

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING
KHOA THƯƠNG MẠI



TRỊNH THỊ THẢO PHƯƠNG

LỚP: 11DKQ1 – KHÓA: 08

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH
TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU
CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ ĐẾN NĂM 2020

Chuyên ngành: Kinh doanh Quốc tế

GVHD: ThS. Hà Đức Sơn

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 5, NĂM 2015

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING
KHOA THƯƠNG MẠI



TRỊNH THỊ THẢO PHƯƠNG

LỚP: 11DKQ1 – KHÓA: 08

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH
TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU
CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ ĐẾN NĂM 2020

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 5, NĂM 2015



NHẬN XÉT CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm ...

LỜI CẢM ƠN

Khóa luận tốt nghiệp chính là thành quả của một quá trình học tập dài 4 năm ở trường đại học. Khóa luận tốt nghiệp đòi hỏi sinh viên có đầy đủ kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm để có thể thu thập số liệu, phân tích, vận dụng kiến thức thực tế để đúc kết kinh nghiệm từ những số liệu đó

Để có được báo cáo chuyên đề tốt nghiệp này, tác giả cần rất nhiều kinh nghiệm và sự giúp đỡ của những thế hệ đi trước. Tác giả xin chân thành cảm ơn Thầy Hà Đức Sơn đã luôn giúp đỡ tác giả trong quá trình thực tập. Thầy luôn cố gắng kiên trì giải đáp mọi thắc mắc của tác giả kể cả những khó khăn trong công việc và khi tác giả thực hiện báo cáo chuyên đề này. Thầy đã tận tình chỉ bảo, sửa chữa những sai sót, hỗ trợ tác giả về mặt kiến thức cũng như tinh thần để tác giả có thể làm bài.

Tác giả cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến ban giám đốc công ty TNHH XNK Trần Lê đã tạo điều kiện thuận lợi cho tác giả trong suốt thời gian thực tập tại công ty. Đồng thời, tác giả xin cảm ơn chị Lê Thị Nguyệt Anh đã tận tình giúp đỡ tác giả hoàn thành tốt công việc được giao. Tác giả xin cảm ơn chị Lê Hằng Nga đã giúp đỡ và hướng dẫn tác giả hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Do quá trình thực tập còn nhiều khó khăn, đề tài không tránh khỏi những sai sót, hy vọng Thầy(Cô) thông cảm. Một lần nữa tác giả xin chân thành cảm ơn thầy Hà Đức Sơn, chị Lê Thị Nguyệt Anh, chị Lê Hằng Nga đã nhiệt tình giúp đỡ tác giả trong quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp. Xin chúc Thầy và các Chị nhiều sức khỏe và thành công.

Rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ Thầy (Cô) và bạn đọc để đề tài được hoàn thiện hơn về nội dung và hình thức.

TPHCM, tháng 5 năm 2015

Trịnh Thị Thảo Phương

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	V
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ.....	VI
MỞ ĐẦU.....	I
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	1
1.1. HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	1
1.1.1. Khái niệm hoạt động xuất nhập khẩu	1
1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu	1
1.1.3. Ý nghĩa của hoạt động xuất nhập khẩu	6
1.1.4. Các hình thức xuất nhập khẩu	6
1.1.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu	9
1.2. RỦI RO TÀI CHÍNH	15
1.2.1. Khái niệm rủi ro tài chính.....	15
1.2.2. Phân loại rủi ro tài chính.....	16
1.3. MỐI QUAN HỆ GIỮA RỦI RO TÀI CHÍNH VÀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	24
1.3.1. Tác động của rủi ro tài chính đến doanh nghiệp	24
1.3.2. Tác động của rủi ro tài chính đến hoạt động xuất nhập khẩu.....	29
1.4. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM VÀ CÁC RỦI RO TÀI CHÍNH THƯỜNG GẶP.....	34
1.4.1. Khái quát tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010-2014	34
1.4.2. Ví dụ về các doanh nghiệp Việt Nam chịu tổn thất do rủi ro tài chính trong thời gian qua	37
1.4.3. Sự cần thiết phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam	39
CHƯƠNG 2.....	42
CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ TỪ NĂM 2010 ĐẾN NĂM 2014.....	42
2.1. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP	42
2.1.1. Thông tin chung về doanh nghiệp	42
2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển	42
2.1.3. Sản phẩm và ngành nghề kinh doanh	43
2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của công ty	43
2.1.5. Cơ cấu tổ chức hoạt động và cơ cấu nhân sự của công ty TNHH Trần Lê	44

2.2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRÊN THỊ TRƯỜNG.....48

2.2.1.	Kim ngạch xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn từ 2010 đến 2014	48
2.2.2.	Thị trường xuất nhập khẩu	49
2.2.3.	Các sản phẩm xuất khẩu	53
2.2.4.	Các sản phẩm nhập khẩu	54
2.2.5.	Hình thức xuất nhập khẩu.....	55
2.2.6.	Phương thức thanh toán quốc tế trong hoạt động XNK	56
2.2.7.	Điều kiện Incoterms khi xuất nhập khẩu	59
2.2.8.	Tình hình ký kết và thực hiện hợp đồng.....	63

2.3. KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP TỪ NĂM 2010 ĐẾN NĂM 2014.....64

2.4. Đánh giá tình hình xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

2.4.1.	Thành công	68
2.4.2.	Những mặt hạn chế.....	68

CHƯƠNG 3: RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ

3.1. TÁC ĐỘNG CỦA RỦI RO TÀI CHÍNH ĐẾN HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ

3.1.1.	Rủi ro lãi suất.....	69
3.1.2.	Rủi ro tỷ giá	77
3.1.3.	Rủi ro biến động giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu	88

3.2. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH HIỆN TẠI DOANH NGHIỆP ĐANG ÁP DỤNG.....95

3.2.1.	Phòng ngừa rủi ro tài chính	95
3.2.2.	Né tránh rủi ro tài chính.....	97
3.2.3.	Nguyên nhân của việc kém hiệu quả trong phòng ngừa rủi ro tài chính của công ty	98

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ... ĐẾN NĂM 2020..... 101

4.1. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

4.1.1.	Định hướng chiến lược xuất khẩu của công ty trong thời gian tới.....	101
4.1.2.	Các rủi ro tài chính của công ty khi phân tích thực trạng.....	101
4.1.3.	Các yếu kém, tồn tại của các biện pháp phòng ngừa rủi ro tài chính đang được áp dụng	102

4.2. CÁC GIẢI PHÁP.....	103
4.2.1. Nâng cao năng lực quản trị của người quản lý để nhận diện và am hiểu đầy đủ những rủi ro tài chính đang gặp phải.....	103
4.2.2. Sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá.....	105
4.2.3. Mua nguyên liệu tại công ty Vietwoodjsc.....	109
4.2.4. Sử dụng hợp đồng hoán đổi lãi suất.....	111
4.2.5. Linh hoạt trong cách quản trị rủi ro tỷ giá.....	112
4.3. KIẾN NGHỊ.....	113
4.3.1. Nhà Nước cần có những chính sách phù hợp để ổn định lãi suất	113
4.3.2. Chính phủ tạo hành lang pháp lý và các chính sách phát triển thị trường công cụ phái sinh	114
4.3.3. Xây dựng thị trường tài chính hiện đại.....	114
KẾT LUẬN	116

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA TIẾNG VIỆT
XNK	Xuất nhập khẩu
XK	Xuất khẩu
NK	Nhập khẩu
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CNY	Nhân dân tệ
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTW	Ngân hàng trung ương
TCTD	Tổ chức tín dụng
RRTG	Rủi ro tỷ giá
USD	Đô la Mỹ
VCB	Ngân hàng ngoại thương Việt Nam
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
VND	Đồng Việt Nam

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

<i>Sơ đồ 2-1: Cơ cấu tổ chức hoạt động của doanh nghiệp</i>	<i>46</i>
<i>Biểu đồ 3-1: Bình quân lãi suất cho vay tại Việt Nam giai đoạn 2010-2014</i>	<i>70</i>
<i>Biểu đồ 3-2: Biến động tỷ giá USD/VND từ năm 2010 đến năm 2014.....</i>	<i>78</i>
<i>Biểu đồ 3-3: Biến động tỷ giá CNY/VND từ năm 2012 đến năm 2014.....</i>	<i>84</i>
<i>Biểu đồ 3-4: Giá dầu thô thế giới từ năm 2010 đến năm 2014</i>	<i>94</i>

DANH MỤC BẢNG

<i>Bảng 1-1: Tóm tắt các rủi ro đến từ các phương thức thanh toán quốc tế.....</i>	<i>22</i>
<i>Bảng 1-2: : Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam từ năm 2010 đến năm 2014</i>	<i>37</i>
<i>Bảng 2-1: Trình độ nhân sự công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014....</i>	<i>44</i>
<i>Bảng 2-2: Kim ngạch xuất nhập khẩu và tốc độ tăng trưởng của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014.....</i>	<i>48</i>
<i>Bảng 2-3: Kim ngạch xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010 – 2014 theo thị trường</i>	<i>51</i>
<i>Bảng 2-4: Kim ngạch nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014 theo thị trường</i>	<i>52</i>
<i>Bảng 2-5: Kim ngạch xuất khẩu theo mặt hàng của công ty TNHH XNK Trần Lê từ 2010-2014</i>	<i>53</i>
<i>Bảng 2-6: Kim ngạch nhập khẩu theo mặt hàng của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014.....</i>	<i>54</i>
<i>Bảng 2-7: Tỷ trọng các hình thức xuất khẩu công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong giai đoạn 2010-2014</i>	<i>55</i>
<i>Bảng 2-8: Các hình thức nhập khẩu công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong giai đoạn 2010-2014</i>	<i>56</i>
<i>Bảng 2-9: Giá trị và tỷ trọng các phương thức thanh toán quốc tế của công ty TNHH XNK Trần Lê trong hoạt động xuất khẩu từ năm 2010 đến năm 2014</i>	<i>57</i>
<i>Bảng 2-10 :Giá trị và tỷ trọng các phương thức thanh toán quốc tế công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong nhập khẩu giai đoạn 2010-2014</i>	<i>59</i>
<i>Bảng 2-11: Giá trị và tỷ trọng các điều kiện Incoterms được áp dụng trong hoạt động xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014.....</i>	<i>60</i>
<i>Bảng 2-12: Giá trị và tỷ trọng các điều kiện Incoterms được áp dụng trong hoạt động nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014.....</i>	<i>61</i>
<i>Bảng 2-13: Tình hình ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê</i>	<i>63</i>
<i>Bảng 2-14: Tình hình thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014.....</i>	<i>64</i>
<i>Bảng 2-15: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH XNK Trần Lê từ 2010 đến năm 2014.....</i>	<i>65</i>
<i>Bảng 2-16: Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả hoạt động.....</i>	<i>66</i>
<i>Bảng 3-1: Lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng đối với các khách hàng cụ thể vào tháng 7 năm 2013</i>	<i>72</i>
<i>Bảng 3-3: Cơ cấu vốn vay và chi phí lãi vay của công TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014</i>	<i>74</i>
<i>Bảng 3-4: Chi tiết các khoản vay bằng USD phục vụ cho hoạt động XNK của công ty TNHH XNK Trần Lê trong giai đoạn 2010-2014.....</i>	<i>75</i>

<i>Bảng 3-5: Giá trị các hợp đồng nhập khẩu phụ liệu công ty TNHH XNK Trần Lê đã thực hiện từ 2010-2014.....</i>	<i>81</i>
<i>Bảng 3-6: Chênh lệch tỷ giá trong các hợp đồng mua máy móc thiết bị.....</i>	<i>82</i>
<i>Bảng 3-7: Chênh lệch tỷ giá thực hiện đơn hàng với khách hàng Trung Quốc của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2012 đến năm 2014</i>	<i>85</i>
<i>Bảng 3-8: Các khoản lỗ tỷ giá của công ty TNHH Trần Lê giai đoạn 2010-2014..</i>	<i>87</i>
<i>Bảng 3-9: Đòn bẩy hoạt động DOL của công ty TNHH Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014</i>	<i>89</i>
<i>Bảng 3-10: Cơ cấu thu mua nguyên liệu của công ty TNHHXNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014</i>	<i>90</i>
<i>Bảng 3-11: Tỷ trọng chi phí NVL trong giá vốn hàng bán</i>	<i>90</i>
<i>Bảng 3-12: Giá cước vận tải nội địa và đường biển trung bình năm đối với một cont 40 feet</i>	<i>92</i>
<i>Bảng 3-13: Chi phí vận tải quốc tế công ty TNHH XNK Trần Lê 2012-2014</i>	<i>93</i>
<i>Bảng3-14 : Tỷ trọng chi phí vận chuyển trong tổng chi phí của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2012 đến năm 2014</i>	<i>94</i>

MỞ ĐẦU

1. GIỚI THIỆU TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Cuộc khủng hoảng tài chính tại Mỹ vào năm 2008 là cuộc khủng hoảng trầm trọng nhất trong 100 năm trở lại đây và đã có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới các doanh nghiệp Việt Nam. So với các nước tư bản có nền kinh tế thị trường hàng trăm năm, các doanh nghiệp Việt Nam nhìn chung còn thiếu kinh nghiệm trong kinh tế thị trường. Mặt khác, do có sự bảo hộ của Nhà nước quá lâu nên tạo ra tâm lý ỷ lại, chủ quan từ phía các doanh nghiệp. Nên một khi khủng hoảng tài chính xảy ra hoặc bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng tài chính – tiền tệ thế giới, các doanh nghiệp vô cùng bị động, và loay hoay tìm hướng đi cho bản thân trong thời kì khủng hoảng.

Hoạt động tài chính là hoạt động quan trọng trong bất kì doanh nghiệp nào, nó ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền ra vào doanh nghiệp mỗi ngày, ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình tái sản xuất, đầu tư, lợi nhuận của công ty. Vấn đề đặt ra cho bất kì nhà quản trị nào đó là “làm sao để quản lý tốt hoạt động tài chính để phòng ngừa rủi ro tài chính như rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất, rủi ro biến động giá cả hàng hóa”.

Phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu là nhiệm vụ quan trọng với tất cả doanh nghiệp có tham gia hoạt động xuất nhập khẩu. Nhưng thực tế cho thấy, các giao dịch trong xuất nhập khẩu không ngừng được mở rộng, các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng phải đối mặt với những rủi ro lớn hơn do đặc thù của hoạt động kinh doanh này. Tuy các công cụ phái sinh như Swap, Option, Future, Forwards... là những công cụ phòng chống rủi ro tài chính đã được sử dụng ở Việt Nam nhưng các doanh nghiệp vẫn còn thờ ơ với các công cụ bảo hiểm rủi ro tài chính này. Vì vậy, cần có những giải pháp tối ưu cho doanh nghiệp để phòng ngừa rủi ro tài chính hiệu quả, gần gũi với doanh nghiệp hơn.

Đa số các doanh nghiệp tại Việt Nam lại là doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ không thể có riêng một bộ phận phòng ngừa rủi ro nên gần như họ còn bỏ quên vấn đề này và công ty TNHH XNK Trần Lê cũng không là ngoại lệ. Tác giả mong

muốn có thể đưa ra các giải pháp mang tính thực tiễn và có thể ứng dụng tốt nhất trong phòng ngừa rủi ro tài chính cho công ty TNHH XNK Trần Lê.

Chính vì thế mà tác giả chọn đề tài “*GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ ĐẾN NĂM 2020*” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Một là, tổng kết lý thuyết về xuất nhập khẩu và rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu đặt cơ sở khoa học cho việc phân tích rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

Hai là, phân tích tình hình hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê, làm cơ sở đánh giá rủi ro tài chính của công ty.

Ba là, phân tích rủi ro tài chính của công ty TNHH XNK Trần Lê đã gặp phải trong giai đoạn 2010-2014, đánh giá các biện pháp phòng ngừa rủi ro tài chính công ty đang thực hiện.

Bốn là, đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm phòng ngừa rủi ro tài chính cho công ty TNHH XNK Trần Lê đến năm 2020.

3. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài là thực trạng rủi ro tài chính trong hoạt động XNK của công ty TNHH XNK Trần Lê. Trong đó, tập trung vào các nội dung:

- Các loại rủi ro tài chính mà công ty TNHH XNK Trần Lê đã phải đối mặt trong giai đoạn 2010-2014

- Nguyên nhân của rủi ro tài chính và những hạn chế trong phòng ngừa rủi ro tài chính của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

Thời gian thực hiện nghiên cứu từ tháng 12/2014 đến tháng 5/2015

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Quá trình nghiên cứu, tác giả sử dụng chủ yếu các phương pháp nghiên cứu sau đây:

- Phương pháp nghiên cứu mô tả sử dụng các kỹ thuật tổng hợp và sử dụng các dữ liệu thông tin thứ cấp trên cơ sở số liệu thống kê của cục Hải Quan Việt Nam, Vụ

quản lý ngoại hối – Bộ Tài Chính, Tổng cục Thống Kê cũng như các tổ chức thương mại về tình hình xuất nhập khẩu; cán cân thương mại; sự thay đổi tỷ giá; sự thay đổi về lãi suất, các chỉ số giá. Đề tài còn sử dụng những số liệu lấy từ Báo cáo tài chính doanh nghiệp, tình hình kinh doanh thực tế của doanh nghiệp từ năm 2010 đến năm 2014. Từ những dữ liệu thu thập được sẽ đem so sánh (xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở), phân tích số tuyệt đối (là hiệu số của hai chỉ tiêu, chỉ tiêu kỳ phân tích là chỉ tiêu cơ sở), phân tích số tương đối (là tỉ lệ phần trăm của chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu cơ sở thể hiện tỉ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng), nhận xét định tính và suy luận nhằm phân tích tình hình phòng ngừa rủi ro tài chính từ đó đưa ra những giải pháp nâng cao hiệu quả phòng ngừa rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

5. BỐ CỤC CỦA ĐỀ TÀI

Đề tài nghiên cứu gồm có bốn nội dung chính:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động xuất nhập khẩu và rủi ro tài chính:

Chương này nêu lên khái niệm hoạt động xuất nhập khẩu và rủi ro tài chính, tác động của rủi ro tài chính đến hoạt động xuất nhập khẩu thông qua lý luận và các ví dụ thực tiễn từ các doanh nghiệp XNK Việt Nam. Từ đó cho thấy mức độ cần thiết phải phòng ngừa rủi ro tài chính.

Chương 2: Tổng quan về hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014: Giới thiệu khái quát về tình hình công ty như lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu nhân sự, chức năng nhiệm vụ của công ty. Chương này cũng phân tích tình hình kinh doanh của công ty trên thị trường trong giai đoạn 2010-2014 để cung cấp cái nhìn tổng quát về hoạt động xuất nhập khẩu của công ty

Chương 3: Rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê: Chương này phân tích cụ thể về tác động của từng loại rủi ro đến hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê như rủi ro lãi suất,

rủi ro tỷ giá, rủi ro biến động giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu sau đó đánh giá hiệu quả của những biện pháp phòng ngừa rủi ro tài chính của công ty.

Chương 4: Giải pháp phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê đến năm 2020: Trên cơ sở thực trạng đã phân tích, chương 4 đưa ra các giải pháp theo tình hình thực tế của công ty cũng như đưa ra các kiến nghị cho nhà nước và chính phủ để giúp công ty phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.1. HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.1.1. *Khái niệm hoạt động xuất nhập khẩu*

Theo GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân (2013) thì “xuất nhập khẩu” là khái niệm được bao trùm bởi khái niệm “mua bán hàng hóa quốc tế”. Theo điều 38 Luật Thương Mại 2005 thì “mua bán hàng hóa” là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán, nhận hàng, quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận.

Theo điều 27 Luật Thương Mại 2005 thì “mua bán hàng hóa quốc tế” được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu.

Theo điều 28, Luật Thương Mại 2005 thì

- Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
- Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

1.1.2. *Vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu*

1.1.2.1. *Vai trò của hoạt động xuất khẩu¹*

Thứ nhất: Xuất khẩu hàng hoá là hoạt động kinh doanh buôn bán ở phạm vi quốc tế. Nó không phải là hành vi mua bán riêng lẻ mà là cả một hệ thống các quan hệ mua bán trong một nền thương mại có tổ chức cả bên trong và bên ngoài nhằm bán sản phẩm, hàng hoá sản xuất trong nước ra nước ngoài thu ngoại tệ, qua đó có thể đẩy mạnh sản xuất hàng hoá phát triển, chuyển đổi cơ cấu kinh tế ổn định từng bước nâng cao mức sống nhân dân. Do vậy, xuất khẩu là hoạt động kinh tế đối

¹Thư viện học liệu mở Việt Nam, Khái niệm, các hình thức và vai trò của xuất khẩu, <https://voer.edu.vn/m/khai-niem-cac-hinh-thuc-xuat-khau-va-vai-tro-cua-xuat-khau/2d2a7524> truy cập ngày 05/04/2015

ngoại để đem lại những hiệu quả đột biến cao hoặc có thể gây thiệt hại vì nó phải đối đầu với một hệ thống kinh tế khác từ bên ngoài mà chủ thể trong nước tham gia xuất khẩu không dễ dàng khống chế được.

Xuất khẩu hàng hoá nằm trong lĩnh vực phân phối và lưu thông hàng hoá của một quá trình tái sản xuất mở rộng, nhằm mục đích liên kết sản xuất với tiêu dùng của nước này với nước khác. Nền sản xuất xã hội phát triển như thế nào phụ thuộc rất nhiều vào hoạt động kinh doanh này.

Đối với nước ta, nền kinh tế đang bước đầu phát triển, cơ sở vật chất kỹ thuật còn thấp kém, không đồng bộ, dân số phát triển nhanh nên việc đẩy mạnh xuất khẩu thu ngoại tệ cải thiện đời sống và phát triển kinh tế là cực kỳ quan trọng. Đảng và Nhà nước ta chủ trương phát triển quan hệ đối ngoại và kinh tế đối ngoại đặc biệt hướng mạnh vào xuất khẩu hàng hoá là một chủ chương đúng đắn phù hợp với quy luật kinh tế khách quan. Hơn bao giờ hết, xuất khẩu hàng hoá thực sự có vai trò quan trọng, cụ thể là:

Hoạt động xuất khẩu tạo nguồn vốn ngoại tệ quan trọng để đảm bảo nhu cầu nhập khẩu. Trong kinh doanh quốc tế, xuất khẩu không phải là chỉ để thu ngoại tệ về, mà là với mục đích đảm bảo cho nhu cầu nhập khẩu hàng hoá dịch vụ khác nhằm thoả mãn nhu cầu tiêu dùng, tăng trưởng nền kinh tế và tiến tới xuất siêu (xuất khẩu > nhập khẩu), tích lũy ngoại tệ (thực chất là đảm bảo chắc chắn hơn nhu cầu nhập khẩu trong tương lai). Xuất khẩu và nhập khẩu trong thương mại quốc tế vừa là điều kiện, vừa là tiền đề của nhau xuất khẩu để nhập khẩu và nhập khẩu để phát triển xuất khẩu. Đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, để phát triển kinh tế, tránh được nguy cơ tụt hậu với thế giới, đồng thời còn tìm cách đuổi kịp thời đại, Đảng và Nhà nước ta đã đề ra công cuộc công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước. Trong đó nhập khẩu máy móc, thiết bị, công nghệ hiện đại là một điều kiện tiên quyết. Muốn nhập khẩu, chúng ta phải có ngoại tệ, có các nguồn ngoại tệ sau:

- + Xuất khẩu hàng hoá. dịch vụ.
- + Viện trợ đi vay, đầu tư
- + Liên doanh đầu tư nước ngoài với ta.

+ Các dịch vụ thu ngoại tệ: ngân hàng, du lịch ...

Thứ hai: Hoạt động xuất khẩu phát huy được lợi thế của đất nước. Để xuất khẩu được, các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu phải lựa chọn được những ngành nghề, mặt hàng có tổng chi phí (chi phí sản xuất và chi phí xuất khẩu) nhỏ hơn giá trị trung bình trên thị trường thế giới. Họ phải dựa vào những ngành hàng, những mặt hàng khai thác được các lợi thế của đất nước cả về tương đối và tuyệt đối. Ví dụ như trong các mặt hàng xuất khẩu mũi nhọn của ta thì dầu mỏ, thủy sản, gạo, than đá là những mặt hàng khai thác lợi thế tuyệt đối nhiều hơn (vì chỉ một số nước có điều kiện để sản xuất các mặt hàng này). Còn hàng may mặc khai thác chủ yếu lợi thế so sánh về giá nhân công rẻ. Tuy nhiên, phân biệt lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh chỉ mang ý nghĩa tương đối. Hoạt động xuất khẩu vừa thúc đẩy khai thác các lợi thế của đất nước vừa làm cho việc khai thác đó có hiệu quả hơn vì khi xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có ngoại tệ để nhập máy móc, thiết bị tiên tiến đưa năng suất lao động lên cao. Các lợi thế cần khai thác ở nước ta là nguồn lao động dồi dào, cần cù, giá thuê rẻ, nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và địa thế địa lý đẹp.

Thứ ba: Hoạt động xuất khẩu góp phần làm chuyển dịch cơ cấu sản xuất, định hướng sản xuất, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Chúng ta biết rằng có hai xu hướng xuất khẩu: xuất khẩu đa dạng và xuất khẩu mũi nhọn.

- Xuất khẩu đa dạng là có mặt hàng nào xuất khẩu được thì xuất khẩu nhằm thu được nhiều ngoại tệ nhất, nhưng với mỗi mặt hàng thì lại nhỏ bé về quy mô, chất lượng thấp (vì không được tập trung đầu tư) nên không hiệu quả.
- Xuất khẩu hàng mũi nhọn: Tuân theo quy luật lợi thế so sánh của David Ricardo tức là tập trung vào sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng mà mình có điều kiện nhất, có lợi thế so sánh hay chính là việc thực hiện chuyên môn hoá và phân công lao động quốc tế. Khi đó, nước ta có khả năng chiếm lĩnh thị trường, trở thành "độc quyền" mặt hàng đó và thu lợi nhuận siêu ngạch. Xuất khẩu mũi nhọn có tác dụng như đầu của một con tàu, tuy nhỏ bé nhưng nó có động cơ, do đó nó có thể kéo cả đoàn tàu tiến lên. Hiện nay, đây là hướng xuất khẩu chủ yếu của nước ta, có kết hợp với xuất khẩu đa dạng để tăng thu ngoại tệ. Và khi mặt hàng xuất khẩu mũi nhọn

đem lại hiệu quả cao thì các doanh nghiệp sẽ tập trung đầu tư để phát triển ngành hàng đó, dẫn đến phát triển các ngành hàng có liên quan. Ví dụ: Khi ngành may xuất khẩu phát triển làm cho ngành dệt cũng phát triển để cung cấp nguyên vật liệu cho ngành may dẫn đến ngành trồng bông, đay cũng phát triển để cung cấp nguyên vật liệu cho ngành dệt. Hơn nữa, xu hướng xuất khẩu là mũi nhọn làm thay đổi cơ cấu các ngành sản xuất trong nền kinh tế vì cơ cấu một nền kinh tế chính là số lượng các ngành sản xuất và tỷ trọng của chúng so với tổng thể. Rõ ràng, tỷ trọng ngành hàng mũi nhọn là tăng lên và tăng mạnh còn trong nội bộ ngành đó thì những khâu, những loại sản phẩm ưa chuộng trên thị trường thế giới cũng sẽ phát triển hơn. Tức là xuất khẩu hàng mũi nhọn làm thay đổi cơ cấu ngành và cả cơ cấu trong nội bộ một ngành theo hướng khai thác tối ưu lợi thế so sánh của đất nước. Mặt khác, trên thị trường thế giới yêu cầu về hàng hoá dịch vụ ở mức chất lượng cao, cạnh tranh gay gắt. Chỉ có các doanh nghiệp đủ mạnh ở mỗi nước mới tham gia thị trường thế giới. Do đó, các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu phải nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí để tồn tại và phát triển. Toàn bộ các tác động trên làm cho nền kinh tế phát triển tăng trưởng theo hướng tích cực. Đó là ý nghĩa kinh tế của hoạt động xuất khẩu.

Thứ tư: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, tạo thu nhập và tăng mức sống. Về ngắn hạn, để tập trung phát triển các ngành hàng xuất khẩu thì phải cần thêm lao động, còn để xuất khẩu có hiệu quả thì phải tận dụng được lợi thế lao động nhiều, giá rẻ ở nước ta. Chính vì thế mà chúng ta chủ trương phát triển ngành nghề cần nhiều lao động như ngành may mặc. Với một đất nước hơn 70 triệu dân, tỷ lệ thất nghiệp tương đối cao thì đây là một vấn đề có ý nghĩa rất lớn trong điều kiện nước ta hiện nay.

Thứ năm: Hoạt động xuất khẩu nâng cao uy tín nước ta trên thị trường thế giới tăng cường quan hệ kinh tế đối ngoại. Hoạt động xuất khẩu đem lại ngoại tệ, góp phần làm cân bằng cán cân thanh toán, là một trong bốn điều kiện đánh giá nền kinh tế của một nước: GDP, lạm phát, thất nghiệp và cán cân thanh toán. Cao hơn nữa là xuất siêu, tăng tích lũy ngoại tệ, luôn đảm bảo khả năng thanh toán với đối tác, tăng được tín nhiệm. Qua hoạt động xuất khẩu, hàng hoá Việt Nam được bày

bán trên thị trường thế giới, khuếch trương được tiếng vang và sự hiểu biết. Hoạt động xuất khẩu làm cho các quan hệ kinh tế chặt chẽ hơn, làm tiền đề thúc đẩy các hoạt động kinh tế đối ngoại khác như dịch vụ du lịch, ngân hàng, đầu tư, hợp tác, liên doanh....

1.1.2.2. Vai trò của hoạt động nhập khẩu

Nhập khẩu giúp các công ty bổ sung những thiếu hụt về nguyên liệu sản xuất do khả năng sản xuất trong nước không có hoặc không đủ cung cấp về số lượng hay chất lượng. Chính vì thế, nhập khẩu giúp phá vỡ tình trạng độc quyền hàng hóa trong nước vì phần lớn các mặt hàng nhập khẩu thường có tính cạnh tranh cao về chất lượng sản phẩm, kiểu dáng, giá cả... vì vậy các nhà sản xuất trong nước muốn tồn tại được cần phải tìm mọi biện pháp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành sản phẩm nhằm tăng khả năng cạnh tranh với hàng ngoại nhập, từ đó tình trạng độc quyền bị xóa bỏ và người hưởng lợi chính là người tiêu dùng trong nước. Nhập khẩu giúp các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển tiếp cận, nâng cao trình độ khoa học kỹ thuật tiên tiến của các nước công nghiệp trên thế giới. Vì nhập khẩu thường xảy ra đối với các nước kém phát triển có trình độ khoa học kỹ thuật thấp kém, không có khả năng sản xuất được các mặt hàng có hàm lượng chất xám cao, hoặc do trình độ thiết bị máy móc lạc hậu nên sản xuất sản phẩm với chi phí cao. Trước thực trạng đó họ phải tiến hành nhập khẩu. Qua hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ mới sẽ được chuyển giao giữa các quốc gia nhờ vậy mà các nước kém phát triển có thể bắt kịp trình độ công nghệ tiên tiến trên thế giới góp phần vào hoạt động sản xuất trong nước phát triển hơn.

Nhập khẩu cũng góp phần thúc đẩy hoạt động xuất khẩu bằng cách thông qua hoạt động nhập khẩu các máy móc thiết bị hiện đại được nhập về, các nguyên liệu có chi phí thấp. Các yếu tố này góp phần quan trọng trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành sản phẩm nội địa và xuất khẩu,... qua đó tăng tính cạnh tranh không những trên thị trường nội địa mà còn ảnh hưởng tới thị trường xuất khẩu. Đặc biệt là đối với các nước kém phát triển có giá nhân công rẻ như Việt Nam đây là một lợi thế lớn.

Nhập khẩu thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế của một nước diễn ra nhanh hơn, vì nhập khẩu sẽ giúp cho thị trường cạnh tranh sôi nổi và gay gắt giữa các công ty, các chủ thể kinh tế cần phải tự đổi mới, hoàn thiện sản phẩm của mình mới mong đứng vững trên thị trường. Các công ty yếu kém sẽ bị loại khỏi cuộc chơi, chỉ có chủ thể mạnh áp dụng công nghệ kỹ thuật tiên tiến mới tồn tại được điều này nó kéo theo sự phát triển của xã hội.

1.1.3. Ý nghĩa của hoạt động xuất nhập khẩu

Hoạt động ngoại thương giúp sử dụng có hiệu quả lợi thế tương đối và lợi thế tuyệt đối của nền kinh tế, làm thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng có lợi nhất và dẫn đến sự hình thành cơ cấu kinh tế mới có tính khu vực. Tăng cường sự hợp tác của các nước trong lĩnh vực kinh tế, thúc đẩy sự buôn bán giữa các nước ngày càng phát triển, chống lại chính sách bảo hộ mậu dịch.(Đỗ Quốc Dũng, 2015)

Hoạt động ngoại thương làm cho thị trường trong nước trở nên phong phú, nhiều loại hàng, giá cả hợp lý, chất lượng tốt đáp ứng nhu cầu của mọi khách hàng. Nó cũng giúp cho các doanh nghiệp trong nước thúc đẩy sản xuất hạ giá thành sản phẩm do nguồn cung cấp nguyên liệu dồi dào.

1.1.4. Các hình thức xuất nhập khẩu

Hoạt động ngoại thương được diễn ra dưới nhiều hình thức khác nhau, điều này căn cứ vào đặc điểm hàng hóa trước khi xuất khẩu, căn cứ vào nguồn hàng xuất khẩu...Hiện nay, các doanh nghiệp ngoại thương thường tiến hành một số hình thức xuất nhập khẩu:

1.1.4.1. Xuất khẩu trực tiếp

Hoạt động xuất khẩu trực tiếp là một hình thức xuất khẩu hàng hóa mà trong đó các doanh nghiệp ngoại thương tự bỏ vốn ra mua các sản phẩm từ các đơn vị sản xuất trong nước, sau đó bán các sản phẩm này cho các khách hàng nước ngoài (có thể qua một số công đoạn gia công chế biến).(Đỗ Quốc Dũng, 2015)

Theo hình thức xuất khẩu này, các doanh nghiệp ngoại thương muốn có hàng hóa để xuất khẩu phải có vốn thu gom hàng hóa từ các địa phương, các cơ sở sản

xuất trong nước. Khi doanh nghiệp bỏ vốn ra để mua hàng thì hàng hóa thuộc sở hữu của doanh nghiệp.

Xuất khẩu theo hình thức trực tiếp thông thường có hiệu quả kinh doanh cao hơn các hình thức xuất khẩu khác. Bởi vì doanh nghiệp có thể mua được những hàng hóa có chất lượng cao, phù hợp với nhu cầu của mình cũng như của khách hàng với giá cả mua vào thấp hơn. Tuy nhiên, đây là hình thức xuất khẩu có độ rủi ro lớn, hàng hóa có thể không bán được do những thay đổi bất ngờ của khách hàng, của thị trường dẫn đến ứ đọng vốn và đôi khi bị thất thoát hàng hóa.

Ưu điểm: Với phương thức này, đơn vị kinh doanh chủ động trong kinh doanh, tự mình có thể thâm nhập thị trường và do vậy có thể đáp ứng nhu cầu thị trường, gợi mở, kích thích nhu cầu. Nếu đơn vị tổ chức hoạt động kinh doanh tốt sẽ đem lại hiệu quả kinh doanh cao, tự khẳng định mình về sản phẩm, nhãn hiệu ... dần dần đưa được uy tín về sản phẩm trên thế giới.

Nhược điểm: Trong điều kiện đơn vị mới kinh doanh được mấy năm thì áp dụng hình thức này rất khó do điều kiện vốn sản xuất hạn chế, am hiểu thương trường quốc tế còn mờ nhạt, uy tín nhãn hiệu sản phẩm còn xa lạ với khách hàng.

1.1.4.2. Nhập khẩu trực tiếp

Nhập khẩu trực tiếp là hình thức nhập khẩu độc lập của một doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên cơ sở nghiên cứu kỹ thị trường trong và ngoài nước, tính toán đầy đủ các chi phí đảm bảo kinh doanh có lãi, đúng phương hướng, chính sách luật pháp của Nhà nước cũng như quốc tế. (Đỗ Quốc Dũng, 2015)

Doanh nghiệp nhập khẩu phải chịu toàn bộ mọi chi phí, rủi ro và trách nhiệm pháp lý liên quan đến hàng hóa nhập khẩu. Nhập khẩu trực tiếp đảm bảo sự thống nhất, liên tục giữa các khâu trong quá trình.

Ưu điểm: Nhà nhập khẩu có thể chủ động được các công việc trong quá trình nhập khẩu hàng hóa của mình như về thời gian, địa điểm giao nhận hàng, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm hàng hóa,... nhà nhập khẩu có thể chủ động trong việc làm các thủ tục hành chính cho hàng nhập khẩu, chủ động hơn trong kinh

doanh nhập khẩu. Chính vì thế mà tiết giảm được bớt chi phí, giúp thu lợi nhuận cao hơn.

Nhược điểm: Việc nhập khẩu trực tiếp đòi hỏi nhà nhập khẩu phải bỏ ra một lượng chi phí lớn hơn so với các hình thức nhập khẩu khác cho việc thanh toán hàng hóa nhập khẩu. Đồng thời, nhập khẩu trực tiếp cũng đòi hỏi nhà nhập khẩu phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, có kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế.

1.1.4.3. Nhập khẩu gián tiếp

Nhập khẩu gián tiếp là hình thức doanh nghiệp trực tiếp giao dịch, ký kết và thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa theo ủy quyền của doanh nghiệp khác với khách hàng nước ngoài².

Ưu điểm: Công ty nhập khẩu có thể nhập khẩu hàng hóa thông qua một đối tác khác, mà không cần phải làm các thủ tục nhập khẩu hàng hóa do đã ủy thác cho đối tác nhập khẩu làm. Chi phí trực tiếp bỏ ra ban đầu để nhập khẩu hàng hóa không lớn và hình thức này phù hợp hơn đối với các công ty mới nhập khẩu hàng hóa chưa có kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế, làm thủ tục xuất nhập khẩu.

Nhược điểm: công ty nhập khẩu không chủ động được thời gian chính xác, địa điểm, thủ tục... giao nhận hàng hóa mà phụ thuộc vào công ty NK ủy thác.

