

Kinh nghiệm quản lý rủi ro giá, ứng dụng cho Việt Nam

Trần Thị Quỳnh Chi
Viện Chính sách và Chiến lược PT NN NT

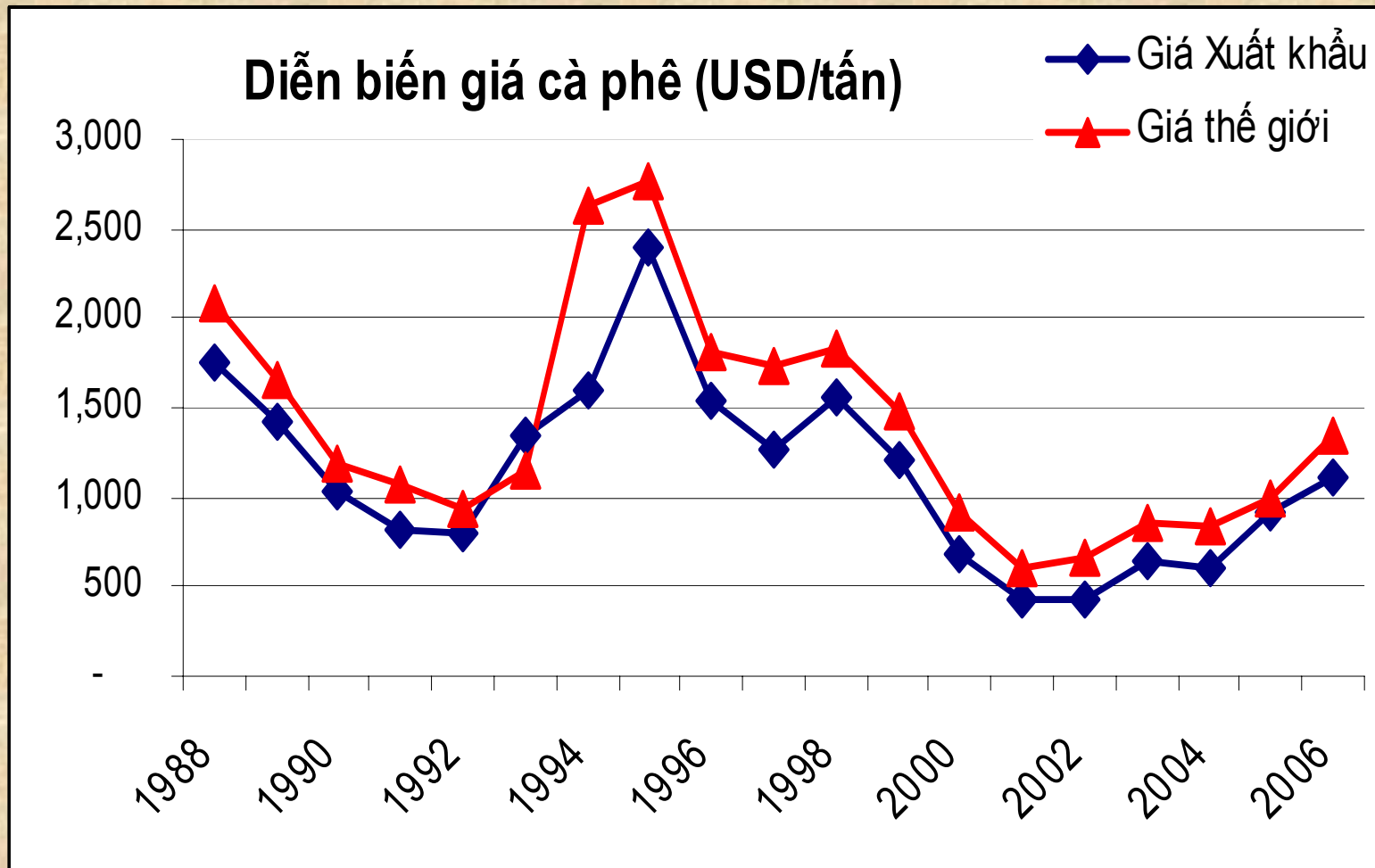
Kết cấu bài viết

- Giới thiệu
- Các loại rủi ro
- Các công cụ phòng tránh rủi ro
- Kinh nghiệm tránh rủi ro giá của thế giới
- Ứng dụng cho Việt Nam

