

Các rủi ro phát sinh khi thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt Nam : Luận văn ThS.

Kinh tế: 60 31 07 / Nguyễn Nam Hải ; Nghd. : TS. Hà Văn Hội

1. Sự cần thiết của đề tài

Trước xu thế toàn cầu hoá đang phát triển hết sức mạnh mẽ, Việt Nam đã và đang tích cực đẩy mạnh tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Trong đó, hoạt động kinh tế đối ngoại, mà đặc biệt là ngoại thương nổi lên như là chiếc cầu nối giữa kinh tế trong nước với nền kinh tế toàn cầu. Kinh doanh Xả K không chỉ đóng vai trò là cầu nối cho giao lưu kinh tế giữa Việt nam và thế giới mà còn là động lực phát triển cho các lĩnh vực kinh tế trong nước và nâng cao sức cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế.

Tuy nhiên, kinh doanh Xả K không phải lúc nào cũng “thuận buồm xuôi gió” mà nhiều khi còn gặp phải những rủi ro, dẫn đến những tổn thất cho các bên trong việc thực hiện những thương vụ quốc tế. ả hững rủi ro trong kinh doanh Xả K rất đa dạng và phức tạp, và hầu hết xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng bởi đây là quá trình chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố không thể kiểm soát được.

Rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là hiện tượng tương đối phổ biến do môi trường kinh doanh Xả K có nét đặc trưng là luôn tiềm ẩn các nhân tố làm gia tăng rủi ro như sự khác biệt về luật pháp, văn hoá, tập quán, ngôn ngữ, chủ thể hợp đồng... ả goài ra, quá trình thực hiện hợp đồng còn gắn chặt với các mặt kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương như thanh toán quốc tế, làm thủ tục hải quan, giao nhận hàng hoá Xả K, thuê tàu, mua bảo hiểm, khiếu nại, kiện tụng, vốn dĩ là những nghiệp vụ phức tạp, chứa đựng nguy cơ rủi ro dẫn đến những tổn thất lớn cho doanh nghiệp.. Do đó, nghiên cứu về rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, để từ đó hình thành các biện pháp phòng ngừa hạn chế rủi ro là rất cần thiết, nhất là sau khi Việt ả am đã trở thành thành viên chính thức của WTO.

Xuất phát từ thực tế đó, tôi đã chọn đề tài “**Các rủi ro phát sinh khi thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt Nam**” để làm luận văn tốt nghiệp Thạc sỹ ngành kinh tế đối ngoại.

2. Tình hình nghiên cứu

Rủi ro thường xuyên xảy ra kéo theo nhiều thiệt hại, đe dọa tới hiệu quả của hoạt động Xả K, ảnh hưởng tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Tuy nhiên, rủi ro và hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K còn là phạm trù khá mới mẻ và chưa nhận được sự quan tâm thích đáng của các nhà nghiên cứu cũng như từ phía các doanh nghiệp.

Viết về vấn đề rủi ro, cho đến nay có các cuốn sách: 1) Cuốn sách “**Rủi ro trong kinh doanh**” của tác giả ả gô Thị ả gọc Huyền, ả xb. Chính trị Quốc gia xuất bản năm 2003. ả ội dung cuốn sách đã phân tích khá đầy đủ các khía cạnh của rủi ro trong hoạt động kinh doanh nói chung. Tuy nhiên, nội dung cuốn sách chưa đi sâu phân tích về rủi ro và quản lý rủi ro trong kinh doanh Xả K; 2) Cuốn sách “**Hạn chế rủi ro trong kinh doanh**” của tác giả ả guyễn Dương và ả gọc Quyên, ả xb. Giao thông Vận tải ấn hành đã nêu ra những rủi ro thường gặp trong hoạt động kinh doanh và các biện pháp hạn chế rủi ro. Tuy nhiên, cuốn sách này chỉ mới nêu ra những rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro một cách tổng quát chứ chưa đi vào một lĩnh vực cụ thể nhất định. 3) Cuốn sách “**Nhận biết các tranh chấp và thách thức trong kinh doanh**” của tác giả Trần Trung Hiếu, do ả xb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh xuất bản năm 2006, đã nêu những phương pháp giúp các doanh nghiệp kinh doanh Xả K nhận biết được các tranh chấp, thách thức trong kinh doanh. Tuy nhiên, nội dung cuốn sách chưa nêu được cụ thể các rủi ro trong hoạt động kinh doanh Xả K, đặc biệt là trong việc thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu; 4) Cuốn sách “**Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương**” của tác giả ả guyễn Anh Tuấn, ả xb. Lao động xã hội ấn hành năm 2006, đã phân tích khá đầy đủ và chặt chẽ những nguyên nhân phát sinh rủi ro trong kinh doanh ngoại thương, từ đó đưa ra các biện pháp phòng chống, hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại thương. Tuy nhiên, cuốn sách chưa nêu ra những rủi ro cụ thể, chưa cập nhật những nguyên nhân mới nảy sinh trong điều kiện Việt ả am hội nhập và mở cửa nền kinh tế, đồng thời chưa đi sâu phân tích rủi ro trong một khâu cụ thể của hoạt động kinh doanh ngoại thương như quá trình thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu. 5) Chuyên đề “**Thực tiễn giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng XNK và bài học kinh nghiệm**” của Trường đại học ả goại Thương xuất bản năm 2002 đã nêu ra những vụ tranh chấp trong thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế và cách giải quyết. Tuy nhiên, chuyên đề này không đi vào phân tích các nguyên nhân nảy sinh tranh chấp và chưa nêu ra được những hậu quả, tức là những tổn thất phát sinh từ việc tranh chấp đó.

ả goài ra còn một số bài báo của một số tác giả khác viết về rủi ro trong kinh doanh, nhưng nhìn chung, những rủi ro luôn là vấn đề mới nên vẫn cần phải nghiên cứu và cập nhật để cho các doanh nghiệp tham khảo.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn

- Mục đích nghiên cứu

Qua các bài học kinh nghiệm cụ thể trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế, Luận văn mong muốn tổng hợp và cập nhật các tài liệu có liên quan để nghiên cứu sâu hơn, một cách toàn diện và có hệ thống những vấn đề rủi ro có thể phát sinh trong khi thực hiện loại hợp đồng này, từ đó đề xuất các giải pháp phòng ngừa hữu hiệu, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt ả am.

- Nhiệm vụ nghiên cứu

- ả nghiên cứu, phân tích về lý thuyết những rủi ro thường xảy ra trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Việt ả am.
- ả nghiên cứu, đánh giá các rủi ro đã từng phát sinh trong khi thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế của một số doanh nghiệp Việt ả am và tìm ra nguyên nhân của những rủi ro đó.
- Đề xuất giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong khi thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế của Việt ả am.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** ả hững rủi ro mà các doanh nghiệp Việt ả am đã gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế.

- **Phạm vi nghiên cứu:** Luận văn nghiên cứu, đánh giá tình hình các rủi ro khi thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế kể từ đầu những năm 1990 đến nay qua nghiên cứu một số tình huống cụ thể mà các doanh nghiệp Việt ả am đã gặp phải.

Rủi ro trong kinh doanh Xả K là một mảng đề tài rất rộng, song trong giới hạn phạm vi của một luận văn Thạc sỹ, luận văn chỉ phân tích, nghiên cứu rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K hàng hoá hữu hình tại Việt nam.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng để phân tích mối quan hệ tương tác giữa rủi ro, tổn thất với quá trình phát triển ngoại thương.

- Phương pháp phân tích, tổng hợp, diễn giải quy nạp được luận văn sử dụng nhằm nêu rõ quá trình phát triển hoạt động mua bán quốc tế của các doanh nghiệp Việt ă am cũng như sự phát sinh những rủi ro khi thực hiện các nghiệp vụ buôn bán quốc tế

- Luận văn sử dụng phương pháp thống kê như là một công cụ phân tích số liệu để minh chứng cho các vấn đề nghiên cứu.

6. Dự kiến những đóng góp của luận văn

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận của rủi ro trong kinh doanh nói chung và rủi ro phát sinh trong việc thực hiện hợp đồng ngoại thương nói riêng.

- Phân tích và làm sáng tỏ những nguyên nhân phát sinh rủi ro trong thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt ă am thời gian vừa qua.

- Đề xuất các giải pháp chủ yếu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

7. Bố cục của luận văn

ă am ngoài lời nói đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Khái quát chung về rủi ro trong kinh doanh ngoại thương.

Chương 2: Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương tại các doanh nghiệp Việt ă am từ những năm 1990 đến nay.

Chương 3: Một số biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xă K.

CHƯƠNG 1.

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ RỦI RO TRONG NGOẠI THƯƠNG

Chương 1 tập trung làm rõ các khái niệm và bản chất của rủi ro, phân biệt các loại rủi ro nói chung và việc đo lường, quản lý rủi ro. Đồng thời, trong chương này đã đưa đến cái nhìn khái quát chung về rủi ro trong thực hiện hợp đồng ngoại thương.

1.1.MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ RỦI RO.

1.1.1. Các khái niệm về rủi ro.

Rủi ro là sự kiện không may mắn. Rủi ro hết sức đa dạng, phức tạp, tồn tại dưới nhiều hình thái khác nhau và gắn liền với đời sống, hoạt động sản xuất và kinh doanh của con người. Do đó, nhiều năm qua rủi ro đã trở thành đối tượng nghiên cứu của nhiều học giả trong lĩnh vực kinh tế và bảo hiểm trên thế giới. Xoay quanh khái niệm rủi ro hiện đang có rất nhiều quan điểm khác nhau. Sau đây là một số khái niệm phổ biến nhất.

Frank Knight, một học giả người Mỹ trong lĩnh vực bảo hiểm và quản trị rủi ro, cho rằng *“rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được”*. Theo ông, các loại bất trắc không thể đo lường được thì được gọi là bất trắc, còn loại bất trắc có thể đo lường được gọi là rủi ro. Cách tiếp cận này dựa trên cơ sở bất trắc có đo lường được hay không. Tuy nhiên, trên thực tế không phải bất trắc nào cũng có thể đo lường được hoàn toàn.

Một học giả người Mỹ khác, ông Allan Willett trong cuốn *“Risk and Insurance”* lại quan niệm rằng *“rủi ro là bất trắc cụ thể liên quan đến một biến cố không mong đợi”*. ả hư vậy, theo ông rủi ro liên quan tới thái độ của con người. ả hững biến cố ngoài mong đợi thì được xem là rủi ro còn những biến cố mong đợi không phải là rủi ro.

Theo ông ả guyễn Hữu Thân, tác giả cuốn *“Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh”*, thì *“rủi ro là sự bất trắc gây ra mất mát thiệt hại”*. Theo cách tiếp cận này, rủi ro phải là bất trắc gây hậu quả cho con người, còn những bất trắc không gây tổn thất thì không phải là rủi ro.

Theo giáo trình *“Thị trường chứng khoán”*, ả xb. Giáo dục, 1998 *“Rủi ro là một hiện tượng khách quan, liên quan đến và có thể ảnh hưởng tới mục tiêu do con người vạch ra mà con người có thể thấy được các hiện tượng khách quan đó nhưng lại không lượng hóa được nó sẽ xảy ra lúc nào, ở đâu và mức độ thiệt hại thực sự đối với mục tiêu đó”*

ả hìn từ góc độ bảo hiểm, rủi ro là những đe dọa nguy hiểm mà con người không lường trước được và là nguyên nhân trực tiếp gây tổn thất cho đối tượng bảo hiểm.

Tóm lại, qua các khái niệm khác nhau về rủi ro của các học giả đề cập ở trên, ta thấy các khái niệm có sự giao thoa và tồn tại mối liên hệ giữa chúng ở hai vấn đề cơ bản sau:

Một là, các khái niệm đều đề cập tới sự bất định, không chắc chắn và sự ngờ vực đối với tương lai. Đây chính là thuộc tính cơ bản nhất của rủi ro.

Hai là, các khái niệm đều hàm ý về hậu quả của rủi ro do một hay nhiều nguyên nhân gây ra cho con người trong một tình huống cụ thể và hậu quả của rủi ro chính là tổn thất.

Âm hư vậy, rủi ro không chỉ đơn thuần là mối ngờ vực trong tương lai mà còn ám chỉ cả một thực tế là nó có thể kéo theo thiệt hại cho con người.

1.1.2. Bản chất của rủi ro.

Một là, rủi ro tồn tại khách quan. Bản chất này xuất phát từ thực tế là rủi ro không phụ thuộc vào ý chí của con người do mọi hiện tượng trong môi trường kinh doanh luôn vận động, biến đổi không ngừng. Trong quá trình vận động, biến đổi, sự vật, hiện tượng có thể đem lại lợi ích nhưng cũng có thể gây tác động có hại. Âm hưởng tác động có hại này buộc nhà kinh doanh phải đối mặt với rủi ro, tổn thất.

Hai là, rủi ro là những sự cố ngẫu nhiên, bất ngờ. Đó là sự kiện mà ta không lường trước được một cách chắc chắn. Con người có thể thấy được các hiện tượng khách quan và chủ quan có thể gây ra rủi ro nhưng lại không thể lường hóa được chắc chắn nó sẽ xảy ra lúc nào, ở đâu.

Ba là, rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi của con người. Rủi ro xảy ra, sẽ gây ra tổn thất. Tổn thất đến lượt nó lại là những thiệt hại mất mát về lợi ích của con người. Do đó, không ai mong muốn rủi ro tổn thất xảy ra với mình. Vì thế, rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi.

1.1.3. Các loại rủi ro

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau có thể phân rủi ro thành nhiều loại

1.1.4. Đo lường và quản lý rủi ro

1.1.4.1. Đo lường rủi ro.

Đo lường có vai trò quan trọng vì nó ảnh hưởng tới việc phân bổ các nguồn lực cho quản lý và kiểm soát rủi ro. Đo lường giúp doanh nghiệp biết được rủi ro đó xảy ra nhiều hay ít, mức độ và tác hại của rủi ro và những ảnh hưởng của nó đến khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Các phương pháp đo lường có thể được sử dụng:

- Phương pháp định lượng: cân, đong, đo, đếm, tính toán, thống kê...

- Phương pháp định tính: đo lường tổn thất dựa trên cơ sở kinh nghiệm, suy đoán tổn thất, tính toán tình huống tương tự, giả định, thăm dò...

1.1.4.2. Xử lý rủi ro

Xử lý rủi ro, tổn thất là triển khai tổng hợp các biện pháp cần thiết để ngăn chặn kịp thời rủi ro, tổn thất.

Xử lý rủi ro, tổn thất có thể bao trùm các nội dung sau:

1. Kế hoạch hành động: bao gồm toàn bộ hoạt động tác nghiệp của bộ phận liên quan khi rủi ro xảy ra
2. Kế hoạch tài chính: gồm khoản phải chi cho xử lý sơ bộ rủi ro, tổn thất như chi phí khắc phục, sửa chữa, bồi thường thiệt hại
3. Kế hoạch nhân lực: chuẩn bị nhân lực xử lý rủi ro, tổn thất, hành động nhanh, thống nhất, hiệu quả khi xảy ra rủi ro, tổn thất.

