**SỰ KHÁC BIỆT TRONG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ GIỮA CÔNG TY TRONG NƯỚC VÀ CÔNG TY CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI THỪA THIÊN HUẾ: MỘT NGHIÊN CỨU SO SÁNH**

ThS Trần Hà Uyên Thi, ThS Trần Đức Trí

*Khoa Quản trị Kinh doanh, Đại học Kinh tế, Đại học Huế*

**Tóm tắt:**

*Trong những năm vừa qua, Việt Nam liên tục trở thành thành viên của các tổ chức thương mại quốc tế, hoạt động kinh doanh được mở rộng, dẫn đến sự phát triển thanh toán quốc tế và như là một tất yếu khách quan. Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích so sánh hoạt động thanh toán quốc tế giữa công ty trong nước và công ty có vốn đầu tư nước ngoài tại Thừa Thiên Huế. Kết quả nghiên cứu dựa trên điều tra 34 trên tổng số 60 doanh nghiệp xuất nhập khẩu cho thấy có một số khác biệt trong Thị trường xuất khẩu, Phương thức thanh toán, Điều kiện thanh toán, và Rủi ro giữa hai hình thức sở hữu công ty này.*

**Từ khóa:** thanh toán quốc tế; xuất nhập khẩu; Thừa Thiên Huế.

# 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kể từ khi công cuộc đổi mới kinh tế và chính sách mở cửa bắt đầu từ năm 1986, quan hệ kinh tế đối ngoại của Việt Nam ngày càng phát triển. Đặc biệt những sự kiện quan trọng gần đây như Việt Nam là thành viên của WTO, Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC), hiệp định TPP cho thấy vị trí và vai trò của Việt Nam ngày càng được nâng cao trên trường quốc tế. Khi kinh doanh quốc tế mở rộng, dẫn đến sự phát triển của hoạt động thanh toán quốc tế như là một tất yếu khách quan để đáp ứng nhu cầu thương mại quốc tế của các doanh nghiệp ở trong nước nói chung và Thừa Thiên Huế nói riêng.

Bên cạnh những phương thức thanh toán quốc tế truyền thống như phương thức chuyển tiền, nhờ thu và phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, cùng với sự phát triển như vũ bão của thương mại điện tử, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đã sử dụng các phương thức thanh toán điện tử như thanh toán chuyển tiền thông qua hệ thống Tradecard. Tuy nhiên, rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế là một vấn đề quan trọng yêu cầu các doanh nghiệp cần quan tâm khi tham gia giao dịch với đối tác nước ngoài. Một số yếu tố cần phải xem xét như khách hàng, quốc gia, Kinh tế - Chính trị, luật pháp, quy định, ngân hàng và rủi ro liên quan đến giao hàng nhằm giúp doanh nghiệp quyết định lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp nhất nhằm giảm thiểu rủi ro (Bergami, 2014).

 Nghiên cứu về việc lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế và các rủi ro liên quan đến các phương thức thanh toán của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đã được thể hiện trong một số nghiên cứu ở các nước như Sirpal (2009), Zhang (2012), Hao & Xiao (2013), Bergami (2014). Nghiên cứu của Sirpal (2009) đã đi vào phân tích làm rõ sự khác biệt trong việc sử dụng các phương thức thanh toán quốc tế tại các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại Brunei Darussalam theo các đặc điểm như số năm kinh doanh, quy mô của doanh nghiệp, tần xuất nhập khẩu. Tuy nhiên các nghiên cứu này chưa đi vào phân tích sự khác biệt trong hoạt động thanh toán quốc tế giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nghiên cứu này trở nên thiết thực trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu ở Việt Nam nói chung và Thừa Thiên Huế nói riêng. Nghiên cứu nhằm trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau đây:

* Có hay không sự khác biệt trong kim ngạch xuất khẩu giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài?
* Có hay không sự khác biệt trong việc lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài?
* Có hay không sự khác biệt trong việc lựa chọn điều kiện thanh toán quốc tế giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài?
* Có hay không sự khác biệt về rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài?

