

KHẢO SÁT RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP

PGS. TS. NGUYỄN THỊ NGỌC TRANG*

Rủi ro biến động giá cả là nhân tố tác động lớn đến thu nhập của nhà sản xuất đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Khi nền kinh tế chuyển đổi sang cơ chế thị trường, những bảo hộ trong nông nghiệp dần dần được tháo gỡ, bên cạnh đó nền kinh tế ngày càng hội nhập với thị trường thế giới thì người nông dân phải đối mặt với rủi ro biến động giá ngày càng gia tăng. Để đánh giá nhận thức rủi ro của nhà sản xuất và cách ứng xử với rủi ro cũng như ước muốn phòng ngừa rủi ro trong tương lai, tác giả thực hiện một cuộc khảo sát đối với 576 hộ sản xuất ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) và các tỉnh Tây Nguyên. Kết quả khảo sát cho thấy đa số nông dân đều nhận thức rủi ro biến động giá là nhân tố quan trọng nhất tác động đến thu nhập; nguyên nhân là do khâu tiêu thụ và mua vật tư đầu vào còn phụ thuộc nhiều vào thương lái, đa số đều cho rằng họ có nhu cầu phòng ngừa rủi ro nhưng lại không sẵn lòng và sẵn lòng khi tham gia sàn nông sản vì nhiều lý do khác nhau. Từ kết quả khảo sát, bài viết đưa ra một số giải pháp phát triển thị trường quản trị rủi ro gồm: (1) Xây dựng hệ thống kho lưu trữ và cho vay thông qua chứng chỉ lưu kho, vừa giải quyết được nhu cầu vốn cho nông dân vừa giảm thiểu thiệt hại do rủi ro biến động giá cả; (2) Đẩy mạnh hoạt động của các sàn giao dịch hàng hóa; và (3) Xây dựng và củng cố vai trò của hiệp hội nông dân với tư cách là tổ chức trung gian cho nông dân để quản trị rủi ro và tiếp cận với nguồn tín dụng.

1. Mở đầu

Trong thời gian gần đây, báo chí liên tục đưa tin những thua lỗ trên thị trường nông sản. Nông dân tiếc rẻ vì đã trót bán cà phê trước khi tăng giá vì họ không có nguồn lực để tạm trữ và chờ giá lên. Câu chuyện về thua lỗ do bất ổn giá đối với những người sản xuất và kinh doanh sản phẩm nông nghiệp cứ lặp đi lặp lại dường như không có lối thoát. VN là một nước nông nghiệp nhưng lâu nay người nông dân VN nếu so với nông dân của các nước trong khu vực vẫn còn nhiều thua thiệt. Ai cũng biết làm nông gặp nhiều rủi ro, những rủi ro không thể tránh khỏi vì chúng tiềm ẩn trong ngành nghề (rủi ro kinh doanh) như thiên tai dịch bệnh gây mất mùa. Đa số người sản xuất thường chấp nhận loại rủi ro này, tuy nhiên còn những rủi ro do biến động giá cả hàng hóa, lãi suất và tỷ giá (rủi ro tài chính) thường được phòng ngừa do chúng có thể chuyển đổi được trên thị trường tài chính.

Bảo hộ nông nghiệp là một giải pháp thường được các nước sử dụng để bù đắp cho những thiệt

hại trong nông nghiệp. Nhưng khi thế giới ngày càng phẳng hơn thì bảo hộ nông nghiệp bị chỉ trích vì nó làm méo mó giá cả thị trường, không khéo có thể vi phạm những quy định của WTO. Chính phủ các nước có xu hướng triển khai các công cụ phòng ngừa rủi ro để cho các nhà sản xuất có thể bảo vệ mình trước những rủi ro bất ổn giá cả. Mặc dù vậy, thị trường các công cụ phòng ngừa rủi ro luôn có yếu tố đồn bầy cao nên lại kích thích hoạt động đầu cơ, chính vì lẽ đó người ta thường hay nhìn thấy mặt xấu hơn là các yếu tố tích cực từ thị trường.

Tại VN, những chương trình hỗ trợ cho nông nghiệp từ trước đến nay hầu như mang lại hiệu quả rất thấp. Đặc biệt là bài toán làm sao để nông dân có thể bán sản phẩm của mình mà không bị thua thiệt bởi các yếu tố rủi ro (trong đó có rủi ro do tư thương ép giá) đến nay vẫn chưa có lời giải. Nguyên nhân được nói nhiều nhất từ phía Chính phủ. Nhưng bên cạnh đó, bản chất hay tâm lý của người nông dân vẫn còn là một vấn đề được xem như một căn bệnh mãn tính không thể thay đổi.

* Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

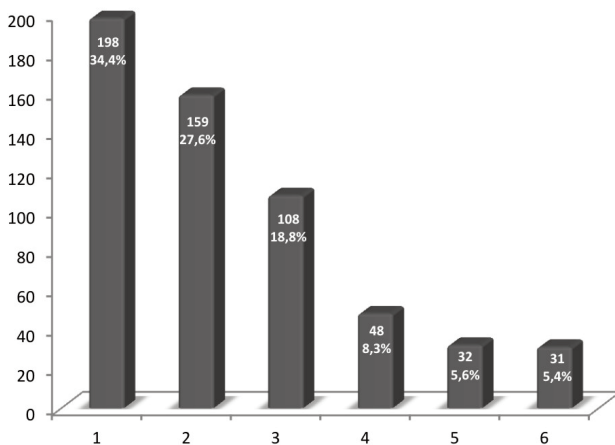
Vì thế trải qua bao nhiêu thế kỷ, cuộc sống của nông dân cũng không khá hơn là bao.

Rủi ro bất ổn giá cả tác động đến nông dân ra sao? Họ đối phó như thế nào với những rủi ro này? Và Chính phủ vào cuộc như thế nào? Để trả lời những câu hỏi trên đây chúng tôi đã thực hiện khảo sát ở một số tỉnh ĐBSCL.

2. Khảo sát thực trạng rủi ro và phản ứng với rủi ro của người sản xuất nông nghiệp

2.1 Mẫu khảo sát

Mẫu khảo sát của chúng tôi gồm 576 hộ sản xuất tại các tỉnh: Vĩnh Long, Cần Thơ, Hậu Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, Đắc Lắc và Lâm Đồng. Ngành nghề kinh doanh: gạo, cà phê, cây ăn trái, thủy sản và hoa quả. Để đa dạng hóa chúng tôi thực hiện khảo sát những hộ kinh doanh dựa trên những quy mô khác nhau. Tuy nhiên, đa số quy mô sản xuất của những hộ kinh doanh đều khá nhỏ: hơn 90% số hộ trong mẫu khảo sát có quy mô nhỏ hơn 4 ha. Đây chính là một trong những khó khăn cho bản thân người nông dân cũng như các chính sách của Chính phủ về nông nghiệp (Hình 1) [1]



Hình 1. Đồ thị quy mô sản xuất (hecta)

Ghi chú: (1) Dưới 1ha, (2) Từ 1 – dưới 2 ha, (3) Từ 2 – dưới 3 ha, (4) Từ 3 – dưới 4 ha, (5) Từ 4 – dưới 5 ha, (6) Từ 5 ha trở lên.

2.2 Phương pháp điều tra và xử lý số liệu

Để tiến hành khảo sát này chúng tôi dựa vào nghiên cứu của Hyunok Lee và Steven C. Blank (2004) thuộc Đại học California, Mỹ; đồng thời, tham khảo bảng câu hỏi khảo sát về việc kinh

doanh hàng hóa tại các công ty của Ủy ban giám sát ngân hàng châu Âu (CEBS) thực hiện vào năm 2006. Dựa trên các nghiên cứu và hướng dẫn này, chúng tôi thiết kế bảng câu hỏi và điều tra xử lý số liệu.

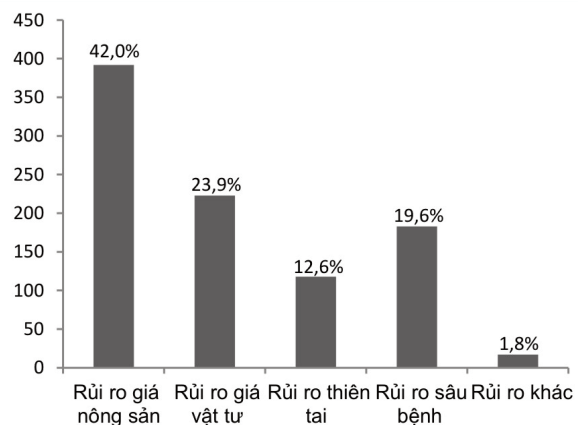
Nội dung khảo sát gồm các vấn đề sau:

- Nhận thức của nông dân về tầm quan trọng của rủi ro biến động giá.
- Nguồn gốc rủi ro biến động giá.
- Nhu cầu phòng ngừa rủi ro.
- Mức độ tuyên truyền, thông tin về giá hiện nay của Chính phủ.