1.2. RỦI RO PHÁT SINH TRONG NGOẠI THƯƠNG.

1.2.1. Hoạt động kinh doanh ngoại thương và các nguyên nhân gia tăng rủi ro.

Ảo ngoại thương là hoạt động gắn liền với việc trao đổi hàng hóa vượt qua đường biên giới quốc gia; đó là nguyên nhân nảy sinh một loạt vấn đề phức tạp, từ vấn đề pháp lý cho đến việc di chuyển hàng hóa và thanh toán quốc tế. Dưới góc độ nghiên cứu hoạt động kinh doanh ngoại thương để có nhận thức đầy đủ bản chất, nhằm phục vụ cho công tác quản lý, điều hành và kinh doanh có hiệu quả, dưới đây là một số đặc trưng cơ bản cũng là nguyên nhân làm tăng rủi ro trong kinh doanh ngoại thương:

- a. Ảo nguồn luật áp dụng trong kinh doanh
- b. Chủ thể trong kinh doanh ngoại thương
- c. Giao dịch thông qua các phương tiện thông tin làm môi giới.
- d. Di chuyển hàng hóa.
- e. Di chuyển chứng từ sở hữu hàng hóa.
- f. Di chuyển tiền và thanh toán quốc tế.
- g. Tranh chấp và giải quyết tranh chấp.

1.2.2. Khái quát về hợp đồng mua bán ngoại thương

1.2.2.1. Khái niệm và đặc điểm.

a. Khái niệm

Hợp đồng mua bán quốc tế còn gọi là hợp đồng xuất nhập khẩu hoặc hợp đồng mua bán ngoại thương là sự thoả thuận giữa các đương sự có trụ sở kinh doanh ở các nước khác

nhau, theo đó một bên gọi là bên xuất khẩu (Bên bán) có nghĩa vụ chuyển vào quyền sở hữu của một bên khác gọi là bên nhập khẩu (Bên mua) một tài sản nhất định, gọi là hàng hoá; bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền hàng.

b. Đặc điểm

- Đặc điểm 1: (đặc điểm quan trọng nhất) chủ thể của hợp đồng, người mua, người bán có cơ sở kinh doanh đăng ký tại hai quốc gia khác nhau. ở đây cần lưu ý rằng quốc tịch không phải là yếu tố để phân biệt: dù người mua và người bán có quốc tịch khác nhau nhưng nếu việc mua bán được thực hiện trên lãnh thổ của cùng một quốc gia thì hợp đồng mua bán cũng không mang tính chất quốc tế.

- Đặc điểm 2: Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ đối với một trong hai bên hoặc cả hai bên.

- Đặc điểm 3: Hàng hóa - đối tượng mua bán của hợp đồng được chuyển ra khỏi đất nước người bán trong quá trình thực hiện hợp đồng.

1.2.2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán ngoại thương

1.2.2.3. Quy trình thực hiện hợp đồng

Quá trình thực hiện hợp đồng Xả K thông thường là quá trình lâu dài, phức tạp và trải qua nhiều công đoạn. ắt ó bắt đầu sau khi hợp đồng được ký kết và kết thúc khi các bên đã hoàn thành mọi nghĩa vụ và quyền lợi của mình trong quan hệ hợp đồng. Trong quá trình đó, rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào khi điều kiện phát sinh rủi ro xuất hiện. Do đó, muốn tìm hiểu về rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, trước hết phải nắm vững quy trình thực hiện hợp đồng Xả K.

Thực hiện hợp đồng Xả K là một quá trình hết sức phức tạp vì các bên tham gia thường là những chủ thể có quốc tịch khác nhau, có sự xa cách nhau về mặt địa lý, khác biệt về hệ thống luật pháp, tập quán thương mại và chính sách kinh tế đối ngoại. Do đó, thực hiện hợp đồng Xả K thường liên quan tới nhiều khâu công việc hơn thực hiện hợp đồng mua bán trong nước. Tùy vị trí là nhà XK hay ả K mà các khâu công việc phải thực hiện có khác nhau.

1.2.2.4. Đặc điểm của rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Kinh doanh Xả K diễn ra trong môi trường đặc biệt phức tạp. Quá trình thực hiện hợp đồng bao gồm một chuỗi các bước nghiệp vụ kế tiếp nhau và trong từng khâu của quá trình này, các nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân gây rủi ro xuất hiện ngày càng nhiều.

a. Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK xảy ra với tần suất lớn hơn thực

hiện hợp đồng trong nước

Trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, nhà kinh doanh phải luôn đối mặt với môi trường kinh doanh đầy biến động, kèm theo đó là muôn vàn nguy cơ rủi ro ở tất cả các lĩnh vực hoạt động diễn ra trong và ngoài nước. Các nhân tố ảnh hưởng, các nguyên nhân chủ quan và khách quan ở cả trong nước và nước ngoài làm cho rủi ro xảy ra thường xuyên hơn với tần suất lớn hơn so với kinh doanh trong nước. Sự xuất hiện dồn dập, thường xuyên của các sự cố bất lợi có thể lý giải bằng sự khác biệt trong hệ thống luật pháp, văn hóa kinh doanh, chủ thể trong quan hệ hợp đồng, khoảng cách địa lý... ả nguyên nhân gây rủi ro càng nhiều thì rủi ro xảy ra với tần số càng lớn và ngược lại. Việc rủi ro xảy ra thường xuyên với tần số lớn hơn chính là đặc điểm nổi trội của rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K.

b. Rủi ro xảy ra với mức độ nghiêm trọng hơn

Khi đã xảy ra, rủi ro thường gây hiệu quả nghiêm trọng hơn cho người kinh doanh Xả K vì hai lý do. Một là, giá trị của thương vụ Xả K thường lớn hơn so với các thương vụ kinh doanh trong nước. Hai là, quá trình thực hiện hợp đồng Xả K thường liên quan tới nhiều bên hơn nên khi xảy ra rủi ro, tổn thất có thể tất cả các bên cùng phải gánh chịu. ả ới một cách khác, mức độ nghiêm trọng hơn được thể hiện ở phạm vi ảnh hưởng của rủi ro, tổn thất rộng lớn hơn.

c. Rủi ro đa dạng phức tạp hơn

Đặc điểm này xuất phát từ thực tế là các nguyên nhân làm phát sinh rủi ro trong kinh doanh hoạt động ngoại thương vốn dĩ đa dạng và phức tạp hơn so với hoạt động kinh doanh thông thường trong nước. Do đó, rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K liên quan tới nhiều lĩnh vực như vận tải quốc tế, thanh toán quốc tế, bảo hiểm... Hơn nữa, đặc trưng của hợp đồng mua bán ngoại thương là có yếu tố nước ngoài, thể hiện ở **chủ thể** của hợp đồng là các bên có quốc tịch khác nhau hoặc có trụ sở ở các nước khác nhau, **hàng hóa** là đối tượng của hợp đồng thường được di chuyển qua biên giới quốc gia hoặc từ khu vực pháp lý này sang khu vực pháp lý khác, **đồng tiền** tính giá, đồng tiền thanh toán là ngoại tệ với một trong các bên, **luật điều chỉnh** hợp đồng hoặc cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng có yếu tố nước ngoài. Vì vậy rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K đa dạng, phức tạp hơn so với hợp đồng kinh doanh trong nước.

1.2.2.5. Các loại rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK.

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau trong quá trình thực hiện hợp đồng có thể phân rủi ro thành các loại sau:

a. Căn cứ vào khả năng đo lường

- Rủi ro có thể tính toán được:.
- Rủi ro không thể tính toán được:

b. Căn cứ vào phạm vi ảnh hưởng của rủi ro

- Rủi ro cơ bản:
- Rủi ro riêng biệt:

c. Căn cứ vào nguồn gốc phát sinh rủi ro

- Rủi ro do thiên tai:
- Rủi ro do tai họa của biển:
- Rủi ro do các hiện tượng chính trị, xã hội:

d. Căn cứ vào nguyên nhân gây ra rủi ro

- Rủi ro có nguyên nhân khách quan:
- Rủi ro có nguyên nhân chủ quan:

e. Căn cứ vào nghiệp vụ của bảo hiểm

- Rủi ro thông thường được bảo hiểm:
- Rủi ro phải bảo hiểm riêng
- Rủi ro loại trừ:

1.2.2.6. Quan hệ giữa rủi ro và hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK.

a. Hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK

b. Mối quan hệ tương tác giữa rủi ro và hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK

Rủi ro luôn có tác động tỷ lệ nghịch với hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK. Rủi ro xảy ra đem theo thiệt hại to lớn về lợi ích vật chất và phi vật chất. Do vậy, khi rủi ro đã xảy ra, doanh nghiệp sẽ tốn kém thêm các chi phí để xử lý, khoanh vùng rủi ro, giảm thiểu tổn thất, chi phí phục hồi sản xuất kinh doanh. Hiệu quả thực hiện hợp đồng chỉ có thể đạt được khi doanh nghiệp có biện pháp phòng ngừa, hạn chế, giảm thiểu rủi ro.

CHƯƠNG 2.

RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TỪ ĐẦU NHỮNG NĂM 1990 ĐẾN NAY.

2.1.1. Tình hình xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ.

Ấp độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân 18,4%/năm, nhanh hơn tốc độ tăng trưởng GDP khoảng 2,6 lần; kim ngạch xuất khẩu thời kỳ 1991-1995 gấp 2 – 2,5 lần so với giai đoạn 1986-1990; kim ngạch xuất khẩu năm 2000 đạt hơn 14 tỷ USD, gần gấp 6 lần của năm 1990. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2007 là 48.4 tỷ USD, bằng 338% so với kim ngạch xuất khẩu của năm 2000.

Cơ cấu xuất khẩu đã được cải thiện theo hướng tăng các mặt hàng chế biến, giảm tỷ trọng các sản phẩm thô, tạo ra một số mặt hàng có khối lượng lớn và thị trường tương đối ổn định, tỷ trọng sản phẩm chế biến đã tăng từ 8% vào năm 1991 lên khoảng 40% vào năm 2000 và 50% vào năm 2003.

2.1.2. Tình hình nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ

Ấp nhập khẩu, về cơ bản đã “phục vụ có hiệu quả cho phát triển sản xuất và đổi mới công nghệ, thúc đẩy nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh của hàng hóa, đáp ứng nhu cầu cần thiết của đời sống”. Đến năm 2007, tư liệu sản xuất hiện chiếm gần 92.5% kim ngạch nhập khẩu, trong đó 26.3% là máy móc thiết bị, 66.2% là nguyên nhiên vật liệu (bảng 2.6). Hàng tiêu dùng chỉ chiếm khoảng 7.5% (năm 1990 là 15%). Ấp nhập siêu giảm cả về giá trị tuyệt đối lẫn tương đối vào cuối những năm 90 nhưng bắt đầu tăng mạnh trong thập kỷ 20 này.

2.2. RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Hơn 20 năm đổi mới, mở cửa hội nhập vừa qua cho thấy nền kinh tế Việt Ấp nói chung và hoạt động kinh doanh XẤ K nói riêng đã trải qua những bước thăng trầm. Chính trong giai đoạn đầu tiên của quá trình hòa mình với nền kinh tế thế giới, các nhà đầu tư kinh doanh XẤ K nước ta đã gặp rất nhiều rủi ro.

Rủi ro xảy ra ngày một nhiều trong kinh doanh XẤ K mà chủ yếu là xuất hiện trong quá trình thực hiện hợp đồng đã để lại nhiều hậu quả cho nền kinh tế cũng như các doanh nghiệp. Giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới lên xuống thất thường, tỷ giá thường xuyên biến động, điều kiện tự nhiên khắc nghiệt, bão lũ, hạn hán hoành hành ở nhiều nơi, các vụ

lừa đảo kinh tế xảy ra liên tiếp, sự cố tai nạn hàng hải, cướp biển gia tăng, tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng ngày một nhiều, tình trạng non kém về nghiệp vụ vẫn là phổ biến ở các doanh nghiệp kinh doanh Xả K, tất cả đã cộng hưởng cùng tác động tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.1. Rủi ro liên quan đến đối tác trong quá trình giao dịch, ký kết hợp đồng ngoại thương

Trong quá trình giao dịch với các đối tác, các rủi ro chủ yếu thường là do một bên cố tình lừa đảo bên kia để kiếm các khoản lợi. Còn bên bị lừa thường mắc bệnh cả tin, hơn nữa lại chưa biết cách sử dụng tốt các công cụ trong tay như cơ quan thương vụ Việt ả am ở nước ngoài, các cơ quan giám định...

2.2.2. Rủi ro trong việc thực hiện các điều khoản của hợp đồng ngoại thương

2.2.2.1. Rủi ro phát sinh trong việc giao hàng

a. Rủi ro đối với người Mua do người Bán vi phạm nghĩa vụ giao hàng.

Rủi ro trong việc giao hàng của hợp đồng thường được biểu hiện dưới hình thức giảm số lượng, thiếu hụt về trọng lượng, thể tích, mất hoặc giảm giá trị thương mại, quy cách phẩm chất của hàng hóa không đúng với quy định trong hợp đồng.

Trong hợp đồng mua bán ngoại thương, nghĩa vụ giao hàng của người bán được quy định trong các điều khoản có liên quan như: tên hàng, số lượng, chất lượng, thời hạn giao hàng, địa điểm giao hàng, điều khoản bao bì... Việc người bán vi phạm một trong các điều khoản trên được coi là vi phạm nghĩa vụ giao hàng.

b. Rủi ro do người Bán vi phạm nghĩa vụ cung cấp chứng từ liên quan đến hàng hoá.

Trong mua bán ngoại thương, chứng từ đóng một vai trò hết sức quan trọng. ả gười bán có nghĩa vụ phải giao bộ chứng từ cho người mua đúng thời hạn quy định trong L/C. Việc người bán không giao hoặc giao chậm chứng từ sẽ bị coi là hành vi vi phạm hợp đồng làm ảnh hưởng đến quyền lợi của người mua. Khi đó tranh chấp phát sinh là điều khó tránh khỏi.

ả hìn chung, việc người bán không giao chứng từ cho người mua một là vi phạm cơ bản của người bán vì nó làm cho người mua không thể nhận được hàng theo hợp đồng. ả gười bán còn bị coi là vi phạm hợp đồng nếu việc gửi chứng từ hàng hoá chậm, đặc biệt là vận đơn, hay gửi thiếu chứng từ bởi vì điều này sẽ gây trở ngại cho người mua trong việc nhận hàng và sử dụng hàng hoá gây thiệt hại cho người mua và vì thế dẫn đến tranh chấp giữa các bên.

2.2.2.2. Rủi ro do sự biến động của giá cả.

Hoạt động Xả K chịu ảnh hưởng rất lớn bởi biến động giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới, trong đó quan hệ cung cầu có tác động rất lớn. Thực tiễn cho thấy chỉ cần có biến đổi nhỏ về cung cầu là có thể gây ra những biến đổi to lớn về giá cả. Luận văn đã xem xét đến một số mặt hàng thông dụng của Việt ă am như Gạo, cà phê, xăng dầu, phân bón.

2.2.2.3. Rủi ro phát sinh từ sự biến động về tỷ giá hối đoái.

Mặc dù lĩnh vực tiền tệ ở Việt ă am, trong đó tỷ giá hối đoái là một mảng quan trọng, vẫn đang được coi là lĩnh vực đóng với nền kinh tế thế giới - đồng tiền chưa tự do chuyển đổi, tài khoản vốn chưa được tự do hóa - nhưng đây lại là lĩnh vực nhạy cảm nhất của nền kinh tế. Sự biến động của tỷ giá hối đoái có thể đem lại lợi ích cho một thương vụ XK và gây ra thiệt hại cho thương vụ ă K hoặc ngược lại. Tuy nhiên sự biến đổi quá nhanh của tỷ giá hối đoái luôn là nguy cơ rủi ro lớn cho mọi doanh nghiệp kinh doanh Xả K.