1.1.4.4. Xuất khẩu gián tiếp

Bên ủy thác giao cho đơn vị xuất khẩu gọi là bên nhận ủy thác tiến hành xuất khẩu một hoặc một số lô hàng nhất định với danh nghĩa của mình (bên nhận ủy thác) nhưng với chi phí của bên ủy thác. Về bản chất, chi phí trả cho bên nhận ủy thác chính là tiền thù lao trả cho đại lý.³

Ưu điểm: Công ty ủy thác xuất khẩu không phải bỏ vốn vào kinh doanh, tránh được rủi ro trong kinh doanh mà vẫn thu được một khoản lợi nhuận là hoa hồng cho xuất khẩu. Do chỉ thực hiện hợp đồng ủy thác xuất khẩu nên tất cả các chi

²Theo “Giải thích hệ thống biểu mẫu báo cáo thống kê định kỳ hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa” – Tổng cục Thống kê: www.gso.gov.vn/Modules/Doc_Download.aspx?DocID=13066

³ Khái niệm, các hình thức xuất khẩu và vai trò của xuất khẩu, <https://voer.edu.vn/m/khai-niem-cac-hinh-thuc-xuat-khau-va-vai-tro-cua-xuat-khau/2d2a7524> , truy cập ngày 05/04/2015

phí từ nghiên cứu thị trường, giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng không phải chi, dẫn tới giảm chi phí trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhược điểm: Do không phải bỏ vốn vào kinh doanh nên hiệu quả kinh doanh thấp không bảo đảm tính chủ động trong kinh doanh. Thị trường và khách hàng bị thu hẹp vì công ty không có liên quan tới nghiên cứu thị trường và tìm khách hàng.

1.1.4.5. Gia công quốc tế

Gia công quốc tế là phương thức hợp tác sản xuất và trao đổi hàng hóa giữa các nước, theo đó nước nhận gia công nhận nguyên liệu hoặc nhiên liệu và có thể cả thiết bị, máy móc của nước gia công để sản xuất ra thành phẩm theo những định mức, tiêu chuẩn cụ thể và giao những thành phẩm đó cho nước gia công với điều kiện hai bên thỏa thuận. Tiền công được trả bằng tiền hoặc bằng hàng. (Đỗ Quốc Dũng, 2015).

Gia công hàng xuất khẩu là một phương thức sản xuất hàng hóa xuất khẩu, trong đó người đặt gia công ở một nước cung cấp đơn hàng, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu hoặc bán thành phẩm theo định mức cho trước cho người nhận gia công ở nước khác. Người nhận gia công tổ chức quá trình sản xuất sản phẩm theo yêu cầu của khách. Toàn bộ sản phẩm làm ra, người nhận gia công sẽ xuất khẩu lại cho người đặt gia công để nhận tiền công. (Đỗ Quốc Dũng, 2015)

1.1.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu

1.1.5.1. Những nhân tố kinh tế - xã hội

Nhân tố kinh tế-xã hội trong nước ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu bao gồm trạng thái của nền kinh tế trong nước và các chính sách của nhà nước.⁴

a. Trạng thái của nền kinh tế trong nước.

Dung lượng sản xuất

Dung lượng sản xuất thể hiện số lượng đầu mỗi tham gia vào sản xuất hàng hoá xuất nhập khẩu và với số lượng sản xuất lớn thì nó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu trong công tác tạo nguồn hàng, song cũng trong thuận

⁴ (Thư viện học liệu mở Việt Nam): <https://voer.edu.vn/m/cac-nhan-to-anh-huong-den-hieu-qua-xuat-nhap-khau/e703d739>, truy cập ngày 05/04/2015

lợi đó, doanh nghiệp có thể phải đương đầu với tính cạnh tranh cao hơn trong việc tìm bạn hàng xuất khẩu và nguy cơ phá giá hàng hoá bán ra thị trường thế giới.

Tình hình nhân lực.

Một nước có nguồn nhân lực dồi dào là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp trong nước xúc tiến xuất nhập khẩu các mặt hàng có sử dụng sức lao động. Về mặt ngắn hạn, nguồn nhân lực được xem như là không biến đổi, vì vậy chúng ít tác động tới sự biến động của hoạt động xuất nhập khẩu. Nước ta nguồn nhân lực dồi dào, giá nhân công rẻ là điều kiện thuận lợi để xuất khẩu các sản phẩm sử dụng nhiều lao động như hàng thủ công mỹ nghệ, may mặc ... và nhập khẩu thiết bị, máy móc kỹ thuật, công nghệ tiên tiến...

Nhân tố công nghệ.

Ngày nay, khoa học công nghệ tác động đến tất cả các lĩnh vực kinh tế xã hội và mang lại nhiều lợi ích, trong xuất nhập khẩu nó cũng mang lại hiệu quả cao. Nhờ sự phát triển của hệ thống bưu chính viễn thông, các doanh nghiệp ngoại thương có thể đàm thoại trực tiếp với khách hàng qua telex, fax, điện tín... giảm bớt những chi phí đi lại, xúc tiến hoạt động xuất nhập khẩu. Giúp các nhà kinh doanh nắm bắt các thông tin về diễn biến thị trường một cách chính xác, kịp thời. Bên cạnh đó, nhờ có xuất nhập khẩu mà các doanh nghiệp Việt Nam được tiếp xúc với các thành tựu công nghệ tiên tiến trên thế giới, thay thế, đổi mới công nghệ trong doanh nghiệp sản xuất. Khoa học công nghệ còn tác động tới các lĩnh vực như vận tải hàng hoá, các kỹ nghệ nghiệp vụ trong ngân hàng... Đó cũng chính là các yếu tố tác động tới hoạt động xuất nhập khẩu.

Cơ sở hạ tầng.

Cơ sở hạ tầng tốt là một yếu tố không thể thiếu nhằm góp phần thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu. Cơ sở hạ tầng bao gồm: đường xá, bến bãi, hệ thống vận tải, hệ thống thông tin, hệ thống ngân hàng... có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu. Nếu các hoạt động này là hiện đại sẽ thúc đẩy hiệu quả xuất nhập khẩu, ngược lại nó sẽ kìm hãm tiến trình xuất nhập khẩu.

b. Các chính sách và quy định của Nhà nước.

Thông qua việc đề ra các chính sách và quy định, Nhà nước thiết lập môi trường pháp lý nhằm điều chỉnh các hoạt động của các doanh nghiệp nên nó có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu. Chúng ta có thể xem xét tác động của các chính sách đó dưới các khía cạnh sau.

Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là quan hệ so sánh tỷ lệ giữa giá trị của hai đồng tiền của hai nước với nhau. Tỷ giá hối đoái và chính sách tỷ giá hối đoái là nhân tố quan trọng thực hiện chiến lược hướng ngoại, đẩy mạnh xuất nhập khẩu. Một tỷ giá hối đoái chính thức được điều chỉnh theo quá trình lạm phát có liên quan gọi là tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo quá trình lạm phát có liên quan hay là tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo quá trình lạm phát có liên quan hay là tỷ giá hối đoái thực tế. Trong quan hệ buôn bán ngoại thương, tỷ giá hối đoái có vai trò quan trọng, tác động lớn tới hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu. Tỷ giá hối đoái tăng hay giảm sẽ làm thay đổi giá trị hàng hoá xuất nhập khẩu, ảnh hưởng tới khả năng sinh lời của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu. Có thể đưa ra ví dụ trong xuất khẩu như: Nếu tỷ giá hối đoái chính thức là không đổi và tỷ giá hối đoái thực tế tăng lên thì các nhà xuất khẩu các sản phẩm sơ chế, là người bán theo mức giá cả quốc tế nằm ngoài tầm kiểm soát của họ sẽ bị thiệt. Họ phải chịu chi phí cao hơn do lạm phát trong nước. Hàng xuất khẩu trở nên kém sinh lợi do ngoại tệ thu được phải bán với tỷ giá hối đoái chính thức cố định không được tăng lên để bù lại chi phí sản xuất cao hơn. Các nhà xuất khẩu các sản phẩm chế tạo có thể làm tăng giá cả xuất khẩu của họ để bù đắp lại chi phí nội địa cao hơn, nhưng kết quả khả năng chiếm lĩnh thị trường sẽ giảm. Họ chỉ có thể giữ nguyên mức giá tính theo ngoại hối và lợi nhuận thấp. Nếu tình trạng ngược lại là tỷ giá hối đoái thực tế giảm so với tỷ giá hối đoái chính thức, khi đó sẽ có lợi cho các nhà xuất khẩu nhưng lại bất lợi cho các nhà nhập khẩu.

Thuế quan và quota.

Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chịu ảnh hưởng trực tiếp của thuế xuất nhập khẩu và quota. Thuế xuất khẩu có xu thế làm giảm xuất khẩu và do đó làm giảm nguồn thu ngoại tệ của đất nước. Tuy nhiên, đối với nước ta hiện nay, thực hiện chủ trương khuyến khích xuất khẩu nên hầu hết các mặt hàng

xuất khẩu, đặc biệt các mặt hàng nông sản, không phải chịu thuế xuất khẩu. Thuế nhập khẩu có xu thế làm giảm nhập khẩu và do đó làm tăng nguồn thu ngoại tệ của đất nước. Hiện nay ở nước ta, rất nhiều mặt hàng phải chịu thuế nhập khẩu để hạn chế nhập khẩu nhằm bảo vệ các ngành sản xuất các mặt hàng đồng nhất ở trong nước. Nhưng bắt đầu giai đoạn này, thực hiện chủ trương hội nhập với thế giới, tham gia vào AFTA, nước ta đang tiến dần tới việc xoá bỏ dần một số hình thức bảo hộ bằng thuế nhập khẩu. Còn quota là hình thức hạn chế về số lượng xuất nhập khẩu, có tác động một mặt làm giảm số đầu mỗi tham gia xuất nhập khẩu trực tiếp, mặt khác tạo cơ hội thuận lợi cho những người xin được quota xuất nhập khẩu.

Các chính sách khác của Nhà nước.

Các chính sách khác của Nhà nước như xây dựng các mặt hàng chủ lực, trực tiếp gia công xuất khẩu, đầu tư cho xuất nhập khẩu, lập các khu chế xuất, các chính sách tín dụng xuất nhập khẩu ... cũng góp phần to lớn tác động tới tình hình xuất nhập khẩu của một quốc gia. Tùy theo mức độ can thiệp, tính chất và phương pháp sử dụng các chính sách trên mà hiệu quả và mức độ ảnh hưởng của nó tới lĩnh vực xuất nhập khẩu sẽ như thế nào. Bên cạnh các chính sách trên, nhóm các chính sách hỗ trợ mang tính thể chế - tổ chức, các khung pháp lý và hệ thống hành chính cũng là một trong các nhân tố tác động trực tiếp tới hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Những thay đổi cơ bản trong quản lý quá trình xuất nhập khẩu của Nhà nước cũng ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu. Đặc biệt là từ khi ra đời Nghị định 57/1998NĐ-CP ngày 31/7/1998 của Chính phủ và các văn bản hướng dẫn thi hành thì quyền tự do kinh doanh của thương nhân được mở rộng tạo ra một bước tiến mới, họ được quyền kinh doanh tất cả những gì mà pháp luật cho phép, tạo ra một môi trường kinh doanh lành mạnh cho các doanh nghiệp. Thủ tục xin phép đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp với những điều kiện ràng buộc về vốn, tiêu chuẩn, nghiệp vụ ... đối với doanh nghiệp đã được dỡ bỏ. Từ khi thi hành nghị định này (1/9/1998) nước ta đã có hơn 30.000 doanh nghiệp được quyền tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu, sự tăng lên về con số này khó tránh khỏi tình trạng tranh mua, tranh bán, giá cả cạnh tranh, ép giá, dìm giá, làm cho nhiều doanh nghiệp bước đầu chưa tìm được lối thoát nên hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

còn thấp. Những thay đổi về thủ tục thông quan xuất nhập khẩu hàng hóa tại các cửa khẩu, việc áp dụng các luật thuế mới đối với hàng hóa xuất nhập khẩu cũng ảnh hưởng đến quá trình xuất nhập khẩu.

c. Nhân tố tài nguyên thiên nhiên và địa lý.

Nguồn tài nguyên thiên nhiên là một trong những nhân tố quan trọng làm cơ sở cho quốc gia xây dựng cơ cấu ngành và vùng để xuất nhập khẩu. Nó góp phần ảnh hưởng đến loại hàng, quy mô hàng xuất nhập khẩu của quốc gia.

Vị trí địa lý có vai trò như là nhân tố tích cực hoặc tiêu cực đối với sự phát triển kinh tế cũng như xuất nhập khẩu của một quốc gia. Vị trí địa lý thuận lợi là điều kiện cho phép một quốc gia tranh thủ được phân công lao động quốc tế, hoặc thúc đẩy xuất nhập khẩu dịch vụ như du lịch, vận tải, ngân hàng...

d. Ảnh hưởng của tình hình kinh tế - xã hội thế giới.

Trong xu thế toàn cầu hoá thì phụ thuộc giữa các nước ngày càng tăng, vì vậy mà mỗi sự biến động của tình hình kinh tế - xã hội ở nước ngoài đều có những ảnh hưởng nhất định đến hoạt động kinh tế trong nước. Lĩnh vực hoạt động xuất nhập khẩu là lĩnh vực trực tiếp quan hệ với các chủ thể ở nước ngoài, chịu sự chi phối và tác động của các nhân tố ở nước ngoài nên nó lại càng rất nhạy cảm. Bất kỳ một sự thay đổi nào về chính sách xuất nhập khẩu, tình hình lạm phát, thất nghiệp hay tăng trưởng và suy thoái kinh tế... của các nước đều ảnh hưởng tới hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu ở nước ta.

1.1.5.2. Những nhân tố từ doanh nghiệp

a. Nhân tố bộ máy quản lý hay tổ chức hành chính

Là sự tác động trực tiếp của các cấp lãnh đạo xuống cán bộ công nhân viên nhằm mục đích buộc phải thực hiện một hoạt động. Để quản lý tập trung thống nhất phải sử dụng phương pháp hành chính. Việc thiết lập cơ cấu tổ chức của bộ máy doanh nghiệp cũng như cách thức điều hành của các cấp lãnh đạo là nhân tố quyết định tính hiệu quả trong kinh doanh. Nếu một doanh nghiệp có cơ cấu tổ chức hợp lý, cách điều hành sáng suốt sẽ góp phần thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh, ngược lại nếu cơ cấu tổ chức xệch xoạc, cách điều hành kém cỏi sẽ dẫn đến hiệu quả thấp trong hoạt động kinh doanh.

b. Nhân tố con người.

Con người luôn được đặt ở vị trí trung tâm của mọi hoạt động. Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá đặc biệt phải nhấn mạnh đến yếu tố con người bởi vì nó là chủ thể sáng tạo và trực tiếp điều hành các hoạt động ảnh hưởng của nhân tố này thể hiện qua hai chỉ tiêu chủ yếu nhất. Đó là tinh thần làm việc và năng lực công tác. Tinh thần làm việc được biểu hiện bởi bầu không khí trong doanh nghiệp, tình đoàn kết và ý chí phấn đấu cho mục tiêu chung. Năng lực của nhân viên lại biểu hiện qua kỹ năng điều hành, công tác nghiệp vụ cụ thể và qua kết quả của hoạt động. Để nâng cao vai trò của nhân tố con người, các doanh nghiệp một mặt phải chú trọng đào tạo cán bộ, công nhân viên, bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ của họ, mặt khác, phải quan tâm thích đáng đến lợi ích cá nhân, bao gồm cả lợi ích vật chất lẫn lợi ích tinh thần.

c. Mạng lưới kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp ngoại thương phụ thuộc rất lớn vào hệ thống mạng lưới kinh doanh của nó. Một mạng lưới kinh doanh rộng lớn, với các điểm kinh doanh được bố trí hợp lý là điều kiện để doanh nghiệp thực hiện các hoạt động kinh doanh như tạo nguồn hàng, vận chuyển, làm đại lý xuất nhập khẩu ... một cách thuận tiện hơn và do đó góp phần nâng cao hơn hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu. Nếu mạng lưới kinh doanh là quá thiếu, hoặc bố trí ở các điểm không hợp lý sẽ gây cản trở cho hoạt động kinh doanh làm triệt tiêu tính năng động và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường.

d. Khả năng cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp.

Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp như vốn cố định bao gồm các máy móc, thiết bị chế biến, hệ thống kho hàng, hệ thống phương tiện vận tải, các điểm thu mua hàng, các đại lý, chi nhánh và trang thiết bị của nó cùng với vốn lưu động là cơ sở cho hoạt động kinh doanh. Các khả năng này quy định quy mô, tính chất của lĩnh vực hoạt động xuất nhập khẩu, và vì vậy cũng góp phần quyết định đến hiệu quả kinh doanh.

1.2. RỦI RO TÀI CHÍNH

1.2.1. Khái niệm rủi ro tài chính

Theo cách nghĩ truyền thống thì “Rủi ro là những thiệt hại, mất mát, nguy hiểm hoặc các yếu tố liên quan đến nguy hiểm, khó khăn hoặc điều không chắc chắn có thể xảy ra cho con người”. (Đoàn Thị Hồng Vân, 2013)

Theo trường phái trung hòa, rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được. Rủi ro có tính hai mặt: vừa có tính tích cực, vừa có tính tiêu cực, rủi ro có thể gây ra những tổn thất, mất mát, nguy hiểm... nhưng cũng chính rủi ro có thể mang đến cho con người những cơ hội. (Đoàn Thị Hồng Vân, 2013)

Tóm lại, rủi ro (risk) là một sự không chắc chắn (uncertainty) hay một tình trạng bất ổn. Tuy nhiên, không phải bất cứ sự không chắc chắn nào cũng là rủi ro. Chỉ có những tình trạng không chắc chắn nào có thể ước đoán được xác suất xảy ra mới được xem là rủi ro. Những tình trạng không chắc chắn nào chưa từng xảy ra và không thể ước đoán được xác suất xảy ra được xem là sự bất trắc, chứ không phải là rủi ro là. Cách định nghĩa rủi ro trên đây giúp chúng ta có thể phân biệt được rủi ro và sự bất trắc nhưng không cho phép đo lường được rủi ro. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Trong lĩnh vực tài chính, rủi ro là khái niệm đánh giá mức độ biến động hay bất ổn của giao dịch hay hoạt động đầu tư. Rủi ro tài chính được quan niệm là hậu quả của sự thay đổi, biến động không lường trước được của giá trị tài sản hoặc giá trị của các khoản nợ đối với các tổ chức tài chính và các nhà đầu tư trong quá trình hoạt động của thị trường tài chính. (Nguyễn Minh Kiều, 2009)

Để có thể đo lường, rủi ro được định nghĩa như là sự khác biệt giữa giá thực tế và giá trị kì vọng. Giá trị kì vọng chính là giá trị trung bình có trọng số của một biến nào đó. Sự khác biệt giữa giá trị thực tế với giá trị kì vọng được đo lường bởi độ lệch chuẩn. Do vậy, độ lệch chuẩn hay phương sai (bình phương của độ lệch chuẩn) chính là thước đo rủi ro. Nói đến rủi ro là nói đến quan hệ giữa giá trị của một biến nào đó so với kì vọng của nó.

Giả sử bạn mua trái phiếu kho bạc để có được lợi nhuận là 8%. Nếu bạn giữ trái phiếu này đến cuối năm bạn sẽ được lợi nhuận là 8% trên khoản đầu tư của

mình. Nếu bạn không mua trái phiếu mà dùng số tiền đó để mua cổ phiếu và giữ đến hết năm, bạn có thể có hoặc không có lợi nhuận như kì vọng. Hơn nữa, cuối năm giá cổ phiếu có thể lên và bạn được lời, giá cổ phiếu cũng có thể xuống và bạn bị lỗ. Kết quả là lợi nhuận thực tế nhận được bạn nhận được có thể khác xa so với lợi nhuận bạn kì vọng. Nếu rủi ro bạn định nghĩa là sự sai biệt giữa lợi nhuận thực tế so với lợi nhuận kỳ vọng thì trong trường hợp trên rõ ràng đầu tư vào trái phiếu có thể xem như không có rủi ro trong khi đầu tư vào cổ phiếu rủi ro hơn nhiều, vì xác suất hay khả năng sai biệt giữa lợi nhuận thực tế so với lợi nhuận kỳ vọng trong trường hợp mua trái phiếu thấp hơn trong trường hợp mua cổ phiếu. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Rủi ro tài chính là những rủi ro liên quan đến thiệt hại có thể xảy ra đối với thị trường tài chính do sự thay đổi của các biến số tài chính: giá cả, lãi suất, tỷ giá hối đoái, chứng khoán và những rủi ro doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài chính – sử dụng nguồn vốn vay trong kinh doanh.

1.2.2. Phân loại rủi ro tài chính

1.2.2.1. Rủi ro lãi suất

Rủi ro lãi suất là rủi ro biến động do sự biến động của lãi suất gây ra. Trong hoạt động kinh doanh, hầu như tất cả các doanh nghiệp đều phải sử dụng vốn vay. Khi lập kế hoạch kinh doanh, tuy lãi suất tiền vay đã được dự tính, song có rất nhiều nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp có tác động đến lãi suất tiền vay. Chẳng hạn khi lạm phát xảy ra, lãi suất tiền vay tăng đột biến, những tính toán, dự kiến trong kế hoạch kinh doanh ban đầu bị đảo lộn. Tùy thuộc vào số lượng tiền vay của doanh nghiệp và sự biến động của lãi suất mà mức độ tiêu cực của rủi ro, lãi suất cũng sẽ khác nhau.⁵

1.2.2.2. Rủi ro tỷ giá

Rủi ro tỷ giá là rủi ro phát sinh do sự biến động của tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Rủi ro tỷ giá có thể phát sinh trong nhiều hoạt động khác nhau của doanh nghiệp. Nhưng nhìn chung bất cứ hoạt động nào mà

⁵ Những rủi ro thường gặp trong tài chính doanh nghiệp: <http://quantri.vn/dict/details/175-nhung-rui-ro-thuong-gap-trong-tai-chinh-doanh-nghiep> truy cập ngày 07/04/2015

dòng tiền vào (inflows) phát sinh bằng một loại đồng tiền trong khi dòng tiền ra (outflows) phát sinh một loại đồng tiền khác đều chứa đựng nguy cơ rủi ro tỷ giá, thể hiện ở chỗ khi tỷ giá thay đổi làm cho dòng tiền thay đổi theo. (Nguyễn Minh Kiều, 2014).

Trong thương mại quốc tế, đồng tiền thanh toán là ngoại tệ nên gắn với tỷ giá hối đoái. Các giao dịch thương mại quốc tế hầu hết là ngắn hạn nên các nhà kinh doanh cần dự trên dự báo tỷ giá hối đoái để đề ra những giải pháp hạn chế rủi ro do biến động tỷ giá. Tùy thuộc vào vị trí của nhà kinh doanh thương mại quốc tế là mua hay là bán hàng hóa dịch vụ mà có thể gặp những rủi ro tỷ giá khác nhau.⁶ Có thể nói rủi ro tỷ giá trong hoạt động xuất nhập khẩu là loại rủi ro tỷ giá thường xuyên gặp phải và đáng lo ngại nhất đối với các công ty có hoạt động xuất nhập khẩu mạnh. Sự thay đổi tỷ giá ngoại tệ so với nội tệ làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản phải thu hoặc phải trả bằng ngoại tệ trong tương lai. Điều này khiến cho hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng đáng kể và nghiêm trọng hơn có thể làm đảo lộn kết quả kinh doanh.

Trong hoạt động xuất khẩu, vì lý do cạnh tranh và nhiều lý do khác khiến doanh nghiệp thường xuyên bán hàng trả chậm trong một khoảng thời gian nhất định. Ở thời điểm ký kết hợp đồng, tỷ giá ngoại tệ so với VND đã biết. Nhưng đến thời điểm thanh toán, tỷ giá như thế nào doanh nghiệp chưa biết. Đơn giản là vì điều này chưa xảy ra. Chính sự chưa biết rõ tỷ giá này tiềm ẩn rủi ro tỷ giá. Ví dụ dưới đây minh họa cách nhận dạng rủi ro tỷ giá khi doanh nghiệp ký kết một hợp đồng xuất khẩu.

Ví dụ: Nhận dạng rủi ro tỷ giá khi doanh nghiệp ký hợp đồng xuất khẩu. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Giả sử ngày 04/08 công ty Sagonimex đang thương lượng ký kết hợp đồng xuất khẩu trị giá 200.000 USD. Hợp đồng sẽ đến hạn thanh toán sáu tháng sau kể từ ngày ký hợp đồng. Ở thời điểm thương lượng hợp đồng, tỷ giá USD/VND = 21.000 trong khi tỷ giá ở thời điểm thanh toán chưa biết vì chưa đến hạn. Sự không

⁶ Trần Văn Hòe, (2009): Tín dụng và thanh toán trong thương mại quốc tế, trang 80.

chắc chắn của tỷ giá USD/VND vào thời điểm thanh toán khiến cho hợp đồng xuất khẩu của Sagonimex chứa đựng rủi ro tỷ giá.

Nếu đến hạn thanh toán, USD tiếp tục lên giá so với VND thì bên cạnh lợi nhuận do hoạt động xuất khẩu đem lại, công ty còn kiếm thêm được khoản lợi nhuận tăng thêm do USD lên giá so với VND. Ngược lại, nếu đến hạn thanh toán, USD xuống giá so với VND thì doanh thu kỳ vọng bằng VND của hợp đồng xuất khẩu trên giảm đi.

Sự sụt giảm này làm cho lợi nhuận kỳ vọng từ hợp đồng xuất khẩu giảm đi, nghiêm trọng hơn có thể khiến cho hợp đồng trở nên lỗ nếu như sự sụt giảm USD quá mạnh. Chẳng hạn, vào ngày thanh toán nếu $USD/VND = 20.900$ thì cứ mỗi USD xuất khẩu công ty tổn thất 100VND do USD xuống giá. Toàn bộ hợp đồng trị giá 200.000 USD, công ty bị thiệt hại $100 \times 200.000 = 2$ triệu VND.

Sự thiệt hại này không lớn lắm trong phạm vi một hợp đồng, nhưng nếu tính chung trong toàn bộ hoạt động xuất khẩu, công ty có đến hàng trăm hợp đồng như vậy, thiệt hại sẽ lớn đáng kể. Hơn nữa, sự sụt giảm giá trị ngoại tệ có thể mạnh hơn và, do đó, sự thiệt hại có thể lớn hơn nữa.

Trong hoạt động nhập khẩu, vì lý do thiếu hụt vốn và nhiều lý do khác khiến doanh nghiệp thường xuyên nhập khẩu hàng trả chậm trong một khoảng thời gian nhất định. Ở thời điểm ký kết hợp đồng, tỷ giá ngoại tệ so với VND đã biết. Nhưng đến thời điểm thanh toán, tỷ giá như thế nào doanh nghiệp chưa biết. Đơn giản là vì điều này chưa xảy ra. Chính sự chưa biết rõ tỷ giá này tiềm ẩn rủi ro tỷ giá. Ví dụ dưới đây minh họa cách nhận dạng rủi ro tỷ giá khi doanh nghiệp ký kết hợp đồng nhập khẩu. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Giả sử ngày 04/08 công ty Cholonimex đang thương lượng ký kết hợp đồng nhập khẩu trị giá 200.000 USD. Hợp đồng sẽ đến hạn thanh toán sáu tháng sau kể từ ngày ký hợp đồng. Ở thời điểm thương lượng hợp đồng, tỷ giá $USD/VND = 21.000$ trong khi tỷ giá ở thời điểm thanh toán chưa biết. Sự không chắc chắn của tỷ giá USD/VND vào thời điểm thanh toán khiến cho hợp đồng nhập khẩu của Cholonimex chứa đựng rủi ro tỷ giá.

Nếu đến hạn thanh toán, USD xuống giá so với VND thì bên cạnh lợi nhuận do hoạt động nhập khẩu đem lại, công ty còn kiếm thêm được khoản lợi nhuận tăng thêm do USD xuống giá so với VND làm cho chi phí nhập khẩu giảm tương đối. Ngược lại, nếu đến hạn thanh toán, USD lên giá so với VND thì chi phí nhập khẩu kỳ vọng bằng VND của hợp đồng nhập khẩu trên tăng lên.

Sự gia tăng chi phí này làm cho lợi nhuận kỳ vọng từ hợp đồng nhập khẩu giảm đi, nghiêm trọng hơn có thể khiến cho hợp đồng trở nên lỗ nếu như sự lên giá USD quá mạnh. Chẳng hạn, vào ngày thanh toán nếu $USD/VND = 21.100$ thì cứ mỗi USD nhập khẩu làm cho chi phí gia tăng 100VND so với tỷ giá lúc thương lượng hợp đồng. Toàn bộ hợp đồng trị giá 200.000 USD, công ty bị thiệt hại $100 \times 200.000 = 2$ triệu VND.

Sự thiệt hại này không lớn lắm trong phạm vi một hợp đồng, nhưng nếu tính chung trong toàn bộ hoạt động nhập khẩu, công ty có đến hàng trăm hợp đồng như vậy hoặc hợp đồng có giá trị lớn hơn, thiệt hại sẽ lớn đáng kể. Hơn nữa, sự gia tăng giá trị ngoại tệ có thể mạnh hơn và, do đó, sự thiệt hại có thể lớn hơn nữa.

Tỷ giá là một trong nguồn gốc rủi ro chính khiến nhiều doanh nghiệp trên thế giới rơi vào lao đao, và cũng là nguyên nhân dẫn đến sự ra đời của rất nhiều công cụ phòng chống rủi ro ngoại hối. Trong quá khứ, tác động của việc tỷ giá biến động nhiều hơn kể từ sau sự sụp đổ của chế độ tỷ giá Bretton Woods vào đầu thập niên 1970 đã kéo nhiều công ty lớn trên thế giới, đặc biệt là nhiều công ty tên tuổi của Mỹ và Nhật vào những “rắc rối” về tỷ giá trong các thập niên 1980 và 1990.

Thời kỳ đó, những tên tuổi như Laker Airlines, Caterpillar, Toyota, Honda, v.v... đều than phiền trên mặt báo rằng những biến động bất lợi của tỷ giá đã tạo ra nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh của họ, và khiến cho doanh thu lẫn lợi nhuận giảm thấp.

Với những diễn biến phức tạp của tỷ giá, hoạt động của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thực sự rơi vào khó khăn. Các doanh nghiệp VN liên tục gặp những tác động từ độ nhạy cảm giao dịch (VND lên giá nên các doanh nghiệp xuất khẩu thua lỗ khi chuyển đổi USD sang VND, hoặc tại thời điểm này, khi VND mất giá nhiều so với các loại ngoại tệ thì các doanh nghiệp lại

phải tốn chi phí quá lớn khi phải nhập khẩu từ đó ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh) mặt khác lại gánh chịu độ nhạy cảm kinh tế cao do giá cả hàng VN khi VND lên giá trở nên kém tính cạnh tranh hơn.

Ngày nay tỷ giá đã trở thành một nguồn rủi ro mà các doanh nghiệp cần phải tốn nhiều công sức để xem xét phòng ngừa. Đây là chúng ta còn chưa tính đến khả năng nhiều đồng tiền như EUR và CNY sẽ còn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong hệ thống đồng tiền thanh toán chính của các doanh nghiệp Việt Nam, khi ấy, độ nhạy cảm của các doanh nghiệp với biến động tỷ giá giữa các đồng tiền chính với nhau cũng sẽ trở thành một vấn đề phải quan tâm (mà biến động giữa các đồng tiền mạnh như EUR so với USD thì lớn hơn rất nhiều so với cặp USD/VND).

1.2.2.3. Rủi ro biến động giá cả hàng hóa

Do xăng dầu là nguyên liệu đầu vào của nhiều ngành sản xuất kinh doanh, việc tăng giá sẽ có những ảnh hưởng nhất định (tăng chi phí) đến doanh nghiệp và nền kinh tế. Dù tăng hay giảm giá, mỗi cuộc khủng hoảng dầu lửa 40 năm qua đều gắn với xung đột chính trị và suy thoái kinh tế, gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới tình hình tài chính toàn cầu.

Sự bất ổn của giá cả hàng hóa nói chung đã tăng dần kể từ thập kỷ 1970 và 1980. Cho đến nay cùng với tình trạng lạm phát giá cả hàng hóa đã biến động rất khó lường. Tình bất ổn trong chi phí của các nguyên vật liệu dùng để sản xuất của doanh nghiệp ngày càng cao, rủi ro tài chính của doanh nghiệp đó càng lớn. Các doanh nghiệp phải chịu nhiều tác động đáng kể do giá nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển tăng mạnh. Rủi ro biến động giá cả hàng hóa gây ra hai rủi ro có thể kể đến như sau:

a. Rủi ro thua lỗ

Đối với các doanh nghiệp có giao dịch mua, bán hàng hóa theo hợp đồng cố định giá trong một thời gian dài, rủi ro biến động giá cả hàng hóa có thể sẽ là một rủi ro lớn. Đặc biệt trong trường hợp nền kinh tế có tỷ lệ lạm phát cao, giá cả hàng hóa thay đổi hàng ngày. Đối với doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm đầu ra thường được kí hợp đồng theo đơn hàng trước khi sản xuất, khi giá cả biến động, nguyên

vật liệu đầu vào tăng, nhưng giá bán sản phẩm đã cố định từ trước, nguy cơ thua lỗ là rất lớn. Biến động giá cả hàng hóa làm tăng chi phí đầu vào của doanh nghiệp, nếu như không dự phòng trước rủi ro này, doanh nghiệp có thể bị thua lỗ ngay tại thời điểm đó. Đặc biệt với những hợp đồng có giá trị lớn, thời gian thực hiện dài, thì biến động giá cả hàng hóa có thể đẩy doanh nghiệp đến bờ vực phá sản vì doanh nghiệp không thể tự ý lên giá bán trong thời gian thực hiện hợp đồng.

b. Rủi ro thiếu hụt nguyên vật liệu

Giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng không chỉ do lạm phát tăng cao mà còn có thể do thiếu hụt nguyên liệu thô. Việc thiếu hụt nguyên liệu sản xuất không chỉ dẫn đến giá cả nguyên liệu tăng mà còn có thể làm chất lượng nguyên liệu giảm sút, khiến cho doanh nghiệp xuất khẩu không thể tiến hành sản xuất hoặc giao hàng đúng hạn. Doanh nghiệp có thể có nguy cơ bị mất khách hàng.

1.2.2.4. Rủi ro thanh toán

Rủi ro thường gặp trong các giao dịch thanh toán quốc tế, trong đó một công ty có giao dịch hai chiều với một đối tác khác, và gặp rủi ro là khi hàng đã chuyển đi mà chưa nhận được khoản thanh toán của bên kia. Rủi ro thanh toán là rủi ro phức tạp, trách nhiệm thuộc về ai phụ thuộc tương đối nhiều vào phương thức thanh toán.

a. Rủi ro đến từ các phương thức thanh toán quốc tế

Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu có thể gặp phải nhiều rủi ro khác nhau, có thể do đồng tiền tăng giá hay giảm giá gây thiệt hại cho bên nhập khẩu hay xuất khẩu (rủi ro tỷ giá), do lựa chọn phương thức thanh toán không phù hợp gây khó khăn và tổn kém chi phí cho các bên. Hậu quả lớn nhất là người xuất khẩu không nhận được hoặc nhận không đủ tiền hàng sau khi mình đã hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ của mình là giao hàng cho người nhập khẩu, ngược lại người nhập khẩu lại có thể không nhận được hàng hoặc nhận không đúng về số lượng, chất lượng, không kịp về thời gian khi đã trả tiền cho người xuất khẩu. Đối với từng phương thức thanh toán rủi ro này có mức độ khác nhau, điều kiện xảy ra cũng khác nhau và hậu quả để lại của nó cũng không giống nhau. (Trần Văn Hòe, 2009)

Bảng 1-1: Tóm tắt các rủi ro đến từ các phương thức thanh toán quốc tế

Phương thức thanh toán	Đặc điểm	Rủi ro đối với nhà xuất khẩu	Rủi ro đối với nhà nhập khẩu
Phương thức chuyển tiền	Được áp dụng khi các công ty có mối quan hệ làm ăn lâu dài, truyền thống.	Thanh toán trước khi giao hàng: Không có rủi ro. Thanh toán sau khi giao hàng: Không đảm bảo người xuất khẩu nhận được tiền hàng đủ và đúng với thời gian quy định trong hợp đồng	Thanh toán trước khi giao hàng: Không đảm bảo nhận được đủ số lượng hàng hóa hoặc hàng hóa có quy cách phẩm chất như trong hợp đồng. Thanh toán sau khi giao hàng: Không có rủi ro
Phương thức ghi sổ	Đây là hình thức nhà xuất khẩu ghi chép trên tài khoản theo dõi, và hai bên tiến hành thanh toán sau một định kỳ	Có thể ghi chép thiếu, không chính xác số lần giao, khối lượng giao gây ảnh hưởng đến giá trị thanh toán. Có thể bị đối tác lừa, hoặc đối tác mất khả năng thanh toán Giá trị thanh toán có thể bị sút giảm do tỷ giá biến động, và lãi suất tăng (khi lãi suất trên hợp đồng là cố định)	Nếu đồng tiền thanh toán là đồng tiền thứ ba hoặc nội tệ của nhà xuất khẩu, khi tỷ giá tăng, nhà nhập khẩu phải dùng nhiều nội tệ hơn để thanh toán nợ.
Phương thức nhờ thu (kèm chứng từ)		Nhà xuất khẩu có thể gặp rủi ro khi nhà nhập khẩu không thanh toán tiền hàng, bộ chứng từ không phù hợp, nhà nhập khẩu phá sản.	Rủi ro khi hàng hóa nhận về thực trạng không khớp với chứng từ và không phù hợp với hợp đồng đã thỏa

		Nhà nhập khẩu từ chối nhận hàng khiến nhà xuất khẩu phải chịu chi phí phát sinh	thuận.
Phương thức tín dụng chứng từ	Là một phương thức thanh toán khá đảm bảo, nó bảo vệ được quyền lợi chính đáng của các bên tham gia	Rủi ro từ ngân hàng phát hành L/C: ngân hàng mất khả năng thanh toán Bộ chứng từ có sai sót (rủi ro kỹ thuật): nếu bộ chứng từ không phù hợp với yêu cầu của L/C thì ngân hàng phát hành L/C sẽ từ chối thanh toán và như vậy người xuất khẩu sẽ không nhận được tiền hoặc thời gian thanh toán bị kéo dài.	Người nhập khẩu gặp rủi ro khi người xuất khẩu cố tình lập bộ chứng từ giả. Hàng hóa có thể không đúng quy cách hoặc hàng giả nhưng bộ chứng từ vẫn đúng theo L/C nên vẫn được thanh toán.

b. Rủi ro đến từ điều khoản thời gian thanh toán

Trong hoạt động của doanh nghiệp, rủi ro thanh toán trả chậm phát sinh khi doanh nghiệp bán chịu (bán trả chậm) hàng hóa, thể hiện ở khả năng khách hàng mua chịu có thể thất bại trong việc trả nợ. Quan hệ mua bán chịu được xác lập chủ yếu dựa trên sự thỏa thuận giữa các bên dưới hình thức chứng từ hạch toán bằng các khoản phải thu, phải trả, hoặc hình thức thương phiếu. Trong khi các khoản tiền phải trả, phải thu chỉ có thể giải quyết tình trạng thiếu vốn tạm thời cho doanh nghiệp mà không có tính lưu thông, thì thương phiếu lại đáp ứng được cả hai yêu cầu này khi có thể dùng để thế chấp vay tiền ngân hàng. Môi trường kinh doanh càng phát triển, áp lực cạnh tranh càng lớn thì đòi hỏi về thương phiếu càng cao. Hay nói cách khác, với tốc độ tăng trưởng kinh tế ngày càng một nâng cao, nhu cầu về vốn ngày càng bức thiết, cũng như hành lang pháp lý ngày càng được hoàn thiện, sự có mặt của hoạt động mua bán chịu là cần thiết dù bên cạnh nó có nhiều phương

tiện, kĩ thuật thanh toán hiện đại khác. Vấn đề là sớm hay muộn mà thôi. (Nguyễn Minh Kiều, 2009)

Suy cho cùng, đôi khi chỉ vì muốn tạo điều kiện thuận lợi cho người mua, qua đó thu hút thêm khách hàng mới mà nhiều công ty thường xuyên đồng ý bán chịu. Phương thức này là cần thiết và chỉ thực sự có hiệu quả khi doanh nghiệp đã có những đánh giá nghiêm túc và tìm hiểu kỹ lưỡng về khách hàng, về khả năng trả nợ của họ đồng thời nghiên cứu những biến động của thị trường trong tương lai. Có thể, rủi ro vỡ nợ mới được giảm thiểu đến mức thấp nhất.