# 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT

Các giao dịch ngoại thương là một bộ phận quan trọng trong tất cả các giao dịch được thực hiện bởi nhiều doanh nghiệp trên thế giới. Có nhiều phương thức thanh toán khác nhau như: trả tiền trước, thư tín dụng (L/C), ký quỹ, trả tiền đổi chứng từ/hối phiếu, ghi sổ, bán hàng ký gửi và buôn bán đối lưu (Sirpal, 2009; Madura, 2015). Theo tác giả Bergami (2014), có bốn phương thức thanh toán truyền thống được được sử dụng rộng rãi trong giao dịch ngoại thương sắp xếp theo thứ tự từ ít rủi ro nhất đến rủi ro nhất dành cho nhà xuất khẩu gồm có: trả tiền trước, thư tín dụng (L/C), hối phiếu và ghi sổ. Tuy nhiên tại Việt Nam, nhiều tác giả lại cho rằng trong ngoại thương hiện nay, người ta thường sử dụng các phương thức thanh toán như phương thức chuyển tiền (bao gồm trả trước, trả ngay và trả sau), phương thức nhờ thu với hai hình thức nhờ thu trơn và nhờ thu kèm chứng từ, phương thức ghi sổ và phương thức tín dụng chứng từ (Trần Hoàng Ngân & Nguyễn Minh Kiều, 2007; Đoàn Thị Hồng Vân & Kim Ngọc Đạt, 2010). Việc sử dụng phương thức thanh toán nào trong giao dịch ngoại thương phụ thuộc vào độ dài của mối quan hệ và sự tin tưởng giữa người mua và người bán.

Trả tiền trước được sử dụng dưới các hình thức như điện chuyển tiền, séc, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, séc du lịch, dịch vụ ký quỹ, chuyển tiền qua bưu điện khi giữa người mua và người bán đã thiết lập một sự tin tưởng lẫn nhau. Tuy nhiên người mua thường lo ngại rằng hàng hóa có thể không được gửi đi nếu thanh toán trước.

# 3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

## 3.1 Cách tiếp cận

Trên cơ sở lý thuyết về các phương thức thanh toán quốc tế từ các giáo trình, bài giảng của môn học Thanh toán quốc tế và tham khảo các nghiên cứu trước đây liên quan đến các phương thức thanh toán quốc tế áp dụng tại các doanh nghiệp XNK, rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế và các các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn sử dụng các phương thức thanh toán quốc tế, nhóm tác giả xây dựng bảng hỏi nhằm thu thập số liệu thứ cấp phục vụ cho việc phân tích thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp XNK ở Thừa Thiên Huế.

## 3.2 Phương pháp nghiên cứu

Để đảm bảo đề tài mang tính khoa học và thực tiễn cao, nhóm nghiên cứu sử dụng 3 phương pháp cơ bản sau:

* Phương pháp phân tích thống kê, mô tả.
* Phương pháp nghiên cứu định tính: phỏng vấn sâu 5 chuyên gia trong lĩnh vực thanh toán quốc tế đến từ các ngân hàng thương mại, doanh nghiệp XNK trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế và 01 giảng viên giảng dạy về Nghiệp vụ XNK của Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế. Thông tin thu thập từ nghiên cứu định tính nhằm xây dựng và điều chỉnh bảng hỏi để thu thập dữ liệu sơ cấp phục vụ cho việc phân tích thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp XNK ở Thừa Thiên Huế.
* Phương pháp nghiên cứu định lượng: điều tra thông qua phỏng vấn cá nhân và gửi bảng hỏi qua email.

*- Quy mô mẫu:* Kích thước mẫu được xác định dựa trên đề nghị của Israel (2012), trong đó nêu rõ nếu nghiên cứu sử dụng thống kê mô tả, ví dụ số trung bình, tần số…thì có thể sử dụng bất kỳ quy mô mẫu nào cũng được. Ngoài ra, Kish (1965) cho rằng quy mô mẫu của nghiên cứu nên từ 30-200. Dựa trên tổng thể nghiên cứu là khoảng 45 doanh nghiệp trên địa bàn Thừa Thiên Huế có hoạt động XNK thường xuyên và khoảng 15 doanh nghiệp có hoạt động XNK không thường xuyên và xét đến yếu tố khó tiếp cận của tổng thể, quy mô mẫu của đề tài là 34 doanh nghiệp XNK, trong đó có 24 doanh nghiệp trong nước và 10 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

*- Đối tượng điều tra:* chủ doanh nghiệp, quản lý hoặc nhân viên phụ trách XNK hoặc kế toán tại các doanh nghiệp XNK trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế.