2.2.3. Rủi ro trong việc thanh toán.

Thanh toán là nghiệp vụ quan trọng và phức tạp trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Do đó, rủi ro phát sinh trong nghiệp vụ này là thường xuyên xảy ra. Một trong những lo ngại nhất của người mua là thanh toán rồi nhưng không nhận được hàng hóa như cam kết, lo ngại nhất của người bán là giao hàng rồi nhưng không thu được tiền đầy đủ, đúng thời hạn và địa điểm quy định.

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh Xả K trong những năm qua của các doanh nghiệp Việt ă am, nỗi lo về rủi ro trong thanh toán quốc tế luôn thường trực. ă ó phụ thuộc cơ bản vào hai yếu tố: sự yếu kém về nghiệp vụ và ý thức thực hiện hợp đồng của phía đối tác.

Đứng từ phía người bán, rủi ro trong thanh toán thường biểu hiện ở việc:

- ă gười mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán, tức là không mở L/C, hoặc mở L/C không đúng với quy định của hợp đồng (trong trường hợp thanh toán bằng L/C) hoặc người mua không trả tiền hay trả thiếu tiền hàng (trong trường hợp áp dụng các phương thức thanh toán khác như TTR, Open account (mở tài khoản...))

- ă gười mua giả mạo chứng từ nhận hàng để được nhận hàng mà không phải thanh toán
- Bộ chứng từ hoặc L/C có sai sót nhưng người bán không phát hiện ra để chỉnh sửa kịp thời

Đứng từ phía người mua, rủi ro trong thanh toán thường biểu hiện ở:

- ă gười bán vi phạm nghĩa vụ giao chứng từ: không giao chứng từ cho người mua (do người bán không giao hàng), hoặc người bán giao chứng từ không phù hợp, người mua

không thể nhận được hàng mà vẫn phải trả tiền.

- ả gười bán lập bộ chứng từ giả để lấy tiền mà không phải giao hàng.

2.2.4. Rủi ro trong quá trình chuyên chở, giao nhận hàng hoá XNK.

Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, người bán thực hiện việc giao hàng, tức là hàng hóa được vận chuyển từ nước người bán sang nước người mua. Để cho quá trình vận chuyển đó bắt đầu được, tiếp tục được và kết thúc được, tức là hàng hóa đến tay người mua được, cần phải thực hiện hàng loạt các công việc khác liên quan đến quá trình chuyên chở như: đóng gói, bao bì, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận... ả hững công việc trên được gọi chung là giao nhận hàng hóa.

Thông thường vận tải quốc tế là khâu dài nhất trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, đặc biệt là hợp đồng giữa các thương nhân ở các nước cách xa nhau về địa lý. Việc vận chuyển hàng hóa Xả K có thể được thực hiện bằng nhiều phương thức như vận tải hàng hải, hàng không, đường sông, đường sắt, vận tải bằng ô tô, container và vận tải đa phương thức.

Trong các phương thức vận tải, chuyên chở hàng hóa bằng đường biển chiếm tới 80% khối lượng vận chuyển quốc tế do vận tải đường biển có năng lực vận chuyển lớn, thích hợp cho việc chuyên chở hầu hết các loại hàng hóa đặc biệt là hàng rời có giá trị thấp và cước phí vận tải đường biển thấp so với các phương thức khác. Tuy vậy, vận chuyển hàng hóa bằng đường biển lại là khâu hay xảy ra rủi ro.

Trước sự khắc nghiệt của điều kiện tự nhiên, chuyên chở hàng hóa bằng đường biển luôn phải đối mặt với rủi ro, thiên tai, tai nạn bất ngờ, gây ra những thảm họa không lường.

Rủi ro, tai nạn sự cố trên biển gây thiệt hại cho tất cả các bên có liên quan bao gồm: chủ hàng (người bán, người mua), hãng bảo hiểm và chủ tàu. Rủi ro trong quá trình chuyên chở hàng hóa Xả K làm tăng chi phí kinh doanh và thậm chí trong nhiều trường hợp xáo trộn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3. NGUYÊN NHÂN GÂY RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH GIAO DỊCH, THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU

Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là những tai họa bất ngờ xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, gây ra thiệt hại, tổn thất, mất mát cho các bên trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh Xả K.

Thực hiện hợp đồng Xả K như đã khẳng định ở trên, là một quá trình phức tạp, đòi hỏi nhiều nỗ lực, cố gắng của các bên tham gia. Có thể nói, sự phức tạp trong quá trình thực

hiện hợp đồng đã tạo nên một đặc trưng hết sức cơ bản của kinh doanh Xả K, đó là kinh doanh Xả K luôn tiềm ẩn các nhân tố và nguyên nhân làm gia tăng rủi ro. Điều này xảy ra do trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bên đôi tác ít có cơ hội làm việc, gặp gỡ trực tiếp với nhau, có những sự bất đồng về ngôn ngữ, về văn hóa...

2.3.1. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường chính trị, pháp luật quốc tế

2.3.1.1. Ảnh hưởng của môi trường chính trị quốc tế

Trong giai đoạn 1990 đến nay, trên chính trường thế giới xảy ra nhiều sự kiện đáng ghi nhớ, ảnh hưởng tới kinh doanh Xả K của Việt ả am và các quốc gia có liên quan. Sự kiện mở màn gây chấn động toàn cầu là sự sụp đổ của hệ thống XHCả ở Liên Xô và Đông Âu đầu thập kỷ 90. Trước đó, mâu dịch được thực hiện chủ yếu với các nước thuộc khối SEV, quan hệ hợp đồng thường là quan hệ anh em “lọt sàng xuống nia” nên các hợp đồng đã ký kết mà không thực hiện được thì cũng không thành vấn đề sống còn đối với sự tồn tại của doanh nghiệp. Điều này tạo tâm lý ỉ lại, thiếu trách nhiệm của các doanh nghiệp ngoại thương Việt ả am trong quá trình thực hiện hợp đồng với các bạn hàng Liên Xô. Sau khi Liên Xô và Đông Âu tan rã, Việt ả am bị cô lập trên vũ đài chính trị. Quan hệ thương mại với các bạn hàng truyền thống trở nên xấu dần đi. Trong hai năm 1990 - 1991, XK giảm 13,2% từ 2,4 tỷ USD (1990) xuống 2 tỷ USD (1991), ả K giảm 15,1% từ 2,75 tỷ USD (1990) xuống còn 2,34 tỷ USD (1991). Thêm vào đó, quan hệ kinh tế với Mỹ chưa được mở rộng cũng là một rào cản lớn cho việc thiết lập các quan hệ thương mại mới.

Chính trường thế giới tiếp tục chao đảo khi Iran - Iraq chính thức tuyên bố chiến tranh năm 1991. Từ đó tới lúc Mỹ đánh Iraq thì Iraq không thoát khỏi vòng vây cấm vận của Mỹ nên lượng hàng XK của Việt ả am sang thị trường này hết sức khiêm tốn, chủ yếu là trao đổi ở cấp chính phủ về mặt hàng gạo. Các hợp đồng khi được thực hiện cũng gặp nhiều nguy cơ rủi ro do sức ép chính trị từ phía Mỹ.

ả hững bất ổn chính trị liên tiếp xảy ra ở khu vực Trung Đông, túi dầu của thế giới, đặc biệt là những diễn biến của cuộc chiến tranh đẫm máu giữa Palestine và Israel đã kéo dài trong nhiều năm qua làm giá dầu thế giới liên tiếp tăng giảm đột ngột, ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả thực hiện các hợp đồng Xả K xăng dầu của Việt ả am.

Gần đây nhất, cả thế giới bàng hoàng trước sự kiện ngày 11 tháng 9 năm 2001 ở Mỹ. Sự kiện này ảnh hưởng sâu sắc đến tình hình kinh doanh Xả K giữa Mỹ và các quốc gia khác trên thế giới trong đó có Việt ả am. Thêm vào đó, cuộc tấn công trả đũa của Mỹ và đồng minh vào chế độ Taliban ở Afganistan cũng làm gia tăng nguy cơ rủi ro cho thực hiện hợp

đồng Xả K với nước này và khu vực lân cận. Các chi phí cho việc thực hiện hợp đồng tăng vọt vì giờ đây, cước chuyên chở tăng cao do các chủ tàu và người thuê tàu, người XK và người ả K phải cân nhắc tới việc mua bảo hiểm rủi ro chiến tranh. ả ngoài ra, các doanh nghiệp kinh doanh Xả K còn phải đối mặt với nguy cơ rủi ro cầm giữ hàng, tàu khi hàng và tàu đi qua các vùng biển thuộc địa phận của các nước tham chiến.

Tóm lại, môi trường chính trị quốc tế luôn biến động khó lường, đem theo nó những nguy cơ rủi ro cao và mang nhiều sắc thái khác nhau, ảnh hưởng tới thực hiện hợp đồng của các doanh nghiệp kinh doanh Xả K.

2.3.1.2. Rủi ro phát sinh từ sự khác biệt trong hệ thống luật pháp quốc tế.

Sự khác biệt giữa các hệ thống luật pháp của các nước là một trong những nguyên nhân gây ra rủi ro trong việc thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương. ả nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán ngoại thương rất nhiều, bao gồm: điều ước quốc tế về ngoại thương, luật quốc gia, tập quán quốc tế về thương mại, án lệ và hợp đồng mẫu. Việc lựa chọn nguồn luật nào được áp dụng cho quan hệ hợp đồng là do các bên hoàn toàn tự do thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế, bất kỳ thương nhân nào cũng muốn áp dụng nguồn luật nước sở tại do họ cho rằng nguồn luật đó bảo vệ tốt nhất quyền lợi của họ. Do đó, trong trường hợp không có điều ước quốc tế, các bên thường tranh chấp trong thỏa thuận luật áp dụng. ả ếu không bên nào chịu nhượng bộ, họ có thể lựa chọn luật của nước thứ ba. Đây chính là nguồn gốc có thể đem lại rủi ro do không phải bao giờ các bên cũng hiểu biết cặn kẽ luật pháp của nước thứ ba đó. Hơn nữa, cách giải thích, áp dụng nguồn luật đó cũng khác nhau ở các nước khác nhau.

Chủ thể của hợp đồng cũng là một trong những nguyên nhân làm gia tăng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Thông thường, trong hợp đồng mua bán quốc tế, các bên có quốc tịch khác nhau hoặc trụ sở giao dịch ở các nước khác nhau. Điều này dẫn tới địa vị pháp lý của các cá nhân và tổ chức tham gia quan hệ hợp đồng cũng khác nhau. Ví dụ, một công dân Việt ả am đủ 18 tuổi và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ có thể trở thành thương nhân nếu đăng ký kinh doanh. Trong khi đó, là một công dân Mỹ, nữ phải đủ 19 tuổi, nam đủ 21 tuổi thì mới có điều kiện để trở thành thương nhân. Các thương nhân mang quốc tịch Việt ả am phải thành lập doanh nghiệp thì mới được ký kết hợp đồng Xả K, còn ở Châu Âu các cá nhân, tổ chức chỉ cần có đăng ký kinh doanh là đủ. ả hư vậy, chủ thể của hợp đồng Xả K có thể hợp pháp theo luật của nước này nhưng lại không hợp pháp theo luật của nước khác. Trong trường hợp hợp đồng được ký kết thì hợp đồng sẽ vô hiệu và nếu

hai bên không nắm vững điều này thì rủi ro có thể phát sinh vì hợp đồng một khi đã vô hiệu thì khi có tranh chấp xảy ra, thiệt hại cho bên nào, bên đó phải tự gánh chịu.

2.3.2. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường tự nhiên.

Trong những năm cuối cùng của thế kỷ 20, tình hình thời tiết biến động thất thường ở nhiều nơi trên thế giới trong đó có Việt ả am. Sự tàn phá thiên nhiên của con người đã bị trả giá bằng sự nóng lên của trái đất, bằng bão lũ, ngập úng, hạn hán, cháy rừng, động đất, núi lửa... Các hiện tượng thiên nhiên bất thường xảy ra ngày càng nhiều, mức độ thiệt hại ngày càng lớn.

Khoảng cách địa lý cũng là một trong các yếu tố có tính chất tự nhiên phát sinh rủi ro. Trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, hàng hóa thường được di chuyển qua biên giới quốc gia. Khoảng cách địa lý càng lớn, nguy cơ rủi ro càng cao và ngược lại. Chuyên chở hàng hóa giữa các quốc gia chủ yếu được thực hiện bằng đường biển (chiếm khoảng 80%). Trong quá trình chuyên chở bằng đường biển muôn vàn rủi ro rình rập, đe dọa người kinh doanh Xả K và sẵn sàng giáng những tai họa lên đầu họ.

2.3.3. Nguyên nhân rủi ro chính sách quản lý và cơ chế điều hành XNK.

Đại hội lần thứ IX của Đảng đã khẳng định nội dung cơ bản của chính sách ngoại thương trong 10 năm tới là: “nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng XK, chuyển dịch cơ cấu XK theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến và chế tạo, các loại sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, thúc đẩy XK dịch vụ; về ả K, chú trọng thiết bị và nguyên vật liệu phục vụ sản xuất nhất là công nghệ tiên tiến, bảo đảm cân cân thương mại ở mức hợp lý, tiến tới cân bằng kim ngạch Xả K; mở rộng và đa dạng hóa thị trường và phương thức kinh doanh, hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và thế giới”. Tuy nhiên, bên cạnh những nỗ lực vượt bậc, vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, bất cập trong chính sách quản lý và cơ chế điều hành Xả K. Điều này gây ra không ít khó cho các doanh nghiệp và hậu quả là doanh nghiệp phải gánh chịu những rủi ro, tổn thất không đáng có.

Bên cạnh sự quản lý của cơ quan chức năng và bộ chuyên ngành của Việt ả am, hàng hóa Xả K của các doanh nghiệp Việt ả am còn chịu sự quản lý của chính sách và cơ chế Xả K của các nước đối tác. Vì vậy, việc không thể lường trước những thay đổi đột ngột trong cơ chế chính sách quản lý Xả K của các nước ban hành tự nó đã hàm chứa những nguy cơ rủi ro vô cùng to lớn.

2.3.4. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường cạnh tranh.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế ngày càng diễn ra sâu rộng, các doanh nghiệp Xả K của

Việt nam đang đứng trước những cơ hội và thách thức mới. Cuộc cạnh tranh trên cả thị trường nội địa lẫn thị trường nước ngoài ngày càng trở nên gay gắt. Với sự xuất hiện ngày càng đông của các đối thủ cạnh tranh, doanh nghiệp đang phải chịu sức ép cạnh tranh từ nhiều phía.

2.3.5. Nguyên nhân rủi ro từ yếu kém trong năng lực quản lý và trình độ chuyên môn

Đây là yếu tố ảnh hưởng chủ quan gây rủi ro thường xuyên nhất cho quá trình thực hiện hợp đồng Xả K của các doanh nghiệp Việt ă am. ă ăng lực quản lý và trình độ chuyên môn của cán bộ điều hành hoạt động kinh doanh Xả K được hình thành từ 3 yếu tố:

- Kiến thức được đào tạo, học tập và rèn luyện trong nhà trường.
- Quá trình sản xuất, đi sâu, tìm tòi trong thực tế sản xuất - kinh doanh.
- ă ăng khiếu bẩm sinh.

Cả 3 yếu tố này ở Việt ă am vừa thiếu lại vừa yếu.