1.3. MỐI QUAN HỆ GIỮA RỦI RO TÀI CHÍNH VÀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.3.1. Tác động của rủi ro tài chính đến doanh nghiệp

1.3.1.1. Tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Rủi ro tỷ giá làm ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp so với các đối thủ ở yếu tố "giá của sản phẩm" trên thị trường. Nếu doanh nghiệp chịu sự tác động của rủi ro tỷ giá dẫn đến tổn thất ngoại hối thì doanh nghiệp sẽ có thể tìm cách nâng giá bán sản phẩm để trang trải tổn thất...Do đó giá sản phẩm của DN sẽ không hấp dẫn so với các đối thủ cạnh tranh, khả năng cạnh tranh của DN sẽ bị giảm sút. Rủi ro tỷ giá là rủi ro do sự thay đổi của tỷ giá có thể tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thông qua ba hình thức:

a. Tổn thất giao dịch⁷

Tổn thất giao dịch phát sinh khi các khoản phải thu hoặc phải trả bằng ngoại tệ. Tổn thất trong giao dịch có thể chia thành tổn thất trong giao dịch các khoản phải thu ngoại tệ và tổn thất giao dịch các khoản phải trả ngoại tệ.

Tổn thất giao dịch các khoản phải thu ngoại tệ là tổn thất phát sinh từ những hoạt động sau đây:

- Hoạt động xuất khẩu thu ngoại tệ.
- Cho vay ngoại tệ
- Thu đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp bằng ngoại tệ về từ nước ngoài

⁷ (Nguyễn Minh Kiều, Quản trị rủi ro tài chính, 2014): Trang 25

- Thu lãi vay bằng ngoại tệ
- Nhận cổ tức đầu tư bằng ngoại tệ

Tồn thất các khoản phải trả bằng ngoại tệ là tồn thất phát sinh khi giá trị quy ra nội tệ chi ra tăng lên do ngoại tệ lên giá so với nội tệ. Tồn thất các khoản phải trả có thể phát sinh từ những hoạt động sau:

- Hoạt động nhập khẩu phải chi trả bằng ngoại tệ
- Trả nợ vay ngoại tệ
- Đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp ra nước ngoài bằng ngoại tệ
- Trả lãi vay bằng ngoại tệ
- Trả cổ tức đầu tư bằng ngoại tệ

b. Tồn thất kinh tế⁸

Tồn thất kinh tế là tồn thất phát sinh do sự thay đổi của tỷ giá làm ảnh hưởng đến ngân lưu quy ra nội tệ hoặc ngoại tệ của doanh nghiệp. Tồn thất kinh tế xảy ra tương tự như tồn thất giao dịch, chỉ khác biệt ở chỗ nó là những khoản tồn thất không xuất phát từ các khoản phải thu hoặc phải trả có hợp đồng rõ ràng mà từ ngân lưu hoạt động của doanh nghiệp. Chẳng hạn, sự lên giá của nội tệ làm sụt giảm doanh thu xuất khẩu của doanh nghiệp, do hàng xuất khẩu bây giờ trở nên đắt đỏ hơn đối với người tiêu dùng nước ngoài. Hoặc giả, chi phí đầu vào của doanh nghiệp gia tăng do ngoại tệ lên giá so với nội tệ khi đại đa số nguyên vật liệu đầu vào phục vụ sản xuất từ nguồn nhập khẩu. Tồn thất kinh tế nói chung liên quan đến vị thế cạnh tranh tương đối của doanh nghiệp, theo đó do ảnh hưởng của biến động tỷ giá khiến cho khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp giảm sút và làm ảnh hưởng đến ngân lưu hoạt động nói chung của doanh nghiệp. Không giống như tồn thất giao dịch, tồn thất kinh tế thường không thể kế hoạch hóa hay dự báo chính xác được. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

c. Tồn thất chuyển đổi (Translation exposure)⁹

Tồn thất chuyển đổi là tồn thất phát sinh do thay đổi tỷ giá khi sắp nhập và chuyển đổi tài sản, nợ, lợi nhuận ròng và các khoản mục khác của các báo cáo tài

⁸ (Nguyễn Minh Kiều, Quản trị rủi ro tài chính, 2014): Trang 27

⁹ (Nguyễn Minh Kiều, Quản trị rủi ro tài chính, 2014): Trang 28

chính từ đơn vị tính toán ngoại tệ sang đơn vị nội tệ. Về kinh tế, giá trị của doanh nghiệp hoàn toàn giống nhau ở hai quốc gia, nhưng khi chuyển đổi, do tác động của sự thay đổi tỷ giá, nên giá trị doanh nghiệp có thể khác nhau. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Tóm lại, rủi ro tỷ giá là rủi ro do sự thay đổi của tỷ giá có thể gây ra tổn thất cho doanh nghiệp. Trong hầu hết các giao dịch, chi phí của người bán được tính bằng đồng nội tệ, và do đó sẽ phát sinh rủi ro tỷ giá nếu doanh thu được ghi nhận bằng một đồng tiền khác. Rủi ro sẽ phụ thuộc vào loại tiền thanh toán và thời gian thực hiện thanh toán (tính từ khi người bán giao hàng đến khi nhận được tiền). Ngoài ra, rủi ro tỷ giá cũng là rủi ro xảy ra do sự biến động bất thường của tỷ giá trên thị trường và gây hậu quả về mặt tài chính cho các doanh nghiệp. Khi lựa chọn thanh toán bằng ngoại tệ, các doanh nghiệp luôn phải tính tới biến động tỷ giá sẽ làm ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng xuất khẩu, hay chi phí nhập hàng về nước được ghi nhận bằng ngoại tệ. Ba loại tổn thất gắn với hoạt động của doanh nghiệp là tổn thất giao dịch, tổn thất kinh tế, tổn thất chuyển đổi hay tổn thất chuyển đổi.

Để minh họa tổn thất giao dịch đối với các khoản phải thu, hãy xem các nhà xuất khẩu Mỹ đã bán sản phẩm của họ cho các nước châu Á trong suốt cuộc khủng hoảng 1997 – 1998, khi một vài đồng tiền các nước châu Á giảm giá khoảng 80%. Nếu các nhà xuất khẩu thu tiền bằng tiền của các nước châu Á, thì dòng tiền của họ có thể ít hơn 80% so với dự định. Nếu các nhà xuất khẩu thu tiền bằng USD họ sẽ không phải gánh chịu tổn thất giao dịch đối với rủi ro tỷ giá. Trong trường hợp này, các công ty nhập khẩu ở các nước châu Á lại chịu rủi ro này. Tác động của sự thay đổi lớn trong giá trị tiền tệ có thể tàn phá các công ty kinh doanh chủ yếu dựa vào giao dịch quốc tế. Tổn thất kinh tế là loại rủi ro có thể tác động đáng kể đến khả năng cạnh tranh và do vậy ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của một công ty. Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997, tỷ giá hối đoái giữa các quốc gia trong khu vực đã thay đổi đột ngột và do vậy khả năng cạnh tranh tương đối của các công ty sản xuất những sản phẩm tương tự nhau ở các quốc gia khác nhau cũng đã thay đổi. Minh họa trong thực tiễn cuộc khủng hoảng tài chính châu Á tác động chuyển đổi đối với rủi ro tỷ giá. Thu nhập hợp nhất của công ty Black & Decker,

công ty Coca-Cola cũng như những công ty khác của Mỹ rất nhạy cảm đối với tỷ giá hối đoái bởi vì hơn 1/3 tài sản và doanh số của các công ty này là ở nước ngoài. Khi các đồng ngoại tệ giảm giá so với đô la thì thu nhập của các công ty mẹ cũng giảm theo. Trong giai đoạn từ 1985 – 1988 khi đồng đô la yếu thì thu nhập của các công ty mẹ tại Mỹ gặp thuận lợi do tác động đồng đô la yếu bởi vì các khoản thu nhập từ nước ngoài chuyển về Mỹ được tính theo tỷ giá cao hơn.

1.3.1.2. Tác động đến khả năng chịu đựng tài chính của doanh nghiệp

Rủi ro tỷ giá mang đến sự tổn thất cho doanh nghiệp thông qua tác động đến dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài trợ. Sự tổn thất này cuối cùng tác động đến khả năng chịu đựng tài chính của doanh nghiệp. Khi có rủi ro tỷ giá, doanh nghiệp đối mặt với tổn thất làm cho giá trị phần vốn chủ sở hữu trở nên bất ổn và có nguy cơ bị sụt giảm khiến cho tỷ số chủ động về tài chính giảm theo. Điều này đặc biệt nghiêm trọng với các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi quy mô vốn không lớn lắm làm ảnh hưởng đến giá trị doanh nghiệp. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Đối với các DN, lãi suất cho vay hình thành nên chi phí vốn và là chi phí đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó, mọi sự biến động về lãi suất cho vay trên thị trường cũng đều ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh hay nói cách khác là tác động trực tiếp đến lợi nhuận của DN và qua đó điều chỉnh các hành vi của họ các hoạt động kinh tế. Khi lãi suất cho vay của ngân hàng tăng sẽ đẩy chi phí đầu vào và giá thành sản phẩm tăng lên, làm suy giảm lợi nhuận cũng như khả năng cạnh tranh của DN, gây ra tình trạng thua lỗ, phá sản trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Xu hướng tăng lãi suất Ngân hàng sẽ luôn đi liền với xu hướng cắt giảm, thu hẹp quy mô và phạm vi của các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Ngược lại, khi lãi suất Ngân hàng giảm sẽ tạo điều kiện cho DN giảm chi phí, hạ giá thành, nâng cao hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh. Lãi suất cho vay thấp luôn là động lực khuyến khích các DN mở rộng đầu tư, phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh và qua đó kích thích tăng trưởng trong toàn bộ nền kinh tế.

1.3.1.3. Tác động đến lợi nhuận ròng của doanh nghiệp

Khi có những thay đổi trong giá cả hàng hóa, lãi suất và tỷ giá sẽ làm thay đổi giá trị một khoản tiền thu được hoặc các khoản chi phí. (Nguyễn Minh Kiều, 2014)

Biến động trong tỷ giá đã làm cho doanh thu và chi phí không tương thích khi nhập khẩu hàng nước ngoài bán trong nước và ngược lại. Ngoài ra, biến động tỷ giá làm thay đổi giá trị công ty khi tài sản ở nước ngoài được chuyển sang đồng nội tệ. Tác động của thay đổi tỷ giá có thể ảnh hưởng tiêu cực đáng kể đến lợi nhuận ròng của công ty.

Thay đổi trong lãi suất cũng có thể tác động đến báo cáo kết quả kinh doanh, tác động đến các khoản thu hoặc các khoản chi phí. Đa số các công ty đều tập trung quan tâm vào chi phí lãi vay, thay đổi lãi suất tác động đến chi phí của công ty, có thể làm thay đổi số lượng hàng hóa do công ty bán ra.

Tác động biến động của giá cả hàng hóa ảnh hưởng đến các khoản thu hoặc các khoản chi phí. Tác động này phản ánh trong báo cáo thu nhập của công ty theo hướng làm tăng giảm các khoản phải thu hoặc tăng giảm các khoản chi phí của công ty.

1.3.1.4. Tác động đến dòng tiền của doanh nghiệp

Các luồng tiền vào doanh nghiệp (dòng thu) và các luồng tiền ra khỏi doanh nghiệp (dòng chi) diễn ra một cách thường xuyên và liên tục. Trên thực tế, tại những thời điểm nhất định có thể xảy ra, hiện tượng lượng tiền vào doanh nghiệp (số thu) nhỏ hơn lượng tiền ra khỏi doanh nghiệp (số chi) đến hạn. Khi đó, tình trạng mất cân đối về dòng tiền đã xảy ra. Sự mất cân đối này tiềm ẩn một rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh.

Sự mất cân đối dòng tiền được chia thành: mất cân đối tạm thời và mất cân đối dài hạn. Mất cân đối tạm thời về dòng tiền có thể khắc phục được bằng nhiều biện pháp và hậu quả thường không lớn. Mất cân đối dài hạn xảy ra do những nguyên nhân quan trọng như: phần định phí trong tổng chi phí của doanh nghiệp quá lớn; vốn lưu động tự có quá ít; nợ khó đòi tăng lên; doanh thu chưa bù đắp đủ các khoản chi phí thường xuyên...

Khi rủi ro tài chính tăng cao do các biến động về giá cả hàng hóa, tỷ giá và lãi suất đã tác động lớn làm mất cân đối dòng tiền trong doanh nghiệp và do tác động dây chuyền giữa các doanh nghiệp, số nợ phải thu, đặc biệt là nợ phải thu khó đòi tăng lên, mất cân đối tạm thời rất dễ chuyển thành mất cân đối dài hạn. Mất cân đối dài hạn về dòng tiền có thể làm cho doanh nghiệp phá sản.

1.3.2. Tác động của rủi ro tài chính đến hoạt động xuất nhập khẩu

1.3.2.1. Tác động của rủi ro lãi suất đến hoạt động xuất nhập khẩu

a. Rủi ro lãi suất tác động trực tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu

- Rủi ro khó tiếp cận vốn với doanh nghiệp nhỏ và vừa khi lãi suất tăng cao:

Mức lãi suất cho vay tăng cao khiến cho khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn. Lãi suất tăng làm cho các ngân hàng dè dặt hơn khi cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa do những doanh nghiệp này có qui mô nhỏ, trình độ sản xuất yếu kém, chưa tạo dựng được thương hiệu, uy tín trên thị trường cộng với sự thiếu minh bạch về tài chính khiến cho khoản cho vay của các ngân hàng với các doanh nghiệp nhỏ và vừa rủi ro hơn. Trong điều kiện thông tin bất cân xứng quá lớn như Việt Nam, một trong những tiêu chí để NHTM quyết định cho vay là phải có tài sản đảm bảo, nhưng vì qui mô vốn không cao nên tài sản đảm bảo của doanh nghiệp cũng không đủ để thế chấp tương xứng với lượng vốn vay. Ngoài ra là khả năng lập những dự án sản xuất kinh doanh khả thi của doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng là nguyên nhân khiến họ khó tiếp cận vốn của ngân hàng. Với những doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn vay thì lãi suất quá cao cũng khiến doanh nghiệp phải tính toán lại, thu hẹp hoạt động sản xuất, nhiều doanh nghiệp phá sản vì không trả được nợ. Việc lãi suất tăng cao, khiến việc sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu của doanh nghiệp xuất khẩu trở nên khó khăn hơn, không thể đáp ứng tiến độ sản xuất để giao hàng, dẫn đến việc mất đối tác làm ăn, mất các đơn hàng xuất khẩu có giá trị

- Rủi ro suy giảm lợi nhuận khi lãi suất tăng cao:

Có những thời điểm, lãi suất cho vay lên đến 20%/năm làm cho khả năng sinh lợi của nhiều ngành giảm sút. Tỷ trọng lợi nhuận sau thuế giảm, tỷ suất lợi nhuận trên

vốn chủ sở hữu giảm là những biểu hiện của hiệu quả hoạt động kinh doanh của một số ngành nghề giảm sút do bị gia tăng lãi suất.

- Rủi ro lạm phát tăng khi lãi suất giảm:

Khi mà lãi suất cho vay giảm thì các doanh nghiệp và người dân dễ dàng tiếp cận nguồn tiền mà nhà nước đưa ra lưu thông, khi đó lạm phát tăng lên làm cho giá cả tăng lên, giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất.

- Rủi ro cạnh tranh tăng lên khi lãi suất giảm:

Khi lãi suất tiền vay giảm thì mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trở nên gay gắt hơn vì các doanh nghiệp đều tiếp cận được với nguồn vốn lãi suất thấp và đều muốn mở rộng thị trường, khi đó tình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp gay gắt hơn.

- Rủi ro chênh lệch chi phí khoản vay:

Khi lãi suất tiền vay giảm, doanh nghiệp sẽ tiếp cận được với nguồn vốn lãi suất thấp. Tuy nhiên, các món nợ mà DN vay trước đây, trừ những khoản nợ phải đáo hạn tại thời điểm này để vay mới và được hưởng lãi suất thấp ngay, thì những khoản nợ chưa đến hạn vẫn phải chịu lãi suất cao. Và DN sẽ chịu chi phí lãi vay cao hơn so với đối thủ cạnh tranh khi khoản vay mới có lãi suất thấp hơn.

b. Rủi ro lãi suất tác động gián tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu

Lãi suất tín dụng tác động lên việc luân chuyển nguồn vốn giữa các nước từ đó ảnh hưởng tới cung ngoại tệ và thông qua đó gián tiếp tác động tới TGHĐ.

- Nếu lãi suất tín dụng trong nước cao hơn lãi suất ngoại tệ hay lãi suất trên thị trường quốc tế, thì sẽ thu hút những dòng vốn từ thị trường nước ngoài do lãi suất hấp dẫn hơn, điều này làm cho cung ngoại tệ tăng lên sẽ dẫn đến TGHĐ giảm xuống (đồng nội tệ lên giá so với đồng ngoại tệ).
- Nếu lãi suất tín dụng trong nước thấp hơn lãi suất ngoại tệ hay lãi suất trên thị trường quốc tế, thì sẽ thu hút những dòng vốn đi ra thị trường nước ngoài do lãi suất hấp dẫn hơn, điều này làm cho cung ngoại tệ giảm xuống sẽ dẫn đến TGHĐ tăng lên (đồng nội tệ giảm giá so với đồng ngoại tệ).

Cụ thể lãi suất tăng dẫn đến xu hướng là một dòng vốn vay ngắn hạn trên thị trường thế giới sẽ đổ vào trong nước và người sở hữu vốn ngoại tệ trong nước sẽ có xu hướng chuyển đồng ngoại tệ của mình sang nội tệ để thu lãi suất cao hơn do tác động đó ảnh hưởng đến cung cầu nội – ngoại tệ làm cho tỷ giá sẽ giảm (nội tệ tăng) và ngược lại muốn tăng tỷ giá, giảm giá trị đồng nội tệ sẽ tiến hành giảm lãi suất tái chiết khấu.

1.3.2.2. Tác động của rủi ro tỷ giá đến hoạt động xuất nhập khẩu

Trong thương mại quốc tế, đồng tiền thanh toán là ngoại tệ nên gắn với tỷ giá hối đoái. Các giao dịch thương mại quốc tế hầu hết là ngắn hạn nên các nhà kinh doanh cần dự trên dự báo tỷ giá hối đoái để đề ra những giải pháp hạn chế rủi ro do biến động tỷ giá. Tùy thuộc vào vị trí của nhà kinh doanh thương mại quốc tế là mua hay là bán hàng hóa dịch vụ mà có thể gặp những rủi ro tỷ giá khác nhau.¹⁰ Có thể nói rủi ro tỷ giá trong hoạt động xuất nhập khẩu là loại rủi ro tỷ giá thường xuyên gặp phải và đáng lo ngại nhất đối với các công ty có hoạt động xuất nhập khẩu mạnh. Sự thay đổi tỷ giá ngoại tệ so với nội tệ làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản phải thu hoặc phải trả bằng ngoại tệ trong tương lai. Điều này khiến cho hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng đáng kể và nghiêm trọng hơn có thể làm đảo lộn kết quả kinh doanh.

a. Tác động của biến động tỷ giá lên hoạt động xuất khẩu

Rủi ro sụt giảm kim ngạch xuất khẩu:

Khi tỷ giá hối đoái giảm, giá đồng nội tệ tăng lên, lượng ngoại tệ thu về từ hoạt động xuất khẩu sẽ giảm xuống, doanh thu từ hoạt động xuất khẩu tính ra đồng nội tệ bị thu hẹp, xuất khẩu không được khuyến khích hay xu thế chung thường gặp là một sự sụt giảm trong hoạt động xuất khẩu.

Bên cạnh đó, khi tỷ giá tăng, giá đồng nội tệ giảm xuống thì một tương lai tươi sáng lại mở ra cho các nhà xuất khẩu, do lượng ngoại tệ thu về đổi ra được nhiều nội tệ hơn, kim ngạch xuất khẩu tăng lên, kích thích hoạt động xuất khẩu tăng

¹⁰ (Trần Văn Hòe, 2009): Tín dụng và thanh toán trong thương mại quốc tế, trang 80.

trường và phát triển với điều kiện các chi phí đầu vào của sản xuất hàng xuất khẩu không tăng lên tương ứng.

Rủi ro mất thị trường do sản phẩm thay thế nội địa

Đối với cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, các mặt hàng nông sản, thô, sơ chế dường như nhạy cảm hơn đối với mọi biến động tăng, giảm của tỷ giá hối đoái so với các mặt hàng như máy móc, thiết bị toàn bộ, xăng dầu... Lý do được đưa ra nhằm giải thích cho vấn đề này đó là độ co giãn của các mặt hàng nông sản, thô, sơ chế đối với giá xuất khẩu hoặc tỷ giá hối đoái áp dụng là rất cao, do đây là mặt hàng có thể thay thế được. Trong khi độ co giãn của các mặt hàng máy móc, thiết bị toàn bộ, các mặt hàng không thể thay thế được như xăng, dầu... là rất thấp. Tỷ giá giảm đi khiến giá hàng xuất khẩu bị đắt tương đối, các mặt hàng sẽ bị thay thế là danh mục đầu tiên bị loại ra khỏi danh sách sử dụng của người tiêu dùng ngoại quốc và các mặt hàng này cũng sẽ mất dần trong cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu. Trái lại, khi tỷ giá hối đoái tăng, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu có thể sẽ trở nên phong phú hơn do tính cạnh tranh về giá, sự tăng doanh thu xuất khẩu khiến các nhà xuất khẩu đa dạng hóa mặt hàng. Đối với các mặt hàng không thể thay thế như xăng dầu thì tỷ giá có tăng hay giảm cũng hầu như không ảnh hưởng gì mấy đến cơ cấu cũng như tỷ trọng các mặt hàng này.

Rủi ro cạnh tranh của xuất khẩu

Đối với cạnh tranh về giá hàng xuất khẩu, một sự tăng lên của tỷ giá hối đoái sẽ khiến hàng hóa xuất khẩu nước này cạnh tranh do giá cả rẻ hơn, ngược lại nếu giá đồng nội tệ tăng tức tỷ giá giảm sẽ khiến giá hàng xuất khẩu trở nên đắt tương đối, tính cạnh tranh về giá giảm đi. Trong cùng một thị trường tiêu thụ nếu chất lượng hàng hóa như nhau thì hiển nhiên người tiêu dùng sẽ sử dụng sản phẩm nào rẻ hơn. Và giả sử chi phí sản xuất tại các quốc gia quy về cùng một đồng tiền là ngang nhau thì nước nào có mức giảm tỷ giá đồng tiền nước mình so với giá nội tệ của thị trường tiêu thụ lớn hơn thì tính cạnh tranh về giá của nước đó cao hơn, nước đó có cơ hội phát triển xuất khẩu nhiều hơn.

Tóm lại, giá đồng nội tệ giảm có lợi cho xuất khẩu, giá đồng nội tệ tăng ngược lại sẽ gây bất lợi. Xu hướng này hầu như đúng với các quốc gia thực thi chế độ tỷ giá thả nổi hoặc thả nổi có quản lý, nơi tỷ giá danh nghĩa sát hoặc tiến sát giá trị thực. Còn đối với các quốc gia theo chế độ tỷ giá cố định, việc giảm, tăng tỷ giá chính là giảm, tăng tỷ giá danh nghĩa, không phải tỷ giá thực, do đó nếu một sự tăng tỷ giá mà vẫn khiến tỷ giá danh nghĩa thấp hơn tỷ giá thực thì đồng nội tệ vẫn bị xem là định giá cao hơn giá trị thực, tác dụng thúc đẩy xuất khẩu sẽ không nhiều.

b. Tác động của biến động tỷ giá lên hoạt động nhập khẩu

Rủi ro sụt giảm kim ngạch nhập khẩu

Khi tỷ giá hối đoái giảm, giá đồng nội tệ tăng lên, nhập khẩu được khuyến khích do giá nhập khẩu trở nên rẻ tương đối, chi phí nhập khẩu giảm, lượng nhập khẩu tăng lên dẫn sự tăng lên trong kim ngạch nhập khẩu

Bên cạnh đó, khi tỷ giá tăng, giá đồng nội tệ giảm xuống gây bất lợi cho nhập khẩu, giá nhập khẩu trở nên đắt hơn, việc các nhà nhập khẩu phải bỏ nhiều tiền hơn để mua một lượng ngoại tệ như cũ sẽ dẫn đến việc giảm lợi nhuận các nhà nhập khẩu. Một khi lợi nhuận không đủ bù đắp chi phí, cầu nhập khẩu giảm xuống, do đó kim ngạch nhập khẩu giảm.

Rủi ro hạn chế nhập khẩu sản phẩm có thể thay thế

Trên phương diện cơ cấu nhập khẩu, một sự tăng tỷ giá sẽ khiến các nhà quản lý cân nhắc xem sẽ phải nhập những mặt hàng gì, những mặt hàng như nông sản có thể bị hạn chế, các mặt hàng như xăng, dầu, máy móc, thiết bị toàn bộ có thể chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục nhập khẩu (điều này đặc biệt đúng với các nước đang phát triển hướng về xuất khẩu), còn một sự tăng trong tỷ giá sẽ cho chiều hướng ngược lại.

Rủi ro cạnh tranh đối với hàng nhập khẩu

Đối với cạnh tranh về giá hàng nhập khẩu, không một quốc gia nào muốn sản phẩm nhập khẩu lại có tính cạnh tranh cao hơn sản phẩm trong nước, một sự tăng

lên của tỷ giá hối đoái sẽ khiến hàng hóa nhập khẩu có giá cả rẻ hơn, trong khi sản phẩm trong nước bất lợi về giá. Khi tỷ giá giảm, cạnh tranh về giá của sản phẩm nhập khẩu không còn, việc tỷ giá giảm tương đương với việc đánh thuế lên hàng nhập khẩu do đó hàng nhập khẩu trở nên đắt hơn, nếu tình trạng này kéo dài, hàng hóa nhập khẩu có thể được thay thế bằng sản phẩm trong nước.

1.3.2.3. Tác động của rủi ro biến động giá cả hàng hóa đến hoạt động xuất nhập khẩu

Trong nền kinh tế thị trường, sự biến động của giá cả hàng hóa diễn ra một cách thường xuyên dưới những tác động của hàng loạt các yếu tố từ môi trường kinh tế vĩ mô và những điều chỉnh trong chính sách kinh tế của mỗi quốc gia. Khi giá cả hàng hóa tăng thì việc thu mua sẽ trở nên khó khăn hơn, lợi nhuận sẽ bị suy giảm, thậm chí có thể thua lỗ. Sự thiếu hụt nguyên vật liệu dẫn đến việc giao hàng không đủ số lượng hoặc chậm tiến độ là rất cao. Người xuất khẩu có thể bị thua lỗ, bị phạt hợp đồng, suy giảm uy tín thương mại.

1.4. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM VÀ CÁC RỦI RO TÀI CHÍNH THƯỜNG GẶP

1.4.1. Khái quát tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010-2014 *Năm 2010*

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam thì trong năm 2010 tổng kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt gần 157 tỷ USD, tăng 23,6% so với kết quả thực hiện của năm 2009. Trong đó, trị giá xuất khẩu đạt 72,19 tỷ USD, tăng 26,4% và nhập khẩu là 84,8 tỷ USD, tăng 21,2%. Nhập siêu là 12,61 tỷ USD, bằng 17,5% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Nếu như năm 2009, trong điều kiện khủng hoảng kinh tế, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam chỉ suy giảm 12% so với năm trước đó và mức suy giảm này thấp hơn so với nhiều nước khác trong khu vực. Thì những con số thống kê nói trên của năm 2010 lại phản ánh những điều ngược lại. Trong năm 2010, xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam xếp thứ hạng 38 trên phạm vi toàn cầu.

Năm 2011

Trong điều kiện nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, kinh tế thế giới suy giảm và cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đã ảnh hưởng không nhỏ đến kinh tế Việt Nam. Mặc dù vậy, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa năm 2011 đạt 203,66 tỷ USD, tăng 29,7% so với cùng kỳ năm trước.

Trong đó, trị giá hàng hoá xuất khẩu đạt 96,91 tỷ USD, tăng 34,2% và thực hiện vượt 22% mức kế hoạch của cả năm 2011; trong khi đó, trị giá hàng hóa nhập khẩu là 106,75 tỷ USD, tăng 25,8% và vượt 14,2% kế hoạch của cả năm. Với kết quả trên thì cán cân thương mại hàng hoá của Việt Nam trong năm 2011 thâm hụt 9,84 tỷ USD, bằng 10,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Năm 2012

Xuất khẩu năm 2012 tiếp tục phát huy đà tăng trưởng của năm 2011 với nhiều điểm nhấn được ghi nhận tích cực hơn, tạo động lực quan trọng để thúc đẩy và là “lực đỡ” cho đà suy giảm kinh tế đất nước. tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước năm 2012 đạt gần 228,37 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm 2011, trong đó xuất khẩu đạt 114,57 tỷ USD, tăng 18,2% và nhập khẩu là 113,79 tỷ USD, tăng 6,6%. Cán cân thương mại hàng hoá cả nước xuất siêu 780 triệu USD (trong khi năm 2011 nhập siêu 9,84 tỷ USD).

Tổng trị giá hàng hóa xuất nhập khẩu của khối doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong năm là 124 tỷ USD, tăng 28,2% và chiếm 54% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước. Trong đó, xuất khẩu đạt 64,05 tỷ USD, tăng 33,8% và nhập khẩu là 59,94 tỷ USD, tăng 22,7% so với cùng kỳ năm trước.

Trong năm 2012, nhiều sản phẩm thuộc nhóm hàng công nghiệp có kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh như: Điện tử máy tính đạt 7,9 tỷ USD, tăng 69,1%; điện thoại và linh kiện 12,6 tỷ USD, tăng 97,7%; máy móc, thiết bị phụ tùng 5,5 tỷ USD, tăng 26,9%... Đáng chú ý là Liên minh châu Âu (EU) vươn lên là thị trường tiêu thụ hàng hóa lớn nhất với kim ngạch đạt 20,3 tỷ USD, tăng 22,5% so với năm 2011 và chiếm 17,7% tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu. Tiếp đến là Mỹ 19,6 tỷ USD, tăng 15,6% và chiếm 17,1%; ASEAN 17,3 tỷ USD, tăng 27,2%...

Năm 2013

Năm 2013, các nền kinh tế châu Âu và Mỹ đang trên đà khôi phục là thuận lợi quan trọng cho xuất khẩu của Việt Nam. Thêm vào đó, sự sụt giảm tăng trưởng của hai nền kinh tế là Ấn Độ và Trung Quốc cũng tạo ra một lợi thế cạnh tranh cho Việt Nam khi nhân công và chi phí đầu vào của Việt Nam được đánh giá là thấp hơn từ 2 - 2,5 lần so với hai quốc gia này.

Tính cả năm 2013, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá cả nước đạt 264,26 tỷ USD, tăng 15,7% so với năm 2012, trong đó: xuất khẩu đạt 132,135 tỷ USD, tăng 15,4% và nhập khẩu đạt 132,125 tỷ USD, tăng 16,1%. Cán cân thương mại hàng hoá khá cân bằng trong năm 2013.

Khu vực các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa trong năm 2013 là 155,34 tỷ USD, tăng 25,3% so với năm trước. Trong đó, trị giá xuất khẩu là hơn 80,91 tỷ USD, tăng 26,3% và nhập khẩu là 74,43 tỷ USD, tăng 24,2%.

Xuất nhập khẩu của khu vực các doanh nghiệp có vốn hoàn toàn trong nước đã có những chuyển biến hơn so với năm trước. Cụ thể, trong năm 2013 trị giá xuất nhập khẩu của khối này là 108,92 tỷ USD, tăng 4,4% so với năm trước (năm 2012 giảm 2,4%), trong đó xuất khẩu là 51,22 tỷ USD, tăng 1,5% và nhập khẩu là gần 57,7 tỷ USD, tăng 7,2%.

Năm 2014

Tính từ đầu năm đến hết tháng 12/2014, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá cả nước đạt hơn 298,24 tỷ USD, tăng 12,9%, tương ứng tăng 34,17 tỷ USD so với năm 2013; trong đó xuất khẩu đạt kim ngạch 150,19 tỷ USD, tăng 13,7%, tương ứng tăng hơn 18,15 tỷ USD; và nhập khẩu đạt hơn 148,05 tỷ USD, tăng 12,1%, tương ứng tăng hơn 16,02 tỷ USD. Cán cân thương mại hàng hóa năm 2014 đạt mức thặng dư 2,14 tỷ USD, mức cao nhất từ trước đến nay.

Đối với nhóm hàng hóa cần nhập khẩu (đa số là nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu): Kim ngạch nhập khẩu năm 2014 ước đạt hơn 130,3 tỷ USD; chiếm 88% tổng kim ngạch nhập khẩu và tăng 11,4% so với năm trước. Trong đó, một số mặt hàng đạt tốc độ tăng mạnh so với năm 2013 như thủy sản tăng 47,6%;

ngô tăng 71,4%; gỗ và sản phẩm từ gỗ tăng 33,6%; phôi thép tăng 43,3%; nguyên phụ liệu dệt may, da giày, bông các loại đều tăng trên 20%.

Bảng 1-2: : Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam từ năm 2010 đến năm 2014

Năm	Tổng kim ngạch XNK (Triệu USD)	Tốc độ tăng trưởng	Tổng kim ngạch xuất khẩu (Triệu USD)	Tốc độ tăng trưởng	Tổng kim ngạch nhập khẩu (Triệu USD)	Tốc độ tăng trưởng
2010	157075	124%	72237	127%	84838	121%
2011	203656	130%	96906	134%	106750	126%
2012	228310	112%	114529	118%	113781	107%
2013	264066	116%	132033	115%	132033	116%
2014	298240	113%	150190	114%	148050	112%

(Nguồn: Tổng cục Hải Quan Việt Nam¹¹)

1.4.2. Ví dụ về các doanh nghiệp Việt Nam chịu tổn thất do rủi ro tài chính trong thời gian qua

Ví dụ về doanh nghiệp Việt Nam chịu tổn thất do tỷ giá biến động:

Trong quý 4 năm 2011, công ty cổ phần Nhiệt Điện Phả Lại (PPC) đạt 1.037 tỷ đồng doanh thu và lỗ sau thuế 280 tỷ đồng. Kết quả quý 4 bị lỗ là do công ty tính lỗ tỷ giá vào thời điểm cuối năm. Doanh thu năm 2011 đạt 3.880 tỷ đồng, giảm hơn 300 tỷ đồng so với năm 2010. Doanh thu tài chính tăng 50 tỷ lên gần 460 tỷ đồng. Chi phí tài chính là 999,15 tỷ đồng, trong đó, chi phí lãi vay hơn 232 tỷ đồng, lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện 60,8 tỷ đồng và lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện

¹¹ Số liệu Thống kê trị giá xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 1996-2013 và Số liệu thống kê tổng hợp của cục Hải Quan Việt Nam, truy cập ngày 02/04/2015

gần 701 tỷ đồng. Tổng lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện năm 2011 là 1.262 tỷ đồng nhưng PPC mới thực hiện phân bổ vào chi phí 701 tỷ đồng để cân bằng tổng thu – tổng chi (tức phân bổ cho LNTT = 0). Phần còn lại sẽ được phân bổ vào các năm tiếp theo (không quá 5 năm). Năm 2010, lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện của PPC là 808 tỷ đồng và LNTT đạt hơn 6 tỷ đồng. Như vậy, trong năm 2010-2011, tỷ giá Yên Nhật tăng đã làm PPC thiệt hại gần 2.200 tỷ đồng (bao gồm cả lỗ tỷ giá đã thực hiện và chưa thực hiện). Đến 31/12/2011, khoản nợ vay có nguồn gốc ngoại tệ của công ty là 30, 366 tỷ JPY (Yên Nhật), tỷ giá VNĐ/JPY do ngân hàng nhà nước công bố tại ngày 31/12/2011 là 266,76 VNĐ/JPY – tăng 41,19 đồng so với 31/12/2010. Tỷ giá tăng đã làm cho PPC chịu khoản lỗ chênh lệch tỷ giá tạm tính nêu trên.¹²

Ví dụ về doanh nghiệp chịu rủi ro do biến động lãi suất¹³

Bất chấp việc giá đường trong nước ở mức cao, trong quý II/2011, Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa (BHS) chỉ báo lãi 4,3 tỷ đồng. Đây là mức giảm mạnh so với con số 26,3 tỷ đồng của cùng kỳ năm trước. Lý do là chi phí lãi vay của BHS trong quý II/2011 lên tới 30 tỷ đồng, cao gấp 3 lần so với cùng kỳ năm trước.