2.3 Kết quả khảo sát

2.3.1 Về nhận thức tầm quan trọng của rủi ro biến động giá

Kết quả khảo sát cho thấy nông dân đã nhận thức rất rõ về tầm quan trọng của rủi ro biến động giá. Trên 55% cho rằng những biến động trong giá đầu vào và giá đầu ra là nguyên nhân làm giảm thu nhập, trong khi đó thời tiết chỉ chiếm 12,6%, dịch bệnh 19,6%. Đa phần đều đồng ý rằng biến động giá cả là rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất của nông dân hiện nay. Một khi người nông dân đã nhận thức được như vậy thì cách giải quyết vấn đề sẽ thuận lợi hơn nhiều (Hình 2).



Hình 2. Nhận thức về tầm quan trọng của các loại rủi ro

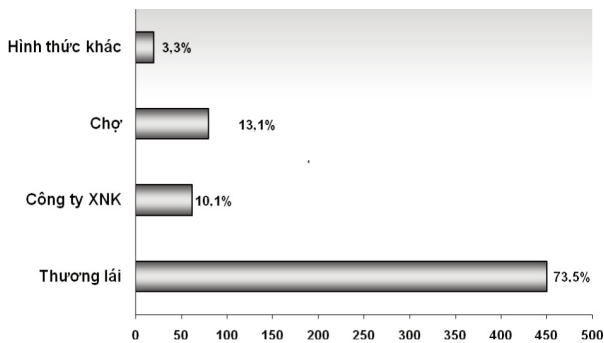
2.3.2 Nguyên nhân giảm thu nhập

Qua khảo sát chúng tôi tìm được những nguyên nhân khiến cho thu nhập của các hộ sản xuất giảm rất đa dạng, trong đó chủ yếu là do kênh phân phối và chi phí đầu vào.

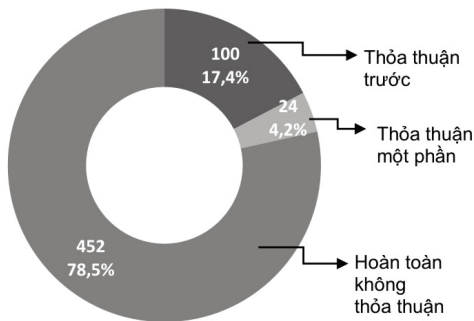
Kênh phân phối

Sở dĩ biến động giá ảnh hưởng đến nông dân

quá lớn như vậy là do kênh phân phối sản phẩm nông nghiệp gần như là thả nổi. Theo kết quả khảo sát, 73,5% sản phẩm được tiêu thụ qua thương lái; 13,1% tiêu thụ trực tiếp ở các chợ. Như vậy, hầu hết giá cả đầu ra tùy thuộc vào thương lái quyết định và thay đổi theo diễn biến thị trường, rủi ro biến động giá là rất cao. Chỉ có 10,1% sản phẩm được các công ty xuất nhập khẩu tiêu thụ nhưng cũng chưa biết chắc là mức giá cả ra sao. Chính điều này đã đẩy nông dân vào thế bị động rất lớn cho sản phẩm đầu ra của mình (Hình 3).



Hình 3. Các hình thức tiêu thụ sản phẩm đầu ra
Chi phí đầu vào



Hình 4. Mức độ thỏa thuận mua nguyên liệu đầu vào

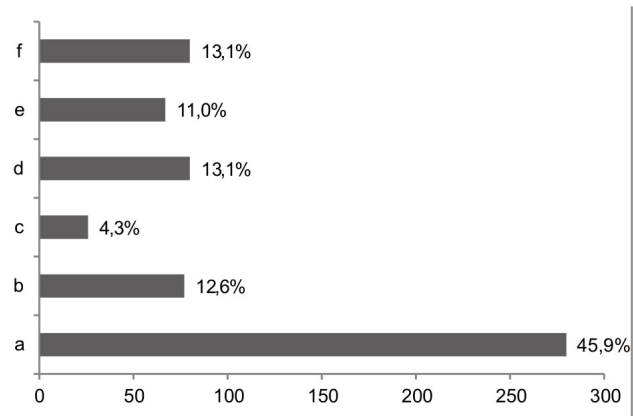
Sự bất ổn trong chi phí đầu vào cũng là nguyên nhân dẫn đến thu nhập giảm. Sự bất ổn này xuất phát từ biến động giá cả không lường trước được của nguyên liệu đầu vào như phân bón, thuốc trừ sâu và vật tư xăng dầu. Hầu hết nguồn vật tư và giống cho sản phẩm nông nghiệp đều phụ thuộc vào biến động giá thị trường. Theo khảo sát, 78,5% đều nói rằng họ hoàn toàn không có thỏa thuận gì trước khi mua vật tư đầu vào. Chính mối quan hệ lỏng lẻo giữa doanh nghiệp và nông dân đã làm cho nông dân gặp rủi ro biến động giá

không những ở đầu ra mà còn ở đầu vào, từ đó tác động mạnh mẽ đến thu nhập của họ (Hình 4).