*- Phương pháp chọn mẫu:* ngẫu nhiên hệ thống từ danh sách khoảng 60 doanh nghiệp XNK đóng trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thừa Thiên Huế cung cấp. Tuy nhiên do việc điều tra doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc sẵn lòng hợp tác để cung cấp thông tin, nhóm tác giả sẽ chuyển sang doanh nghiệp tiếp theo trong danh sách để tiếp tục điều tra.

# 4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

## 4.1 Kim ngạch xuất khẩu

Bảng 1 thể hiện giá trị kim ngạch xuất khẩu của hai loại hình doanh nghiệp đến các thị trường trên thế giới. Mặc dù số lượng công ty có vốn đầu tư nước ngoài ít hơn so với số lượng công ty trong nước, nhưng do giá trị kim ngạch xuất khẩu trung bình của từng công ty lên đến 32,14 triệu đô la, cao hơn rất nhiều so với giá trị kim ngạch xuất khẩu trung bình của các công ty trong nước chỉ 12,06 triệu đô la, cho nên tổng kim ngạch xuất khẩu của công ty có vốn đầu tư nước ngoài là 289,26 triệu đô la, cao hơn so với 265,37 triệu đô la giá trị kim ngạch xuất khẩu của các công ty trong nước.

Thị trường Bắc Mỹ là thị trường lớn nhất của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài (Foreign Direct Investment – FDI), khi nhập đến 201,82 triệu đô la hàng hóa từ 3 doanh nghiệp thuộc nhóm công ty này. Thị trường quan trọng tiếp theo của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài là các nước châu Á ngoài ASEAN khi có tới 63,58 triệu đô la hàng hóa được xuất sang. Các thị trường khác như ASEAN, Châu Âu chỉ nhập trên dưới 20 triệu đô la từ các công ty FDI này.

Đối với các công ty trong nước, thị trường xuất khẩu của họ đa dạng và đồng đều hơn. Thị trường Châu Á không thuộc ASEAN, Bắc Mỹ, và Châu Âu có vai trò quan trọng tương đương nhau khi tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu đến ba thị trường này không chênh lệch nhiều, lần lượt là 87,63; 76,86; và 73,82 triệu đô la. Ngoài ra, các công ty trong nước còn xuất 17,13 triệu đô la hàng hóa sang các nước ASEAN; 1,60 triệu đô la hàng hóa sang Châu Phi; 8,34 triệu đô la hàng hóa sang các thị trường khác.

**Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu đến các thị trường của các công ty điều tra**

*Đơn vị tính: triệu đô la*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Thị trường** | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **Trung bình** | **Tổng** | **Trung bình** | **Tổng** |
| 1 | Các nước Asean | 2,45 | 17,13 | 2,04 | 10,20 |
| 2 | Châu Á không thuộc ASEAN | 5,15 | 87,63 | 7,95 | 63,58 |
| 3 | Bắc Mỹ | 12,81 | 76,86 | 67,27 | 201,82 |
| 4 | Châu Âu | 6,71 | 73,82 | 2,88 | 11,51 |
| 5 | Châu Phi | 1,60 | 1,60 |  -  |  -  |
| 6 | Khác | 1,67 | 8,34 | 1,08 | 2,16 |
| 7 | Trung bình / Tổng KNXK | 12,06 | 265,37 | 32,14 | 289,26 |

## 4.2 Phương thức xuất khẩu

Theo số liệu điều tra, cả hai nhóm doanh nghiệp đều không sử dụng các phương thức xuất khẩu như: Trả tiền mặt, Ghi sổ, Nhờ thu trơn, Nhờ thu kèm chứng từ, Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ. Chỉ có 2 công ty trong nước sử dụng thanh toán qua hệ thống Tradecard với tổng giá trị là 5,82 triệu đô la, trong khi không có công ty có vốn đầu tư nào sử dụng Tradecard để thanh toán.