Thuộc nhóm cổ phiếu giữ giá tốt vì luôn đạt lợi nhuận cao nhưng gần đây, cổ phiếu CII của Công ty Cổ phần Đầu tư hạ tầng kỹ thuật Tp.HCM đã liên tục giảm giá vì công ty vừa báo cáo lỗ hơn 10,6 tỷ đồng trong quý II/2011, kéo lũy kế 6 tháng đầu năm chỉ lãi 60,07 tỷ đồng, trong khi cùng kỳ năm ngoái lãi tới hơn 200 tỷ đồng.

Theo CII, không chỉ doanh thu quý này giảm mà chi phí tài chính đã tăng hơn gấp đôi so cùng kỳ, lên đến 118,6 tỷ đồng, trong đó, khoản chi cho lãi vay là 64,7 tỷ đồng. Hiện dư nợ ngắn hạn cuối quý II của CII là 1.116 tỷ đồng, trong đó vay nợ 734,74 tỷ đồng...

Tương tự, Công ty Cổ phần Xi măng Bim Sơn (BCC) cũng cho biết quý II lỗ 21,8 tỷ đồng, trong khi cùng kỳ năm ngoái lãi đến 46 tỷ đồng. Nguyên nhân được

¹² Nhiệt điện Phả Lại mất sạch lợi nhuận vì rủi ro tỷ giá, Hà Anh (2/2/2012) <http://vneconomy.vn/chung-khoan/nhiệt-dien-pha-lai-mat-sach-loi-nhuan-vi-rui-ro-ty-gia-20120202115115204.html> , truy cập ngày 02/04/2015

¹³ Doanh nghiệp điêu đứng vì lãi suất, Minh Huệ (3/8/2011) <http://thoibaokinhtdoanh.vn/Ngan-hang-5/Dieu-dung-vi-lai-suot-9065.html>, truy cập ngày 02/04/2015

BCC giải trình có phần chi phí tài chính, đặc biệt lãi vay lên đến 144,8 tỷ đồng (trong khi quý II/2010 chỉ có 4,3 tỷ đồng). Cùng chung hoàn cảnh, Công ty CP Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SVC) có lợi nhuận ròng quý II chỉ 2,2 tỷ đồng, giảm 87% so cùng kỳ, nguyên nhân cũng do chi phí tài chính (phần lớn là do khoản lãi vay) của SVC đã tăng đột biến từ 3,4 tỷ đồng cùng kỳ 2010 lên 38,75 tỷ đồng trong quý II/2011...

Ví dụ về doanh nghiệp Việt Nam chịu tổn thất do biến động giá cả hàng hóa

Tháng 2 năm 2011, nguồn gỗ nguyên liệu nhập khẩu diễn biến bất lợi cho các doanh nghiệp bởi nguồn gỗ từ Lào và Campuchia đang cạn kiệt, giá gỗ nguyên liệu trên thị trường Malaysia đang tăng từ 20-30%, thêm vào đó, giá xăng dầu tại thời điểm đó cũng đang có chiều hướng tăng. Tuy nhiên, công ty Đại Thành vẫn còn phải thực hiện những hợp đồng đang dở đã cố định giá từ năm 2010. Công ty cho biết vì bán giá trong hợp đồng đã kí mà thiệt hại lên đến 2 triệu đồng/m³ gỗ MDF (giá gỗ MDF trung bình khoảng 480USD/m³ với kích thước 1220x2440x3.6mm).¹⁴

1.4.3. Sự cần thiết phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

Phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động thương mại quốc tế có vai trò quan trọng trong việc hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động thương mại quốc tế góp phần nâng cao lợi nhuận, giảm thiểu chi phí tài chính, nâng cao kim ngạch xuất nhập khẩu và giúp doanh nghiệp có nhiều tích lũy để tái đầu tư, nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu. Phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động thương mại quốc tế góp phần giảm thiểu những thiệt hại không lường trước liên quan đến tỷ giá, lãi suất, chi phí nguyên vật liệu, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường thế giới.

Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu là loại hình kinh doanh đặc biệt, tiềm ẩn nhiều rủi ro tài chính liên quan đến tỷ giá, lãi suất, biến động giá cả hàng hóa.

¹⁴ Phòng kinh doanh XNK công ty cổ phần gỗ Đại Thành, tháng 4 năm 2015

Tùy theo biến động của lãi suất, tỷ giá cũng như quy mô hoạt động của doanh nghiệp, thì tồn thất và tác động của những rủi ro tài chính mới trở nên nghiêm trọng hay không. Khi rủi ro tài chính tăng cao do các biến động về tỷ giá, lãi suất, giá cả hàng hóa tác động lên dòng tiền của doanh nghiệp và làm mất cân đối dòng tiền. Do tác động dây chuyền giữa các doanh nghiệp, mất cân đối tạm thời dễ dàng chuyển thành mất cân đối dài hạn, có thể làm cho doanh nghiệp phá sản. Mục tiêu của người điều hành doanh nghiệp là làm gia tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như giá trị thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên việc quyết định có phòng ngừa các rủi ro tài chính hay không tùy thuộc vào dự báo biến động tỷ giá, lãi suất, giá cả hàng hóa và thái độ của người quản lý với rủi ro tài chính.

Hiện Việt Nam đang từng bước thực hiện lộ trình gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), tự do hóa kinh tế bao gồm tự do hóa thương mại, tự do hóa đầu tư và tự do hóa tài chính. Tiến trình tự do hóa tài chính tất yếu sẽ dẫn đến tự do hóa lãi suất, tự do hóa tỷ giá hối đoái. Các bước tự do hóa tài chính này vừa tạo ra thời cơ đồng thời cũng tạo ra thách thức mới cho nền kinh tế nói chung và cho các DN nói riêng. Đặc biệt, đến cuối năm 2018, nền kinh tế Việt Nam sẽ hoàn toàn hoạt động theo cơ chế thị trường như đã cam kết đa phương khi gia nhập WTO. Lộ trình này cho thấy DN XNK cần thiết phải có nhận thức về các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá nếu không muốn gặp những bất lợi trong hoạt động XNK của mình.

Xét trên 1 hợp đồng, sự rủi ro tài chính (rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất, rủi ro biến động giá cả hàng hóa) là thiệt hại có thể chấp nhận được, bởi con số này không lớn. Nhưng xét trong toàn bộ hoạt động xuất nhập khẩu, doanh nghiệp có đến hàng trăm hợp đồng như vậy hoặc có những hợp đồng có giá trị lớn hơn thì thiệt hại sẽ lớn hơn rất nhiều. Như thế sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận, thậm chí đảo ngược kết quả kinh doanh (doanh nghiệp có thể bị lỗ).

Các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận được duy trì, đáp ứng đúng mục tiêu đề từ đó có tác động tốt đến tâm lý nhà đầu tư. Đồng thời, từ việc doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp ít bị ảnh hưởng từ biến động của rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất khiến cho giá trị cổ phiếu của doanh nghiệp cổ phần được tăng cao, tăng giá trị thị trường của doanh nghiệp. Điều này có lợi cho doanh nghiệp trong việc huy động vốn với

chi phí thấp, từ đó sản xuất kinh doanh có hiệu quả, giúp doanh nghiệp dễ dàng hoạch định các chính sách tài trợ và đầu tư, từ đó tận dụng các cơ hội tốt cho việc đầu tư và sản xuất kinh doanh. Không chỉ đối với DN XNK, việc phòng ngừa rủi ro tài chính cũng rất quan trọng đối với các DN tham gia vào những hoạt động có liên quan đến ngoại tệ như DN vay USD, những khoản vay có thời hạn dài, việc vay bằng ngoại tệ thường hấp dẫn hơn so với vay bằng tiền đồng. Tuy nhiên, những hợp đồng tín dụng ngoại tệ vay dài hạn thường áp dụng lãi suất thả nổi. Lãi suất vay thời gian sau này có thể cao hơn hoặc thấp hơn lãi suất vay tại thời điểm ký hợp đồng. Vì vậy, việc tính toán chi phí đầu tư cũng như phòng ngừa rủi ro tỷ giá ảnh hưởng rất lớn đến việc xác định hiệu quả đầu tư.

Việc quản lý tốt rủi ro tài chính còn giúp doanh nghiệp tận dụng những biến động có lợi của tỷ giá, lãi suất trên thị trường. Doanh nghiệp có thể tận dụng cơ hội để xuất nhập khẩu, mua bán trao đổi ngoại tệ, hay vay ngoại tệ để tìm kiếm lợi nhuận. Dễ dàng hoạch định chiến lược phát triển tương lai sang thị trường phát triển quốc tế.

Tùy theo sự biến động của tỷ giá, lãi suất, giá cả nguyên vật liệu và quy mô hoạt động của doanh nghiệp lớn hay nhỏ, những tổn thất và tác động có trở nên nghiêm trọng hay không. Mục tiêu của người điều hành doanh nghiệp là phải không ngừng gia tăng giá trị của doanh nghiệp. Muốn vậy, cần phải có giải pháp phòng ngừa rủi ro tài chính như là giải pháp chống lại sự sụt giảm của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2

TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ TỪ NĂM 2010 ĐẾN NĂM 2014

2.1. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP

2.1.1. Thông tin chung về doanh nghiệp

Tên công ty: Công ty TNHH XNK Trần Lê

Tên giao dịch bằng tiếng Anh: Tran Le Import – Export Co., Ltd

Trụ sở chính: 12/36 đường Nguyễn Khang, phường Yên Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội

Văn phòng đại diện: 12A03 Tòa A Keangnam Tower, Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Năm 2008 ông Trần Quang Điệp đã quyết định mua lại toàn bộ xưởng sản xuất của công ty TNHH MTV Song Anh tại Bắc Giang, sau đó thành lập công ty TNHH XNK Trần Lê. Trụ sở chính đặt tại số 12/36 đường Nguyễn Khang, phường Yên Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội. Ngành nghề kinh doanh chính sản xuất, chế biến gỗ và lâm sản khai thác để xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

Năm 2009: Công ty bắt đầu thực hiện xuất khẩu lô hàng gỗ dán đầu tiên sang thị trường Trung Quốc và Đài Loan. Hàng ván ép lúc này là hàng thương mại, công ty mua của các cơ sở sản xuất và tiến hành phân loại sau đó xuất khẩu.

Năm 2010: Công ty bắt đầu mở rộng xuất khẩu sang Ấn Độ. Đây là một bước tiến lớn vì trước đó công ty chỉ tiến hành mua bán với các khu vực sử dụng tiếng Hoa, khách hàng là do người quen giới thiệu hoặc là bạn làm ăn chung.

Năm 2011: Công ty tiến hành ráp dàn máy ép gỗ nóng để chủ động sản xuất mặt hàng ván ép (plywood). Cũng trong năm này, công ty tiến hành xây dựng xưởng sản xuất ở Lạng Sơn.

Năm 2012: Công ty TNHH XNK Trần Lê ráp 2 dàn máy ép gỗ dán công nghiệp nóng lạnh, 1 dàn máy ép lõi gỗ công nghiệp được nhập khẩu hoàn toàn từ

Đài Loan và trở thành doanh nghiệp có tiếng tăm trong thị trường sản xuất gỗ dán, ván ép công nghiệp tại miền Bắc.

2.1.3. Sản phẩm và ngành nghề kinh doanh

Công ty TNHH XNK Trần Lê sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng ván lạng công nghiệp, có 2 loại hàng chủ yếu là “Ván tự nhiên” (Core Veneer) và “Ván lạng dán keo” (Plywood).

Veneer là những lớp gỗ được lạng (bóc) từ gỗ tự nhiên. Kích thước những lớp gỗ này khác nhau tùy theo mục đích sử dụng và độ lớn của gỗ tự nhiên tại từng nơi. Sau khi được cắt (bóc), chúng được phơi, sấy khô và lưu trữ, sẵn sàng cho quá trình sản xuất. Ván lõi được sử dụng rộng rãi trong ngành công nghiệp sản xuất ván ép, chúng được sử dụng để sản xuất phần lõi của các loại ván ép nói chung. Ván lõi thường được làm từ gỗ Bạch Đàn (Eucalyptus), Dầu (Keruing), Keo (Acacia).

Plywood (Ván ép, Gỗ dán): Ván ép (gỗ dán) là sự sáng tạo của ngành gỗ kỹ thuật. Ván này làm từ nhiều lớp gỗ lạng sắp xếp vuông góc liên tục lẫn nhau theo hướng vân gỗ của mỗi lớp. Các lớp này dán với nhau bằng keo như phenol formaldehyde dưới tác dụng của nhiệt và lực ép.

2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

2.1.4.1. Chức năng của công ty

Theo giấy phép đăng ký kinh doanh số 0103257254 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp thì công ty TNHH XNK Trần Lê là đơn vị chuyên sản xuất chế biến gỗ, hàng lâm sản để xuất khẩu và tiêu thụ nội địa, chủ yếu là. Đồng thời tạo được việc làm ổn định cho gần 200 người lao động.

Công ty tăng kim ngạch xuất khẩu hàng năm cho thành phố, đảm bảo lợi nhuận doanh nghiệp, góp phần công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Công ty TNHH XNK Trần Lê được quyền sử dụng vốn, đất đai và các nguồn lực khác do các thành viên đóng góp để đạt mục tiêu kinh doanh trên nguyên tắc phát triển và bảo tồn vốn.

2.1.4.2. Nhiệm vụ của công ty

Để tồn tại và phát triển lâu dài trên thương trường, công ty phải có nghĩa vụ:

- Tổ chức thực hiện kinh doanh theo đúng pháp luật và quy định của nhà nước.
- Xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.
- Quản lý đội ngũ cán bộ, công nhân viên, phân phối thu nhập hợp lý, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho toàn thể cán bộ công nhân viên.
- Thực hiện nghiêm chỉnh về bảo vệ môi trường, an toàn về lao động.
- Thực hiện tốt nghĩa vụ đối với nhà nước.
- Để cạnh tranh và phát triển trên thị trường trong điều kiện mới, ban lãnh đạo công ty phải đề cao công tác tìm kiếm thị trường, phân tích đánh giá thị trường để từ đó điều chỉnh, từng bước đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ lao động và phương thức tổ chức quản lý kinh doanh để đạt hiệu quả cao phù hợp với bối cảnh thị trường hiện tại, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường và của khách hàng.
- Đồng thời nghiên cứu và sáng tạo các loại mẫu mã hàng hóa, nâng cao chất lượng sản phẩm và áp dụng chính sách giá cả hợp lý để ngày càng nâng cao uy tín với khách hàng.
- Bảo tồn và phát triển nguồn vốn nhằm tạo hiệu quả cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.5. Cơ cấu tổ chức hoạt động và cơ cấu nhân sự của công ty TNHH Trần Lê

2.1.5.1. Tình hình nhân sự của công ty

Bảng 2-1: Trình độ nhân sự công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

(ĐVT: Người)

Trình độ lao động	2010	2011	2012	2013	2014
Đại học và trên đại học	5	5	6	7	7
Cao đẳng và trung cấp	14	14	16	16	16
Công nhân kỹ thuật	4	4	6	6	8
Lao động phổ thông	54	62	85	84	88
Tổng	77	85	113	113	119

(Nguồn: Phòng hành chính-nhân sự công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 25/03/2015)

Lao động phổ thông là nguồn nhân lực có nhiều thay đổi nhất trong sản xuất, số lượng tăng dần qua các năm theo nhu cầu mở rộng sản xuất của doanh nghiệp. Lao động có trình độ đại học và trên đại học không có sự thay đổi qua nhiều năm qua các năm, vì cơ cấu nhân sự khối văn phòng đã ổn định ngay từ những ngày đầu công ty đi vào hoạt động. Quản xưởng sản xuất, quản lý bộ phận công nhân như nhóm làm hàng dán, nhóm làm ván ép, kế toán kho, giám sát hoạt động máy móc là những nhân lực có trình độ cao đẳng và trung cấp. Công nhân kỹ thuật là những lao động quan trọng trong xưởng sản xuất, những lao động này tham gia đứng máy, vận hành máy móc, phối hợp trực tiếp với giám sát hoạt động máy.

Với đội ngũ lao động trên đã đưa công ty đi lên, tồn tại và phát triển bền vững. Họ chính là nhân tố giúp công ty kinh doanh ngày càng hiệu quả. Mức lương bình quân của một người trong một tháng là 2 triệu đồng. Tốc độ tăng lương hàng năm là 6% – 8%. Công ty đảm bảo nguyên tắc trả lương cao hơn mức lương tối thiểu của nhà nước quy định. Đồng thời, mức tiền lương trả cho công nhân viên còn phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của công ty.

Kinh doanh kém hiệu quả vẫn có thể xảy ra Ban lãnh đạo công ty vẫn tìm hướng giải quyết nhằm đảm bảo mức lương hợp lý cho công nhân viên, tạo sự ổn định trong thu nhập của họ.

Công ty mở các lớp tập huấn về chương trình quản lý chất lượng cho nhân viên kỹ thuật, các lớp chuyên môn nâng cao tay nghề công nhân, các khoá học an toàn lao động. Công ty cũng liên tục gửi nhân viên khối văn phòng đi học nâng cao trình độ chuyên môn cũng như các nghiệp vụ.

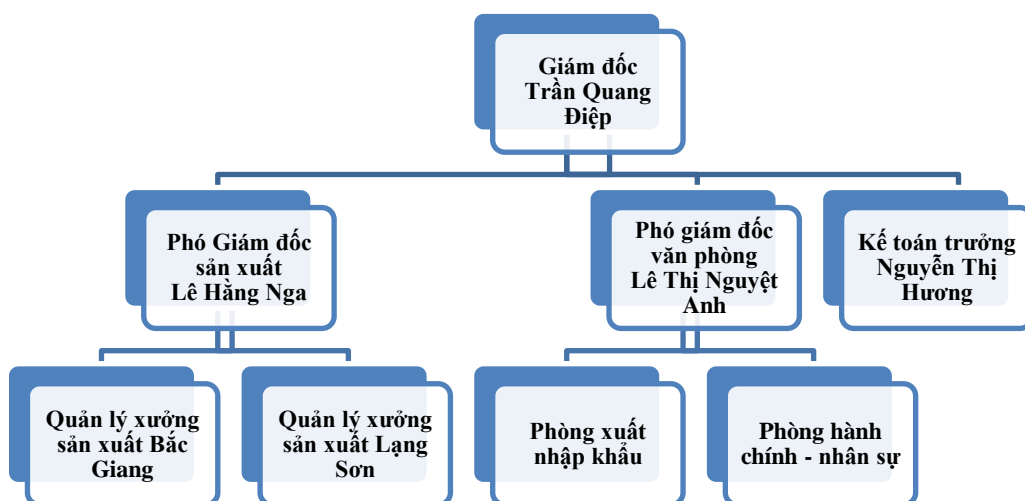
Công ty thực hiện tốt pháp lệnh an toàn lao động trong doanh nghiệp trang bị bảo hộ lao động đúng theo đơn vị vừa đảm bảo vệ sinh vừa an toàn trong lao động. Chi bồi dưỡng độc hại, bồi dưỡng làm đêm, thực hiện đầy đủ công tác bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội. Trợ cấp động viên thăm hỏi các trường hợp ốm đau, trợ cấp khó khăn. Ngoài việc sản xuất công nhân còn được tham gia các hoạt động văn hoá thể thao giải trí rèn luyện sức khỏe. Con người là nhân tố hàng đầu để tạo nên mọi thành công.

2.1.5.2. Cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 2-1 cho thấy cơ cấu tổ chức hoạt động của doanh nghiệp là cơ cấu tổ chức theo chiều dọc, mỗi cấp dưới chỉ có một cấp trên lãnh đạo trực tiếp, công việc được tiến hành theo tuyến.

- Ưu điểm của cơ cấu tổ chức này:
 - Mệnh lệnh được thi hành nhanh
 - Dễ thực hiện chế độ một thủ trưởng
 - Mỗi cấp dưới chỉ có một cấp trên trực tiếp
- Nhược điểm của cơ cấu tổ chức này là người quản trị sẽ rất bận rộn và đòi hỏi phải có hiểu biết toàn diện.

Sơ đồ 1-1: Cơ cấu tổ chức hoạt động của doanh nghiệp



(Nguồn: Phòng hành chính-nhân sự công ty TNHH XNK Trần Lê tháng 03-2015)

➤ **Giám đốc:**

Quản lý toàn bộ công việc của công ty. Đưa ra chiến lược và định hướng kinh doanh phát triển công ty

➤ **Phó giám đốc sản xuất:**

Quản lý 2 xưởng sản xuất thông qua quản lý xưởng sản xuất và kế toán kho. Chịu trách nhiệm về tính chính xác của số liệu nhập xuất hàng hóa. Đảm bảo sản xuất đúng tiến độ giao hàng cho hãng vận tải cũng như nhật ký sản xuất

➤ **Phó giám đốc văn phòng**

Đảm bảo tính chính xác khi đối chiếu công nợ khách hàng, quản lý việc làm chứng từ xuất khẩu. Hỗ trợ phó giám đốc sản xuất xây dựng nhật ký sản xuất.

➤ **Phòng hành chính-nhân sự:**

Tham mưu, giúp việc cho giám đốc công ty và tổ chức thực hiện các việc trong lĩnh vực tổ chức lao động, quản lý và bố trí nhân lực, bảo hộ lao động, chế độ chính sách, chăm sóc sức khỏe cho người lao động, bảo vệ quân sự theo luật và quy chế công ty. Kiểm tra, đôn đốc các bộ phận trong công ty thực hiện nghiêm túc nội quy, quy chế công ty. Làm đầu mối liên lạc cho mọi thông tin của giám đốc công ty.

➤ **Phòng kế toán:**

Là bộ phận không thể thiếu ở hầu hết các doanh nghiệp, có chức năng và nhiệm vụ chủ yếu là tham mưu cho Giám đốc trong công tác quản lý tài chính của công ty, hạch toán theo pháp lệnh kế toán hiện hành, giải quyết kịp thời các nguồn phục vụ sản xuất, quản lý các nguồn vốn. Tổ chức các bộ phận kế toán, tiến hành bảo quản và lưu trữ tài liệu kế toán. Có trách nhiệm cập nhật thường xuyên những chính sách pháp luật của nhà nước.

➤ **Phòng XNK**

Nhiệm vụ chủ yếu là theo dõi thực hiện hợp đồng, lập chứng từ để giao hàng xuất khẩu, liên hệ dịch vụ hải quan điện tử mỗi đơn hàng. Lưu trữ, sắp xếp các chứng từ xuất khẩu hàng hóa.

➤ **Các xưởng sản xuất:**

- Có nhiệm vụ bảo quản và quản lý chặt chẽ hàng hoá, thành phẩm trong kho. Theo dõi xuất nhập, tồn và lập sổ kê khai thường xuyên, cuối tháng báo cáo lên cấp trên, ngoài ra bộ phận kiêm luôn việc giao hàng, giới thiệu sản phẩm và nắm bắt thị trường.

- Lập nhật ký đóng hàng và thực hiện đảm bảo tiến độ đóng container hàng hóa theo đúng yêu cầu thời gian của phòng XNK, báo lại số container, số seal theo đúng tiến độ cho nhân viên theo dõi đơn hàng của phòng XNK.

2.2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRÊN THỊ TRƯỜNG

2.2.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn từ 2010 đến 2014

Các mặt hàng sản xuất của doanh nghiệp có khoảng 10% được kinh doanh tại thị trường nội địa, gần 90% hàng hóa là xuất khẩu. Hoạt động xuất khẩu của công ty trong nhiều năm qua có nhiều điểm tích cực thể hiện qua giá trị xuất khẩu cũng như thị trường xuất khẩu. Công ty nhập khẩu phụ liệu sản xuất và máy móc thiết bị, gỗ nguyên liệu hoàn toàn chủ động nguồn nguyên liệu trong nước.

Bảng 2-2: Kim ngạch xuất nhập khẩu và tốc độ tăng trưởng của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

	2010	2011	2012	2013	2014
Kim ngạch XK (USD)	3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604
Tốc độ tăng trưởng	0%	107%	155%	136%	133%
Kim ngạch NK (USD)	200,000	65,890	452,500	272,500	266,700
Tốc độ tăng trưởng	0%	33%	687%	60%	98%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 01/04/2015)

Đây là thời kỳ phát triển mạnh mẽ của công ty, kim ngạch xuất khẩu không ngừng tăng lên qua các năm và đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất vào năm 2012. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chưa đồng đều. Trước năm 2012, đa số sản phẩm xuất khẩu đa số chỉ là ván lạng (tức là nguyên liệu để sản xuất ván ép), sau đó công ty tiến hành xuất khẩu ván ép nhiều hơn để nâng cao tỷ suất lợi nhuận. Tình hình xuất khẩu tăng trưởng cũng đặt ra thách thức cho công ty duy trì và nâng cao kim ngạch xuất khẩu. Vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp hiện nay là khách hàng ngày càng khó tính, yêu cầu cao về sự chính xác trong kích thước, chất lượng sản phẩm, vấn đề chống mối mọt, nguồn gốc...

Năm 2010 là năm thị trường gỗ hồi phục mạnh sau cơn suy thoái và có thể nói là bắt đầu khởi sắc. Sau khủng hoảng, sức tiêu thụ ở các thị trường tăng lên, công ty không gặp khó trong thời điểm này. Năm 2011, trong bối cảnh thị trường

chưa mấy sáng sủa, mặc dù thị trường đã hồi phục nhưng còn nhiều khó khăn, giá bán tăng lên so với năm 2010 nên dù cho doanh thu xuất khẩu tăng nhưng thực chất sản lượng không tăng. Năm 2012, số lượng khách hàng mở rộng, giá trị hàng xuất khẩu tăng nhờ việc công ty chủ động sản xuất ván ép. Năm 2013, thị trường dần ổn định, tốc độ tăng trưởng ổn định ở mức 36%. Ngoài ra, khi kinh tế ổn định, xuất hiện nhiều công ty cạnh tranh khiến cho việc duy trì giá bán ổn định để đảm bảo không bị mất khách hàng trở nên khó khăn. Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu tăng 33% so với năm 2013 là nhờ mặt hàng ván ép đạt doanh thu cao, đây là mặt hàng có đơn giá bán sản phẩm cao, giúp công ty dễ dàng tăng nhanh doanh thu xuất khẩu.

Kim ngạch nhập khẩu biến động liên tục và có giá trị thấp là do công ty chỉ nhập khẩu nguyên phụ liệu ngành gỗ như keo dán, keo phủ,... và máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất. Năm 2011 có kim ngạch nhập khẩu thấp nhất trong 5 năm vì trong năm này, công ty chỉ tiến hành nhập khẩu máy móc thiết bị, không nhập khẩu keo dán. Năm 2012 có kim ngạch nhập khẩu cao nhất lên đến 452,500USD là do tháng 4 cùng năm, công ty ráp một dàn máy làm ván ép trị giá 276,500USD. Những nguyên liệu gỗ, công ty tiến hành thu mua gỗ trong nước từ nhiều nguồn khác nhau. Chính vì nguồn gỗ được thu mua từ nhiều nguồn khác nhau trong nước khiến cho giá cả đầu vào biến động không ngừng, chất lượng và số lượng không ổn định, có lúc để có đủ nguồn nguyên liệu sản xuất công ty chấp nhận mua lại gỗ nguyên liệu được nhập khẩu từ Malaysia với giá cao.

2.2.2. Thị trường xuất nhập khẩu

2.2.2.1. Thị trường xuất khẩu

Công ty TNHH XNK Trần Lê chủ yếu xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc, Ấn Độ và Đài Loan. Đây là những thị trường đầy tiềm năng, nhu cầu lớn về các loại gỗ ván dán công nghiệp. Về thị trường Ấn Độ, trong vòng 10 năm qua, kim ngạch nhập khẩu gỗ khúc và các sản phẩm gỗ của Ấn Độ hàng năm đã tăng từ 500 triệu đô-la Mỹ lên 2,7 tỉ đô-la Mỹ. Nguyên nhân là do nguồn tài nguyên rừng bị thu hẹp và những hạn chế của chính phủ trong việc thu hoạch gỗ nội địa cùng với đó là nhu cầu tiêu dùng và sự đầu tư về mặt hàng đồ gỗ và nội thất tăng cao. Tuy vậy, Ấn Độ

cũng là một nhà xuất khẩu đồ nội thất bằng việc xử lý gỗ thô nhập khẩu thành sản phẩm hoàn chỉnh. Với mục đích gia tăng tối đa giá trị cho sản phẩm và giảm áp lực lên tài nguyên rừng nội địa, Ấn Độ áp dụng mức thuế thấp cùng với chính sách tự do nhập khẩu khiến gỗ khúc trở thành mặt hàng dẫn đầu danh sách nhập khẩu của nước này trong nhiều năm qua. Tuy nhiên, thuế nhập khẩu cũng áp dụng với một số mặt hàng đồ gỗ đã qua xử lý; điều này làm giảm tỷ lệ kim ngạch nhập khẩu của gỗ khúc từ 90% xuống 74% trong 10 năm trở lại đây. Đối với gỗ khúc và gỗ xẻ, bán buôn vẫn là kênh phân phối quan trọng nhất đối với các xưởng xử lý lớn, nhỏ và các công ty thiết kế nội thất. Tuy nhiên, các dự án xây dựng lớn và các nhà sản xuất muốn mua trực tiếp từ các nhà sản xuất và nhập khẩu gỗ. Sản phẩm gỗ hoàn chỉnh (sàn gỗ và đồ nội thất) tập trung vào thị trường trong nước chủ yếu được phân phối qua kênh vật liệu xây dựng chuyên nghiệp và cửa hàng giới thiệu chuyên biệt cho người tiêu dùng. Ấn Độ đang ngày càng trở thành một thị trường mà gỗ nhập khẩu được chuyển đổi sang các sản phẩm giá trị cao như đồ nội thất để xuất khẩu. Nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhập khẩu gỗ, Ấn Độ đã quyết định giảm thuế đối với mặt hàng này. Tỷ lệ thuế quan ràng buộc của Ấn Độ cho sản phẩm gỗ được thiết lập ở mức 40%, trong khi tỷ lệ áp dụng của hầu hết các sản phẩm gỗ của nước này chỉ từ 5% đến 15%. Ấn Độ có truyền thống giữ mức thuế nhập khẩu gỗ khúc thấp ở mức 5% nhằm thêm giá trị gia tăng cho các sản phẩm của nước này sau khi xử lý như sản xuất gỗ xẻ từ gỗ khúc nhập khẩu cũng như hạn chế sản lượng thu hoạch gỗ nội địa. Mặc dù nhận được rất nhiều sự ưu đãi về thuế từ chính phủ Ấn Độ nhưng tỉ trọng nhập khẩu gỗ khúc đang liên tục giảm trong 10 năm trở lại đây. Nguyên nhân là do các nhà máy cửa đang dần chuyển sang các mặt hàng như gỗ đã qua xử lý hoặc gỗ xẻ thô để tiết kiệm chi phí thực tế của các thành phần sản xuất như năng lượng, nhựa thông, hóa chất và vận chuyển tăng cao.

Thị trường Đài Loan cũng là một thị trường tiềm năng, hiện nay, tình trạng thiếu gỗ đang nhanh chóng trở thành vấn đề toàn cầu, và một trong số các giải pháp là các nhà máy cần nâng cao hiệu suất sử dụng gỗ. Hiệu suất sử dụng gỗ ở hầu hết các nhà máy của khu vực Đông Bắc Á và Trung Quốc xấp xỉ 40 đến 50%, trong khi ở Đài Loan là hơn 60%. Một số nhà máy có thể đạt hiệu suất lên tới 90%. Vì thế,

trong xu hướng toàn cầu hóa, Đà Loan đang có những lợi thế so sánh trong lĩnh vực xử lý gỗ trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, do thị trường nhỏ, tình trạng thiếu gỗ vẫn trở thành vấn đề lớn mà ngành chế biến gỗ của Đà Loan phải đối mặt. Mặc dù hiện nay Đà Loan vẫn đang nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ các nước khác, rất khó có thể duy trì nguồn cung gỗ ổn định do những rào cản thương mại trong khu vực. Đà Loan có tới 60% diện tích là rừng. Tuy nhiên, mặc dù diện tích rừng lớn, nhưng do khai thác quá mức cộng thêm các quy định về môi trường, giá nhập khẩu rẻ và chi phí lao động trên thị trường này tăng lên, phần lớn gỗ nguyên liệu được sử dụng ở Đà Loan được nhập khẩu từ nước ngoài. Năm 2008, Đà Loan đứng thứ hai thế giới về nhập khẩu gỗ veneer, khoảng 136.000m³ và đứng thứ năm về sản xuất gỗ dán nhiệt đới, khoảng 717.000m³.¹⁵

Thị trường đầu ra của sản phẩm, nhất là với thị trường nước ngoài bao giờ cũng là vấn đề hết sức quan trọng trong chiến lược định hướng phát triển của bất kỳ doanh nghiệp nào. Việc chú trọng đến phát triển và mở rộng thị trường trong bối cảnh kinh tế hiện nay có lợi cho nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp có quy mô kinh doanh vừa và nhỏ như công ty TNHH XNK Trần Lê. Thị trường chủ yếu của công ty là ở châu Á như Trung Quốc, Đà Loan, Hong Kong, Ấn Độ.

Bảng 2-3: Kim ngạch xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010 – 2014 theo thị trường

(ĐVT: USD)

Thị trường XK	2010	2011	2012	2013	2014
Ấn Độ	756,707	937,321	1,347,871	1,500,487	1,877,033
Trung Quốc	751,708	805,007	1,634,007	2,418,811	3,804,782
Đài Loan	1,488,222	1,272,375	1,794,827	2,661,968	3,125,186
Hong Kong	43,725	252,096	300,989	345,738	381,603
Tổng	3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604

(Nguồn: Tổng hợp BCTC 2010-2014)

¹⁵ Nguồn: Tổng hợp từ <http://www.vietrade.gov.vn/g-va-cac-sn-phm-t-g/>, truy cập ngày 01/04/2015

Bảng 2.3 cho thấy tuy rằng công ty không xuất khẩu sang nhiều thị trường, nhưng giá trị xuất khẩu tương đối cao và tăng đều. Thị trường chính của công ty là thị trường Trung Quốc và thị trường Đài Loan. Cụ thể là suốt 5 năm, thị trường Đài Loan luôn chiếm trên 35% tổng giá trị xuất khẩu, năm 2010 là 49%, năm 2011 là 39%, năm 2012 còn 35%, năm 2013 là 38%, chỉ có năm 2014 còn 34% là do sự tăng trưởng mạnh mẽ của thị trường Trung Quốc. Từ năm 2012, khi công ty bắt đầu tiến hành giao dịch bằng đồng nhân dân tệ song song với đồng đô la Mỹ truyền thống thì thị trường Trung Quốc tăng mạnh hơn, năm 2012 tăng 200% so với năm 2011 và trung bình mỗi năm tăng 157% so với năm trước đó. Năm 2010 và 2011, thị trường Trung Quốc chỉ chiếm khoảng 25% doanh thu xuất khẩu, nhưng từ năm 2012, doanh thu xuất khẩu ở thị trường này chiếm đến 32%, năm 2014 lên đến 41%. Thị trường Ấn Độ là thị trường có tốc độ tăng trưởng ổn định, trung bình tăng 129%/năm là một tốc độ tăng trưởng cao, và suốt 5 năm không xuống thấp hơn 20% tổng doanh thu xuất khẩu.

2.2.2.2. Thị trường nhập khẩu

Bảng 2-4: Kim ngạch nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014 theo thị trường

(ĐVT : USD)

Thị trường NK	Malaysia		Đài Loan		Tổng kim ngạch NK
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	
2010	200,000	100%	-	0%	200,000
2011	-	0%	65,890	100%	65,890
2012	176,000	39%	276,500	61%	452,500
2013	272,500	100%	-	0%	272,500
2014	292,000	65%	154,700	35%	446,700

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 02/04/2015)

Kim ngạch nhập khẩu của công ty tương đối thấp do công ty chỉ tiến hành nhập khẩu keo dán đặc dụng cho mặt gỗ từ Malaysia và nhập khẩu máy móc thiết bị tại Đài Loan. Thị trường Malaysia là nguồn cung cấp nhiều loại keo dán gỗ nhất khu vực Đông Nam Á. Đài Loan là khu vực chủ yếu cung cấp máy móc sản xuất

cho ngành gỗ dán công nghiệp trong khu vực Đông Nam Á. Năm 2010, công ty nhập khẩu 200,000USD keo dán gỗ công nghiệp từ Malaysia, tuy nhiên đến năm 2011, công ty ngừng nhập khẩu keo dán gỗ vì có đối tác ở Việt Nam chào bán với giá bằng đối tác Malaysia. Công ty tiến hành mua tại Việt Nam để tiết kiệm chi phí nhập khẩu, tuy nhiên do bên phía công ty đối tác Việt Nam liên tục giao hàng trễ, chất lượng không đồng đều nên công ty Trần Lê quyết định chỉ sử dụng keo dán nhập khẩu trực tiếp từ nhà sản xuất bên Malaysia. Kim ngạch nhập khẩu keo dán gỗ của công ty Trần Lê từ Malaysia liên tục tăng cho thấy quy mô sản xuất của công ty ngày càng lớn mạnh. Năm 2011, 2012 và 2014, công ty nhập khẩu máy móc thiết bị từ Đài Loan để mở rộng quy mô sản xuất, nhờ vậy tổng kim ngạch nhập khẩu 3 năm này đều cao trên 400.000USD.