2.3.6. Các nguyên nhân xuất phát từ các yếu tố khác

Thứ nhất, làm gia tăng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là việc giao dịch, trao đổi thông tin thường qua **phương tiện trung gian**.

Thứ hai, **chuyển tiền và thanh toán quốc tế** cũng là nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân làm gia tăng rủi ro..

Thứ ba, nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân khác song cũng không kém phần quan trọng làm gia tăng rủi ro là **tranh chấp và giải quyết tranh chấp** trong quá trình thực hiện hợp đồng.

2.4. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA RỦI RO ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM.

2.4.1. Những tác động chính của rủi ro đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu

Rủi ro xảy ra đem theo những tác động tiêu cực cho doanh nghiệp Xả K. Tác động dễ thấy nhất và cũng thường xuyên nhất là doanh nghiệp bị thua lỗ trong thương vụ đó. Một tác động chủ yếu nữa của rủi ro, tổn thất đối với doanh nghiệp là những thiệt hại về con người và uy tín doanh nghiệp. Tác động thứ ba các doanh nghiệp Việt ă am thường gặp là gián đoạn, đình trệ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.4.2. Một số nhận xét rút ra từ việc đánh giá rủi ro đối với việc thực hiện hợp đồng ngoại thương.

Qua nghiên cứu về thực trạng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K của các

doanh nghiệp Việt ả am từ năm 1990 đến nay, có thể rút ra một số nhận xét về các nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân gây rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K của các doanh nghiệp Việt ả am như sau:

- a) Môi trường tự nhiên luôn là nguy cơ tiềm ẩn tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới quá trình thực hiện hợp đồng.
- b) Môi trường chính trị bước sang giai đoạn mới, không còn sự đối đầu giữa hai phe Tư bản chủ nghĩa và Xã hội chủ nghĩa nhưng vẫn luôn chứa đựng rủi ro cao do bất đồng chính trị, sắc tộc, lợi ích, hệ tư tưởng... gây cản trở cho thực hiện các hợp đồng đã ký kết.
- c) Thực hiện hợp đồng Xả K luôn chịu sự kiểm soát chặt chẽ bởi cơ chế điều hành, chính sách của Chính phủ. Chính sách không rõ ràng, cơ chế yếu kém không thống nhất, hay thay đổi là một trong những căn nguyên của rủi ro mà doanh nghiệp phải gánh chịu. Đây là nhân tố khó dự báo, né tránh và không được bảo hiểm rủi ro.
- d) Hội nhập và cạnh tranh quốc tế là xu hướng tất yếu cho các doanh nghiệp Xả K Việt ả am song môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt, sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng khiến cho hoạt động kinh doanh Xả K ngày càng trở nên bất định.
- e) Yếu tố con người luôn đóng vai trò quyết định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Sự yếu kém trong năng lực chuyên môn, trình độ quản lý, thiếu thông tin, kế hoạch, chiến lược kinh doanh dài hạn, sách lược cụ thể làm cho doanh nghiệp không lường trước, dự đoán được các rủi ro dạng tiềm ẩn.
- f) Tình hình thị trường, mặt hàng, cung cầu, giá cả biến động thất thường là một thách thức lớn cho kinh doanh Xả K.
- g) Sự tăng giảm giá trị đột ngột của đồng nội tệ và một số ngoại tệ thường sử dụng trong giao dịch ngoại thương làm cho các chỉ tiêu hiệu quả thay đổi thường xuyên, gây khó khăn cho hạch toán kinh doanh Xả K.
- h) Bán hàng không thu được tiền hàng đầy đủ, đúng hạn, trả tiền không nhận được hàng là những rủi ro mà doanh nghiệp Việt ả am thường xuyên gặp phải.
- i) Chuyên chở hàng hóa Xả K bằng đường biển, bên cạnh những ưu điểm của nó, còn làm gia tăng rủi ro do thiên tai, tai nạn, sự cố hàng hải, cướp biển.
- k) Tranh chấp kiện tụng phát sinh từ vi phạm hợp đồng và không thống nhất nội dung hợp đồng gây nhiều rủi ro cho doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp mất uy tín, thời gian, tiền bạc, mất bạn hàng, thị trường và bỏ lỡ thời cơ kinh doanh.
- m) Gia nhập WTO vừa là cơ hội những cũng vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp

Việt ẩ am khi bước ra biển lớn với nhiều “cạm bẫy” hơn, nhiều “rủi ro” hơn.

Tóm lại, nhìn vào thực trạng kinh doanh Xả K hơn 10 năm qua, có thể thấy rủi ro luôn thường trực, đe dọa quá trình thực hiện hợp đồng nói riêng, tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Mặc dù đã có nhiều biện pháp được hình thành để đối phó với rủi ro nhưng rủi ro vẫn xảy ra do tính chất bất ngờ và không thể định lượng chính xác được của nó. Điều này càng buộc các doanh nghiệp luôn phải tìm tòi các biện pháp hạn chế một cách hữu hiệu những rủi ro đang xảy ra ngày một phức tạp trong thực hiện hợp đồng Xả K.

CHƯƠNG 3.

MỘT SỐ BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XNK

3.1. SỰ CẦN THIẾT CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG.

Hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK là việc làm hết sức cần thiết đối với an toàn trong kinh doanh của doanh nghiệp. Các biện pháp hạn chế rủi ro không những đảm bảo hiệu quả kinh doanh của một thương vụ mà còn đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự cần thiết phải thiết lập các biện pháp hạn chế rủi ro được thể hiện ở các mặt sau :

Một là, mục tiêu của mọi doanh nghiệp khi thực hiện hợp đồng XNK là nhằm thu được lợi nhuận tối ưu, tức là mức lợi nhuận cao nhất đạt được khi đảm bảo được các mục tiêu khác. Để đạt được lợi nhuận cao, doanh nghiệp phải tiến hành đồng thời hai biện pháp: thứ nhất là tăng doanh thu, thứ hai là giảm chi phí. Tăng doanh thu thường đòi hỏi phải tăng quy mô của hợp đồng (cũng có trường hợp tăng doanh thu nhờ vào biến động của tỷ giá song doanh nghiệp hoàn toàn bị động trong tình huống này), đến lượt nó việc tăng quy mô lại hàm chứa những nguy cơ rủi ro lớn hơn cho quá trình thực hiện hợp đồng. Do đó, cách thứ hai là giảm chi phí, trong đó có các chi phí xử lý rủi ro, tổn thất, tỏ ra chủ động hơn và đem lại hiệu quả kép cho doanh nghiệp là giảm chi phí và tăng độ an toàn trong kinh doanh. Vì vậy, tất yếu phải có biện pháp hạn chế rủi ro, tổn thất.

Hai là, an toàn trong kinh doanh là yêu cầu thiết thực cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trên thị trường đầy nguy cơ rủi ro, bất trắc. Muốn an toàn cần phải giảm thiểu rủi ro có thể tác động tới doanh nghiệp. Để làm được điều này, doanh nghiệp không còn cách nào khác ngoài việc thiết lập các biện pháp hạn chế cho từng nhóm rủi ro tùy thuộc vào mức độ nghiêm trọng của nó.

Ba là, rủi ro, tổn thất gây thiệt hại nặng nề về tài sản, con người và đôi khi doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm pháp lý về sản phẩm đối với khách hàng mà nhiều khi trách nhiệm pháp lý này còn gây hậu quả nghiêm trọng hơn cả những thiệt hại về tài sản. Hạn chế rủi ro cũng góp phần tăng uy tín doanh nghiệp trên thị trường. Một doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, không liên quan đến các vụ lừa đảo, tranh chấp sẽ dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và mở rộng

quan hệ kinh doanh. Thông qua đó, công việc kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra trôi chảy, dễ dàng hơn.

3.2. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA, HẠN CHẾ RỦI RO TỪ PHÍA DOANH NGHIỆP.

Thực trạng phổ biến của các doanh nghiệp Việt ă am hiện nay là chưa quan tâm đúng mức tới rủi ro và các biện pháp hạn chế chúng. Do vậy, doanh nghiệp Việt ă am chỉ tập trung vào một số biện pháp có tính truyền thống như mua bảo hiểm hàng hóa Xă K, áp dụng các biện pháp an toàn trong kỹ thuật tổ chức thực hiện hợp đồng, đào tạo bồi dưỡng chuyên môn cho cán bộ.

3.2.1. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược kinh doanh XNK.

Kế hoạch hoá chiến lược kinh doanh Xă K là quá trình phân tích, nhận định các nguồn lực bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để đưa ra chiến lược nhằm tiến hành một cách có hệ thống các khâu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong suốt thời gian dài. Hoàn thiện kế hoạch chiến lược kinh doanh Xă K bao hàm nội dung xây dựng chiến lược, thực hiện chiến lược, giám sát và điều chỉnh chiến lược kinh doanh.

Với ý nghĩa này, chiến lược kinh doanh Xă K giúp doanh nghiệp định hướng được mục tiêu, cơ cấu tối ưu nguồn lực để đạt được mục tiêu đó, đồng thời công tác giám sát luôn được chú trọng, từ đó ổn định bạn hàng, ổn định thị trường, luôn chủ động trong hạn chế phòng ngừa tối đa rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xă K.

Hoạch định chiến lược kinh doanh nói chung và chiến lược kinh doanh Xă K nói riêng, các doanh nghiệp thường dựa trên phân tích SWOT, thông qua đó, doanh nghiệp kinh doanh Xă K nhận biết được những cơ hội, thách thức, điểm mạnh, điểm yếu của mình trong việc thực hiện các thương vụ quốc tế, thông qua thực hiện các hợp đồng Xă K. Thông qua việc nhận biết được các thách thức, các doanh nghiệp Xă K sẽ lường trước được những rủi ro và có phương án chủ động phòng tránh rủi ro có hiệu quả.

3.2.2. Đẩy mạnh công tác dự báo biến động môi trường kinh doanh quốc tế

Để làm được điều này, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống thông tin ở cả hai cấp:

Cấp doanh nghiệp: doanh nghiệp cần giải quyết ba vấn đề

- Thu hút được nhân viên có trình độ chuyên môn cao, biết thu thập, khai thác, tổng hợp, phân tích và xử lý thông tin.
- Trang bị máy móc thiết bị, công nghệ cho thu thập, lưu trữ, xử lý thông tin
- Hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành về thu thập tìm kiếm và bảo mật thông tin.

Cấp ngành hàng: doanh nghiệp cần tham gia vào các hiệp hội ngành hàng để tạo ra sự liên kết thông tin giữa các doanh nghiệp cùng ngành.

3.2.3. Bảo hiểm hàng hóa XNK

Rủi ro trong kinh doanh Xả K hầu hết phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng nhưng trong rất nhiều trường hợp mầm mống của rủi ro lại phôi thai ngay từ khi đàm phán, ký kết do những sơ hở của các điều khoản quy định trong hợp đồng. Chính vì vậy, biện pháp chủ động phòng tránh rủi ro, tổn thất trong thực hiện hợp đồng Xả K hiệu quả nhất chính là đưa vào hợp đồng các điều khoản hạn chế rủi ro.

ở người ta có thể lựa chọn bảo hiểm cho rủi ro với những cách như: Bảo hiểm hàng hoá, Bảo hiểm rủi ro tỷ giá

3.2.4. Các biện pháp về tổ chức và kỹ thuật thực hiện hợp đồng

3.2.5. Nâng cao năng lực quản lý và chuyên môn, nghiệp vụ

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC.

Trong môi trường kinh doanh Xả K đầy rủi ro, bất trắc như hiện nay, để các doanh nghiệp có thể tiến hành hoạt động kinh doanh một cách an toàn nhà nước cần tăng cường vai trò định hướng, quản lý giám sát song song với hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm tạo môi trường kinh doanh thông thoáng và ổn định.

3.3.1. Đổi mới hoàn thiện chính sách quản lý và cơ chế điều hành kinh doanh XNK

- Ban hành các quy định chi tiết hơn về thủ tục Hải quan, quy định rõ ràng về tỷ lệ kiểm tra, miễn kiểm tra, phân định rõ ràng trách nhiệm của Hải quan trong việc ra quyết định thông quan, nộp thuế, kiểm tra sau thông quan...

- Loại bỏ những quy định không rõ ràng, chồng chéo, mâu thuẫn nhau để giúp doanh nghiệp không phải lúng túng trong việc quyết định tuân thủ văn bản pháp luật nào.

- ở ứng cao hiệu quả cấp hạn ngạch tự động bằng cách thiết lập kênh thông tin chính xác để Bộ Công thương nắm được tình hình sử dụng hạn ngạch của doanh nghiệp.

- Đổi mới quan điểm, tư duy, nhận thức, nâng cao phẩm chất đạo đức cán bộ công chức, từ đó cải tiến công tác nhân sự của bộ máy hành chính công kênh, thiếu năng lực, bảo thủ, quan liêu cửa quyền.

- Quản lý chặt chẽ một cách hợp lý các đầu mối buôn bán quốc tế.

- Có sự phân biệt mức độ quản lý với từng loại kinh doanh ngành hàng khác nhau.

3.3.2. Phát triển thị trường bảo hiểm mạnh và cạnh tranh cao

KẾT LUẬN

Quá trình thực hiện hợp đồng Xả K bao giờ cũng là quá trình gian nan, vất vả, nhiều thử thách. ả ó gian nan, vất vả ở sự phức tạp riêng có của hoạt động kinh doanh Xả K, nhiều thử thách ở những nguy cơ rủi ro luôn tiềm ẩn trong từng khâu của quá trình thực hiện hợp đồng.

Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, có thể khẳng định sự tồn tại khách quan hết sức đa dạng, phức tạp của rủi ro xảy ra khi thực hiện hợp đồng. ả hững biến động về giá cả, sự thay đổi về chất lượng, số lượng, những rủi ro trong thanh toán, vận tải, những nguy cơ rủi ro từ môi trường tự nhiên, chính trị, môi trường cạnh tranh, những thay đổi về cơ chế chính sách điều hành kinh doanh Xả K của nhà nước, những yếu kém trong năng lực chuyên môn nghiệp vụ, tất cả cùng hoà quyện, đan xen vào nhau tạo thành một môi trường kinh doanh Xả K ngày càng trở nên bất định.

Tuy vậy, kinh doanh Xả K vẫn là lĩnh vực kinh doanh đầy hấp dẫn nếu doanh nghiệp biết cách phòng ngừa, hạn chế rủi ro. Thực tế phức tạp, đa dạng của rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K đòi hỏi phải có sự phối hợp tích cực giữa doanh nghiệp và nhà nước. ả hà nước cần quan tâm tới các giải pháp vĩ mô còn doanh nghiệp nên tập trung nhiều hơn tới các giải pháp vi mô mang tính chất nghiệp vụ, tổ chức, quản lý.

Rủi ro đã, đang và sẽ mãi tiềm ẩn song hành với quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Do đó, không thể kể hết những rủi ro đã xảy ra và càng không thể dự đoán được chính xác những rủi ro sẽ xảy ra. Hy vọng rằng luận văn này đã đưa ra được bức tranh khái quát khá đầy đủ và toàn diện về rủi ro của các doanh nghiệp Xả K Việt ả am hơn một thập kỷ qua và một số biện pháp hạn chế phòng ngừa hữu hiệu rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. Qua đó, luận văn đã góp một phần dù là nhỏ bé trong việc nhìn nhận một vấn đề còn đang bỏ ngỏ, chưa được sự quan tâm của nhiều người.

Các rủi ro phát sinh khi thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt Nam : Luận văn ThS.

