/C và xuất trình bộ chứng từ qua một ngân hàng có uy tín để tăng khả năng được thanh toán. Nhiều doanh nghiệp còn yêu cầu người mua cung cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng do một ngân hàng uy tín phát hành, hoặc L/C cho phép đòi tiền bằng điện. Tuy nhiên, hình thức thanh toán này cũng tạo là một trong những rủi ro mà các doanh nghiệp thường gặp, đó là bị từ chối thanh toán do bộ chứng từ xuất trình có lỗi.

Khi nhập khẩu: Nhiều doanh nghiệp đàm phán được theo phương thức chuyển tiền sau khi nhận hàng hoặc nhờ thu.

Trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng, các doanh nghiệp đã thường xuyên kiểm tra, kiểm soát tính tuân thủ quy chế hoạt động chung của nhân viên, diễn biến của giao dịch và kịp thời đưa ra những điều chỉnh hợp lý. Chẳng hạn, khi thấy có rủi ro do giá biến động, doanh nghiệp chủ động đàm phán lại với đối tác; khi thấy người bán có dấu hiệu lừa đảo, nhiều doanh nghiệp đã xin lệnh sai áp của toà án để tạm dừng việc thanh toán. Hay khi có

thông tin về tổn thất hàng hoá, doanh nghiệp chủ động và khẩn trương liên hệ với đại lý bảo hiểm đề nghị giám định tổn thất và khiếu nại đòi bồi thường…

2.3.2.3 Các biện pháp về nhân lực,

Các doanh nghiệp đã quan tâm và đầu tư cho vấn đề phát triển nguồn nhân lực, thông qua việc:

- Đãi ngộ người có trình độ và đạo đức nghề nghiệp. Hiện nay, các doanh nghiệp đã áp dụng chế độ khen thưởng, trả lương dựa trên thành tích, do đó, góp phần tạo nên một sự "ganh đua" lành mạnh, khuyến khích nhân viên sáng tạo, tăng chất lượng hoạt động và giảm thiểu rủi ro về trình độ.
- Chú trọng công tác tuyển dụng, đào tạo và đào tạo lại cán bộ, thường xuyên cử cán bộ tham gia các khoá bồi dưỡng kiến thức, nghiệp vụ, luật pháp trong và ngoài nước, kiên quyết đào thải cán bộ kém năng lực và khuyến khích "cạnh tranh" công khai, lành mạnh về công việc, cơ hội thăng tiến.

2.3.3. Đánh giá chung về thực trạng quản lý rủi ro kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam

2.3.3.1. Những kết quả đạt được

**** Thứ nhất, công tác quản lý rủi ro kinh doanh XNK đã nhận được sự chỉ đạo, hỗ trợ tích cực từ phía Nhà nước và các cơ quan quản lý vĩ mô.***

Nhà nước và các cơ quan bộ ngành đã luôn quan tâm và đánh giá đúng thực trạng, tiềm năng và vị thế của hoạt động XNK trong giai đoạn hiện nay. Điều này thể hiện rõ trong phát biểu của Thủ tướng tại các kỳ đại hội Đảng và các phiên họp Quốc hội, các báo cáo tổng kết hoạt động ngành thương mại Việt nam của Bộ Thương mại cũng như các Bộ ngành chủ quản. Công tác chỉ đạo, định hướng đã ngày càng sâu sát và thực tế hơn, thực sự phát huy tác dụng hỗ trợ doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp hoạt động đúng hướng và năm sau phát triển hơn năm trước.

Đồng thời, trong công tác quản lý rủi ro KD XNK, các cơ quan quản lý đã tăng cường, đề cao việc giám sát, tuyên truyền cũng như cảnh báo về nguy cơ rủi ro có thể phát sinh cho các doanh nghiệp, đặc biệt là DNVVN. Điều đó thể hiện thông qua hàng loạt những hành động cụ thể như:

- Chính phủ thường xuyên chỉ đạo Bộ Thương mại, Bộ Tài chính, Bộ Tư pháp, Tổng cục hải quan rà soát các văn bản, quy định hiện hành, kịp thời chỉnh sửa, tạo điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp XNK, nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

- Các Bộ chủ quản như bộ Công nghiệp, Bộ Thương mại, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ Y tế… đã giúp các doanh nghiệp định hướng ngành nghề, thị trường, thống nhất hoá hoạt động của các doanh nghiệp, góp phần hạn chế cạnh tranh nội bộ lẫn nhau và giảm thiểu rủi ro do hoạt động tự phát, manh mún.

- Thông qua các cơ quan xúc tiến thương mại, kịp thời thông tin, tư vấn cho các doanh nghiệp về tình hình thị trường, giá cả, mặt hàng. Đặc biệt, đối với các doanh nghiệp lần đầu tiên tham gia kinh doanh XNK, sẽ được tư vấn và hướng dẫn về quy trình nghiệp vụ, phân tích và kiểm soát rủi ro…

- Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), phối hợp với các cơ quan hành pháp, TTTTQT Việt Nam (VIAC) và các trường đào tạo khối kinh tế, thường xuyên tổ chức các hội thảo, nói chuyện chuyên đề, các khoá bồi dưỡng về kinh doanh XNK, rủi ro và cách phòng tránh.

**** Thứ hai, hầu hết các doanh nghiệp đã có ý thức tiếp cận và chủ động tiến hành hoạt động quản lý rủi ro XNK, dù mức độ quan tâm khác nhau.***

Trong những năm gần đây, do đã đánh giá đúng tác động của rủi ro đến hoạt động kinh doanh XNK nên hầu như doanh nghiệp nào cũng tính đến việc quản lý rủi ro. Có thể cách thức quản lý rủi ro của mỗi doanh nghiệp là khác nhau nhưng nhìn chung, các doanh nghiệp đã tìm mọi cách trong khả năng có

thể của mình để đề phòng, hạn chế và kiểm soát rủi ro. Phương pháp tiếp cận và quản lý rủi ro của rất nhiều doanh nghiệp đã thay đổi theo hướng tích cực, thay vì xác định rủi ro theo cảm nhận chủ quan, thì nay, họ đã từng bước xây dựng những cách thức phân tích, kiểm soát mới mang tính khoa học và logic. Thậm chí, nhiều doanh nghiệp nhà nước lớn thường xuyên NK hàng hoá với khối lượng lớn từ những thị trường cố định, đã xây dựng hẳn những phần mềm quản trị trong đó có tính đến yếu tố rủi ro nào thường xuyên phát sinh với mỗi mặt hàng, chi phí liên quan đến việc giảm thiểu, hạn chế rủi ro, tổn thất biến động theo chu kỳ như thế nào…

**** Thứ ba, việc tăng cường quản lý rủi ro XNK đã từng bước đem lại kết quả tích cực, góp phần giảm bớt những thiệt hại, tổn thất trong hoạt động XNK và nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNVN.***

Thực tiễn cho thấy, hoạt động XNK của các DNVN đã tăng trưởng, phát triển rất nhanh cả về quy mô và chất lượng. Nhiều doanh nghiệp đã chủ động và mạnh dạn hơn trong kinh doanh quốc tế, nghiên cứu kỹ thị trường, mặt hàng, đối tác và "cẩn thận" hơn trong thực hiện hợp đồng.

Có được những thành công to lớn đó, một phần không nhỏ là nhờ công tác tăng cường quản lý rủi ro kinh doanh XNK, thể hiện ở chính cách thức các doanh nghiệp xây dựng chiến lược KD có tính đến yếu tố rủi ro, cách thức doanh nghiệp tổ chức thực hiện hoạt động XK, NK và kiểm soát chất lượng hoạt động. Mặc dù không có số liệu thống kê đầy đủ nhưng qua tổng kết trong những năm gần đây, có thể thấy số lượng những vụ rủi ro, thiệt hại, tổn thất do nguyên nhân chủ quan mang lại trong hoạt động XNK đã giảm đáng kể. Các doanh nghiệp đã cảnh giác hơn với nạn lừa đảo bằng bộ chứng từ giả, tàu "ma" hay các hợp đồng mua bán "giá hời". Ý thức phải "*sống chung với rủi ro*" đã giúp các doanh nghiệp "*hạn chế rủi ro, gia tăng lợi nhuận*".

2.3.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Mặc dù đã có những chuyển biến tích cực trong công tác quản lý rủi ro kinh doanh XNK, nhưng, *xét trên phương diện toàn xã hội thì hiệu quả của công tác này là chưa cao*. Nếu có doanh nghiệp thành công trong việc kiểm soát rủi ro thì vẫn còn nhiều doanh nghiệp, dù ý thức về vấn đề này, nhưng vì lý do khách quan, chủ quan, đã chưa thể ngăn chặn được rủi ro. Thậm chí, rất nhiều doanh nghiệp còn có quan niệm *"đề phòng rủi ro là chính, chứ rủi ro chắc gì đã xảy ra với doanh nghiệp mình*".

Những hạn chế này thể hiện ở:

**** Thứ nhất, môi trường pháp lý của hoạt động quản lý rủi ro kinh doanh XNK còn nhiều bất cập.***

Có thể nói, cơ sở pháp lý để quản lý và điều hành hoạt động XNK của các DNVN là khá đầy đủ và chi tiết. Đồng thời, khi tham gia vào thương mại quốc tế, các DNVN còn chịu sự điều chỉnh của pháp luật và tập quán TMQT.

Tuy nhiên, hệ thống pháp luật về doanh nghiệp vẫn còn bị chia cắt, tách bạch áp dụng riêng cho từng thành phần kinh tế. Do đó, doanh nghiệp có cùng loại hình pháp lý nhưng khác nhau về thành phần kinh tế thì được quy định khác nhau về thủ tục, điều kiện gia nhập và rút khỏi thị trường, cơ chế "xin-cho", "phê duyệt"… Những khiếm khuyết của từng luật đã làm hạn chế khả năng cạnh tranh của môi trường KD ở nước ta, không đáp ứng được các yêu cầu của phát triển kinh tế đất nước và hội nhập kinh tế quốc tế.

Giới doanh nghiệp than phiền về tình trạng nội dung một số văn bản đã tỏ ra "hụt hơi" so với tốc độ phát triển của một lĩnh vực kinh tế nào đó. Có không ít những chính sách chưa theo kịp yêu cầu quản lý và tốc độ phát triển của các mối quan hệ kinh tế, nội dung hướng dẫn lại chồng chéo, gây khó khăn cho doanh nghiệp. Đặc biệt, các thủ tục hải quan, thuế, các chuẩn mực

về kế toán… dù có cải thiện nhưng tốc độ và mức độ cải thiện chậm hơn các nước chung quanh nên vẫn hạn chế sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Sự đa dạng trong hệ thống pháp luật quản lý sẽ là một điều kiện thuận lợi giúp doanh nghiệp phát huy tốt năng lực nội tại, hạn chế rủi ro nếu doanh nghiệp hiểu và áp dụng đúng các quy định có liên quan đến hoạt động của mình. Song, đây cũng là "con dao hai lưỡi" nếu doanh nghiệp hiểu sai hoặc không biết Luật, áp dụng sai, bừa bãi, tuỳ tiện vào hoạt động thực tiễn của doanh nghiệp mình.