Giới thiệu

- Xuất khẩu cà phê chiếm 13% tổng giá trị xuất khẩu nông sản VN, trở thành nước xuất khẩu cà phê với lớn nhất thế giới (43% thị phần cà phê với thế giới).
- Khi thị trường thế giới khủng hoảng, giá thấp kỷ lục trong vòng 40 năm, nhiều hộ không đủ lương thực, nợ ngân hàng do vay tiền đầu tư cà phê. Người lao động thiếu việc làm và giá thuê lao động giảm. Nhiều cơ sở thu gom và các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cà phê nợ ngân hàng, bình quân hơn 5 tỷ đồng.
- Những thiệt hại của ngành cà phê Việt Nam cho thấy "thị trường tự do" hay "cơ chế thị trường" thuần túy mang lại rủi ro cho ngành cà phê. Tăng trưởng bền vững trong tương lai của ngành cà phê Việt Nam cần can thiệp chính sách hiệu quả của nhà nước để giảm thiểu rủi ro do thị trường mang lại.

Diễn biến giá cà phê TG



Các loại rủi ro

- **Rủi ro tài sản:** mất cắp, cháy hoặc hư hỏng thiết bị, nhà cửa và các thiết bị dùng trong sản xuất NN khác. Những mất mát thông thường sẽ được bồi thường bằng bảo hiểm hoặc trong trường hợp xảy ra thảm họa, nhà nước có thể hỗ trợ giảm mất mát;
- **Rủi ro sản xuất:** các hiện tượng tự nhiên, thời tiết, các bệnh hại cây trồng và vật nuôi. Rủi ro sản xuất có thể được đo lường bằng biến động trong năng suất;
- **Rủi ro giá:** xuất hiện khi giá sản phẩm xuống thấp hoặc giá đầu vào tăng sau khi người SX đã quyết định đầu tư. Rủi ro giá thường được đo lường bằng biến động giá nông sản và có thể được giảm nhẹ bằng các biện pháp trợ giá.

Các loại rủi ro

- **Rủi ro tài chính:** biến động giá tiền vay, không đủ khả năng thanh khoản hoặc mất trái phiếu;
- **Rủi ro thể chế hoặc luật pháp:** có thể xảy ra do thay đổi môi trường thể chế. Chẳng hạn như giảm thuế nhập khẩu theo quy định của WTO.
- **Rủi ro môi trường sinh thái:** thay đổi khí hậu, ô nhiễm hoặc thay đổi trong quản lý các nguồn lực tự nhiên. Những rủi ro tự nhiên này được coi là bất thường;
- **Rủi ro tiền tệ:** xuất hiện do biến động tỉ giá hối đoái khi chi phí đầu vào và nguồn thu từ đầu ra bằng các đồng tiền khác nhau. Rủi ro này xảy ra với người xuất khẩu hoặc có nguồn thu phụ thuộc vào tỉ giá hối đoái tại thời điểm thu hoạch hoặc bán sản phẩm.

Chính sách cà phê của Việt Nam

- Thập kỷ 90, áp dụng các chính sách tự do hoá: cho phép tư nhân nhập khẩu phân bón, giảm thuế nhập khẩu phân bón xuống dưới 5%, luật doanh nghiệp ra đời (khuyến khích tư nhân tham gia kinh doanh). Nông dân rủi ro nhiều hơn trước thị trường
- Các chính sách ứng phó với cuộc khủng hoảng giá:
 - Thu mua tạm trữ 150 nghìn tấn cà phê nhằm hạn chế tốc độ giảm giá cà phê trên thị trường trong nước và quốc tế;
 - Chính sách tín dụng ưu đãi như khoan nợ, giãn nợ, lãi suất thấp cho các đối tượng tham gia trồng, chế biến và tiêu thụ cà phê;
 - Cấp đất, gạo, vải cho người trồng cà phê nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số.
 - Giảm thuế đất nông nghiệp 50% cho các hộ trồng cà phê.
- Trong khủng hoảng, các chính sách này có tác động tích cực nhưng không lớn.