Kinh tế: 60 31 07 / Nguyễn Nam Hải ; Nghd. : TS. Hà Văn Hội

1. Sự cần thiết của đề tài

Trước xu thế toàn cầu hoá đang phát triển hết sức mạnh mẽ, Việt Nam đã và đang tích cực đẩy mạnh tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Trong đó, hoạt động kinh tế đối ngoại, mà đặc biệt là ngoại thương nổi lên như là chiếc cầu nối giữa kinh tế trong nước với nền kinh tế toàn cầu. Kinh doanh Xả K không chỉ đóng vai trò là cầu nối cho giao lưu kinh tế giữa Việt nam và thế giới mà còn là động lực phát triển cho các lĩnh vực kinh tế trong nước và nâng cao sức cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế.

Tuy nhiên, kinh doanh Xả K không phải lúc nào cũng “thuận buồm xuôi gió” mà nhiều khi còn gặp phải những rủi ro, dẫn đến những tổn thất cho các bên trong việc thực hiện những thương vụ quốc tế. ả hững rủi ro trong kinh doanh Xả K rất đa dạng và phức tạp, và hầu hết xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng bởi đây là quá trình chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố không thể kiểm soát được.

Rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là hiện tượng tương đối phổ biến do môi trường kinh doanh Xả K có nét đặc trưng là luôn tiềm ẩn các nhân tố làm gia tăng rủi ro như sự khác biệt về luật pháp, văn hoá, tập quán, ngôn ngữ, chủ thể hợp đồng... ả goài ra, quá trình thực hiện hợp đồng còn gắn chặt với các mặt kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương như thanh toán quốc tế, làm thủ tục hải quan, giao nhận hàng hoá Xả K, thuê tàu, mua bảo hiểm, khiếu nại, kiện tụng, vốn dĩ là những nghiệp vụ phức tạp, chứa đựng nguy cơ rủi ro dẫn đến những tổn thất lớn cho doanh nghiệp.. Do đó, nghiên cứu về rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, để từ đó hình thành các biện pháp phòng ngừa hạn chế rủi ro là rất cần thiết, nhất là sau khi Việt ả am đã trở thành thành viên chính thức của WTO.

Xuất phát từ thực tế đó, tôi đã chọn đề tài “**Các rủi ro phát sinh khi thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt Nam**” để làm luận văn tốt nghiệp Thạc sỹ ngành kinh tế đối ngoại.

2. Tình hình nghiên cứu

Rủi ro thường xuyên xảy ra kéo theo nhiều thiệt hại, đe dọa tới hiệu quả của hoạt động Xả K, ảnh hưởng tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Tuy nhiên, rủi ro và hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K còn là phạm trù khá mới mẻ và chưa nhận được sự quan tâm thích đáng của các nhà nghiên cứu cũng như từ phía các doanh nghiệp.

Viết về vấn đề rủi ro, cho đến nay có các cuốn sách: 1) Cuốn sách “**Rủi ro trong kinh doanh**” của tác giả ả gô Thị ả gọc Huyền, ả xb. Chính trị Quốc gia xuất bản năm 2003. ả ội dung cuốn sách đã phân tích khá đầy đủ các khía cạnh của rủi ro trong hoạt động kinh doanh nói chung. Tuy nhiên, nội dung cuốn sách chưa đi sâu phân tích về rủi ro và quản lý rủi ro trong kinh doanh Xả K; 2) Cuốn sách “**Hạn chế rủi ro trong kinh doanh**” của tác giả ả guyễn Dương và ả gọc Quyên, ả xb. Giao thông Vận tải ấn hành đã nêu ra những rủi ro thường gặp trong hoạt động kinh doanh và các biện pháp hạn chế rủi ro. Tuy nhiên, cuốn sách này chỉ mới nêu ra những rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro một cách tổng quát chứ chưa đi vào một lĩnh vực cụ thể nhất định. 3) Cuốn sách “**Nhận biết các tranh chấp và thách thức trong kinh doanh**” của tác giả Trần Trung Hiếu, do ả xb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh xuất bản năm 2006, đã nêu những phương pháp giúp các doanh nghiệp kinh doanh Xả K nhận biết được các tranh chấp, thách thức trong kinh doanh. Tuy nhiên, nội dung cuốn sách chưa nêu được cụ thể các rủi ro trong hoạt động kinh doanh Xả K, đặc biệt là trong việc thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu; 4) Cuốn sách “**Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương**” của tác giả ả guyễn Anh Tuấn, ả xb. Lao động xã hội ấn hành năm 2006, đã phân tích khá đầy đủ và chặt chẽ những nguyên nhân phát sinh rủi ro trong kinh doanh ngoại thương, từ đó đưa ra các biện pháp phòng chống, hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại thương. Tuy nhiên, cuốn sách chưa nêu ra những rủi ro cụ thể, chưa cập nhật những nguyên nhân mới nảy sinh trong điều kiện Việt ả am hội nhập và mở cửa nền kinh tế, đồng thời chưa đi sâu phân tích rủi ro trong một khâu cụ thể của hoạt động kinh doanh ngoại thương như quá trình thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu. 5) Chuyên đề “**Thực tiễn giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng XNK và bài học kinh nghiệm**” của Trường đại học ả goại Thương xuất bản năm 2002 đã nêu ra những vụ tranh chấp trong thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế và cách giải quyết. Tuy nhiên, chuyên đề này không đi vào phân tích các nguyên nhân nảy sinh tranh chấp và chưa nêu ra được những hậu quả, tức là những tổn thất phát sinh từ việc tranh chấp đó.

ả goài ra còn một số bài báo của một số tác giả khác viết về rủi ro trong kinh doanh, nhưng nhìn chung, những rủi ro luôn là vấn đề mới nên vẫn cần phải nghiên cứu và cập nhật để cho các doanh nghiệp tham khảo.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn

- Mục đích nghiên cứu

Qua các bài học kinh nghiệm cụ thể trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế, Luận văn mong muốn tổng hợp và cập nhật các tài liệu có liên quan để nghiên cứu sâu hơn, một cách toàn diện và có hệ thống những vấn đề rủi ro có thể phát sinh trong khi thực hiện loại hợp đồng này, từ đó đề xuất các giải pháp phòng ngừa hữu hiệu, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt ả am.

- Nhiệm vụ nghiên cứu

- ả nghiên cứu, phân tích về lý thuyết những rủi ro thường xảy ra trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Việt ả am.
- ả nghiên cứu, đánh giá các rủi ro đã từng phát sinh trong khi thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế của một số doanh nghiệp Việt ả am và tìm ra nguyên nhân của những rủi ro đó.
- Đề xuất giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong khi thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế của Việt ả am.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** ả hững rủi ro mà các doanh nghiệp Việt ả am đã gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế.

- **Phạm vi nghiên cứu:** Luận văn nghiên cứu, đánh giá tình hình các rủi ro khi thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế kể từ đầu những năm 1990 đến nay qua nghiên cứu một số tình huống cụ thể mà các doanh nghiệp Việt ả am đã gặp phải.

Rủi ro trong kinh doanh Xả K là một mảng đề tài rất rộng, song trong giới hạn phạm vi của một luận văn Thạc sỹ, luận văn chỉ phân tích, nghiên cứu rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K hàng hoá hữu hình tại Việt nam.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng để phân tích mối quan hệ tương tác giữa rủi ro, tổn thất với quá trình phát triển ngoại thương.

- Phương pháp phân tích, tổng hợp, diễn giải quy nạp được luận văn sử dụng nhằm nêu rõ quá trình phát triển hoạt động mua bán quốc tế của các doanh nghiệp Việt ă am cũng như sự phát sinh những rủi ro khi thực hiện các nghiệp vụ buôn bán quốc tế

- Luận văn sử dụng phương pháp thống kê như là một công cụ phân tích số liệu để minh chứng cho các vấn đề nghiên cứu.

6. Dự kiến những đóng góp của luận văn

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận của rủi ro trong kinh doanh nói chung và rủi ro phát sinh trong việc thực hiện hợp đồng ngoại thương nói riêng.

- Phân tích và làm sáng tỏ những nguyên nhân phát sinh rủi ro trong thực hiện hợp đồng ngoại thương của các doanh nghiệp Việt ă am thời gian vừa qua.

- Đề xuất các giải pháp chủ yếu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

7. Bố cục của luận văn

ă am ngoài lời nói đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Khái quát chung về rủi ro trong kinh doanh ngoại thương.

Chương 2: Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương tại các doanh nghiệp Việt ă am từ những năm 1990 đến nay.

Chương 3: Một số biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xă K.

CHƯƠNG 1.

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ RỦI RO TRONG NGOẠI THƯƠNG

Chương 1 tập trung làm rõ các khái niệm và bản chất của rủi ro, phân biệt các loại rủi ro nói chung và việc đo lường, quản lý rủi ro. Đồng thời, trong chương này đã đưa đến cái nhìn khái quát chung về rủi ro trong thực hiện hợp đồng ngoại thương.

1.1.MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ RỦI RO.

1.1.1. Các khái niệm về rủi ro.

Rủi ro là sự kiện không may mắn. Rủi ro hết sức đa dạng, phức tạp, tồn tại dưới nhiều hình thái khác nhau và gắn liền với đời sống, hoạt động sản xuất và kinh doanh của con người. Do đó, nhiều năm qua rủi ro đã trở thành đối tượng nghiên cứu của nhiều học giả trong lĩnh vực kinh tế và bảo hiểm trên thế giới. Xoay quanh khái niệm rủi ro hiện đang có rất nhiều quan điểm khác nhau. Sau đây là một số khái niệm phổ biến nhất.

Frank Knight, một học giả người Mỹ trong lĩnh vực bảo hiểm và quản trị rủi ro, cho rằng *“rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được”*. Theo ông, các loại bất trắc không thể đo lường được thì được gọi là bất trắc, còn loại bất trắc có thể đo lường được gọi là rủi ro. Cách tiếp cận này dựa trên cơ sở bất trắc có đo lường được hay không. Tuy nhiên, trên thực tế không phải bất trắc nào cũng có thể đo lường được hoàn toàn.

Một học giả người Mỹ khác, ông Allan Willett trong cuốn *“Risk and Insurance”* lại quan niệm rằng *“rủi ro là bất trắc cụ thể liên quan đến một biến cố không mong đợi”*. Ắt hẳn vậy, theo ông rủi ro liên quan tới thái độ của con người. Ắt hẳn biến cố ngoài mong đợi thì được xem là rủi ro còn những biến cố mong đợi không phải là rủi ro.

Theo ông ả guyễn Hữu Thân, tác giả cuốn *“Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh”*, thì *“rủi ro là sự bất trắc gây ra mất mát thiệt hại”*. Theo cách tiếp cận này, rủi ro phải là bất trắc gây hậu quả cho con người, còn những bất trắc không gây tổn thất thì không phải là rủi ro.

Theo giáo trình *“Thị trường chứng khoán”*, ả xb. Giáo dục, 1998 *“Rủi ro là một hiện tượng khách quan, liên quan đến và có thể ảnh hưởng tới mục tiêu do con người vạch ra mà con người có thể thấy được các hiện tượng khách quan đó nhưng lại không lượng hóa được nó sẽ xảy ra lúc nào, ở đâu và mức độ thiệt hại thực sự đối với mục tiêu đó”*

ả hìn từ góc độ bảo hiểm, rủi ro là những đe dọa nguy hiểm mà con người không lường trước được và là nguyên nhân trực tiếp gây tổn thất cho đối tượng bảo hiểm.

Tóm lại, qua các khái niệm khác nhau về rủi ro của các học giả đề cập ở trên, ta thấy các khái niệm có sự giao thoa và tồn tại mối liên hệ giữa chúng ở hai vấn đề cơ bản sau:

Một là, các khái niệm đều đề cập tới sự bất định, không chắc chắn và sự ngờ vực đối với tương lai. Đây chính là thuộc tính cơ bản nhất của rủi ro.

Hai là, các khái niệm đều hàm ý về hậu quả của rủi ro do một hay nhiều nguyên nhân gây ra cho con người trong một tình huống cụ thể và hậu quả của rủi ro chính là tổn thất.

Âm hư vậy, rủi ro không chỉ đơn thuần là mối ngờ vực trong tương lai mà còn ám chỉ cả một thực tế là nó có thể kéo theo thiệt hại cho con người.

1.1.2. Bản chất của rủi ro.

Một là, rủi ro tồn tại khách quan. Bản chất này xuất phát từ thực tế là rủi ro không phụ thuộc vào ý chí của con người do mọi hiện tượng trong môi trường kinh doanh luôn vận động, biến đổi không ngừng. Trong quá trình vận động, biến đổi, sự vật, hiện tượng có thể đem lại lợi ích nhưng cũng có thể gây tác động có hại. Âm hưởng tác động có hại này buộc nhà kinh doanh phải đối mặt với rủi ro, tổn thất.

Hai là, rủi ro là những sự cố ngẫu nhiên, bất ngờ. Đó là sự kiện mà ta không lường trước được một cách chắc chắn. Con người có thể thấy được các hiện tượng khách quan và chủ quan có thể gây ra rủi ro nhưng lại không thể lường hóa được chắc chắn nó sẽ xảy ra lúc nào, ở đâu.

Ba là, rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi của con người. Rủi ro xảy ra, sẽ gây ra tổn thất. Tổn thất đến lượt nó lại là những thiệt hại mất mát về lợi ích của con người. Do đó, không ai mong muốn rủi ro tổn thất xảy ra với mình. Vì thế, rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi.

1.1.3. Các loại rủi ro

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau có thể phân rủi ro thành nhiều loại

1.1.4. Đo lường và quản lý rủi ro

1.1.4.1. Đo lường rủi ro.

Đo lường có vai trò quan trọng vì nó ảnh hưởng tới việc phân bổ các nguồn lực cho quản lý và kiểm soát rủi ro. Đo lường giúp doanh nghiệp biết được rủi ro đó xảy ra nhiều hay ít, mức độ và tác hại của rủi ro và những ảnh hưởng của nó đến khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Các phương pháp đo lường có thể được sử dụng:

- Phương pháp định lượng: cân, đong, đo, đếm, tính toán, thống kê...

- Phương pháp định tính: đo lường tổn thất dựa trên cơ sở kinh nghiệm, suy đoán tổn thất, tính toán tình huống tương tự, giả định, thăm dò...

1.1.4.2. Xử lý rủi ro

Xử lý rủi ro, tổn thất là triển khai tổng hợp các biện pháp cần thiết để ngăn chặn kịp thời rủi ro, tổn thất.

Xử lý rủi ro, tổn thất có thể bao trùm các nội dung sau:

1. Kế hoạch hành động: bao gồm toàn bộ hoạt động tác nghiệp của bộ phận liên quan khi rủi ro xảy ra
2. Kế hoạch tài chính: gồm khoản phải chi cho xử lý sơ bộ rủi ro, tổn thất như chi phí khắc phục, sửa chữa, bồi thường thiệt hại
3. Kế hoạch nhân lực: chuẩn bị nhân lực xử lý rủi ro, tổn thất, hành động nhanh, thống nhất, hiệu quả khi xảy ra rủi ro, tổn thất.