**Bảng 2: Tình hình sử dụng các phương thức xuất khẩu của hai nhóm công ty**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Phương thức xuất khẩu**  | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **SL** | **Tỉ lệ (%)** | **Giá trị**(triệu đô la) | **SL** | **Tỉ lệ (%)** | **Giá trị**(triệu đô la) |
| 1 | Trả tiền mặt | -  |  | -  | -  |  | -  |
| 2 | Ghi sổ | -  |  | -  | -  |  | -  |
| 3 | Chuyển tiền trả trước | 10 | 41,67 | 54,25 | 5 | 50,00 | 6,90 |
| 4 | Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau | 14 | 58,33 | 126,37 | 5 | 50,00 | 218,96 |
| 5 | Nhờ thu trơn | -  |  | -  | -  |  | -  |
| 6 | Nhờ thu kèm chứng từ | -  |  | -  | -  |  | -  |
| 7 | Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ | -  |  | -  | -  |  | -  |
| 8 | Giao chứng từ trả tiền | 1 | 4,17 | 0,03 | 1 | 10,00 | 0,37 |
| 9 | Tín dụng chứng từ | 13 | 54,17 | 77,89 | 6 | 60,00 | 62,98 |
| 10 | Thanh toán thông qua hệ thống Tradecard | 2 | 8,33 | 5,82 | -  |  | -  |
| 11 | TỔNG |  |  | 264,37 |  |  | 289,22 |

Cả hai nhóm công ty đều sử dụng các phương thức xuất khẩu còn lại, bao gồm: Chuyển tiền trả trước, Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau, Giao chứng từ trả tiền, và Tín dụng chứng từ. Phương thức Tín dụng chứng từ được các công ty có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng nhiều nhất bởi 60% doanh nghiệp với tổng giá trị là 62,98 triệu đô la, trong khi đó Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau là phương thức được các công ty trong nước sử dụng nhiều nhất bởi 58,33% doanh nghiệp với tổng giá trị lên đến 126,37 triệu đô la. Mặc dù tỉ lệ các công ty có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng 3 phương thức Chuyển tiền trả trước, Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau, và Tín dụng chứng từ tương đương nhau, nhưng trên 2/3 giá trị xuất khẩu được thực hiện bởi Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau. Trong khi đó, giá trị xuất khẩu được phân bố đều hơn cho ba phương thức trên ở các công ty trong nước.

## 4.3 Phương thức nhập khẩu

Số liệu điều tra cho thấy không có công ty nào sử dụng phương thức Trả tiền mặt, Ghi sổ, hoặc Nhờ thu trơn để thực hiện hoạt động nhập khẩu. Có một số ít công ty trong nước sử dụng phương thức Nhờ thu kèm chứng từ, Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ, Giao chứng từ trả tiền, Thanh toán thông qua hệ thống Tradecard trong khi các công ty có vốn đầu tư nước ngoài thì không.

**Bảng 3: Tình hình sử dụng các phương thức nhập khẩu của hai nhóm công ty**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Phương thức nhập khẩu**  | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **SL** | **Tỉ lệ (%)** | **Giá trị**(triệu đô la) | **SL** | **Tỉ lệ (%)** | **Giá trị**(triệu đô la) |
| 1 | Trả tiền mặt | -  | - | -  | -  | - | -  |
| 2 | Ghi sổ | -  | - | -  | -  | - | -  |
| 3 | Chuyển tiền trả trước | 15 | 62,50 | 63,69 | 3 | 30,00 | 2,84 |
| 4 | Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau | 7 | 29,17 | 36,36 | 3 | 30,00 | 165,80 |
| 5 | Nhờ thu trơn | -  | - | -  | -  | - | -  |
| 6 | Nhờ thu kèm chứng từ | 2 | 8,33 | 3,49 | -  | - | -  |
| 7 | Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ | 3 | 12,5 | 4,63 | -  | - | -  |
| 8 | Giao chứng từ trả tiền | 1 | 4,17 | 2,08 | -  | - | -  |
| 9 | Tín dụng chứng từ | 12 | 50,00 | 76,92 | 2 | 20,00 | 14,91 |
| 10 | Thanh toán thông qua hệ thống Tradecard | 1 | 4,17 | 2,08 | -  | - | -  |
| 11 | TỔNG |  |  | 189,26 |  |  | 183,55 |

Đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, phương thức phổ biến nhất là Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau với 30% công ty sử dụng, và có chiếm giá trị nhập khẩu rất lớn, lên đến 165,80 triệu đô la trong tổng số 183,55 triệu đô la nhập khẩu. Hai phương thức còn lại là Chuyển tiền trả trước và Tín dụng chứng từ chỉ chiếm giá trị lần lượt là 2,84 triệu đô la và 14,91 triệu đô la.