* ***Thứ hai, phần lớn các doanh nghiệp chưa thực sự coi trọng và tuân thủ triệt để bốn nguyên tắc về quản lý rủi ro kinh doanh XNK.***

Mỗi doanh nghiệp khác nhau sẽ có những biện pháp kiểm soát và quản lý rủi ro khác nhau sao cho phù hợp nhất với tính chất, đặc thù của doanh nghiệp mình. Tuy nhiên, về cơ bản họ vẫn phải tuân thủ các nguyên tắc trong kinh doanh XNK như đã nêu ở phần 1.2.2 của chương 1.

Trên thực tế, việc thực hiện các nguyên tắc này ở các doanh nghiệp XNK còn rất nhiều *bất cập và mang tính hình thức*, thể hiện ở chỗ:

- *Đối với nguyên tắc: Không có rủi ro thì không có lợi nhuận*

Hầu hết đội ngũ lãnh đạo của các doanh nghiệp đều nắm rõ vấn đề này nhưng khoảng cách từ việc biết, hiểu đến vận dụng đúng vẫn còn khá lớn.

- Nhiều doanh nghiệp muốn thâm nhập vào một thị trường mới, một lĩnh vực mới nhưng lại sợ rủi ro, không mạnh dạn đầu tư và nâng cao năng lực cạnh tranh. Chính điều này lại gián tiếp dẫn tới một rủi ro khác, đó là rủi ro về mất cơ hội KD, thị phần, thị trường và giảm sút lợi nhuận cũng như kinh nghiệm thương trường. Thực tế này thường xuất hiện ở các doanh nghiệp XNK trực thuộc nhà nước quy mô nhỏ.

- Nhiều doanh nghiệp chưa có định hướng đúng đắn về mối quan hệ biện chứng giữa rủi ro- lợi nhuận. Những doanh nghiệp mới tham gia lĩnh vực

XNK, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, thường chưa có nhiều kinh nghiệm thương trường quốc tế nên quan niệm về lợi nhuận – rủi ro còn đơn giản, chưa có tâm lý "đề phòng rủi ro". Hoạt động XK, NK càng mở rộng và phát triển, doanh nghiệp càng cần phải định dạng được rủi ro để phòng tránh và hạn chế. Với quy mô nhỏ, uy tín chưa được khẳng định, rủi ro kéo dài và phức tạp sẽ khiến doanh nghiệp mất chỗ đứng trên thị trường.

- *Đối với nguyên tắc: Phân tách người chấp nhận rủi ro và người kiểm soát rủi ro.*

Đây là một trong những yếu điểm của các DNVN.

- Nhiều doanh nghiệp khi xây dựng kế hoạch XNK dài hạn, ngắn hạn, chủ yếu chỉ dựa vào kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp hoặc người quản lý. Thậm chí nhiều khi rủi ro của các hợp đồng lại xuất phát từ chính nhận định chủ quan của lãnh đạo doanh nghiệp và quyết định của đội ngũ lãnh đạo.

- Chưa có nhiều doanh nghiệp hình thành bộ phận kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro trong KD. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp coi việc đàm phán, thương thảo được một hợp đồng với giá rẻ hay hàng hoá đã có sẵn, kịp thời vụ là quan trọng hơn cả. Hơn nữa, trong quá trình thực hiện hợp đồng cũng không có một bộ phận kiểm soát độc lập, phân tích mọi tình huống rủi ro có thể phát sinh. Thậm chí, định kỳ hàng quý, hàng tháng, cũng không có bộ phận kiểm soát tính tuân thủ về hạn chế rủi ro. Do đó, nhiều khi rủi ro xảy ra rồi, doanh nghiệp mới giật mình vì đã không tính đến những rủi ro như vậy. Đặc biệt, nhiều công ty kinh doanh XNK còn khoán doanh thu, lợi nhuận cho từng phòng ban trực thuộc với những chức năng như nhau. Dựa vào đó, từng phòng, từng bộ phận lại lên kế hoạch và chiến lược kinh doanh riêng. Kết quả là, đôi khi sự cạnh tranh sẽ dẫn đến thực tế là lợi nhuận từng bộ phận hưởng nhưng rủi ro sẽ do công ty gánh chịu.

- *Đối với nguyên tắc: Công khai về rủi ro có thể phát sinh*

Tỷ lệ và mức độ các doanh nghiệp XNK ở Việt Nam công khai về rủi ro trong hoạt động KD đến từng cán bộ, nhân viên là rất thấp. Công khai hoá rủi ro sẽ giúp cho những người khác, những bộ phận khác trong cùng một doanh nghiệp rút được kinh nghiệm trong những giao dịch sau đó. Nguyên nhân của việc các doanh nghiệp chưa công khai được rủi ro trong hoạt động là:

- Ảnh hưởng đến quyền lợi cá nhân của người gây ra rủi ro
- Đội ngũ lãnh đạo chưa đủ bản lĩnh để công khai rủi ro
- Chính sách của công ty chưa cho phép việc công khai rủi ro
- Không có bộ phận đảm nhiệm việc thông tin nội bộ về rủi ro…

- *Đối với nguyên tắc: Tuyệt đối tuân thủ*

Các doanh nghiệp KD XNK ở Việt Nam cũng chưa thực sự coi trọng nguyên tắc này. Phần lớn doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, DNVVN chưa xây dựng được bản mô tả chính xác về công việc những như yêu cầu, trách nhiệm đối với từng thành viên. Do đó, họ cũng không thể có được cơ sở để kiểm tra tính tuân thủ của từng nhân viên so với quy định của doanh nghiệp và khi rủi ro xảy ra, cũng không thể áp dụng các biện pháp, chế tài hợp lý và có sức thuyết phục.

* ***Thứ ba, công tác quản lý rủi ro chưa được thực hiện đồng đều và rộng khắp tại các doanh nghiệp kinh doanh XNK, chủ yếu tập trung tại các doanh nghiệp lớn.***

Thực tế khảo sát tại các doanh nghiệp KD XNK cho thấy, công tác quản lý rủi ro XNK vẫn mang tính tự phát, chưa thực sự trở thành một yêu cầu mang tính bắt buộc và cũng không có quy chuẩn. Tuỳ thuộc vào mức độ đánh giá của từng doanh nghiệp mà công tác quản lý rủi ro có thể rất chi tiết,

quan trọng ở doanh nghiệp này nhưng lại rất hời hợt ở doanh nghiệp khác cùng lĩnh vực KD, đặc biệt, tại các DNVVN.

Lý do một phần vì các doanh nghiệp chưa được định hướng rõ ràng về tính cấp thiết của việc quản lý rủi ro, mặt khác, tâm lý "không sợ rủi ro vì giao dịch trị giá nhỏ" vẫn còn khá phổ biến. Tuy nhiên, lý do lớn hơn vẫn xuất phát từ thực tế là các doanh nghiệp không có được một chuẩn mực về quản lý rủi ro, quản lý rủi ro không được thực hiện xuyên suốt trong toàn bộ quá trình hoạt động, giai đoạn nào, giao dịch này cảm thấy rủi ro thì mới tiến hành phân tích và tìm biện pháp đối phó.

* ***Thứ tư, kiến trúc thượng tầng và cơ sở hạ tầng cho công tác quản lý rủi ro chưa đáp ứng được yêu cầu thực tiễn.***

Kiến trúc thượng tầng bao gồm các cơ chế chính sách, quy trình, quy chế, hướng dẫn… từ các cấp quản lý vĩ mô nhằm mục đích định hướng cho doanh nghiệp. Cơ sở hạ tầng bao gồm hệ thống công nghệ, thông tin, tư vấn pháp lý, nghiệp vụ…

Trên thực tế, các doanh nghiệp chủ yếu mới chỉ tiếp cận được với các văn bản luật và dưới luật về quản lý hoạt động KD XNK, trong khi đó, các quy trình, cơ chế định hướng, hỗ trợ công tác quản lý rủi ro KD XNK tại các doanh nghiệp chưa có nhiều và không đồng bộ.

Hơn nữa, tốc độ phát triển của hệ thống công nghệ, thông tin tuyên truyền, tư vấn chưa theo kịp tốc độ phát triển của hoạt động kinh doanh, và chi phí cũng khá đắt. Mong muốn của tất cả các doanh nghiệp là có thể tận dụng, tranh thủ được cơ sở vật chất chung về công nghệ thông tin hiện đại để tìm hiểu thông tin, tiếp cận thị trường thay vì phải đầu tư quá nhiều từ nguồn vốn tự có hạn hẹp. Có những doanh nghiệp, dù xác định là cần phải đầu tư cho việc tìm hiểu về đối tác, thị trường trước khi quyết định ký kết hợp đồng

nhưng do chi phí quá tốn kém và không biết hạch toán dự chi như thế nào nên đã không tiến hành nữa.

Như vậy phải chăng công tác quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam là quá phức tạp và các doanh nghiệp Việt Nam không thể đưa ra được những giải pháp hữu hiệu để kiểm soát rủi ro một cách tuyệt đối và triệt để?

Chương III của luận văn xin phép được đưa ra một số gợi ý về giải pháp cho vấn đề này.

CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.

3.1 HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ YÊU CẦU ĐẶT RA ĐỐI VỚI VIỆC QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

3.1.1 Xu thế, đặc điểm mới của hội nhập kinh tế quốc tế

Quá trình toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế phát triển nhanh chóng đang từng bước xoá nhoà đi biên giới của các quốc gia để hình thành nên một nền kinh tế toàn cầu, các hàng rào thuế quan và phi thuế quan dần bị xoá bỏ.

Ngày nay trong chương trình tái cấu trúc lại cơ cấu của nền kinh tế theo xu hướng toàn cầu hoá, các quốc gia không nhất thiết phải xây dựng một cơ cấu kinh tế hoàn chỉnh, thậm chí không cần xây dựng một ngành kinh tế hoàn chỉnh. Nhóm các quốc gia phát triển đang triệt để thực hiện nguyên tắc này. Thậm chí các nước đang phát triển ở trình độ cao và trung bình cũng theo nguyên tắc này. Mỗi sản phẩm hoàn chỉnh là kết quả của sự đóng góp về kĩ thuật và công nghệ cũng như sức sản xuất của nhiều quốc gia .

Hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang là xu thế của thời đại, là hoạt động tất yếu của mỗi quốc gia trong đời sống kinh tế quốc tế của giai đoạn hiện nay. Vì vậy, Đại hội Đảng lần thứ IX của Đảng đã khẳng định chủ trương "Phát huy cao độ nội lực, đồng thời tranh thủ nguồn lực bên ngoài và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững.