Chính sách cà phê của Việt Nam

- Xây dựng chương trình xây chợ đầu mối cho cà phê ở Đắk Lắk nhưng cho đến nay dự án này vẫn chưa được triển khai.
- Giảm 40.000 ha diện tích trồng cà phê ở những vùng đất không thuận lợi: đến nay, Bộ Nông nghiệp vẫn chưa thống nhất được phương pháp xác định các khu vực không thuận lợi cần giảm diện tích.
- Ban hành quy định chất lượng cà phê xuất khẩu của Việt Nam: VN chưa có cơ quan kiểm định chất lượng thường xuyên giám sát chất lượng cà phê XK nên việc thực hiện quy định còn khó khăn.

Các công cụ phòng tránh rủi ro

- **Đa dạng hoá:** giảm biến động thu nhập từ các hoạt động nông nghiệp. Hình thức đa dạng hoá: nông nghiệp và phi nông nghiệp. Thiên tai xảy ra trong vùng hoặc một loại cây trồng khó có thể làm giảm năng suất của tất cả các loại cây trồng.
- **Liên kết dọc:** liên kết tất cả các khâu từ sản xuất đến marketing sản phẩm. Liên kết dọc được sử dụng để giảm những rủi ro biến động số lượng và chất lượng đầu ra hoặc đầu vào nông nghiệp. Doanh nghiệp có thể vừa là nhà sản xuất vừa tham gia chế biến, phân phối và bán sản phẩm để ít nhất kiểm soát được một phần rủi ro giá, sản xuất và chất lượng sản phẩm.

Các công cụ phòng tránh rủi ro

- **Hợp đồng Marketing:** quy định giá, chất lượng và số lượng sản phẩm sẽ được giao ở thời điểm tương lai. Trong hợp đồng giao sau này, người sản xuất chịu trách nhiệm toàn bộ về các quyết định quản lý trong quá trình sản xuất.
- **Hợp đồng sản xuất:** quy định khối lượng và chất lượng sản phẩm đầu vào và đầu ra để bán sản phẩm ở mức giá nhất định tại thời điểm thu hoạch. Hợp đồng sản xuất được ký giữa người sản xuất và đại lý buôn bán dọc theo kênh ngành hàng. Cơ sở chế biến thường ký hợp đồng sản xuất với người sản xuất để chắc chắn sản phẩm được giao đúng hẹn và đúng chất lượng và kiểm soát phương pháp sản xuất.

Các công cụ phòng tránh rủi ro

- ***Các chương trình an sinh xã hội:*** nhằm ổn định thu nhập của người nông dân bằng cách đóng góp vào một tài khoản trong những năm thu nhập cao và rút ra từ tài khoản đó trong những năm có thu nhập thấp. Những tài khoản này thường được chính phủ hỗ trợ. Châu Âu đã áp dụng chương trình này để điều chỉnh thu nhập của nông dân trong một thời gian dài.