Đối với các công ty trong nước, phương thức nhập khẩu phổ biến là Chuyển tiền trả trước và Tín dụng chứng từ. Có đến 62,5% công ty trong nước sử dụng Chuyển tiền trả trước cho 63,69 triệu dô la hàng hóa nhập khẩu và 50% công ty trong nước sử dụng Tín dụng chứng từ cho 76,92 triệu đô la hàng hóa nhập khẩu. Phương thức phổ biến thứ ba là Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau khi có 29,17% công ty sử dụng với giá trị nhập khẩu là 36,36 triệu đô la. Các phương thức còn lại như Nhờ thu kèm chứng từ, Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ, Giao chứng từ trả tiền, Thanh toán thông qua hệ thống Tradecard có tỉ lệ sử dụng khá thấp.

## 4.4 Điều kiện xuất khẩu

Số liệu điều tra cho thấy khá nhiều công ty có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng điều kiện CIF và DAF khi xuất khẩu hàng hóa. Cụ thể, có 80% công ty FDI sử dụng CIF và 70% công ty FDI sử dụng DAF. Tỉ lệ sử dụng các điều kiện khác như FAS, FOB, FCA bởi các công ty có vốn đầu tư nước ngoài khá thấp, chỉ từ 20-30%.

Trong khi đó, FOB là điều kiện xuất khẩu được sử dụng phổ biến nhất bởi các công ty trong nước, có tỉ lệ lên tới 62,5%. Các điều kiện CIF, FCA, CFR chiếm tỉ lệ khiêm tốn hơn, chỉ từ 29,17% đến 37,50% trong tổng số các công ty trong nước được điều tra. Các điều kiện DAF, CPT, DAP chỉ được 1-2 công ty sử dụng.

**Bảng 4: Các điều kiện xuất khẩu được sử dụng bởi 2 nhóm công ty**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Điều kiện xuất khẩu** | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** | **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** |
| 1 | EXW (Giao tại xưởng) | -  | -  | -  | -  |
| 2 | FCA (Giao cho người chuyên chở) | 8 | 33,33 | 3 | 30,00 |
| 3 | FAS (Giao dọc mạn tàu) | -  | -  | 3 | 30,00 |
| 4 | FOB (Giao lên tàu) | 15 | 62,50 | 2 | 20,00 |
| 5 | CFR (Cước phí đã trả) | 7 | 29,17 | 1 | 10,00 |
| 6 | CIF (Tiền hàng, bảo hiểm, cước phí) | 9 | 37,50 | 8 | 80,00 |
| 7 | CPT (Cước phí trả tới) | 1 | 4,17 |  -  |  -  |
| 8 | CIP (Cước phí và bảo hiểm trả tới) | -  |  -  |  -  |  -  |
| 9 | DAF (Giao tại biên giới) | 2 | 8,33 | 7 | 70,00 |
| 10 | DAP (Giao tại nơi đến) | 2 | 8,33 |  -  |  -  |

## 4.5 Điều kiện nhập khẩu

Từ kết quả khảo sát, chúng ta có thể thấy rằng CIF là điều kiện nhập khẩu phổ biến nhất được cả hai nhóm công ty sử dụng. Cụ thể, có 70,83% công ty trong nước và 60% công ty có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng CIF để nhập khẩu. Các điều kiện khác như FOB, FCA và CFR đều được cả hai nhóm công ty sử dụng, nhưng với tỉ lệ thấp chỉ từ 10-20%. Có một số điều kiện nhập khẩu như CIP, DAF, CPT, DAP được các công ty trong nước sử dụng, nhưng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài thì không. Điều này cho thấy tỉ lệ sử dụng các điều kiện trong nhập khẩu khá tương đồng giữa hai nhóm công ty.