2.2.3. Các sản phẩm xuất khẩu

Bảng 2-5: Kim ngạch xuất khẩu theo mặt hàng của công ty TNHH XNK Trần Lê từ 2010-2014

(ĐVT:USD)

Tên hàng	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Gỗ ván lạng loại A 127</i>	1,673,476	1,785,618	2,765,577	3,157,480	3,283,587
<i>Gỗ ván lạng loại A 97</i>	1,057,703	1,134,477	1,620,133	2,021,505	2,520,620
<i>Gỗ ván lạng loại B 127</i>	41,101	48,454	67,766	95,487	112,674
<i>Gỗ ván ép công nghiệp</i>	226,854	245,953	487,573	1,383,200	2,951,954
<i>Gỗ ván lạng loại C</i>	41,228	52,296	136,644	269,332	319,769
Tổng	3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 21/04/2015)

Năm 2012, công ty đầu tư thêm một dàn máy dán gỗ nhiệt, nên tăng sản lượng xuất khẩu gỗ ván ép (plywood) lên gấp 2 lần so với năm 2011.. Bảng 2.5 cho thấy mặt hàng chủ lực của công ty là gỗ ván lạng (core veneer). Giá trị xuất khẩu gỗ ván lạng tăng đều trong các năm và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị xuất khẩu. Trong tương lai, công ty muốn đẩy mạnh việc sản xuất gỗ ván ép để đưa mặt hàng

này thành mặt hàng chủ lực. Năm 2013, giá trị xuất khẩu gỗ ván ép công nghiệp tăng gần 284% so với năm 2012 (từ 487,573USD lên 1,383,200USD). Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng ván ép công nghiệp đạt 213% so với năm 2013, tức là tăng thêm 1,568,754USD. Nguyên nhân là do thị trường Ấn Độ và Đài Loan tăng mạnh nhu cầu về gỗ ván ép nên cuối năm 2012 công ty đầu tư thêm 1 dàn máy gồm 2 ép nóng và 1 ép lạnh ở nhà máy Bắc Giang và một dàn máy tương tự vào cuối năm 2013 ở nhà máy Lạng Sơn. Gỗ ván ép bán được với giá thành cao hơn, và gỗ ván ép được sản xuất từ ván lạng, điều này giúp công ty giảm thiểu chi phí cố định trong từng đơn vị sản phẩm.

2.2.4. Các sản phẩm nhập khẩu

Bảng 2-6: Kim ngạch nhập khẩu theo mặt hàng của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014

Thị trường NK	Keo dán ép nóng lạnh		Máy móc thiết bị phục vụ sản xuất		Tổng kim ngạch NK
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	
2010	200,000	100%	-	0%	200,000
2011	-	0%	65,890	100%	65890
2012	176,000	39%	276,500	61%	452,500
2013	272,500	100%	-	0%	272,500
2014	292,000	65%	154,700	35%	446,700

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 02/04/2015)

Năm 2011, công ty không nhập khẩu keo là vì còn tồn dư sau năm 2010 tương đối nhiều và năm 2011 công ty thử nghiệm sản phẩm keo dán gỗ và keo phủ bề mặt được chào hàng từ một công ty nội địa. Tuy nhiên, công ty vẫn tiếp tục nhập khẩu phụ liệu để sản xuất. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu hàng gỗ dán tăng rất nhanh vào 2 năm 2013 và 2014 nhưng kim ngạch nhập khẩu phụ liệu là keo dán gỗ lại tăng với tốc độ chậm, và tương đối ít. Kim ngạch nhập khẩu keo dán gỗ năm 2013

chỉ gấp 1,55 lần so với năm 2012, và năm 2014 chỉ tăng thêm 7% so với năm 2013. Điều đó cho thấy công ty có sử dụng thêm keo dán được sản xuất nội địa.

2.2.5. Hình thức xuất nhập khẩu

Công ty TNHH XNK Trần Lê là doanh nghiệp sản xuất và thương mại nên doanh nghiệp tự sản xuất và xuất khẩu. Bảng 2-7 và 2-8 trình bày về các hình thức xuất, nhập khẩu mà công ty TNHH XNK Trần Lê đã áp dụng trong giai đoạn 2010-2014

Bảng 2-7: Tỷ trọng các hình thức xuất khẩu công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong giai đoạn 2010-2014

Hình thức xuất khẩu	2010	2011	2012	2013	2014
Xuất khẩu trực tiếp(USD)	3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604
Tổng kim ngạch xuất khẩu(USD)	3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH Trần Lê, ngày 25/04/2015)

Xuất khẩu trực tiếp có ưu điểm ở chỗ với phương thức này, đơn vị kinh doanh chủ động trong kinh doanh, tự mình có thể thâm nhập thị trường và do vậy có thể đáp ứng nhu cầu thị trường, gợi mở, kích thích nhu cầu. Do kinh nghiệm còn non trẻ nên việc làm tờ khai thông quan công ty làm thông qua đại lý hải quan. Hình thức xuất khẩu trực tiếp đòi hỏi công ty phải am hiểu về thị trường xuất khẩu, phó giám đốc Lê Hằng Nga đã có thời gian dài sống và làm việc ở Đài Loan nên có sự am hiểu nhất định về cách thức làm việc, văn hóa cũng như ngôn ngữ của thị trường.

Bảng 2-8: Các hình thức nhập khẩu công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong giai đoạn 2010-2014

Hình thức nhập khẩu	2010	2011	2012	2013	2014
Nhập khẩu trực tiếp (USD)	200,000	65,890	452,500	272,500	446,700
Tổng kim ngạch NK (USD)	200,000	65,890	452,500	272,500	446,700
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH Trần Lê, ngày 25/04/2015)

Hình thức nhập khẩu chính của công ty là nhập khẩu trực tiếp, do công ty có phòng Xuất nhập khẩu nên phòng này phụ trách chính cho việc nhập khẩu tất cả sản phẩm của công ty, nhằm tiết kiệm thời gian và giảm chi phí khi phải thuê mướn các công ty khác nhập hộ và công ty nhập khẩu theo hình thức FOB. Hiện nay do sự cải tiến về quy trình nhập khẩu, khai báo hải quan nên thời gian làm thủ tục đã tiết giảm rất nhiều, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp đi khai báo, làm thủ tục.

2.2.6. Phương thức thanh toán quốc tế trong hoạt động XNK

Mỗi phương thức thanh toán quốc tế đều có những ưu nhược điểm nhất định, phương thức thanh toán T/T trả trước ít rủi ro nhất cho nhà xuất khẩu, tuy nhiên công ty phải đa dạng các phương thức thanh toán để có thể đáp ứng yêu cầu khách hàng. Các phương thức thanh toán chủ yếu được công ty áp dụng là L/C, T/T trả trước, T/T trả sau và nhờ thu kèm chứng từ.

Bảng 2-9: Giá trị và tỷ trọng các phương thức thanh toán quốc tế của công ty TNHH XNK Trần Lê trong hoạt động xuất khẩu từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: USD)

Phương thức thanh toán	2010		2011		2012		2013		2014	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
L/C	2,224,929	73%	1,743,048	53%	1,794,827	35%	2,661,968	38%	3,125,186	34%
Nhờ thu	0	0%	248,765	8%	0	0%	0	0%	0	0%
T/T trả trước	771,708	25%	1,022,890	31%	2,981,878	59%	3919298	57%	5,681,815	62%
T/T trả sau	43,725	1%	252,096	8%	300,989	6%	345738	5%	381,603	4%
Tổng	3,040,362	100%	3,266,799	100%	5,077,694	100%	6,927,004	100%	9,188,604	100%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/01/2015)

Phương thức thanh toán T/T(chuyển tiền) có nhiều ưu điểm như: Thanh toán đơn giản quy trình nghiệp vụ dễ dàng, tốc độ nhanh chóng. Chi phí thanh toán TT qua ngân hàng tiết kiệm hơn thanh toán LC. Chứng từ hàng hoá không phải làm cẩn thận như thanh toán LC.

Phương thức thanh toán nhờ thu có ưu điểm hơn so với chuyển tiền trả sau đó là công ty không bị mất hàng nếu người mua không thanh toán tuy nhiên phương thức thanh toán này vẫn còn chứa đựng nhiều rủi ro nên công ty không áp dụng.

Phương thức thanh toán L/C (tín dụng thư) là phương thức thanh toán trả sau ít rủi ro nhất cho công ty khi tiến hành xuất hàng, ngân hàng phát hành L/C có trách nhiệm làm đại diện thanh toán cho nhà nhập khẩu, đảm bảo cho nhà xuất khẩu nhận được khoản tiền tương ứng với số hàng đã cung cấp. Tuy nhiên, phương thức thanh toán này tương đối phức tạp, tốn kém nhiều chi phí giao dịch, việc lập chứng từ đòi hỏi độ chính xác cao.

Bảng 2.9 cho thấy cơ cấu sử dụng các phương thức thanh toán quốc tế trong xuất khẩu của công ty trong 5 năm có nhiều thay đổi. Năm 2010 và 2011, tỷ trọng thanh toán bằng L/C khá cao, lần lượt là 73% và 53% nguyên nhân là do lúc này công ty mới đi vào hoạt động chưa lâu, khách hàng còn lo ngại rủi ro nên yêu cầu thanh toán bằng L/C. Đến nay, còn khách hàng Đài Loan là vẫn thanh toán bằng L/C. Phương thức chuyển tiền trả trước chỉ có khách hàng Trung Quốc sử dụng vì đây là bạn hàng đã có thời gian làm ăn lâu dài, và có mối quan hệ tin cậy với ban giám đốc. Từ năm 2012, phương thức chuyển tiền trả trước tăng cả về giá trị và tỷ trọng, năm 2014 tỷ trọng phương thức thanh toán T/T trả trước đã chiếm tới 63% các giao dịch của công ty. Đó là do khách hàng Trung Quốc tăng sản lượng nhập khẩu và khách hàng Ấn Độ chuyển dần từ phương thức thanh toán L/C sang chuyển tiền trả trước.. Việc khách hàng chấp nhận phương thức thanh toán là T/T trả trước đã giúp công ty triệt tiêu gần như hoàn toàn rủi ro thanh toán. Khách hàng Hong Kong là khách hàng tương đối nhỏ, có uy tín làm ăn lâu dài nên công ty chấp nhận phương thức thanh toán là T/T trả sau.

Năm 2011, có một khách hàng Ấn Độ có yêu cầu một hợp đồng sử dụng phương thức thanh toán là nhờ thu kèm chứng từ. Do chưa có nhiều kinh nghiệm trong sử dụng phương thức này nên công ty đã nhận thanh toán chậm. Sau đó, ban giám đốc quyết định không sử dụng phương thức nhờ thu kèm chứng từ nữa.

Bảng 2-10 :Giá trị và tỷ trọng các phương thức thanh toán quốc tế công ty TNHH XNK Trần Lê áp dụng trong nhập khẩu giai đoạn 2010-2014

(ĐVT : USD)

Phương thức thanh toán	2010	2011	2012	2013	2014
L/C	200,000	65,890	452,500	272,500	446,700
Tổng kim ngạch NK	200,000	65,890	452,500	272,500	446,700
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/01/2015)

Tất cả hợp đồng nhập khẩu của công ty Trần Lê đều được công ty thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ. Đây là phương thức thanh toán đảm bảo an toàn cho nhà nhập khẩu, việc thanh toán bằng L/C cũng là hình thức chứng minh nguyên giá tài sản khá an toàn và ngân hàng tin tưởng khi công ty cần thế chấp tài sản để vay vốn.

2.2.7. Điều kiện Incoterms khi xuất nhập khẩu

Các mặt hàng xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê chủ yếu bằng đường biển. Trước năm 2012 do công ty còn chưa có nhiều kinh nghiệm về nghiệp vụ xuất nhập khẩu nên chỉ xuất theo giá FOB như các doanh nghiệp XNK khác. Kể từ năm 2012 đến nay, công ty đã nhận ra được lợi ích của việc xuất khẩu theo điều kiện CFR và CIF nên tất cả các hợp đồng sau này hoàn toàn theo điều kiện loại C.

Bảng 2-11: Giá trị và tỷ trọng các điều kiện Incoterms được áp dụng trong hoạt động xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: USD)

Điều kiện Incoterms		2010	2011	2012	2013	2014
FOB	Giá trị	3,040,362	3,266,799	0	0	0
	Tỷ trọng	100%	100%	0%	0%	0%
CIF	Giá trị	0	0	1,794,827	2,661,968	3,125,186
	Tỷ trọng	0%	0%	35%	38%	34%
CFR	Giá trị	0	0	3,282,867	4,265,036	6,063,418
	Tỷ trọng	0%	0%	65%	62%	66%
Kim ngạch XK		3,040,362	3,266,799	5,077,694	6,927,004	9,188,604

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/04/2015)

Lợi ích của việc áp dụng điều kiện Incoterms loại C so với loại F trong xuất khẩu:

Thứ nhất, nguồn thu ngoại tệ gia tăng: Đối với điều kiện nhóm C người bán chịu trách nhiệm về chi phí nhiều hơn nhóm F nên giá bán với điều kiện nhóm C bao giờ cũng cao hơn nhóm F nên nguồn thu ngoại tệ sẽ gia tăng.

Thứ hai, tạo điều kiện cho các công ty vận tải ở Việt Nam phát triển: trong thời gian qua, các công ty vận tải của Việt Nam phát triển chưa mạnh so với các nước trong khu vực như Thái Lan, Singapore... nguyên nhân chủ yếu là do “cầu” chưa tăng. Do đó, nếu các nhà xuất khẩu chọn điều kiện nhóm C thay thế nhóm F thì sẽ “cầu” tất yếu sẽ gia tăng, vì đối với nhóm C, nhà xuất khẩu chịu chi phí vận tải chính nên chủ yếu sẽ thuê các công ty vận tải ở Việt Nam vận chuyển. Khi đó các công ty vận tải có cơ hội để phát triển mạng lưới vận tải quốc tế, góp phần khẳng định vị thế của công ty vận tải ở Việt Nam trên thị trường thế giới.

Thứ ba, tạo điều kiện để các công ty bảo hiểm ở Việt Nam phát triển: mặc dù kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa ở nước ta tăng liên tục nhưng hoạt động bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu phát triển còn thấp.

Thứ tư, tạo thêm việc làm cho người lao động: đối với điều kiện nhóm C sẽ góp phần làm tăng nguồn ngoại tệ, tạo điều kiện để các công ty vận tải, bảo hiểm... ở Việt Nam phát triển. Khi đó các công ty vận tải hoặc bảo hiểm sẽ thuê thêm lao động. Hơn nữa, để thực hiện điều kiện nhóm C, nhà xuất khẩu cần có thêm cán bộ giỏi về nghiệp vụ vận tải và bảo hiểm. Do đó, việc lựa chọn điều kiện nhóm C, các nhà xuất khẩu Việt Nam góp phần tạo thêm việc làm cho người lao động, thúc đẩy kinh tế Việt Nam phát triển.

Thứ năm, nhà xuất khẩu chủ động trong việc giao hàng: đối với điều kiện nhóm C, nhà xuất khẩu chịu trách nhiệm thuê phương tiện vận tải nên biết rõ thời gian nào các phương tiện vận tải sẵn sàng nhận hàng nên có thể chủ động trong việc thu gom và tập kết hàng hóa. Trong khi đó nếu xuất khẩu theo điều kiện nhóm F, nhà xuất khẩu bị lệ thuộc vào việc điều phương tiện vận tải do người nhập khẩu chỉ định và đôi khi chậm trễ có thể làm hư hỏng hàng hóa đã tập kết tại cảng hoặc kho.

Bảng 2-12: Giá trị và tỷ trọng các điều kiện Incoterms được áp dụng trong hoạt động nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: USD)

Điều kiện Incoterms nhập khẩu		2010	2011	2012	2013	2014
CFR	Giá trị	80,000	0	176,000	0	0
	Tỷ trọng	40%	0%	39%	0%	0%
CIF	Giá trị	120,000	65,890	276,500	272,500	446,700
	Tỷ trọng	60%	100%	61%	100%	100%
Tổng kim ngạch NK		200,000	65,890	452,500	272,500	446,700

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/04/2015)

Bảng 2.12 cho thấy trong thời kỳ 5 năm, công ty hoàn toàn sử dụng điều kiện loại C để nhập khẩu. Tất cả hợp đồng mua máy móc thiết bị đều được áp dụng điều kiện CIF, từ năm 2013 thì tất cả các hợp đồng nhập khẩu đều áp dụng điều kiện Incoterms này. Tuy nhiên, việc nhập khẩu bằng giá CFR hay CIF đều không loại bỏ bớt rủi ro cho doanh nghiệp nhập khẩu so với FOB. Theo Incoterms, nhập khẩu theo điều kiện CIF – Cost, Insurance & Freight (tiền hàng, bảo hiểm và cước phí) hay theo điều kiện CFR – Cost and Freight (tiền hàng và cước phí) sẽ không giảm thiểu rủi ro cho nhà nhập khẩu so với khi nhập theo điều kiện FOB – Free On Board (giao hàng lên boong tàu). Vì lẽ cả điều kiện CFR, CIF và FOB giống nhau ở chỗ rủi ro được chuyển từ người bán qua người mua ngay sau khi hàng qua lan can tàu; chỉ có khác nhau là trách nhiệm chi phí. Theo CFR thì người bán phải chịu chi phí vận chuyển tới cảng đến, còn CIF thì người bán phải chịu thêm chi phí bảo hiểm hàng hóa so với CFR. Nhập theo điều kiện CFR/CIF tiềm ẩn rủi ro cho nhà nhập khẩu. Do người xuất khẩu được quyền lựa chọn hãng vận chuyển và hãng vận chuyển này có thể lừa theo người xuất khẩu để lừa dối người nhập khẩu. Ví dụ như ký lùi vận đơn (bill of lading) hay chưa nhận hàng hoặc hàng chưa lên tàu mà phát hành vận đơn để hòng làm bằng chứng cho nhà nhập khẩu phải trả tiền hàng cho nhà xuất khẩu (khi điều kiện thanh toán quy định trả ngay sau khi giao hàng). Hay như rủi ro tiềm ẩn là người bán sẽ chọn hãng vận tải giá rẻ, và theo quy luật “tiền nào, của nấy”, dịch vụ cũng kém theo mức độ rẻ, thời gian chuyển tải dài ngày. Trong khi nếu nhập khẩu theo điều kiện FOB thì người nhập khẩu chủ động chọn hãng vận tải, do vậy biết rõ lịch trình lô hàng và có những quyết định phù hợp. Công ty Trần Lê mua keo dán ở Malaysia là thị trường nói tiếng Anh nên việc chủ động thuê hãng tàu và mua bảo hiểm là không quá khó. Bên cạnh đó, công ty có phó giám đốc Lê Hằng Nga, là người từng có thời gian sống và làm việc ở Đài Loan khá lâu nên việc nhập máy móc thiết bị bằng giá FOB và công ty chủ động liên hệ hãng tàu, mua bảo hiểm vẫn không phải là vấn đề khó.

2.2.8. Tình hình ký kết và thực hiện hợp đồng

Công ty TNHH XNK Trần Lê thực hiện các hợp đồng tự doanh, xuất khẩu trực tiếp. Ngôn ngữ trong hợp đồng là tiếng Anh, đây là ngôn ngữ cả với công ty và khách hàng đều không phải là ngôn ngữ chính thức nên hợp đồng được trình bày đơn giản, ngắn gọn. Chỉ có hợp đồng với khách hàng Trung Quốc là có bản bằng tiếng Hoa để phòng ngừa tranh chấp phát sinh khi thực hiện hợp đồng.

Bảng 2-13: Tình hình ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê

Năm	Số HĐ đã ký	Số HĐ thực hiện	Tỷ lệ
2010	56	53	95%
2011	58	56	97%
2012	83	81	98%
2013	85	80	94%
2014	93	92	99%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/04/2015)

Số hợp đồng công ty ký kết tương đối ít, nguyên nhân là do số lượng thị trường xuất khẩu của công ty không nhiều, khách hàng ít nhưng đa số là bạn hàng lâu năm, tin tưởng và hợp đồng ký cho cả năm. Năm 2010 có 3 hợp đồng không thực hiện được là do không có gỗ Ash như yêu cầu khách hàng. Năm 2011 có 2 hợp đồng không thực hiện là do khách hàng hủy hợp đồng dù đã đặt cọc 10% giá trị hợp đồng. Năm 2012, số lượng hợp đồng tăng thêm đáng kể so với năm 2011 là do công ty mở rộng thị trường Đài Loan và Trung Quốc để tìm thêm một số khách hàng mới. Trong 5 hợp đồng không thực hiện năm 2013 có 2 hợp đồng do khách hàng Ấn Độ thương lượng hủy để ký hợp đồng mới do họ muốn thay đổi kích thước sản phẩm. Năm 2014, công ty chỉ bỏ 1 hợp đồng của khách hàng Ấn Độ do chất lượng gỗ không đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Bảng 2-14: Tình hình thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

Năm	Số HĐ đã ký	Số HĐ thực hiện	Tỷ lệ
2010	2	2	100%
2011	1	1	100%
2012	2	2	100%
2013	4	4	100%
2014	3	3	100%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 05/04/2015)

Số lượng hợp đồng nhập khẩu được công ty ký rất ít là vì công ty chỉ nhập khẩu phụ liệu và máy móc thiết bị. Phụ liệu nhập khẩu thường là các loại keo dán gỗ nên công ty sẽ tiến hành nhập khẩu vào đầu năm sau khi xây dựng xong kế hoạch sản xuất kinh doanh. Khi quyết định mua hàng mới ký kết hợp đồng nhập khẩu sau đó tiến hành giao hàng nên không có tình trạng hủy hợp đồng.

2.3. KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP TỪ NĂM 2010 ĐẾN NĂM 2014

Bảng 2-15: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH XNK Trần Lê từ 2010 đến năm 2014

(ĐVT: VND)

	2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu	60,822,271,336	85,026,564,132	111,954,476,993	162,333,991,639	210,823,154,942
Tổng chi phí	55,136,524,830	76,176,870,819	96,451,690,347	147,764,171,045	188,250,403,262
LNTT	5,685,746,506	8,849,693,313	15,502,786,646	14,569,820,594	22,572,751,680
LNST	4,690,740,867	7,300,996,983	12,789,798,983	12,326,068,223	19,096,547,921

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH Trần Lê)

Dựa vào bảng số liệu 2.15, ta thấy rằng:

+ Doanh thu của công ty tăng qua các năm, và tăng nhanh nhất vào năm 2012, từ 85,026,564,132 lên đến 111,954,476,993, tăng xấp xỉ 132%. Điều này là do doanh thu bán hàng của công ty phụ thuộc nhiều vào doanh thu xuất khẩu, nên doanh thu xuất khẩu tăng nhanh làm cho doanh thu bán hàng cũng tăng.

+ Khi tăng sản xuất để tăng doanh thu thì hiển nhiên chi phí cũng sẽ tăng theo, nhưng có điều đáng lưu ý đó là năm 2013, doanh thu tăng 145% so với năm 2012 nhưng lợi nhuận sau thuế lại giảm so với năm 2012, chi phí năm 2012 tăng tới 157% so với chi phí năm 2011.

- Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, chúng ta sẽ xem xét qua các chỉ tiêu phân tích suất sinh lợi, nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp, thông qua 2 chỉ tiêu cơ bản và quan trọng là ROS, ROC.

Bảng 2-16: Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả hoạt động

(ĐVT: %)

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013	2014
ROS	7.71%	8.59%	11.42%	7.59%	9.06%
ROC	8.51%	9.58%	13.26%	8.34%	10.14%
Tăng trưởng LNST	-	155.65%	175.18%	96.37%	158.87%
Tăng trưởng chi phí	-	138.16%	126.62%	153.20%	127.40%

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH Trần Lê)

Đối với chỉ tiêu ROS:

Tỷ số này cho biết lợi nhuận bằng bao nhiêu phần trăm doanh thu hay cứ mỗi 100đ doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

Ta thấy rằng tất cả chỉ số ROS đều dương trong giai đoạn 2010-2014. Năm 2012 là năm có chỉ số ROS cao nhất trong giai đoạn 2010-2014 với 100đ doanh thu tạo ra được 11.42đ lợi nhuận sau thuế. Những năm còn lại, chỉ số ROS dao động trong khoảng 7-9%, con số này phù hợp với sự phát triển của ngành, chỉ tiêu ROS toàn ngành trung bình khoảng 7.41%¹⁶. Từ năm 2013, ROS lại giảm xuống còn 7.59 tức có nghĩa là hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty giảm so với năm 2012. Đến năm 2014, lợi nhuận chiếm đến 9.06% doanh thu, điều này cho thấy công ty đang hoạt động với hiệu quả rất tốt.

Đối với chỉ tiêu ROC:

Chỉ tiêu này phản ánh độ lợi dụng các yếu tố chi phí trong sản xuất nó cho thấy với 1 đồng chi phí tạo ra bao nhiêu lợi nhuận. Chỉ tiêu này có hiệu quả nếu tốc độ tăng lợi nhuận tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

Cũng giống như chỉ số ROS, chỉ số ROC năm 2012 cao nhất với 100đ chi phí thì tạo ra được 13đ lợi nhuận, thấp nhất là năm 2013 chỉ có 8.34%. Và năm 2014 thì 100đ chi phí tạo ra được 10,14đ lợi nhuận, gần bằng với năm 2010.

Đồng thời, ta xem xét tốc độ tăng trưởng lợi nhuận và chi phí của công ty. Ta thấy rằng năm 2012 tăng trưởng lợi nhuận thấp hơn so với tăng trưởng chi phí và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận năm 2013 còn nhỏ hơn 1.

Tóm lại, xét đồng thời cả 2 chỉ tiêu ROS và ROC thì ta thấy rằng giai đoạn 2010-2012 hiệu quả kinh doanh công ty là tương đối cao và ổn định. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao, chứng tỏ công ty đang hoạt động hiệu quả.

¹⁶Tổng quan về ngành Lâm nghiệp và giấy <http://www.stockbiz.vn/IndustryOverview.aspx?Code=1730>, trang web truy cập ngày 12/05/2015

2.4. Đánh giá tình hình xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

2.4.1. Thành công

- Quy mô sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng mở rộng. Sản phẩm được đưa ra thị trường quốc tế góp phần khẳng định sức mạnh kinh tế Việt Nam.
- Doanh thu tiêu thụ của công ty tăng lên hàng năm, từ đó khẳng định sự tồn tại và phát triển của công ty, tạo công ăn việc làm cho người lao động.
- Công ty có mối quan hệ tốt đẹp và truyền thống với khách hàng Trung Quốc, Đài Loan, Ấn Độ.
- Công ty đã giảm thiểu rủi ro thanh toán khi đàm phán thành công và yêu cầu khách hàng sử dụng các phương thức thanh toán có lợi cho công ty như chuyển tiền trả trước.
- Từ năm 2012, công ty đã chỉ giao hàng bằng điều kiện Incoterms loại C, để tăng thêm lợi nhuận và chủ động hơn trong việc giao hàng.
- Công ty luôn thực hiện được trên 90% số hợp đồng ký, điều này giúp cho việc dự báo doanh thu, lợi nhuận hàng năm sẽ tương đối chính xác.
- Thu ngoại tệ về cho đất nước thông qua xuất khẩu.

2.4.2. Những mặt hạn chế

- Công ty chưa thực sự chủ động được trong khâu nguyên liệu đầu vào vì vậy chất lượng nguồn nguyên liệu vẫn chưa thực sự ổn định, còn gặp nhiều khó khăn trong khâu thu mua khi tình trạng khan hiếm nguyên vật liệu xảy ra.
- Công ty chưa đầu tư nhiều tới chiến lược tiếp cận thị trường mới nhằm tìm kiếm khách hàng mới thông qua việc: quảng bá hình ảnh công ty qua website, chào hàng trên các trang web quốc tế như alibaba.com, tham gia hội chợ quốc tế...mà chủ yếu công ty thông qua một công ty trung gian để môi giới khách hàng cho công ty, cũng có khi khách hàng tự tìm đến công ty.
- Ban giám đốc không phải là những người được đào tạo bài bản về kinh tế, nên việc đưa ra các quyết định kinh doanh chủ yếu dựa vào cảm tính hoặc kinh nghiệm.

CHƯƠNG 3: RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT

NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ

3.1. TÁC ĐỘNG CỦA RỦI RO TÀI CHÍNH ĐẾN HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ

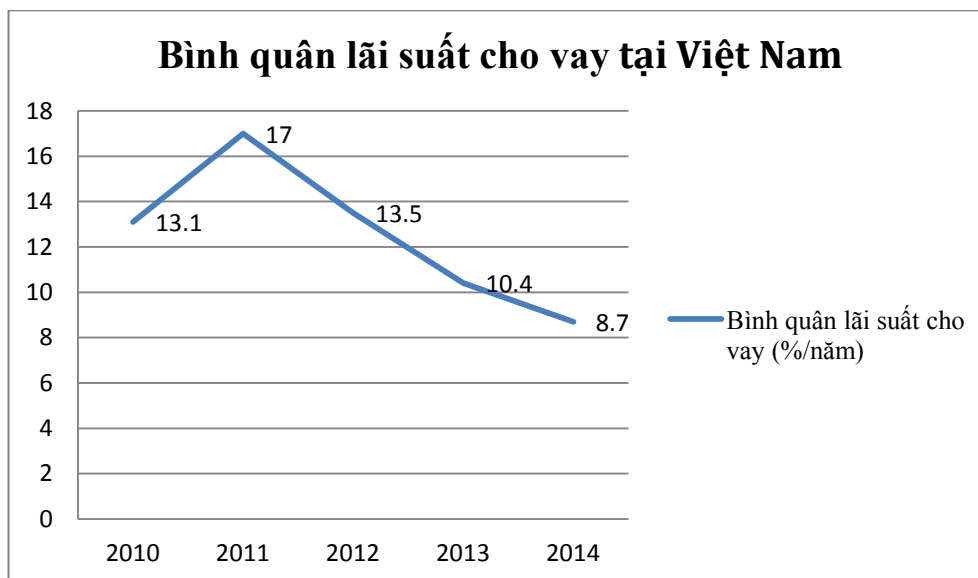
3.1.1. *Rủi ro lãi suất*

3.1.1.1. *Biến động lãi suất trên thị trường từ năm 2010 đến năm 2014*

Trong quan hệ tín dụng giữa DN và Ngân hàng, lãi suất cho vay phản ánh giá cả của đồng vốn mà người sử dụng vốn là các DN phải trả cho người cho vay là các NHTM. Đối với công ty, lãi suất cho vay hình thành nên chi phí vốn và là chi phí đầu vào của quá trình SXKD. Do đó, mọi sự biến động về lãi suất cho vay trên thị trường cũng đều ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD hay nói cách khác là tác động trực tiếp đến lợi nhuận của công ty và qua đó điều chỉnh các hành vi, tác động đến các quyết định của công ty trong các hoạt động kinh tế. Khi lãi suất cho vay của NHTM tăng sẽ đẩy chi phí đầu vào và giá thành sản phẩm tăng lên, làm suy giảm lợi nhuận cũng như khả năng cạnh tranh của công ty, gây ra tình trạng thua lỗ, phá sản trong hoạt động SXKD. Xu hướng tăng lãi suất Ngân hàng sẽ luôn đi liền với xu hướng cắt giảm, thu hẹp quy mô và phạm vi của các hoạt động SXKD trong nền kinh tế. Ngược lại, khi lãi suất Ngân hàng giảm sẽ tạo điều kiện cho DN giảm chi phí, hạ giá thành, nâng cao hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh. Lãi suất cho vay thấp luôn là động lực khuyến khích công ty mở rộng đầu tư, phát triển các hoạt động SXKD và qua đó kích thích tăng trưởng trong toàn bộ nền kinh tế. Để phục vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư, công ty TNHH XNK Trần Lê cũng phải sử dụng vốn vay. Do đó, lãi suất tiền vay – chi phí sử dụng vốn – trở thành bộ phận cấu thành quan trọng trong chi phí sản xuất kinh doanh và dự án đầu tư, lãi suất tiền vay đã được dự tính. Song, có rất nhiều nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp tác động đến lãi suất tiền vay.

Biểu đồ 3-1: Bình quân lãi suất cho vay tại Việt Nam giai đoạn 2010-2014

(ĐVT: %/năm)



(Nguồn: Dữ liệu ngân hàng Thế giới WB¹⁷)

Đầu năm 2010, theo tài liệu công bố của NHNN, khối ngân hàng quốc doanh (Agribank, BIDV, MHB) và 2 thành viên vừa cổ phần hóa nhưng Nhà nước vẫn nắm tỷ lệ sở hữu lớn là Vietcombank và Vietinbank cùng thống nhất mức lãi suất cho vay VND tối đa trong thời gian tiếp theo từ 14% - 15%/năm; trong đó Vietinbank, BIDV, MHB thống nhất tối đa là 14%/năm. Trong khối ngân hàng cổ phần, những thành viên như Maritime Bank, ACB, Eximbank, VIB, tín dụng đối với xuất khẩu áp phổ biến dưới 14.4%/năm, tại MB tối đa chỉ 13.7%/năm. Cá biệt trong nhóm ngân hàng cổ phần có Techcombank mức tín dụng xuất khẩu là 16.5%/năm.¹⁸ Ngày 05/11/2010, NHNN điều chỉnh tăng 1%/năm các mức lãi suất điều hành của NHNN (lãi suất cơ bản từ 8%/năm lên 9%/năm, lãi suất tái cấp vốn từ 8%/năm lên 9%/năm, lãi suất tái chiết khấu từ 6%/năm lên 7%/năm) nhằm kiểm soát lạm phát, cân bằng giữa lãi suất VND – lãi suất USD để ngăn ngừa việc dịch

¹⁷ Ngân hàng thế giới, <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND/countries>, truy cập ngày 20/04/2015

¹⁸ Minh Đức (11/04/2010) <http://vneconomy.vn/tai-chinh/lai-suot-cho-vay-vnd-se-pho-bien-duoi-15nam-20100411105151870.htm>: Thời báo kinh tế Việt Nam, truy cập ngày 28/04/2015

chuyển tiền gửi VND sang USD. Lãi suất cho vay VND phổ biến ở mức 10.5-12.3%/năm đối với các lĩnh vực ưu tiên (nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu), 12.5-15.5%/năm đối với sản xuất – kinh doanh thông thường, 16-18%/năm đối với các nhu cầu vốn phục vụ đời sống. Lãi suất cho vay USD phổ biến ở mức 5.5-6.5%/năm đối với ngắn hạn, 6-8%/năm đối với trung và dài hạn.¹⁹

Bước sang năm 2011 lãi suất tiếp tục lên ở mức rất cao, lãi suất cho vay tiêu dùng đã lên tới 25-30%, còn lãi suất cho vay sản xuất cũng quanh mức 20% trong 2 tháng đầu năm. Mặc dù lãi suất cao như vậy nhưng dưới sức ép của lạm phát cao Ngân hàng nhà nước (NHNN) vẫn buộc phải tiếp tục thắt chặt chính sách tiền tệ. NHNN đã hạ mục tiêu tăng trưởng tín dụng từ mức 23% xuống còn dưới 20%, tăng trưởng cung tiền cũng được điều chỉnh giảm 15-16%. Để thực hiện mục tiêu trên ngày 08/03/2011, NHNN ban hành quyết định tăng lãi suất tái chiết khấu, tái cấp vốn và lãi suất cho vay qua đêm lên 12%. Mức lãi suất tái chiết khấu chỉ còn kém 1% so với mức đỉnh 13% của thời kỳ ”siêu lạm phát” năm 2009. Cùng với việc nâng lãi suất chính sách, chỉ trong vòng tháng 2 và tháng 3 vừa qua NHNN đã hút về gần 80 nghìn tỷ đồng trên thị trường mở.²⁰

Với trọng tâm là kiềm chế lạm phát và ổn định vĩ mô, ngay từ đầu năm 2012, các biện pháp của Chính phủ và NHNN đã phát huy tác dụng. Lạm phát có xu hướng giảm mạnh sau khi đã đạt đỉnh vào tháng 8/2011. Đồng thời các biện pháp hành chính như đưa mức lãi suất cho vay về dưới 15% trước ngày 15/7/2012 cũng được áp dụng để hỗ trợ cho doanh nghiệp tối đa trong hoạt động sản xuất kinh doanh.²¹ Về cơ bản, tính đến cuối năm 2012, mức lãi suất cho vay đã tương đối ổn định, đối với các lĩnh vực ưu tiên như nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, mức trần lãi suất được cố định ở 13% đối

¹⁹ Lãi suất cho vay VND cao nhất lên đến 18%, <http://cafeF.vn/tai-chinh-ngan-hang/2910-511-lai-suât-cho-vay-vnd-cao-nhat-len-den-18nam-20101110092635942.chn>: Báo cafeF đăng ngày 10/11/2010, truy cập ngày 22/04/2015

²⁰ Ấn số vĩ mô quý I-2011, dự cảm những vấp váp khó, Hồ Bá Tình, <http://www.baomoi.com/An-so-vi-mo-quy-I2011-du-cam-nhung-bai-toan-kho/126/6125762.epi> : phòng nghiên cứu Vietstock, truy cập ngày 22/04/2015

²¹ Thư viện pháp luật <http://thuvienphapluat.vn/archive/Thong-bao-198-TB-NHNN-y-kien-chi-dao-cua-Thong-doc-Ngan-hang-nha-nuoc-vb144954.aspx> : Thông báo ngày 09/07/2012, truy cập ngày 22/04/2015

với các khoản vay ngắn hạn. Việc nới lỏng tiền tệ, giảm lãi suất cho vay theo lộ trình hợp lý là điều cực kỳ cần thiết tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp

Xu hướng chung là NHNN tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng, linh hoạt, gắn kết chặt chẽ với chính sách tài khóa nhằm kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cao hơn năm 2012, tăng cường ổn định kinh tế vĩ mô. Thông tư số 09/2013/TT-NHNN quy định lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VND của TCTD đối với các lĩnh vực ưu tiên còn 11%/năm, thay vì 12%/năm.²²

Bảng 3-1: Lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng đối với các khách hàng cụ thể vào tháng 7 năm 2013

(ĐVT: %/năm)

Nhóm NHTM	Đối tượng	Ngắn hạn	Trung, dài hạn
NHTM Nhà nước	VND: - Sản xuất kinh doanh thông thường	9-10.5	11.5-12.8
	- Nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, DN nhỏ và vừa, công nghiệp hỗ trợ, DN ứng dụng công nghệ cao	7-9	11-12
	USD:	4-5	6-7
NHTM cổ phần	VND: - Sản xuất kinh doanh thông thường	9.5-11.5	12-13
	- Nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, DN nhỏ và vừa, công nghiệp hỗ trợ, DN ứng dụng công nghệ cao	8-9	11-12
	USD:	5-6	6.5-7

(Nguồn: Thông tin về hoạt động ngân hàng, Ngân hàng nhà nước)²³

²² Thư viện pháp luật, <http://thuvienphapluat.vn/archive/Thong-tu-09-2013-TT-NHNN-quy-dinh-lai-suat-cho-vay-ngan-han-toi-da-bang-dong-VN-vb178714.aspx> Truy cập ngày 22/-4/2015

²³ Ngân hàng nhà nước Việt Nam

[http://www.sbv.gov.vn/portal/contentattachfile/ideplg;jsessionid=5ZvyVhGhGlx9QGyyKJGrTKJN7TSvJgyvpVgvyKrJ1fH28Fw1bJWq!1517193508!1478583662?dID=42413&dDocName=CNTHWEBAP01162520497&Rendition=Th%C3%B4ng%20tin%20v%E1%BB%81%20ho%E1%BA%A1t%20%C4%91%E1%BB%99ng%20ng%C3%A2n%20h%C3%A0ng%20trong%20tu%E1%BA%A7n%20t%E1%BB%AB%2001/706/07&filename=Thong%20tin%20ve%20hoat%20do%20ng%20ngan%20hang%20trong%20tuan%20\(Tu%201.7-6.7.2013\).doc](http://www.sbv.gov.vn/portal/contentattachfile/ideplg;jsessionid=5ZvyVhGhGlx9QGyyKJGrTKJN7TSvJgyvpVgvyKrJ1fH28Fw1bJWq!1517193508!1478583662?dID=42413&dDocName=CNTHWEBAP01162520497&Rendition=Th%C3%B4ng%20tin%20v%E1%BB%81%20ho%E1%BA%A1t%20%C4%91%E1%BB%99ng%20ng%C3%A2n%20h%C3%A0ng%20trong%20tu%E1%BA%A7n%20t%E1%BB%AB%2001/706/07&filename=Thong%20tin%20ve%20hoat%20do%20ng%20ngan%20hang%20trong%20tuan%20(Tu%201.7-6.7.2013).doc)

Năm 2014, mặt bằng lãi suất giảm 1.5-2%/năm so với cuối năm 2013, tiếp tục hỗ trợ sản xuất kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo kiểm soát được lạm phát, hỗ trợ ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối. Trong đó, mặt bằng lãi suất huy động giảm 1.5-2%/năm, lãi suất cho vay giảm khoảng 2%/năm. Lãi suất của các khoản vay cũ tiếp tục được các TCTD tích cực điều chỉnh giảm; dư nợ cho vay bằng VND có lãi suất trên 15%/năm chiếm khoảng 3.9% tổng dư nợ cho vay VND, giảm so với tỷ trọng 6.3% cuối năm 2013; dư nợ có lãi suất trên 13%/năm chiếm 10.65%, giảm so với tỷ trọng 19.72% cuối năm 2013. Đường cong lãi suất hình thành rõ nét, qua đó tạo điều kiện cho các TCTD huy động được nguồn vốn kỳ hạn dài và ổn định hơn, giảm chênh lệch kỳ hạn giữa tài sản có và tài sản nợ và giúp cho việc phân bổ vốn hiệu quả trong nền kinh tế.²⁴

3.1.1.2. Phân tích rủi ro lãi suất của công ty TNHH XNK Trần Lê

Thông thường đối với các khoản vay từ ngân hàng hoặc từ các tổ chức tài chính - tín dụng khác, lãi suất sẽ được quyết định trước khi công ty nhận được khoản vay và thường thì tỷ lệ lãi suất sẽ được cố định trong suốt thời gian vay. Như vậy, công ty có thể dễ dàng hoạch toán các chi phí tài chính cho các chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo. Tuy nhiên, khi lãi suất trên thị trường cho vay biến động, nó sẽ ảnh hưởng tới công ty. Ví dụ như trong trường hợp, lãi suất cho vay giảm xuống, rõ ràng, tại thời điểm đó công ty có thể vay nợ với chi phí thấp hơn, nhưng hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và doanh nghiệp đã được ký trước đó nên công ty vẫn phải trả một số tiền lãi cao hơn cho cùng một khoản vay. Rủi ro lãi suất xuất hiện nhiều trong thời kỳ kinh tế suy thoái, có nhiều biến động hoặc chính sách tài chính - tiền tệ của nhà nước không ổn định.