Các công cụ phòng tránh rủi ro

- **Vay tín dụng:** vay vốn để hỗ trợ tài chính cho nông hộ. Khả năng thanh toán phụ thuộc vào lợi nhuận của hộ, giá tín dụng, khả năng chịu đựng rủi ro, mức độ bất ổn trong thu nhập. Vay nhiều vừa giúp nông dân tăng đầu tư cho sản xuất nhưng gánh nặng trả nợ lớn, nhưng cũng gây ra khả năng vỡ nợ do rủi ro trong hoạt động sản xuất nông nghiệp.
- **Bảo hiểm vụ mùa:** thành lập quỹ bảo hiểm do người dân đóng góp để tránh rủi ro thời tiết, bệnh tật đối với cây trồng

Các công cụ phòng tránh rủi ro

Khó khăn của nông hộ quy mô nhỏ khi áp dụng một số công cụ phòng tránh rủi ro giá :

- Quy mô tối thiểu của hợp đồng lớn hơn rất nhiều khối lượng sản xuất ra của những người sản xuất quy mô nhỏ và vừa.
- Nông dân và người kinh doanh nhỏ ở các nước đang phát triển thường thiếu kiến thức và không biết cách sử dụng công cụ bảo hiểm giá.
- Người cung cấp những công cụ này (ngân hàng quốc tế và các nhà môi giới) thường không muốn buôn bán với người sản xuất nhỏ vì họ không quen với thị trường, làm tăng chi phí giao dịch, giảm khả năng tiếp cận với tín dụng và gây rủi ro cao.

Trường hợp điển hình ở Tanzania

- Ngành cà phê ở Tanzania được tự do hoá từ năm 1993, tạo ra tình trạng cạnh tranh mua cà phê giữa người buôn bán tư nhân và hợp tác xã. Tự do hoá khiến cho nông dân và các tổ chức marketing bị ảnh hưởng nhiều hơn bởi biến động giá.
- Năm 2001-2002, giá cà phê thế giới xuống thấp nhất trong vòng 4 thập kỷ. Cà phê chiếm 20% tổng giá trị xuất khẩu của Tanzania và mức giá xuống thấp có ảnh hưởng tới 400.000 hộ nông dân trồng cà phê có thu nhập thấp.

Công cụ tránh rủi ro giá của Tanzania

- Liên minh HTX sử dụng hệ thống định giá, trả cho nông hộ hai lần một năm. Thành viên HTX thoả thuận một mức giá tối thiểu đầu vụ và sau đó, tùy thuộc vào sản lượng bán ra và tình hình thị trường, nông dân nhận khoản tiền còn lại khi bán sản phẩm.
- Mức giá tối thiểu đồng loạt trong lần trả thứ nhất được xác định nhiều tháng trước khi mùa thu hoạch và được thống nhất trong cuộc họp chung của những người sản xuất.
- Nếu HTC đưa ra mức giá ban đầu thấp, giá thị trường có nguy cơ tăng và nông dân không bán sản phẩm cho HTX (vì người buôn bán địa phương trả đúng giá thị trường vào thời điểm giao hàng).
- Nếu trả mức giá cao đầu mùa, giá có thể xuống thấp và HTX sẽ phải chịu lỗ so với giá thị trường. Do mức giá trả lần đầu được đưa ra trước mùa thu hoạch khi mức giá thị trường chưa được thiết lập, nên liên minh hợp tác xã sẽ phải chờ cho tới tận 10 tháng mới kết thúc được việc mua bán cà phê.

Công cụ tránh rủi ro giá của Tanzania

- Để duy trì mức giá phát ra lần đầu tiên (nếu giá thị trường giảm), liên minh HTX sẽ phải dựa vào khoản thưởng mà họ nhận được nhờ bán cà phê chất lượng cao.
- Tuy nhiên, phương thức này không hiệu quả do khoản thưởng không ổn định và do hệ thống này không tạo ra động lực nông dân sản xuất cà phê chất lượng cao (Do chính sách của liên minh là chỉ trả một mức giá đồng nhất cho tất cả các nông dân trong lần đầu tiên).
- Bất cứ khoản thưởng nào mà liên minh HTX nhận được nhờ bán sản phẩm có chất lượng sẽ bị chia đều cho các thành viên để giúp đảm bảo cho lần trả đầu tiên và bất cứ lần trả sau nào.