**Bảng 5: Các điều kiện nhập khẩu được sử dụng bởi 2 nhóm công ty**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Điều kiện nhập khẩu** | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** | **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** |
| 1 | EXW (Giao tại xưởng) | -  |  -  |  -  |  -  |
| 2 | FCA (Giao cho người chuyên chở) | 5 | 20,83 | 1 |  10,00  |
| 3 | FAS (Giao dọc mạn tàu) | -  |  -  |  -  |  -  |
| 4 | FOB (Giao lên tàu) | 3 | 12,50 | 2 |  20,00  |
| 5 | CFR (Cước phí đã trả) | 1 | 4,17 | 2 |  20,00  |
| 6 | CIF (Tiền hàng, bảo hiểm, cước phí) | 17 | 70,83 | 6 |  60,00  |
| 7 | CPT (Cước phí trả tới) | 3 | 12,50 |  -  |  -  |
| 8 | CIP (Cước phí và bảo hiểm trả tới) | 5 | 20,83 |  -  |  -  |
| 9 | DAF (Giao tại biên giới) | 1 | 4,17 |  -  |  -  |
| 10 | DAP (Giao tại nơi đến) | 1 | 4,17 |  -  |  -  |
| 11 | DDP (Giao hàng đã nộp thuế) | 1 | 4,17 | 1 |  10,00  |
| 12 | Khác | -  |  -  | 1 |  10,00  |

# **4.6 Rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế**

 Các công ty có vốn đầu tư nước ngoài ít gặp rủi ro tỉ giá ngoại tệ hơn so với các công ty trong nước. Qua phân tích sâu hơn các số liệu thu thập, chúng tôi có thể giải thích lý do những doanh nghiệp này không gặp rủi ro như sau. Thứ nhất, do tất cả các DN đều sử dụng đồng USD trong hoạt động thanh toán quốc tế mà đồng USD lại có xu hướng tăng giá (đồng nội tệ VND mất giá) trong thời gian qua nên các doanh nghiệp XK rất có lợi. Ngoài ra một số doanh nghiệp gia công cho nước ngoài không thanh toán cho hoạt động NK nên sẽ không gặp rủi ro này. Đặc biệt nhiều doanh nghiệp cũng cho biết DN họ không gặp rủi ro về tỷ giá một phần là do hoạt động XK của họ có kim ngạch lớn hơn hoạt động NK nên doanh nghiệp luôn có đủ ngoại tệ cho hoạt động NK và đây cũng chính là biện pháp phòng chống rủi ro về biến động tỷ giá rất hiệu quả của các doanh nghiệp XNK.

**Bảng 6: Các loại rủi ro 2 nhóm công ty đang đối mặt**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Rủi ro** | **Công ty trong nước** | **Công ty có vốn đầu tư nước ngoài** |
| **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** | **Số lượng** | **Tỉ lệ (%)** |
| 1 | **Rủi ro tỉ giá ngoại tệ** |
| 1.1 | Không gặp rủi ro | 10 | 41,67% | 6 | 60,00% |
| 1.2 | Có gặp rủi ro | 16 | 66,67% | 4 | 40,00% |
| 2 | **Rủi ro đối với phương thức thanh toán chuyển tiền - Xuất khẩu** |
| 2.1 | Không có rủi ro | 13 | 54,17% | 8 | 80,00% |
| 2.2 | Chậm thanh toán | 9 | 37,50% | 2 | 20,00% |
| 2.3 | Không thanh toán | 2 | 8,33% | - | - |
| 2.4 | Người mua không nhận hàng | 4 | 16,67% | - | - |
| 2.5 | Khác | 1 | 4,17% | - | - |
| 3 | **Rủi ro đối với phương thức thanh toán chuyển tiền - Nhập khẩu** |
| 3.1 | Không có rủi ro | 14 | 58,33% | 8 | 80,00% |
| 3.2 | Nhận hàng không đúng chất lượng | 7 | 29,17% | 2 | 20,00% |
| 3.3 | Nhận hàng không đúng số lượng | 5 | 20,83% | 1 | 10,00% |
| 3.4 | Nhận hàng chậm so với thời gian giao hàng | 6 | 25,00% | 2 | 20,00% |
| 3.5 | Khác | 1 | 4,17% | - | - |
| 4 | **Rủi ro đối với phương thức thanh toán tín dụng chứng từ - Xuất khẩu** |
| 4.1 | Không có rủi ro | 10 | 41,67% | 5 | 50.00% |
| 4.2 | Nhận được L/C giả | 1 | 4,17% | - | - |
| 4.3 | Ngân hàng mở L/C không trả tiền đúng quy định | 2 | 8,33% | - | - |
| 4.4 | Kiểm tra L/C không cẩn thận | 8 | 33,33% | 1 | 10,00% |
| 4.5 | Các chứng từ quy định phải xuất trình quá khó khăn hoặc không thể thực hiện được | 3 | 12,50% | 1 | 10,00% |
| 4.6 | Sai sót khi lập các chứng từ | 7 | 29,17% | 3 | 30,00% |
| 4.7 | Khác | 2 | 8,33% | 3 | 30,00% |
| 5 | **Rủi ro đối với phương thức thanh toán tín dụng chứng từ - Nhập khẩu** |
| 5.1 | Không có rủi ro | 15 | 62,50% | 8 | 80.00% |
| 5.2 | Bộ chứng từ đã về ngân hàng bên mua nhưng hàng vẫn chưa về tại cảng | 3 | 12,50% | - | - |
| 5.3 | Mở L/C đúng quy định nhưng người bán giao hàng trễ | 1 | 4,17% | - | - |
| 5.4 | Nhà cung cấp sợ công ty VN không có uy tín | 1 | 4,17% | - | - |
| 5.5 | Nhận hàng không đúng theo yêu cầu của hợp đồng (số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng) | 4 | 16,67% | 2 | 20,00% |
| 5.6 | Khác | 1 | 4,17% | - | - |