2.3.3 Nhu cầu phòng ngừa rủi ro

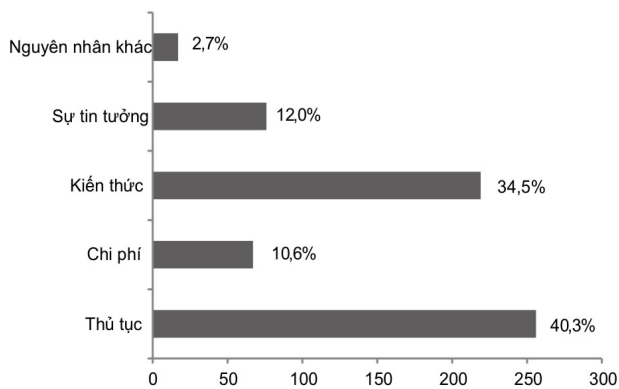
Từ những nhận thức về rủi ro, 62,8% người trong mẫu khảo sát khẳng định họ có nhu cầu phòng ngừa rủi ro. Đây là một con số không cao trong khi hầu như ai cũng nhận thức được rủi ro giá cả là rất lớn. Trong số 37,2% không có nhu cầu phòng ngừa rủi ro nguyên nhân là họ không tin vào các sản phẩm phòng ngừa rủi ro và sợ tốn kém chi phí. Một lý do khác là lâu nay quen buôn bán với thương lái cho nên người nông dân ít muốn thay đổi. Từ khảo sát trên, chúng ta thấy rằng mặc dù biết là gặp nhiều rủi ro nhưng nông dân rất khó thay đổi thói quen do họ không hiểu biết và lo sợ mạo hiểm tốn kém mà không mang lại kết quả gì. Theo kết quả khảo sát, đa số người nông dân e ngại khi sử dụng sản phẩm phái sinh vì thiếu kiến thức (34,5%), thủ tục rườm rà (40,3%), không tin tưởng (12%).

Khảo sát này cho thấy, Chính phủ cần có những biện pháp tuyên truyền và cho làm thí điểm, nếu thành công thì rất dễ thuyết phục (Hình 5 và Hình 6).



Hình 5. Mức độ sẵn lòng tham gia các sản phẩm phòng ngừa rủi ro

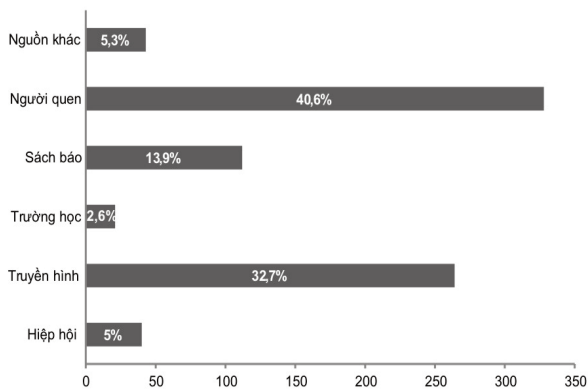
Ghi chú: (a) Có, nhưng chi phí tham gia phải hợp lý; (b) Có, nhưng chỉ khi sản phẩm đó kết hợp với các khoản vay của ngân hàng; (c) Có, nhưng phải đi kèm với các loại bảo hiểm khác; (d) Không, vì tôi không muốn chi thêm chi phí; (e) Không, vì tôi e ngại độ tin cậy của các sản phẩm đó; (f) Không, vì tôi vẫn thường làm như vậy với các đầu mối mua/bán khác.



Hình 6. Bản khoăn khi tham gia phòng ngừa rủi ro

2.3.4 Kênh thông tin hỗ trợ

Theo kết quả khảo sát, người nông dân rất thiếu thông tin về giá cả, chủ yếu họ biết được thông tin qua những kênh không chính thống, 40,6% cho rằng họ biết được qua người quen, qua kênh thông tin từ truyền hình là 32,7%, sách báo 13,9%, trong đó vai trò của hiệp hội nông dân vô cùng mờ nhạt, chỉ chiếm 5%. Những kết quả trên cho thấy Chính phủ rất thiếu sót trong vai trò công bố thông tin cho người dân. Vai trò thông tin qua truyền hình là rất hiệu quả trong khi đó các chương trình cho nông dân còn rất ít và chưa thiết thực. Một vấn đề cần lưu ý nữa là vai trò của hiệp hội nông dân. Lâu nay chúng ta phải thừa nhận rằng mặc dù VN đã có tổ chức này tuy nhiên cần phải tổ chức lại hiệp hội nông dân để làm tốt vai trò hướng dẫn, tư vấn và giúp đỡ cho nông dân (Hình 7).