²⁴ Thông cáo báo chí: Kết quả điều hành chính sách tiền tệ và hoạt động ngân hàng năm 2014 của Ngân hàng Nhà Nước, truy cập ngày 22/04/2015
http://baodientu.chinhphu.vn/Uploaded/duongphuonglien/2014_12_26/Ngan%20hang%20tong%20ket%202014.doc

Bảng 3-2: Cơ cấu vốn vay và chi phí lãi vay của công TNHH XNK Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: 1000 VND)

Nội dung	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Vay ngắn hạn	12,323,650	15,000,000	12,760,452	14,198,287	13,913,609
Vay dài hạn	0	3,519,700	5,640,095	11,565,808	10,634,983
Tổng nợ	12,323,650	18,519,700	18,400,547	25,764,095	24,548,592
Chi phí lãi vay	563,262	983,699	3,344,513	4,775,985	4,384,549
Lãi suất trung bình	4.57%	5.3%	18.18%	18.54%	17.86%

(Nguồn: BCTC từ năm 2010 đến năm 2014)

Vốn vay là nguyên nhân chủ yếu của rủi ro lãi suất ảnh hưởng đến rủi ro tài chính của công ty, bảng trên cho thấy cơ cấu vay nợ của công ty từ năm 2010 đến năm 2014 gồm có vay ngắn hạn và vay dài hạn.

Nợ dài hạn: Nợ dài hạn là phần chủ yếu công ty đầu tư vào tài sản cố định, trong năm 2010 công ty không có khoản nợ dài hạn vì công ty mới đi vào hoạt động, máy móc thiết bị, nhà xưởng đều được mua lại và công ty không có nhu cầu đầu tư mới tài sản cố định.

Nợ ngắn hạn: đây là khoản tài trợ nợ quan trọng của hầu hết các doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp cần vốn để thực hiện sản xuất, doanh nghiệp đã chấp nhận đi vay vốn ngắn hạn với lãi suất bình quân lên đến 24%/năm. Công ty sử dụng đa số vốn từ nguồn này để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh. Điều này làm cho doanh nghiệp dễ gặp nhiều rủi ro tài chính như rủi ro lãi suất, rủi ro thanh toán. Sử dụng nợ ngắn hạn có thời gian trả lãi và thời gian đáo hạn ngắn nên tạo ra áp lực rất lớn cho công ty trong việc trả nợ cũng như thanh toán các khoản chi phí tài chính. Các khoản vay ngắn hạn này thường có lãi suất thả nổi, nên các biến động trong lãi suất ngắn hạn làm thay đổi chi phí của công ty.

Chi phí sử dụng vốn bình quân của công ty tăng cao từ năm 2012 lên tới 18% do công ty không còn những khoản vay ngắn hạn từ bạn bè, người thân với lãi suất 0%. Mặc dù giai đoạn 2012-2014 là giai đoạn lãi suất giảm liên tục nhưng trên

thực tế lãi suất trung bình công ty gánh chịu không hề giảm. Lãi suất công ty gánh chịu hàng năm cao gấp đôi so với lãi suất bình quân của ngân hàng nhà nước, năm 2014 lãi suất bình quân ngân hàng là 8.3%/năm, trong khi đó lãi suất công ty chịu là 17.86%. Rủi ro lãi suất đến từ những khoản tài trợ ngắn hạn là vô cùng lớn.

Bảng 3-3: Chi tiết các khoản vay bằng USD phục vụ cho hoạt động XNK của công ty TNHH XNK Trần Lê trong giai đoạn 2010-2014

Thời gian vay	Số tiền vay ngoại tệ(USD)	Tỷ giá tại thời điểm giải ngân	Lãi suất	Thời hạn vay	Mục đích vay
Tháng 3-2010	80,000	19,100	7.00%	3 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 6-2010	50,000	18,940	7.00%	6 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 6-2011	46,000	20,550	7.50%	36 tháng	Thanh toán tiền mua dàn máy ép lõi gỗ nóng
Tháng 2-2012	123,000	20,810	6.50%	9 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 4-2012	193,500	20,820	7.50%	48 tháng	Thanh toán hợp đồng mua dàn ép dán nóng lạnh
Tháng 1-2013	94,000	20,820	5.00%	12 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 3-2013	45,000	20,875	5.00%	9 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 10-2013	50,000	21,075	5.00%	3 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 1-2014	108,200	21,080	6.00%	48 tháng	Thanh toán hợp đồng mua máy móc
Tháng 5-2014	125,000	21,080	4.50%	6 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 9-2014	36,000	21,170	4.50%	3 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu
Tháng 10-2014	42,000	21,210	3.00%	3 tháng	Thanh toán hợp đồng mua phụ liệu

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 04/05/2015)

Tháng 6 năm 2011, công ty có một khoản vay dài hạn để thanh toán hợp đồng mua máy móc thiết bị. Khoản vay này là 46,00USD, lãi suất 7.5%/năm, thời hạn 36 tháng, đáo hạn vào tháng 6 năm 2014, tính lãi suất cố định thì tiền lãi sẽ là 10,350USD. Đến đầu tháng 8 năm 2012, NHNN thông báo hạ lãi suất cho vay USD tại NHTM xuống còn 6.5-7.5%/năm với khoản vay trung hạn, nghĩa là với khoản vay mới tại thời điểm này, doanh nghiệp có thể thương lượng lãi suất còn 7%/năm. Nếu như công ty thực hiện vay bằng lãi suất thả nổi thì chỉ phải chi trả 13 tháng lãi 7.5%/năm, còn lại 23 tháng trả lãi 7%/năm, như vậy số tiền lãi sẽ chỉ còn 9909.17 USD. Vì khoản vay này là lãi suất cố định nên công ty chịu một khoản rủi ro lãi suất là 440.83USD.

Tương tự với khoản vay 193,500USD, kỳ hạn 48 tháng vào tháng 4 năm 2012, nghĩa là tháng 2 năm 2016 mới đáo hạn, lãi suất cố định là 7.5%/năm, tổng tiền lãi trong 48 tháng là 58,050USD. Nếu như là khoản vay lãi suất thả nổi thì đến tháng 8 năm 2012, lãi suất chỉ còn 7%/năm, đến tháng 3 năm 2014, lãi suất chỉ còn 6.5%/năm, cuối tháng 11 năm 2014 lại tiếp tục một đợt giảm lãi suất vay trung hạn xuống còn 6%/năm. Giả sử đến lúc đáo hạn, lãi suất không giảm nữa thì rủi ro lãi suất công ty bị thiệt hại “vô hình” sẽ là 693.38USD.

Chỉ qua hai hợp đồng vay vốn trong thời kỳ lãi suất giảm liên tục mà công ty đã bị “thiệt hại” 1,134.21USD. Giả sử hai khoản vay này công ty dùng để sản xuất 1000 m³ ván lạng, thì mỗi m³ ván lạng của công ty đã chịu chi phí tài chính cao hơn của công ty đối thủ không bị rủi ro lãi suất là 1.134USD. Để đảm bảo lợi nhuận thì giá ván lạng của công ty sẽ cao hơn đối thủ 1.134USD/m³. Như vậy lãi suất giảm làm công ty bị ảnh hưởng năng lực cạnh tranh so với đối thủ có dự phòng rủi ro lãi suất giảm và mua hợp đồng hoán đổi (swap) lãi suất hoặc vay bằng lãi suất thả nổi hoặc được vay khoản mới có lãi suất thấp hơn. Tuy nhiên, lãi suất thả nổi chỉ có lợi trong giai đoạn từ năm 2012 đến nay do lãi suất giảm. Trên thực tế, vay bằng lãi suất cố định luôn ít rủi ro hơn lãi suất thả nổi vì công ty biết trước được chi phí lãi suất cho khoản vay của họ từ đó họ có thể tính toán được việc chấp nhận hay không chấp nhận thực hiện hợp đồng tín dụng đó.

Đánh giá hậu quả phát sinh:

Trong giai đoạn 2010-2014 là giai đoạn Ngân hàng Nhà nước đang điều chỉnh giảm lãi suất để kiềm chế lạm phát. Việc giảm lãi suất sẽ giúp công ty trả ít lãi vay hơn, như vậy góp phần tăng lợi nhuận. Lãi suất giảm cũng giúp công ty dễ tiếp cận hơn với nguồn vốn vay, sẽ mở rộng sản xuất kinh doanh và xuất khẩu. Tuy rằng, rủi ro lãi suất của công ty TNHH XNK Trần Lê là không rõ ràng nhưng công ty vẫn cần phải có những biện pháp phòng ngừa rủi ro lãi suất. Ngoài vấn đề công ty đang gặp phải khi lãi suất giảm là chênh lệch chi phí khoản vay, khi lãi suất giảm, chi phí khoản vay của công ty cao hơn so với đối thủ cạnh tranh có khoản vay lãi suất thấp hơn, có thể dẫn đến tỷ lệ lợi nhuận thấp hơn đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh đó, không chỉ công ty tiếp cận nguồn vốn có chi phí sử dụng thấp mà các công ty đối thủ cũng có thể tiếp cận như vậy cạnh tranh sẽ càng khốc liệt hơn. Cuộc chạy đua về giá sẽ dẫn đến nguy cơ mất khách hàng và thị trường, khiến doanh thu xuất khẩu giảm.

Khi lãi suất giảm sẽ làm cho lượng cung tiền tăng, người dân sẽ dễ tiếp cận nguồn tiền làm cho giá cả tăng lên, cũng làm giá cả nguyên vật liệu tăng lên, khiến công ty khó khăn trong sản xuất. Điều này có thể làm cho công ty không giao hàng kịp thời theo đúng điều kiện L/C và công ty có thể bị phạt. Việc lãi suất giảm khiến giá nguyên vật liệu tăng cũng có thể khiến cho lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu giảm do chi phí tăng lên mà giá bán thì không thể tăng.

3.1.2. Rủi ro tỷ giá

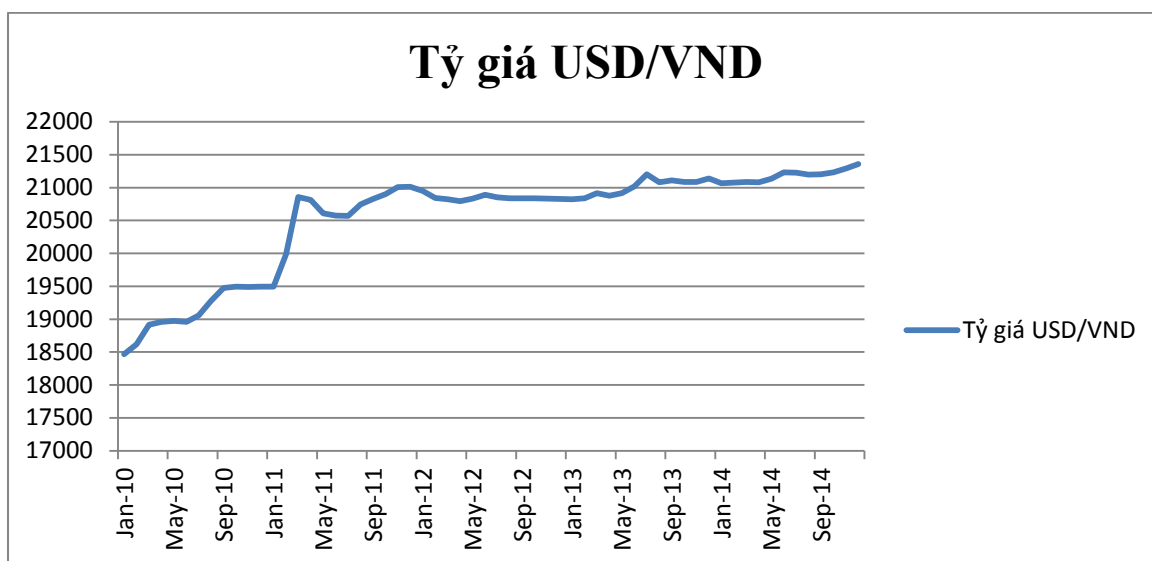
3.1.2.1. Rủi ro tỷ giá khi thanh toán bằng USD

a. Diễn biến tỷ giá USD/VND từ năm 2010 đến năm 2014

Đồng Việt Nam (VND) được sử dụng làm tiền tệ hạch toán để lập các báo cáo tài chính hợp nhất. Các nghiệp vụ phát sinh ngoại tệ trong kỳ được chuyển thành VND theo tỷ giá tại thời điểm phát sinh. Chênh lệch do việc chuyển đổi ngoại tệ được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh. Vào ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất, tiền và công nợ bằng ngoại tệ được quy đổi sang đồng Việt Nam theo tỷ giá ngày lập bảng cân đối kế toán. Chênh lệch do việc chuyển đổi này ghi nhận vào

kết quả hoạt động kinh doanh. Hiện nay, đa số các giao dịch quốc tế của công ty TNHH XNK Trần Lê đều sử dụng đồng USD vậy nên rủi ro tỷ giá là điều không thể tránh khỏi. Đầu tiên chúng ta hãy xem xét những thay đổi về tỷ giá trong thời gian từ năm 2010-2014 trên thị trường tiền tệ Việt Nam.

Biểu đồ 3-2: Biến động tỷ giá USD/VND từ năm 2010 đến năm 2014



(Nguồn: Historical Exchange RateFxtop²⁵)

Năm 2010, tỷ giá VND/USD chính thức đã được điều chỉnh 2 lần. Lần đầu vào ngày 11/02/2010, tỷ giá bình quân liên ngân hàng được NHNN điều chỉnh tăng thêm 3.3% (lên 18,544 đồng/USD), lần thứ hai tăng thêm 2.1% (lên 18,932 đồng/USD) vào ngày 18/8/2010, cả 2 lần điều chỉnh đều giữ nguyên biên độ +/-3%. Như vậy, tỷ giá VND/USD bình quân liên ngân hàng trong năm 2010 đã được điều chỉnh tăng tổng cộng 5.4%, lên 18,932 đồng/USD với mức trần là 19,500 đồng/USD. Có thể chia diễn biến tỷ giá USD/VND năm 2010 thành 3 giai đoạn:

- *Giai đoạn 1:* Sau lần điều chỉnh 11/02, giá USD trên thị trường tự do đã có một thời gian ổn định ở mức 18,544 đồng/USD. Hầu hết thời gian 7 tháng đầu năm chứng kiến việc tỷ giá tự do xuống sát, thậm chí có lúc còn thấp hơn tỷ giá giao dịch của các ngân hàng thương mại. Nguyên nhân chủ yếu của hiện tượng khá hiếm

²⁵ Fxtop: <http://fxtop.com/en/historical-exchange-rates.php>, truy cập ngày 25/04/2015

hoi này bắt nguồn từ tăng trưởng tín dụng ngoại tệ đầu năm rất cao, 7 tháng tăng hơn 30%. Điều này dẫn đến sự ổn định tạm thời của tỷ giá với lượng “cung ảo” khá dồi dào. Tuy nhiên, khi các khoản vay này đến hạn, dẫn đến tình trạng đảo ngược chiều xảy ra vào cuối năm.

- *Giai đoạn 2:* Sau một thời gian ổn định trong suốt 7 tháng đầu năm, tỷ giá có dấu hiệu tăng trở lại. Đầu tháng 8, tỷ giá trên thị trường tự do nhích dần lên mức 19,200-19,300 VND/USD trong khi tỷ giá niêm yết của các ngân hàng thương mại hầu như luôn ở mức kịch trần 19,100 VND/USD. Sau lần tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng lần thứ 2 vào ngày 18/08, tỷ giá trên thị trường tự do tăng lên mức 19,400-19,500 VND/USD. Mốc này được giữ tương đối ổn định đến cuối quý III.

- *Giai đoạn 3:* Đến cuối quý III, đầu quý IV tỷ giá USD tự do có xu hướng phá trần 19,500VND/USD, tăng mạnh và liên tục lên mức 20,000VND/USD vào cuối tháng 10. Tuy nhiên, quá trình đi lên của tỷ giá USD tự do vẫn chưa dừng lại ở đây, tháng 11 đánh dấu sự tăng đột biến của tỷ giá, tăng vọt từ mức 20,000VND/USD lên tới trên 21,000VND/USD. Sang tháng 12 mặc dù tỷ giá có dấu hiệu hạ nhiệt nhưng vẫn duy trì ở mức trên 21,000VND/USD đến cuối năm 2010.²⁶

Ngày 11-2-2011: lần đầu tiên trong lịch sử Ngân hàng Nhà nước có quyết định tăng tỷ giá mạnh đến như vậy, với 9.3% đi cùng với việc siết biên độ từ +/-3% xuống còn +/-1%.²⁷ Từ tháng 4/2011 đến cuối năm 2012 tỷ giá USD/VND có thể nói là bình yên, dao động trong biên độ cho phép của NHNN. Cuối tháng 4/2013, khi một số ngân hàng thương mại (NHTM) đã nâng giá USD lên kịch trần cho phép 21,036 VND/USD, thậm chí tăng giá mua bằng giá bán lên kịch trần 21,036 VND, giá bán USD trên thị trường tự do lên tới 21,320 VND.²⁸ Ngày 27/6/2013, NHNN đã điều chỉnh tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng thêm 1% lên mức 21,036 VND/USD, sau 1.5 năm ổn định ở mức 20,828 VND/USD. Sau thời gian đó, tỷ giá ổn định và nhu cầu cũng hạ nhiệt. Theo định hướng điều hành tỷ giá của NHNN thì

²⁶ Trang 13, Tổng kết 2010, Công ty cổ phần chứng khoán, Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam, <https://aseansc.com.vn/Handlers/DownloadReport.ashx?ReportID=441>

²⁷ Nhật ký tỷ giá giữa hai nhiệm kỳ thống đốc <http://vneconomy.vn/tai-chinh/nhat-ky-ty-gia-giua-hai-nhiem-ky-thong-doc-20111220023753479.htm> : Thời báo kinh tế Việt Nam, truy cập ngày 22/04/2015

²⁸ <http://baodientu.chinhphu.vn/Tin-noi-bat/Cang-thang-ty-gia-chi-mang-tinh-nhat-thoi/171870.vgp>: TS.Hoàng Thế Thỏa, truy cập ngày 22/04/2015

năm 2014 tỷ giá biến động không quá 2%. Để góp phần hỗ trợ xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế theo mục tiêu Quốc hội và Chính phủ đề ra, chiều 18/6/2014, NHNN đã quyết định nâng tỉ giá chính thức thêm 1% lên 21,246 VND/USD, có hiệu lực từ ngày 19/6/2014. Đây là lần điều chỉnh tỉ giá đầu tiên trong vòng 1 năm qua (sau quyết định nâng tỉ giá thêm 1% lên 21,036 VND/USD vào chiều 27/6/2013) và là lần thứ 2 trong gần 3 năm trở lại đây. Quyết định điều chỉnh tỉ giá được ban hành trong bối cảnh giá mua bán USD được duy trì ở mức cao trong thời gian trước đó, chủ yếu do kỳ vọng về khả năng NHNN sẽ điều chỉnh tỉ giá sau những thông điệp của Thống đốc và định hướng chính sách tỉ giá trong năm 2014.²⁹

Năm 2014 được xem là năm khá ổn định của cặp tỷ giá USD/VND. Đầu vậy, trong năm 2014, tỷ giá USD/VND có 3 đợt “tăng nóng” bất thường. Đợt “sóng” đầu tiên diễn ra vào khoảng thời gian từ cuối tháng 5 đầu tháng 6, thị trường ngoại hối có dấu hiệu nóng lên và đã có những biến động khá mạnh. Chiều 18/6, Ngân hàng Nhà nước đã công bố điều chỉnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng giữa đồng Việt Nam và USD áp dụng từ ngày 19/6 từ mức 21,036 VND/USD lên 21,246 VND/USD, tương đương tăng 1%. Với biên độ tỷ giá +/- 1% so với tỷ giá bình quân liên ngân hàng, tỷ giá trần tại ngân hàng thương mại kể từ ngày 19/6 là 21,458 USD/VND, tỷ giá sàn là 21,034 USD/VND. Đây là lần đầu tiên trong gần một năm, Ngân hàng Nhà nước điều chỉnh tỷ giá trước những biến động trên thị trường.

Đợt “sóng” thứ 2 xuất hiện là do kỳ vọng điều chỉnh tỷ giá của Ngân hàng Nhà nước, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đề cập đến khả năng nếu có điều chỉnh thì năm nay ở khoảng 1-1.43%; tức vẫn còn 0.43% chưa dùng tới. Ngay sau phiên trả lời chất vấn, từ 1/10, tỷ giá đã biến động, có ngân hàng đã điều chỉnh tăng thêm 10 VND/USD. Tuy nhiên, với sự can thiệp của Ngân hàng Nhà nước bằng thông điệp sẽ không điều chỉnh tỷ giá trong năm nay, thị trường đã đi vào ổn định.

Đợt “sóng” thứ 3 diễn ra vào ngày 18/11, khi tỷ giá USD/VND biến động mạnh, có thời điểm đạt mức 21,420 đồng/1 USD. Mức tăng tới 50 VND chỉ trong vòng 1 giờ đầu ngày - gây bất ngờ vì mức tăng quá đặc biệt, vì sự mạnh bạo đó thường chỉ

²⁹ <http://www.sbvkh.gov.vn/vi/news/Nghiencuutraodoi/Ket-qua-dieu-hanh-ti-gia-trong-nhung-thang-dau-nam-2014-294/> :Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh Khánh Hòa, truy cập ngày 22/04/2015

có ở những thời điểm xáo trộn từ 2011 trở về trước. Trước diễn biến này, thị trường xuất hiện thông tin việc Ngân hàng Nhà nước sẽ điều chỉnh tăng tỷ giá, cơ quan điều hành đã phải 2 lần lên tiếng khẳng định không điều chỉnh tỷ giá.³⁰

b. Rủi ro tỷ giá mà doanh nghiệp gặp phải

Bảng 3-4: Giá trị các hợp đồng nhập khẩu phụ liệu công ty TNHH XNK Trần Lê đã thực hiện từ 2010-2014

Thời điểm ký hợp đồng	Trị giá hợp đồng (USD)	Tỷ giá tại ngày ký hợp đồng	Thời hạn thực hiện hợp đồng	Tỷ giá tại ngày thanh toán	Chênh lệch tỷ giá (VND) (số âm ghi nhận lỗ tỷ giá)
Tháng 3-2010	120,000	19100	3 tháng	19000	12,000,000
Tháng 6-2010	80,000	18940	6 tháng	19500	-44,800,000
Tháng 2-2012	176,000	20810	5 tháng	21115	-53,680,000
Tháng 1-2013	134,500	20820	4 tháng	21125	-41,022,500
Tháng 3-2013	65,000	20875	6 tháng	21125	-16,250,000
Tháng 10-2013	73,000	21075	3 tháng	21125	-3,650,000
Tháng 5-2014	180,000	21080	6 tháng	21405	-58,500,000
Tháng 9-2014	52,000	21170	3 tháng	21380	-10,920,000
Tháng 10-2014	60,000	21210	3 tháng	21405	-11,700,000
Tổng	940,500				-228,522,500

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 12/04/2015)

Năm 2011, công ty không có hợp đồng nhập khẩu phụ liệu nguyên nhân là trong năm này công ty mua phụ liệu từ nguồn cung cấp trong nước. Sang năm 2012, để không bị động trong việc lệ thuộc vào các nhà cung cấp, công ty thực hiện song song mua phụ liệu trong nước và nhập khẩu phụ liệu nước ngoài. Nhờ chính sách tỷ giá tương đối ổn định của NHNN, mà công ty giảm thiệt hại do chênh lệch tỷ giá.

Ngoài việc nhập khẩu phụ liệu từ Malaysia, công ty TNHH XNK Trần Lê còn nhập khẩu máy móc thiết bị từ Đài Loan. Các hợp đồng nhập khẩu máy móc thường được thanh toán bằng USD và có thời gian thực hiện tầm 3-5 tháng. Với tỷ giá USD/VND luôn có chiều hướng tăng thì rủi ro tỷ giá là điều không tránh khỏi.

³⁰ <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/giai-ma-nhung-con-sot-bat-thuong-cua-ty-gia-1004322.htm>; Báo Dân Trí ngày 06/12/2014, truy cập ngày 22/04/2015

Mua máy móc thiết bị là những hợp đồng có giá trị lớn, thời hạn hợp đồng thường là 3-5 tháng, thanh toán từng phần. Công ty sẽ gặp rủi ro tỷ giá nhiều khi trong thời hạn hợp đồng, tỷ giá tăng liên tục như hợp đồng mua máy dán gỗ được kí tháng 6 năm 2011, hợp đồng có giá trị chỉ 65,890 USD nhưng lỗ tỷ giá khi thực hiện lên tới 14,825,250 đồng.

Bảng 3-5: Chênh lệch tỷ giá trong các hợp đồng mua máy móc thiết bị

Thời điểm ký hợp đồng	Tháng 6-2011	Tháng 4-2012	Tháng 12-2013
Trị giá hợp đồng (USD)	65,890	276,500	154,700
Tỷ giá USD/VND tại thời điểm ký hợp đồng	20,590	20,870	21,120
Giá trị đặt cọc hợp đồng (USD)	6,589	41,475	15,470
Tỷ giá tại thời điểm đặt cọc	20,590	20,870	21,120
Giá trị thanh toán lần thứ nhất (USD)	19,767	82,950	61,880
Tỷ giá tại thời điểm thanh toán lần thứ nhất	20,610	20,875	21,130
Giá trị thanh toán lần thứ hai (USD)	39,534	82,950	46,410
Tỷ giá tại thời điểm thanh toán lần thứ hai	20,955	20,865	21,105
Giá trị thanh toán lần thứ ba (USD)		69,125	30,940
Tỷ giá tại thời điểm thanh toán lần thứ ba		20,875	21,120
Chênh lệch tỷ giá (VND)(số âm ghi nhận lỗ tỷ giá)	-14,825,250	-345,625	77,350

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 21/04/2015)

Công ty TNHH XNK Trần Lê thường có những khoản mục sau đây bằng ngoại tệ: tiền gửi ngân hàng bằng ngoại tệ, khoản phải thu khách hàng xuất khẩu, khoản phải trả bằng ngoại tệ cho các hợp đồng nhập khẩu và khoản đáo hạn những

khoản vay USD ở ngân hàng. Có tiền USD vào, có USD ra vậy mà công ty vẫn bị rủi ro tỷ giá?

Đối với tiền gửi ngân hàng bằng USD, đây được xem như là khoản tiền mặt của doanh nghiệp dùng để chi tiêu trong những trường hợp khẩn cấp. Thay vì doanh nghiệp để tiền trong kho thì doanh nghiệp đem gửi ngân hàng để lấy lãi suất. Đối với khoản này thì công ty cũng cần phải sử dụng công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá vì nếu như tỷ giá giảm thì sẽ gây thiệt hại cho công ty. Công ty nên sử dụng các công cụ như hợp đồng quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn để phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

Đối với khoản phải thu, có nguồn gốc từ hoạt động xuất khẩu, đây là khoản mà công ty bán chịu cho khách hàng, khách hàng sẽ trả cho công ty trong một thời gian trong tương lai, có thể là 3 tháng. Như vậy, khi khách hàng trả tiền USD cho công ty, công ty cần phải chuyển đổi sang VND để trả lương cho nhân viên và các chi phí khác. Vì vậy, rủi ro về tỷ giá là không thể nào tránh khỏi, cho nên công ty cần phải dùng các công cụ để phòng ngừa. Khi chuyển đổi sang VND công ty sợ rằng tỷ giá sẽ giảm, do đó công ty có thể phòng ngừa rủi ro bằng cách bán USD kỳ hạn, hoặc sử dụng hợp đồng quyền chọn...

Đối với khoản phải trả, đây là khoản nợ của công ty khi NK hàng hóa, công ty phải trả cho người bán trong một thời gian tới, vì vậy có thể bị rủi ro tỷ giá, cho nên công ty cần phải sử dụng các công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá như mua USD kỳ hạn, mua quyền chọn mua...

Đối với khoản vay ngân hàng cũng vậy, công ty cũng phải trả cho ngân hàng trong thời gian tới, nhưng sợ rằng USD sẽ lên giá vì vậy công ty nên sử dụng các công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

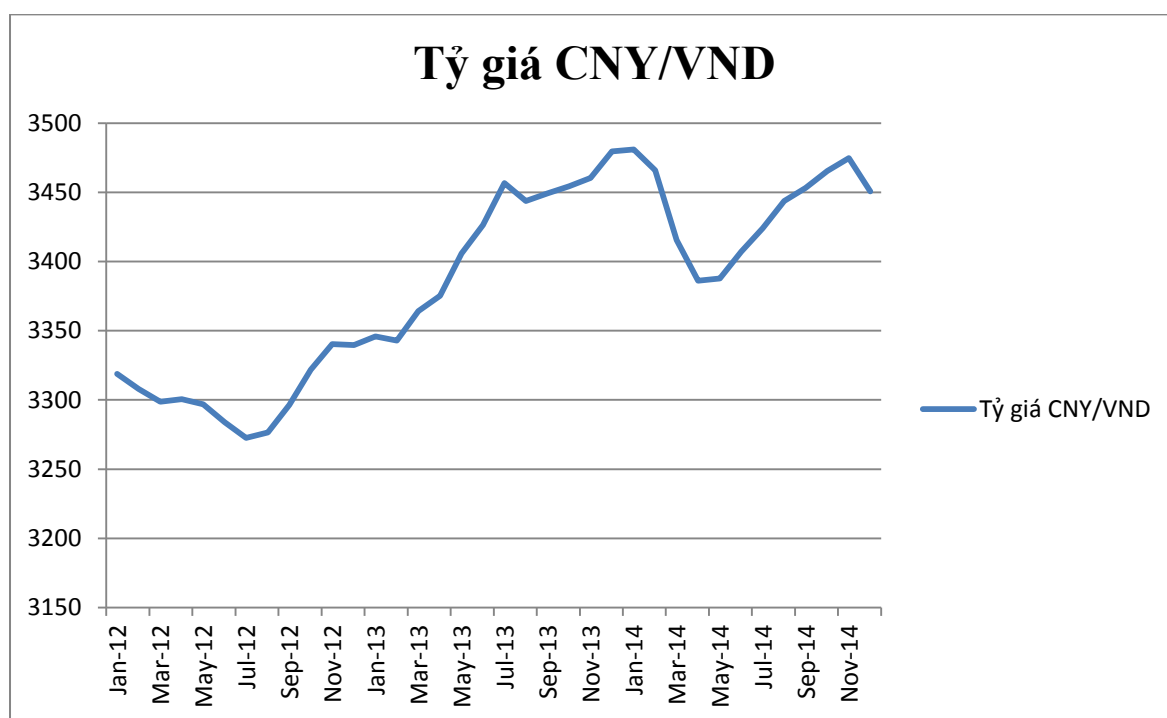
Qua việc phân tích đề tài chúng ta đã cho thấy được các rủi ro mà công ty gặp phải đối với biến động tỷ giá USD/VND. Và tại sao công ty lại không dùng khoản phải thu và tiền gửi ngân hàng để bù đắp cho khoản phải trả và vay ngân hàng? Trên lý thuyết thì chúng ta có thể làm được như vậy, nhưng trên thực tế thì lại khác. Bởi vì các thời hạn của các khoản đó là khác nhau, ví dụ như thời hạn của khoản phải thu và phải trả đều là ba tháng thì quá tốt, lúc đó công ty có thể lấy

khoản mà khách hàng vừa trả để trả nợ cho người bán, không cần phải chuyển sang VND, thì công ty sẽ không bị rủi ro tỷ giá. Nhưng trên thực tế thì lại không như vậy, các thời hạn trả của các khoản đó là khác nhau, cho nên công ty phải sử dụng đến các công cụ phái sinh để phòng tránh rủi ro tỷ giá như hợp đồng kỳ hạn, quyền chọn...

3.1.2.2. *Rủi ro tỷ giá khi công ty thanh toán bằng CNY*

Thị trường Trung Quốc, Đài Loan, Hong Kong vẫn là những thị trường chủ lực của công ty TNHH XNK Trần Lê. Từ năm 2012, công ty TNHH XNK Trần Lê bắt đầu thực hiện chấp nhận các khoản thanh toán của đối tác Trung Quốc bằng nhân dân tệ.

Biểu đồ 3-3: Biến động tỷ giá CNY/VND từ năm 2012 đến năm 2014



(Nguồn: Historical Exchange Rate, Fxtop³¹)

Hợp đồng thường được công ty ký vào tháng 1 hàng năm và sẽ ký hợp đồng cho cả năm đó, khách hàng sẽ thanh toán tiền hàng khi nhận được bản scan các

³¹ Fxtop. <http://fxtop.com/en/historical-exchange-rates.php> truy cập ngày 27/04/2015)

chứng từ như Invoice, Packing list, B/L forwarder của lô hàng được giao. Như vậy với một đồng tiền có nhiều biến động bất thường như nhân dân tệ, rủi ro là điều doanh nghiệp không tránh khỏi.

Bảng 3-6: Chênh lệch tỷ giá thực hiện đơn hàng với khách hàng Trung Quốc của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2012 đến năm 2014

Ngày kí hợp đồng	3/1/2012	3/1/2012	5/1/2014
Hàng hóa	Plywood 1.6mm	Core Veneer A	Plywood 1.6mm
Trị giá hợp đồng(CNY)	960,000	1,840,000	1,792,000
Số lần thanh toán	5	10	3
Tỷ giá CNY/VND khi kí hợp đồng	3319	3319	3481
Tỷ giá khi thanh toán lần 1	3298	3319	3481
Tỷ giá khi thanh toán lần 2	3296	3308	3466
Tỷ giá khi thanh toán lần 3	3273	3299	3416
Tỷ giá khi thanh toán lần 4	3276	3300	
Tỷ giá khi thanh toán lần 5	3321	3297	
Tỷ giá khi thanh toán lần 6	-	3284	
Tỷ giá khi thanh toán lần 7	-	3273	
Tỷ giá khi thanh toán lần 8	-	3276	
Tỷ giá khi thanh toán lần 9	-	3296	
Tỷ giá khi thanh toán lần 10	-	3322	
Thiệt hại do chênh lệch tỷ giá (VND)(số âm ghi nhận lỗ tỷ giá)	-25,152,000	-39,744,000	-35,840,000

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 21/04/2015)

Ngày 03/01/2012, công ty TNHH XNK Trần Lê ký kết hợp đồng bán 500m³ gỗ ván ép (Plywood 1220x2440x1.6mm) đơn giá 1920CNY/m³, hợp đồng trị giá

960,000 CNY, giao hàng trong 5 lần, mỗi lần 100m³, tỷ giá CNY/VND tại thời điểm ký hợp đồng là 3319. Ngày 22/03/2012, công ty tiến hành giao hàng lần thứ nhất, lúc này tỷ giá CNY/VND là 3298. Ngày 20/05/2012, công ty tiến hành giao hàng lần thứ hai, tỷ giá CNY/VND là 3296. Ngày 03/07/2012, tỷ giá CNY/VND tại thời điểm giao hàng lần thứ ba là 3273. Tỷ giá CNY/VND giảm xuống 3276 vào ngày 30/08/2012 khi công ty giao hàng lần thứ tư. Ngày 15/10/2012, tỷ giá CNY/VND là 3321, công ty tiến hành giao hàng lần cuối. Tại thời điểm ký hợp đồng, công ty tính toán giá trị hợp đồng tương đương 3,186,240,000 đồng. Nhưng sau khi thực hiện hợp đồng bằng nhân dân tệ, công ty thiệt hại 25,152,000 đồng.