Nghị quyết số 07-NQ/TW ngày 27/12/2001 của Bộ chính trị về HNKTQT đã chỉ rõ mục tiêu của HNKTQT là: "chủ động HNKTQT nhằm

mở rộng thị trường, tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý để đẩy mạnh CNH, HĐH theo định hướng XHCN, thực hiện dân giầu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh…".

3.1.2 Thách thức của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đối với hoạt động kinh doanh XNK của các DNVN.

Quá trình toàn cầu hoá, HNKTQT chắc chắn sẽ mang lại nhiều cơ hội cho nền kinh tế Việt nam nói chung và thuận lợi cho các doanh nghiệp XNK nói riêng. Tuy nhiên, thách thức là không nhỏ.

Khi hội nhập, một trong những thách thức lớn nhất đối với Việt Nam chính là *năng lực cạnh tranh thấp* trên cả 3 phương diện: năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Trong hội nhập kinh tế quốc tế, năng lực cạnh tranh được coi là cơ sở quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của nền kinh tế cũng như của doanh nghiệp. Theo đánh giá của diễn đàn Kinh tế Thế giới, Việt Nam hiện nằm trong nhóm các quốc gia có khả năng cạnh tranh thấp. Năm 2004, Việt Nam xếp thứ 77/104 nước, chỉ số về định chế là 82, chỉ số công nghệ là 92/104. Năng lực cạnh tranh của quốc gia thấp do năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm thấp. Chỉ có một số doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh tốt, còn lại đa số các doanh nghiệp vẫn chưa có khả năng thâm nhập thị trường khu vực và quốc tế. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn rất thấp, 1 đồng vốn hoạt động trong 1 năm, tạo ra 0,043 đồng lãi (4,3%), trong đó, doanh nghiệp nhà nước 2,9%, doanh nghiệp ngoài quốc doanh 2,3%, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài 10,0%. Theo điều tra của VCCI về năng lực xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp, chỉ có 23,8% DN có hàng XK, 13,7% DN có triển vọng XK và 62,5% hoàn toàn chưa có khả năng tham gia XK [14].

Một thách thức không nhỏ khác là *chất lượng sản phẩm, dịch vụ*. Sau thập niên chất lượng lần I (1995-2005), chất lượng sản phẩm, dịch vụ của nhiều DNVN đã được đối tác nước ngoài "chấp nhận", nhưng để đạt đến mức độ "thừa nhận" (là những sản phẩm, dịch vụ mặc nhiên đáp ứng được các tiêu chuẩn, thông lệ quốc tế) thì vẫn là vấn đề trọng tâm đối với các doanh nghiệp. Việc đáp ứng các tiêu chuẩn, chất lượng quốc tế đã và đang là điều kiện bắt buộc để hàng hoá, dịch vụ của Việt Nam tham gia sân chơi toàn cầu. Theo thông tin từ Tổng cục Tiêu chuẩn - Đo lường- Chất lượng Việt Nam, từ năm 1995 đến nay, bộ tiêu chuẩn ISO 9000 đã được áp dụng tương đối phổ biến ở Việt Nam. Tính đến đầu năm 2006, đã có khoảng 2.500 tổ chức, DNVN nhận được chứng chỉ của tiêu chuẩn này và hàng trăm doanh nghiệp khác đang tiếp tục triển khai áp dụng.

Công nghệ lạc hậu khó bề cạnh tranh. Theo Bộ Công nghiệp, phần lớn giá trị máy móc thiết bị sản xuất chỉ còn 30% so với giá trị ban đầu và đã lạc hậu hơn 30 năm như dệt may có đến 45% thiết bị máy móc của các DN cần phải đầu tư nâng cấp và 30-40% cần phải thay thế; mũi nhọn công nghiệp là cơ khí thì đã lạc hậu hơn 40 năm so với khu vực và 50 năm so với các nước phát triển về công nghệ và thiết bị sản xuất.

Xây dựng thương hiệu mạnh và bảo vệ thương hiệu cũng là một vấn đề sđược rất nhiều doanh nghiệp quan tâm. Vài năm gần đây, nhiều DN đã quan tâm và chú trọng hơn vào việc xây dựng, phát triển thương hiệu nên đã thu được những thành công như Vinamilk, Kinh Đô, Cà phê Trung Nguyên, Hoà Phát, Bitis, Thái Tuấn…. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp ở Việt nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín trên thị trường khu vực và quốc tế. Việc "ăn cắp" thương hiệu ở nước ngoài không giới hạn ở hành vi của các đối thủ, đơn vị kinh doanh mà cả những cá nhân, nhất là những người am hiểu luật

pháp nhằm "kiếm chác" trong thời kỳ hội nhập của những quốc gia còn "chân ướt chân ráo" như Việt Nam. Năm 2006 là cái mốc của những cơ hội chiếm dụng thương hiệu đối với doanh nghiệp vì đây là năm Việt Nam tham gia hoàn toàn AFTA và sắp bước vào WTO.

Hỗ trợ xuất khẩu giảm cũng là một thách thức không nhỏ. Theo các quy định của WTO thì việc hỗ trợ trực tiếp cho XK sẽ bị xoá bỏ nếu Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Trước mắt, trong năm 2006, Nhà nước tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia nhằm mở rộng thị trường XK những mặt hàng có hiệu quả nhưng mức hỗ trợ sẽ giảm 20%-30% so với trước đây. Như vậy, doanh nghiệp sẽ phải tính đến việc tìm cách nguồn vốn hỗ trợ khác và chi phí cho việc tìm kiếm các nguồn vốn đó chắc chắn sẽ cao hơn rất nhiều.

3.1.3 Dự báo tiềm năng phát triển hoạt động XNK của Việt Nam

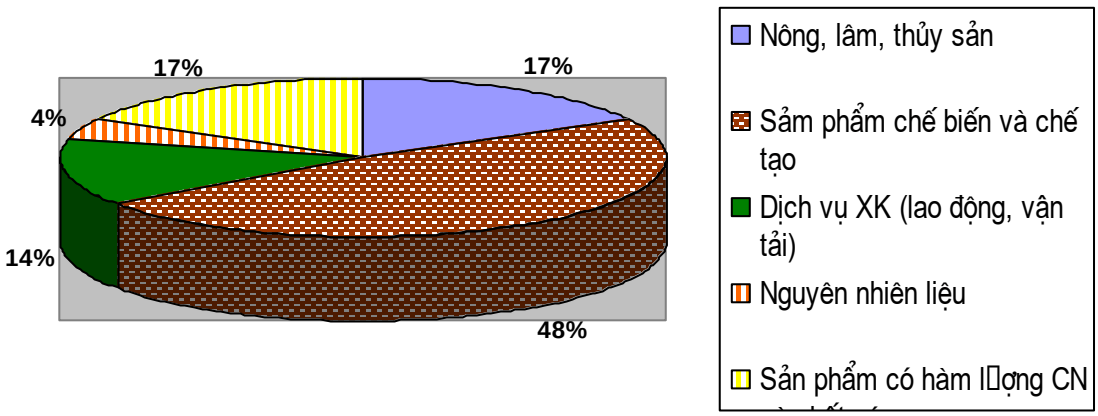
3.1.3.1. Tiềm năng xuất khẩu

Bảng 3.1: Tiềm năng xuất khẩu [21]

STT	Nhóm ngành hàng	Chỉ số
1	Khoáng sản sơ cấp và nhiên liệu + Dầu thô, + Than đá	 3,4 3,5
2	Thuỷ hải sản	3,2
3	Nông sản (cà phê, cao su, hạt điều…)	3,1-3,5
4	Sản phẩm của ngành công nghiệp (may mặc, nguyên phụ liệu, da giầy, đồ gỗ, đồ chơi, thuỷ tinh…)	3,0-3,5
5	Hàng thủ công mỹ nghệ	3,2

Chỉ số từ 1 (tiềm năng thấp nhất) đến 5 (tiềm năng cao nhất)

Hình 3.1: Dự kiến tỷ trọng các nhóm hàng XK 2010 [21]



Những ngành hàng may mặc, giày dép, dầu lửa, thuỷ hải sản, đồ gỗ và cà phê sẽ vẫn giữ vững vai trò trụ cột và quan trọng nhất về doanh thu xuất khẩu trong tương lai, dự kiến kim ngạch XK của mỗi ngành hàng này có thể đạt mức trên 500 triệu USD/năm. Các ngành hàng có quy mô trung bình nhưng lại có tiềm năng XK cao gồm cao su, thủ công mỹ nghệ, than đá, đồ gia dụng, hạt tiêu và hạt điều.

Để đẩy mạnh XK, các doanh nghiệp đang có xu hướng chuyển sang các thị trường nhỏ như Nhật Bản, Hàn Quốc, Nga… Đồng thời, chính phủ sẽ tăng cường nhiều giải pháp đồng bộ nhằm kích thích XK, giúp các doanh nghiệp vượt qua những rào cản của các thị trường lớn như Mỹ và EU.

3.1.3.2 Dự báo tình hình nhập khẩu trong những năm tới

Nhập khẩu sẽ tiếp tục tăng. Giá NK nhiều mặt hàng sẽ vẫn duy trì ở mức cao, khó có thể giảm nhiều do nhu cầu tiêu thụ trên thế giới là rất lớn như xăng dầu, sắt thép… Nhập siêu sẽ vẫn tiếp tục. NK tăng, một phần là do nhu cầu nhập khẩu thiết bị, nguyên vật liệu để đổi mới thiết bị kỹ thuật-công nghệ và sản xuất trong nước, mặt khác, là do tỷ trọng nhập nguyên vật liệu

gia công và sản phẩm sản xuất trong nước còn kém hiệu quả. Hơn nữa, bắt đầu từ 2006, khi hầu hết các mặt hàng đều có thuế suất thuế NK giảm mạnh xuống chỉ còn 0-5%, và trong tương lai, khi Việt Nam gia nhập WTO, khi đó, nguy cơ gia tăng NK, kéo theo nhập siêu là rất đáng chú ý.

Kiềm chế nhập siêu tiến tới cân bằng XK, NK là một trong những mục tiêu lớn trong thời gian tới. Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2001-2010 của Việt Nam đề ra mục tiêu phấn đấu đến năm 2010 sẽ chấm dứt nhập siêu.

3.2. DỰ BÁO NHỮNG RỦI RO ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Trong những năm tới, thuận lợi và cơ hội dành cho các doanh nghiệp Việt Nam trong TMQT là rất lớn, nhưng thách thức và rủi ro cũng không nhỏ.

3.2.1 Rủi ro về nguồn cung

Đối với xuất khẩu, sản lượng một số mặt hàng nông lâm sản như cà phê, hạt tiêu, hạt điều, cao su bị suy giảm do tình trạng hạn hán nghiêm trọng diễn ra trong một thời gian dài.