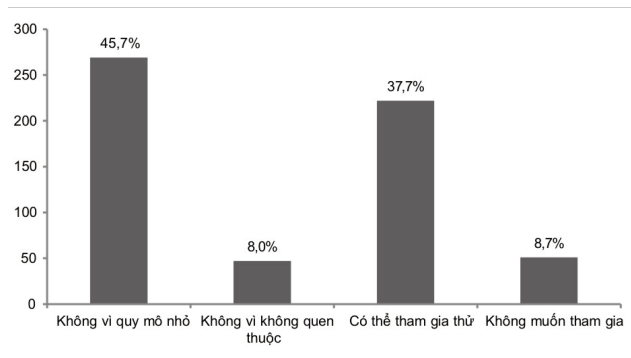
Hình 7. Các kênh thông tin hỗ trợ

2.3.6 Vai trò của các sàn giao dịch hàng hóa

Đã không ít lần các sàn giao dịch hàng hóa ra đời nhưng sau đó lại phải đóng cửa hoặc hoạt động cầm chừng. Trong khi bên cạnh đó hệ thống mua

bán của tư thương vẫn tồn tại và phát triển. Nhiều quan điểm cho rằng không cách nào thay đổi được thói quen của nông dân. Vấn đề này cần phải làm rõ nhưng rõ ràng là khi không tiện lợi và ít mang lợi ích thì người nông dân sẽ không đến sàn. Theo kết quả khảo sát, 60% số người trong mẫu trả lời không muốn tham gia vì nhiều lý do khác nhau nhưng đa số cho rằng họ không tham gia vì quy mô hàng hóa nhỏ và không phù hợp (trong khi quy định của các sàn là mỗi lần giao dịch phải tiến hành với số lượng lớn và với phẩm cấp đã được tiêu chuẩn hóa).

Kết quả khảo sát trên có hai vấn đề đặt ra: Thứ nhất là sản xuất của nông dân hiện nay là quá nhỏ lẻ, thứ hai là quy mô giao dịch trên sàn được thiết kế chưa phù hợp với người dân. Một kết quả cũng đáng ghi nhận là hơn 45% trả lời sẽ tham gia thử nếu có sàn giao dịch. Đây là một khích lệ lớn cho việc ra đời và hoạt động hiệu quả một sàn giao dịch hàng hóa (Hình 8).



Hình 8. Dự định tham gia sàn nông sản

2.4 Giải pháp phát triển thị trường quản trị rủi ro

Kết quả khảo sát cho thấy rủi ro biến động giá cả là rủi ro quan trọng nhất mà người nông dân phải gánh chịu. Nhận thức được điều này nên người nông dân rất có nhu cầu và sẵn lòng muốn giảm thiểu rủi ro.

Mặc dù vậy, con đường từ nhận thức đến hành động quả là không đơn giản khi bản thân người muốn phòng ngừa rủi ro nhưng lại: (1) thiếu kiến thức về phòng ngừa rủi ro, (2) thiếu thông tin, và đặc biệt là (3) thiếu niềm tin. Với bản chất là sản xuất nhỏ lẻ, không dám mạo hiểm của người sản xuất nông nghiệp nước ta thì nhận định này chẳng có gì là ngạc nhiên.

Từ kết quả khảo sát trên, một số vấn đề quan

trọng cần phải xem xét và triển khai để bảo vệ người nông dân trước những biến động khó lường trong giá cả. Ngoài ra, đây cũng là lợi ích thiết thực cho nước ta để thúc đẩy tăng trưởng bền vững, đảm bảo đời sống của đại bộ phận người dân.

2.4.1 Xây dựng hệ thống kho lưu trữ và cho vay thông qua giấy chứng nhận lưu kho

Đây là giải pháp đột phá và quan trọng nhất mà tác giả đề xuất, xuất phát từ các lý do sau đây:

- Rủi ro biến động giá cả tác động nhiều đến nông dân ở nước ta hơn các nước đã phát triển. Bởi lẽ khó khăn của người nông dân nước ta tập trung vào hai khía cạnh: họ không có khả năng dự trữ để chờ bán vào lúc giá cả thuận lợi do không có cơ sở vật chất để cất giữ và do không có tiền để thanh toán các chi phí đầu vào đã được vay mượn hay ứng trước để trang trải cho cuộc sống gia đình. Nếu được cất trữ hàng hóa vào nơi an toàn và nếu có nguồn tiền để trang trải những khoản cần thiết thì không đẩy người nông dân đến tình trạng phải bán sản phẩm của mình ngay sau khi thu hoạch xong.