Nguyên tắc tránh rủi ro của Tanzania

1. Duy trì hệ thống định giá theo nhiều cấp để trả cho nông dân mức giá đầu tiên vào đầu vụ, giúp ổn định giá để nông dân có cơ sở lên kế hoạch sản xuất và ngân sách cho hộ.
2. Bảo vệ lợi nhuận chung tránh những tác động tiêu cực do mức giá ban đầu quá cao so với giá thị trường thực tế bán được trong vụ.
3. Tăng cường hệ thống giám sát thực hiện hợp đồng để liên minh HTX thu hút đủ nguồn hàng đáp ứng yêu cầu thị trường, không để tư thương mua mất hàng.
4. Đưa ra các mức giá ban đầu linh hoạt khuyến khích nông dân sản xuất sản phẩm chất lượng cao để tối đa lượng tiền thưởng nhờ bán cà phê tốt.

Hoạt động hỗ trợ CT chống rủi ro

- Nhóm quản lý rủi ro ngành hàng của WB hỗ trợ kỹ thuật về sản phẩm, nguyên tắc và thị trường quản lý rủi ro giá. Nội dung cụ thể tập trung vào:
 1. Thị trường thế giới, Hoạt động và Các sản phẩm quản lý rủi ro cho người sản xuất;
 2. Đánh giá và thiết kế chương trình quản lý rủi ro giá;
 3. Chương trình nâng cao nhận thức của các thành viên và
 4. Mở quỹ chống rủi ro giá và xây dựng cơ chế hoạt động.

Hoạt động hỗ trợ CT chống rủi ro

- Liên minh HTX Tanzania thiết kế chiến lược bảo vệ, có thể đặt mức giá sàn trên thị trường thế giới để chống lại những lúc giá xuống thấp.
- Mục tiêu của chiến lược này là để bảo vệ điểm hoà vốn cho liên minh HTX và giúp HTX trả được mức giá tối thiểu đặt ra ban đầu cho nông dân.
- Một trong những khó khăn đặt ra khi triển khai chương trình này là việc mở một tài khoản để buôn bán với tài khoản quốc tế hoạt động như ngân hàng cung cấp

Tương lai quỹ bảo hiểm của Tanzania

1. Quan hệ giữa Liên minh HTX với ngân hàng địa phương được cải thiện, có thể được cung cấp khoản thưởng để bù đắp chi phí của các công cụ bảo vệ trong gói tiền vay từ đầu năm.
 2. Tình hình tài chính được cải thiện, ngay cả trong trường hợp nợ và không lo ngại về ảnh hưởng giảm giá thế giới.
 3. Tăng tính minh bạch tài chính, giúp đưa ra quyết định bán tốt hơn và chiến lược hơn.
 4. Liên minh trả cho nông dân nhiều vì có những tháng giá thị trường lên cao hơn. Trước đây, khi có lãi từ việc bán được hàng giá cao, liên minh sẽ giữ cho đến cuối vụ để tránh được thua lỗ trong tương lai. Khi được bảo hiểm chống rủi ro giá, các hợp đồng lựa chọn cho phép đưa ra nhiều mức giá sàn.
- Thành công của hoạt động này phụ thuộc rất nhiều vào khả năng tăng cường mối quan hệ với những người cho vay và tiếp cận tín dụng. Trong một thời gian ngắn, liên minh chuyển từ một doanh nghiệp có rủi ro cao sang hoạt động ổn định hơn.

Các bài học rút ra

- Các công ty cung cấp công cụ bảo hiểm rủi ro (có thể là các nhà đầu cơ quốc tế, công ty buôn bán, ngân hàng, bảo hiểm...) cần có cái nhìn tích cực và cam kết thực hiện sáng kiến này.
- Ngân hàng có thể cung cấp bảo hiểm rủi ro giá vì có động cơ cho người sản xuất vay nếu có thể bảo hộ được rủi ro hoặc nếu biết rằng khách hàng vay tiền được bảo vệ.
- *Có mối quan hệ chặt chẽ giữa quản lý rủi ro giá và tài chính.* Ở Tanzania, các hiệp hội và ngân hàng cho vay phải chịu rủi ro giá. Các tổ chức tài chính cần tăng cường khả năng quản lý rủi ro vì sợ thua lỗ nếu cho các đối tượng không được bảo hiểm vay
- Cần xây dựng chương trình tăng cường năng lực cơ quan điều phối và những người tham gia vào chương trình