Đối với nhập khẩu, trước sức ép của Mỹ đòi Trung Quốc tăng giá đồng NDT cùng với những điều chỉnh khá mạnh tay của Trung Quốc với hoạt động xuất khẩu có thể sẽ khiến tốc độ tăng NK hàng hoá của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc giảm dần. Thay vào đó, các doanh nghiệp sẽ dần chuyển sang các thị trường thay thế. Điều này trước mắt có thể sẽ khiến doanh nghiệp khó khăn khi chưa tìm kiếm được nguồn hàng ổn định, giá có thể tăng.

3.2.2. Rủi ro về giá

Cơn sốt giá dầu trên thị trường thế giới vẫn tiếp tục tăng cao. Tỷ suất tăng giá các nguyên liệu khác cũng đáng chú ý, như mặt hàng thép NK tăng 34% về giá trong năm 2005, chất dẻo tăng giá tới 31% trong năm 2005 và dự kiến còn tiếp tục tăng. Hơn nữa, nếu năng lực đàm phán hợp đồng của các

DNVN không được cải thiện thì nguy cơ bị thiệt hại về giá ký kết hợp đồng cao hơn giá thực tế vẫn đáng lo ngại.

Đối với hoạt động XK, giá cả thế giới luôn biến động bất lợi cho hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam. Mở cửa hội nhập kinh tế và tự do hoá thương mại toàn cầu chắc chắn sẽ diễn ra sự cạnh tranh gay gắt và quyết liệt, mà trong cuộc chiến này, Việt Nam không tự xây dựng chiến lược cạnh tranh trên thương trường thì sẽ còn gặp nhiều khó khăn và thua thiệt.

3.2.3. Rủi ro bị kiện bán phá giá

Bị kiện phá giá cũng là một thách thức không thể bỏ qua. Hiện nay, Việt Nam đang gấp rút tiến hành những vòng đàm phán cuối cùng để được gia nhập vào Tổ chức thương mại Thế giới (WTO). Điều đó có nghĩa là Việt Nam sẽ chính thức bước vào sân chơi của WTO mà trong đó, các biện pháp chống bán phá giá là một trong những biện pháp được các quốc gia thường xuyên sử dụng để bảo hộ nền sản xuất trong nước.

Những vụ kiện chống bán phá giá đối với các sản phẩm của Việt nam liên tiếp xảy ra, đặc biệt là với các sản phẩm XK chiến lược như vụ cá tra-basa năm 2002, tôm năm 2003, giày có mũ da 2005 là những khó khăn thách thức mới cuả toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế. Thậm chí, có những vụ kiện chống bán phá giá từ chiếc bật lửa ga đến đôi giày, từ củ tỏi đến hạt ngô, từ con cá tới con tôm và chắc chắn còn nhiều mặt hàng khác nữa.

3.2.4. Rủi ro về luật pháp

Khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế quốc tế thì nguy cơ gặp những rủi ro về luật pháp sẽ ngày càng nhiều hơn. Có hai loại rủi ro pháp lý các doanh nghiệp XNK sẽ vấp phải.

Thứ nhất, *những rủi ro mang tính khách quan* do các văn bản, quy phạm luật của Việt Nam không phù hợp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động, và trong một số trường hợp, quy định của Việt Nam chưa thống nhất

với các yêu cầu của quốc tế, cụ thể là BTA và WTO. Chẳng hạn, nhóm rà soát của Bộ Tư Pháp nhận định, các quy định pháp luật hiện hành trong lĩnh vực thương mại hàng hoá, dịch vụ về cơ bản đã đáp ứng được các yêu cầu của BTA và WTO. Tuy nhiên, thiếu những văn bản (chủ yếu là văn bản dưới luật) cụ thể các quy định của BTA và WTO, các vấn đề liên quan đến đối xử quốc gia, những quy định về quyền kinh doanh, chống trợ cấp, hàng rào kỹ thuật và kiểm dịch động, thực vật.

Thứ hai, *những rủi ro do bản thân doanh nghiệp* không hiểu biết đầy đủ về luật pháp trong nước và quốc tế, hoặc doanh nghiệp cố tình vi phạm, lách luật…. Đặc biệt, đây là một rủi ro rất dễ xảy ra đối với các DNVVN, khi mà một tình trạng phổ biến hiện nay là nhiều doanh nghiệp đã đi vào hoạt động KD nhưng người bỏ vốn, chủ sở hữu gần như không nắm được các quy định cơ bản về pháp luật KD.

Thậm chí, có công ty cổ phần ký kết hợp đồng NK hàng hoá với Singapore, hợp đồng quy định nếu có tranh chấp sẽ xét xử theo luật Anh. Khi được hỏi về vấn đề này, giám đốc công ty còn nói*, "ghi điều khoản toà án vào cho đầy đủ, chứ có xảy ra tranh chấp đâu mà lo, người bán đòi theo Luật Anh thì phải theo, nếu không họ không bán hàng cho"*. Đây chính là một thách thức lớn khi mà dịch vụ tư vấn pháp luật cho doanh nghiệp ở Việt Nam còn rất nhiều hạn chế.

3.2.5. Rủi ro bị lừa đảo, gian lận thương mại

Cùng với sự phát triển của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nguy cơ các DNVN trở thành nạn nhân của tội phạm kinh tế quốc tế càng cao với những thủ đoạn lừa đảo tinh vi và chuyên nghiệp hơn. Đó có thể sẽ là lừa đảo bằng bộ chứng từ thanh toán, bằng tàu ma, bằng bảo hiểm, cũng có thể sẽ là cho hàng kém chất lượng, hàng không đúng theo như hợp đồng đóng vào các container….

Ngoài những rủi ro về nguồn cung, bị kiện phá giá, luật pháp, …doanh nghiệp cũng cần quan tâm đến việc dự báo, kiểm soát những rủi ro khác như rủi ro về tỷ giá hối đoái, rủi ro về lạm phát, lãi suất. Và quan trọng hơn cả là doanh nghiệp phải xây dựng được một quy trình quản lý rủi ro tốt.

3.3. CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

3.3.1. Các giải pháp vĩ mô

3.3.1.1. Giải pháp về cơ chế chính sách, pháp luật

Cơ chế chính sách, pháp luật đóng vai trò quan trọng và có ý nghĩa quyết định đối với hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh XNK. Một hệ thống chính sách, pháp luật đồng bộ, thông thoáng, nhất quán sẽ giúp các doanh nghiệp chủ động và bình đẳng trước pháp luật, góp phần xây dựng một môi trường kinh doanh tối ưu với những chủ thể kinh doanh an toàn, hiệu quả.

Mục tiêu của giải pháp về cơ chế chính sách là:

- Xây dựng một môi trường pháp lý nhất quán và công khai minh bạch hơn trong lĩnh vực KD nói riêng và kinh doanh XNK nói chung ở Việt Nam.
- Tăng cường khuôn khổ thể chế để thực hiện các bộ luật về kinh doanh. Xây dựng hệ thống đăng ký kinh doanh có hiệu lực, hiệu quả, công khai minh bạch và đỡ tốn kém.
- Tăng cường hiểu biết về các vấn đề liên quan tới chính sách cạnh tranh ở Việt Nam cũng như đề ra khuôn khổ chính sách và pháp lý có hiệu lực về cạnh tranh.

3.3.1.2 Giải pháp về tài trợ thương mại

Bằng cách này hay cách khác, quốc gia nào trên thế giới cũng đều thực hiện hỗ trợ XK. Việt Nam không phải là một ngoại lệ. Tuy nhiên, cách thức hỗ trợ của Việt Nam (mới chỉ dừng lại ở hỗ trợ tài chính trực tiếp và cấp tín dụng đầu tư cho doanh nghiệp sản xuất-kinh doanh hàng XK) cần phải thay

đổi nhiều, theo hướng thuận tiện và ưu đãi hơn cho doanh nghiệp trong nước nhưng vẫn đảm bảo tuân thủ những nguyên tắc chung của thương mại quốc tế, đặc biệt khi Việt Nam gia nhập WTO.

Theo các doanh nghiệp, mặc dù Nhà nước có chính sách ưu đãi đầu tư đối với những dự án đầu tư vào sản xuất mặt hàng xuất khẩu hoặc thưởng xuất khẩu nhưng có rất ít doanh nghiệp tiếp cận được các chính sách khuyến khích đầu tư. Lý do chính là thủ tục để nhận đầu tư ưu đãi còn rườm rà, hệ thống bảo lãnh tín dụng chưa phát triển, khiến các doanh nghiệp thường bỏ lỡ cơ hội kinh doanh.

Vì vậy, chính phủ cần nghiên cứu các biện pháp hỗ trợ đồng bộ, thông thoáng, "một cửa" và bình đẳng đối với tất cả các doanh nghiệp.

3.3.1.3. Giải pháp về công nghệ, thông tin, tư vấn

Công nghệ, thông tin và tư vấn pháp lý, nghiệp vụ đang là vấn đề bức xúc và cấp thiết của tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh XNK – những doanh nghiệp hoạt động trong một môi trường thông tin luôn biến động và phức tạp. Tuy nhiên, chi phí đầu tư cho công nghệ thông tin hiện đại lại rất tốn kém, nhiều khi vượt quá khả năng và quỹ đầu tư của mỗi doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Vì vậy, giải pháp về công nghệ, thông tin, tư vấn nghiệp vụ cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK cần phải được sự tham gia và hỗ trợ từ phía Nhà nước và các cơ quan quản lý cấp vĩ mô. Chỉ khi nào cơ sở hạ tầng chung về công nghệ thông tin của Việt Nam được nâng cấp, phát triển thì lúc đó các doanh nghiệp mới tận dụng được lợi thế từ công nghệ thông tin để phục vụ cho hoạt động của mình. Đồng thời, Nhà nước cần có các chính sách khuyến khích, hỗ trợ và định hướng các doanh nghiệp trong hoạt động nghiên cứu, đổi mới và chuyển giao công nghệ.