Về rủi ro đối với phương thức thanh toán chuyển tiền trong hoạt động xuất khẩu, đa số các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đều không gặp rủi ro này. Chỉ có 20% doanh nghiệp FDI gặp rủi ro chậm thanh toán, và đây cũng là rủi ro khá phổ biến cho các công ty trong nước. Nguyên nhân phổ biến của việc chậm thanh toán trong quá trình xuất khẩu đến từ phía khách hàng. Nguyên nhân này có thể xảy ra một cách khách quan như do đối tác đang gặp khó khăn, hàng hóa bán ra chậm cũng như xảy ra một cách chủ quan do khách hàng yêu cầu chỉ trả trước một phần, cố tình chậm nhận hàng hoặc trì hoãn thanh toán. Bên cạnh đó, 3 doanh nghiệp bị chậm thanh toán là do bộ chứng từ không phù hợp hoặc không hợp lệ. Các doanh nghiệp đã cố gắng thực hiện các biện pháp phòng chống rủi ro này như liên tục email nhắc nhở đối tác, đàm phán để thu hồi lại với giá thấp, và nâng cao trình độ nhân viên trong việc lập bộ chứng từ.

 Về rủi ro trong trong thanh toán chuyển tiền đối với hoạt động nhập khẩu, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có tỉ lệ không gặp rủi ro này vẫn cao hơn so với các doanh nghiệp trong nước. Ngoài những nguyên nhân khách quan do thời tiết, chính trị, tàu đến chậm, năng lực của nhà cung ứng, thì có một số nguyên nhân do doanh nghiệp như không chuẩn bị tốt trong khâu soạn thảo hợp đồng, mức dung sai quá lớn, hoặc chuyên viên XNK đặt hàng nhầm.

 Về rủi ro đối với phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có tỉ lệ gặp rủi ro thấp hơn so với các doanh nghiệp trong nước. Các rủi ro mà hai nhóm doanh nghiệp này thường gặp phải đó là kiểm tra L/C không cẩn thận, sai sót khi lập bộ chứng từ.