- Một số nông dân có sản phẩm dư thừa để dành, họ cũng phải gửi vào kho của các đại lý hoặc thương lái mà không có những giấy tờ về pháp lý để đảm bảo dẫn đến mất an toàn cho người nông dân như báo chí đã đưa tin.

- Nông dân không thể đem hàng hóa của mình đi thế chấp để vay tiền về trang trải chi phí vì ngân hàng thường chỉ chấp nhận vật thế chấp là tài sản như đất đai, nhà cửa.

Vì thế một hệ thống kho lưu trữ an toàn và hoạt động chuyên nghiệp là rất cần thiết. Chính phủ cũng đã ban hành quy định khuyến khích xây kho nhưng nỗ lực đó chưa được mạnh mẽ. Xây hệ thống kho vốn tốn kém nhiều chi phí. Vì vậy, Chính phủ cần thiết phải đầu tư vào xây dựng một hệ thống kho hàng tại các địa bàn nông nghiệp trọng điểm dọc theo hệ thống vận chuyển đường sông ở ĐBSCL cho mặt hàng lúa gạo hoặc phân bón ở những vùng trồng cà phê trên Tây Nguyên. Nguồn vốn đầu tư rất lớn vì vậy bước đầu không thể thiếu nguồn vốn “môi” của Chính phủ. Bước tiếp theo cho vấn đề xây dựng cơ sở hạ tầng nông nghiệp là dưới các hình thức hợp tác công tư PPP

(Public Private Partnership). [2]

Hệ thống kho hàng đạt chuẩn được xem như là một pháp nhân dưới dạng công ty cổ phần hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn. Các pháp nhân này được phép phát hành giấy chứng nhận lưu kho cho nông dân khi họ đến gửi hàng. Trong giấy chứng nhận này có ghi rõ chủng loại, chất lượng và số lượng hàng hóa. Người nông dân có thể đem giấy chứng nhận lưu kho này làm tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng.

Hệ thống này giảm thiểu được rủi ro cho cả hai phía: Nông dân có thể cất trữ hàng hóa của mình ở nơi an toàn và quyết định bán khi nào giá cả thuận lợi, họ còn được vay vốn để trang trải chi phí sản xuất cho vụ sắp đến và chi phí cho gia đình. Về phía ngân hàng, có thể mạnh dạn cho vay dựa trên vật bảo đảm là chứng chỉ lưu kho, an toàn hơn so với rủi ro khi cho khu vực nông nghiệp vay hiện nay. Việc sử dụng hàng hóa trong kho như tài sản thế chấp là một trong những cách thức để khắc phục khó khăn về thế chấp tài sản, qua đó tăng cường cho vay trong nông nghiệp.

Mặc dù về lý thuyết, hệ thống tài trợ bằng giấy chứng nhận lưu kho rất hấp dẫn đối với các ngân hàng muốn tài trợ cho khu vực nông thôn nhưng họ vẫn còn do dự khi làm điều này vì lo sợ đến những rủi ro cao. Một khi ngân hàng có được các chứng chỉ lưu kho làm vật đảm bảo cho các khoản vay thì họ sẽ an tâm và mạnh dạn cung cấp tín dụng cho nông dân. Tuy nhiên, điều này hàm ý rằng ngân hàng có niềm tin tuyệt đối vào hệ thống nhà kho. Thủ kho sẽ cung cấp các giấy biên nhận khi nhận hàng. Lượng tiền vay được sẽ phụ thuộc vào những gì được biểu thị trong giấy chứng nhận, do vậy những giấy chứng nhận này phải có độ tin cậy. Để chứng chỉ lưu kho có thể giao dịch rộng rãi thì phải có chuẩn mực chung cho các kho hàng về cách phân loại và đánh giá chất lượng trên phạm vi toàn quốc gia hoặc thậm chí là quốc tế. Mặt khác, để nâng cao độ tin cậy thì các kho hàng phải có một hệ thống kiểm soát chất lượng uy tín. Ở các nước, trong giai đoạn đầu, thường thì người kiểm soát là nhân viên nhà nước hoặc của Sở giao dịch hàng hóa. Ban đầu khi giao dịch các giấy chứng nhận lưu kho, tài sản làm mẫu phải được gắn kèm với giấy chứng nhận lưu kho, điều

này sẽ tăng độ tin cậy cho tờ chứng nhận.