3.3.2. Các giải pháp trực tiếp từ phía doanh nghiệp kinh doanh XNK

3.3.2.1. Giải pháp về quy trình kiểm soát, hạn chế rủi ro trong kinh doanh XNK

Đây là giải pháp mang tính chiến lược và có ý nghĩa sống còn đối với doanh nghiệp trong bất kỳ thời điểm nào. Một quy trình kiểm soát tốt rủi ro bao gồm:

*** Xây dựng được chiến lược hoạt động kinh doanh tốt**

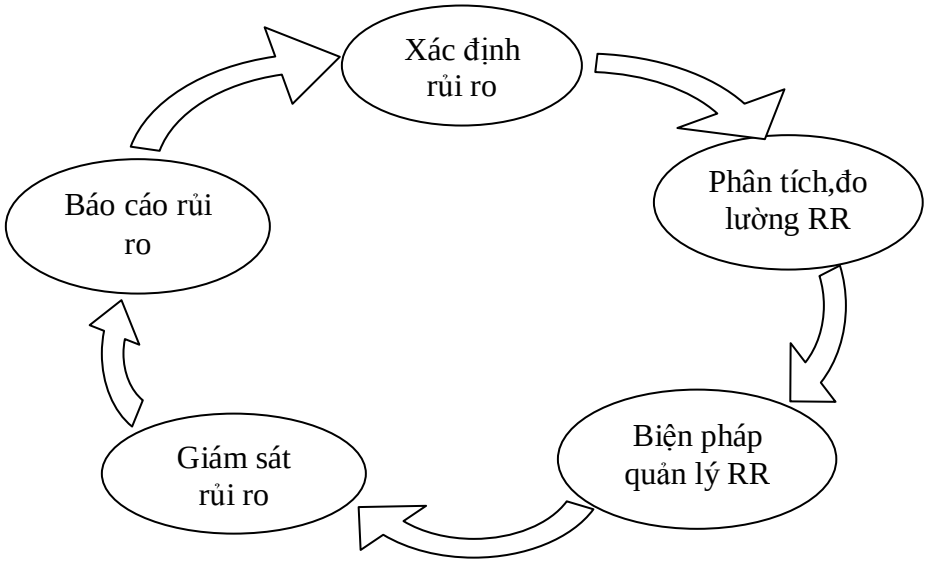
Một chiến lược rõ ràng sẽ tạo cơ sở cho quản lý rủi ro. Đối với doanh nghiệp XK, đó có thể là chiến lược nâng cao thị phần và lợi nhuận trên thị trường truyền thống, mở rộng thị trường, xâm nhập thị trường mới, nâng cao chất lượng sản phẩm khẳng định uy tín và xây dựng thương hiệu mạnh. Đối với doanh nghiệp NK, đó có thể là chiến lược bán được nhiều sản phẩm thị trường trong nước cần, tìm kiếm nhiều nguồn cung nước ngoài ổn định, hợp lý, thu lợi nhuân cao.

Khi đã xây dựng được mục tiêu, doanh nghiệp phải thông báo các kế hoạch kinh doanh, phân tích môi trường kinh doanh và khẩu vị rủi ro của hoạt động XNK đến từng bộ phận, nhân viên để họ có định hướng cho hoạt động của mình.

*** Thực thi và quản lý rủi ro tốt**

- Phân tách bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận kinh doanh, gọi tắt là bộ phận "Say No" và "Say Yes".
- Đối với những doanh nghiệp có mô hình tổ chức quy mô lớn, cần phân quyền cho lãnh đạo từng cấp phê duyệt phương án, giao dịch. Việc phân quyền sẽ tạo điều kiện cho người quản lý có thời gian xem xét kỹ các giao dịch trong phạm vi được phân quyền.
- Xây dựng hệ thống chế độ báo cáo rủi ro theo từng bậc trong cơ cấu tổ chức, quy định mức độ chi tiết và thường xuyên của báo cáo. Xây dựng quy

trình báo cáo có sự hỗ trợ của công nghệ thông tin, theo mẫu biểu quy chuẩn và quy định cụ thể về cấp nào được nhận và phê duyệt báo cáo.



Hình 3.2: Quy trình quản lý rủi ro kinh doanh XNK

* **Hạ tầng quản lý rủi ro bảo đảm***:* bao gồm các quy chế nội bộ, hướng dẫn các tiêu chuẩn về tuân thủ, xây dựng văn hoá doanh nghiệp, công nghệ…

Cụ thể là:

- Thành lập Bộ phận kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro. Đây sẽ là bộ phận hoạt động độc lập, không tiếp xúc trực tiếp với đối tác, do đó, việc phân tích rủi ro sẽ được tiến hành khách quan. Đồng thời sẽ tránh được rủi ro về đạo đức của cán bộ XNK.

+ Tuỳ thuộc quy mô doanh nghiệp lớn hay nhỏ để hình thành bộ phận pháp chế, chuyên viên luật hoặc chỉ thuê tư vấn pháp lý.

+ Xây dựng hệ thống phân loại cho điểm theo độ rủi ro đối với hàng hoá, thị trường, đối tác, phương thức thanh toán… Ví dụ:đối với việc nhập khẩu, hàng hoá thường xuyên biến động lớn về giá: độ rủi ro = 1, hàng hoá dễ thay đổi chất lượng như hàng nông sản (lạc, gạo…): hệ số rủi ro =0.8, thanh toán bằng TTR trả trước 100%: độ rủi ro = 1,…. Hay đối với xuất khẩu, đối tác ở các nước có chiến sự, căng thẳng chính trị: độ rủi ro = 1, thanh toán bằng hình thức TTR trả sau 100%, độ rủi ro = 1,…

- Quy định về trách nhiệm trong quá trình tác nghiệp
  + Đối với cá nhân mang lại hiệu quả: được hưởng một số % nhất định trong tổng thu nhập mà các cá nhân đó mang lại.
  + Đối với những thiệt hại: quy định tỷ lệ bồi thường đối với cán bộ kinh doanh, kiểm soát viên và lãnh đạo.
- Máy tính hoá công tác định lượng rủi ro. Công nghệ thông tin phải thiết kế được báo cáo rủi ro, bảng tính điểm, phân loại khách hàng, thị trường…

*** Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát**

Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát đảm bảo phát hiện sớm các rủi ro tiềm ẩn, phát hiện ra những sai sót trong và sau quá trình tác nghiệp để kịp thời có biện pháp khắc phục. Thậm chí, doanh nghiệp có thể xây dựng chế độ khen thưởng cho cán bộ, nhân viên phát hiện sớm trước khi rủi ro xảy ra hoặc người có sáng kiến trong việc xử lý rủi ro.

3.3.2.2 Giải pháp về chiến lược, kế hoạch kinh doanh hiệu quả và có tính khả thi

Hạn chế lớn nhất hiện nay của các doanh nghiệp XNK Việt Nam là thiếu chiến lược. XK chủ yếu dưới dạng thô, giá cả bấp bênh, NK nhiều khi chưa tìm được mặt hàng đáp ứng yêu cầu đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất trong nước với giá cả hợp lý. Hơn nữa, các doanh nghiệp chưa có mạng lưới phân phối, phần lớn phải mua bán qua trung gian, nên thường gặp rủi ro

về chất lượng và giá. Vì vậy, doanh nghiệp cần chú trọng vào việc xây dựng một chiến lược, kế hoạch kinh doanh dài hạn và hiệu quả.

*** Chiến lược sản phẩm**

Đối với một doanh nghiệp XK, để tồn tại và tạo được chỗ đứng trên thị trường nước ngoài lâu dài và uy tín thì yếu tố sản phẩm và chất lượng sản phẩm là có vai trò tiên quyết. Đặc biệt, trong thời đại ngày nay, nhu cầu của người tiêu dùng đối với sản phẩm chất lượng cao đang gia tăng nên việc xây dựng chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp sẽ là yếu tố cần được quan tâm hàng đầu và thường xuyên. Trong đó, việc đạt được chứng nhận về chất lượng chỉ là mục tiêu trước mắt; duy trì, cải tiến liên tục và khai thác hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng là mục tiêu lâu dài. Do đó, doanh nghiệp cần:

- Lựa chọn sản phẩm có thế mạnh, khai thác hiệu quả lợi thế của quốc gia trong lựa chọn sản phẩm kinh doanh
- Hiện đại hoá khâu thiết kế sản phẩm, lựa chọn hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến trên thế giới phù hợp với doanh nghiệp như công cụ quản lý chất lượng hiện đại (tiêu chuẩn ISO9000…) và cập nhật các tiêu chuẩn kỹ thuật mới đang thay đổi từng ngày.

Đối với một doanh nghiệp NK, chiến lược sản phẩm cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp lựa chọn được đúng mặt hàng bản thân doanh nghiệp hoặc thị trường cần với giá cung cấp hợp lý và doanh nghiệp thu được lợi ích tối đa từ việc nhập khẩu sản phẩm đó.

*** Chiến lược Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp**

Thay vì tự xây dựng thương hiệu, các doanh nghiệp nên thuê các chuyên gia xây dựng và sáng tạo nhãn hiệu. Doanh nghiệp phải đăng ký sở hữu công nghiệp, đăng ký độc quyền nhãn hiệu hàng hoá, nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của thương hiệu tại các thị trường mà doanh nghiệp có chiến lược đầu tư kinh doanh.

Tuy nhiên, để đảm bảo, doanh nghiệp nên đăng ký thương hiệu ở nước ngoài. Có ba cách đăng ký bảo hộ là *đăng ký trực tiếp, đăng ký theo nhóm quốc gia, cộng đồng hoặc theo công ước quốc tế Madrid* (công ước về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ). Việt Nam là thành viên của công ước quốc tế Madrid nên có thể áp dụng cách đăng ký thứ ba để phạm vi bảo hộ được rộng hơn. Đối với việc đăng ký thương hiệu ở Mỹ (nước không tham gia công ước Madrid), doanh nghiệp phải sử dụng cách đăng ký trực tiếp và phải cẩn thận khi thực hiện các hợp đồng đại lý, tránh trường hợp bị chiếm dụng, chiếm đoạt thương hiệu. Và doanh nghiệp cũng cần chú ý đến nguyên tắc bảo hộ ở Mỹ là: doanh nghiệp đăng ký trước được ưu tiên bảo hộ, doanh nghiệp sử dụng thương hiệu hay nhãn hiệu trước cũng được ưu tiên hơn doanh nghiệp khác.

*** Chiến lược phân phối và mạng lưới bán hàng**

- Lựa chọn kênh phân phối dọc. Đây là một kênh phân phối rất hiệu quả, trong kênh có nhiều thành viên khác nhau (nhà sản xuất, nhà bán buôn, bán lẻ). Thông thường, nhà sản xuất là người giữ vai trò chỉ huy kênh.
- Đầu tư cho việc thiết kế kênh (số cấp độ trung gian, số lượng thành viên của cùng một cấp, tỷ trọng hàng hoá được phân bổ cho mỗi kênh)
- Phát triển mạng lưới phân phối. Phân loại xung đột có thể nảy sinh giữa các kênh phân phối và tìm biện pháp xử lý thích hợp.

3.3.2.3. Giải pháp về nghiên cứu thị trường, lựa chọn đối tác, ngành hàng

***** ***Nghiên cứu thị trường*** là công việc cần thiết đầu tiên đối với doanh nghiệp kinh doanh XNK. Doanh nghiệp nên tiến hành nghiên cứu thị trường theo trình tự: Xác định mục tiêu thị trường, xây dựng hệ thống các chỉ tiêu nghiên cứu thị trường, xác định và lựa chọn phương pháp nghiên cứu, xây dựng kế hoạch nghiên cứu, thực hiện, điều chỉnh kế hoạch và viết báo cáo.

Hoạt động nghiên cứu thị trường phải được tổ chức một cách khoa học, tránh chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của người nghiên cứu là chính. Cần tăng cường việc sử dụng công nghệ thông tin, công cụ toán học, thống kê trong nghiên cứu. Chẳng hạn, khi muốn tiếp cận *thị trường EU*, doanh nghiệp phải nghiên cứu và nắm vững những quy định về thủ tục của thị trường này. EU có một hệ thống pháp luật, chính sách, các quy định, chế độ quản lý nhập khẩu rất phức tạp. Và một địa chỉ doanh nghiệp có thể tham khảo khi tiếp cận thị trường này là trang Web: www.europa.eu.int.