1.2. RỦI RO PHÁT SINH TRONG NGOẠI THƯƠNG.

1.2.1. Hoạt động kinh doanh ngoại thương và các nguyên nhân gia tăng rủi ro.

Ảo ngoại thương là hoạt động gắn liền với việc trao đổi hàng hóa vượt qua đường biên giới quốc gia; đó là nguyên nhân nảy sinh một loạt vấn đề phức tạp, từ vấn đề pháp lý cho đến việc di chuyển hàng hóa và thanh toán quốc tế. Dưới góc độ nghiên cứu hoạt động kinh doanh ngoại thương để có nhận thức đầy đủ bản chất, nhằm phục vụ cho công tác quản lý, điều hành và kinh doanh có hiệu quả, dưới đây là một số đặc trưng cơ bản cũng là nguyên nhân làm tăng rủi ro trong kinh doanh ngoại thương:

- a. Ảo nguồn luật áp dụng trong kinh doanh
- b. Chủ thể trong kinh doanh ngoại thương
- c. Giao dịch thông qua các phương tiện thông tin làm môi giới.
- d. Di chuyển hàng hóa.
- e. Di chuyển chứng từ sở hữu hàng hóa.
- f. Di chuyển tiền và thanh toán quốc tế.
- g. Tranh chấp và giải quyết tranh chấp.

1.2.2. Khái quát về hợp đồng mua bán ngoại thương

1.2.2.1. Khái niệm và đặc điểm.

a. Khái niệm

Hợp đồng mua bán quốc tế còn gọi là hợp đồng xuất nhập khẩu hoặc hợp đồng mua bán ngoại thương là sự thoả thuận giữa các đương sự có trụ sở kinh doanh ở các nước khác

nhau, theo đó một bên gọi là bên xuất khẩu (Bên bán) có nghĩa vụ chuyển vào quyền sở hữu của một bên khác gọi là bên nhập khẩu (Bên mua) một tài sản nhất định, gọi là hàng hoá; bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền hàng.

b. Đặc điểm

- Đặc điểm 1: (đặc điểm quan trọng nhất) chủ thể của hợp đồng, người mua, người bán có cơ sở kinh doanh đăng ký tại hai quốc gia khác nhau. ở đây cần lưu ý rằng quốc tịch không phải là yếu tố để phân biệt: dù người mua và người bán có quốc tịch khác nhau nhưng nếu việc mua bán được thực hiện trên lãnh thổ của cùng một quốc gia thì hợp đồng mua bán cũng không mang tính chất quốc tế.

- Đặc điểm 2: Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ đối với một trong hai bên hoặc cả hai bên.

- Đặc điểm 3: Hàng hóa - đối tượng mua bán của hợp đồng được chuyển ra khỏi đất nước người bán trong quá trình thực hiện hợp đồng.

1.2.2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán ngoại thương

1.2.2.3. Quy trình thực hiện hợp đồng

Quá trình thực hiện hợp đồng Xả K thông thường là quá trình lâu dài, phức tạp và trải qua nhiều công đoạn. ắt ó bắt đầu sau khi hợp đồng được ký kết và kết thúc khi các bên đã hoàn thành mọi nghĩa vụ và quyền lợi của mình trong quan hệ hợp đồng. Trong quá trình đó, rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào khi điều kiện phát sinh rủi ro xuất hiện. Do đó, muốn tìm hiểu về rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, trước hết phải nắm vững quy trình thực hiện hợp đồng Xả K.

Thực hiện hợp đồng Xả K là một quá trình hết sức phức tạp vì các bên tham gia thường là những chủ thể có quốc tịch khác nhau, có sự xa cách nhau về mặt địa lý, khác biệt về hệ thống luật pháp, tập quán thương mại và chính sách kinh tế đối ngoại. Do đó, thực hiện hợp đồng Xả K thường liên quan tới nhiều khâu công việc hơn thực hiện hợp đồng mua bán trong nước. Tùy vị trí là nhà XK hay ả K mà các khâu công việc phải thực hiện có khác nhau.

1.2.2.4. Đặc điểm của rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Kinh doanh Xả K diễn ra trong môi trường đặc biệt phức tạp. Quá trình thực hiện hợp đồng bao gồm một chuỗi các bước nghiệp vụ kế tiếp nhau và trong từng khâu của quá trình này, các nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân gây rủi ro xuất hiện ngày càng nhiều.

a. Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK xảy ra với tần suất lớn hơn thực

hiện hợp đồng trong nước

Trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, nhà kinh doanh phải luôn đối mặt với môi trường kinh doanh đầy biến động, kèm theo đó là muôn vàn nguy cơ rủi ro ở tất cả các lĩnh vực hoạt động diễn ra trong và ngoài nước. Các nhân tố ảnh hưởng, các nguyên nhân chủ quan và khách quan ở cả trong nước và nước ngoài làm cho rủi ro xảy ra thường xuyên hơn với tần suất lớn hơn so với kinh doanh trong nước. Sự xuất hiện dồn dập, thường xuyên của các sự cố bất lợi có thể lý giải bằng sự khác biệt trong hệ thống luật pháp, văn hóa kinh doanh, chủ thể trong quan hệ hợp đồng, khoảng cách địa lý... ả nguyên nhân gây rủi ro càng nhiều thì rủi ro xảy ra với tần số càng lớn và ngược lại. Việc rủi ro xảy ra thường xuyên với tần số lớn hơn chính là đặc điểm nổi trội của rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K.

b. Rủi ro xảy ra với mức độ nghiêm trọng hơn

Khi đã xảy ra, rủi ro thường gây hiệu quả nghiêm trọng hơn cho người kinh doanh Xả K vì hai lý do. Một là, giá trị của thương vụ Xả K thường lớn hơn so với các thương vụ kinh doanh trong nước. Hai là, quá trình thực hiện hợp đồng Xả K thường liên quan tới nhiều bên hơn nên khi xảy ra rủi ro, tổn thất có thể tất cả các bên cùng phải gánh chịu. ả ới một cách khác, mức độ nghiêm trọng hơn được thể hiện ở phạm vi ảnh hưởng của rủi ro, tổn thất rộng lớn hơn.

c. Rủi ro đa dạng phức tạp hơn

Đặc điểm này xuất phát từ thực tế là các nguyên nhân làm phát sinh rủi ro trong kinh doanh hoạt động ngoại thương vốn dĩ đa dạng và phức tạp hơn so với hoạt động kinh doanh thông thường trong nước. Do đó, rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xả K liên quan tới nhiều lĩnh vực như vận tải quốc tế, thanh toán quốc tế, bảo hiểm... Hơn nữa, đặc trưng của hợp đồng mua bán ngoại thương là có yếu tố nước ngoài, thể hiện ở **chủ thể** của hợp đồng là các bên có quốc tịch khác nhau hoặc có trụ sở ở các nước khác nhau, **hàng hóa** là đối tượng của hợp đồng thường được di chuyển qua biên giới quốc gia hoặc từ khu vực pháp lý này sang khu vực pháp lý khác, **đồng tiền** tính giá, đồng tiền thanh toán là ngoại tệ với một trong các bên, **luật điều chỉnh** hợp đồng hoặc cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng có yếu tố nước ngoài. Vì vậy rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K đa dạng, phức tạp hơn so với hợp đồng kinh doanh trong nước.

1.2.2.5. Các loại rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK.

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau trong quá trình thực hiện hợp đồng có thể phân rủi ro thành các loại sau:

a. Căn cứ vào khả năng đo lường

- Rủi ro có thể tính toán được:.
- Rủi ro không thể tính toán được:

b. Căn cứ vào phạm vi ảnh hưởng của rủi ro

- Rủi ro cơ bản:
- Rủi ro riêng biệt:

c. Căn cứ vào nguồn gốc phát sinh rủi ro

- Rủi ro do thiên tai:
- Rủi ro do tai họa của biển:
- Rủi ro do các hiện tượng chính trị, xã hội:

d. Căn cứ vào nguyên nhân gây ra rủi ro

- Rủi ro có nguyên nhân khách quan:
- Rủi ro có nguyên nhân chủ quan:

e. Căn cứ vào nghiệp vụ của bảo hiểm

- Rủi ro thông thường được bảo hiểm:
- Rủi ro phải bảo hiểm riêng
- Rủi ro loại trừ:

1.2.2.6. Quan hệ giữa rủi ro và hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK.

a. Hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK

b. Mối quan hệ tương tác giữa rủi ro và hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK

Rủi ro luôn có tác động tỷ lệ nghịch với hiệu quả thực hiện hợp đồng XNK. Rủi ro xảy ra đem theo thiệt hại to lớn về lợi ích vật chất và phi vật chất. Do vậy, khi rủi ro đã xảy ra, doanh nghiệp sẽ tốn kém thêm các chi phí để xử lý, khoanh vùng rủi ro, giảm thiểu tổn thất, chi phí phục hồi sản xuất kinh doanh. Hiệu quả thực hiện hợp đồng chỉ có thể đạt được khi doanh nghiệp có biện pháp phòng ngừa, hạn chế, giảm thiểu rủi ro.

CHƯƠNG 2.

RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TỪ ĐẦU NHỮNG NĂM 1990 ĐẾN NAY.

2.1.1. Tình hình xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ.

Ả híp độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân 18,4%/năm, nhanh hơn tốc độ tăng trưởng GDP khoảng 2,6 lần; kim ngạch xuất khẩu thời kỳ 1991-1995 gấp 2 – 2,5 lần so với giai đoạn 1986-1990; kim ngạch xuất khẩu năm 2000 đạt hơn 14 tỷ USD, gần gấp 6 lần của năm 1990. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2007 là 48.4 tỷ USD, bằng 338% so với kim ngạch xuất khẩu của năm 2000.

Cơ cấu xuất khẩu đã được cải thiện theo hướng tăng các mặt hàng chế biến, giảm tỷ trọng các sản phẩm thô, tạo ra một số mặt hàng có khối lượng lớn và thị trường tương đối ổn định, tỷ trọng sản phẩm chế biến đã tăng từ 8% vào năm 1991 lên khoảng 40% vào năm 2000 và 50% vào năm 2003.

2.1.2. Tình hình nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ

Ả hập khẩu, về cơ bản đã “phục vụ có hiệu quả cho phát triển sản xuất và đổi mới công nghệ, thúc đẩy nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh của hàng hóa, đáp ứng nhu cầu cần thiết của đời sống”. Đến năm 2007, tư liệu sản xuất hiện chiếm gần 92.5% kim ngạch nhập khẩu, trong đó 26.3% là máy móc thiết bị, 66.2% là nguyên nhiên vật liệu (bảng 2.6). Hàng tiêu dùng chỉ chiếm khoảng 7.5% (năm 1990 là 15%). Ả hập siêu giảm cả về giá trị tuyệt đối lẫn tương đối vào cuối những năm 90 nhưng bắt đầu tăng mạnh trong thập kỷ 20 này.

2.2. RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Hơn 20 năm đổi mới, mở cửa hội nhập vừa qua cho thấy nền kinh tế Việt Ả am nói chung và hoạt động kinh doanh Xả K nói riêng đã trải qua những bước thăng trầm. Chính trong giai đoạn đầu tiên của quá trình hòa mình với nền kinh tế thế giới, các nhà đầu tư kinh doanh Xả K nước ta đã gặp rất nhiều rủi ro.

Rủi ro xảy ra ngày một nhiều trong kinh doanh Xả K mà chủ yếu là xuất hiện trong quá trình thực hiện hợp đồng đã để lại nhiều hậu quả cho nền kinh tế cũng như các doanh nghiệp. Giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới lên xuống thất thường, tỷ giá thường xuyên biến động, điều kiện tự nhiên khắc nghiệt, bão lũ, hạn hán hoành hành ở nhiều nơi, các vụ

lừa đảo kinh tế xảy ra liên tiếp, sự cố tai nạn hàng hải, cướp biển gia tăng, tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng ngày một nhiều, tình trạng non kém về nghiệp vụ vẫn là phổ biến ở các doanh nghiệp kinh doanh Xả K, tất cả đã cộng hưởng cùng tác động tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.1. Rủi ro liên quan đến đối tác trong quá trình giao dịch, ký kết hợp đồng ngoại thương

Trong quá trình giao dịch với các đối tác, các rủi ro chủ yếu thường là do một bên cố tình lừa đảo bên kia để kiếm các khoản lợi. Còn bên bị lừa thường mắc bệnh cả tin, hơn nữa lại chưa biết cách sử dụng tốt các công cụ trong tay như cơ quan thương vụ Việt ă am ở nước ngoài, các cơ quan giám định...

2.2.2. Rủi ro trong việc thực hiện các điều khoản của hợp đồng ngoại thương

2.2.2.1. Rủi ro phát sinh trong việc giao hàng

a. Rủi ro đối với người Mua do người Bán vi phạm nghĩa vụ giao hàng.

Rủi ro trong việc giao hàng của hợp đồng thường được biểu hiện dưới hình thức giảm số lượng, thiếu hụt về trọng lượng, thể tích, mất hoặc giảm giá trị thương mại, quy cách phẩm chất của hàng hóa không đúng với quy định trong hợp đồng.

Trong hợp đồng mua bán ngoại thương, nghĩa vụ giao hàng của người bán được quy định trong các điều khoản có liên quan như: tên hàng, số lượng, chất lượng, thời hạn giao hàng, địa điểm giao hàng, điều khoản bao bì... Việc người bán vi phạm một trong các điều khoản trên được coi là vi phạm nghĩa vụ giao hàng.

b. Rủi ro do người Bán vi phạm nghĩa vụ cung cấp chứng từ liên quan đến hàng hoá.

Trong mua bán ngoại thương, chứng từ đóng một vai trò hết sức quan trọng. ă gười bán có nghĩa vụ phải giao bộ chứng từ cho người mua đúng thời hạn quy định trong L/C. Việc người bán không giao hoặc giao chậm chứng từ sẽ bị coi là hành vi vi phạm hợp đồng làm ảnh hưởng đến quyền lợi của người mua. Khi đó tranh chấp phát sinh là điều khó tránh khỏi.

ă hìn chung, việc người bán không giao chứng từ cho người mua một là vi phạm cơ bản của người bán vì nó làm cho người mua không thể nhận được hàng theo hợp đồng. ă gười bán còn bị coi là vi phạm hợp đồng nếu việc gửi chứng từ hàng hoá chậm, đặc biệt là vận đơn, hay gửi thiếu chứng từ bởi vì điều này sẽ gây trở ngại cho người mua trong việc nhận hàng và sử dụng hàng hoá gây thiệt hại cho người mua và vì thế dẫn đến tranh chấp giữa các bên.

2.2.2.2. Rủi ro do sự biến động của giá cả.

Hoạt động Xả K chịu ảnh hưởng rất lớn bởi biến động giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới, trong đó quan hệ cung cầu có tác động rất lớn. Thực tiễn cho thấy chỉ cần có biến đổi nhỏ về cung cầu là có thể gây ra những biến đổi to lớn về giá cả. Luận văn đã xem xét đến một số mặt hàng thông dụng của Việt ă am như Gạo, cà phê, xăng dầu, phân bón.

2.2.2.3. Rủi ro phát sinh từ sự biến động về tỷ giá hối đoái.

Mặc dù lĩnh vực tiền tệ ở Việt ă am, trong đó tỷ giá hối đoái là một mảng quan trọng, vẫn đang được coi là lĩnh vực đóng với nền kinh tế thế giới - đồng tiền chưa tự do chuyển đổi, tài khoản vốn chưa được tự do hóa - nhưng đây lại là lĩnh vực nhạy cảm nhất của nền kinh tế. Sự biến động của tỷ giá hối đoái có thể đem lại lợi ích cho một thương vụ XK và gây ra thiệt hại cho thương vụ ă K hoặc ngược lại. Tuy nhiên sự biến đổi quá nhanh của tỷ giá hối đoái luôn là nguy cơ rủi ro lớn cho mọi doanh nghiệp kinh doanh Xả K.