Ứng dụng cho Việt Nam

Vấn đề của Việt Nam:

- Tổ chức ngành hàng: tổ chức ngành hàng ở VN hoạt động chưa có hiệu quả, đặc biệt là chưa liên kết được các đối tác dọc theo kênh ngành hàng, liên kết với chính phủ còn lỏng lẻo
- Xây dựng quỹ bảo hiểm rủi ro giá: khó khăn của VN là chưa xác định được ngân hàng/tổ chức cung cấp bảo hiểm rủi ro giá. Có hai đối tượng có thể tham gia:
 - Hệ thống ngân hàng của nhà nước: hỗ trợ ban đầu để nông dân quen với khái niệm và áp dụng được công cụ bảo hiểm rủi ro.
 - Ngân hàng/tổ chức tư nhân: về nguyên tắc, các tổ chức này chỉ tham gia khi nhận thấy lợi ích rõ ràng, vì vậy CP cần hỗ trợ ban đầu để thử nghiệm hệ thống, sau đó nhân rộng.
- Áp dụng hệ thống hợp đồng để tránh rủi ro: nông dân có thể ký hợp đồng giao sau XK trực tiếp, nhưng rất khó vì quy mô sản xuất nhỏ, lượng xuất khẩu ít, công nghệ chế biến thô sơ.
- Xây dựng sàn giao dịch: VN đã xây dựng CT xây thành lập chợ đầu mối nhưng chưa thực hiện được

Ứng dụng cho Việt Nam

- Vấn đề của Việt Nam:
 - Quy mô sản xuất quá nhỏ, khiến cho các đối tượng không muốn cung cấp công cụ tránh rủi ro giá vì chi phí giao dịch quá cao. Để khắc phục điều này, cần tổ chức các hộ nông dân thành những nhóm lợi ích, có thể ký các hợp đồng giao sau hoặc áp dụng các công cụ khác.
 - Nhận thức của nông dân kém nên hoạt động của quỹ sẽ gặp nhiều rủi ro.
 - Chưa có khung pháp lý rõ ràng và chưa có cơ quan nào nghiên cứu phương thức tổ chức ngành hàng cà phê để khuyến khích sự tham gia của các đối tượng quan tâm

Ứng dụng cho Việt Nam

- Việt Nam có thể áp dụng mô hình của Tanzania, với một số điểm lưu ý như sau:
 - Cần duy trì hệ thống trả giá cho nông hộ thành nhiều lần để tránh trường hợp giá biến động lớn.
 - Nên đặt ra các mức giá sàn khác nhau để khuyến khích nông dân sản xuất cà phê chất lượng cao.
 - Cần thiết lập một tổ chức như Liên minh HTX mạnh, có khả năng điều phối và tổ chức các thành viên, kêu gọi tài trợ, duy trì sự phát triển bền vững của hệ thống bảo hiểm.
 - Cần thiết lập quan hệ chặt chẽ giữa liên minh HTX với hệ thống tài chính

Ứng dụng cho Việt Nam

- Các đối tượng tham gia cần có hệ thống theo dõi thường xuyên, cung cấp thông tin công khai về sở hữu, cơ cấu, tình trạng tài chính, tình hình buôn bán trước đây và chiến lược trong tương lai
- Cần thiết kế chương trình cẩn thận, có thể sửa đổi phù hợp với các đánh giá thường kỳ về hệ thống, và phù hợp với điều kiện của VN.
- Quan trọng nhất là hệ thống này phải được hình thành từ nhu cầu của nông dân.
- Cần có hệ thống thông tin thị trường chính xác, công khai, có phân tích và dự báo