Thị trường châu Phi cũng là một mảnh đất màu mỡ mà nhiều doanh nghiệp, đặc biệt doanh nghiệp vừa và nhỏ nên quan tâm. Với đặc điểm thị trường ít cạnh tranh, khí hậu tương đồng với Việt Nam và luật lệ cũng đã đi vào "nền nếp", doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều thuận lợi khi thâm nhập thị trường châu Phi.

Đối với *thị trường Nhật Bản*, chất lượng và sự thay đổi về giá là những yếu tố quan trọng hàng đầu. Người Nhật Bản thường đòi hỏi rất khắt khe về chất lượng hàng hoá, bao gồm cả vấn đề vệ sinh, hình thức và dịch vụ hậu mãi. Những vết xước hàng hoá trong quá trình vận chuyển cũng có thể gây ảnh hưởng rất lớn đến quá trình tiêu thụ cả lô hàng và ảnh hưởng đến uy tín.

Trong khi đó, với *thị trường Mỹ*, một thị trường đa dạng cả về nguồn cung và cầu hàng hoá, doanh nghiệp cần chủ động "tấn công", "không ngừng vận động".

Còn tại *thị trường Nga*, để hạn chế tác động của thuế quan và thủ tục hải quan, doanh nghiệp có thể xây dựng công ty mẹ ở trong nước, công ty con ở Nga với pháp nhân Nga.

* ***Lựa chọn, tìm hiểu đối tác*** cũng là một yếu tố quyết định đến chất lượng của hoạt động XNK. Lựa chọn đối tác sai cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp nhận rủi ro về mình. Tìm hiểu đối tác không đầy đủ, cẩn thận

sẽ là một trong những nguyên nhân khiến doanh nghiệp mất đi tính chủ động, tính ‘áp đảo’ trong đàm phán và ký kết, thực hiện hợp đồng.

Tuỳ thuộc vào đặc điểm của từng đối tác mà doanh nghiệp có kế hoạch, phương pháp tiếp cận, tìm hiểu và đàm phán khác nhau. Thông tin cần thiết có thể qua tiếp xúc trực tiếp, qua tài liệu (catalogue, brochure, trang web), từ những nguồn khác như cơ quan cấp đăng ký kinh doanh, tòa án, ngân hàng, đối tác của đối tác, các phương tiện thông tin đại chúng, hoặc các công ty chuyên cung cấp dịch vụ điều tra công ty. Thậm chí, doanh nghiệp có thể đặt hàng thông tin với thương vụ ở nước ngoài.

Có thể trong tương lai sẽ có cơ chế hợp đồng cung cấp và khai thác thông tin giữa các cơ quan thương vụ của Việt nam ở nước ngoài với các hiệp hội doanh nghiệp, hoặc ngay với từng doanh nghiệp khi có yêu cầu.

3.3.2.4. Giải pháp về nghiệp vụ kinh doanh XNK

*** Mua bảo hiểm cho hàng hoá**

Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp khi tham gia TMQT, KD hàng hoá vận chuyển bằng đường biển và đường hàng không, đã chú trọng đến việc bảo hiểm cho hàng hoá. Tuy nhiên, để hàng hoá thực sự được bảo hiểm đầy đủ, đảm bảo bù đắp cho doanh nghiệp khi tổn thất xảy ra, doanh nghiệp XNK cần phải thay đổi quan niệm về việc mua bảo hiểm XNK.

Trong cả hoạt động XK, NK, doanh nghiệp nên chủ động giành quyền mua bảo hiểm và mua bảo hiểm tại các công ty bảo hiểm có uy tín của Việt Nam. Trường hợp người bán giành được quyền mua bảo hiểm, cần quy định rõ trong hợp đồng về các điều kiện bảo hiểm như:

- Bảo hiểm do công ty bảo hiểm có uy tín phát hành.
- Nơi khiếu nại, đòi tiền và thanh toán bảo hiểm phải là một đại lý bảo hiểm tại Việt nam (nêu rõ tên, địa chỉ, điện thoại liên lạc). Như vậy, khi tổn

thất xảy ra, doanh nghiệp có thể ngay lập tức khiếu nại và nhận tiền bồi thường tại cơ quan bảo hiểm trong nước, hạn chế chi phí, thời gian do phải khiếu nại tại nước ngoài.

- Quy định rõ tỷ lệ deductable (tỷ lệ miễn trừ) tối đa cho phép để hạn chế trường hợp người bán yêu cầu công ty bảo hiểm phát hành với tỷ lệ deductable cao để giảm mức độ phải bồi thường, do đó, phí bảo hiểm cũng giảm.

*** Thuê phương tiện vận tải đảm bảo chất lượng**

Hiện nay, vì những lý do bất lợi của đội tàu biển Việt Nam, đối tác nước ngoài thường giành được quyền thuê tàu. Khi đó, để hạn chế rủi ro, doanh nghiệp cần:

- Quy định chi tiết về tàu trong hợp đồng, bao gồm điều kiện về tuổi tàu, quốc tịch tàu, chi phí xếp dỡ, san cào…

- Trong trường hợp cho phép xuất trình vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, nên quy định chi tiết về trách nhiệm của người chuyên chở trong hợp đồng thuê tàu và người bán phải xuất trình hợp đồng thuê tàu cùng với chứng từ nhận hàng để làm căn cứ đối chiếu.

Trường hợp *doanh nghiệp được chủ động thuê tàu*, cần chú ý:

- Không nên vì cước phí rẻ mà thuê tàu già, cũ nát dễ dẫn đến tình trạng tàu bị giữ tại nước ngoài vì không đạt tiêu chuẩn đi biển.

- Lựa chọn kiểu container phù hợp và đảm bảo chất lượng hàng hoá trong quá trình chuyên chở.

- Cảnh giác hiện tượng tàu ma, tàu bị ăn cắp và đến Việt Nam chào các công ty Việt nam dịch vụ vận chuyển hàng hoá ra nước ngoài rồi lấy hàng Việt Nam và bán tại nước khác. Khi thấy có dấu hiệu khả nghi, doanh nghiệp nên liên hệ với các hàng đại lý vận tải hoặc Cục Hàng hải Việt Nam để kiểm tra thông tin trước khi thuê dịch vụ chuyên chở.

* **Áp dụng các công cụ hạn chế rủi ro hối đoái** như quyền chọn options, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, bao thanh toán, chiết khấu chứng từ… Tuy nhiên, để các công cụ này thực sự đem lại hiệu quả và hạn chế rủi ro cho doanh nghiệp, doanh nghiệp cần phải đầu tư nghiên cứu, có sự hiểu biết kỹ lưỡng về cách thức áp dụng, phân tích xu hướng biến động của thị trường ngoại hối để đưa ra quyết định chính xác, quyết đoán, kịp thời. Đồng thời, doanh nghiệp có thể tham khảo tư vấn từ ngân hàng.

* **Lựa chọn phương thức thanh toán và ngoại tệ** phù hợp nhất với doanh nghiệp tại từng thời điểm và với từng đối tác. Theo thang điểm về độ rủi ro của từng phương thức thanh toán, trên cơ sở cân đối các tiêu chí khác về đối tác, vị thế của doanh nghiệp trong thương vụ cũng như tình hình mặt hàng, thị trường, doanh nghiệp sẽ phải lên bài toán tổng thể để chọn phương thức thanh toán thích hợp, kiểm soát được rủi ro.

3.3.2.5. Giải pháp về nhân lực

*** Đổi mới tư duy về quản lý và điều hành doanh nghiệp**

Tư duy lãnh đạo đúng đắn sẽ quyết định đến chất lượng chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Trong xu thế phát triển hiện nay, người quản lý không thể lãnh đạo theo xu hướng quá tập trung hay quá thả nổi, việc ra quyết định và xác định rủi ro cho tập thể chỉ dựa vào kinh nghiệm cá nhân.

Trong nhiều trường hợp, bộ phận điều hành phải chấp nhận rủi ro và mạo hiểm vì mục tiêu tăng trưởng lâu dài nhưng có tính đến các biện pháp kiểm soát rủi ro từ những nguyên nhân chủ quan và có thể biết trước.

*** Nâng cao số lượng và chất lượng nhân viên hiểu biết nghiệp vụ XNK và tạo động lực cho họ hoạt động**

Con người là tài sản quý nhất của doanh nghiệp, đối tượng có ảnh hưởng lớn đến kết quả KD. Nhân viên giỏi dễ thích nghi nhưng cũng dễ thay đổi do mức lương và môi trường làm việc. Điều quan trọng đối với một doanh

nghiệp không chỉ là việc giữ được nhân viên giỏi mà còn phải biết đào tạo nhân viên yếu thành nhân viên giỏi và dám đào thải để hạn chế rủi ro ở tất cả các khâu. Doanh nghiệp có thể tham khảo các biện pháp như:

- Liên kết với các trường đại học chuyên ngành kinh tế để tuyển chọn cán bộ giỏi nghiệp vụ, ngoại ngữ
- Tham gia các khoá đào tạo trong và ngoài nước về nghiệp vụ XNK, tài chính-tiền tệ, đàm phán quốc tế, Marketing quốc tế, quản trị rủi ro… kết hợp nghiên cứu thị trường, giới thiệu sản phẩm.
- Đào tạo nội bộ. Đây là một phương pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực mà vẫn tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp và tạo được môi trường làm việc gắn bó.
- Phân nhóm tác nghiệp. Qua đó, các nhân viên có thể học hỏi lẫn nhau, nâng cao trình độ nghiệp vụ và kiểm soát rủi ro theo nhóm.

*** Đề cao vai trò của đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp**

Đây đang được coi là xu hướng chính trong các chiến lược làm thương hiệu và kinh doanh ngày nay, là điều kiện cơ bản nhất của mọi thành công. Văn hoá doanh nghiệp sẽ là bức tường ngăn những hoạt động chệch hướng, gây rủi ro cho doanh nghiệp và xây dựng được ý thức phòng chống rủi ro.

3.3.2.6. Giải pháp về sự hợp tác với các cơ quan, bộ, ngành

Duy trì mối quan hệ, thông tin hai chiều giữa doanh nghiệp và các cơ quan bộ ngành là một yêu cầu cấp thiết, không chỉ giúp hạn chế rủi ro mà còn đem lại rất nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN. Trong xu thế hội nhập quốc tế sâu rộng, bản thân doanh nghiệp sẽ không thể tồn tại và đứng vững nếu thiếu sự hỗ trợ của các cấp quản lý. Nhờ đó, doanh nghiệp sẽ kịp thời cập nhật các văn bản, quy định pháp luật có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời qua đó, doanh nghiệp có thể được cung cấp

thông tin về tình hình thị trường, mặt hàng, ngành hàng. Ngược lại, "kênh giao lưu" với doanh nghiệp cũng sẽ hỗ trợ các cơ quan chủ quản trong việc phân tích, thống kê hoạt động ngành và kịp thời định hướng hoạt động cho các doanh nghiệp khi thị trường, môi trường kinh doanh có xu hướng biến động.