2.2.3. Rủi ro trong việc thanh toán.

Thanh toán là nghiệp vụ quan trọng và phức tạp trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Do đó, rủi ro phát sinh trong nghiệp vụ này là thường xuyên xảy ra. Một trong những lo ngại nhất của người mua là thanh toán rồi nhưng không nhận được hàng hóa như cam kết, lo ngại nhất của người bán là giao hàng rồi nhưng không thu được tiền đầy đủ, đúng thời hạn và địa điểm quy định.

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh Xả K trong những năm qua của các doanh nghiệp Việt ă am, nỗi lo về rủi ro trong thanh toán quốc tế luôn thường trực. ă ó phụ thuộc cơ bản vào hai yếu tố: sự yếu kém về nghiệp vụ và ý thức thực hiện hợp đồng của phía đối tác.

Đứng từ phía người bán, rủi ro trong thanh toán thường biểu hiện ở việc:

- ă gười mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán, tức là không mở L/C, hoặc mở L/C không đúng với quy định của hợp đồng (trong trường hợp thanh toán bằng L/C) hoặc người mua không trả tiền hay trả thiếu tiền hàng (trong trường hợp áp dụng các phương thức thanh toán khác như TTR, Open account (mở tài khoản...))

- ă gười mua giả mạo chứng từ nhận hàng để được nhận hàng mà không phải thanh toán
- Bộ chứng từ hoặc L/C có sai sót nhưng người bán không phát hiện ra để chỉnh sửa kịp thời

Đứng từ phía người mua, rủi ro trong thanh toán thường biểu hiện ở:

- ă gười bán vi phạm nghĩa vụ giao chứng từ: không giao chứng từ cho người mua (do người bán không giao hàng), hoặc người bán giao chứng từ không phù hợp, người mua

không thể nhận được hàng mà vẫn phải trả tiền.

- ả gười bán lập bộ chứng từ giả để lấy tiền mà không phải giao hàng.

2.2.4. Rủi ro trong quá trình chuyên chở, giao nhận hàng hoá XNK.

Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, người bán thực hiện việc giao hàng, tức là hàng hóa được vận chuyển từ nước người bán sang nước người mua. Để cho quá trình vận chuyển đó bắt đầu được, tiếp tục được và kết thúc được, tức là hàng hóa đến tay người mua được, cần phải thực hiện hàng loạt các công việc khác liên quan đến quá trình chuyên chở như: đóng gói, bao bì, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận... ả hững công việc trên được gọi chung là giao nhận hàng hóa.

Thông thường vận tải quốc tế là khâu dài nhất trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, đặc biệt là hợp đồng giữa các thương nhân ở các nước cách xa nhau về địa lý. Việc vận chuyển hàng hóa Xả K có thể được thực hiện bằng nhiều phương thức như vận tải hàng hải, hàng không, đường sông, đường sắt, vận tải bằng ô tô, container và vận tải đa phương thức.

Trong các phương thức vận tải, chuyên chở hàng hóa bằng đường biển chiếm tới 80% khối lượng vận chuyển quốc tế do vận tải đường biển có năng lực vận chuyển lớn, thích hợp cho việc chuyên chở hầu hết các loại hàng hóa đặc biệt là hàng rời có giá trị thấp và cước phí vận tải đường biển thấp so với các phương thức khác. Tuy vậy, vận chuyển hàng hóa bằng đường biển lại là khâu hay xảy ra rủi ro.

Trước sự khắc nghiệt của điều kiện tự nhiên, chuyên chở hàng hóa bằng đường biển luôn phải đối mặt với rủi ro, thiên tai, tai nạn bất ngờ, gây ra những thảm họa không lường.

Rủi ro, tai nạn sự cố trên biển gây thiệt hại cho tất cả các bên có liên quan bao gồm: chủ hàng (người bán, người mua), hãng bảo hiểm và chủ tàu. Rủi ro trong quá trình chuyên chở hàng hóa Xả K làm tăng chi phí kinh doanh và thậm chí trong nhiều trường hợp xáo trộn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3. NGUYÊN NHÂN GÂY RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH GIAO DỊCH, THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU

Rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là những tai họa bất ngờ xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, gây ra thiệt hại, tổn thất, mất mát cho các bên trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh Xả K.

Thực hiện hợp đồng Xả K như đã khẳng định ở trên, là một quá trình phức tạp, đòi hỏi nhiều nỗ lực, cố gắng của các bên tham gia. Có thể nói, sự phức tạp trong quá trình thực

hiện hợp đồng đã tạo nên một đặc trưng hết sức cơ bản của kinh doanh Xả K, đó là kinh doanh Xả K luôn tiềm ẩn các nhân tố và nguyên nhân làm gia tăng rủi ro. Điều này xảy ra do trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bên đôi tác ít có cơ hội làm việc, gặp gỡ trực tiếp với nhau, có những sự bất đồng về ngôn ngữ, về văn hóa...

2.3.1. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường chính trị, pháp luật quốc tế

2.3.1.1. Ảnh hưởng của môi trường chính trị quốc tế

Trong giai đoạn 1990 đến nay, trên chính trường thế giới xảy ra nhiều sự kiện đáng ghi nhớ, ảnh hưởng tới kinh doanh Xả K của Việt ả am và các quốc gia có liên quan. Sự kiện mở màn gây chấn động toàn cầu là sự sụp đổ của hệ thống XHCả ở Liên Xô và Đông Âu đầu thập kỷ 90. Trước đó, mâu dịch được thực hiện chủ yếu với các nước thuộc khối SEV, quan hệ hợp đồng thường là quan hệ anh em “lọt sàng xuống nia” nên các hợp đồng đã ký kết mà không thực hiện được thì cũng không thành vấn đề sống còn đối với sự tồn tại của doanh nghiệp. Điều này tạo tâm lý ỉ lại, thiếu trách nhiệm của các doanh nghiệp ngoại thương Việt ả am trong quá trình thực hiện hợp đồng với các bạn hàng Liên Xô. Sau khi Liên Xô và Đông Âu tan rã, Việt ả am bị cô lập trên vũ đài chính trị. Quan hệ thương mại với các bạn hàng truyền thống trở nên xấu dần đi. Trong hai năm 1990 - 1991, XK giảm 13,2% từ 2,4 tỷ USD (1990) xuống 2 tỷ USD (1991), ả K giảm 15,1% từ 2,75 tỷ USD (1990) xuống còn 2,34 tỷ USD (1991). Thêm vào đó, quan hệ kinh tế với Mỹ chưa được mở rộng cũng là một rào cản lớn cho việc thiết lập các quan hệ thương mại mới.

Chính trường thế giới tiếp tục chao đảo khi Iran - Iraq chính thức tuyên bố chiến tranh năm 1991. Từ đó tới lúc Mỹ đánh Iraq thì Iraq không thoát khỏi vòng vây cấm vận của Mỹ nên lượng hàng XK của Việt ả am sang thị trường này hết sức khiêm tốn, chủ yếu là trao đổi ở cấp chính phủ về mặt hàng gạo. Các hợp đồng khi được thực hiện cũng gặp nhiều nguy cơ rủi ro do sức ép chính trị từ phía Mỹ.

ả hững bất ổn chính trị liên tiếp xảy ra ở khu vực Trung Đông, túi dầu của thế giới, đặc biệt là những diễn biến của cuộc chiến tranh đẫm máu giữa Palestine và Israel đã kéo dài trong nhiều năm qua làm giá dầu thế giới liên tiếp tăng giảm đột ngột, ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả thực hiện các hợp đồng Xả K xăng dầu của Việt ả am.

Gần đây nhất, cả thế giới bàng hoàng trước sự kiện ngày 11 tháng 9 năm 2001 ở Mỹ. Sự kiện này ảnh hưởng sâu sắc đến tình hình kinh doanh Xả K giữa Mỹ và các quốc gia khác trên thế giới trong đó có Việt ả am. Thêm vào đó, cuộc tấn công trả đũa của Mỹ và đồng minh vào chế độ Taliban ở Afganistan cũng làm gia tăng nguy cơ rủi ro cho thực hiện hợp

đồng Xả K với nước này và khu vực lân cận. Các chi phí cho việc thực hiện hợp đồng tăng vọt vì giờ đây, cước chuyên chở tăng cao do các chủ tàu và người thuê tàu, người XK và người ả K phải cân nhắc tới việc mua bảo hiểm rủi ro chiến tranh. ả ngoài ra, các doanh nghiệp kinh doanh Xả K còn phải đối mặt với nguy cơ rủi ro cầm giữ hàng, tàu khi hàng và tàu đi qua các vùng biển thuộc địa phận của các nước tham chiến.

Tóm lại, môi trường chính trị quốc tế luôn biến động khó lường, đem theo nó những nguy cơ rủi ro cao và mang nhiều sắc thái khác nhau, ảnh hưởng tới thực hiện hợp đồng của các doanh nghiệp kinh doanh Xả K.

2.3.1.2. Rủi ro phát sinh từ sự khác biệt trong hệ thống luật pháp quốc tế.

Sự khác biệt giữa các hệ thống luật pháp của các nước là một trong những nguyên nhân gây ra rủi ro trong việc thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương. ả nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán ngoại thương rất nhiều, bao gồm: điều ước quốc tế về ngoại thương, luật quốc gia, tập quán quốc tế về thương mại, án lệ và hợp đồng mẫu. Việc lựa chọn nguồn luật nào được áp dụng cho quan hệ hợp đồng là do các bên hoàn toàn tự do thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế, bất kỳ thương nhân nào cũng muốn áp dụng nguồn luật nước sở tại do họ cho rằng nguồn luật đó bảo vệ tốt nhất quyền lợi của họ. Do đó, trong trường hợp không có điều ước quốc tế, các bên thường tranh chấp trong thỏa thuận luật áp dụng. ả ếu không bên nào chịu nhượng bộ, họ có thể lựa chọn luật của nước thứ ba. Đây chính là nguồn gốc có thể đem lại rủi ro do không phải bao giờ các bên cũng hiểu biết cặn kẽ luật pháp của nước thứ ba đó. Hơn nữa, cách giải thích, áp dụng nguồn luật đó cũng khác nhau ở các nước khác nhau.

Chủ thể của hợp đồng cũng là một trong những nguyên nhân làm gia tăng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Thông thường, trong hợp đồng mua bán quốc tế, các bên có quốc tịch khác nhau hoặc trụ sở giao dịch ở các nước khác nhau. Điều này dẫn tới địa vị pháp lý của các cá nhân và tổ chức tham gia quan hệ hợp đồng cũng khác nhau. Ví dụ, một công dân Việt ả am đủ 18 tuổi và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ có thể trở thành thương nhân nếu đăng ký kinh doanh. Trong khi đó, là một công dân Mỹ, nữ phải đủ 19 tuổi, nam đủ 21 tuổi thì mới có điều kiện để trở thành thương nhân. Các thương nhân mang quốc tịch Việt ả am phải thành lập doanh nghiệp thì mới được ký kết hợp đồng Xả K, còn ở Châu Âu các cá nhân, tổ chức chỉ cần có đăng ký kinh doanh là đủ. ả hư vậy, chủ thể của hợp đồng Xả K có thể hợp pháp theo luật của nước này nhưng lại không hợp pháp theo luật của nước khác. Trong trường hợp hợp đồng được ký kết thì hợp đồng sẽ vô hiệu và nếu

hai bên không nắm vững điều này thì rủi ro có thể phát sinh vì hợp đồng một khi đã vô hiệu thì khi có tranh chấp xảy ra, thiệt hại cho bên nào, bên đó phải tự gánh chịu.

2.3.2. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường tự nhiên.

Trong những năm cuối cùng của thế kỷ 20, tình hình thời tiết biến động thất thường ở nhiều nơi trên thế giới trong đó có Việt ả am. Sự tàn phá thiên nhiên của con người đã bị trả giá bằng sự nóng lên của trái đất, bằng bão lũ, ngập úng, hạn hán, cháy rừng, động đất, núi lửa... Các hiện tượng thiên nhiên bất thường xảy ra ngày càng nhiều, mức độ thiệt hại ngày càng lớn.

Khoảng cách địa lý cũng là một trong các yếu tố có tính chất tự nhiên phát sinh rủi ro. Trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, hàng hóa thường được di chuyển qua biên giới quốc gia. Khoảng cách địa lý càng lớn, nguy cơ rủi ro càng cao và ngược lại. Chuyên chở hàng hóa giữa các quốc gia chủ yếu được thực hiện bằng đường biển (chiếm khoảng 80%). Trong quá trình chuyên chở bằng đường biển muôn vàn rủi ro rình rập, đe dọa người kinh doanh Xả K và sẵn sàng giáng những tai họa lên đầu họ.

2.3.3. Nguyên nhân rủi ro chính sách quản lý và cơ chế điều hành XNK.

Đại hội lần thứ IX của Đảng đã khẳng định nội dung cơ bản của chính sách ngoại thương trong 10 năm tới là: “nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng XK, chuyển dịch cơ cấu XK theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến và chế tạo, các loại sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, thúc đẩy XK dịch vụ; về ả K, chú trọng thiết bị và nguyên vật liệu phục vụ sản xuất nhất là công nghệ tiên tiến, bảo đảm cân cân thương mại ở mức hợp lý, tiến tới cân bằng kim ngạch Xả K; mở rộng và đa dạng hóa thị trường và phương thức kinh doanh, hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và thế giới”. Tuy nhiên, bên cạnh những nỗ lực vượt bậc, vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, bất cập trong chính sách quản lý và cơ chế điều hành Xả K. Điều này gây ra không ít khó cho các doanh nghiệp và hậu quả là doanh nghiệp phải gánh chịu những rủi ro, tổn thất không đáng có.

Bên cạnh sự quản lý của cơ quan chức năng và bộ chuyên ngành của Việt ả am, hàng hóa Xả K của các doanh nghiệp Việt ả am còn chịu sự quản lý của chính sách và cơ chế Xả K của các nước đối tác. Vì vậy, việc không thể lường trước những thay đổi đột ngột trong cơ chế chính sách quản lý Xả K của các nước ban hành tự nó đã hàm chứa những nguy cơ rủi ro vô cùng to lớn.

2.3.4. Nguyên nhân rủi ro từ môi trường cạnh tranh.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế ngày càng diễn ra sâu rộng, các doanh nghiệp Xả K của

Việt nam đang đứng trước những cơ hội và thách thức mới. Cuộc cạnh tranh trên cả thị trường nội địa lẫn thị trường nước ngoài ngày càng trở nên gay gắt. Với sự xuất hiện ngày càng đông của các đối thủ cạnh tranh, doanh nghiệp đang phải chịu sức ép cạnh tranh từ nhiều phía.

2.3.5. Nguyên nhân rủi ro từ yếu kém trong năng lực quản lý và trình độ chuyên môn

Đây là yếu tố ảnh hưởng chủ quan gây rủi ro thường xuyên nhất cho quá trình thực hiện hợp đồng Xả K của các doanh nghiệp Việt ă am. ă ăng lực quản lý và trình độ chuyên môn của cán bộ điều hành hoạt động kinh doanh Xả K được hình thành từ 3 yếu tố:

- Kiến thức được đào tạo, học tập và rèn luyện trong nhà trường.
- Quá trình sản xuất, đi sâu, tìm tòi trong thực tế sản xuất - kinh doanh.
- ă ăng khiếu bẩm sinh.

Cả 3 yếu tố này ở Việt ă am vừa thiếu lại vừa yếu.