Hơn nữa, có được một hệ thống hiệu quả và khả thi cho việc phát hành giấy chứng nhận lưu kho không chỉ thúc đẩy tài trợ cho hàng hóa mà còn đóng góp vào việc cải thiện tính hiệu quả và minh bạch trên thị trường hàng hóa thông qua việc đánh giá độc lập và chứng nhận chất lượng cho hàng hóa. Điều này cho phép các nhà sản xuất hàng hóa, doanh nghiệp chế biến cũng như nhà buôn linh hoạt về thời gian mua và bán thông qua việc tái tài trợ đối với hàng hóa trong kho của họ.

Giấy chứng nhận lưu kho được sử dụng trong nhiều quốc gia khắp toàn cầu. Tại Mỹ, hệ thống cho vay của ngân hàng đối với giấy chứng nhận lưu kho đã tồn tại từ giữa thế kỷ 19. Hệ thống pháp lý riêng cho hoạt động này được ban hành vào năm 1913 (Luật nhà kho) làm cho hệ thống cho vay bằng chứng chỉ lưu kho được mở rộng và phổ biến hơn. Chính từ đó thị trường giao sau hình thành và phát triển vào cuối thế kỷ 19. Ở châu Mỹ la tinh, tài trợ thông qua chứng chỉ lưu kho cũng đã trở nên phổ biến vào cuối thế kỷ 19. Tại Tây Âu, hoạt động này đã trở thành hoạt động chuẩn hóa trong tài trợ cho thương mại quốc tế không lâu sau đó. Hiện nay hệ thống tài trợ thông qua chứng chỉ lưu kho đã lan rộng khắp toàn cầu và đạt được hiệu quả đáng khích lệ, ngay cả ở những nước châu Phi và châu Á.

2.4.2 Đẩy mạnh xây dựng và triển khai hoạt động các sàn giao dịch hàng hóa

Hoạt động của các sàn giao dịch hiện nay chỉ đạt được những thành công rất khiêm tốn, nếu không muốn kể đến sự sụp đổ của nhiều sàn và quang cảnh chợ chiều của những sàn hiện nay đang hoạt động. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng này như đã khảo sát trên. Cả nhà sản xuất và người có nhu cầu mua đều có những lý do riêng để không giao dịch tại đây mà tìm đến thương lái; chẳng hạn như để tránh: tốn kém, bất tiện, hàng hóa giao dịch không phù hợp về quy mô cũng như chất lượng... Vai trò của các sàn giao dịch hiện nay là rất quan trọng trong việc thiết kế các hợp đồng giao dịch phù hợp về quy mô, chất lượng hàng hóa cũng như công bố thông tin về giá cả minh bạch.

Hệ thống các nhà môi giới chuyên nghiệp trên

sàn giao dịch (thay vai trò của thương lái) sẽ hướng dẫn nhà sản xuất phương thức tham gia vào sàn giao dịch. Khi hệ thống tài trợ bằng chứng chỉ lưu kho trong đề xuất trên đây được triển khai tốt thì việc phát triển sàn giao dịch là khá dễ dàng. Thậm chí các giấy chứng nhận lưu kho cũng có thể tham gia giao dịch trên các sàn giao dịch hàng hóa. Sàn giao dịch cũng nên triển khai cả giao dịch giao sau hàng hóa để cung cấp công cụ phòng ngừa rủi ro giá cả cho những thành viên tham gia.

2.4.3 Xây dựng và củng cố vai trò của hiệp hội nông dân với tư cách là tổ chức trung gian cho nông dân để quản trị rủi ro và tiếp cận với nguồn tín dụng

Từ phân tích ở phần trên về lợi ích của nông dân khi tiếp cận với các thị trường quản trị rủi ro, một câu hỏi được đặt ra là: Làm sao nông dân có thể tiếp cận được với các thị trường này?

Nông dân ở các nước đang phát triển nói chung và VN nói riêng thường là những người sản xuất nhỏ lẻ. Vì thế cần phải có một cơ quan trung gian đứng ra tập hợp và tích lũy sản phẩm cần quản trị rủi ro. Có một số cơ chế trung gian có thể làm điều này, chẳng hạn như hiệp hội nông dân, ngân hàng, sở giao dịch hàng hóa địa phương, các nhà chế biến, các nhà giao dịch... Trong số đó, hiệp hội nông dân là tổ chức đại diện cho nông dân và bảo vệ quyền lợi cho họ. Nhiều nghiên cứu cho thấy đây là tổ chức trung gian thực hiện tốt nhất công việc quản trị rủi ro cho nông dân ở các nước đang phát triển.