Cũng ngày 03/01/2012, công ty TNHH XNK Trần Lê ký một hợp đồng khác cũng với khách hàng trên, bán 2000m³ gỗ dán (Core veneer) loại A, đơn giá 920CNY/m³, hợp đồng trị giá 1,840,000CNY, giao hàng trong 10 lần, mỗi lần 200m³. Tỷ giá tại thời điểm khách hàng thanh toán như bảng trên. Sau khi thực hiện xong hợp đồng, công ty thiệt hại 39,744,000 đồng.

Kết thúc năm tài chính 2012, chi phí tài chính tăng thêm một khoản 64,896,000 đồng do rủi ro tỷ giá. Tâm lý e ngại rủi ro, nên công ty quyết định không sử dụng nhân dân tệ làm đồng tiền thanh toán trong năm 2013. Tuy nhiên, khi kết thúc năm 2013, ban giám đốc thấy tỷ giá CNY/VND năm 2013 liên tục tăng, nghĩ rằng sẽ không còn biến động bất thường mà chỉ có một chiều tăng như USD. Cho nên năm 2014, ban giám đốc công ty đồng ý ký một hợp đồng bán 800m³ ván ép, đơn giá 2240CNY/m³, giao hàng trong 3 lần vào tháng 1, 2 và 3 năm 2014. Tuy nhiên, sau khi thanh lý hợp đồng, công ty nhận thấy bị lỗ 35,840,000 đồng do biến động tỷ giá CNY/VND. Ban giám đốc quyết định phòng ngừa rủi ro tỷ giá bằng cách không giao dịch bằng đồng nhân dân tệ nữa.

Tóm lại, việc công ty “chiều” khách hàng, sử dụng nhân dân tệ làm đồng tiền thanh toán trong 3 hợp đồng có tổng giá trị 15,531,152,000VND thì đã bị lỗ tỷ giá lên đến 100,736,000 đồng. Tuy nhiên, nếu như công ty có thể dự báo được tỷ giá CNY/VND giảm thì công ty có thể bán hợp đồng kỳ hạn hoặc mua quyền chọn bán ngoại tệ, như vậy công ty không bị thiệt hại do tỷ giá.

Hậu quả của rủi ro tỷ giá:

Bảng 3-7: Các khoản lỗ tỷ giá của công ty TNHH Trần Lê giai đoạn 2010-2014

(ĐVT: VND)

Năm	Lãi tỷ giá	Lỗ tỷ giá	Chênh lệch tỷ giá
2010	12,000,000	-44,800,000	32,800,000
2011		-14,825,250	-14,825,250
2012		-118,921,625	-118,921,625
2013		-60,922,500	-60,922,500
2014	77,350	-116,960,000	-116,882,650

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 21/04/2015)

Bảng 3.8 cho thấy phần lỗ tỷ giá nhiều hơn so với lãi tỷ giá, dẫn đến hậu quả lớn do rủi ro tỷ giá gây ra. Thực tế cho thấy, cặp tỷ giá USD/VND luôn tăng nên rủi ro gây ra cho các hợp đồng xuất khẩu là không có, tuy nhiên, công ty gặp rủi ro tỷ giá ở các hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị, các phụ liệu sản xuất trả chậm. Tỷ giá tăng làm cho công ty nghĩ đến việc sử dụng phụ liệu trong nước để hạ thấp chi phí nhập khẩu, cũng như phòng tránh rủi ro tỷ giá, tuy nhiên chất lượng phụ liệu tại Việt Nam có chất lượng không cao bằng hàng nhập từ Malaysia. Cho nên công ty tiếp tục chấp nhận rủi ro tỷ giá để đảm bảo chất lượng hàng xuất khẩu. Trong tương lai, nếu như biến động USD/VND quá lớn thì có thể khiến cho chi phí sản xuất tăng cao, từ đó làm doanh nghiệp giảm lợi nhuận xuất khẩu.

Việc tỷ giá CNY/VND giảm liên tục trong thời gian thực hiện hợp đồng không hề có lợi cho công ty. Việc tỷ giá giảm làm cho số đồng ngoại tệ công ty thu được đổi được ít nội tệ hơn, làm cho lợi nhuận của công ty giảm đáng kể. Gần như những hợp đồng xuất khẩu sang Trung Quốc được thanh toán bằng nhân dân tệ, công ty hầu như hòa vốn hoặc lãi rất ít. Điều này khiến cho công ty không mặn mà với việc thanh toán bằng đồng tiền khác ngoài USD

3.1.3. *Rủi ro biến động giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu*

3.1.3.1. *Rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu*

Đánh giá cơ cấu chi phí trong năm 2014 của công ty TNHH XNK Trần Lê như sau: Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao, trên 67% trong giá thành sản phẩm. Chi phí nhân công chiếm tỷ trọng 12% một phần do đặc thù ngành nên tỷ trọng này tương đối thấp do công ty nâng cấp dần hệ thống máy móc hướng tới tự động hóa. Khấu hao TSCĐ chiếm 1% là một con số thấp so với các công ty chế biến nói chung, nguyên nhân là do máy móc thiết bị còn sử dụng dịch vụ bên ngoài gia công một khối lượng hàng (khoảng 25%) do đơn đặt hàng vượt quá năng lực máy móc. Chi phí khác là 20% bao gồm các dịch vụ thuê ngoài này.³²

Để có thể đánh giá đúng hơn mức độ rủi ro mà chi phí mang lại cho doanh nghiệp, chúng ta cần đánh giá thông qua các tỷ số hoạt động. Việc phân loại chi phí sẽ rất cần thiết để cung cấp một kết quả đáng tin cậy, cách phân loại chi phí quan trọng nhất là căn cứ vào mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu. Theo cách phân loại này, ta có thể tạm phân chia như sau:

Biến phí là khoản chi phí biến động khi doanh nghiệp sản xuất, gồm có chi phí nguyên vật liệu trực tiếp (bao gồm nguyên vật liệu chính và phụ liệu): nguyên vật liệu chính gồm có gỗ, lõi gỗ; phụ liệu bao gồm dây đai, keo dán, các loại hóa chất... dùng trong chế biến sản phẩm. Chi phí lương là phần chi phí phát sinh rất phức tạp trong thực tế, phạm vi đề tài không phân tích chi tiết và cụ thể nên tạm chia chi phí nhân công trực tiếp được hạch toán vào giá vốn hàng bán sẽ xem như biến phí. Còn lương bộ phận quản lý doanh nghiệp là định phí vì phần chi phí này tương đối ít thay đổi theo nhu cầu sản xuất hoặc doanh thu, chi phí này tăng chủ yếu do doanh nghiệp mở rộng quy mô hoạt động. Chi phí khấu hao tài sản cố định là chi phí cố định, dù doanh nghiệp có sản xuất hay không đều phải chịu phần chi phí này. Cách phân loại này nhìn chung chỉ ở mức tương đối, bởi thực tế có nhiều loại chi phí phát sinh rất phức tạp nên khó mà phân biệt được định phí và biến phí một cách rõ ràng.

³² Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, tháng 4 năm 2015

Ta xem xét ảnh hưởng của chi phí đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua đòn bẩy hoạt động DOL. Đòn bẩy hoạt động được định nghĩa như là phần trăm thay đổi của lợi nhuận hoạt động so với phần trăm thay đổi của sản lượng (hoặc doanh thu).

Bảng 3-8: Đòn bẩy hoạt động DOL của công ty TNHH Trần Lê từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: VND)

KHOẢN MỤC	2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu thuần	60,822,271,336	85,026,564,132	111,954,476,993	162,333,991,639	210,823,154,942
Tổng Chi phí	54,645,385,681	75,229,203,935	93,057,658,300	142,951,507,669	183,832,353,594
Chi phí cố định	1,963,652,623	2,863,997,300	3,494,076,706	4,542,299,718	5,904,989,633
Chi phí biến đổi	52,681,733,058	72,365,206,635	89,563,581,594	138,409,207,951	177,927,363,961
EBIT	6,176,885,655	9,797,360,197	18,896,818,693	19,382,483,970	26,990,801,348
DOL	1.32	1.29	1.18	1.23	1.22

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 21/04/2015)

Đòn bẩy hoạt động của công ty Trần Lê trong 5 năm luôn dương và tương đối ổn định ở mức 1.2. Độ lớn DOL trong năm 2010 bằng 1.32 cũng có nghĩa là khi doanh thu tăng lên hay giảm xuống 1% thì EBIT cũng tăng lên hay giảm xuống 1.32%. Những năm sau đó, DOL giảm dần điều đó có nghĩa là sản lượng đang dần tăng lên, hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt hơn, đồng nghĩa với việc hạ thấp mức rủi ro kinh doanh mà doanh nghiệp phải gánh chịu.

Trong phần chi phí nguyên vật liệu thì gỗ chiếm 93%, còn 10% là các nguyên vật liệu khác. Tất cả gỗ nguyên liệu đều được công ty mua trong nước, chủ yếu là bạch đàn (Eucalyptus). Công ty ngoài tiến hành mua gỗ về sản xuất còn mua lại ván lạng từ những xưởng sản xuất nhỏ lẻ để về tiến hành phân loại, việc mua lại ván lạng này giúp công ty tiết kiệm thời gian chạy máy, và các chi phí sản xuất, óp phần nâng cao sản lượng sản xuất. Bảng 3.9 cho thấy, năm 2013, doanh thu chỉ tăng thêm 45% so với năm 2012 nhưng biến phí tăng thêm đến 54,5%. Điều đó cho thấy

tốc độ tăng của biến phí nhanh hơn so với tốc độ tăng doanh thu, điều này sẽ làm cho tỷ lệ lợi nhuận của công ty giảm.

Bảng 3-9: Cơ cấu thu mua nguyên liệu của công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

(ĐVT: VND)

Nguyên liệu		2010	2011	2012	2013	2014
Gỗ	Giá trị	12,214,543	14,657,452	27,503,242	36,536,957	46,401,936
	Tỷ trọng	52%	52%	63%	65%	67%
Ván lạng	Giá trị	7,548,734	8,756,531	12,259,144	14,098,016	16,212,718
	Tỷ trọng	32%	31%	28%	25%	24%
NPL ngành gỗ	Giá trị	3,900,000	5,046,987	3,670,480	5,756,562	6,250,260
	Tỷ trọng	16%	18%	8%	10%	9%
TỔNG		23,663,277	28,460,970	43,432,866	56,391,535	68,864,913

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 02/05/2015)

Giá gỗ nhìn chung tăng 10-20% mỗi năm. Giá bán được điều chỉnh tăng tương ứng nên tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần được duy trì ổn định ở mức khoảng 85%. Tuy nhiên, giá bán không thể thay đổi thường xuyên nên công ty cần có những giải pháp lâu dài cho vấn đề giá nguyên vật liệu.

Bảng 3-10: Tỷ trọng chi phí NVL trong giá vốn hàng bán

Năm	2010	2011	2012	2013	2014
Chi phí NVL	23,663,277	28,460,970	43,432,866	56,391,535	68,864,913
Giá vốn hàng bán	52,681,733	72,365,207	89,563,561	138,409,208	177,927,364
Tỷ lệ chi phí NVL/Giá vốn hàng bán	45%	39%	48%	41%	39%

(Nguồn: Phòng kế toán, công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 25/04/2015)

Bảng 3-11 cho thấy nguyên liệu gỗ luôn chiếm trên 50%, từ năm 2012 công ty giảm tỷ trọng nhập vào ván thương mại nên tỷ trọng nhập nguyên liệu gỗ tròn còn tăng cao hơn trước, lên trên 60%. Nguyên liệu gỗ trong nước ngày càng khan hiếm nên công ty đang tính toán việc tìm kiếm nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Hiện tại rủi ro cao nhất công ty đang gặp phải khi nhập gỗ nguyên liệu là các đối tác gây nhiều trở ngại khi cung cấp gỗ không đúng chất lượng, gỗ chưa đủ tuổi, gỗ có nguồn gốc không rõ ràng, ép giá doanh nghiệp... Chính những trở ngại này làm cho công ty mất uy tín với khách hàng.

Năm 2010, nền kinh tế chuyển biến theo chiều hướng tốt hơn sau khủng hoảng, chỉ số lạm phát là 11,75%, giá cả nguyên liệu gỗ giảm nhẹ so với năm 2009, giá gỗ bạch đàn giảm từ 948,000đ/tấn xuống còn 923,000đ/tấn. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần còn cao, lên đến 86.6%. Năm 2011, lạm phát tăng cao so với năm 2010 ở mức 18,12% gây nhiều khó khăn cho công ty. Giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng cao, tăng thêm 14,06%. Tuy giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao nhưng công ty thay đổi cách thức quản lý xưởng nên tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu giảm xuống còn 85.1%. Năm 2012, công ty không nhập khẩu nhiều phụ liệu sản xuất vì còn tồn dư của năm 2011 tương đối nhiều. Công ty ngừng mua phụ liệu sản xuất trong nước là do chất lượng không ổn định, đối tác ép lấy số lượng lớn mới giảm giá, phải thanh toán ngay bằng tiền mặt.

Tóm lại, giá nguyên liệu tăng từ 10-30%/năm, giá bán được điều chỉnh tương ứng nên tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần được duy trì ổn định ở mức 85% hoặc thấp hơn do giá bán ra của sản phẩm không thể điều chỉnh thường xuyên. Hơn 85% sản phẩm là ra đều được xuất khẩu, khi biến động giá cả nguyên vật liệu xảy ra thì lợi nhuận xuất khẩu sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất. Khi giá nguyên liệu tăng 10-30%, tất cả các chi phí khác không đổi thì giá vốn hàng bán tăng từ 4.5-13.5%, đây là con số ảnh hưởng khá lớn đến lợi nhuận xuất khẩu của công ty.

3.1.3.2. Rủi ro biến động chi phí vận chuyển

Chi phí xuất khẩu hàng hóa được xác định một cách tổng quát theo công thức sau:

Tổng chi phí xuất khẩu hàng hóa = Chi phí sản xuất/thu mua+chi phí vận tải +chi phí lưu kho bãi+chi phí dự trữ+chi phí giải quyết đơn hàng và cung cấp thông tin...

Trong số những loại chi phí trên, như chúng ta đã biết chi phí sản xuất/thu mua chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí xuất khẩu, còn lại chi phí vận tải, giao nhận chiếm tỷ trọng lớn thứ hai (khoảng 10%). Chi phí vận tải hàng hóa xuất khẩu là tất cả các khoản chi phí để thực hiện việc vận chuyển hàng hóa từ kho của người sản xuất lên phương tiện vận tải quốc tế hoặc đến kho của người nhập khẩu (tùy điều kiện Incoterms được áp dụng trong hợp đồng). Về cơ cấu thì chi phí vận tải hàng hóa xuất khẩu bao gồm chi phí vận tải nội địa và chi phí vận tải quốc tế. Trong đó, cước phí vận chuyển chiếm tỷ trọng lớn, khoảng 65-80% tổng chi phí hàng hóa xuất khẩu, còn lại là các chi phí và lệ phí khác.

Bảng 3-11: Giá cước vận tải nội địa và đường biển trung bình năm đối với một cont 40 feet

	Diễn giải	2012	2013	2014
Chi phí vận chuyển nội địa (VND)	Bắc Giang-Hải Phòng	6,800,000	7,400,000	8,000,000
	Lạng Sơn-Hải Phòng	9,700,000	10,500,000	12,000,000
	Phí mở tờ khai hải quan	1,300,000	1,500,000	1,500,000
Phí vận chuyển quốc tế (USD)	Hai Phong-Nhava Sheva	550	560	580
	Hai Phong-Kaohsiung	70	80	110
	Hai Phong-Tianjin	90	100	110
	Hai Phong-Hong Kong	180	210	220
	THC	110	120	140
	Seal	5	7	8
	Docs Fee	30	30	36

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 04/05/2015)

Cước phí vận tải nội cung và cước phí vận tải nội địa tại Việt Nam nói riêng hiện đang chịu tác động mạnh của chi phí xăng dầu. Theo tính toán của công ty

TNHH Long Anh (công ty vận tải đường bộ chủ yếu của công ty TNHH XNK Trần Lê), thông thường, chi phí nguyên liệu chiếm khoảng 30% giá thành vận tải bằng ô tô. Chỉ từ năm 2012 trở về sau công ty mới sử dụng điều kiện Incoterms loại C nên mới quan tâm đến chi phí vận tải biển quốc tế. Chi phí vận tải biển quốc tế không chỉ tăng từng năm mà còn tăng theo tỷ giá USD/VND nên công ty chịu không ít rủi ro khi các doanh nghiệp vận tải quốc tế tăng cước. Mỗi một container 40 feet thì công ty sẽ đóng được khoảng từ 38-44m³ (hoặc CBM) gỗ, số lượng đóng được còn tùy thuộc vào kích thước gỗ và độ dày ván. Giá mỗi m³ gỗ dao động từ 190-300 USD, tùy theo loại ván là ván lạng hay ván ép và cũng tùy thị trường xuất khẩu, thông thường đơn giá bán ra ở thị trường Ấn Độ sẽ cao hơn so với giá bán sang thị trường Trung Quốc hay Đài Loan. Chi phí vận chuyển mỗi container hàng vào năm 2013 tăng khoảng 60USD so với năm 2012, như vậy mỗi m³ (hay CBM) gỗ gánh chịu thêm khoảng 1.5USD do việc tăng chi phí vận chuyển. Năm 2014, chi phí vận chuyển trên mỗi container tăng khoảng 85USD so với năm 2013, như vậy mỗi m³ hay (CBM) gỗ tăng thêm khoảng 2USD do biến động chi phí vận chuyển.

Bảng 3-12: Chi phí vận tải quốc tế công ty TNHH XNK Trần Lê 2012-2014

(ĐVT:USD)

Thị trường XK	2012	2013	2014
Ấn Độ	62,550	64,618	69,210
Trung Quốc	38,775	43,131	51,687
Đài Loan	32,895	37,471	48,181
Hong Kong	12,025	13,621	14,799
Tổng	146,245	158,841	183,877

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 04/05/2015)

Bảng 3-13 : Tỷ trọng chi phí vận chuyển trong tổng chi phí của công ty TNHH XNK Trần Lê từ năm 2012 đến năm 2014

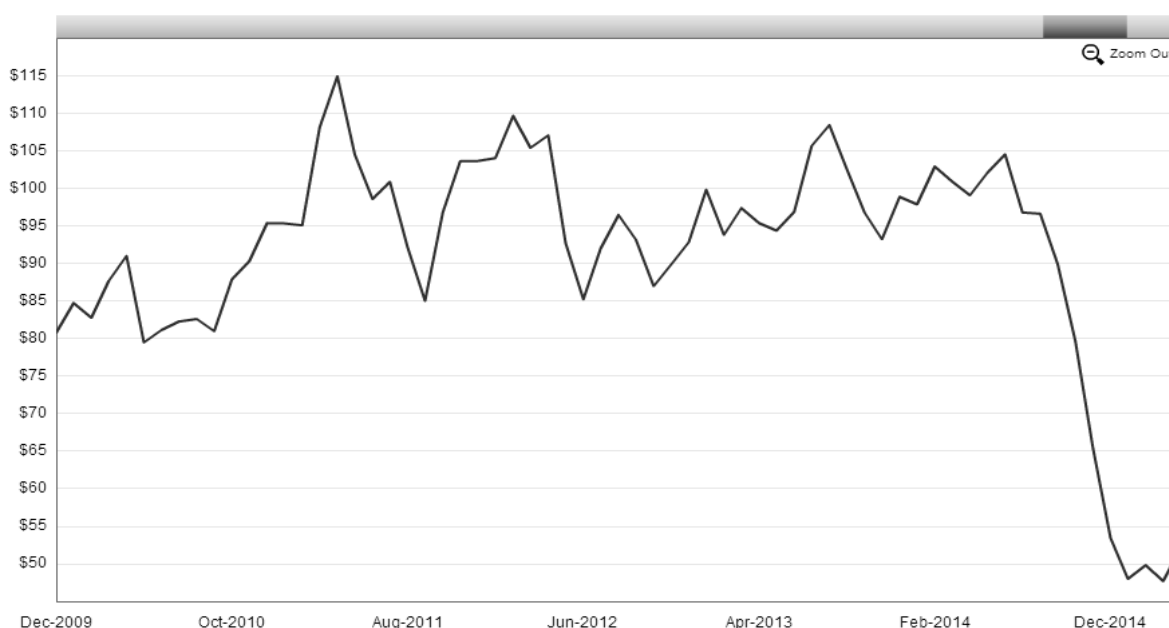
(ĐVT: VND)

	2012	2013	2014
Chi phí vận chuyển	6,567,389,475	7,838,416,125	10,208,887,185
Tổng chi phí	96,451,690,347	147,764,171,045	188,250,403,262
Tỷ trọng	6.81%	5.30%	5.42%

(Nguồn: Phòng XNK công ty TNHH XNK Trần Lê, ngày 04/05/2015)

Biểu đồ 3-4: Giá dầu thô thế giới từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: USD/Barrel)



(Nguồn: Macro Trend³³)

Việc biến động không ngừng của giá dầu thô có ảnh hưởng gián tiếp đến công ty TNHH XNK Trần Lê, bởi lẽ công ty lựa chọn điều kiện Incoterms loại C, có nghĩa là công ty sẽ thuê phương tiện vận tải và chịu phần chi phí vận chuyển này. Giá dầu thô thế giới biến động ảnh hưởng lớn đến giá dầu trong nước, các hãng vận chuyển container liên tục tăng giá cước, các hãng tàu cũng không ngừng ép

³³ Macro Trend, : <http://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>, truy cập ngày 05/05/2015

doanh nghiệp chịu mức phí vận chuyển cao. Phần chi phí vận chuyển hàng hóa xuất khẩu chiếm 5-7% tổng chi phí của công ty. Tỷ trọng chi phí vận chuyển trên tổng chi phí giảm xuống còn 5.3% vào năm 2013 và 5.42% vào năm 2014 là do chi phí nguyên vật liệu và lãi vay tăng nhanh hơn nên làm giảm tỷ trọng của chi phí vận tải. Các khách hàng của công ty có khoảng cách vận chuyển tương đối gần, mặt hàng cũng không yêu cầu container quy cách đặc biệt nên chi phí vận tải không quá cao. Mỗi khi có điều chỉnh cước vận tải trong năm, công ty cũng phải cố gắng tự cân đối các khoản chi phí khác để đảm bảo lợi nhuận, vì hợp đồng và giá đã cố định từ đầu năm.

Tóm lại, việc tăng giá xăng dầu làm ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp vận tải nội địa và vận tải biển, từ đó ảnh hưởng đến công ty (ảnh hưởng dây chuyền). Việc cước phí vận tải và các phụ phí tăng làm ảnh hưởng đến cơ cấu chi phí của công ty. Hợp đồng xuất khẩu càng nhiều, kim ngạch xuất khẩu càng lớn thì công ty càng bị ảnh hưởng mạnh khi giá vận tải quốc tế tăng. Vì khách hàng của công ty ở quanh khu vực châu Á nên cước tàu biển cũng tăng không quá nhanh, nên biến động cước vận tải biển chỉ làm tăng không quá 1% tổng chi phí của công ty. Đây là mức tăng mà công ty có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, cước vận tải biển được tính bằng USD, nên khi cước tăng và tỷ giá USD/VND tăng thì sẽ làm cho chi phí của công ty tăng kép. Vậy nên công ty luôn cố gắng tìm kiếm những hãng vận tải biển chào giá thấp hơn (thực tế cước vận tải các hãng tàu đều như nhau, chủ yếu khác nhau ở những phần phụ phí) để giảm thiểu chi phí vận chuyển hàng hóa nhằm tăng lợi nhuận xuất khẩu.

3.2. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH HIỆN TẠI DOANH NGHIỆP ĐANG ÁP DỤNG

3.2.1. Phòng ngừa rủi ro tài chính

3.2.1.1. Biện pháp tuân theo chuẩn mực kế toán Việt Nam

Công ty TNHH XNK Trần Lê có chính sách quản lý các rủi ro khác ngoài rủi ro tài chính như chính sách chất lượng sản phẩm, pháp lý, nguồn nhân lực, bảo hiểm thiên tai, tai nạn nghề nghiệp, cháy nổ,... Các biến động về giá cả nguyên vật

liệu, dòng tiền, lãi suất và tỷ giá được dự phòng theo chuẩn mực kế toán Việt Nam. Trên thực tế đây cũng không xem là biện pháp phòng ngừa rủi ro mà chỉ là ghi nhận những rủi ro đã xảy ra để rút kinh nghiệm.

Doanh thu bán hàng được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Hầu hết các trường hợp doanh thu được ghi nhận khi chuyển giao cho người mua phần lớn rủi ro và lợi ích kinh tế gắn với quyền sở hữu hàng hóa. Các khoản phải thu khác thể hiện giá trị có thể thực hiện được theo dự kiến.

- Nguyên vật liệu gỗ doanh nghiệp thường tiến hành kí kết các hợp đồng cung ứng lâu dài, chi trả ngay bằng tiền mặt cho các thương lái gom gỗ.
- Dự phòng nợ khó đòi cho các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán hoặc các khoản nợ có bằng chứng chắc chắn không thu được.
- Tiến hành lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được hạch toán theo tỷ giá vào ngày phát sinh nghiệp vụ, các khoản tiền và công nợ có gốc ngoại tệ được chuyển đổi sang VND hạch toán theo tỷ giá hối đoái vào ngày lập bảng cân đối kế toán. Các khoản chênh lệch tỷ giá phát sinh trong quá trình thanh toán được ghi nhận trong báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ. Chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ được xử lý theo quy định của Thông tư 201/2009/TT-BTC ngày 15/10/2009 của Bộ Tài Chính về việc hướng dẫn xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá trong doanh nghiệp
- Các khoản phải trả lãi vay và các khoản phải trả khác được lập căn cứ vào các thông tin có được vào thời điểm cuối năm và các ước tính dựa vào kinh nghiệm.

3.2.1.2. Đánh giá kết quả thực hiện

Thông qua việc dự phòng rủi ro theo chuẩn mực kế toán Việt Nam, công ty đã đạt được một số điểm sau:

- Kiểm soát được cơ cấu chi phí để hiểu rõ rủi ro lớn nhất nằm ở khoản mục chi phí nào.
- Ước tính được chi phí lãi vay để không bị mất cân đối dòng tiền do nợ vay ngắn hạn quá nhiều.

- Đánh giá được thiệt hại do chênh lệch tỷ giá, từ đó có kế hoạch dự phòng rủi ro tỷ giá.

Tuy nhiên, khi áp dụng biện pháp này, công ty vẫn còn tồn tại những hạn chế:

- Công ty chưa thực sự hiểu rõ sự cần thiết, lợi ích cũng như cách xây dựng, tổ chức và vận hành bài bản một hệ thống kiểm soát nội bộ. Công tác kiểm tra, kiểm soát thường chồng chéo, phiền diện, tập trung vào các chỉ số kinh tế - kế toán tài chính và kết quả cuối cùng với thói quen tìm lỗi, đổ trách nhiệm chứ ít chú trọng kiểm tra, kiểm soát toàn bộ hoạt động của tổ chức, lấy ngăn chặn, phòng ngừa rủi ro là chính. Khâu kiểm tra sổ sách từ xưởng sản xuất đến các phòng ban rồi tổng hợp tại phòng kế toán vẫn còn nhiều bất cập khiến cho số liệu thiếu tính chính xác với thực tế.

3.2.2. Né tránh rủi ro tài chính

3.2.2.1. Biện pháp ngừng giao dịch bằng CNY, ngoại tệ có rủi ro cao

Khi rủi ro đã xảy ra rồi, như rủi ro tỷ giá khi thanh toán bằng CNY, từ tháng 4 năm 2014 đến nay, ban giám đốc không tiến hành giao dịch bằng nhân dân tệ nữa. Ban giám đốc không muốn tổn thất cũng không ham lợi nhuận kỳ vọng từ sự biến động của tỷ giá, lãi suất hay giá cả nguyên vật liệu. Vấn đề được quan tâm ở đây là lợi nhuận chắc chắn của kết quả sản xuất kinh doanh biết trước, không còn chịu tác động của rủi ro tỷ giá, chứ không phải là lợi nhuận kỳ vọng phụ thuộc vào rủi ro. Tâm lý này có phần thể hiện thái độ ỷ lại vào chính sách tỷ giá hiện nay của nhà nước với cặp tỷ giá USD/VND, tỷ giá luôn tăng với biên độ 2% làm cho nhà quản trị bị mất tâm lý phòng ngừa rủi ro.

Sau khi ngừng giao dịch bằng CNY, công ty phải mất thời gian để thuyết phục khách hàng Trung Quốc quay lại thanh toán bằng USD và thực hiện chiết khấu thanh toán 2% mỗi lô hàng nếu thanh toán bằng USD và đúng hạn.

3.2.2.2. Hiệu quả và hạn chế

Khi công ty lựa chọn ngừng giao dịch bằng nhân dân tệ thì rủi ro tỷ giá thanh toán bằng đồng nhân dân tệ không còn tồn tại nữa, tuy nhiên rủi ro tỷ giá khi nhập khẩu hàng hóa bằng USD vẫn còn là bài toán doanh nghiệp không giải được. Với

tâm lý né tránh rủi ro, nếu trong tương lai tỷ giá USD/VND được thả nổi theo xu hướng chung của kinh tế thế giới thì công ty sẽ còn bị thiệt hại nhiều hơn vì tỷ giá.

3.2.3. Nguyên nhân của việc kém hiệu quả trong phòng ngừa rủi ro tài chính của công ty

3.2.3.1. Nguyên nhân từ mô hình hoạt động

Mô hình hoạt động của công ty là mô hình gia đình, các thành viên ban giám đốc là anh, chị, em và bạn bè thân hữu. Mô hình hoạt động này tuy có mang lại một số thuận lợi nhất định: linh hoạt, năng động, ra quyết định nhanh chóng nhưng lại chứa đựng nhiều rủi ro. Bởi vì công ty sẽ thiếu các hoạt động phân tích, đánh giá, kiểm tra, giám sát do tin tưởng người nhà, từ đó dẫn đến những chủ quan trong khâu báo giá nguyên liệu hay làm sổ sách chứng từ. Tuy nhiên, nhờ mô hình công ty nhỏ nên mang lại đặc điểm linh hoạt, có thể điều chỉnh hoạt động kinh doanh nhanh chóng, dù chỉ là đối phó thụ động với rủi ro nhưng công ty vẫn vượt qua rủi ro. Đây lại cũng chính là nguyên nhân khiến công ty chưa thực sự quan tâm đến phòng ngừa rủi ro tài chính một cách bài bản.

3.2.3.2. Nguyên nhân từ việc khó tiếp cận vốn vay lãi suất thấp

Có ba điểm khó khăn để công ty có thể huy động vốn qua ngân hàng trong giai đoạn hiện tại. Thứ nhất là ngân hàng hạn chế cho vay, chỉ cho vay những khách hàng cũ mà khách hàng cũ cũng chỉ chủ yếu cho vay ngắn hạn, nguyên nhân là do tăng trưởng tín dụng giảm dần và năm 2015 bị hạn chế ở mức 15%. Nếu ngân hàng có tiền nhưng tăng trưởng tín dụng đã cán đích cũng không dám cho vay. Tăng trưởng tín dụng của Việt Nam hiện tại tương đối thấp, ngân hàng cũng lo ngại tỷ lệ nợ xấu tăng cao nên cắt giảm hạn mức tín dụng của doanh nghiệp. Trong khi đó, nhu cầu vay của doanh nghiệp ngày càng lớn do giá nguyên liệu tăng, yêu cầu đổi mới máy móc thiết bị. Thứ ba, do lãi suất biến động bất thường nên có những thời điểm khi đã giải ngân được 20-30% giá trị hợp đồng vay thì ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp ký lại hợp đồng với mức lãi suất mới.

3.2.3.3. Nguyên nhân từ việc thiếu kiểm tra, đối chiếu sổ sách, chứng từ

Ban giám đốc cho rằng công ty TNHH XNK Trần Lê là công ty nhỏ nên không quá cần thiết phải đòi hỏi cao sự thống nhất đồng bộ của các chứng từ, sổ sách phòng ban với nhau. Công ty còn đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi nguyên nhân là do công ty chưa thuyết phục được ngân hàng đầu tư dự án, hạch toán kế toán chưa chính xác, không đúng với tình hình thực tế. Để có thể có nguồn vốn hoạt động, đầu tư, công ty phải tìm đến những nguồn vốn có lãi suất cao, chấp nhận rủi ro lãi suất. Công ty cho rằng việc dự báo rủi ro tài chính từ sổ sách kế toán là điều không thể và không cần thiết nên công ty hoàn toàn không để chú ý đến. Tuy nhiên việc kiểm tra sổ sách thường xuyên sẽ giúp ban giám đốc nhận diện được rủi ro tỷ giá công ty đang gặp phải ở trong từng hợp đồng, dù rằng rủi ro tỷ giá công ty đang đối mặt gây tổn thất không quá lớn nhưng với số lượng hợp đồng lớn thì rủi ro tỷ giá có thể gây ra gánh nặng chi phí tài chính cho công ty. Ban giám đốc cũng cho rằng việc đối chiếu sổ sách chứng từ giữa các phòng ban với nhau cũng như với sổ sách trên ngân hàng là quá phức tạp và mất thời gian. Yêu cầu kiện toàn bộ máy kế toán, thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán quản trị để thường xuyên có được những thông tin trung thực, chính xác và đầy đủ về tình hình tài chính của công ty phục vụ cho việc phân tích và đưa ra những quyết định quản lý. Công ty còn chưa quan tâm nhiều đến việc phòng ngừa rủi ro tài chính và cho rằng rủi ro tài chính khó nhận diện và dự báo cũng chính giám đốc công ty cho rằng quản trị rủi ro tài chính không có tác dụng nhiều.

3.2.3.4. Nguyên nhân từ tâm lý y lại vào chính sách tỷ giá của NHNN

Công ty còn có tâm lý y lại vào chính sách tỷ giá của NHNN. Trên thị trường ngoại hối, tỷ giá USD/VND không dao động mạnh, do có sự điều tiết từ phía NHNN khiến cho tỷ giá ổn định theo chiều hướng đi lên để khuyến khích xuất khẩu. Tỷ giá USD/VND cũng chỉ biến động trong biên độ cho phép nên khó gây ra rủi ro cho công ty. Với xu hướng tỷ giá này, công ty bị hạn chế tâm lý phòng ngừa rủi ro tỷ giá trong khi cơ chế tỷ giá ngày càng linh hoạt để thích nghi với mức độ

mở cửa, hội nhập với nền kinh tế thế giới. Trong tương lai, biên độ tỷ giá sẽ càng ngày càng được nới rộng hơn, cơ chế càng linh hoạt thì rủi ro càng lớn.

3.2.3.5. Nguyên nhân từ việc không chủ động nguyên liệu sản xuất

Công ty còn lệ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu sản xuất trong nước, chưa có chiến lược thực hiện sử dụng nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Tuy nhiên, nguồn nguyên liệu trong nước đang dần khan hiếm, giá cả nguyên liệu thường xuyên biến động bất thường. Công ty cũng không thể tiến hành dự trữ khối lượng lớn gỗ nguyên liệu, vì đặc tính gỗ bạch đàn dễ bị nấm mốc, nứt vỡ sau khi thu hoạch. Do vậy các nhà cung cấp trong nước (công ty xẻ gỗ) phải chấp nhận thiếu hàng cung cấp cho các công ty sản xuất và hiện tượng tranh mua, tranh bán diễn ra thường xuyên khiến giá bán liên tục thay đổi.

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO TÀI CHÍNH TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH XNK TRẦN LÊ ĐẾN NĂM 2020

4.1. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

4.1.1. Định hướng chiến lược xuất khẩu của công ty trong thời gian tới

Nhiệm vụ chủ yếu của công ty trong thời gian tới là bằng mọi giá giữ vững vị thế của mình trên thị trường gỗ trong nước và quốc tế, giữ vững vị trí trên thị trường truyền thống là Trung Quốc và Đài Loan, đồng thời đẩy mạnh mở rộng thị trường Ấn Độ đầy tiềm năng. Công ty đang tập trung nghiên cứu, phát triển thị trường Trung Đông là một thị trường giàu tiềm năng. Các mục tiêu chiến lược của công ty trong thời gian tới:

- Đa dạng hóa thị trường tiêu thụ nhằm giảm thiểu rủi ro kinh doanh.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm gỗ dán ván ép xuất khẩu.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề, năng động, trình độ cao.
- Tăng đầu tư máy móc thiết bị hiện đại phục vụ sản xuất để nâng cao sản lượng xuất khẩu.

4.1.2. Các rủi ro tài chính của công ty khi phân tích thực trạng

Từ năm 2010 đến năm 2014, hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê đạt nhiều thành tựu như không có năm nào bị báo cáo lỗ, tốc độ tăng trưởng ổn định, mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng số lượng hợp đồng cũng như giá trị hợp đồng. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những vấn đề liên quan đến rủi ro tài chính như sau:

- Công ty gặp rủi ro lãi suất ở các khoản vay dài hạn với lãi suất cố định, trong thời gian vay, lãi suất giảm liên tục khiến cho công ty bị thiệt hại những khoản chi phí lãi vay “vô hình” (là những chi phí tính toán được nhưng không ghi nhận trong sổ sách).
- Rủi ro tỷ giá cặp USD/VND khi tỷ giá tăng đối với những hợp đồng trả chậm khi mua nguyên liệu và máy móc thiết bị.