# **5. K**ẾT LUẬN

 Trên cơ sở phân tích kết quả khảo sát, các câu hỏi nghiên cứu đã được trả lời như sau:

* Thị trường chủ yếu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài là Bắc Mỹ, trong khi thị trường của các công ty trong nước đa dạng và phân tán hơn gồm Bắc Mỹ, Châu Âu, Châu Á.
* Phương thức thanh toán trong cả hoạt động xuất khẩu lẫn nhập khẩu chủ yếu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài là Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau; các công ty trong nước bên cạnh việc sử dụng phương thức Chuyển tiền trả ngay hoặc trả sau còn sử dụng khá nhiều Chuyển tiền trả trước và Tín dụng chứng từ.
* Trong hoạt động xuất khẩu, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đa số chọn điều kiện CIF và DAF, trong khi công ty trong nước lựa chọn FOB. Hầu như không có sự khác biệt trong việc lựa chọn điều kiện thanh toán trong hoạt động nhập khẩu giữa hai loại hình công ty.
* Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ít gặp rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế hơn các doanh nghiệp trong nước do có sự chuẩn bị tốt hơn cho các hoạt động này.

Xuất phát từ những phát hiện trên đây, nhóm tác giả xin đề xuất một số giải pháp sau nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp XNK ở Thừa Thiên Huế như sau:

* Tìm hiểu thông tin về đối tác một cách kĩ càng để hạn chế rủi ro về khả năng chi trả, đó là việc cần làm đầu tiên và hết sức quan trọng, nếu chọn đối tác làm ăn trung thực, có thiện chí thì những vấn đề phức tạp và rủi ro trong quá trình phát sinh được giải quyết nhanh chóng, tìm hiểu về tình hình tài chính, lịch sử, tư cách đạo đức của đối tác nước ngoài, cập nhật thông tin thường xuyên về khách hàng của mình.
* Chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên TTQT về chuyên môn và nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp và ý thức phòng ngừa rủi ro trong TTQT, đặc biệt nâng cao năng lực quản trị rủi ro với đội ngũ cán bộ quản trị, điều hành và tăng cường công tác kiểm tra giám sát rủi ro trong hoạt động thanh toán.
* Tăng cường công tác thông tin phòng ngừa, cập nhật thông tin giảm thiểu rủi ro cho quá trình thanh toán. Lựa chọn và áp dụng các công cụ phòng ngừa, hạn chế rủi ro thích hợp theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế.
* Hoàn thiện hệ thống thông tin (máy tính, mạng Internet, điện thoại, thiết bị quan sát camera) nhằm hỗ trợ cán bộ phụ trách theo dõi, cập nhật thông tin kinh tế. Quan tâm đầu tư vào hệ thống đảm bảo an toàn thông tin tại doanh nghiệp.
* Duy trì và tăng cường công tác đối ngoại nhằm thiết lập mối quan hệ mới và củng cố các mối quan hệ hiện có. Thông qua đó cung cấp thông tin, hỗ trợ cho việc tìm kiếm bạn hàng.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## Bergami, R. (2014). [Australian manufacturing exports to ASEAN: linking country, customer and enterprise risk in method of payment choice](http://inderscience.metapress.com/content/h1k3346060xkv2q1/). [*Global Business and Economics Review*](http://inderscience.metapress.com/content/119796/?p=1cdec97bfa094776abe2a684a9738b40&pi=0), 16 (1), 60-74.

## Đoàn Thị Hồng Vân & Kim Ngọc Đạt. (2010). *Quản trị xuất nhập khẩu*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản lao động – xã hội.

## Hao, Y. & Xiao, L. (2013). Risk analysis of Letter of Credit. *International Journal of Business and Social Science*, 4(9), 199-209.

## Madura, J. (2015). *International Financial Management (12th ed.)*. Canada: Cengage Learning.

## Sirpal, R. (2009). Method of payment and foreign-exchange risk management among firms in Brunei Darussalam. *The Journal of Risk Finance*, 4(10), 377-392.

## Trần Hoàng Ngân & Nguyễn Minh Kiều. (2007). *Thanh toán quốc tế*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản thống kê.

## Zhang, Y. (2012). Documentary letter of credit fraud risk management. *Journal of Financial Crime*, 19(4), 343-354.

[http://www.thefreelibrary.com/International+payment+risk%3A+what+are+the+best+ways+to+ensure+that+an...-a0131050361](http://www.thefreelibrary.com/International%2Bpayment%2Brisk%3A%2Bwhat%2Bare%2Bthe%2Bbest%2Bways%2Bto%2Bensure%2Bthat%2Ban...-a0131050361)

<http://www.infobanc.com/articles/faida4_21.htm>

<http://www.canadaone.com/ezine/april02/exporting.html>