2.3.6. Các nguyên nhân xuất phát từ các yếu tố khác

Thứ nhất, làm gia tăng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K là việc giao dịch, trao đổi thông tin thường qua **phương tiện trung gian**.

Thứ hai, **chuyển tiền và thanh toán quốc tế** cũng là nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân làm gia tăng rủi ro..

Thứ ba, nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân khác song cũng không kém phần quan trọng làm gia tăng rủi ro là **tranh chấp và giải quyết tranh chấp** trong quá trình thực hiện hợp đồng.

2.4. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA RỦI RO ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM.

2.4.1. Những tác động chính của rủi ro đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu

Rủi ro xảy ra đem theo những tác động tiêu cực cho doanh nghiệp Xả K. Tác động dễ thấy nhất và cũng thường xuyên nhất là doanh nghiệp bị thua lỗ trong thương vụ đó. Một tác động chủ yếu nữa của rủi ro, tổn thất đối với doanh nghiệp là những thiệt hại về con người và uy tín doanh nghiệp. Tác động thứ ba các doanh nghiệp Việt ă am thường gặp là gián đoạn, đình trệ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.4.2. Một số nhận xét rút ra từ việc đánh giá rủi ro đối với việc thực hiện hợp đồng ngoại thương.

Qua nghiên cứu về thực trạng rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K của các

doanh nghiệp Việt ă am từ năm 1990 đến nay, có thể rút ra một số nhận xét về các nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân gây rủi ro trong thực hiện hợp đồng Xă K của các doanh nghiệp Việt ă am như sau:

- a) Môi trường tự nhiên luôn là nguy cơ tiềm ă tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới quá trình thực hiện hợp đồng.
- b) Môi trường chính trị bước sang giai đoạn mới, không còn sự đối đầu giữa hai phe Tư bản chủ nghĩa và Xã hội chủ nghĩa nhưng vẫn luôn chứa đựng rủi ro cao do bất đồng chính trị, sắc tộc, lợi ích, hệ tư tưởng... gây cản trở cho thực hiện các hợp đồng đã ký kết.
- c) Thực hiện hợp đồng Xă K luôn chịu sự kiểm soát chặt chẽ bởi cơ chế điều hành, chính sách của Chính phủ. Chính sách không rõ ràng, cơ chế yếu kém không thống nhất, hay thay đổi là một trong những căn nguyên của rủi ro mà doanh nghiệp phải gánh chịu. Đây là nhân tố khó dự báo, né tránh và không được bảo hiểm rủi ro.
- d) Hội nhập và cạnh tranh quốc tế là xu hướng tất yếu cho các doanh nghiệp Xă K Việt ă am song môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt, sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng khiến cho hoạt động kinh doanh Xă K ngày càng trở nên bất định.
- e) Yếu tố con người luôn đóng vai trò quyết định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Sự yếu kém trong năng lực chuyên môn, trình độ quản lý, thiếu thông tin, kế hoạch, chiến lược kinh doanh dài hạn, sách lược cụ thể làm cho doanh nghiệp không lường trước, dự đoán được các rủi ro dạng tiềm ă.
- f) Tình hình thị trường, mặt hàng, cung cầu, giá cả biến động thất thường là một thách thức lớn cho kinh doanh Xă K.
- g) Sự tăng giảm giá trị đột ngột của đồng nội tệ và một số ngoại tệ thường sử dụng trong giao dịch ngoại thương làm cho các chỉ tiêu hiệu quả thay đổi thường xuyên, gây khó khăn cho hạch toán kinh doanh Xă K.
- h) Bán hàng không thu được tiền hàng đầy đủ, đúng hạn, trả tiền không nhận được hàng là những rủi ro mà doanh nghiệp Việt ă am thường xuyên gặp phải.
- i) Chuyên chở hàng hóa Xă K bằng đường biển, bên cạnh những ưu điểm của nó, còn làm gia tăng rủi ro do thiên tai, tai nạn, sự cố hàng hải, cướp biển.
- k) Tranh chấp kiện tụng phát sinh từ vi phạm hợp đồng và không thống nhất nội dung hợp đồng gây nhiều rủi ro cho doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp mất uy tín, thời gian, tiền bạc, mất bạn hàng, thị trường và bỏ lỡ thời cơ kinh doanh.
- m) Gia nhập WTO vừa là cơ hội những cũng vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp

Việt ẩ am khi bước ra biển lớn với nhiều “cạm bẫy” hơn, nhiều “rủi ro” hơn.

Tóm lại, nhìn vào thực trạng kinh doanh Xả K hơn 10 năm qua, có thể thấy rủi ro luôn thường trực, đe dọa quá trình thực hiện hợp đồng nói riêng, tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Mặc dù đã có nhiều biện pháp được hình thành để đối phó với rủi ro nhưng rủi ro vẫn xảy ra do tính chất bất ngờ và không thể định lượng chính xác được của nó. Điều này càng buộc các doanh nghiệp luôn phải tìm tòi các biện pháp hạn chế một cách hữu hiệu những rủi ro đang xảy ra ngày một phức tạp trong thực hiện hợp đồng Xả K.

CHƯƠNG 3.

MỘT SỐ BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XNK

3.1. SỰ CẦN THIẾT CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG.

Hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng XNK là việc làm hết sức cần thiết đối với an toàn trong kinh doanh của doanh nghiệp. Các biện pháp hạn chế rủi ro không những đảm bảo hiệu quả kinh doanh của một thương vụ mà còn đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự cần thiết phải thiết lập các biện pháp hạn chế rủi ro được thể hiện ở các mặt sau :

Một là, mục tiêu của mọi doanh nghiệp khi thực hiện hợp đồng XNK là nhằm thu được lợi nhuận tối ưu, tức là mức lợi nhuận cao nhất đạt được khi đảm bảo được các mục tiêu khác. Để đạt được lợi nhuận cao, doanh nghiệp phải tiến hành đồng thời hai biện pháp: thứ nhất là tăng doanh thu, thứ hai là giảm chi phí. Tăng doanh thu thường đòi hỏi phải tăng quy mô của hợp đồng (cũng có trường hợp tăng doanh thu nhờ vào biến động của tỷ giá song doanh nghiệp hoàn toàn bị động trong tình huống này), đến lượt nó việc tăng quy mô lại hàm chứa những nguy cơ rủi ro lớn hơn cho quá trình thực hiện hợp đồng. Do đó, cách thứ hai là giảm chi phí, trong đó có các chi phí xử lý rủi ro, tổn thất, tỏ ra chủ động hơn và đem lại hiệu quả kép cho doanh nghiệp là giảm chi phí và tăng độ an toàn trong kinh doanh. Vì vậy, tất yếu phải có biện pháp hạn chế rủi ro, tổn thất.

Hai là, an toàn trong kinh doanh là yêu cầu thiết thực cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trên thị trường đầy nguy cơ rủi ro, bất trắc. Muốn an toàn cần phải giảm thiểu rủi ro có thể tác động tới doanh nghiệp. Để làm được điều này, doanh nghiệp không còn cách nào khác ngoài việc thiết lập các biện pháp hạn chế cho từng nhóm rủi ro tùy thuộc vào mức độ nghiêm trọng của nó.

Ba là, rủi ro, tổn thất gây thiệt hại nặng nề về tài sản, con người và đôi khi doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm pháp lý về sản phẩm đối với khách hàng mà nhiều khi trách nhiệm pháp lý này còn gây hậu quả nghiêm trọng hơn cả những thiệt hại về tài sản. Hạn chế rủi ro cũng góp phần tăng uy tín doanh nghiệp trên thị trường. Một doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, không liên quan đến các vụ lừa đảo, tranh chấp sẽ dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và mở rộng

quan hệ kinh doanh. Thông qua đó, công việc kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra trôi chảy, dễ dàng hơn.

3.2. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA, HẠN CHẾ RỦI RO TỪ PHÍA DOANH NGHIỆP.

Thực trạng phổ biến của các doanh nghiệp Việt ă am hiện nay là chưa quan tâm đúng mức tới rủi ro và các biện pháp hạn chế chúng. Do vậy, doanh nghiệp Việt ă am chỉ tập trung vào một số biện pháp có tính truyền thống như mua bảo hiểm hàng hóa Xă K, áp dụng các biện pháp an toàn trong kỹ thuật tổ chức thực hiện hợp đồng, đào tạo bồi dưỡng chuyên môn cho cán bộ.

3.2.1. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược kinh doanh XNK.

Kế hoạch hoá chiến lược kinh doanh Xă K là quá trình phân tích, nhận định các nguồn lực bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để đưa ra chiến lược nhằm tiến hành một cách có hệ thống các khâu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong suốt thời gian dài. Hoàn thiện kế hoạch chiến lược kinh doanh Xă K bao hàm nội dung xây dựng chiến lược, thực hiện chiến lược, giám sát và điều chỉnh chiến lược kinh doanh.

Với ý nghĩa này, chiến lược kinh doanh Xă K giúp doanh nghiệp định hướng được mục tiêu, cơ cấu tối ưu nguồn lực để đạt được mục tiêu đó, đồng thời công tác giám sát luôn được chú trọng, từ đó ổn định bạn hàng, ổn định thị trường, luôn chủ động trong hạn chế phòng ngừa tối đa rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng Xă K.

Hoạch định chiến lược kinh doanh nói chung và chiến lược kinh doanh Xă K nói riêng, các doanh nghiệp thường dựa trên phân tích SWOT, thông qua đó, doanh nghiệp kinh doanh Xă K nhận biết được những cơ hội, thách thức, điểm mạnh, điểm yếu của mình trong việc thực hiện các thương vụ quốc tế, thông qua thực hiện các hợp đồng Xă K. Thông qua việc nhận biết được các thách thức, các doanh nghiệp Xă K sẽ lường trước được những rủi ro và có phương án chủ động phòng tránh rủi ro có hiệu quả.

3.2.2. Đẩy mạnh công tác dự báo biến động môi trường kinh doanh quốc tế

Để làm được điều này, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống thông tin ở cả hai cấp:

Cấp doanh nghiệp: doanh nghiệp cần giải quyết ba vấn đề

- Thu hút được nhân viên có trình độ chuyên môn cao, biết thu thập, khai thác, tổng hợp, phân tích và xử lý thông tin.
- Trang bị máy móc thiết bị, công nghệ cho thu thập, lưu trữ, xử lý thông tin
- Hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành về thu thập tìm kiếm và bảo mật thông tin.

Cấp ngành hàng: doanh nghiệp cần tham gia vào các hiệp hội ngành hàng để tạo ra sự liên kết thông tin giữa các doanh nghiệp cùng ngành.

3.2.3. Bảo hiểm hàng hóa XNK

Rủi ro trong kinh doanh XNK hầu hết phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng nhưng trong rất nhiều trường hợp mầm mống của rủi ro lại phôi thai ngay từ khi đàm phán, ký kết do những sơ hở của các điều khoản quy định trong hợp đồng. Chính vì vậy, biện pháp chủ động phòng tránh rủi ro, tổn thất trong thực hiện hợp đồng XNK hiệu quả nhất chính là đưa vào hợp đồng các điều khoản hạn chế rủi ro.

Chúng ta có thể lựa chọn bảo hiểm cho rủi ro với những cách như: Bảo hiểm hàng hóa, Bảo hiểm rủi ro tỷ giá

3.2.4. Các biện pháp về tổ chức và kỹ thuật thực hiện hợp đồng

3.2.5. Nâng cao năng lực quản lý và chuyên môn, nghiệp vụ

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC.

Trong môi trường kinh doanh XNK đầy rủi ro, bất trắc như hiện nay, để các doanh nghiệp có thể tiến hành hoạt động kinh doanh một cách an toàn nhà nước cần tăng cường vai trò định hướng, quản lý giám sát song song với hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm tạo môi trường kinh doanh thông thoáng và ổn định.

3.3.1. Đổi mới hoàn thiện chính sách quản lý và cơ chế điều hành kinh doanh XNK

- Ban hành các quy định chi tiết hơn về thủ tục Hải quan, quy định rõ ràng về tỷ lệ kiểm tra, miễn kiểm tra, phân định rõ ràng trách nhiệm của Hải quan trong việc ra quyết định thông quan, nộp thuế, kiểm tra sau thông quan...

- Loại bỏ những quy định không rõ ràng, chồng chéo, mâu thuẫn nhau để giúp doanh nghiệp không phải lúng túng trong việc quyết định tuân thủ văn bản pháp luật nào.

- Nâng cao hiệu quả cấp hạn ngạch tự động bằng cách thiết lập kênh thông tin chính xác để Bộ Công thương nắm được tình hình sử dụng hạn ngạch của doanh nghiệp.

- Đổi mới quan điểm, tư duy, nhận thức, nâng cao phẩm chất đạo đức cán bộ công chức, từ đó cải tiến công tác nhân sự của bộ máy hành chính công kênh, thiếu năng lực, bảo thủ, quan liêu cửa quyền.

- Quản lý chặt chẽ một cách hợp lý các đầu mối buôn bán quốc tế.

- Có sự phân biệt mức độ quản lý với từng loại kinh doanh ngành hàng khác nhau.

3.3.2. Phát triển thị trường bảo hiểm mạnh và cạnh tranh cao

KẾT LUẬN

Quá trình thực hiện hợp đồng Xả K bao giờ cũng là quá trình gian nan, vất vả, nhiều thử thách. ả ó gian nan, vất vả ở sự phức tạp riêng có của hoạt động kinh doanh Xả K, nhiều thử thách ở những nguy cơ rủi ro luôn tiềm ẩn trong từng khâu của quá trình thực hiện hợp đồng.

Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K, có thể khẳng định sự tồn tại khách quan hết sức đa dạng, phức tạp của rủi ro xảy ra khi thực hiện hợp đồng. ả hững biến động về giá cả, sự thay đổi về chất lượng, số lượng, những rủi ro trong thanh toán, vận tải, những nguy cơ rủi ro từ môi trường tự nhiên, chính trị, môi trường cạnh tranh, những thay đổi về cơ chế chính sách điều hành kinh doanh Xả K của nhà nước, những yếu kém trong năng lực chuyên môn nghiệp vụ, tất cả cùng hoà quyện, đan xen vào nhau tạo thành một môi trường kinh doanh Xả K ngày càng trở nên bất định.

Tuy vậy, kinh doanh Xả K vẫn là lĩnh vực kinh doanh đầy hấp dẫn nếu doanh nghiệp biết cách phòng ngừa, hạn chế rủi ro. Thực tế phức tạp, đa dạng của rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng Xả K đòi hỏi phải có sự phối hợp tích cực giữa doanh nghiệp và nhà nước. ả hà nước cần quan tâm tới các giải pháp vĩ mô còn doanh nghiệp nên tập trung nhiều hơn tới các giải pháp vi mô mang tính chất nghiệp vụ, tổ chức, quản lý.

Rủi ro đã, đang và sẽ mãi tiềm ẩn song hành với quá trình thực hiện hợp đồng Xả K. Do đó, không thể kể hết những rủi ro đã xảy ra và càng không thể dự đoán được chính xác những rủi ro sẽ xảy ra. Hy vọng rằng luận văn này đã đưa ra được bức tranh khái quát khá đầy đủ và toàn diện về rủi ro của các doanh nghiệp Xả K Việt ả am hơn một thập kỷ qua và một số biện pháp hạn chế phòng ngừa hữu hiệu rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. Qua đó, luận văn đã góp một phần dù là nhỏ bé trong việc nhìn nhận một vấn đề còn đang bỏ ngỏ, chưa được sự quan tâm của nhiều người.