- Rủi ro tỷ giá cặp CNY/VND khi tỷ giá giảm với những hợp đồng bán hàng hóa sang Trung Quốc và giá cả hàng hóa đã được cố định theo hợp đồng từ đầu năm.
- Rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu do thiếu hụt nguyên liệu nên giá gỗ tăng cao, do biến động giá xăng dầu làm ảnh hưởng đến chi phí vận tải biển doanh nghiệp phải bỏ ra cho hàng xuất khẩu

4.1.3. Các yếu kém, tồn tại của các biện pháp phòng ngừa rủi ro tài chính đang được áp dụng

Phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu là điều tất yếu và cần thiết với tất cả các doanh nghiệp khi tham gia hoạt động XNK. Hiện việc phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động xuất nhập khẩu của công ty TNHH XNK Trần Lê vẫn chưa được quan tâm đúng mức, có thể nói công ty chỉ mới thụ động đối phó khi rủi ro xảy ra chứ chưa chủ động ngăn ngừa rủi ro từ trước. Thị trường tài chính Việt Nam ngày càng phát triển và hoàn thiện, dần ít lệ thuộc vào Nhà nước hơn nên rủi ro tài chính sẽ xảy ra thường xuyên hơn. Thêm vào đó, tính chất rủi ro ngày càng phức tạp hơn, khó nhận biết hơn do đó việc nâng cao khả năng quản trị rủi ro của người quản lý là vấn đề cần thiết, quan trọng. Thời gian qua, công ty đã cố gắng kiểm soát rủi ro tài chính nhưng hiệu quả chưa cao và cũng chưa lợi dụng được chính rủi ro để tạo ra lợi nhuận. Nhiều khi do quá thận trọng với vấn đề rủi ro nên bỏ qua cơ hội kinh doanh. Sau đây, đề tài sẽ đưa ra một số giải pháp phòng ngừa rủi ro tài chính trong hoạt động thương mại quốc tế của công ty TNHH XNK Trần Lê.

4.1.4. Dự báo biến động các biến số tài chính đến năm 2020

Lãi suất là một biến số tài chính có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế, nó có tác động đến nhiều đến thị trường tài chính của một quốc gia. Lãi suất trên thị trường Việt Nam giảm liên tục trong giai đoạn 2012-2014, điều đó không có nghĩa sẽ tiếp tục giảm trong tương lai. Kinh tế Việt Nam dần phục hồi, tốc độ tăng trưởng ổn định, áp lực tăng lãi suất là rất lớn. Khi lãi suất tăng thì rủi ro lãi suất đối với công ty là điều không thể tránh khỏi.

Việt Nam đang trên đà hội nhập sâu rộng với kinh tế thế giới vì thế việc thả nổi tỷ giá là sớm hay muộn mà thôi. Chính sách tỷ giá hiện tại của NHNN theo xu

hướng tỷ giá USD/VND tăng để đẩy mạnh xuất khẩu. Tuy nhiên nếu tỷ giá thả nổi thì biến động tỷ giá là khôn lường.

4.2. CÁC GIẢI PHÁP

4.2.1. *Nâng cao năng lực quản trị của người quản lý để nhận diện và am hiểu đầy đủ những rủi ro tài chính đang gặp phải*

4.2.1.1. *Mục tiêu của giải pháp*

Giải pháp được đề xuất nhằm giải quyết vấn đề công ty đang gặp khó khăn trong việc kiểm tra, đối chiếu sổ sách, chứng từ.

Công khai và minh bạch tài chính cũng như rủi ro tài chính có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của công ty. Tăng cường tính minh bạch có vai trò hết sức quan trọng trong việc cải thiện, nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty cũng như phòng ngừa rủi ro. Tính minh bạch cải thiện niềm tin của nhà đầu tư, giảm chi phí không chính thức trong tiếp cận thông tin và giải quyết vấn đề, tăng bình đẳng về cơ hội kinh doanh. Ban giám đốc công ty còn chưa xem trọng vấn đề kiểm soát nội bộ để nhận diện đầy đủ các nguy cơ rủi ro tài chính có thể đến với doanh nghiệp. Việc nhận diện rủi ro tài chính cần được thực hiện liên tục trong suốt quá trình triển khai kế hoạch, phương án kinh doanh của doanh nghiệp. Hệ thống khai báo thuế và chính sách thuế nước ta còn nhiều bất cập. Công ty bị cán bộ thuế chèn ép bóc tách các chi phí để tận thu, nhưng công ty thì cố gắng khai thấp doanh thu hơn thực tế, tăng chi phí... để giảm phần thuế TNDN phải nộp. Từ đó, môi trường kinh doanh trở nên thiếu minh bạch. Mặt khác, sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các công ty trên thị trường khiến ban giám đốc luôn phải dè chừng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, quyết không để lộ thông tin nội bộ cho ngân hàng hay người ngoài biết. Chính điều này cũng làm cho các báo cáo tài chính của công ty không minh bạch.

4.2.1.2. *Cách thức thực hiện*

Để nhận diện đầy đủ về những rủi ro có thể tác động đến kế hoạch kinh doanh của mình, công ty cần tiến hành rà soát theo từng yếu tố tham gia vào kế hoạch kinh doanh như sau:

- Về nguồn tài chính cung cấp cho kế hoạch kinh doanh: Có thể không đầy đủ, không kịp thời do các tác động của lãi suất, thay đổi tỷ giá, biến động giá cả...
- Về cung ứng các yếu tố đầu vào cho kế hoạch sản xuất, kinh doanh: có thể gỗ nguyên liệu, nhiên liệu không được đáp ứng kịp thời, giá cả biến động nhanh, khó khăn trong đầu tư mới, nâng cấp trang thiết bị máy móc công nghệ sản xuất do biến động về lãi suất và tỷ giá.
- Về thị trường: rủi ro tài chính tác động đến khả năng cạnh tranh của công ty, làm giảm sút niềm tin của đối tác kinh doanh, ngân hàng, nhân viên và uy tín của công ty trên thị trường.

Việc nhận diện rủi ro không đơn giản chỉ là nêu tên rủi ro mà cần phải am hiểu đầy đủ những rủi ro tài chính mà công ty đang gặp phải. Để có đầy đủ kiến thức về rủi ro tài chính thì công ty cần có một nhân viên am hiểu về lĩnh vực tài chính kế toán (ngoại trừ kế toán trưởng) để đảm bảo tính khách quan khi đánh giá rủi ro tài chính.

Xét về năng lực chuyên môn, ban giám đốc có thể cử phó giám đốc Lê Hằng Nga đi tham dự khóa học ngắn hạn “Kiểm soát tài chính doanh nghiệp và những nội dung cập nhật về pháp luật quản lý tài chính hiện hành” của VCCI tổ chức. Đề cử bà Lê Hằng Nga đi học vì:

- Bà Lê Hằng Nga hiện tại đang làm phó giám đốc sản xuất, quản lý các xưởng sản xuất, như vậy bà Nga là người nắm rõ nhất sổ sách, chứng từ nhập, xuất hàng hóa.
- Bà Lê Hằng Nga có đầy đủ năng lực chuyên môn quản lý, kinh nghiệm quản lý để có thể tham gia khóa học. Sau khi tham gia khóa học, bà Lê Hằng Nga cũng có đầy đủ quyền hạn để kiểm soát nội bộ, đặc biệt là kiểm tra sổ sách từ kế toán kho ở hai xưởng
- Bà Lê Hằng Nga không phải là thành viên góp vốn kinh doanh nên việc kiểm soát tài chính sẽ công khai và minh bạch.

Lựa chọn khóa học này của VCCI có 3 nguyên nhân:

- Thứ nhất, VCCI là phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam, có trụ sở giảng dạy tại Hà Nội, là trung tâm giảng dạy có uy tín và chất lượng.
- Thứ hai, công ty TNHH XNK Trần Lê hiện tại đang là công ty nhỏ, không cần thiết phải tham dự khóa học CFO (giám đốc tài chính) ở các trung tâm khác.
- Thứ ba, khóa học này của VCCI cung cấp cho nhà quản trị cái nhìn tổng quát về tài chính doanh nghiệp, phân tích được báo cáo tài chính doanh nghiệp để kiểm soát được hoạt động của phòng tài chính-kế toán, có thể hiểu và định giá được các tài sản tài chính đầu tư cơ bản của doanh nghiệp, nắm được pháp luật quản lý về thuế, kế toán, hóa đơn, chứng từ.

4.2.1.3. Dự báo kết quả sau khi thực hiện giải pháp

Công ty sẽ có thể dự báo rủi ro tài chính thông qua sổ sách được kiểm tra, đối chiếu mỗi ngày.

Dự báo được biến động giá cả hàng hóa, tỷ giá trong tương lai để có biện pháp thích hợp phòng tránh rủi ro.

Dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi từ ngân hàng do sổ sách chính xác, phù hợp tình hình thực tế.

4.2.2. Sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá

4.2.2.1. Mục tiêu của giải pháp

Giải pháp này được đưa ra nhằm mục tiêu phòng ngừa rủi ro khi USD tăng hoặc giảm giá.

Công cụ phái sinh được định nghĩa là một công cụ tài chính được thể hiện dưới dạng hợp đồng giữa hai bên mua và bán, có giá trị được xác định dựa trên giá trị của tài sản cơ sở và được thanh toán tại một thời điểm nhất định trong tương lai. Các loại tài sản cơ sở hay còn gọi là tài sản gốc thông dụng như hàng hóa, ngoại tệ, lãi suất, cổ phiếu, trái phiếu, chỉ số chứng khoán... Đặc điểm chung của công cụ tài chính phái sinh là không yêu cầu doanh nghiệp phải có khoản đầu tư ban đầu, ngoại trừ trường hợp giao dịch hợp đồng quyền chọn thì bên mua phí quyền chọn phải trả phí cho bên bán quyền chọn. Thông thường, việc thanh toán giữa các bên sử dụng

công cụ tài chính phái sinh được thực hiện trên cơ sở thuần, theo đó các bên chỉ thanh toán cho nhau phần chênh lệch về giá trị hợp lý của tài sản cơ sở trong hợp đồng phái sinh, như: Chênh lệch giữa giá cả hàng hoá, giá chứng khoán tại thời điểm khởi đầu hợp đồng và thời điểm báo cáo hoặc thời điểm đáo hạn hợp đồng; Chênh lệch giữa lãi suất thả nổi hoặc lãi suất cố định của khoản vay trong từng kỳ; Chênh lệch giữa tỷ giá hối đoái của một số lượng ngoại tệ tại thời điểm khởi đầu hợp đồng và thời điểm đáo hạn hợp đồng. Trong một số trường hợp, các bên có thể chuyển giao tài sản cơ sở (hàng hoá, ngoại tệ, chứng khoán, khoản vay) thì việc thanh toán được dựa trên giá trị hợp lý của tài sản cơ sở được quy định trong hợp đồng.³⁴

4.2.2.2. Các bước thực hiện

Công ty TNHH XNK Trần Lê có thể sử dụng các sản phẩm phái sinh ngoại hối từ ngân hàng Vietcombank, hiện tại ngân hàng Vietcombank đã cung cấp các loại sản phẩm phái sinh là quyền chọn và tương lai. Công ty nên lựa chọn ngân hàng Vietcombank làm nhà cung cấp dịch vụ phái sinh vì 2 lý do:

- Thứ nhất, ngân hàng Vietcombank là ngân hàng phục vụ thường xuyên cho công ty, nắm rõ tình hình hoạt động để có thể tư vấn cho công ty
- Thứ hai, ngân hàng Vietcombank có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có kiến thức chuyên môn và nghiệp vụ vững chắc trong kinh doanh ngoại hối

Bà Nguyễn Thị Hương sẽ là người tìm hiểu, lựa chọn các công cụ phái sinh nào được sử dụng để phòng ngừa rủi ro tỷ giá phù hợp với các điều kiện của công ty tại thời điểm đó. Đề xuất lựa chọn bà Nguyễn Thị Hương vì:

- Bà Hương hiện là kế toán trưởng của công ty, bà cũng là có trách nhiệm và nghĩa vụ phải giải trình trước cơ quan thuế về các lãi, lỗ phát sinh khi thực hiện các hợp đồng phái sinh với cơ quan thuế khi báo cáo thuế. Vậy nên bà Hương phải là người nắm rõ nhất mọi phát sinh từ các hợp đồng phái sinh.

³⁴ Dự thảo thông tư: *Hướng dẫn kế toán công cụ tài chính phái sinh*, truy cập ngày 07/05/2015 từ www.mof.gov.vn/portal/pls/portal/docs/1098266.DOC

- Vì có kiến thức các công cụ phái sinh, nên có thể tư vấn cho ban giám đốc khi đưa ra quyết định có sử dụng hợp đồng phái sinh và khi đến hạn có thực hiện hợp đồng quyền chọn đó hay không.

Ví dụ cụ thể của việc sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá:

Công ty TNHH XNK Trần Lê là một công ty sản xuất hàng hóa bằng nguyên liệu trong nước và sản phẩm sản xuất ra được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Ở thời điểm hiện tại, tỷ giá USD/VND 21.700. Trong tương lai tỷ giá này như thế nào doanh nghiệp chưa biết, nội tệ có thể xuống giá cũng có thể lên giá so với ngoại tệ. Tuy nhiên, theo xu hướng chung khi hội nhập kinh tế, NHNN sẽ phải tự do hóa tỷ giá và khi ấy VND có khả năng lên giá so với USD, do Việt Nam gia tăng kim ngạch xuất khẩu nhờ lợi ích của việc gia nhập WTO, các cộng đồng kinh tế và cải thiện môi trường thu hút đầu tư nước ngoài. Như vậy đặt ra tình huống giả sử tỷ giá USD/VND giảm 3% từ 21,700 xuống còn 21,049 thì doanh nghiệp sẽ phát sinh tổn thất kinh tế bao gồm cả tổn thất do giảm sản lượng tiêu thụ lẫn giảm giá bán qui ra VND. Tổn thất tài chính thường khó dự báo và xác định hơn rất nhiều so với tổn thất giao dịch. Nói chung, trong tình huống này, tổn thất tài chính phát sinh được thể hiện ở 2 điểm:

- Thứ nhất là VND lên giá so với USD khiến cho hàng hóa do Việt Nam xuất khẩu trở nên đắt đỏ hơn so với hàng nhập từ nước khác và hàng nội địa ở nước nhập khẩu. Điều này khiến cho nhu cầu nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam giảm đi và doanh thu xuất khẩu của công ty cũng sẽ giảm theo. Việc nhu cầu giảm đi là có thể tiên lượng được, nhưng giảm đi bao nhiêu thì không thể đo lường được.
- Thứ hai, bên cạnh tổn thất do giảm nhu cầu còn có tổn thất do sụt giảm doanh thu quy ra nội tệ. Hiện tại, giá sản phẩm gỗ ván lạng loại A của công ty bán ra tại thị trường nội địa là 6,466,600 đồng và giá xuất khẩu là 298USD thì công ty có lãi. Bây giờ do VND lên giá so với USD nên tỷ giá USD/VND nên tỷ giá USD/VND chỉ còn 21,049. Doanh thu xuất khẩu hàng năm của công ty đạt 5 triệu USD, giờ đây chỉ tạo ra doanh thu 5 triệu USD x 21,049=105.245 tỷ đồng. Doanh thu sụt

giảm 325 triệu đồng, tỷ suất sinh lợi đạt khoảng 10%, như vậy có nghĩa lợi nhuận doanh nghiệp giảm 32.5 triệu đồng.

Công ty hoàn toàn có thể phòng ngừa được rủi ro tài chính khi nội tệ tăng giá bằng cách sử dụng các hợp đồng phái sinh tiền tệ với hai công cụ phái sinh đạt hiệu quả trong trường hợp này là tương lai và quyền chọn

a. Cách thực hiện hợp đồng tương lai

Để bù đắp thiệt hại có thể xảy ra, công ty có thể bán hợp đồng tương lai USD/VND trên thị trường ngoại hối. Trước tiên công ty cần phải ước lượng tổn thất có thể lên đến bao nhiêu. Chẳng hạn ở tình huống trên, tỷ giá USD/VND giảm 3% khiến cho doanh thu xuất khẩu của công ty giảm 30%. Như vậy, tổn thất kinh tế do rủi ro tài chính lên đến 1 triệu USD. Ở thời điểm hiện tại, công ty bán 100 hợp đồng tương lai, mỗi hợp đồng trị giá 10.000USD. Mặc dù thời điểm tương lai chưa xảy ra, nhưng công ty có thể biết trước có hai tình huống xảy ra:

- Tỷ giá giảm như dự đoán. Trong trường hợp này công ty bị tổn thất về kinh tế như đã phân tích. Nhưng do công ty đã bán 100 hợp đồng giao sau nên công ty có thể kiếm được lợi nhuận tích lũy hàng ngày trên tài khoản thanh toán bù trừ ở sở giao dịch ngoại tệ tương lai. Khoản lợi nhuận tích lũy này có thể bù đắp được tổn thất kinh tế. Kết quả là rủi ro tài chính được kiểm soát.
- Tỷ giá lên giá (đi ngược lại dự đoán): Trong trường hợp này công ty bị lỗ tích lũy hàng ngày do bán 100 hợp đồng tương lai. Thế nhưng USD lên giá so với VND làm cho nhu cầu và doanh thu xuất khẩu tăng thêm. Kết quả là công ty kiếm thêm được một khoản lợi nhuận tăng thêm do doanh thu qui ra VND tăng thêm. Công ty có thể sử dụng khoản lợi nhuận tăng thêm này để bù đắp cho sự thiệt hại của hợp đồng tương lai. Kết quả là rủi ro tài chính vẫn được kiểm soát.

b. Sử dụng hợp đồng quyền chọn

Nếu công ty không muốn hoặc không thể thỏa thuận được hợp đồng tương lai như vừa trình bày, công ty có thể ngăn ngừa tổn thất kinh tế khi nội tệ lên giá bằng cách mua quyền chọn bán ngoại tệ trên thị trường tập trung hoặc thị trường

OTC. Theo đề xuất thì công ty liên hệ ngân hàng Vietcombank Hà Nội để mua 100 quyền chọn bán có nội dung như giả định:

- Trị giá mỗi quyền chọn (K): 10,000USD
- Tỷ giá thực hiện (E): 21.680
- Phí mua quyền (P) tính trên mỗi đồng ngoại tệ: 200 đồng. Tổng chi phí là 200 triệu.
- Quyền chọn kiểu Mỹ
- Thời hạn hiệu lực của quyền chọn (T): 6 tháng

Mặc dù thời điểm tương lai chưa xảy ra, nhưng công ty có thể biết trước có hai tình huống xảy ra:

- Tỷ giá giảm như dự đoán. Trong trường hợp này công ty bị tổn thất về kinh tế như đã phân tích. Nhưng do USD giảm giá so với VND trong khi công ty mua 100 hợp đồng quyền chọn bán nên công ty kiếm được khoản lợi nhuận là $100 \times (10,000) \times (E - S_t - P)$ và S_t là tỷ giá giao ngay tại thời điểm công ty thực hiện quyền chọn và tỷ giá này nhỏ hơn E. Khoản lợi nhuận này có thể bù đắp được tổn thất kinh tế. Kết quả là rủi ro tài chính được kiểm soát.
- Tỷ giá lên giá (đi ngược lại dự đoán): Trong trường hợp này 100 hợp đồng quyền chọn đã mua không sinh lợi và công ty bị lỗ tối đa là 200 triệu đồng. Thế nhưng USD lên giá so với VND làm cho nhu cầu và doanh thu xuất khẩu tăng thêm. Kết quả là công ty kiếm thêm được một khoản lợi nhuận tăng thêm do doanh thu qui ra VND tăng thêm. Công ty có thể sử dụng khoản lợi nhuận tăng thêm này để bù đắp cho sự thiệt hại của hợp đồng giao sau. Kết quả là rủi ro tài chính vẫn được kiểm soát.

4.2.3. Mua nguyên liệu tại công ty Vietwoodjsc

4.2.3.1. Mục tiêu của giải pháp

Giải pháp được đề xuất với mục tiêu giải quyết vấn đề thiếu hụt nguyên liệu đầu vào, cũng như chất lượng nguyên liệu không ổn định. Giải pháp được đề xuất cũng nhằm mục tiêu giảm thiểu biến động giá cả nguyên liệu do mua thông qua những đơn vị khai thác nhỏ lẻ.

4.2.3.2. *Cách thức thực hiện*

Công ty Vietwoodjsc (Công ty cổ phần đầu tư sản xuất và xuất nhập khẩu Việt Nam) địa chỉ tại số 18, ngõ 157, Pháo Đài Láng, Đống Đa, Hà Nội là công ty cung cấp nguyên liệu gỗ trên thị trường miền Bắc từ năm 2009. Công ty Vietwoodjsc có khả năng cung cấp hàng nghìn mét khối gỗ bạch đàn xẻ tròn mỗi tháng và sản phẩm luôn đạt tiêu chuẩn đường kính 6-20cm, dài từ 2-6m, độ ẩm 20-30%. Việc chọn mua thông qua công ty Vietwoodjsc vì:

- Công ty Vietwoodjsc đã tiến hành kí các hợp đồng thu hoạch gỗ bạch đàn từ nhiều rừng trồng ở miền Bắc
- Là công ty có kinh nghiệm trong việc mua bán nguyên liệu gỗ sản xuất ván ép, ván lạng.
- Có khả năng cung cấp số lượng lớn theo hợp đồng kí với giá cố định từ đầu năm hoặc tăng theo lộ trình.
- Công ty TNHH XNK Trần Lê không đủ nguồn tài lực cũng như nhân lực để kí hợp đồng giao sau để thu hoạch một phần khu rừng trồng của người dân

Các bước thực hiện:

- Ông Bùi Thọ Huy là quản lý và bà Trịnh Thị Hồng Nhung là kế toán kho ở xưởng sản xuất tại Lạng Sơn lập bảng báo cáo chi tiết giá nhập gỗ bạch đàn nguyên liệu trong thời gian 12 tháng gần nhất và nộp cho giám đốc Trần Quang Điệp.
- Thông qua bảng báo cáo thống kê giá nhập nguyên liệu gỗ, ông Điệp có thể dự báo được tình hình biến động giá gỗ trong tương lai để có thể thương lượng giá nhập gỗ nguyên liệu dài hạn với công ty Vietwoodjsc.
- Sau khi thương lượng thành công, tiến hành kí hợp đồng mua gỗ nguyên liệu dài hạn với công ty Vietwoodjsc.

4.2.3.3. *Dự báo kết quả sau khi thực hiện giải pháp*

Công ty sẽ cố định giá thu mua nguyên liệu theo hợp đồng đã kí, mặc dù sẽ có lúc giá trong hợp đồng cao hơn trên thị trường nhưng công ty có thể cố định được chi phí nguyên liệu, như vậy dự báo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ chính

xác hơn. Giá gốc nguyên liệu luôn có biến động nhiều bất ngờ nên việc tiến hành kí hợp đồng giá mua nguyên liệu cố định hoặc tăng theo lộ trình sẽ giúp công ty có thể tăng giá bán hợp lý và không bất ngờ.

4.2.4. Sử dụng hợp đồng hoán đổi lãi suất

4.2.4.1. Mục tiêu của giải pháp

Giải pháp sử dụng hợp đồng hoán đổi lãi suất được đưa ra nhằm mục tiêu phòng ngừa rủi ro lãi suất cho các khoản vay dài hạn của công ty.

4.2.4.2. Cách thức thực hiện

Hợp đồng hoán đổi lãi suất là một hợp đồng giữa hai bên để trao đổi số lãi phải trả tính trên một số tiền nhất định trong một thời hạn nhất định, trong đó một bên trả lãi suất cố định trong khi bên trả lãi suất thả nổi theo thỏa thuận trong suốt thời hạn hợp đồng. Hoán đổi lãi suất được Ngân hàng Nhà nước cho phép thực hiện theo quyết định số 1133/2003/QĐ-NHNN ngày 30/09/2003 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước. (Nguyễn Minh Kiều, 2014).

Công ty tiến hành thực hiện hợp đồng hoán đổi lãi suất tại ngân hàng BIDV Hà Nội vì công ty từ lâu đã có khoản vay dài hạn tại ngân hàng này. Ngân hàng BIDV là ngân hàng nội địa tiên phong triển khai dịch vụ này, ngân hàng cũng có thế mạnh về năng lực tài chính, quy mô hoạt động lớn mạnh.

Có thể lấy ví dụ sau: Công ty có khoản vay 10 tỷ đồng trong vòng 5 năm với lãi suất thả nổi kỳ hạn 6 tháng thay đổi lãi suất 1 lần. Giả sử trong tương lai, lạm phát tăng nhanh khiến cho lãi suất tăng, công ty sẽ đối mặt với rủi ro lãi suất. Để tránh rủi ro, công ty tham gia hợp đồng hoán đổi lãi suất để cố định mức lãi suất phải trả trong kỳ và tránh sự biến động của lãi suất thả nổi, hay nói cách khác, công ty muốn nhận lãi suất cố định thay cho lãi suất thả nổi. Mức lãi suất cố định của hợp đồng hoán đổi lãi suất là 8%. Định kỳ thanh toán tiền lãi, nếu lãi suất thả nổi cao hơn 8% thì công ty được nhận phần chênh lệch về lãi suất, ngược lại, nếu lãi suất thả nổi thấp hơn 8% thì công ty phải trả phần chênh lệch về lãi suất.

4.2.4.3. Dự báo kết quả

Công ty có thể dự phòng được rủi ro lãi suất khi lãi suất biến động, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đạt được lợi thế cạnh tranh

4.2.5. *Linh hoạt trong cách quản trị rủi ro tỷ giá*

4.2.5.1. Mục tiêu của giải pháp

Giải pháp được đưa ra nhằm giải quyết vấn đề khó khăn trong việc đưa ra quyết định phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho ban giám đốc công ty.

4.2.5.2. Cách thức thực hiện

Trên thực tế, trong mỗi giải pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá đều tiềm ẩn rủi ro. Việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá bằng hợp đồng tương lai là một biện pháp phòng ngừa rủi ro có tính ràng buộc cao, công ty bắt buộc phải thực hiện và chưa chắc phần chênh lệch tỷ giá đủ chi phí trang trải phí thực hiện hợp đồng. Hợp đồng quyền chọn ít tính ràng buộc hơn nhưng công ty dù không thực hiện hợp đồng vẫn phải mất phí mua quyền. Do cách tính phí quyền chọn, hiện tại do giao dịch quyền chọn trên thị trường ngoại hối Việt Nam quá ít vì vậy đa số các ngân hàng sau khi bán quyền chọn cho khách hàng sẽ thực hiện mua lại quyền chọn trên thị trường ngoại hối quốc tế, khi phí tính cho khách hàng Việt Nam sẽ gồm hai phần: phần phí quyền chọn của ngân hàng nước ngoài và phần phí dịch vụ của NHTM Việt Nam, bên cạnh đó NHTM Việt Nam lại tính luôn phần thuế VAT vào nữa, nếu không thì NHTM sẽ chịu lỗ phần phí này, do đó phí quyền chọn sẽ cao.

Việc linh hoạt trong đưa ra các quyết định phòng ngừa rủi ro là rất quan trọng, đôi khi trước biến động tỷ giá, công ty có thể không làm gì cả, vì phần tăng lên của chi phí vận tải quốc tế khi chia ra mỗi đơn vị sản phẩm là một con số không quá lớn, và công ty vẫn không bị ảnh hưởng nhiều nên không cần làm gì cả. Giải pháp này đòi hỏi ban giám đốc phải linh hoạt trong việc đưa ra quyết định khi nào cần và khi nào chưa cần thiết phòng ngừa rủi ro.

4.2.5.3. Dự báo kết quả

Công ty sẽ không bị thiệt hại do mất phí thực hiện các hợp đồng phái sinh hoặc các biện pháp phòng ngừa rủi ro khác. Ban giám đốc sẽ luôn trong tâm thế phòng ngừa rủi ro tỷ giá một cách năng động, phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh của nền kinh tế và công ty.

4.3. KIẾN NGHỊ

4.3.1. Nhà Nước cần có những chính sách phù hợp để ổn định lãi suất

Lãi suất là công cụ rất nhạy cảm và có sức ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế, vậy nên cần hết sức thận trọng và tính toán khi thực hiện các chính sách về công cụ này. Thời gian qua, việc điều hành lãi suất của Chính phủ chưa thực sự đem lại những hiệu quả cao và gây nhiều tranh cãi và Chính phủ cần xem xét những ý kiến khác nhau khi xây dựng chính sách lãi suất:

- Để sử dụng lãi suất như là một công cụ có hiệu lực và có hiệu quả, cần thiết phải xem lại vai trò lãi suất như là công cụ xử lý tình huống trong việc kiềm chế lạm phát và hỗ trợ doanh nghiệp chứ không phải chỉ một trong hai.
- Dù xem lãi suất chỉ là công cụ kinh doanh, Ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng cũng phải tìm mọi biện pháp để giảm chi phí, chấp nhận giảm lợi nhuận hạ lãi suất cho vay, chia sẻ khó khăn với doanh nghiệp để đôi bên đều có lợi. Có như vậy mới có thể cứu các doanh nghiệp tránh khỏi sự sụp đổ hàng loạt, ngân hàng mới tồn tại dài lâu.
- Cần quay trở lại với nguyên lý bất di bất dịch là lãi suất không chỉ là công cụ kinh doanh của các tổ chức tín dụng mà còn là công cụ góp phần kiểm soát lạm phát, chứ không coi đó chỉ là công cụ đi theo lạm phát để đi đến việc xác định mức lãi suất tùy thuộc vào mức lạm phát như đã được vận hành trong hiện tại.
- Các cơ quan quản lý vĩ mô cần hạn chế sử dụng các biện pháp hành chính, tăng cường năng lực dự báo kinh tế, đưa ra kịp thời các biện pháp mang tính đón đầu, bứt phá tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tiếp cận được sự hỗ trợ của chính phủ giữ vững sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

4.3.2. Chính phủ tạo hành lang pháp lý và các chính sách phát triển thị trường công cụ phái sinh

Ngày nay, nền kinh tế đất nước đang thực sự trở thành nền kinh tế thị trường hoàn thiện, mở cửa thị trường, áp dụng các luật chơi chung với quốc tế, lãi suất được tự do hoá, các luồng vốn được tự do chảy vào và chảy ra khỏi Việt Nam... Các nhà lập chính sách về thị trường tài chính cần sớm đề xuất và triển khai hệ thống chính sách khuyến khích phát triển thị trường các công cụ tài chính phái sinh bên cạnh thị trường chính thức như thị trường tiền tệ, thị trường tín dụng, thị trường chứng khoán.

Thị trường công cụ phái sinh bao gồm cả phái sinh tiền tệ, phái sinh lãi suất và phái sinh hàng hóa để giúp cho các doanh nghiệp XNK nói chung có nhiều sự lựa chọn.

4.3.3. Xây dựng thị trường tài chính hiện đại

Việc xây dựng thị trường tài chính hiện đại là giải pháp có tính tiên quyết và đột phá đối với Việt Nam trong quá trình hội nhập và phát triển kinh tế một cách bền vững. Thị trường tài chính không phát triển thì vấn đề huy động vốn, đầu tư trong và ngoài nước không thể phát triển. Hơn nữa, thị trường tài chính không phát triển theo hướng hiện đại thì không thể hội nhập quốc tế một cách chủ động và có hiệu quả.

Trong một thị trường tài chính hiện đại, các yếu tố liên quan tới hoạt động quản lý rủi ro giá cả tài chính như thị trường các sản phẩm phái sinh và các tổ chức tham gia cần được chú trọng phát triển để đảm bảo thị trường cũng như nền kinh tế được phát triển một cách đồng bộ, tương hỗ cho nhau và bền vững. Cụ thể cần chú ý đảm bảo các yếu tố sau:

- Hiện đại và đảm bảo tính tương thích với các thị trường khu vực và quốc tế.
- Đảm bảo tính thống nhất, tương hỗ lẫn nhau giữa các thị trường: giữa thị trường sơ cấp và thị trường thứ cấp; giữa các thị trường kỳ hạn, thị trường giao sau, thị trường hoán đổi và thị trường quyền chọn; giữa thị trường tài chính với các thị trường khác.

- Đảm bảo sự đa dạng, đồng bộ và có tính cạnh tranh lành mạnh giữa các yếu tố của thị trường: các sản phẩm tài chính, các tổ chức tham gia thị trường, các phương thức giao dịch và với chiến lược phát triển kinh tế của đất nước.
- Tạo cơ chế và hỗ trợ để hiện đại hoá hệ thống thông tin kinh tế - tài chính, nhất là phân hệ thu thập, phân tích, dự báo và đề xuất các quyết định quản lý rủi ro giá cả tài chính.

Mở cửa thị trường các công cụ tài chính phái sinh, để tránh tình trạng phổ biến hiện nay là chính phủ chỉ cho phép một số ngân hàng làm thí điểm. Có thể nói “thí điểm” hiện nay là một căn bệnh của các cơ quan hoạch định chính sách. Trong những trường hợp như thế, giá trị hợp lý của các hợp đồng phái sinh sẽ chỉ là độc quyền của một số ngân hàng, và chắc chắn sẽ cao hơn trên thị trường thế giới. Tất cả những bóp méo giá trị các hợp đồng phái sinh sẽ đẩy sang phía người mua gánh chịu. Tác dụng ngược của các độc quyền là hoặc sẽ không tồn tại công cụ phòng ngừa rủi ro trên thực tế, do giá phí quá cao làm nản lòng các nhà đầu tư, hoặc là các nhà đầu tư sẽ càng chấp nhận mạo hiểm cùng tham gia cạnh tranh với cái giá phải trả rất cao với hy vọng gỡ gạc lại bằng cách hy vọng đầu cơ trên những thị trường bất đầu cơ trên không khí bất ổn của giá cả thị trường. Chính vì thế mà cần xem xét để tạo ra một thị trường tự do, để các định chế tài chính có đủ các điều kiện có thể cung cấp các sản phẩm phái sinh. Và dĩ nhiên đi liền với đó là thiết lập khung quản lý chung cho các định chế này.

KẾT LUẬN

Mặc dù không ai mong muốn nhưng rủi ro vẫn luôn song hành và tồn tại trong cuộc sống nói chung và trong suốt quá trình hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty nói riêng, đặc biệt là trong bối cảnh kinh tế trong nước và thế giới đang có nhiều bất ổn như hiện nay. Công ty luôn mong muốn sao cho chi phí bỏ ra là thấp nhất trong thời gian cho phép nhưng đạt doanh thu cao nhất và tỷ suất sinh lợi là tối đa, nghĩa là hạn chế tối đa mọi rủi ro có thể xảy ra.

Qua việc phân tích rủi ro tài chính tại công ty TNHH XNK Trần Lê, có thể thấy rằng rủi ro tài chính của công ty còn cao. Đề tài đã nêu ra được thực trạng rủi ro tài chính của công ty TNHH XNK Trần Lê trong giai đoạn 2010-2014, nguyên nhân chính là do biến động lãi suất, tỷ giá cũng như các loại chi phí còn cao. Đề tài cũng chỉ ra những hạn chế trong các biện pháp phòng ngừa rủi ro hiện tại của công ty, đâu là nguyên nhân của những hạn chế đó để giúp công ty khắc phục. Đề tài đưa ra các giải pháp nhằm trước mắt giải quyết những vấn đề hạn chế trong phòng ngừa rủi ro tài chính hiện tại của công ty và sau đó là các giải pháp giúp công ty phòng ngừa rủi ro sẽ đến. Dù giải pháp đưa ra là gì đi chăng nữa, thì quan trọng nhất vẫn là thái độ của ban giám đốc với các rủi ro tài chính.

Mặc dù còn nhiều hạn chế, như đề tài chưa bao quát hết tầm vĩ mô, các giải pháp đưa ra còn mang tính cá nhân của tác giả, nhưng tác giả hi vọng đề tài này có thể giúp cho công ty TNHH XNK Trần Lê có cái nhìn tổng quan về những rủi ro mà doanh nghiệp đang gặp phải cũng như các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

❖ *Giáo trình, sách tham khảo*

1. Đỗ Quốc Dũng (2015). *Nghiệp vụ ngoại thương*. NXB Tài Chính.
2. Trần Văn Hòe (2009). *Tín dụng và thanh toán thương mại quốc tế*. NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân.
3. Nguyễn Minh Kiều (2014). *Quản trị rủi ro tài chính*. NXB Tài Chính
4. Nguyễn Minh Kiều (2009). *Tài chính doanh nghiệp căn bản*. NXB Thống Kê.
5. Đoàn Thị Hồng Vân (2013). *Quản trị rủi ro và khủng hoảng*. NXB Lao động Xã hội.
6. Đoàn Thị Hồng Vân (2013). *Quản Trị Xuất Nhập Khẩu*. NXB Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh.
7. Báo cáo tài chính công ty TNHH XNK Trần Lê giai đoạn 2010-2014

❖ **Websites**

1. Tổng cục Thống Kê, Giải thích hệ thống biểu mẫu báo cáo thống kê định kỳ hoạt động xuất, www.gso.gov.vn/Modules/Doc_Download.aspx?DocID=13066
2. Tổng cục Hải Quan Việt Nam, 2015, Thống kê trị giá xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 1996-2013: <http://www.customs.gov.vn/Lists/ThongKeHaiQuan/ViewDetails.aspx?ID=376&Category=S%E1%BB%91%20li%E1%BB%87u%20chuy%C3%AA%20C4%91%E1%BB%81&Group=S%E1%BB%91%20li%E1%BB%87u%20th%E1%BB%91ng%20k%C3%AA>

3. Tổng cục Hải Quan Việt Nam. *Thống kê Hải Quan*. Retrieved from <http://www.customs.gov.vn/Lists/ThongKeHaiQuan/ChiTieuThongKeTongHop.aspx>
4. Thư viện học liệu mở Việt Nam. <https://voer.edu.vn/>
5. Chính phủ, Dự thảo thông tư. *Hướng dẫn kế toán công cụ tài chính phái sinh*. www.mof.gov.vn/portal/pls/portal/docs/1098266.DOC
6. Thư viện pháp luật <http://thuvienphapluat.vn/>
7. World bank <http://www.worldbank.org/>
8. FxTop, Historical Exchange Rate <http://fxtop.com/en/historical-exchange-rates.php>