Trong những thập niên qua hiệp hội nông dân ở các nước đang phát triển (và những nước có nền kinh tế chuyển đổi) đã có những thay đổi lớn từ các tổ chức quyền lực nhà nước sang các tổ chức đại diện cho nông dân. Ở nước ta, một thuận lợi lớn là Nhà nước đã tổ chức hệ thống hiệp hội nông dân từ trung ương đến địa phương. Tuy nhiên hoạt động của hiệp hội chưa được hiệu quả (như chúng ta có thể thấy rất rõ trong khảo sát ở trên, sự hỗ trợ của hiệp hội đối với nông dân về thông tin giá cả là rất yếu). Hiệp hội nông dân cũng chưa có đủ khả năng chuyên nghiệp để giúp đỡ nông dân trước những rủi ro biến động giá cả hay tiếp cận các khoản vay.

Để có thể làm tốt vai trò trung gian của mình, cần phải tổ chức lại hoạt động của hiệp hội nông dân cho phù hợp với tình hình mới. Trong thực tế, yếu tố chính quyết định liệu một hiệp hội nông dân có biết cách sử dụng hiệu quả những công cụ giao dịch trên sàn hay không chính là hoạt động của tổ chức đó. Về cơ bản, để hoạt động có hiệu quả thì hiệp hội nông dân cần phải: (1) Có những điều luật hoạt động rõ ràng và được các thành viên tuân thủ; (2) Có một bộ phận được bầu chọn để quan tâm đến những vấn đề của các thành viên (hơn là cố gắng trục lợi cho riêng mình); và (3) Hoạt động nhiệt tình để cải thiện thu nhập của những người nông dân.

3. Kết luận

Trong bài viết, tác giả đã công bố những khảo sát và các đề xuất để phát triển thị trường quản trị rủi ro cho người nông dân. Tuy nhiên, điểm mấu chốt vẫn là vai trò của Nhà nước trong việc phát triển cơ sở hạ tầng nông nghiệp.

Cơ sở hạ tầng cho nông nghiệp chính là điều kiện tiên quyết nhất để phát triển các sàn giao dịch hàng hóa. Từ các cơ sở hạ tầng trong nông nghiệp, sau này Nhà nước có thể cổ phần hóa hoặc liên kết với khu vực tư để hình thành nên các sàn giao dịch hàng hóa. Với số vốn ban đầu khá lớn và chậm thu hồi, khu vực tư nhân ít có động lực tham gia vào các sàn giao dịch hàng hóa như ở các nước. Nếu thiếu sự đầu tư ban đầu của Nhà nước, không biết đến bao giờ người nông dân VN mới có thể giải quyết được bài toán được mùa mất giá, được giá mất mùa. Đầu tư ban đầu vào hạ

tầng nông nghiệp là cách thức hỗ trợ gián tiếp cho người nông dân và không vi phạm những quy định của WTO về hỗ trợ trực tiếp thông qua miễn giảm thuế hoặc ưu đãi tín dụng. Đây chính là con đường phát triển bền vững nhất cho nông nghiệp và nông thôn VN■

CHÚ THÍCH

[1] Nguồn dữ liệu tính toán cho toàn bộ các đồ thị hình ảnh trong bài viết này lấy từ kết quả khảo sát 576 hộ nông dân và nhà sản xuất của riêng tác giả.

[2] Hình thức hợp tác công tư là mô hình kết hợp các nguồn lực của chính phủ với nguồn lực của tư nhân (của công ty hay của các tổ chức phi lợi nhuận) để đạt được các mục tiêu xã hội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hyunok Lee & Steven C. Blank (2004), *Statistical Profile of Horticultural Crop Farm Industries in California*, Đại học California, Mỹ.
2. CEBS (2006), *Questionnaire on Commodity Firms and Commodities Business*, 22/08/2006.
3. De M. Olivier Combe (1997), *The Role of Farmers' Associations in Commodity Price risk Management and Collateralized Commodity Finance*.
4. Coulter J.P. and Onumah, G. (2002), "The role of Warehouse Receipt Systems in Enhanced Commodity Marketing and Rural Livelihoods in Africa", *Food Policy*, Vol. 27, Issue No.4.
5. Onumah, G. (2003), *Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa*, tài liệu hội thảo "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", 02-04/06/2003, Washington, DC, USA.