3.3.2.7. Giải pháp về liên doanh, liên kết, tham gia các hiệp hội

Tham gia các hiệp hội ngành hàng là một cách thức hữu hiệu giúp các doanh nghiệp hỗ trợ nhau cùng phát triển. Các hiệp hội mạnh, có hình thức tổ chức và cơ chế hoạt động phù hợp sẽ thực sự là đại diện cho quyền lợi của các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tìm kiếm thị trường, cơ hội KD, đầu tư, liên kết để tăng khả năng cạnh tranh, đẩy mạnh XK. Tham gia vào các hiệp hội, ngoài việc doanh nghiệp nhận được hỗ trợ từ hiệp hội, khi thông tin về tình hình hoạt động của nhiều doanh nghiệp được cập nhật, hiệp hội sẽ có thể tư vấn cho doanh nghiệp về tình hình biến động giá, xu thế chung, tránh trường hợp doanh nghiệp tự phát giá ồ ạt, đua nhau giảm giá để bán hàng. Đặc biệt, khi xảy ra những biến động, sự việc bất lợi như bị điều tra, kiện phá giá, hiệp hội sẽ chịu trách nhiệm liên kết, điều phối hoạt động cho doanh nghiệp.

3.4. KIẾN NGHỊ

3.4.1. Kiến nghị với Nhà nước

**** Thứ nhất, hình thành môi trường kinh doanh thuận lợi, thông qua các biện pháp cụ thể như:***

- Hoàn thiện hệ thống thể chế. Khối lượng văn bản mà Chính phủ phải soạn thảo trong năm 2006 là rất lớn. Chính phủ sẽ phải trình Quốc hội 62 dự án luật, pháp lệnh và ban hành khoảng 300 nghị định, trong đó rất quan trọng là những nghị định hướng dẫn các Luật có hiệu lực trong năm 2005 như: Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật sở hữu trí tuệ… Để đảm bảo chất lượng văn bản pháp luật, chính phủ nên tìm mọi cách thu hút thật rộng rãi sự tham gia

của doanh nhân, các hội doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu để văn bản thể hiện đầy đủ tư duy đổi mới, sát hợp với thực tiễn và có tính khả thi cao.

Chính phủ cũng cần rà soát toàn bộ những văn bản liên quan đến kinh doanh của doanh nghiệp, tuy không phù hợp nhưng vẫn còn hiệu lực để sửa đổi hoặc huỷ bỏ.

- Đẩy mạnh cải cách hành chính. Để xã hội chấp hành luật pháp, thì trước hết bộ máy nhà nước và các công chức nhà nước phải thực thi nghiêm chỉnh công vụ, khắc phục tệ nhũng nhiễu, tham nhũng, đặc biệt trong các cơ quan quan hệ trực tiếp với doanh nghiệp như thuế, hải quan, cảnh sát kinh tế…. Chính phủ cần tích cực chỉ đạo, điều hành và giám sát chặt chẽ bảo đảm cho các văn bản quy phạm pháp luật đúng đắn được đi vào cuộc sống.

- Nghiên cứu cho phép các tập đoàn, công ty lớn thành lập trường học, trung tâm đào tạo các nhà quản trị doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu phát triển và hội nhập.

**** Thứ hai, hoàn thiện chính sách tỷ giá và quản lý ngoại hối***

Hiện nay, các ngân hàng thương mại đang phải mua bán ngoại tệ theo một quy định là tỷ giá giao dịch ngày hôm nay phải căn cứ vào tỷ giá ngày hôm trước và dao động trong phạm vi biên độ 0,25%. Đây chính là điểm hạn chế làm cho các tổ chức tín dụng chưa thể thu hút được nguồn ngoại tệ trôi nổi vào ngân hàng mà chỉ thực hiện được các giao dịch của các tổ chức trong hoạt động kinh doanh là chính. Và kết quả là, lãi suất cho vay cũng như tỷ giá bán ngoại tệ của các ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp dù muốn, cũng không thể giảm nhiều.

Mục tiêu trong thời gian tới là thực hiện một chính sách tỷ giá tương đối linh hoạt hơn, tiến tới chính sách một tỷ giá, giảm bớt hiện tượng mua bán "chợ đen". Tiếp tục nới lỏng biên độ giao dịch, góp phần thu hẹp chênh lệch giữa tỷ giá "chợ đen" với tỷ giá chính thức.

**** Thứ ba, tăng cường công tác xúc tiến thương mại và các chính sách hỗ trợ về vốn cho doanh nghiệp***

- Tích cực đàm phán, ký kết các hiệp định, thoả thuận song phương và đa phương nhằm tạo ra các tiền đề, hành lang pháp lý thuận lợi để đẩy mạnh tài trợ cho hoạt động XK.

- Áp dụng các hình thức hỗ trợ có hiệu quả và không vi phạm các quy định về cạnh tranh, bình đẳng của WTO như bảo lãnh tín dụng xuất khẩu, cấp tín dụng cho người mua, bảo hiểm xuất khẩu…

- Đối với hoạt động của Quỹ hỗ trợ phát triển, lãi suất phải đảm bảo việc cho vay không vi phạm những quy định về chống trợ cấp của WTO, kéo dài thời hạn cho vay tới 5 năm (trong khi hiện nay, vay thương mại là 2-3 năm).

- Tháo gỡ cơ chế vốn hiện nay cho các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là đối với các mặt hàng XK chiến lược như gạo, thuỷ sản, cà phê. Theo đó, các ngân hàng có thể cho doanh nghiệp vay vốn bằng cơ chế thế chấp hàng trong kho được mua từ vốn vay, thay cho việc chỉ được vay khi có hợp đồng xuất khẩu. Tuy nhiên, để các ngân hàng yên tâm thực hiện kiểu cho vay như vay, Chính phủ và Bộ Tài chính cũng cần nghiên cứu giải pháp bảo lãnh hoặc ưu tiên về chính sách cho những ngân hàng tham gia cho vay theo cơ chế mới này. Có như vậy, doanh nghiệp sẽ chủ động gom hàng và hạn chế được rủi ro bán hàng với giá thấp.

- Đối với hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, cần tăng cường phối hợp giữa các cơ quan Trung ương và địa phương, xử lý nhanh, linh hoạt các vấn đề liên ngành, đặc biệt trong các giao dịch về đất đai, mặt bằng sản xuất, tiếp cận nguồn vốn.

**** Thứ tư, đẩy mạnh công tác hỗ trợ về công nghệ, thông tin và tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp***

Về thông tin, tư vấn

- Cung cấp miễn phí các văn bản mới ban hành trong lĩnh vực kinh doanh. Hiện nay, đã có những trang web về các văn bản luật như www.luatvietnam.com.vn hay www.nclp.org.vn nhưng chưa thực sự được hệ thống hoá, công cụ tìm kiếm còn hạn chế. Vì vậy, việc các cơ quan quản lý ngành, địa phương cung cấp miễn phí tài luật luật pháp, dù ở dạng phô tô cũng sẽ giúp các doanh nghiệp kịp thời cập nhật thông tin pháp luật, ứng dụng vào hoạt động thực tiễn kinh doanh.
- Hỗ trợ tư vấn pháp lý. Nghiên cứu hình thành mạng lưới tư vấn pháp lý. Bên cạnh việc sử dụng giới luật gia thì hoạt động tư vấn của các cơ quan quản lý Nhà nước theo ngành, lĩnh vực phải được đưa ra thành cơ chế, trong đó quy định trách nhiệm trả lời, hướng dẫn các quy định và thủ tục cho doanh nghiệp.
- Các cơ quan xúc tiến thương mại kịp thời cập nhật thông tin thị trường, ngành hàng cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, để các cơ quan đại diện ở nước ngoài như Tham tán thương mại, tuỳ viên thương mại, lãnh sự thương mại… có thể phát huy vai trò tham vấn, kịp thời thông tin, cảnh báo về tình hình rủi ro trên thị trường thế giới cho doanh nghiệp, Chính phủ cần có chính sách hỗ trợ họ về kinh phí. Nguồn kinh phí này, nếu cần, có thể huy động thêm từ các doanh nghiệp XNK.

Về công nghệ:

- Hình thành các trung tâm nghiên cứu, lựa chọn, phát triển và chuyển giao công nghệ phù hợp với doanh nghiệp
- Cập nhật và phổ biến thông tin công nghệ với chi phí ưu đãi và dễ truy cập
- Thiết lập các hoạt động dịch vụ khoa học-công nghệ theo nguyên tắc thị trường.

3.4.2. Kiến nghị với các cơ quan Bộ, ngành

3.4.2.1. Đối với Bộ thương mại

- Định hướng và chuyển mạnh cơ cấu hàng XK theo hướng giảm nhiều tỷ trọng hàng nguyên nhiên liệu, tăng mạnh nhóm sản phẩm có hàm lượng và công nghệ chất xám cao, sản phẩm chế biến và chế tạo, dịch vụ XK. Cơ cấu XK chuyển đổi như vậy sẽ góp phần hạn chế rủi ro thường gặp đối với nhóm hàng XK truyền thống là nguyên nhiên liệu, nông lâm thuỷ sản (về giá, biến động thị trường, tranh chấp thương mại…).
- Đối với những mặt hàng Việt nam đang giữ thị phần lớn trên thị trường quốc tế như gạo, cà phê, hạt điều…, cần tăng cường các biện pháp như thông tin chiến lược, kiềm chế tốc độ bán ra, điều tiết nguồn cung và giá cả để hạn chế rủi ro về biến động giá và suy giảm năng lực cạnh tranh.
- Tạo điều kiện và hỗ trợ về mặt tài chính, môi trường làm việc để Các cơ quan xúc tiến thương mại phát huy tốt vai trò hỗ trợ doanh nghiệp XNK về thị trường, khách hàng, phương thức xâm nhập thị trường có hiệu quả nhất.
- Xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực đối với bản thân các cán bộ của Bộ thương mại để có thể kịp thời nắm bắt các biến động, xu hướng bất lợi đối với hoạt động của các doanh nghiệp XNK và tư vấn, hướng dẫn doanh nghiệp cách thức giải quyết.

3.4.2.2. Đối với Bộ Tài chính

- Kịp thời điều chỉnh các chính sách về hỗ trợ tín dụng XK và tín dụng đầu tư phát triển cho phù hợp với quy định của WTO về hỗ trợ XK, trợ cấp.
- Hoàn thiện đề án đổi mới tín dụng XK, giảm trợ cấp trực tiếp của ngân sách. Triển khai đề án thành lập Ngân hàng phát triển Việt Nam trên cơ sở tổ chức lại Quỹ hỗ trợ phát triển, thực hiện kết hợp cả tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng XK cho các hoạt động XK hàng hoá, vật tư, XK lao động, dịch

vụ… Đây là những hình thức hợp pháp theo quy định của WTO, được áp dụng bình đẳng với mọi thành phần kinh tế.

3.4.2.3. Đối với Bộ Ngoại giao

- Thực sự trở thành cầu nối thúc đẩy hoạt động kinh tế giữa Việt Nam và các nước. Đặc biệt, đối với các thị trường NK các mặt hàng chiến lược của Việt Nam, cơ quan đại diện Việt Nam nên tham gia vận động, tuyên truyền nước sở tại mua hàng của Việt Nam.
- Các cơ quan đại diện ngoại giao thường xuyên theo dõi tình hình thị trường, mặt hàng để cập nhật thông tin về rủi ro, biến động cho doanh nghiệp.
- Trong trường hợp có nguy cơ bị kiện bán phá giá, tranh chấp thương hiệu, Bộ Ngoại giao sẽ đóng vai trò vận động hành lang các giới tại nước kiện bán phá giá.

3.4.2.4. Đối với ngành Hải quan

- Kịp thời điều chỉnh, sửa đổi những bất cập của hệ thống quản lý, thông quan hàng XNK theo phương pháp quản lý rủi ro, chính thức áp dụng từ 1/1/2006, tạo điều kiện khuyến khích doanh nghiệp "sạch".
- Xây dựng một chiến lược và kế hoạch quản lý rủi ro rõ ràng, hình thành bộ máy chuyên trách về quản lý rủi ro ở các cấp.
- Đối với việc cấp thẻ ưu tiên thủ tục hải quan, nhanh chóng hoàn thiện đầy đủ, đồng bộ cơ sở để xem xét các tiêu chí lựa chọn doanh nghiệp được ưu tiên cấp thẻ.
- Cải tiến cách ghi nhận số liệu thông tin đối với các mã hàng XK. Kiểm tra chặt chẽ việc ghi nhận cách kê khai mã hàng XK từ doanh nghiệp, tránh tình trạng ghi chung chung.

KẾT LUẬN

Rủi ro và lợi nhuận là hai mặt của một vấn đề. Muốn có lợi nhuận thì doanh nghiệp phải chấp nhận rủi ro; nếu không chấp nhận rủi ro, sẽ không bao giờ thu được lợi nhuận. Đặc biệt, trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế mạnh mẽ như hiện nay, rủi ro như một "luồng gió độc" đợi sẵn doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp không có biện pháp phòng tránh.

Kiểm soát, phòng ngừa và hạn chế rủi ro nói chung, rủi ro trong kinh doanh XNK nói riêng luôn là đề thu hút được sự quan tâm của các cấp quản lý và bản thân các doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra là, cùng với sự phát triển của thương mại quốc tế, thương mại điện tử, công tác quản lý rủi ro kinh doanh XNK đã có những bước tiến như thế nào, đã thực sự hiệu quả và đáp ứng lòng mong đợi của doanh nghiệp hay chưa?

Thông qua việc nghiên cứu một cách có hệ thống lý luận về rủi ro và quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK của các doanh nghiệp Việt Nam, phân tích các nguyên nhân chủ quan, khách quan và trên cơ sở thực tiễn hoạt động quản lý rủi ro của các doanh nghiệp, luận văn rút ra một số kết luận sau:

Một là: Việc nghiên cứu và đưa ra giải pháp quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh XNK phải được đặt trong mối quan hệ biện chứng với toàn bộ hoạt động XNK của các doanh nghiệp cũng như các cơ chế, chính sách quản lý, điều hành hoạt động XNK của Chính phủ và các Bộ ngành. Các giải pháp đưa ra phải được áp dụng đồng bộ, phải được sự hỗ trợ thống nhất của các cấp, ngành có liên quan.

Hai là: Rủi ro trong hoạt động XNK tập trung chủ yếu là rủi ro tác nghiệp, rủi ro pháp lý, rủi ro về giá, rủi ro năng lực cán bộ và trình độ công nghệ.

Ba là: Nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho hoạt động XNK có nhiều nhưng nguyên nhân chủ quan từ bản thân doanh nghiệp là chính. Đó là do công tác kiểm tra, kiểm soát chưa được quan tâm đúng mức và chưa phát huy hiệu quả, hoạt động nghiệp vụ còn nhiều vướng mắc, quy trình nghiệp vụ còn nhiều bất cập, trình độ nghiệp vụ thiếu và yếu, công nghệ thông tin lạc hậu và khả năng phối hợp, liên doanh liên kết kém… Bên cạnh đó, còn có những nguyên nhân khách quan do chính sách thương mại, chính sách ngoại hối, tư vấn pháp lý…

Xuất phát từ thực trạng và nguyên nhân rủi ro, một hệ thống các giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động XNK đã được đề xuất:

+ *Một số giải pháp chính*: Xây dựng quy trình kiểm soát, hạn chế rủi ro trong kinh doanh XNK, xây dựng chiến lược sản phẩm, thương hiệu, phát triển nguồn nhân lực và nâng cao chất lượng nghiệp vụ XNK

+ *Những giải pháp bổ trợ*: hiện đại hoá công nghệ thông tin, nghiên cứu thị trường, ngành hàng, đối tác, đào tạo và đào tạo lại cán bộ XNK, phối hợp với các cơ quan bộ ngành, tham gia các hiệp hội ngành nghề…

Bên cạnh đó, luận văn còn đưa ra một số kiến nghị với Nhà nước và các Bộ ngành có liên quan nhằm tạo hành lang pháp lý, môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK.

Do đề tài nghiên cứu rộng và phức tạp, bản thân tác giả còn nhiều hạn chế, chắc chắn trên góc độ nào đó, luận văn còn tồn tại và khiếm khuyết. Tác giả mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các nhà quản lý, các doanh nghiệp và bạn đọc quan tâm đến lĩnh vực này để luận văn được tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hơn nữa.

Xin chân thành cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. *Báo cáo kim ngạch XNK theo mặt hàng và thị trường*, Bộ Thương mại các năm từ 2000 - 2005.
2. *Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hoá- Vấn đề và giải pháp*, NXB Chính trị quốc gia, 2002.
3. Đảng Cộng sản Việt Nam *(*2000*), Văn kiện Đại hội Đảng IX*, NXB Chính trị Quốc gia
4. *Hiệp định thương mại Việt Mỹ*
5. Báo cáo của thủ tướng Phan Văn Khải tại phiên khai mạc kỳ họp thứ 8 của Quốc hội khoá XI
6. Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam, *Luật Thương mại Việt Nam 2005*, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.
7. Bùi Xuân Lưu (2002), *Giáo trình Kinh tế Ngoại thương*, NXB Giáo dục
8. "Bảo hiểm hàng xuất nhập khẩu: Nhường sân cho nước ngoài", *Mạng bảo hiểm Việt Nam, 22/11/2005*
9. "Một số kinh nghiệm về phòng chống các thủ đoạn lừa đảo, vay vốn ngân hàng và các biện pháp phòng chống tiền giả, phòng chống tội phạm trong hoạt động ngân hàng*", Ngân hàng Nhà nước Việt nam, tháng 10/2003*
10. Phòng Thương mại quốc tế (2005), *Các tập quán quốc tế về L/C*, NXB Thống kê.
11. *"*Cảnh giác nguy cơ tội phạm kinh tế tăng lên", *Báo Quốc tế số 35+36, 28/08/2003.*
12. Peter B.Stark – Jane Flaherty (2004), *101 Bí quyết đàm phán*, NXB Văn hoá Thông tin.
13. Tạp chí Cộng sản, *các số từ tháng 1 – 12/2005*

14. "Nâng "đẳng cấp" cho hàng xuất khẩu", *Tạp chí Công nghiệp, 20/01/2006.*
15. Tạp chí thương mại số 1+ 2/2006
16. Tạp chí Ngân hàng số 5 + 6/2005
17. "Nâng cao năng lực cạnh tranh của DNVN trong giai đoạn hiện nay", *Tạp chí nghiên cứu kinh tế.*
18. Nguyễn Hữu Thân (1991), *Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh,* NXB Thông tin Hà Nội
19. Hoàng Ngọc Thiết, *Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá.*
20. Thời báo Kinh tế Việt Nam, *các số tháng 11,12/2004 và tháng 10-12/2005.*
21. "Xếp hạng các ngành hàng xuất khẩu mũi nhọn", *Thời báo Kinh tế Việt Nam, 05/10/2005.*
22. Kinh tế Việt Nam & Thế giới, *Thông tấn xã Việt Nam, số 337-350*
23. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Thanh toán quốc tế và tài trợ ngoại thương,* NXB Thống kê.
24. Đinh Xuân Trình (2003), *Giáo trình Thanh toán quốc tế,* NXB Giáo dục.
25. Vũ Hữu Tửu (2002), *Giáo trình Kỹ thuật Nghiệp vụ Ngoại thương,* NXB Giáo dục.
26. Trương Đình Tuyển, Bộ Trưởng Thương Mại (2005), "Toàn cầu hoá kinh tế- cách tiếp cận, cơ hội và thách thức", *Báo Nhân dân Điện tử ngày 17/01/2005*.
27. Đoàn Thị Hồng Vân (2002), *Quản trị rủi ro và khủng hoảng,* NXB Giáo dục.
28. "5 nguyên nhân đẩy giá tiêu dùng tăng cao", *Vietrade, 21/02/2006*
29. "Những hạn chế nội tại của doanh nghiệp xuất khẩu", *Vneconomy, 28/09/2005.*

30. "Doanh nghiệp Việt Nam ít nghiên cứu thị trường nhất", *Vietrade 18/02/2005.*

31. "Tụt hạng chỉ số tự do kinh tế: Đáng quan ngại", *Vnexpress, 20/01/2006*

Tiếng Anh

32. Gary Collyer & Ron Katz (2002), *Collected Opinions 1995-2001 on UCP500,UCP 400, URC 522 & URDG 458*, ICC Banking Commission, ICC Publishing S.A,

33. Micheal Melvin, *International money and finance*, Arizona State University-Haper and Rơ Publishers- New York

34. Force Majeure and Hardship, *ICC, Publication No.421, 1985*

35. International Trade Finance Services, *Nova Scotia Bank, 2004*.

36. Godfrey Chung (2005), *International Trade Fraud*, Union Bank of California, N.A., Hong Kong

37. Trade guide, *Commonwealth Bank of Australia*

38. Documentary Credit Insight, *ICC Quaterly Publication*.

Trang Web

39. www.dei.gov.vn

40. www.diendankinhte.info

41. www.ge.com

42. www.ikea.com

43. www.luathoc.com.vn

44. www.mofa.gov.vn

45. www.mot.gov.vn

46. www.mpi.gov.vn

47. www.tapchicongsan.org.vn

48. www.vietnamgateway.org

49. www.vietrade.gov.vn
50. www.vneconomy.com.vn